

PROSIDING
PERSIDANGAN KEBANGSAAN
EKONOMI DAN
KEWANGAN ISLAM 2015

Conference on Malaysian Islamic
Economics and Finance
(CMIEF) 2015

EKONOMI HALAL

Penyunting:

Suhaili Alma'amun
Mohd Adib Ismail
Mohd Ali Mohd Noor
Mohammed Rizki Moi
Abdul Rahman Mohd Shaary
Muhammad Hakimi Mohd Shafiai



UNIVERSITI
KEBANGSAAN
MALAYSIA
National University
of Malaysia



EKONIS-UKM
Research Center for
Islamic Economics and Finance



hadhari
Institut Islam Hadhari - Universiti Kebangsaan Malaysia



**PROSIDING
PERSIDANGAN KEBANGSAAN EKONOMI DAN KEWANGAN ISLAM 2015**

*PROCEEDINGS OF
CONFERENCE ON MALAYSIAN ISLAMIC ECONOMICS AND FINANCE 2015*

29-30 JULAI 2015

**INSTITUT LATIHAN ISLAM MALAYSIA (ILIM), JAKIM,
BANGI, SELANGOR**

Dianjurkan oleh

Pusat Penyelidikan Ekonomi dan Kewangan Islam (EKONIS-UKM), UKM

Institut Islam Hadhari, Universiti Kebangsaan Malaysia

Institut Latihan Islam Malaysia (ILIM), Jabatan Kemajuan Islam Malaysia

Persatuan Sahabat Ekonomi Islam UKM

Disunting oleh

Suhaili Alma'amun

Mohd Adib Ismail

Mohd Ali Mohd Noor

Mohammed Rizki Moi

Abdul Rahman Mohd Shaary

Muhammad Hakimi Mohd Shafiai

**BANGI
JULAI 2015**

Cetakan Pertama 2015
Hak cipta Pusat Penyelidikan Ekonomi dan Kewangan Islam (EKONIS-UKM)
Universiti Kebangsaan Malaysia

Diterbitkan dan dicetak oleh
Pusat Penyelidikan Ekonomi dan Kewangan Islam (EKONIS-UKM),
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi, Selangor Darul Ehsan,
Malaysia
<http://www.ekonis-ukm.my/>

Perpustakaan Negara Malaysia

Katalog dalam data penerbitan

PERSIDANGAN KEBANGSAAN EKONOMI DAN KEWANGAN ISLAM (2015:
Bangi, Selangor) “EKONOMI HALAL”:

Prosiding Persidangan Kebangsaan Ekonomi dan Kewangan Islam 2015, 29-30 Julai
2015, Institut Latihan Islam Malaysia JAKIM, Bangi, Selangor

Dianjurkan oleh Pusat Penyelidikan Ekonomi dan Kewangan Islam (EKONIS-UKM),
Universiti Kebangsaan Malaysia, Institut Islam Hadhari UKM dan Institut Latihan
Islam Malaysia JAKIM; Disunting oleh Mohd Adib Ismail, Mohd Ali Mohd Noor,
Mohammed Rizki Moi, Muhammad Hakimi Mohd Shafiai, Suhaili Almaa'mun.

ISBN 978-983-3198-91-7

I. Ekonomi Halal

I. Mohd Adib Ismail II. Mohd Ali Mohd Noor III. Mohammed Rizki Moi IV
Muhammad Hakimi Mohd Shafiai, V. Suhaili Alma'amun.

TENTATIF PROGRAM

Rabu, 29 Julai 2015

8.00 pagi	Pendaftaran & Sarapan
8.30 pagi	Ketibaan Tetamu Jemputan
9.05 pagi	Ketibaan Naib Canselor Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) YBhg. Prof. Datuk Dr. Noor Azlan Ghazali
	Ketibaan Ketua Pengarah Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) YBhg. Dato' Haji Othman Mustapha
	Ketibaan YABhg. Tun Haji Abdullah Haji Ahmad Badawi Perdana Menteri Malaysia Kelima
9.30 pagi	Bacaan Doa oleh Dr. Muhammad Hilmi Jalil Felo Penyelidik, Institut Islam Hadhari, UKM
	Ucapan Aluan oleh YBhg. Prof. Datuk Dr. Noor Azlan Ghazali Naib Canselor, Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM)
	Ucapan Aluan oleh YBhg. Dato' Haji Othman Mustapha Ketua Pengarah, Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (Jakim)
	Ucapan Perasmian oleh YBhg. Tun Haji Abdullah Haji Ahmad Badawi Perdana Menteri Malaysia Kelima
9.50 pagi	Pelancaran "Sahabat EKONIS UKM"
	Penyampaian Cenderamata
10.00 pagi	Minum Pagi
10.30 pagi	Ucuptama I oleh YABhg. Tun Abdul Hamid Mohamad Profesor Adjung, Institut Islam Hadhari, UKM
11.00 pagi	Ucuptama II oleh YBhg. Dato' Seri Jamil Bidin CEO, Halal Industry Development Corporation Sdn Bhd
12.00 t/hari	Ucuptama III oleh Dr. Ai Kawamura Universiti Kyoto, Jepun
12.30 t/hari	Makan Tengah hari
2.30 – 4.30 petang	Sesi Pembentangan 1
4.30 petang	Minum Petang dan Bersurai

Khamis, 30 Julai 2015

8.00 – 8.30 pagi	Pendaftaran & Sarapan Pagi
8.30 – 10.30 pagi	Sesi Pembentangan 2
10.30 – 11.00 pagi	Minum Pagi
11.00 – 1.00 petang	Sesi Pembentangan 3
1.00 – 2.30 petang	Makan Tengah hari & Solat Zohor
2.30 – 4.30 petang	Sesi Pembentangan 4
4.30 petang	Minum Petang & Bersurai

ISI KANDUNGAN

Perkara	Muka Surat
Tentatif Program	iii
Isi Kandungan	v
Kata Pengantar	ix
Penilai Kertas Kerja	x
Senarai Penganjur CMIEF 2015	xi
Penganjur Utama	xiii

Topik 1: Industri Halal

The Emerging of Halal Pharmaceutical And Nutraceutical Industry <i>Oleh Zurina Shafii, Norafni @ Farlina Rahim & Syahidawati Shahwan.</i>	1
Halal Assurance Mechanisms in Halal Industry: An Appraisal on Its Effectiveness towards Continuous Halal Assurance and the Way Forward <i>Oleh Zurina Shafii & Siti Noradibah Md Zain</i>	12
Perbandingan Daya Saing Industri Halal Di Malaysia Dan Kosher Di Israel <i>Oleh Siti Nur Baizura Mat Deris & Mohd Ali Mohd Noor</i>	23

Topik 2: Perbankan Islam sebagai Peneraju Ekonomi Halal

Banking Performance: A Review of Liquidity And Efficiency <i>Oleh Suhaimi Aziz & Aisyah Abdul Rahman</i>	33
Issue Of Bai' Wa Salaf (Combination Of Sale And Loan Contract) In Tawarruq Based Deposit Product: A Practitioner's Perspective <i>Oleh Mohamad Syafiqe Abdul Rahim</i>	53
Consumer's Satisfaction and Awareness Towards Islamic Banking System <i>Oleh Norsarah Yasmin Norzaki & Farrah Dina Abd Razak</i>	65
Khiyar al-Syarat: Keperluan Perlaksanaannya Dalam Kontrak Perbankan Islam Berpandukan Qawa'id Fiqhiyyah <i>Oleh Muhammad Noor Hussin, Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid</i>	73
Kesan Kecekapan Kos Terhadap Pengurusan Risiko Kecairan Bank Islam Dan Bank Konvensional: Pendekatan Analisis Sempadan Stokastik <i>Oleh Muniroh Khalib, Aisyah Abdul Rahman & Hawati Janor</i>	81
Risiko Kecairan Dan Struktur Pembiayaan: Analisis Perbankan Konvensional Dan Perbankan Islam <i>Oleh Noor Latifah Hanim Mohd Said, Aisyah Abdul Rahman & Ahmad Azam Sulaiman</i>	100
Struktur Pembiayaan Dan Risiko Kecairan: Perbandingan Antara Perbankan Islam Domestik Dan Perbankan Islam Asing Di Malaysia <i>Oleh Noraini Mat Yaakub, Aisyah Abdul Rahman & Ahmad Azam Sulaiman</i>	120
Pengurusan Risiko Kecairan Perbankan Islam: Analisis Perbandingan Rangka Kerja Pengawalselian <i>Oleh Ummi Sulaim Ahmad Rashid, Aisyah Abdul Rahman & Ruzian Markom</i>	135
Shariah Review Function In Malaysian Islamic Banks <i>Oleh Nezly Shamsudin & Shahida Shahimi</i>	155

Topik 3: Zakat dan Wakaf Sebagai Pemangkin Ekonomi Halal

Cadangan Mewujudkan Logo Kepatuhan Zakat Perniagaan: Kajian Usahawan Muslim Di Selangor <i>Oleh Siti Amirah Abd Rahghni, Faezy Adenan, Hairunnizam Wahid & Sanep Ahmad</i>	171
Analisis Perubahan Pola Agihan Zakat: Kajian Kes Negeri Sembilan <i>Oleh Rashidah Unos, Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid</i>	187
Agihan Zakat Mangsa Banjir: Kaedah Fiqh Dan Penentuan Kadar Bantuan <i>Oleh Siti Fariza Muhammad Fisal, Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid</i>	200
Kebolehpercayaan Kualiti Pengurusan Zakat: Persepsi Usahawan Muslim Terhadap Lembaga Zakat Selangor, Sepang <i>Oleh Hairunnisa Hairudin, Maryam Abd Rashid, Hairunnizam Wahid & Sanep Ahmad.</i>	213
Penentu Waqaf Tunai Di Malaysia <i>Oleh Bidayatul Hidayah Choirul Anam</i>	230
Mengukur Tahap Kecekapan Hotel-Hotel Wakaf Di Malaysia <i>Oleh Noor Adilah Azlan</i>	236
Melestari Dana Wakaf: Menerokai Beberapa Aktiviti Alternatif <i>Oleh Syaima' Mohd Shafie, Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid</i>	247
Crowdfunding Berasaskan Waqaf Sebagai Instrumen Tabung Dana Bantuan Bencana <i>Oleh Muhammad Syaukani Ahmad Adnan & Muhammad Hakimi Mohd Shafiai</i>	266
Adaptasi Prinsip Wakaf Dalam Model Takaful: Suatu Tinjauan <i>Oleh Nazihatul Akmal Muda & Dr Hendon Redzuan</i>	279
Persepsi Pembiayaan Wakaf Untuk Keusahawanan Dikalangan Pelajar Universiti Kebangsaan Malaysia <i>Oleh Harmon Amir Muhammad Yunan</i>	291
Pengurusan Harta Wakaf Dalam Institusi Pendidikan : Kajian Di Sekolah Agama Menengah Sultan Hisamuddin Sungai Berteh, Selangor Dan Madrasah Al-Junied, Singapura <i>Oleh Muhamad Faisal Yaakub</i>	298
Wakaf Tunai Sebagai Alternatif Kearah Mewujudkan Mekanisme Wakaf Yang Inovatif <i>Oleh Siti Khairul Athirah Azhan & Sanep Ahmad</i>	313

Topik 4: Isu Syariah dalam Ekonomi Halal

- Kesan Status Patuh Syariah Terhadap Amalan Lindung Nilai Syarikat Tersenarai Di Bursa Malaysia** 326
Oleh Nur Amalina Yusoff, Ruzita Abdul Rahim & Mohd Hasimi Yaakob
- Analisis Kecekapan Dan Produktiviti Syarikat Dagangan/Khidmat Yang Patuh Syariah Dan Tidak Patuh Syariah Di Bursa Malaysia** 339
Oleh Wan Nur Fakhriah Mohd Fauzai
- Kepentingan Kriteria Saringan Kewangan Syariah Dalam Menjelaskan Pulangan Awal Taa Malaysia** 354
Oleh Niti Nasuha Muhamed, Ruzita Abdul Rahim & Abu Hassan Shaari Mohd Nor

Topik 5: Isu Terpilih dalam Ekonomi Halal

- Keberkesanan Program Latihan Vokasional Terhadap Aspirasi Keusahawanan: Kajian Di Penjara Wanita Kajang Selangor** 370
Oleh Ima Mardhiyah Dawi Cahyono, Khairani Ishak, Hairunnizam Wahid & Sanep Ahmad
- Prinsip ‘Sumbangan’ Dalam Akaun Tabarru’ : Suatu Tinjauan Syariah** 383
Oleh Nur Syuhada Ismail & Hendon Redzuan
- Budaya Hutang Isi Rumah Mengikut Etnik: Halal Haram Hutang Dalam Islam** 391
Oleh Nur Aisyatul Radiah Alidaniah, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Noor
- Analisis Gelagat Hutang Isi Rumah: Perbandingan Antara Perbankan Islam Dan Konvensional** 408
Oleh Nur ‘Adilah M. Afanddi, Sanep Ahmad & Tamat Sarmidi
- The Role Of Purchase Undertaking For Investors’ Protection Under Asset-Based Sukuk Structure: The Case Of Sukuk Ijarah** 421
Oleh Suhaimi Hamid & Shahida Shahimi
- Senarai Penaja** 437

KATA PENGANTAR

Persidangan Ekonomi dan Kewangan Islam Malaysia (CMIEF) 2015 ini bertemakan EKONOMI HALAL. Penganjuran bengkel ini merupakan kesinambungan daripada persidangan CMIEF 2012 di mana penganjuranya adalah Pusat Penyelidikan Ekonomi dan Kewangan Islam (EKONIS), Fakulti Ekonomi dan Pengurusan. Pada tahun 2015, pihak EKONIS telah bekerjasama dengan Institut Islam Hadhari, UKM dan Institut Latihan Islam Malaysia (ILIM), JAKIM bagi menganjurkan CMIEF 2015.

Persidangan ini diadakan adalah bertujuan membincangkan hasil kajian dalam bidang Ekonomi Halal dan juga bidang-bidang lain yang berkaitan dengan Ekonomi dan Kewangan Islam. Disamping itu, persidangan ini menjadi wadah perbincangan ilmiah antara penyelidik, pensyarah, pelajar pascasiswazah dan juga pengamal industri halal di Malaysia. Kertas kerja yang terpilih juga akan diterbitkan di jurnal berindeks. Oleh itu, melalui bengkel ini dengan kawasan penyelidikan yang berpotensi kami mungkin mengumpul kertas yang sangat berkualiti yang memberi manfaat kepada semua pihak.

PENILAI KERTAS KERJA

Prof. Dr. Abdul Ghaffar Ismail	Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank, Jeddah
Prof. Madya Dr. Aisyah Abdul Rahman	Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM
Prof. Madya Dr. Sanep Ahmad	EKONIS, UKM
Prof. Madya Dr. Shahida Shahimi	EKONIS, UKM
Dr. Mohd Adib Ismail	EKONIS, UKM
Dr. Mohd Ali Mohd Noor	EKONIS, UKM
Dr. Hairunnizam Wahid	EKONIS, UKM
Dr. Suhaili Alma'amun	EKONIS, UKM

SENARAI PENGANJUR CMIEF 2015

Penaung

Prof. Datuk Dr. Noor Azlan Ghazali (Universiti Kebangsaan Malaysia)
Dato' Haji Othman Mustapha (Jabatan Kemajuan Islam Malaysia)

Penasihat Bersama

Prof. Dato' Dr. Mohd. Yusof Haji Othman FASc (Institut Islam Hadhari, UKM)
Dato' Hj. Razali Shahabudin (Jabatan Kemajuan Islam Malaysia)
Prof. Dr. Nor Ghani Md. Nor (Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM)
Dr. Suhaili Alma'mun (EKONIS, UKM)

Pengerusi

Dr. Mohd Ali Mohd Noor (EKONIS, UKM)
Hajah Zawanah Muhammad (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Timbalan Pengerusi

Dr. Mohd Adib Ismail (EKONIS, UKM)
Ustaz Roslan Ibrahim (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Mohammed Rizki Moi (Sahabat Ekonis, UKM)

Setiausaha

Siti Maheran Ismail @ Ibrahim (Institut Islam Hadhari, UKM)
Abdul Rahman Mohd Shaary (Sahabat EKONIS, UKM)

Bendahari

Dr. Riayati Ahmad (EKONIS, UKM)
Nurul Salillah Mahmood (Sahabat EKONIS, UKM)
Ummul Khairiah Md Shahid (Sahabat EKONIS, UKM)

JAWATANKUASA KERJA

Kertas Persidangan dan Prosiding

Dr. Shahida Shahimi (EKONIS, UKM)
Dr. Hairunnizam Wahid (EKONIS, UKM)
Prof. Madya Dr. Sanep Ahmad (EKONIS, UKM)
Mujahid Abu Bakar (Institut Islam Hadhari, UKM)
Mohd Muhaimin Arif Md Azli (Sahabat EKONIS, UKM)
Haslina Amiruddin (Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM)

Protokol, Penerimaan, Publisiti dan Cenderamata

Mohammad Ikhwan Ismail (Institut Islam Hadhari, UKM)
Radzuan Haji Ghazali (Pusat Komunikasi Korporat, UKM)
Syarifah Hazera Izzati Sayid Shahrullail (Sahabat EKONIS, UKM)
Mohd Naim Kamaruzzaman (Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM)
Mohamed Ismail Mohamed Yusof (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Khairil Ashram Che Derasid (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Zatun Najahah Mohd Sabri (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Mohd Syahril Mohd Noor (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Sirajuddin Salahuddin (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Naini Akmal Che Lias (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Pendaftaran Peserta

Shamrifah Dahalan (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Zulwaqar Mumtaz (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Rahimah Abdullah (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Rahayu Ayob (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Fatin Hanani Badrul Zaman (Institut Islam Hadhari, UKM)
Nur Izzati Mohamad Norzilan (Sahabat EKONIS, UKM)

Penerbitan dan Percetakan

Arif Zaki Che Ghazali (Sahabat EKONIS, UKM)
Nurul Asyikin Mahmood (Sahabat EKONIS, UKM)
Syahida Zainal Abidin (Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM)

Logistik dan Teknikal

Siti Aisyah Mohd Nor (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Nor Akma Abd Rahman (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Nurazura Zulrahman (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Muhammad Rusydi Baharom (Institut Islam Hadhari, UKM)
Mohamad Firdaus Pozi @ Rozi (Institut Islam Hadhari, UKM)
Md Shafiin Shukor (Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM)
Amirul Afiq Kamaruddin (Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM)

Makanan dan Minuman

Abdul Roni Tahir (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Mahdi Al-Hilmy Arshad (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Mohamad Fauzi Pilus (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Husin Ibrahim (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Nadiah 'Aqilah Mohd Amin (Sahabat EKONIS, UKM)

PENGANJUR UTAMA

PUSAT PENYELIDIKAN EKONOMI DAN KEWANGAN ISLAM (EKONIS-UKM)

www.ekonis-ukm.my

Pengenalan

Pusat Penyelidikan Ekonomi dan Kewangan Islam (EKONIS) atau sebelum ini dikenali sebagai Ekonomi dan Kewangan Islam Kumpulan Penyelidikan telah ditubuhkan pada tahun 2001. Pada tahun 2010, EKONIS telah dijadikan sebagai pusat kecemerlangan oleh Kementerian Pengajian Tinggi Malaysia. EKONIS menyumbang kepada pelbagai jenis ilmu dan pembelajaran yang berkaitan ekonomi dan kewangan Islam di Universiti Kebangsaan Malaysia.

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan serta Fakulti Pengajian Islam UKM menawarkan program pengajian secara sepenuh atau separuh masa kepada pelajar di peringkat siswazah dan juga pasca siswazah. EKONIS juga merancang untuk menawarkan program pembelajaran kepada masyarakat umum bagi membantu mereka lebih memahami ilmu berkaitan ekonomi dan kewangan Islam.

Objektif

Untuk memupuk kemajuan penyelidikan dalam bidang ekonomi dan kewangan Islam.

Visi

Sebuah pusat penyelidikan yang cemerlang dalam bidang ekonomi dan kewangan Islam.

Misi

Untuk menggalakkan pembangunan bidang ekonomi dan kewangan Islam dengan menghasilkan penyelidikan yang terbaik dan menyediakan sumber maklumat kepada ulama untuk memajukan diri mengikut panduan al-Quran & al-Sunnah.

Aktiviti

- Seminar / persidangan / bengkel / kursus jangka pendek
- Penerbitan bahan-bahan penyelidikan
- Syarahan awam oleh ulama terkemuka
- Perbincangan (ahli akademik, industri, pengawal selia, institusi penyelidikan)

THE EMERGING OF HALAL PHARMACEUTICAL AND NUTRACEUTICAL INDUSTRY

ZURINA SHAFII¹

NORAFNI @ FARLINA RAHIM²

SYAHIDAWATI SHAHWAN²

¹Islamic Financial and Wealth Management Institute (IFWMI)

²Fakulti Ekonomi dan Muamalat

Universiti Sains Islam Malaysia

farlina_84@yahoo.com

ABSTRACT

Global Halal economy is flourishing and thriving. One of the Halal products that currently in high demand is Halal pharmaceutical and nutraceutical products. The total figure of sales and export has shown that the pharmaceutical and nutraceutical markets is a lucrative market pie. The Halal pharmaceutical and nutraceutical products should complied with the concept of Halaalan Thoyyiban (permitted and good and pure). In Malaysia case, the products should compliant with the Malaysian Halal Standard for pharmaceuticals MS2424:2010(P). However, there are some issues and challenges that are hovering in this areas. Thus, this research is intend to address the issues and challenges in Halal pharmaceuticals and nutraceuticals so it will give a glimpse on the application of Halaalan Thoyyiban in pharmaceutical and nutraceuticals.

Key Words: Halal, halaalan thoyyiban, pharmaceutical, nutraceuticals, MS2424:2010(P)

INTRODUCTION

Global Halal economy has generate trillions of sales and it has so much potential. Not only Muslim countries generating their Halal economy, non-Muslim countries also producing Halal products to capture the Halal market (Md Nor Aidi & Ooi, 2014) The growing population of Muslims worldwide has increased the demand for Halal product; which comprises of food, non-food products services (Azreen Jihan & Rosidah, 2014b; Abdul Raufu & Naqiyuddin,2014). In addition, the Muslims nowadays have greater awareness in ensuring Halal for their food, products and services. It becomes a lifestyle and culture for the Muslim community where every single consumer product needs to be legally permitted by Shari'ah for consumption such as meat, poultry, raw food, cosmetics, pharmaceuticals, hospitality, insurance, finance, banking, tourism, supply chain and many more (Mahiah et al., 2014; Md Nor Aidi & Ooi, 2014).

Halal industry is assisted by globalization and modernization in which most Muslims receive better education, obtain higher disposable income, receive Islamic teachings earlier and the emergence of Internet and communication (Abdullah Swidi et al., 2010; Azreen Jihan & Rosidah, 2014a). It becomes a lifestyle and culture for the Muslim community where every single consumer product needs to be legally permitted by Shari'ah for consumption such as meat, poultry, raw food, cosmetics, pharmaceuticals, hospitality, insurance, finance, banking, tourism, supply chain and many more (Mahiah et al., 2014; Md Nor Aidi & Ooi, 2014).

One of the emerging industry in Halal market is Halal pharmaceutical and nutraceuticals. (Allahyarham) Yaacob Che Man, who was also the ex-director of Institute Penyelidikan Halal (IPPH) UPM, mentioned that the Halal industry in Malaysia is not only concentrating on food industry but

also covering the services sectors like logistic, packaging, branding and marketing. It also includes the areas of pharmaceuticals, toiletries, cosmetics, financial and so on (Saim, 2014). Referring to the perception of Muslim consumers today, the term Halal for them only applies to food (Xiang Meng, 2014). The same notion is also argued by Jamal & Nur Shahira (2010) and Abdul Aziz & Vui (2012) by stating that although most of the time Halal is only associated with food, it also covers a lot of other areas such as purchase intention, income source, attitude toward advertisement, product, word of mouth and religiosity. In fact, the Halal matters cover all consumable products like toiletries, pharmaceuticals, cosmetics and services (Hanzaee & Ramezani, 2011; Tamajul Islam & Uma, 2013; Abdul Raufu & Naqiyuddin, 2014; Saim, 2014).

Thus, this paper tries to see the understanding of Halal concept, *Halaalan Thoyyiban* and its application to the pharmaceuticals and nutraceuticals products and also the issues lies within.

LITERATURE REVIEW

Halal Medicines in Quran and Ahadiths

In the Holy Quran Allah said, “O people, eat what is on earth, lawful and good, and do not follow the footstep of the evil one, for he is to you is an avowed enemy” (Al-Quran. Al-Baqarah: 168). In another verse Allah mentioned, “This day are (all) things good and pure; made lawful unto you. The food of the People of the Book is lawful unto you and yours is lawful unto them...” (Al-Quran. Al-Maidah 5:5).

In the area of medicines and pharmaceuticals, Allah and His Prophet have emphasized on healing and treatment using the Halal medium. The medicines, pharmaceuticals, supplements and nutraceuticals only act as a medium for healing for Allah is the one who cures the disease. In the Holy Quran, “And when I am ill, it is Him (Allah) who cures me” (Al-Quran. Al-Shu’ara’ 26:80). In another verse, Allah said, “And We send down of the Quran that which is a healing and a mercy to those who believe” (Al-Quran, Surah Al-Israa, 17:82).

Hadiths had mentioned numerously about the medicines. Rasulullah (Peace be Upon Him) has forbade the use of illegal product to cure disease. In the book of *Bulugh al Maram* by Ibnu Hajar al-Asqalani, a hadith that mentions on the prohibition of treatment using liquor stated that Wa’il al-Hadrami narrated that Tariq bin Suwaid asked the Prophet Muhammad PBUH about *khamr* (liquor) which he made only to be used as medicine. The Prophet Muhammad PBUH replied, “It is not a medicine, it is a disease (Reported by Muslim and Abu Daud) (Sunnah.com, 2015). Rasulullah PBUH also forbade us from using frogs as source in medicine as stated in Sunan Abu Daud, narrated by Abdul Rahman ibn Uthman, when a physician consulted the Prophet Muhammad PBUH about putting frogs in medicine, he forbade him from killing them” (Reported by Ahmad, Abu Daud and al-Nasa’i) (Sunnah.com, 2015). Not all things were forbade by Rasulullah PBUH. Rasulullah PBUH allowed *Kam’a* as a cure for the eye. The *Kam’a* is a kind of edible fungus. Narrated by Sa’id bin Zaid, Prophet Muhammad PBUH said, “The *Kam’a* is like the *Manna* (in which it is obtained without effort) and its water is a medicine for eye trouble” (Reported from Bukhari, Muslim and Abu Daud) (Sunnah.com, 2015).

The Sunnah diet is now becoming popular as prevention role and also as Sunnah cultivation in healthy living. Al-Harith bin Kalalah, a renowned Arab doctor had said, “Diet is the head of medicines” (Abdul Aziz et al., 2015). Ghavamizadeh & Mirzaie (2013) has identified five fruits mentioned in Quran and Hadiths that act as antioxidants based from scientific researches. The five fruits mentioned are figs, olive, date, grape and pomegranate. The Sunnah food can be considered as part of medicines.

Concept of Halaalan Thoyyiban

Halal in Arabic means permissible and it is synonym with *Mubah* (permissible), while *Thoyyib* means pure (Mohd Yunus et al., 2010; Rosita H. et al., 2012; Norafni et al., 2013). *Thoyyib* is a quality standard for goods and products. According to Mohd Yunus et al., (2010) *Thoyyib* is divided into two which are; good and pure in quality, and good and pure because it is Halal. *Halaalan Thoyyiban* is not only Halal but also good from the Islamic perspective and also concerns with the income source to get the food and products (Dahalan, 2008). *Thoyyiban* also influences the management style, human resource policies, business ethics, raw materials selection and manufacturing methods (Hunter, 2012; Rosita et al., 2012). *Halaalan Thoyyiban* should also avoid *syubhah* (dubious). Halal accompanied with *Thoyyib*, means that the product is safe and not harmful to animals and environment (IHIA, 2010). It means *Thoyyib* covers all aspects of things pure, wholesome, pure and good (Kamal, 2008).

The guidelines for non-food products like pharmaceuticals and nutraceuticals are derived from various sources i.e. the Quran, Sunnah (the reported sayings, actions, silent approval and attributes of Prophet Muhammad PBUH), *Ijma'* (consensus of Muslim scholars or ulama'), *Qiyas* (analogy derived from Quran), and *Ijtihad* (independent reasoning) (Bahagian Penyelidikan JAKIM, 2009). The rulings (*hukm*) and fatwas are formulated according to *Maqasid al-Shari'ah*. *Maqasid al-Shariah* or the objectives of Shari'ah is designed to invite benefits and prevent harm (Al-Mubarak & Osmani, 2009). The concept of Halal in Islam is closely associated with the concept of *Maqasid al-Shariah* (Nuradli Ridwan Shah et al., 2008; Talib et al., 2010; Norafni et al., 2013). The concept of *Maqasid al-Shariah* is to preserve the followings:

- i) To preserve the purity of religion
- ii) To preserve life
- iii) To preserve Islamic mentality
- iv) To preserve property
- v) To preserve future generations
- vi) To maintain self-respect and integrity

Malaysian Halal Standards MS 2424: 2010 (P)

For Halal pharmaceutical products, the Malaysian Standards for Halal Pharmaceuticals MS 2424: 2010 (P) developed by the Department of Standards Malaysia is the complete reference and guidelines for Halal pharmaceutical companies to comply with (Norah et al., 2012; Khairun Nain et al., 2013; Norazlina et al., 2014). It serves as guidelines for the preparation and handling of Halal pharmaceutical products including health supplements and also for pharmaceutical trade and business in Malaysia (HDC, 2014). The MS 2424: 2010 (P) is considered the complete reference for Halal pharmaceutical because it covered all stages of production of the products, among are include; the *najs* (filth or unclean) that should not be present in the production process, the manufacturing premise, packaging materials, quality management, personnel and responsibility, training, personnel hygiene, premise equipment, ancillary areas, documentation and so on (Department of Standards Malaysia, 2012). In order for the pharmaceuticals to be Halal-certified, it must comply with 19 requirements, in which all of them are subjected to the Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme (PIC/S): Good Manufacturing Practice and Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme (PIC/S) Annexes (Norah et al., 2012).

Halal Pharmaceuticals and Nutraceuticals: The Emergence of Other Sector

According to World Health Organisation (2015), pharmaceutical also called as medicines or drugs, is the basic elements of both modern and traditional medicines. Pharmaceutical should be safe, effective, good quality, prescribed professionally and consumer rationally. Halal pharmaceuticals is pharmaceutical products that comprise of ingredients that are allowed by Shari'ah (Islamic religious guidelines) (Raja Rina et al., 2013). The products should be derived from Halal animals and slaughtered according to Shari'ah and safe for consumption. It also should be manufactured and produced under strict control according to Halal Assurance System, and implemented along with Good Manufacturing Practice (GMP) and Quality Control (QC) (Norah et al, 2012; Raja Rina et al., 2013).

Nutraceuticals is the terms from 'nutrition' and 'pharmaceuticals', originally defined by Dr. Stephen L. DeFelice, founder and chairman of the Foundation of Innovation Medicine (FIM), Crawford, New Jersey in 1989 (Keservani et al., 2010; Bhowmik et al., 2013, Abdul Aziz et al., 2015). Nutraceuticals refers to healthcare products that bring limited health benefit in pharmaceuticals dosage forms like capsules or tablets (Zhari Ismail & Abdul Halim, 2010). Nutraceuticals is part of broad range of pharmaceuticals. Nutraceutical products are categorized depend on their natural sources, pharmacological conditions and chemical ingredients (Mestrovic, 2015). They are categorized into dietary supplements, functional food, medicinal food and farmaceuticals (cobination of 'farm' and 'pharmaceuticals') (Bhowmik et al., 2013; Mestrovic, 2015).

Halal pharmaceuticals and nutraceutical industry is thriving. The market has complements the Halal industry itself where it progress tremendously on meeting the demand from Muslim consumers. If we combine all the sectors in the Halal industry, the forecasted sales of Halal products in 2018 is approximately USD 6.4 trillion (MIFC, 2014). The following table list the potential global Halal products by HDC on the market slice of Halal food and non-food products. It shows that pharmaceutical and nutraceutical products flourishing in Halal products market share.

Table 1: Potential Global Halal Products

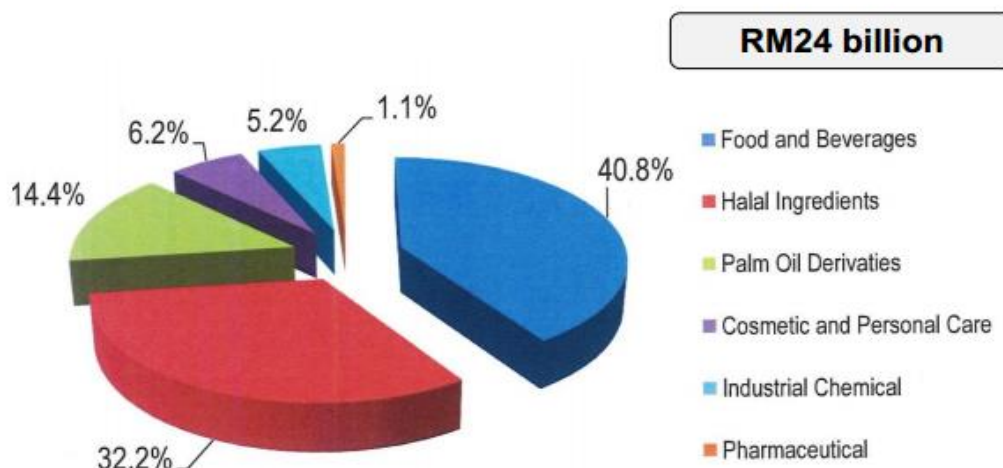
Products	Percentage
Raw meat	10
Pharmaceutical	23
Nutraceutical	6
Chocolate and sweet	5
Cosmetic and health care	9
Bread and cake product	12
Processed food and drinks	35

Source: HDC, as in Zhari Ismail (2014), p.3

A research done by the World Halal Forum Secretariat estimates that the global Halal products that amount up to USD 2.3 trillion (excluding banking), and 67 percent (USD 1.4 trillion) of this market comprised of food and beverages while a total of USD 506 billion is from pharmaceuticals. (The Halal Journal, July & August 2010, also cited by Shafii & Wan Siti Kadijah, 2012; Norafni Rahim et al., 2013; Alina et al., 2013; Hussin et al., 2013; Tajamul Islam & Uma, 2013; Norafni Rahim et al., 2014). The pharmaceuticals industry includes nutraceuticals, health supplements, herbal remedies, and organic products are reported worth more than USD 800 billion with an estimation of 6 percent yearly growth (Tajamul Islam & Uma, 2013; Khairun Nain et al., 2013).

This following figure shows the Malaysian total Halal export in the year 2013. It indicated that pharmaceutical products are 1.1 per cent from RM 24 billion of total Halal export. It shows that the Halal pharmaceutical is currently in attention and in demand from another countries.

Figure 1: Malaysian Total Halal Export (January 2013-September 2013)



Source: HDC (2014)

In Malaysia, one of the leading Halal pharmaceutical companies is Chemical company Malaysia (CCM) Berhad. It is reported a net export of USD10.8 billion in 2012 with its 200 Halal certified products. CCM — including its three subsidiaries; CCM Pharmaceuticals Sdn Bhd, Upha Pharmaceutical Manufacturing (M) Sdn Bhd, and Duopharma (M) Sdn Bhd) is the first and only company awarded with Halal certification (Dutta, 2014).

ISSUES AND CHALLENGES IN HALAL PHARMACEUTICALS AND NUTRACEUTICALS

In the area of pharmaceuticals and nutraceuticals, Zhari Ismail & Abdul Halim (2010) had addressed the issues and challenges of the Halal nutraceutical market in Malaysia. The issues pointed are related to sourcing, handling, processing, manufacturing and labelling according to rulings, regulating the standards like HAACP and GMP, control and registration of the product. The challenges of the Halal nutraceuticals market are related to procedure harmonization and limited well-trained personnel in the industry.

Prof. Dr. Zhari Ismail also addressed the involvement of the National Fatwa Council, JAKIM, DVS and MOH in the formulation of fatwa in Halal nutraceuticals so that the grey area in nutraceuticals formulation should be well supported by strong research (Zhari Ismail & Abdul Halim, 2010; Abdullah Swidi et al., 2010; Nor Ardayanti et al., 2013). There are also some proposals on Halal-related programmes that can promote awareness and understanding among the Halal industry players and consumers as a whole. It emphasizes on the role and function of the Halal Assurance and Consultant and Halal education such as mass campaign and proactive use of social media, and Halal training to initiate professional slaughterers and food handlers. It also promotes programmes by the HDC; Halal Executive Programmes for professionals, and also by IHRAM; Halal Services & Training Unit (Zhari Ismail & Abdul Halim, 2010; Alina et al., 2013). Besides that, there are also proposals on the development of the Halal industry among practitioners, universities, government departments, religious councils and other organisations to integrate especially in the Halal pharmaceuticals industry

due to its critical need and it is a very new area in Halal (Zhari Ismail & Abdul Halim, 2010; Noriah et al., 2012). All of the organizations are teaming up to gear up the Halal industry to the world and to ensure the interest of *Ummah* (nation) as a whole.

Dr Zulkifli Mohamad Al-Bakri, a prominent Malaysian Muslim scholar gave his speech in Islamic Medicine and Medical Fiqh Convention in 2013, said that Halal vaccines and medicines is important component in Halal industry, and government and stakeholders should set a goal, so that Malaysia can become a leader in Halal medicines, which this need an integration between experts and industry players (New Straits Times, 2015 May 30).

Gelatines in Pharmaceuticals and Nutraceuticals

Some scientific researches on non-food Halal products also proved that this sector is making a vital appearance to the Halal industry to integrate with the interpretation of Halal (Zhari Ismail & Abdul Halim, 2010). This is because non-Halal elements are found ubiquitously in pharmaceutical products, for example lard, insulin, heparin, gelatine and alcohol (Achmad Mursyidi, 2013).

The issue of using Halal in pharmaceutical and nutraceutical products is elaborated by several researches. For example, Shikov et al., (2009) found a new technology for herbal extracts preparation and soft Halal capsules using the formulation of Agar polysaccharides from *Gracilaria* species (Rhodophyta, Gracilariaceae) instead of using gelatine. The conventional method of soft capsules for pharmaceutical purpose uses a mixture of soft gelatine, water and a plasticizer. The new technology of producing soft Halal capsules is obtained without animal proteins or animal sources that are doubtful for Muslims. If the gelatine comes from the animal skin, tendon and bones, it is rarely Halal unless it comes from permissible animals and permissible slaughtering method, as Abu Hurairah RA said that the Prophet Muhammad PBUH prohibited unclean medicines (Harmen & Faridah, 2014). However, Hanzaee & Ramezani (2011) mentioned that medicines and pharmaceuticals that are used for health reasons are not necessary of certification but knowledgeable consumers may look for Halal certified pharmaceuticals, nutritional and dietary supplements and believed that pharmaceuticals should be Halal-certified. This might be true for some medicines that are derived from unlawful sources, but no alternatives for curing the disease makes it a necessity to consume particular medications. For example, The National Fatwa Council had issued a fatwa on the Botox prohibition in 2006 but if the Botox is used for medical reasons such as to cure cerebral palsy, it is permissible if necessary (Zaahira Muhammad, 2008).

Halal Vaccines

Halal products are not only for the peace of mind and soul in life, but also peace in performing prayer and pilgrimage. However, this may not be in the case of meningitis vaccine for Hajj pilgrims. The Meningitis vaccine is required for pilgrims as stipulated by the Saudi Arabian government. However, the meningitis vaccine is made from pig extracts. One of the pharmaceutical companies from Swiss, Novartis claimed that their meningitis vaccine; Menveo, is pork-free, although it is believed that the manufacturing itself is not Halal-compliant (Sacirbey, 2012). This issue has affected some of the pilgrims who refuse to take the vaccines and still sceptical about the Halalness of the vaccine. This product has been certified Halal because of the *maslahah* (public good), provided that there is still no pig-free vaccine to protect the *Hajj* (major pilgrimage to Mecca) pilgrims Public Health England, 2013). In Malaysia, the National Fatwa Council has validated that the Menveo vaccines for Hajj pilgrims is allowed (e-Fatwa, 2014). The same rulings applied to HPV (Human Papilloma Virus) vaccines for cervical cancer prevention, and also meningitis vaccine (e-Fatwa, 2015). There has been

collaboration between the University of Science Malaysia (USM) and Finlay Institute in Cuba to develop a Halal vaccine through biotechnology development that will benefit *Hajj* (major pilgrimage to Mecca) and *umrah* (minor pilgrimage) pilgrims (Kamal, 2008). This indicated that pharmaceuticals industry is in a great need for research in protecting the *Ummah* (nation) in ensuring the Halalness of a product.

Understanding of Halal concepts in Halal Pharmaceuticals and Nutraceuticals Product

Generally, Malaysian consumers are aware of their health and have a good foundation on healthy lifestyle (Chai Lau et al., 2013). Stanton et al., (2011) stated that younger generations are more receptive toward nutraceuticals and functional food, due to their education background and information loaded. They also the targeted buyer because they bought the health supplements for their children and supplements for their elders (Stanton et al., 2011).

Several studies found that consumers in Klang Valley are generally aware and understand the concept of Halal and its application to Halal products (Anir et al., 2008; Nor Ardayanti et al., 2013; Abdul Raufu & Naqiyuddin, 2014). Meanwhile, in Pulau Pinang, 18.9 percent of 53 respondents admit that they have abundant knowledge on the Halal and Haram concepts, while 52.8 percent admit that they know much about the concept, while 24.5 percent have moderate knowledge and 3.8 percent admit that they have little knowledge (Dahalan, 2008).

Saleha et al., (2013b) also found that public consumers generally understood the Halal concept and its application to the pharmaceuticals. However, Zhari Ismail & Abdul Halim (2010) argued that only 40 percent of Muslims is able to relate Halal with high quality. This is supported by Alina et al., (2013), as they mentioned that there is still a lack of understanding of the Halal terms among manufacturers, producers, and consumers, in which most of them failed to accompany Halal with the concept of *Thoyyiba*.

In terms of the attitude of consumers towards price, Nuradli Ridwan Shah et al. (2008) found that consumers generally perceive that products with Halal certification are relatively more expensive than the non-certified ones and they agree that lower price means lower quality. Jamal & Nur Shahira (2010) found that consumers will choose to purchase Halal even if it is quite expensive. Same goes to Halal pharmaceuticals, Saleha S. et al., (2013b) found that the general public consumer prefer to purchase Halal medicines and most respondents used to take Halal medicines without considering the cost issue. Saleha & Azmi (2013a), Saleha et al., (2014a), Saleha et al., (2014b), Saleha et al., (2014c), and Saleha et al., (2015) stated that most pharmacists, medical practitioners and hospital doctors agree on suggesting for Halal pharmaceuticals to their patients although the medicines are expensive.

CONCLUSION

Halal industry covers all realms of life, from our consumption, our lifestyle, our manners, clothing, businesses and transactions, and also in curing illness. Most of the studies in Halal discussed the food and its by-products and the theories underlies but there is limited studies on non-food and services. Other than banking and cosmetics, pharmaceuticals and nutraceuticals industry is currently in attention. This happened due to growing population of Muslims worldwide, higher education received, information loaded, the emergence of Internet and exposure to the Islamic teaching. All of these factors led to the incorporation of Halal lifestyle among Muslim consumers and thus higher demand for Halal product. The pharmaceutical and nutraceutical products are currently in high demand and it generates billion of sales. Malaysia has take a step ahead by having a Malaysian Halal

Standard for pharmaceuticals which also become the guidelines for other countries to produce Halal pharmaceuticals and the product derivatives. There are still many issues to be encountered and challenges to be faced; such as the awareness and understanding of consumers and producers to the concept of Halaalan Thoyyiban into the Halal pharmaceutical and nutraceutical products. The issues are still hovering in the mind of consumers as well as producers thus there is more research and development need to be done to strengthen the Halal industry in Malaysia.

REFERENCES

- Abdul Aziz, M., Ahmad Syukran, B., & Aminuddin, R. (2015). Halal Industry in Singapore: A Case Study of Nutraceutical Products. *Sains Humanika*, 4(2), 35-40.
- Abdul Aziz, Y. & Vui, C.N. (2012). The role of Halal awareness and Halal certification in influencing non-Muslims' purchasing intention. Paper presented at *3rd International Conference on Business and Economic Research (3rd ICBER 2012) Proceeding*, 1819-1830.
- Abdul Raufu, A. & Naqiyuddin, B. (2014). People's Awareness on Halal Foods and Products: Potential Issues for Policy Makers. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. Vol. 121: p. 3 - 25.
- Abdullah Swidi, Wie, C., Hassan M. G., Al-Hosam, A., & Mohd Kassim, A. W. (2010). The mainstream cosmetics industry in Malaysia and the emergence, growth and prospects of Halal cosmetics. *The Third International Conference on International Studies (ICIS 2010)*, Sintok: Universiti Utara Malaysia.
- Achmad Mursyidi (2013). The Role of Chemical Analysis in the Halal Authentication of Food and Pharmaceutical Products. *Journal of Food and Pharmaceuticals Sciences*. Vol. 1; p.1 – 4.
- Al-Mubarak, T. & Osmani, N.M (2009). Application of Maqasid al-Shariah and Maslahah in Islamic banking practices: An analysis. *ResearchGate*, <http://www.researchgate.net/publication/235988767_Applications_of_Maqasid_al-Shariah_and_Maslahah_in_the_Islamic_Banking_Practices_An_Analysis/file/60b7d51754b8ebeeceb.pdf>.
- Alina, A.R., Norhayati Rafida, A.R., Syamsul, H.K.M.W., Siti Mashitoh, A., & Yusop, M.H.M (2013). The Academia's Multidisciplinary Approaches in Providing Education, Scientific Training and Services to the Malaysia Halal Industry. *Middle-East Journal of Scientific Research 13(Approaches of Halal and Thoyyib for Society, Wellness and Health)*. p. 79 -84.
- Anir, N.A., Md Nasir, M.H.N. & Masliyah., A. (2008). RFID Tag for Halal food tracking in Malaysia: User perceptions and opportunities. Paper presented at *7th WSEAS International Conference on Telecommunications and Informatics (TELE-INFO '08)*, Turkey: Istanbul.
- Azreen Jihan C.M.H. & Rosidah M.(2014a). Factors Influencing Attitude Towards Halal Cosmetic Among Young Adult Urban Muslim Women: A Focus Group Analysis. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, p. 129 – 134.
- Azreen Jihan C.M.H. & Rosidah, M. (2014). Importance of Spiritual Intelligence (SQ) and Spiritual Congruence (SC): Factors that May Contribute to Individual's Attitude towards Purchasing Decision in Halal Cosmetic. *Global Journal of Human Science: Arts & Humanities – Psychology*. Vol. 14. (1). p. 22-39.
- Bahagian Penyelidikan JAKIM .2009. Barang gunaan dari perspektif Islam. *Sinar Rohani*, Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), 11-13.
- Bhowmik, D., Gopinath, H., Kumar, P., Duraivel, S., Kumar, S. (2013). *Nutraceuticals –A Bright Scope and Opportunity of Indian Healthcare Market*. *The Pharma Innovation*, 1(11), 29-41.

- Chai Lau, T., Wan Chan., M., Piew Tan, H., & Ling Kwek, C.,(2013). Functional Food: A Growing Trend Among The Health Concious. *Asian Social Science*, 9(1), 198-208.
- Could Halal cosmetic be developing into a new global C&T niche market (2010). Jan 29. *IHI Alliance*: <http://www.ihialliance.org/news_detail.php?nid=103&pgno=20&>
- Dahalan, Z. (2008). Kecenderungan umat Islam terhadap konsep pemakanan Halal: Kajian di UiTM Pulau Pinang. Paper presented at *ECER Regional Conference 2008*, UiTM Kelantan.
- Department of Standards Malaysia (2012). *MS 2424: 2010: Malaysian Halal Pharmaceuticals - General Guidelines*.
- Dutta, S. (2014). Growing Demand for Halal Pharmaceuticals. *PharmaAsia*. Retrieved from <http://www.pharmaasia.com/article/growing-demand-for-halal-pharmaceuticals/10803>
- E-fatwa website: <http://e-fatwa.intranetportal.my>
- Harmen, S. & Faridah, Y. (2014). Gelatine as an Ingredient in Food and Pharmaceutical Products: An Islamic Perspective. *Advances in Environmental Biology*. Vol 8 (3): p.774 – 780.
- Ghavamizadeh, M. & Mirzaie, A. (2014). Specifying the Antioxidant Activities of Five Fruits Mentioned in Quran and Sayings (Ahadith). *Quran Med*, 3(1), 1-6.
- Hanzaee, K.H., and Ramezani M.R. (2011). Intention to Halal products in the world markets. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*, 1(5), 01-07.
- HDC Website: <http://www.hdcglobal.com.my>
- Hunter, M. (2012). “The emerging Halal cosmetic and personal care market”. *Personal Care*, 37-41. Retrieved from <http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1021&context=murray_huntesidir=1&referer=http%3A%2F%2Fscholar.google.com.my%2Fscholar%3Fstart%3D30%26q%3DHalal%2Bawareness%26hl%3Den%26as_sdt%3D0%2C5#search=%22Halal%20awareness%22>
- Jamal., A.N. & Nur Shahira M.A.(2010). Dimension of Halal purchase intention: A preliminary study. Paper presented at *Eleventh International Business Conference, Australia*. Retrieved from <http://www.wbiconpro.com/18.Jamal.pdf>.
- Kamal, H. (2008). Biotechnology in the Islamic world. *The Halal Journal*, March & April. p.38-40.
- Keservani, P.K., Kesharwani, R.K., Vyas, N., Jain, S., Baghuvanshi, R., & Sharma, A.K. (2010). Nutraceuticals & Functional Food as Future Food: A Review. *Der Pharmacia Letter*, 2(1), 106-116.
- Khairun Nain, N.A., Nazefah, Che Iina, C.I., Mohd Dzulkhairi, M.R., Nur Syahrina, R., Noor Fadzilah Z., Norlelawati, Z., Asral Wirda, A.A., Normaliza, A.M., Ahmad Wifaq, M., Mustafa, A.H., Alina, A.R., Siti Hanizah, A.A., Imtinan A.K., & Norhaizam, M.S. (2013). “Towards a Halal Certification Module and Training Programme Development for Pharmaceutical Industry.” *Middle-East Journal of Scientific Research 13 (Approaches of Halal and Thoyyib for Society, Wellness and Health)*. p. 49 – 53.
- Mahiah, S., Faridah, S., Rosidah, M. & Rahman, N.A. (2014). Assessing Consumers’ Perception, Knowledge and Religiosity on Malaysia’s Halal Food Product *Procedia Social and Behavioral Sciences*. Vol. 130; p. 120 -128.
- Malaysian Can Be No.1 in Making Halal Vaccines (2015, May 30). *New Straits Times*. Retrieved from http://umlib.um.edu.my/nescut_details.asp?cuti
- Md Nor Aidi, Z. & Ooi, S.K. (2014). Tapping into Lucrative Halal Market: Malaysians’ SME Perspectives. *International Journal of Business and Innovation*. Vol. 1 (6); p. 12 – 22.

- Mestrovic, T. (2015). What are Nutraceuticals?. *News-Medical: The Latest Developments in Life Sciences and Medicines*. Retrieved from <http://www.news-medical.net/health/What-are-Nutraceuticals.aspx>
- MIFC. (2014). *The Halal Economy, Huge Potential for Islamic Finance*. Kuala Lumpur. Malaysia International Islamic Financial Centre.
- Mohd Yunus, A., Wan Chik., M.Y., & Mohamad, M. (2010). The concept of Halaalan Thoyyiba and its application in product marketing: A case study at Sabasun Hyperruncit Kuala Terengganu, Malaysia *International Journal of Business and Social Science*, 1(3), 239-248.
- Najib's take on Halal (2010). *The Halal Journal*, July & August, p. 24-29.
- Norafni, R., Zurina, S., & Syahidawati, S. (2013). Awareness and Perception of Muslim Consumers on Non-food Halal Product. *Journal of Social and Development Sciences*. Vol. 4(10), p. 478-487.
- Norafni, R., Zurina, S., & Syahidawati, S. (2014). Halal Information To The Awareness and Perception of Muslim Consumers on Non-Food Halal Product. *Proceeding 6th Islamic Banking, Accounting and Finance Conference*, Universiti Sains Islam Malaysia, Nilai. p. 888 – 898. 23-24 September.
- Nor Ardayanti, A., Tunku Nashril, T.A., & Mohd Helmi, A.Y. (2013). A study on Halal food awareness among Muslim customers in Klang Valley. Paper presented at *4th International Conference on Business and Economic Research (4th ICBER 2013)*. Indonesia: Bandung
- Norazlina A.A., Iriani, I., & Nurazlina A.R. (2014). The Need for Legal Intervention within Halal Pharmaceutical Industry. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. Vol 121; p. 124 – 132
- Noriah, R., N., Faqihah, S., & Saiful Mohamed, N.A. (2012). Halal Pharmaceuticals: A Review on Malaysian Standard MS 2424:2012 (P), *Journal of Arts and Humanities (JAH)*, Vol. 1(1), p.137-142.
- Public Health England (2013). Vaccines Update. Issue 206. London: UK.
- Raja Rina, R.I., Mohd Khanapi, A.G., & Abdul Samad, H.B. (2013). Novel Computerized Halal Pharmaceuticals Supply Chain Framework for Warehouse and Procurement. *International Journal of Computer Applications*, 70(10); p. 22-27.
- Rosita H., Ishak A.G., Aziz@Fikry, M., & Shafie M. (2012). Current Practices among Halal Cosmetics Manufacturers in Malaysia *Journal of Statistical Modeling and Analytic*. Vol. 3 (1), p. 46-51.
- Sacirbey, O. (2012). Pork-free Vaccine Wins Cheers from Some Hajj Pilgrims. *The Washington Post*. Retrieved from http://www.washingtonpost.com/pb/national/on-faith/pork-free-vaccine-wins-cheers-from-some-hajj-pilgrims/2012/10/18/1af743f2-1960-11e2-e5a958b60a1e_story.html
- Saim, K. (2014). A Way Forward to European Standard on Halal Food. *Journal of Asian Development Studies*. Vol. (2); p. 105 – 116.
- Shafii, Z. & Wan Siti Khadijah, W.M.N.(2012). Halal traceability Framework for Halal Food Production. *World Applied Sciences Journal 17 (Towards the Traceability of Halal and Thoyyiban Application)*, p. 1-5.
- Shikov, A., Pozharitskaya, O. Makarov, V. & Makarova, M.(2009). New Technology for Preparation of Herbal Extracts and Soft Capsules on Its Base. *American-Eurasian Journal of Sustainable Agriculture*, Vol. 3(2), p. 130-134.
- Stantoon, Emms & Sia (2011). Malaysia's Markets for Functional Foods, Nutraceuticals and Organic Foods: An Introduction for Canadian Producers and Exporters. Singapore: Agriculture and Agri-Food Canada.
- Sunnah.com: The Hadith of The Prophet Muhammad PBUH At Your Fingertips (2015).*Sunnah.com* <<http://sunnah.com/>>

- Tajamul Islam & Uma Chandrasekaran. (2013). Halal Marketing: Growing The Pie. *International Journal of Management Research and Review*. Vol. 3 (12): p. 3938 –3948.
- Talib, Z., Zailani, S., & Zainuddin., Y. (2010). Conceptualization on the dimensions for Halal orientation for food manufacturers: A study in the context of Malaysia. *Pakistan Journal of Social Sciences*, Vol. 7(2), p. 56-61.
- WHO (2015). Pharmaceutical Products. *World Health Organization*. Retrieved from http://www.who.int/topics/pharmaceutical_products/en/
- Xiang Meng (2014). Consumer Intention to Purchase Halal Cosmetics in Malaysia. (Master thesis). Universiti Utara Malaysia.
- Yusuf ‘Ali, A. (1994). *The Holy Qur’an: Text and translation*. Kuala Lumpur: Islamic Book Trust
- Zhari Ismail. 2014. *Halal Ingredients: The Pharmaceutical Sector*. (Slide). Penang: USM.
- Zhari Ismail & Abdul Halim, E. (2010). Halal nutraceuticals market: Issues and Challenges. *Segi Review*. Vol. 3(2); p. 96 – 117.

HALAL ASSURANCE MECHANISMS IN HALAL INDUSTRY: AN APPRAISAL ON ITS EFFECTIVENESS TOWARDS CONTINUOUS HALAL ASSURANCE AND THE WAY FORWARD

ZURINA SHAFII
SITI NORADIBAH MD ZAIN
Fakulti Ekonomi dan Muamalat
Universiti Sains Islam Malaysia
sitinoradiba_qq@yahoo.com

ABSTRACT

The controversy in the food and beverages industry, for instance the Cadbury case in the middle of 2014 has tainted the consumer's confidence, affect the halal industry and has significantly challenged the credibility of JAKIM as the responsible organ in providing the halal recognition and in monitoring the halal industry operations. Therefore, this conceptual paper attempts to appraise the current halal assurance guidelines provided by JAKIM with the view to improve it. This paper recommends the guidelines to include the prescription of the roles and responsibilities of shariah governance organs; BOD, the Management and SC. Since SC's appointment was never made mandatory in the halal industry, this paper argues the need for that organ that provides independent advice on shariah compliance and monitors shariah compliance practice within the organization through the examination of shariah review and audit practice. This paper also argues the need for the establishment of compliance and assurance functions, namely shariah review and audit. These measures are aimed to improve halal assurance, in addition to the operation of Halal Integrity Committee currently practiced. It is hoped the proposed measures will strengthen the halal governance championed by JAKIM and internal control for halal within the halal certified organization. With both elements in place, consumers' confidence and investors' confidence will be ensured, which in turn help Malaysia to elevate its status as one of the most important Halal industry players in the world.

Keywords: Shariah governance mechanisms, shariah governance organs, shariah compliance function, shariah assurance function, halal integrity committee.

INTRODUCTION

World Halal Forum publication estimated that the total size of the food market globally was valued at US\$632 billion in 2009. This is due to the increased awareness of Muslim consumers on their religious obligations to consume halal food, non-food products as well as services such as finance. In addition to the demand of halal products by the Muslims, non-Muslims are also demanding them on the believe that that halal products are i) fresh, healthier and safer and infection free, ii) humane animal treatment and iii) confidence toward the integrity of halal certification (Golnaz et al., 2010). Growth of Muslim population serves as the sustainable market for halal food and non-food products and services. The world's Muslims population is expected to increase about 35% in the next 20 years, rising from 1.6 billion in 2010 to 2.2 billion by 2030 (Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life, 2012).

In Malaysia, halal industry has been developed and enters into global market over past few decades. The complete halal environment in Malaysia including raw materials, production,

packaging, manufacturing, logistics, banking and certification reassures the exporters and boosts the status of Malaysia as the world's most important halal destination. This is in line with the Malaysia that recognized as Islamic countries in the world and toward global halal hub.

Jabatan Kemajuan Islam Malaysia-JAKIM (Department of Islamic Development Malaysia) is the body responsible to monitor and ensure that halal requirements are adhered to by the industries. In line with the development of halal industry, JAKIM has the aim to develop the awareness and understanding of industry as on their responsibility to the social, as well as to control the activities, by consistently conduct the operation in the proper manner. In this regards, JAKIM provide the procedure for halal assurance to ensure the overall operation based on JAKIM's requirement and MS 1500 for halal logo and certification auditing.

Currently, the halal industry relies on JAKIM guidelines when applying for halal certification. In addition to certification guideline, JAKIM has issued a guideline to be observed by the halal certification holders for them to ensure continues halal integrity during the duration of halal certified operation. In this guideline, the institution has to observe several requirements such as the establishment of halal control points, proper documentation and halal internal committee. The current implementation that has been outlined by JAKIM in the guidelines stipulated the requirement for appointment of Internal Halal Committee shall be managers of department to ensure the effectiveness implementation of internal control system. However, the guidelines are silent about halal governance, reporting mechanisms and assurance mechanisms that ensures continuous halal integrity.

Thus, it is the objective of this paper to appraise the current halal assurance mechanisms in order to strengthen the halal governance championed by JAKIM and internal control for halal within the halal certified organization. This paper recommends the guidelines to include the prescription of the roles and responsibilities of Shariah governance organs; Board of Director (BOD), the Management and Shariah Committee (SC). Since SC's appointment was never made mandatory in the halal industry, this paper argues the need for that organ that provides independent advice on shariah compliance and monitors shariah compliance practice within the organization through the examination of shariah review and audit practice. This paper also argues the need for the establishment of compliance and assurance functions, namely shariah review and audit.

HALAL ASSURANCE GUIDELINES: SALIENT FEATURES

Halal governance broadly consists of external and internal measures. Halal certification by the regulator is a form of external halal governance measures. In addition to the halal certification status, the management of halal certified companies has to ensure continuous halal integrity. In order to do that, the companies benefit from the guideline issued by JAKIM that outlines the systems internal control for halal. The guideline is referred to as Halal Assurance Management System.

Principally, Halal Assurance Guidelines has provided by JAKIM as guidelines for Halal Assurance Management System to complement Malaysia's Certification Standard. This guideline prescribes the principles of halal assurance system and application by providing efficient arrangement for halal integrity of products based on concept of effective quality management system through the supply chain.

The guideline helps companies to develop, implement and improve effectiveness of control for halal. The development of Halal Assurance Management Systems focus on the minimizing and eliminating the non-conformance of halal requirement. The guidelines emphasize the halal assurance management from the Halal Critical Point (HCP) in the entire organization and its supply chain with consistent in controlling, monitoring and verification. It should include effective product recall procedures, effective documentation and proper filing system.

In addition to the observance of Halal Assurance Management System, the management has to practice an assurance mechanism that consists of compliance review exercise, risk management function and internal audit exercise. Assurance Management System serves the following purposes:

1. To promote the adoption of systems when developing, implementing, and improving the effectiveness of controlling halal purity and genuineness. This guideline shall be used by halal certificate holder to fulfill halal standard, regulations and requirements in halal certification.
2. This guideline sets out the principles of a halal assurance system and its application. It's provides a systematic approach to ensure and preserve halal integrity of products. This is based the concept of effective quality management system throughout the supply chain.
3. This guideline describes practical approach for organizations which have obtained or intend to obtain halal certification from competent authorities in Malaysia.
4. The systems supposed to be as an internal mechanism in halal monitoring, controlling, improving and preventing any non-compliance in producing halal products.
5. The manufacturer is responsible for developing and managing the halal assurance system to ensure compliance of the entire supply chain process with the requirements set by the competent halal authority.

Documentations in Halal Assurance Management System

It is important that the IHC establishes and maintains an effective documentation and record-keeping system to provide evidence of conformity to the requirements and effective implementation of Halal Assurance Management System. All past records shall be kept for at least one (1) year for review and audit purposes and shall remain legible, identifiable and retrievable. All records and documents must be duly signed by the personnel in charge. The essential documentations and records pertaining to the management of the Halal Assurance Management System shall include the following:

1. Manual halal assurance system
2. The roles and responsibilities of the IHC and duties of all personnel in charge of HCP
3. Minutes of the IHC meetings
4. List of halal threats and HCP parameters
5. Instructions on monitoring procedures and their corrective actions

General Principles in Halal Assurance Management System

The following are important principles when implementing the Halal Assurance Management System:

1. Determination of Halal Critical Points
The IHC shall determine all possible sources of contamination (halal critical point) throughout the supply chain that can lead to non-compliance to halal standard requirements.
2. Development and Verification of Flow Chart
The IHC shall develop appropriate flow chart which consists of all steps involved in the entire supply chain process. The committee shall verify the steps in the flow charts against the actual operations by conducting on-site inspections. The flow charts can be used as tools for the IHC to identify the potential halal threats and implement the appropriate control measures to ensure compliance with shariah requirements.
3. Implementation of Control Measures
In the event halal threats are found at any stage of the Halal supply chain process, the IHC shall determine appropriate control measures to be taken. The control measures taken shall be in accordance with Malaysian Standard or any relevant halal requirements, where applicable.

4. Development of Corrective Actions

Corrective actions have to be developed whenever monitoring indicates non-compliance has occurred. Corrective actions taken shall preserve the halal integrity of the products or processes. The IHC shall ensure that the corrective actions are implemented as planned and goods produced during which period the corrective actions are not implemented are to be handled according to established procedures. Appropriate procedures must be established to prevent recurrence of similar incidence and to bring the process or system back into control.

A proper record shall be maintained to document the non-compliance incidence which includes the product description, description of the non-compliance and the corrective actions/control measures taken. This record may include:

1. Review of non-conformities
2. Review of trends in monitoring results that may indicate trend of loss of control
3. The cause(s) of non-conformity
4. Forward action to ensure that non conformities will not recur
5. Record of the results of corrective actions taken
6. Assessment on the effectiveness of the corrective actions taken

5. Documentation System and Management of Records

It is important that the IHC establishes and maintains an effective documentation and record-keeping system to provide evidence of conformity to the requirements and effective implementation of Halal Assurance Management System.

All past records shall be kept for at least one (1) year for review and audit purposes and shall remain legible, identifiable and retrievable. All records and documents must be duly signed by the personnel in charge. The essential documentations and records pertaining to the management of the Halal Assurance Management System shall include the following:

1. Manual halal assurance system
2. The roles and responsibilities of the IHC and duties of all personnel in charge of HCP
3. Minutes of the IHC meetings
4. List of halal threats and HCP parameters
5. Instructions on monitoring procedures and their corrective actions

6. Process Verification

The process verification by the IHC shall include checking records and operational compliance of the following:

1. Monitoring systems
2. Personnel compliance to the HCP operations
3. Audit reports

Specific Principles in Halal Assurance Management System

Halal Assurance Guidelines issued by the regulator of halal industry in Malaysia focuses on the operational aspect of halal compliance with the requirement of the establishment of halal control points, product recall procedures and establishment of halal committee. The required measures to ensure internal halal control system are the requirement for the establishment of Internal Halal Committee (IHC), Halal Assurance Management, Halal Control Points (HCP) identification and Halal

Recall Procedures. In addition to general principles of Halal Assurance Management System, salient specific features are:

1. The establishment of IHC in the organization.
2. Focus on minimizing and eliminate the non-conformance of halal requirement.
3. The emphasis of the Halal Assurance Management System is via the identification of
4. HCP within the entire supply chain with constant control, monitoring and verification.
5. The Halal Assurance Management System should include:
 1. Effective product recall procedure
 2. Effective documentation to enable traceability
 3. Proper filing system for halal applications, documents, procedures and records which shall be made available for audit by competent authorities.

EMPOWERING HALAL GOVERNANCE VIA THE ESTABLISHMENT OF GOVERNANCE ORGANS AND ADOPTION OF HALAL ASSURANCE FUNCTIONS

Halal Assurance Guidelines issued by the regulator of halal industry in Malaysia focuses on the operational aspect of halal compliance with the requirement of the establishment of HCP, product recall procedures and establishment of halal committee. As briefed, the required measures to ensure internal halal control system are the requirement for the establishment of Internal Halal Committee (IHC), Halal Assurance Management, Halal Control Points identification and Halal Recall Procedures. However, it is not successful to provide guidelines to the organization of the oversight, strategic and internal control on halal compliance at the level of policymaking. It is also lacks of coherent in term of practicality and reporting accountability. Thus, the regulators have to examine the halal assurance mechanisms currently in practice and identify the improvements that could take place to ensure continuous observance of halal integrity of the products certified as halal. The improvements to the halal assurance mechanisms could be done by identifying the measures of Shariah Governance Framework (2010) that is compulsory to be adopted by Islamic Financial Institutions (IFIs) in Malaysia as a reference point.

Duties and responsibilities of governance organs as oversight parties ensuring halal integrity

The Shariah Governance Framework (2010) is so far, argued to be the most comprehensive framework addressing the compliance, risk and audit mechanisms that, together they serve the role of shariah assurance. The framework spells out the roles and responsibilities of shariah governance organs, namely The Board, Management and Shariah Committee in relation to shariah governance in IFIs. Specific accountability for each of the organs enhances overall commitments towards shariah compliance.

Hasan (2011) highlights that Shariah Board is an independent body responsible as advisory and supervisory authorities toward Islamic product. Shariah Board in organization could develop the consumer's confident on the product and its function not only to attract the stakeholders and public (Ghayad, 2008). Similar to the nature of the halal industry, the mechanism is important for the industry to attract and develop the consumer's confident towards the religious requirement. In Islamic Financial Institution, Shariah Committee member shall appoint the person with relevant qualifications and experience in Shariah. Similar in the halal industry, it is vital to oversee the shariah related matter and to monitor the supply chain in the entire business operation. To provide the oversight function on shariah compliance, Shariah Committee could provide advice, reviews, give opinion and make decision independently to the Board on shariah issues in the halal industry. In addressing the issues,

Shariah Committee plays their roles to boost up the consumer's confident according to the market misunderstanding.

JAKIM's requirement of the establishment of Halal Committee states that it must consist of at least two Muslims at management level including one (1) person must be handling on procurement. While, for the industry dealing with the animal sources, they have to appoint a coordinator of slaughter house. This requirement, although is helping towards the fortification of internal halal governance within the organization, lacks authority and clear reporting structure to higher authorities in the organization, namely BOD, top management members and board and management committees that play the role to ensure continuous halal integrity. The gap leaves the operation of Halal Committee as lacks of authority, thus leading to effectiveness to ensure internal halal control. Without the support by top management and BOD, functions within the organization will not pay much attention to the initiatives required and monitored by Halal Committee. This is because the initiatives are not overseen by the highest authority.

Our suggestion for the regulators to adopt the shariah governance measures is based from the practice in Islamic Financial Institutions (IFIs) in Malaysia. Bank Negara Malaysia as the regulator of Islamic financial industry, had issued Shariah Governance Framework on 1st January 2010 to serve as the guide to each of the main organs of shariah governance, namely BOD, the Management and the Shariah Committee.

Following the framework, the organization may introduce the requirement for the Halal Committee to be directly reporting to BOD so that the latter could monitor the activities, and direct the committee members to report operational activities and halal compliance. To operationalize the reporting to BOD, the planning, operation and reporting of Halal Committee should be escalated to risk management, compliance and audit committee. Clear communication of duties and responsibilities with regards to maintaining shariah compliance (or halal integrity) will result to better communication of strategic planning, halal control measures and compliance reports from the operational functions to the oversight functions.

The following sections are dedicated to discuss the roles and responsibilities of shariah governance organs, namely Shariah Committee, Board of Directors (BOD) and the Management.

Shariah Committee

The current setting of the establishment of Internal Halal Committee as one of the measures of internal halal control is not adequate. This is because it lacks the independent shariah advisory from the external party, unlike the practice in the IFIs. In IFIs, Shariah Committee members act as the independent oversight function that advises the BOD and the Management on shariah issues. Specifically, the role of Shariah Committee related to the review of product features to be issued to the customers as well as to guide and review the operations of the IFIs. The Shariah Committee's approval is needed for all legal contracts, agreements and documentations. In addition, all marketing materials, sales illustrations, advertisements and brochures are to be presented to Shariah Committee for approval or review, in the cases where these documents were approved by shariah officers with authority delegated by the Shariah Committee.

In the authors' opinion, it is timely for JAKIM to consider requiring the institution to appoint Shariah Advisory Committee to independently advise the BOD and management of the halal certified institutions. The appointment of the committee will provide control and monitoring of the relevant functions within the organization in an independent manner. Most importantly, it will provide oversight function to the BOD in the matters related to shariah compliance to ensure halal integrity.

In this regards, Shariah Committee shall observe entire operation to ensure the activities meet the halal requirement. Thus, periodically reviewing and auditing shall be implemented by the Shariah Committee. These reports to be extended to the Board for any issue that needed attention.

Board of Directors (BOD)

The involvement of BOD as part of shariah integrity is to supervise the whole structure of the shariah governance towards halal compliance. Board plays the crucial roles in supervising the operation to meet the halal requirement. Board members are responsible to develop the framework with comprehensive understanding on governance and control functions such as shariah risk, shariah review and shariah audit. The Board has to be accountable, transparent and responsible on the overall structure towards shariah compliance in halal industry. Board also shall engage with the Shariah Committee to meet the requirement on shariah matter and considering the policy to be implemented.

The appointment of Shariah Committee could be done by BOD and advised by Remuneration Committee. This appointment shall ensure the Shariah Committee has strong knowledge in handling the issue and proactively carrying out their duty. In addition, effective communication and cooperation in the entire supply chain shall develop in order for Shariah Committee to discharge their duties.

The Management

The Management becomes the intermediaries amongst the governance organs. They are responsible in managing the resources such as supplying the manpower to support the activities towards implementation of governance on halal assurance. They are responsible to observe and implement the policy that made by the Shariah Committee as agreed by the Board.

To develop competency and exposure on the nature of shariah governance that to be practiced within the organization, the management shall provide relevant training programs for continuous learning. It is also necessary for the management to ensure the policy and procedure of halal compliance to form Halal Assurance Management System. In conjunction of systematic arrangement, management also shall ensure the accurate policies and procedures. The management shall be alert with the nature if in case of unexpected event against of shariah compliance, the management immediately shall apprise the Board and Shariah Committee (BNM, 2011).

Shariah Assurance Functions

Halal JAKIM's certification requirement is enforced by the way of routine and surprise audit. In addition to halal certification, producers are to observe the requirements from various authorities. Other relevant authorities issued guidelines related to their jurisdictions; Department of Islamic States Malaysia (JAIN) which provide helping hands towards certification in each of the states in Malaysia, Ministry of Health department and Department of Veterinary Services which facilitates monitoring of halal poultry and pharmaceutical production, Ministry of Domestic Trade, Cooperative and Consumerism (KPDNKK) that provide assistance towards the enforcement of halal certification logo and Halal Development Corporation that is in charge of halal training. However, the lack of structure at the internal level poses risks for halal breach.

In order to ensure continuous halal integrity of the operation of halal certified organizations, it is imperative for the assurance functions to be established within the organization. Shariah assurance functions include shariah research, shariah review, shariah risk and shariah audit. The shariah

functions in the halal industry could be adopted so that the risk of breach of halal specifications could be minimized.

MANAGING RISKS IN HALAL CERTIFIED ORGANISATIONS

Three lines of defense model is a common model adopted in risk management. This model ensures continuous halal integrity to form Halal Assurance Management System which consists of Business Unit, Shariah Compliance/Review/ IHC and Shariah audit.

First lines of defense: Business Unit

First lines of defense emphasize the business and management unit which require the proper managerial and supervision control to ensure the process continuously comply with halal requirement guidelines by monitoring daily activities such as controlling the practice, justify the insufficient and sensitive with unexpected event. This control and monitoring covers the handling and management of risk in day to day activities in the entire business operation towards halal integrity.

Second lines of defense: Shariah Compliance/Review/IHC

This line of defense monitors the function of risk management by reviewing and monitoring the operation and the entire of supply chain are complying with shariah. The functions also facilitate and advise on the risk management and report to the board. Second line of defense assists risk owner on first line of defense in defining the possible risk throughout the organization.

Third lines of defense: Shariah Audit

Third lines of defense represent the group who will responsible for assurance on the managing risk. The group focuses on audit which carrying out the duty independently for on consists of the shariah audit in both internal and external with highest level of independent to be reported to the management. It developed in regards of responsibility towards halal assurance of the entire entity, operation and function. This line of defense covers the operations, assets, reposting process and compliance with shariah or any other regulations.

INTERNAL HALAL CONTROL ACTORS AND FUNCTIONS: PROPOSED FRAMEWORK

Following the discussions on the organs of governance and assurance functions, we are proposing a governance framework for the halal industry. The framework consists of guidelines to include the prescription of the roles and responsibilities of shariah governance organs; BOD, the Management and SC. Since SC's appointment was never made mandatory in the halal industry, this paper argues the need for that organ that provides independent advice on shariah compliance and monitors shariah compliance practice within the organization through the examination of shariah review and audit practice. This paper also argues the need for the establishment of compliance and assurance functions, namely shariah review and audit. These measures are aimed to improve halal assurance, in addition to the operation of Halal Integrity Committee currently practiced. It is hoped the proposed measures will strengthen the halal governance championed by JAKIM and internal control for halal within the halal certified organization. With both elements in place, consumers' confidence and investors'

confidence will be ensured, which in turn will help Malaysia to elevate its status as one of the most important halal industry players in the world.

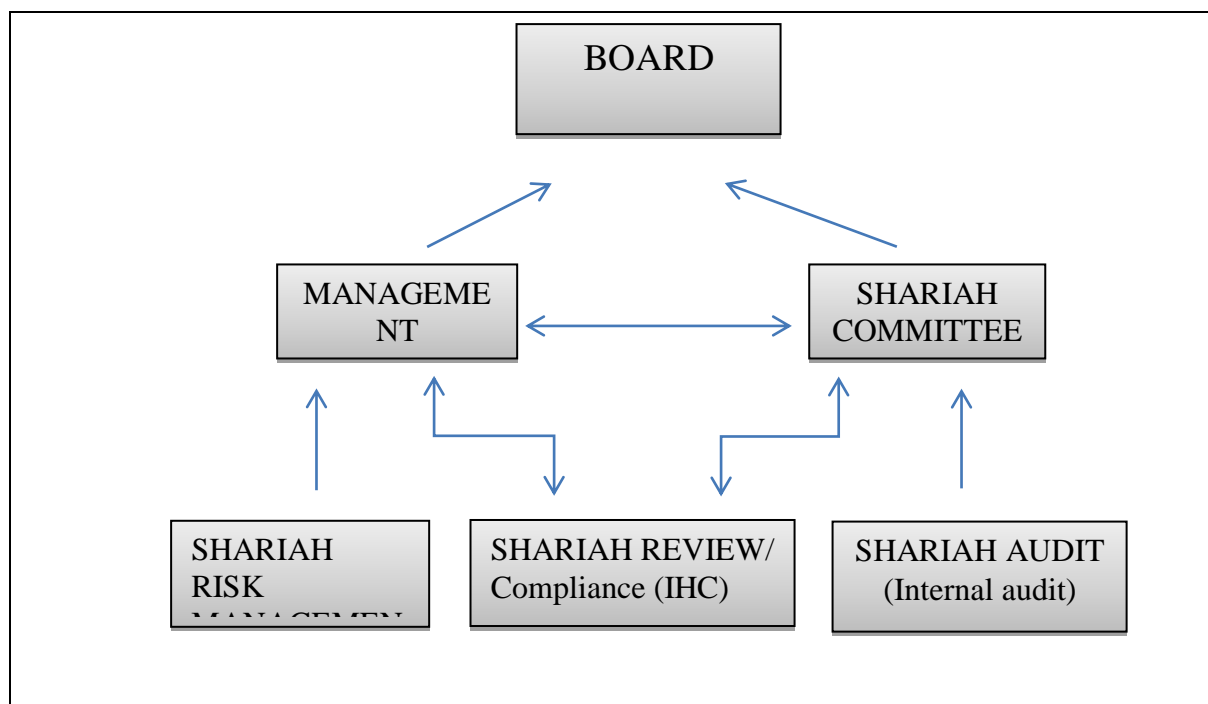


Figure 1: Proposed Governance Framework for Halal Industry

Source: Adopted from Shariah Governance Framework for Islamic Financial institution, BNM (2011)

In addition to the organs of governance discussed in Section 3, the proposed model discusses the shariah assurance functions that could be established within the halal certified organization. The assurance functions are following the risk management 3 lines of model as discussed. The shariah assurance functions are as follows:

Shariah Compliance Function (Shariah Review)

Shariah review could be the function to assess the activities and operations so that do not contravene with shariah principles. Scope of shariah review may include site evaluation and assessment of the business operation and support units of the company with regards to shariah compliance. This observation will be reported in the Shariah Review Reports and the function will continuously monitor the any breaches until closures to the issues are made. Shariah Review Unit shall highlight the outcome of any non-compliances involvement to the Shariah Committee and management as well as to improve any non-compliance that was identified for deliberation and notification (BNM, 2011).

Shariah Control Function (Shariah Risk Management)

Shariah risk management function is to identify the non shariah compliance risk that may arise from the entire operation especially in production. The risk also may occur from the managing the entire supply chain. In this regards, the function of shariah risk management take place to identify the possible risk, measure the level of risk, monitor to facilitate the effective risk management, and control the recurrences of non-compliance risk. Risk ultimately cannot be avoided, but the function of shariah risk management to deal and mitigate the risk. This have to be perform by the knowledgeable

and experience officer in handling the risk combination with the Shariah or Halal background to ensure the person in charge possess deep understanding and able to manage the risk in line with the Shariah requirement. Hence, the proper guidelines shall be developed to facilitate and assist the committee on managing the risk (BNM, 2011).

Shariah Assurance Function (Shariah Audit)

Shariah audit unit plays the crucial roles in serving the public assurance on the products. Shariah audit activity engages with periodic assessment with objective to meet the effectiveness of internal control system towards Shariah Compliance System. This function will be performed by internal shariah auditor that was appointed based on their knowledge and understanding on shariah related knowledge. This knowledge is significant to identify the critical issues and in evaluating the operation and management satisfy with shariah principles. The auditing scope shall consist of supply chain, raw material and operation on the factory, the organization structure, management and people, and review the accuracy of the shariah governance application.

This function provides independent assurance to the stakeholders to ensure that the shariah compliance in the entire activities that involved in the organization. This function shall be performed by internal auditors that have knowledge related to halal operations. The aim of this function is to ensure the systematic and effectiveness of the internal control system to ensure halal integrity. To accomplish this goal, the internal auditor and shariah unit may cooperate to seek their expertise in executing the auditing duty as long as aligned with the objective and may appoint the external party to conduct the shariah audit.

CONCLUSION

In conclusion, this paper discusses the needs for systematic internal shariah governance in the halal industry. The proposed framework attempts to close the gap of the lack of governance oversight function and structures. It is designed to meet with the objective of the halal governance in the industry. The framework produced as a step for the halal industry to set out their assurance mechanism as governance structure to ensure the operation complies with shariah at all time by involvements of boards as a part of the organ in the governance structure, which enable the Halal industry to strengthen the entire of business operation which consisting of the accountability, honesty and transparency of reporting and independent auditing.

In addition, this framework becomes the guidelines to the each governance organs with clear governance function in the Halal assurance mechanism in Halal industry. This to promote the systematic halal integrity committee in the industry in order performing the duties effectively related on the shariah compliance system in the business operation and day to day activities. The duties and responsibilities of the Board, Management and Halal committee are represented in the framework as proper guidelines for the halal industry development and positive attraction to the public. While, the framework has emphasis the function of shariah risk, shariah review and shariah audit to ensure the clear direction for each of the functions to discharge their duties.

The improvements to the halal governance could benefit establishments that produce halal products and services in a way that it identifies the measures that needed to be in place to ensure internal halal control within the organization, given that the current guidelines lack of framework and explanations on the interrelationship and mechanics on how to perform the internal control tasks. In addition, this kind of study impact the regulators in the halal industry so that the regulator could pay

greater attention to providing clearer guidelines on halal assurance measures that mitigate the risk of shariah breach in the halal industry.

REFERENCES:

- BNM. (2010) Shariah Governance Framework for Islamic Financial Institutions (Vol. 22).http://www.bnm.gov.my/guidelines/05_shariah/02_Shariah_Governance_Framework_20101026.pdf
- Ghayad, R. (2008). Corporate governance and the global performance of Islamic banks. *Humanomics*, 24(3), 207–216. doi:10.1108/08288660810899368
- Golnaz, R., Zainalabidin, M., Nasir, M., & Chiew, E. (2010). Non-Muslims ' awareness of Halal principles and related food products in Malaysia, 674, 667–674.
- Hasan, Z. (2011). A survey on <IT>Shari'ah</IT> governance practices in Malaysia, GCC countries and the UK: Critical appraisal. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(1), 30–51. doi:10.1108/17538391111122195
- PEW Research Center 2012. The Future of the Muslim Global Population, Projection for 2010-2030. Forum on Religion and Public Life.www.pewforum.org
- The Institute Internal Auditors (2013). IIA Position Paper: The Three Lines of Defense in Effective risk Management and Control.

PERBANDINGAN DAYA SAING INDUSTRI HALAL DI MALAYSIA DAN KOSHER DI ISRAEL

SITI NUR BAIZURA MAT DERIS
MOHD ALI MOHD NOOR
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
nurbaizura507@gmail.com

ABSTRAK

Malaysia berhasrat untuk menjadi negara hab halal global yang berdaya saing selari dengan strategik perancangan telah diutarakan. Telah banyak kajian dilakukan berkaitan daya saing halal. Namun, hasil kajian lepas menunjukkan daya saing halal masih ditahap yang rendah dan pasaran tidak cekap. Oleh itu kajian ini adalah untuk membandingkan daya saing industri halal di Malaysia dan industri kosher di Israel. Perbandingan ini adalah untuk melihat sejauh manakah pasaran industri selain halal mampu berdaya saing dengan industry lain. Pengukuran daya saing dengan melihat syer pasaran industri. Metodologi yang digunakan adalah syer pasaran dan RCA (Revealed Comparative Advantage) untuk mengukur dan membuat perbandingan dalam syer pasaran eksport kedua-dua industri ini. Dapatan kajian menunjukkan industri halal di Malaysia lebih berdaya saing daripada industri kosher di Israel dari segi syer pasaran. Hal ini kerana, permintaan produk halal adalah sangat tinggi di pasaran dunia dengan populasi penduduk islam dunia yang semakin meningkat saban tahun. Kajian ini menggunakan data eksport tahun 2012 sehingga 2014. Walaubagaimanapun, limitasi kajian ini adalah kesukaran untuk memperolehi maklumat yang tepat dan terdapat maklumat yang diperolehi dalam bentuk anggaran sahaja.

Kata Kunci: Daya saing, industri halal, industri kosher, syer pasaran eksport.

ABSTRACT

Malaysia aims to become a global halal hub that is competitive with support the strategic plan has been put forward. There have been many studies done in related with halal competitiveness. However, the results of previous studies halal competitiveness still lower and the market is not efficient. Therefore this study was to compare the competitiveness of the halal industry in Malaysia and kosher industry in Israel. This comparison is to determine which industry was competitive whether halal or kosher industry. For the Measuring competitiveness from the aspect of market share of the industry. This study uses methodology of market share and RCA (Revealed Comparative Advantage) to measure and compare the export market shares of both the industry. The findings show that the halal industry in Malaysia more competitive than in Israel kosher industry in terms of market share. This is because the demand for halal products is higher in the world market with a Muslims of world population is increasing every year. This study are uses data export in 2012 to 2014. However, the limitations of this study is the difficulty of obtaining accurate information and there is information available on estimates only.

Keywords: Competitiveness, industry halal, kosher industry, export market shares

PENGENALAN

Industri makanan merupakan salah satu industri yang penting bagi keperluan makanan kepada penduduk di negara tersebut. Samada ia dihasilkan dalam negara atau di import dari negara pengeluar yang lain. Namun, pengeluaran makanan juga dikatakan sedikit sensitif sekiranya ia dikaitkan dengan pemakanan dan agama. Industri makanan halal adalah penting bagi umat Islam di seluruh dunia untuk memastikan mereka mendapat makanan halal yang patuh Syariah pada setiap hari (Abdul Manaf Bohari, Cheng Wei Hin, Nurwahida Fuad). Hal ini dalam agama islam mempunyai peraturan makanan yang boleh dan tidak boleh di makan berpandukan Al-Quran. Begitu juga dengan pemakanan kosher bagi penganut Yahudi yang mempunyai peraturan tertentu yang perlu dipatuhi.

Kajian ini akan membandingkan daya saing industri halal di Malaysia dan kosher di Israel. Terdapat pandangan yang mengatakan bahawa permintaan pasaran halal mampu memberi persaingan kepada pasaran kosher Regenstein, J. M., Chaudry, M. M., & Regenstein, C. E. (2003). Perbandingan kajian ini adalah untuk melihat sejauh mana daya saing kedua pasaran industri ini dalam pasaran eksport dan import. Oleh kerana, penulis kekurangan sumber maklumat dalam pasaran industri kosher di Israel. Penulis menggunakan maklumat pasaran industri kosher di pasaran Amerika Syarikat (US). Hal ini kerana, Israel merupakan negara kedua terbesar yang mengekspor produk kosher manakala Amerika Syarikat merupakan pengeluar makanan kosher terbesar di dunia. Hampir 50% makanan kosher di US di eksport ke Israel. Menurut Israel Eksport and International Cooperation Institute melaporkan bahawa eksport makanan dan minuman ke Amerika Syarikat pada tahun 2012 adalah sebanyak \$224 juta.

Menurut Abd Ghani (2004), sebahagian ahli ekonomi mengatakan pasaran halal juga sangat luas yang meliputi nilai dagangan, bilangan industri ataupun bilangan produk sebagai pengukur keluasan industri ini. Sehingga kini, tidak mempunyai maklumat atau statistik yang tepat mengenai pasaran halal kerana ia bercampur dengan maklumat pasaran negara, antarabangsa atau serantau (Mohd Ali, 2013 & Malaysia, 2006). Pasaran permintaan dan penawaran halal bukan hanya kepada kelompok makanan dan minuman sahaja malahan juga perubatan, kosmetik dan perkhidmatan. Namun dalam industri halal di Malaysia juga tiada pengiraan yang tepat untuk keseluruhan rantaian nilai penawaran halal diperingkat ladang, pemprosesan, pembungkusan dan logistik. Malahan, kebanyakan data mengenai pasaran industri halal dalam bentuk anggaran sahaja (Mohd Ali, 2013 & Malaysia 2006).

Kepesatan industri halal dunia sebenarnya telah disokong oleh pelbagai aspek dalaman dan antarabangsa, usahawan dan pelanggan (SMECORP, 2012). Industri halal global dijangka berkembang pesat dalam pelbagai sektor khususnya perbankan, logistik ubat-ubatan dan rantaian pembekalan dengan anggaran nilai pasaran sebanyak AS\$150 bilion setahun. Pada masa yang sama, pasaran halal global akan berkembang sebanyak 25 peratus setahun. Nilai pasaran halal global dianggarkan bernilai sebanyak RM7.6 trilion setahun. Di rantau Eropah pula, perniagaan makanan halal dijangka berkembang dengan pesat dalam tempoh beberapa tahun akan datang memandangkan produk halal mendapat permintaan yang semakin banyak dari pasar raya di rantau tersebut. Berdasarkan laman web *world muslim population* menunjukkan bahawa daripada jumlah 7151.51 juta populasi penduduk di seluruh dunia, seramai 2038.04 atau 28.26% merupakan penduduk muslim. Di Negara Asia, seramai 1389.5 juta atau 32.16% penduduk muslim daripada 4319.96 juta populasi penduduk Asia. Oleh itu permintaan dan penawaran makanan halal akan berlaku dari negara ke negara lain. Permintaan makanan halal di seluruh dunia dianggarkan berjumlah RM11.4 trilion (USD3.0 trilion) pada tahun 2010 meliputi 112 negara dengan bilangan penduduk Islam berjumlah 1.8 bilion (Riaz & Chaudry, 2003). Jangkaan Pelan Induk Perindustrian Ketiga (2006-2020), pula menunjukkan bilangan penduduk Islam pada tahun 2010 akan menghampiri tiga bilion di mana

permintaan untuk produk makanan halal akan meningkat kepada USD2.1 trilion. Permintaan terhadap produk halal dunia dijangka terus meningkat kesan peningkatan penduduk Islam yang ketara di seluruh dunia (SMECORP, 2012).

Di Amerika Syarikat seramai 12 juta pengguna akan memilih produk makanan Kosher atas sebab-sebab tertentu yang berkaitan dengan kesihatan, keselamatan makanan, rasa, vegetarianisme, dan sekatan pemakanan kosher yang tidak dibenarkan. Industri makanan kosher telah menjadi perniagaan besar yang menjana lebih daripada \$ 12 bilion pada jualan tahunan. Penawaran bagi pasaran kosher hampir mengeluarkan 1,000,000 produk di 8,000 kilang yang dikeluarkan di 80 buah negara. LUBICOM Marketing Consulting telah melakukan kajian tentang pasaran makanan kosher pada tahun 2014 mendapati 12350000 atau 21% bilangan pengguna Kosher di Amerika Syarikat. Penggunaan ini adalah secara tetap atau sekali-sekala membeli produk kosher kerana mereka adalah kosher. Seramai 5.2 juta populasi penduduk Yahudi di Amerika pada tahun 2009. Malahan seramai 12.1 juta penduduk Amerika menjadi pengguna kepada produk kosher. Walaubagaimanapun, mereka menggunakan produk bukan hanya tuntutan agama Yahudi sahaja. Terdapat segelintir pengguna yang beragama lain juga menggunakan produk kosher. Berdasarkan kajian yang dilakukan oleh LUBICOM Marketing Consulting pada tahun 2003, 2005, dan 2009 menunjukkan bahawa, peratus permintaan produk kosher oleh penduduk Amerika ditentukan oleh faktor-faktor tertentu. Antaranya adalah kerana 55% pengguna memilih produk kosher untuk penjagaan kesihatan dan 38% untuk keselamatan penggunaannya. Manakala 16% adalah pengguna vegetarians, 35% menggunakan kerana pemakanan halal bagi agama Yahudi. Manakala sebanyak 16% menggunakan produk kosher kerana citarasa dan perisa.

PERMASALAHAN KAJIAN

Segelintir pengguna yang tidak dapat membezakan antara produk halal dan kosher terutamanya penggunaan produk ini bagi memenuhi tuntutan agama. Misalnya, pengguna beragama islam keutamaannya untuk mendapatkan makan halal dan penganut Yahudi akan keutamaan kepada produk kosher. Malahan terdapat segelintir pelajar-pelajar dan pelancong-pelancong Islam yang berada di AS, United Kingdom, Kanada dan beberapa negara bukan islam yang lain sering kali terperangkap dan tertipu dengan barangan kosher. Mereka menganggap kosher halal kerana semata-mata bersandarkan ahli kitab (Luqman, 2011). Oleh itu, Halal dan kosher sering menjadi perbincangan permakanan orang Islam dan yahudi. Malahan terdapat segelintir mendakwa bahawa sembelihan orang Yahudi boleh di makan oleh Muslim. Asas dakwaan tersebut adalah kekeliruan mengaitkan Yahudi dengan ahli kitab yang diiktiraf oleh Islam (Luqman, 2011). Malahan dalam produk makanan kosher juga dipelekat dengan logo kosher seperti mana logo halal bagi masyarakat Islam. Menurut Jehovah Elohim, walaupun daging halal berasal daripada haiwan yang halal di makan oleh orang muslim. Namun proses penyembelihannya tidak menyebut nama Allah walaupun ia disembelih oleh ahli kitab. Antara persoalan kajian adalah untuk membuat perbandingan konsep-konsep asas yang mudah difahami untuk membezakan produk halal dan kosher untuk menakis kefahaman kehalalan produk kosher.

Walaupun wujud permintaan pasaran yang luas bagi produk halal, namun peranan dan sokongan daripada pelbagai pihak terutama pihak kerajaan dalam pemilihan lokasi yang strategik, kemampuan industri halal untuk berkembang di pasaran antarabangsa. Walaupun sudah terdapat kajian yang dilakukan untuk mengetahui tahap sebenar daya saing industri makanan halal negara, namun kekangan tertentu menyebabkan daya saing makanan halal masih kepada tahap rendah. Berdasarkan kajian yang dilakukan oleh Mohd Ali dan Radiah (2014) mengatakan kecekapan daya saing industri halal di Malaysia masih di tahap rendah. Namun, tiada kajian tentang perbandingan kecekapan daya saing dengan industri lain seperti industri kosher. Oleh itu, kajian ini akan membuat perbandingan

daya saing bagi kedua-dua industri ini adalah untuk melihat perbezaan syer pasaran antara produk halal di Malaysia dan kosher di Israel.

OBJEKTIF KAJIAN

Kajian ini untuk mengkaji perbandingan daya saing dan syer pasaran industri halal di Malaysia dan industri kosher di Israel. Sebelum ini banyak kajian yang telah mengkaji daya saing industri halal di Malaysia. Namun masih belum banyak lagi kajian yang membandingkan daya saing industri halal dengan industri lain seperti industri kosher. Oleh itu, objektif kajian ini adalah untuk:

- 1) Mengenalpasti konsep asas perbezaan produk halal dan kosher.
- 2) Mengukur daya saing industri halal di Malaysia dan industri kosher di Israel.
- 3) Mengenalpasti perbandingan syer-syer pasaran industri halal di Malaysia dan industri kosher di Israel.

KAJIAN LEPAS

Berdasarkan *The Sixth Periodic Report on the Regions (1999)*. Daya saing ditakrifkan sebagai keupayaan untuk menghasilkan barangan dan perkhidmatan yang memenuhi ujian pasaran antarabangsa, dan pada masa yang sama mengekalkan dan mapan tahap pendapatan atau, lebih umum, kemampuan untuk menjana keuntungan, pada masa yang sama terdedah kepada persaingan luar, pendapatan yang tinggi dan tahap pekerjaan. Ataupun dalam erti kata lain, berdaya saing adalah untuk memastikan kualiti dan kuantiti pekerjaan (Ronald L. M). Selain itu juga Albaladejo (2001) telah mendefinisikan daya saing sebagai kemampuan sesebuah firma atau syarikat meningkatkan keupayaan untuk memastikan produk syarikat dapat ditawarkan pada harga, masa dan kualiti yang tepat. Ia adalah untuk melihat sejauh mana kemampuan negara, industri atau firma menghasilkan pendapatan faktor dan guna tenaga tinggi dan mampan dalam keadaan sentiasa terdedah dengan persaingan antarabangsa (OECD, 1998).

Daya saing ini penting untuk menggalakkan persaingan industri dalam negara dengan industri luar negara dalam memyumbang kepada pendapatan negara yang tinggi. Dengan hasrat negara untuk menjadi negara maju pada tahun 2020, menimbal pengalaman daripada negara maju menunjukkan sektor industri khususnya pembuatan merupakan salah satu faktor penting ke arah menjana pertumbuhan ekonomi sesebuah negara (Mohd Ali, 2013 & , Nor Aini et al 2007). Ia mampu menggalakkan daya saing di antara negara maju dan negara membangun dalam perkembangan ekonomi negara. Hal ini kerana daya saing juga merujuk kepada keupayaan untuk mengeluarkan barang dan perkhidmatan yang mampu berdaya saing sama ada diperingkat tempatan mahupun antarabangsa.

Selain itu dalam kajian Theodurus 2007 & Rostow (1999) mengatakan bahawa daya saing juga adalah untuk menilai kemampuan bagi menghasilkan barang dan perkhidmatan yang setaraf dengan barang & perkhidmatan antarabangsa. Daya saing juga ditakrifkan sebagai kemampuan suatu sektor, industri atau perusahaan untuk berdaya saing dengan jayanya bagi mencapai pertumbuhan yang berterusan di peringkat antarabangsa dan selagi imbalan pembiayaannya adalah bernilai positif. (Theodurus 2007 & Rostow 1999). Hal ini disokong oleh kajian Wayadi, (2008) yang mengatakan daya saing sesebuah negara ditentukan oleh kemajuan taraf penguasaan pasaran eksport domestik di peringkat antarabangsa. Menurut Markusen (1992) sebuah industry dikatakan kurang berdaya saing sekiranya pengurangan dalam penguasaan pasaran eksport domestic atau peningkatan dalam penguasaan import domestic di peringkat antarabangsa. Tambahannya, sesebuah industry juga

dinyatakan kurang berdaya saing jika mengalami pengurangan dalam penguasaan eksport dunia ataupun peningkatan dalam penguasaan import dunia.

Syer pasaran merupakan pengukuran prestasi aktiviti pemasaran atau operasi yang dapat membezakan antara firma. Jumlah jualan firma berbandingkan persaingnya akan menunjukkan kepada firma bagaimanakah keadaan daya saing firma tersebut (Kolter, 1997). Syer pasaran juga diertikan sebagai bahagian pasaran yang dikuasai oleh sesuatu firma, atau syarikat terhadap jumlah jualan di pasaran tersebut (King, 1967). Syer pasaran menunjukkan peratusan penjualan produk sesuatu firma di dalam pasaran dan ia boleh dijadikan satu mekanisme yang penting untuk menentukan strategi pemasaran (Raikers & Heubrock, 1976). Howe (1965) menyatakan bahawa peningkatan dalam syer pasaran dapat menjamin sesuatu produk berkenaan untuk terus kekal dalam pasaran.

Dari sudut pasaran halal, kajian yang luas telah ditunjukkan seperti yang terdapat dalam kajian David & Abdul Kanbur (2006), Rugayah (2004) dan Kamaruddin (2004), Abd Ghani (2004), Zainal (2003), Abu Bakar (2003), Che Man dan Latif (2002). Rata-rata kajian menunjukkan peluang perniagaan dan prospek industri makanan halal adalah sangat besar dan telah berkembang dengan cepat khususnya di dunia Islam. Dunia Islam harus segera merebut peluang keemasan ini memandangkan terdapat ramai masyarakat Islam di seluruh dunia. Kajian lepas yang dilakukan oleh Mohd Ali (2014) hanya untuk melihat potensi berdaya saing IKS Makanan Halal Malaysia yang hanya berasaskan produk bijirin makanan halal sahaja. Hasil kajian menunjukkan sebahagian besar firma halal yang menghasilkan produk bijirin beroperasi pada sekala tidak cekap (87.4%). Keadaan ini mungkin tidak disedari pengusaha kerana pengeluaran mereka masih tidak mencukupi kerana permintaan pasaran yang tinggi. Kajian mengenai kecekapan dan syer pasaran industri pemprosesan makanan halal pula menunjukkan sebahagian besar industri makanan halal tidak cekap dan menguasai syer pasaran ekport yang kecil (Mohd Ali & Radiah 2014). Ketidakekapan industri ini kerana bergantung kepada permintaan domestik sebenarnya boleh menggugat kedudukan industri makanan halal negara dalam jangka masa panjang menyebabkan industri tidak berdaya saing.

Namun sebaliknya bagi industri kosher, tiada kajian umum yang mengkaji mengenai daya saing, kecekapan atau syer pasaran dalam industry kosher. Malahan, kebanyakan kajian tentang pasaran kosher ini lebih kepada umum seperti penyembelihan kosher, perundangan dan keselamatan makanan kosher. Terdapat kajian lepas yang membezakan perundangan makanan halal dan kosher sebagai pengetahuan penting kepada penduduk islam dan yahudi dalam memelihara agama mereka dan juga kepada syarikat pemasaran makanan bagi mematuhi undang-undangan pemakanan tersebut (J.M. Regenstein, M.M. Chaudry, and C.E. Regenstein, 2003). Antara kajian lepas yang mengkaji perbandingan halal dan kosher adalah tentang ketelusan maklumat penyembelihan daging halal dan kosher. Kajian ini menekankan kepentingan pensijilan daging halal dan kosher di United Kingdom, Jerman, Norway, dan Turki yang menjadi isu dalam kalangan pengguna dan penjual daging halal dan kosher (John Lever et al., 2010).

METODOLOGI KAJIAN

Bagi mengukur daya saing industri makanan halal dan kosher, indicator pasaran eksport digunakan. Syer pasaran eksport boleh diukur menggunakan Revealed Comparative Advantage atau indeks eksport bersih. Metod ini merupakan di antara metod yang popular untuk mengukur daya saing industri. RCA sebenarnya mengukur kemampuan eksport sebagai jumlah eksport untuk komoditi tertentu, dibahagi kepada jumlah eksport negara berkenaan berbanding eksport dunia untuk komoditi yang sama dibahagi jumlah eksport dunia (Rasoul, 2007).

Jika nisbah RCA lebih besar daripada satu bermakna negara tersebut mempunyai kelebihan berbanding dalam komoditi tertentu yang dikeluarkan. Sebaliknya jika nisbah RCA kurang daripada satu, negara atau industri tersebut tidak mempunyai kelebihan berbanding dalam komoditi tersebut. Tambahan sekiranya terdapat tren kenaikan dalam nisbah RCA, ia menunjukkan permintaan asing atau eksport komoditi berkenaan telah meningkat dalam tahun kajian.

Kaedah indeks RCA telah digunakan untuk mengukur perubahan dalam corak eksport dalam negara (Leow & Normee, 2009). Menggunakan RCA, Havrila dan Gunawardana (2003) telah menganalisis daya RCA juga boleh digunakan untuk melihat kesan ekonomi Cina di Asia Tenggara (Coxhead, 2 saing industri tekstil di Australia dan mendapati negara tersebut langsung tidak mempunyai kelebihan berbanding dalam industri tekstil kecuali untuk produk-produk tertentu seperti karpet dan baju bulu. Mahmood (2000) pula telah menggunakan RCA untuk mengkaji pengkhususan eksport dan daya saing eksport sektor pembuatan di Malaysia pada tahun 90an. Malah kaedah 007) dan industri kulit di Iran (Shafei & Shahriani, 2009).

$$RCA_j^i = \frac{X_j^i / X_j}{X_c^i / X_c}$$

X_j^i = Nilai eksport produk halal/ kosher oleh negara j.

X_j = Jumlah nilai eksport oleh negara j.

X_c^i = Nilai eksport dunia untuk produk halal/ kosher.

X_c = Jumlah nilai eksport dunia.

HASIL KAJIAN

Berdasarkan hasil kajian akan menjawab kepada objektif kajian. Ia akan menerangkan perbezaan konsep halal dan kosher dan mengukur daya saing industri halal dan kosher. Perbandingan daya saing ini boleh di ukur dengan dengan membandingkan syer pasaran eksport kedua industri tersebut.

1. Perbezaan Konsep Halal dan Kosher

Definisi

Definisi halal bermaksud yang bermaksud dibenarkan atau dibolehkan oleh hukum syarak (JAKIM). Disebalik halal lawannya adalah haram. Oleh itu, Kosher bermaksud bermaksud layak atau yang betul.

Penyembelihan

Walaupun penyembelihan adalah sama, antara orang Yahudi dan muslim, namun penyembelihan daging kosher disembelih dengan tidak menyebut nama Tuhan pada setiap haiwan mereka. Mereka berfikir bahawa itu adalah membazir untuk mengucapkan nama Tuhan di luar konteks. Mereka hanya melakukan bacaan kalimah Tuhan pada haiwan yang pertama dan terakhir yang mereka menyembelih. Umat Islam yang mengikuti ritual halal sentiasa menyebut nama Allah pada setiap haiwan yang disembelih. Penyembelihan halal mesti dilakukan oleh lelaki dewasa beragama islam yang waras. Namun, penyembelihan kosher pula mesti dilakukan oleh Rabbi, yang dipanggil sacht. Sacht dilatih khas untuk penyembelihan bintang bagi penganut Yahudi.

Pemakanan

Perbezaan makanan halal dan kosher tidak begitu ketara. Pemakanan kosher juga sama dengan halal iaitu tidak membenarkan memakan khizir, namun bagi makanan kosher penggunaan gelatin khizir dibenarkan setelah melalui proses transformasi atau istilahah. Berbeza dengan makanan halal penggunaan gelatin khizir tidak dibenarkan setelah melalui proses istilahah kerana zat asal masih ada walaupun perubahan benda dari bentuk asal. Ia amat di bertentangan dengan mazhad syafie. Pemakanan halal seperti daging juga perlu melakukan penyembelihan yang betul, terdapat banyak isu daripada tempat penyembelihan tidak menjalankan penyembelihan binatang seperti ayam dengan keperluan syarak yang ditetapkan. Sehingga terdapat pusat penyembelihan ditarik balik pensijilan halal oleh JAKIM. Prosedur permohonan pensijilan kosher untuk pusat penyembelihan juga ketat, terutama kepada negara pengimport daging kosher kepada Israel seperti US. Ia memastikan daging yang diimport mencapai standard daging kosher. Selepas penyembelihan bintang, daging kosher mestilah tidak bercampur dengan organ dalaman. Manakala minuman halal bukanlah minuman yang memabukkan seperti alkohol dan wine. Namun kosher membenarkan minuman yang memabukkan seperti alkohol dan wine.

Tumbuhan

Kesemua jenis tumbuhan adalah halal di makan kecuali tumbuhan yang beracun dan memabukkan. Manakala bagi kosher, kesemua tumbuhan adalah kosher.

Pensijilan.

Pensijilan halal di Malaysia hanya dikeluarkan oleh Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM). Bagi mendapatkan logo halal JAKIM, pemohon perlu mengikut prosedur yang ditetapkan standard JAKIM. Pemohon yang layak memohon pengesahan sijil halal seperti pengeluar/ pengilang produk, pengedar/penjual, pengeluar sub-kontrak, pembungkusan semula, rumah sembelih. Logo halal di Malaysia mendapat pengiktirafan penggunaan di luar negara. Malah JAKIM turut membuat pengiktirafan badan pensijilan halal luar negara bagi mengesahkan status halal sumber bahan mentah dan produk siap atau separa siap yang dikeluarkan di negara berkenaan untuk tujuan pengimportan. Ia dibawah Akta Perihal Dagangan (APD) 2011 perihal halal bagi niakanan dan barang-barang import. Manakala pensijilan logo kosher pula dikeluarkan oleh pelbagai agensi di Israel. Oleh itu terdapat pelbagai jenis logo kosher di antaranya adalah OU Kosher, Shearis Yisrael dan Services International Kosher Supervision dibawah selian Rabbi yang berbeza. Pemohonan pensijilan kosher boleh dibuat secara online. Ia sama dengan permohonan pensijilan halal boleh dibuat melalui pengisian boring maklumat perniagaan secara online. Permohonan Sijil Pengesahan Halal bagi pasaran di peringkat nasional dan antarabangsa hendaklah memohon secara melalui permohonan secara online terus kepada Hab Halal, JAKIM.

2. Syer Pasaran Keseluruhan Malaysia dan Israel.

Syer pasaran keseluruhan dalam negara menunjukkan, semakin tinggi nilai syer dalam negara semakin berdaya saing syer pasaran negara tersebut. Berdasarkan Rajah 1 (dilampiran), negara yang mempunyai nilai purata syer pasaran keseluruhan yang tinggi adalah negara Malaysia iaitu sebanyak 112.99%. Manakala negara Israel hanya mempunyai syer pasaran yang rendah iaitu sebanyak 91.50%

sahaja. Perbezaan syer pasaran keseluruhan Malaysia dan Israel adalah sebanyak 21.40%. Ini kerana, jumlah eksport negara Malaysia adalah lebih tinggi daripada jumlah import berbanding negara Israel yang menunjukkan jumlah eksport lebih kecil daripada jumlah import. Peningkatkan jumlah eksport di Malaysia di atas usaha pihak kerajaan dalam meningkatkan hab halal Malaysia yang bersaing dia peringkat antarabangsa (HDC, 2015). Syer pasaran eksport Israel yang rendah kerana masalah berperang dan ia memberi ancaman kepada pengimport barang ke Israel (Gilad Shachar, 2012).

3. Syer Pasaran Eksport mengukur dengan menggunakan kaedah RCA (Revealed Comparative Advantage)

Jadual 2 menunjukkan nilai RCA Syer Pasaran Eksport Halal dan Kosher. Industri halal mempunyai nilai RCA yang tinggi iaitu sebanyak 39.45% berbanding dengan industri kosher sebanyak 34.85%. Ia menunjukkan perbezaan nilai RCA halal dan kosher adalah sebanyak 4.63%. Walaubagaimanapun perbezaan nilai RCA industry halal dan kosher tidaklah begitu ketara di Malaysia dan Israel.

RUMUSAN DAN IMPLIKASI

Secara kesimpulannya, kajian ini menunjukkan produk halal masih mampu bersaing dengan produk lain dalam pasaran antarabangsa walaupun bersaing dengan produk bukan halal seperti kosher. Hal ini kerana permintaan produk halal masih tinggi di peringkat antarabangsa dengan populasi penduduk Islam dunia yang semakin meningkat sekali gus permintaan produk halal pasaran meningkat. Oleh itu sikap cepat berpuas hati dengan pencapaian sedia ada serta terlalu bergantung kepada permintaan domestik sebenarnya boleh menggugat kedudukan industri makanan halal negara dalam jangka masa panjang. Ini kerana permintaan domestik berubah dengan cepat disebabkan perubahan cita rasa pengguna dan lambakan produk alternatif makanan halal luar negara (Mohd Ali & Radiah 2014). Pengusaha dan penjual perlu menambahkan strategik pemasaran produk mereka seperti pembungkusan produk, meluaskan pasaran baru bagi menambahkan pengguna baru dan mengeluarkan produk baru yang menepati permintaan masa kini. Ini kerana kehadiran produk makanan halal luar negara dilihat sangat berleluasa seperti dari negara Thailand dan China yang telah banyak mengancam penjualan produk makanan halal tempatan (Mohd Ali & Radiah 2014). Oleh itu pengeluar produk halal domestik perlu bekerjasama dengan pihak kerajaan seperti program halal hub untuk pasaran produk halal ke antrabangsa. Untuk meningkatkan daya saing sama ada di peringkat domestik mahu pun antarabangsa, industri makanan halal tempatan tidak mempunyai pilihan kecuali berusaha meningkatkan dan syer pasaran eksport dengan segera.

RUJUKAN

- Abdul Ghani C. R. (2004). *Headway made by Malaysia's Halal food trade*. [dalam talian]. Terdapat di <http://bernama.com/bernama/v3/printable.php?id=4500>. Diakses pada 29 Feb 2015.
- Abu Bakar Hussin. (2003, Okt). *Produk-produk yang berpotensi untuk pasaran makanan halal dunia*
- Al-Mazeedi, H. M., Regenstein, J. M., & Riaz, M. N. (2013). The issue of undeclared ingredients in halal and kosher food production: a focus on processing aids. *Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety*, 12(2), 228-233.

- Bohari, A. M., Cheng, W. H., & Fuad, N. (2013). An analysis on the competitiveness of halal food industry in Malaysia: an approach of SWOT and ICT strategy. *Geografia: Malaysian Journal of Society and Space*, 9(1), 1-11.
- Gilad Shachar (2012). Israel Exporter Guide Annual Report. USDA Foreign Agriculture Service.
- Halal Industry Development Corporation. Malaysia halal export 2014, generated by HDC halal data warehouse. Retrieved from http://www.hdcglobal.com/publisher/bi_halal_export.
- Havinga, T. (2010). Regulating halal and kosher foods: different arrangements between state, industry and religious actors. *Erasmus Law Review*, 3(4), 241.
- International Trade Map. 2014. List of exporters for the all product in the world 2010-2014. Retrieved from http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx
- International Trade Map. 2014. List of importers for the all product in the world 2010-2014. Retrieved from http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm
- International Trade Map. 2014. List of importing markets for a product exported by Israel 2010-2014. Retrieved from http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm
- International Trade Map. 2014. List of importing markets for a product exported by Malaysia 2010-2014. Retrieved from http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- International Trade Map. 2014. List of supplying markets for a product imported by Malaysia 2010-2014. Retrieved from http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- International Trade Map. 2014. List of supplying markets for a product imported by Israel 2010-2014. Retrieved from http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- John L., María P., Mara M. & Marc H. (2010). From the Slaughterhouse to the Consumer Transparency and Information in the Distribution of Halal and Kosher Meat. Cardiff University, Cardiff, UK.
- Lokman Ab. Rahman. (2011). Kosher: Adakah Halal Bagi Muslim? Jabatan Kemajuan Islam Malaysia dan Presiden Persatuan Eksekutif Halal Malaysia. *Majalah Al Islam* (Tahun ke-37 Bil: 453) Disember.
- Mohd Ali Mohd Noor & Radiah Abdul Kader. (2014). Kecekapan dan syer pasaran industry pemprosesan makanan halal di Malaysia. *Prosiding PERKEM ke-9*, 626-639. ISSN: 2231-962X
- Portal Rasmi Halal Malaysia. Pekeliling Pensijilan Halal Malaysia Bilangan 3 Tahun 2012. Retrieved from <http://www.halal.gov.my/v3/index.php/ms/media/pengumuman/263-pekeliling-pensijilan-halal-malaysia-bil32012>
- Portal Rasmi Halal Malaysia. Prosedur permohonan sijil halal. Retrieved from <http://www.halal.gov.my/v3/index.php/ms/mengenai-pensijilan-halal/prosedur-permohonan>.
- Regenstein, J. M., Chaudry, M. M., & Regenstein, C. E. (2003). The kosher and halal food laws. *Comprehensive reviews in food science and food safety*, 2(3), 111-127.

LAMPIRAN

Jadual 1: Syer Pasaran Keseluruhan dalam negara di Malaysia dan Amerika Syarikat

Negara	Tahun	Jumlah Eksport (USD)	Jumlah Import (USD)	Syer Pasaran Dalam Negara (%)	Purata (%)
Malaysia	2012	227,449,500	196,196,619	115.93	112.99
	2013	228,316,107	205,813,525	110.93	
	2014	234,258,834	208,980,450	112.10	
Israel	2012	63,140,635	73,112,080	86.36	91.50
	2013	66,781,207	71,995,022	92.76	
	2014	68,969,303	72,329,843	95.35	

Sumber: International Trade Map 2015

Jadual 2: Menunjukkan nilai RCA Syer Pasaran Eksport Halal dan Kosher.

Negara	Tahun	Jumlah Eksport halal/ kosher Negara (USD)	Jumlah Eksport Negara (USD)	Jumlah Eksport Halal / Kosher Dunia	Jumlah Eksport Dunia	Syer Pasaran Eksport Halal/ Kosher (RCA)	Purata
Malaysia (Halal)	2012	8,489,634	227,449,500	1,787,873,942	18,199,256,134	37.99	39.45
	2013	8,715,567	228,316,107	1,853,232,729	18,609,806,536	38.33	
	2014	10,002,458	234,258,834	1,898,223,941	18,682,444,395	42.02	
Israel (Kosher)	2012	1,177,808	63,140,635	937,599,646	18,199,256,134	36.21	34.83
	2013	1259364	66,781,207	982,573,177	18,609,806,536	35.72	
	2014	1214340	68,969,303	1,009,973,635	18,682,444,395	32.57	

International Trade Map 2015

Halal Industry Development Corporation 2015

The Israel Institute and International Eksport 2015

BANKING PERFORMANCE: A REVIEW OF LIQUIDITY AND EFFICIENCY

SUHAIMI AZIZ^{1,2}

AISYAH ABDUL RAHMAN¹

Kolej Matrikulasi Negeri Sembilan

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRACT

In this study, focuses on determining the relationship between bank performance, and efficiency and liquidity risk in banking systems. This study will give an overview the relationship and the influence of the bank efficiency and liquidity risk in term to determined bank performance. This article exhibits that evaluate bank performance is challenging and difficult because each bank have different quality. It examines which methodology and functions are to be favored and try to develop a model that be used to measuring bank performance. Finally, this paper will help bank to improve its efficiency and to give superior understanding to the bank to manage their liquidity risk to produce optimal of bank performance.

Keywords: Bank performance; liquidity; efficiency; profitability; banking risk

INTRODUCTION

An international financial system becomes more complex and diversified. Every country around the world has setup financial systems to spur economy activity. Banking systems is one of the parts of financial systems that play major roles in economic activity where the banks act as intermediary between clients (depositors) and borrowers. Nowadays, banking systems reach at higher level where the banks not only provide a financing or loans but offered many types of services to serve costumers needs. The solidity of the banking systems act a focal part in the economic growth and create sustainability for country to overcome great recession. In modern banking systems, there are two types banking that serve community need, Islamic banking and conventional banking systems. The conventional banking systems play a major roles in economics systems has been tense with global financial crises including Wall Street crash (1929), the Asian financial crises (1997), US subprime crises (2007) and information technology (dotcom) company crises (late 2000s). Since then, Islamic financial systems including Islamic banking systems have raising to reach higher level and create a stiff competition to serve client with innovative and attractive products to the fulfill customer needs.

The foundation of Islamic banks is an interest-free (*non-riba'*) system, which has started in Egypt and Malaya (Malaysia after 1963) in early fifties. The main reason to build up Islamic banking systems is to help Muslim to increase their socio-economic life. An Islamic financial system is bound by Islamic *Shariah* law as the foundation of its operation. As comparison, conventional banking based on *riba'* (interest) and accepted around the worlds. The operation of conventional banking is a combination between debt and equity to financing ventures. Conventional banks have set percentage of interest that agreed between banks and debtor from the debt financing (Onakoya, Adegbemi Babatunde and Onakoya, Adekola Olaitan, 2013). Otherwise, the Islamic banking has set that the equity as an investment of the banks into the ventures. In Islamic financing, there is forbidden to create debt from direct loan and borrowing of cash or other financial properties to fund the projects. The fund can be created through the sell or lease of the genuine financial properties based from the

Shariah law. The assets that want to leased must real properties like building, property or another physical assets and the liability cannot be to remove to another person (Ryu et al., 2012). The general purposes of Islamic banking are to avoid any unprincipled transaction or business that prohibited by *Shariah* law likes gambling, conventional financial transaction and buy and sell of gold on delayed basis.

Based from the previous finding (El and Zeinab, 2005), the Islamic banking is regarded as better-quality compared than conventional banking. In Islamic banking concept, the bank is not only to generate maximum profit but also must take care of socio-economic of the society to create equilibrium in wealth distribution. Islamic banks not only involved buy or sell capital properties same like conventional banks, but Islamic banks also improve the economic profit where banks participate in the acquirement and management of financial properties (Onakoya, Adegbemi Babatunde and Onakoya, Adekola Olaitan, 2013). Basically, there is different approach between Islamic banking and conventional banking in term of types of business and track down its country to define main groups. Based from the previous research, there is lot studies that investigate the performance between Islamic banks and conventional banks like findings from Toumi et al (2009) where investigate the comparison Islamic and conventional banking in Pakistan for leverage and liquidity, comparison on operating expense, profit, assets, operating income, deposits and total equity by Siraj and Pillai (2012) in GCC countries, evaluation between profitability and performance on banks in Pakistan (Rehman and Ansari, 2011), evaluation on banks operational structure in Pakistan (Awan, 2009), investigate on differences and similarities (Hanif, 2011), evaluation and comparisons between profitability, liquidity and asset quality (Jaafar and Manarvi, 2011), evaluation on risk management practices (Hassan, 2011), evaluation on customer satisfaction (Ahmed et al, 2011) and evaluation on liquidity risk management (Akhtar et al, 2011).

Another research by Jaffar and Manarvi (2011) investigated performance of banks in Pakistan from 2005 until 2009. They have use CAMEL structure and analyzed the determinant that influence the performance of the banks like capital adequacy, asset quality, earning ability, management quality and liquidity position for 10 banks (5 Islamic banks and 5 conventional banks). From their finding has shown that Islamic banks are safer than conventional banks because Islamic banks financing their assets totally through equity compare conventional banks where they use debt concept to financing their assets. Conventional banks produce higher profit compared than Islamic banks. Furthermore, Islamic banks and conventional banks experienced greater debt and default risk due to excessive ratio of loan to asset. Liquidity positions of Islamic banks are greater than conventional banks because the loans to assets ratio for Islamic banks are lower compare than conventional banks.

Siraj and Pillai (2012) did a research for measuring of banks performance for 6 Islamic banks and 6 conventional banks in Arab league countries from 2005 – 2010. They have employed total equity, profit assets, deposits, operating income and operating expense as variables. Conferring to ANOVA test they have shown that conventional banks had lower ROA and ROE compare than Islamic banks. This result supported that conventional banks greatly depend on borrowed fund to financing their assets. Islamic banks have 73.80% from their total fund are equity based comparing with conventional banks only 55.12 % from their total fund are equity funded. Islamic banks have increased their growth in operating income and minimize their operating expenses to give higher profit to the Islamic banks than conventional banks. In conclusion, Islamic banks are less distressed during financial crisis in year 2008 contrasted to conventional banks.

Ansari and Rahman (2011) investigated the performance of Islamic banks and conventional banks in Pakistan from year 2006-2009. Islamic banks are more liquid than conventional banks, indicating that Islamic banks with higher liquidity are less risky compared conventional during

financial crises. Based from the Return On Asset and Return On Equity of the banks, there is insignificant difference performance between Islamic banks and conventional banks even though Islamic banks have higher liquidity compared than conventional banks. Furthermore, both banks reveal there is no huge difference in term of capital adequacy. Lastly, Islamic banks perform better compared than conventional banks for net interest margin and cost income ratio, therefore Islamic banks is better in term of cost effective than conventional banks.

According to Hassan Dridi (2010) examined performance of Islamic banks and conventional banks during global financial crisis. They investigated the consequences of the global financial crisis on banks performance in credit growth, assets and profitability of banks. They have found that profitability for both banking systems are affected by the crisis. Islamic banks recorded less negative effect from the crisis than conventional banks because some features in Islamic financial framework like diversification, scale economies and stronger reputation of Islamic banks is much better than conventional counterparts. Based from the analysis, Islamic banks experience negative growths in returns of assets than conventional banks, but Islamic banks are resilient from huge loses and face bankruptcy situation like conventional banks in United States and European countries. Moreover, Islamic banks significantly posted higher assets growth than conventional banks for the period of crisis. As conclusion, liquidity risk is very importance for banks management and legislators to provide solid framework to assist banking system during global financial crisis.

Hassan (2006) investigated on efficiency of global Islamic banks for a period 1995-2001. In this research, he employed cost and profit efficiency, and DEA (Data Envelopment Analysis) to measuring banks efficiency. From the findings, the investigator has found that conventional banks are more efficient than Islamic banks. He suggested that there is strong relationship (high correlation) between efficiency evaluations like cost, allocative, technical, pure technical and scale efficiency score with Return On Assets and Return On Equity. Consequently, all these efficiency measures can be used concurrently with financial ratios to examining Islamic banks performance. Moreover, he discovered that Islamic banks are more efficient in generating profit than conventional banks, but a conventional bank is efficient in term of cost efficiency. These finding also revealed that the size of Islamic banks still smaller than other conventional banks; therefore the Islamic banks can step forward to merge between them, provide the latest technology in banking systems and improve their operation with the aim to match with conventional banks.

Yudistara (2004) studied banks performance for eighteen Islamic banks during 1997-2000. The researcher had employed non-parametric technique, DEA to measuring banks efficiency. He found that Islamic banks are more efficient than conventional banks. He also show that Islamic banks experience low performance during this crisis, then recovered with post strong performance after crisis. He concluded that Islamic banks can merger because the presence of diseconomies between small and medium Islamic banks.

Another research by Hamid and Azmi (2011) studied the comparison between Islamic banks focuses on Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) and conventional counterparts for 10 years (2000-2009). The researcher investigated profitability, community involvement of banks; liquidity, solvency and risk were employed to estimate banks performance. The researcher has measured interbank performance of Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) and employs t-test, and discovered that there are no significant differences between Islamic banks and conventional counterparts for profitability factor. A conventional bank is less liquid and more risky compared than Islamic counterparts. They have noted that BIMB is less participating in community involvement contrast to conventional banks.

There is various research and findings on assessment of banking performance mainly focuses between Islamic banks and conventional banks. Definitely, after global financial crisis in 2008, the huge numbers of researcher around the world focus and give a solution to strengthen financial

systems. The researcher also highlighted and discusses how to evaluate and enhance banks performance to give stability to the banking sectors. Bank's Performance is one the vital method to evaluate bank's operation and to verify bank's management development and studied bank's planning (Alkassim, 2005). Profitability, credit risk, bank cost, efficiency and liquidity risk of the banks are considerably are the main factors to measured and evaluated bank performance. There is another factor such as liquidity management, assets quality, risk management, customer satisfaction, operational framework, bank capital, business orientation and customer deposit that can be measured and evaluated to determine the performance of the banks. The results of the bank performance can be used to analysis and comparing with other financial institution to forecast banks growth and profitability. In this review will focuses on bank efficiency and liquidity risk that can be used to measure and analysis the performance of the banks.

Barr et al. 1994, from their research have found that banks efficiency has been the main factors of bank failure. Wild et al. 2009, the term efficiency can be defined as the capability of company to maximize their assets, and measured. To the banker, banks efficiency and liquidity factors is one from many assessments that can take as consideration to measuring performance of the banks and to evaluate the effectiveness of allocation to produce the maximum profit to the banks (Barr et al. 1994). The efficiency and profitability of the banks is very important to make evaluation of banks performance. In developing countries, central banks have introduced and implemented monetary policy that suitable with financial distribution and the regulatory system that impose to protect the banking system from collapses during financial crisis. In other words, banks efficiency is the main important issue for the banks in developing countries to develop monetary policy and protect customers' interest like services charge, interest rates and financing activities (Chan, 2011). Besides, efficiency of banks contribute and very significant factors to analyze performance of the banking systems especially in developing countries, where banking system represents the main pillar and which has face revolution in the structure of organization and shareholder, restructuring and privatization of government assets, competition from foreign banks and policy changes because of market liberalization in financial systems in developing countries (Andries and Cocris, 2010).

The growing and changes of international financial industry such political stability, Basel III requirement for liquidity management standard, market uncertainties and competition has force Islamic bank to more efficient and to provided strong fundamental liquidity risk management to match international standard (Iqbal and Mirakhor 2007, 227-228). Most of the banks' goes to bankrupt, because these banks are unable to managing and prepared for any liquidity risk possibilities during financial crisis (Abdul Majid, 2003). Besides the risks that conventional bank face in recent times, Islamic bank must setup up their guideline and basic principle to cope the risk that may occur during the crisis. In Islamic financial world, the banks faces problems to managing their liquidity risk because of the unbalanced situation between demand and supply, and also the decreasing of banks profitability that affect from liquidity risk problems (Khan and Ahmed, 2001). Liquidity maintenance involve two important things, both risk and return. A trade-off between these two elements can minimize the conflict between liquidity versus profitability of banks (Islam, 2008). Islam (2008) and Koch (2008) have stated that there is a short-run tradeoff between liquidity and profitability. The more liquid a bank is, the less are its return on equity and return on assets, all other things being equal (Limon, 2013).

The structure of this paper is stated as follows. Section 2 provides an extensive literature review that concentrated on theory and empirical evidence on liquidity of the banks. Sections 3 will explain in details the theory and empirical evidence of efficiency and finally Section 4 is conclusion from this review.

LITERATURE REVIEW: LIQUIDITY RISK

Conceptual Background of Liquidity Risk

The concept of liquidity in the economic journalism is link up or associates to the capacity of economics player to trade their riches for better environments of living or maybe to buy other assets (Williamson's, 2008). Based from this definition, there is two main points that should be highlight. First, flow concept where liquidity can explained in terms of flows (differ to stocks). In this study, liquidity will refer to the unrestricted flows between the players of the financial system where focuses only commercial banks including Islamic banks. Second, liquidity can stated as the capability to complete these flows. The incapability to complete these flows will make the financial systems becomes illiquid. Apparently, this capability can be delay because of asymmetries in information and imperfect markets exist.

Based from the theory of financial intermediation, banks play the important role in economy system where the banks offer liquidity for long term funding, liquid liabilities and illiquid assets for short term funding (C. Roulet and A. Angora, 2011). From this purpose of liquidity source, bank will hold illiquid assets, take deposit from depositor and offered cash to create liquidity into economic system. In the financial system, banks liquidity can be classified into two basic categories, a) funding liquidity risk or liability risk of banks and b) assets risk or market liquidity risk.

Funding liquidity occur when the banks are not able to clear bank transaction promptly when due. As a result, they bank will face illiquid situation if the bank failed to clear all bank transaction on time. In other word, funding liquidity risk can be defined as the potential of the banks that failed to clear all bank transaction when due based from the contracts. Meanwhile, market liquidity risk can be defined as the loss that occur when marker player (banks) want liquidate their assets instantly at below market price. Nowadays, there are uncertainties in economics systems and financial market around the world such as the usage of high technology, highly market instability and competition, and regulatory framework changes demand Islamic banks to gear up with wide-ranging solution to banks setup their liquidity risk management during financial crises (Iqbal and Mirakhor 2007, 227-228). Most of the bank's collapse, either conventional or Islamic after financial crisis because these bank face difficulty to managing their liquidity risk (A. Majid, 2003).

Basically, first requirement to study banks' liquidity risk is to find an adequate definition of liquidity. There are two concepts of liquidity: market liquidity and funding liquidity. Market liquidity describes a particular characteristic of an assets with high degree of market liquidity implies the ability to offset or eliminate a position in a given asset at or close to the current market price. This feature of the assets may be not consistent over time. An asset which is currently market liquid may not necessarily have been market liquid in the past, nor need it be continuously market liquid in the future. Factors such as market concentration or the prevalence and distribution of asymmetric information may affect the degree of market liquidity.

Based research from Drehman and Nikolaou (2009), funding liquidity defined as the capacity to defray commitment with closeness. Subsequently the banks will face illiquid situation if it is incapable to defray commitment in time. The banks will default, and shareholders and maybe depositor will face loses or in the worst case the bank will go to bankrupt. Generally funding liquidity can be defined as a particular characteristic of a financial agent which is the ability to meet obligations as they come due (Bonner et al. 2013). From this concept, it can conclude that funding liquidity risk can be describe as the prospect in specific time the banks incapable to defray commitment with closeness. Funding liquidity risk can be dividing into two main components, a) upcoming (casual) the

outflow of money and b) upcoming (casual) prices of obtaining funding liquidity numerous funds (Mathias Drehman and Kleopatra Nikolaou, 2009).

Now, it is worth it to underline the differences between these two concepts. Funding liquidity is a binary concepts which is the financial institution can be funding liquid or not at any point of time. Funding liquidity risk, in another perspective is unlimited concepts as it is linked to allocation of upcoming funds. Funding liquidity and funding liquidity risk also different in time perspective. Funding liquidity is linked in specific time compared funding liquidity risk where it is always forward-thinking and calculated in specific scope. As conclusion, the upcoming funding liquidity will give a great impact on existing funding liquidity risk.

The idea of market liquidity has been started since the Keynes (1930) proposed his idea about market liquidity. There are a lot of recent studies to define the market liquidity. Market liquidity can be defined as capability to buy and sell an asset at short period, at small fee and with minor effect to its price (Kleopatra Nikolaou, 2009). It is understandable that funding liquidity can be determined in different aspect. The important concept of market funding is capability to trade. Furthermore, market liquidity can be integrating with important fundamentals of volumes, time and operations cost. Market liquidity risk can be defined as the incapability to buy and sell the assets at reasonable price with closeness. Market liquidity risk can be described as efficient, non-diversifiable of mechanism of liquidity risk.

The effect of market liquidity risk can explain into two main consequences, a) first, widespread in liquidity risk across financial markets and b) priced. Brunemeier and Pederson, (2005, 2007) have been discuss theoretically the effect of widespread in liquidity risk across financial markets and Chordia et al. (2005) have proof empirically for stocks, bonds and equity markets. Furthermore, the massive spread system can also move liquidity risk into interbank transaction and asset markets. Secondly, most of the journalism about the assets pricing stated that the market liquidity risk usually can be consider as a price or extra payment (Acharya and Pederson, 2005; Chordia et al., 2005). This second implication can manipulate market evaluation like best possible selection portion (Longstaff, 1998) and market system like operation expenditure (Subramaniam and Jarrow, 1997). In other word, the higher the payment, the bigger the market liquidity risks (Kleopatra Nikolaou, 2009). The previous study (Holmström and Tirole, 2001), initially proposed liquidity-based asset pricing standard, where this model usually estimate liquidity risk as the covariance between liquidity estimation and market yield (Acharya and Pederson, 2005; Liu, 2006). Basically, liquidity risk relates with profits, but liquidity risk can also forecast potential profit basis on existing liquidity risk approximation (Acharya and Pederson, 2005; Liu, 2006). In general, most of the previous study proposed that the assets prices manifest liquidity rate which are related to the continuation of liquidity risk. In conclusion, the effect of market liquidity risk is very significant to the financial stability and has a great impact to the financial system around the world.

Empirical Literature on The Liquidity Risk

Diamond and Dybvig (1983) is a first researcher that studies on liquidity risk were they concentrated on financial disaster and banks managements. Then a researcher and banking expertise attracted to investigate the relationship between liquidity risk and performance of banks. Corresponding to the European Central Bank, performance of banks can be defined as the capacity of the banks to produce sustainable profit for the banks to continue their current activity, and obtain reasonable return for investors, and vital for policy maker, as it assurance more resilient creditworthiness (solvency) ratios, still in the perspective of a high-risk environment of business (European Central Bank, 2010).

1) The Theory Between Liquidity and Performance

Rauch et al. (2008) and Shen et al. (2010) had stated that profitability is very important to determine the ability of bank to implement liquidity transformation and examine the reliability of the banks to counter financial crises. Basically, loans are major contributions to the highest earnings assets of banks and give huge share of banks revenue. As regards, the main risk that faced by banks is liquidity risk because main source of loans coming from depositors money. On the other hand, the maximum size of financing (loans) can contribute higher income to banks and for this reasons the banks can generate maximum yield. At this moment, it is very important to state that the banks also faced high liquidity risk due to the higher size of loans. Therefore, the banks management needs to balance out between profitability and liquidity.

According to Kamau (2009) the banks want to hold high liquidity because they want to generate higher profit from its investments where these investments can produce higher potential return to the banks. The differences exist between liquidity risk and return(profit) can be demonstrated when short term securities shift long term securities where or higher loans generate higher return but the liquidity risk of banks also increase and vice versa. Hampel et al. (1994) has stated that the higher bank liquidity percentage implies lowered percentage of bank profit and reduced the risk of bank. Therefore the management of banks faces problem to increase the bank profit but at the same the bank must minimize their liquidity risk. Research by Myres and Rajan (1998) have stressed that the management banks faces difficulty to pledge into investment planning that give higher return to investors because the bank want to hold liquid assets that can raise for cash on short period. This is the opposing effect that banks faces when they want to increase their liquidity ratio or liquid assets. Finally, the management of bank faces difficulty to increase their external finances in some situations. Therefore, this shows that there is negative relationship between liquidity risk and performance of banks (profitability).

According to Berger (1995) examined the relationship between bank revenue and assets (capital of bank) during 1983-1989 for United States banks and discover that, opposing with previous research (Modigliani and Miller (1958, 1963), they state that there is no relationship between capital and return on equity (ROE) where capital markets is perfect and symmetric information), where bank capital positively correlated to ROE of bank. Based from this result, the writer concludes that is constant with the expected bankruptcy cost hypotheses. In details, the writer recommends that banks with high capital level can reduce their cost of funding and can offsets the cost of publishing extra capital to raise fund. According to Berger (1995), the concept of *expected bankruptcy cost hypothesis* can be apply to explain realm of capital and theoretically related to the effect of liquid assets on banks performance (profitability of banks). Furthermore, the writer mentioned that the banks retaining more liquid assets can benefits from good impression from funding markets, thus the banks can minimize their financing cost and maximize profitability of banks.

These concepts (expected bankruptcy cost hypotheses and illiquidity risk) can be represented to explain the relationship between bank performance and liquidity of bank. The increasing of liquid assets share of banks will decrease its probability of default, and if the "*expected bankruptcy cost hypothesis*" is as expected right, then there should be positive relationship between bank profit and liquid assets share of bank. Simultaneously, share of liquid assets enforces an opportunity cost on the bank due to the lower earnings from other assets, thus there is negative impact on profitability. Therefore, in general, liquid assets demonstrate a non-linear relationship between profitability and liquid assets of bank. Based from the "*expected bankruptcy cost hypothesis*", the increasing of liquid assets will perk up bank profitability on the assumption that the slight profit of holding liquid assets be greater than the opportunity cost of their small return.

2) Empirical Study

Largely empirical papers that investigated the relationship between bank performance and liquidity risk of the banks coming from Asian banks and European banks. For example, Molyneux and Thornton (1992) investigated the determinant of banks performance of 18 European countries for period 1986 until 1989. Conclusion from the research state that the ratio of liquidity assets over total assets is insignificant (negative related) to ROA (Return On Assets). Another research made by Kosmidou et al. (2005) examined the United Kingdom banks between years 1995 and 2002, and analyze the determinants of banks like banks characteristics, macroeconomic condition and financial market structure to the effects of banks performance. Based from the findings it show that the ratio of liquid assets over customers and short term funding is significant (positively related) to ROAA (Return On Average Assets) and insignificant (negatively related) to NIM (Net Interest Margins).

Kutsienyo et al. (2011) investigated and analyzed a panel data in Ghana for 26 banks during a period 2000-2009 in term to determine the determinants of bank profitability. They have employed a generalized least square (GLS) technique to evaluate predetermined result regression models. The researcher define Return On Assets (ROA) and Return On Equity (ROE) as dependent variables, bank specific determinants like capital adequacy, operating expense, liquidity, asset quality, and bank size whereas macroeconomics factors like inflation rate, Gross Domestic Product (GDP), money supply and banking industry concentration, integrated in the regression model. Based from the ROA result, capital adequacy, bank size, the rate of inflation and Growth Domestic Products (GDP) were positively significant in correlation to bank performance (profitability). Meanwhile asset quality, liquidity, operating expense, money supply and concentration were negatively significant with performance of bank (profitability). The result for the ROE model revealed that liquidity, money supply, the rate of inflation, asset quality and bank size and operating expense were constant with bank performance (profitability). Nevertheless, only capital adequacy was negatively significant with profitability of bank in term of ROE.

Bahmanyar Hamedian (2013) evaluated of bank performance in Malaysia for 14 banks which is consisted 7 Islamic banks and 7 conventional banks. This research using the data that obtained from the balance sheet and income statement (annual financial report) of the bank from the year 2005-2011. The main objective of this is to evaluate and compare bank's profitability ratio (Return On Assets and Return On Equity), and investigate the banks performance during financial crisis in year 2008. The researcher has employ E-views software to find correlation and regression analysis on the data and attempted to discovered the impact of bank specific variables (independent variables) containing capital adequacy (CAR), liquidity (LQR), asset quality (ASQ), management efficiency (EFF) and Dummy on bank's profitability ratio (Return On Asset and Return On Equity). Based from the empirical analysis, conventional banks perform better in term of bank's profitability compared than Islamic banks. Nevertheless, Islamic banks show a strong performance during financial crisis 2008 compared its conventional counterparts.

Samuel Siaw (2013) examined the contributing factors of liquidity risk of Ghanaian banks and investigated the relationship between liquidity risk and bank's profitability. The researcher have analyzed unbalanced data set of 22 banks from year 2002 until 2011 (10 years) and estimate the contributing factors of bank liquidity risk using random effect GLS regression centered on the Hausman test. In this study, the influential variables throughout 2SLS (two stage least squares) approach to estimates the outcome of liquidity risk on bank's profitability because of the liquidity risk is endogenous nature to determine bank's profitability determinant though controlling other variables like size of bank, capital adequacy, change in Gross Domestic Product (GDP), credit risk, operational expenditure, industry concentration and non-interest income. The researcher employs the FGAPR

(financing gap ratio) to measure dependent variable (liquidity risk) where size of bank, liquid asset ratio is divided into less risky and risky liquid assets, ownership type, industry concentration, non-deposit dependence and inflation rates as the explanatory variables. The study also employs the ratio of NLD (net loans to total deposits) to determine the robustness of the findings and can be use as alternative measurement for liquidity risk. Based from the finding using NLD, the result is consistent with the result from FGAPR as an evaluation for bank liquidity risk. The empirical result show that there is positive and significant relationship between liquidity risk (financing gap ratio and net loans to total deposits) and profitability of bank (Return On Assets and Return On Equity). In this study also revealed that liquidity risk was considered as the main determinant of bank profitability because of the level of statistical significance. Thus, the bank that exposed to high liquidity risk can generate higher profit because of the higher net interest margins.

Tseganesh Tesfaya (2012) studies the determinant of banks liquidity and their impact on financial performance in Ethiopia commercial banks. The main objectives of these studies are to recognize determinants liquidity risk in Ethiopia commercial banks and to examine the impact of bank liquidity on their financial performance. In this study, the researcher examined eight commercial banks for the period 2000 to 2011 using balanced fixed effect panel regression. There are eight variables that affecting banks liquidity were chosen and analyzed as capital adequacy, size of bank, loan growth, non-performing loans, liquidity premium paid by borrower, inflation, short term interest rate and real GDP growth. The findings panel data regression analysis indicated that six variables include capital adequacy, bank size, non-performing loans, interest rate margin, inflation rate and short term interest rate had positive and statistically significant effect on banks liquidity. Meanwhile, real Growth Domestic Products (GDP) rate and loan growth had negative effect and insignificant effect on bank liquidity. Based from the statistically significant factors, capital adequacy and bank size had positive and statistically significant impact on bank performance. Non-performing loans and short term interest rate shown negative impact on bank performance meanwhile interest rate and inflation had negative impact but insignificant to the bank performance. As conclusion from these findings, the effect of bank liquidity on bank performance was non-linear.

EFFICIENCY

Conceptual Background of Efficiency

Efficiency of the bank is measured by expense to income ratio, which is considered a proxy to operational efficiency and this ratio shows either the bank is managing operational cost efficiently which will ultimately has an influence upon bank's profitability (Muhammad, Ghulam, Muhammad Asad, Muhammad Atif, Mubasher, 2013). Since expense to income ratio appraise the cost of administrating the bank as percentage, the high ratio reveals inefficiency of management in controlling operational cost and it has unwanted impact on bank's profitability (Rao&Lakew, 2012).

The efficiency studies applied to the conventional and Islamic banking to determine financial position of the banks. Akhtar, Raza, Orangzab and Akram (2011) analyzed the efficiency trends in progress is Islamic banks of Pakistan and based from their findings show that positive and improvement in financial position. Sanobar and Anjum (2013) have make analysis in Indian banking sector during last fifteen years and elaborate the findings. Based on their findings, Asian countries need to conduct research on efficiency of decision making units because there are minimum work been done so far.

Bank efficiency become important and interesting topic to studies by banker and scholars especially late 1990s after there is a lot financial crisis around the world (Berger & Humphrey, 1997).

Based from the previous literature, there are a lot of reasons why bank efficiency is very important topic to study. First and foremost, efficiency assessments are index of result where the performance of each banks and the industry can be measured. Nowadays, banking industry become more complex and very competitive because of speedy technological revolution in operation and services, the regulation and human capital to help bank become more efficient and finally to maximize the banks profit. Secondly, the other main reasons to measured efficiency are to evaluate the correlation between governments 'policies and its impact to the banks efficiency. Central banks will evaluate the effectiveness of their policies resolution to the banks efficiency and performance because banking industry instability will create disharmony in the whole economy systems (Mokhtar, H.S.A., et al., 2006).

Bank Efficiency

Bank efficiency is one of the main key indicators for bank to evaluate performance of banks. There is three main decision would like to considered in term to measuring bank efficiency, which methodology (parametric or non-parametric model), which function (e.g cost-profit function) and which approach (e.g intermediation or production) that want to be used.

1. Inputs and Outputs Orientation

Basically, there are five approaches used to determine inputs and outputs for efficiency of bank: i) intermediation approach ii) intermediation approach iii) production approach iv) value-added approach and v) user approach. Between these approaches, only intermediation approach and production approach are mainly used to determined inputs and outputs for bank efficiency (Pakistan Research Repository). Berger and Humphrey (1997) recommended the production approach is suitable for measuring the bank efficiency braches, while intermediation approach is finest for evaluating efficiency of bank.

a. Intermediation Approach

Intermediation approach is basically established on bank's main purposed which is transferring funds from departments having financial excessive to departments having financial arrears. This approach is utilizing labour and capital of banks to generate loans and other returning assets from credits (Daley and Matthews, 2009).

b. Production Approach

Production approach is totally different with intermediation approach where this approach is not mainly concentrated on transferring funds. Production approach measures banks as ordinary company business generating deposit accounts and financial services by exploiting labour and funds from investor or depositors. Thus in production approach, labour and funds will be include in inputs except interest costs.

c. Asset Approach

Asset approach is a dissimilar type of intermediation approach where the outputs are defined by assets and largely through production of loans due to which banks have benefits compare other financial institution.

d. Value Added Approach

In value added approach, they're not only defined and determined inputs and outputs of bank efficiency but also their stake of value added should be determined. The advantages of this approach is can be used to measure any changes in banking systems especially banking technology.

METHODOLOGY

Burger and Humphrey (1997) revised 130 studies about financial systems from 21 countries that employ parametric methodology like stochastic frontier approach (SFA), thick frontier approach (TFA) and distribution free approach (DFA), and non-parametric methodology like DEA (data envelopment approach) and free disposal hull (FDH). They have proposed an comprehensive international standard literature review on financial institution efficiency. Based from this research, 5 percent of studied investigated financial institution efficiency in developing countries, 20 percent in developed countries excluding Australia and 75 percent of the studied investigated the United States (US) financial institution. Berger and Humphrey (1997) found that, financial institution (commercial banks, credit union) experience a standard efficiency around 77 percent. The researchers have divided their conclusion in three wide-ranging categories based on the main impact of every study, i) government policy, ii) universal research issues, and iii) to standardize financial institution managerial operation. Burger and Humphrey (1997) determined that parametric method outcomes seem like have a lower dispersion and higher mean efficiency estimates compared than non-parametric approaches.

There is a lot research made by scholar around the world to determined bank efficiency using parametric or non-parametric approach. It is very difficult to determine which approach to use because every approach have strengths and weakness (Pakistan Research Repository). The non-parametric approaches are straightforward to evaluate and this approach can be fix with no algebraic type of the inputs and outputs relationship (Coelli, Rao, O Donnell and Battese, 2005). In non-parametric approach there is no info about the production process, where inputs and outputs are used to estimates bank efficiency. On the other hand, production process is not always straightforward because certain inputs or outputs work under a network structure where maybe the output of the process is the inputs of another process. Fukuyama and Weber have introduced "two stage network system" model to overwhelm this problem (Fukuyama and Matoustek, 2010). Furthermore, normally researcher used non-parametric approach (DEA) does not accept unbalanced panel data. On the other hand, banking system so dynamic and comprehensive where the banks competing and stimulating market are important to measuring bank efficiency. This data are very important to determine bank efficiency and the excluding od top performer bank or exited of bad performer bank may effects in bank efficiency scores. Finally, in DEA models bank efficiency is measured contrary to bank good governance that wills a reason of misrepresentative results (Reynaud, 2010).

Parametric Approach

1. Stochastic Frontier Approach (SFA)

SFA is developed by Aigner, Lovell and Schmidt (1977) and Meesun and van der Broeck (1977) and is also known as EFA (economic frontier approach). In SFA, it tries to endeavour the remaining of the frontier into efficiency and noise by creating explicit expectations about the distribution of efficiency components.

In this approach, there is three main types i) relation to the specification of the efficient functional form, ii) efficiency distribution and iii) distribution of random error. The requirements of functional form are basically links to specification of a functional form. The most commonly of functional form are cost frontier functional form but in some situation the profit functional form will be used. This functional form shows the production relationship between inputs, outputs and environmental factors (for certain cases) (Berger and Humphrey, 1997).

When the functional form is formed, it will form two components i) the inefficient component and ii) the random error component. These two components is form by the deviation from the frontier. The random error components denote as random deviations (frontier) where it expected to be drawn from distribution (two sided) and fluctuation of random will stick to a symmetric normal distribution. The principal hypothesis is based on the assumption that each inputs or outputs or maybe both inaccurately evaluated. The inefficiencies components, on the other hand its drawn from one sided distribution, and usually supposed to follow an asymmetric half-normal distribution.

2. Distribution-Free Approach (DFA)

Distribution-free Approach was presented by Berger (1993) that using panel data approaches established by Schmidt and Sickles (1984). DFA is developed on the Stochastic Frontier Approach (SFA) logic but renowned which is not using assumption to the distribution (efficiency component).

Distribution-free Approach is specific functional form for the cost function and not carry out any specific form on the efficiency distribution compared than SFA, and is not like Thick Frontier Approach (TFA) where in TFA recommend that deviations within same group of firms (banks) are wholly random error and deviations between groups considered as inefficiencies. Alternatively, in TFA it presume that there is central efficiency (core efficiency) for every firms (banks) which stagnant over time, and random error incline out over time and required panel data set, and only panel evaluate of efficiency over the whole time interval are obtainable (Bauer et al., 1998).

3. Thick Frontier Approach (TFA)

Thick Frontier Approach was established by Berger and Humphrey (1991) and basically is used to regulatory conclusions because of the highly dispersed banking data nature and TFA only involved assumptions to allowing the evaluation of mean efficiency scores.

Berger and Humphrey (1997), TFA approach identifies a functional form and presumes that deviations from expected performance values between lowest and highest performance quartiles of study denotes as random error and at the time, whereas the differences between lowest and highest expected performance quartiles denotes as inefficiencies. Based from Thick Frontier Approach (TFA), there is no assumption on inefficiency or random error unless an assumption that inefficiencies contrast between highest and lowest quartiles and that random must exist between these quartiles.

Generally, Thick Frontier Approach does not present efficiency evaluates point for individual firm (bank), but presenting an evaluation of the common level of whole efficiency.

Schure et al (2004) developed new form of TFA or the new Recursive Thick Frontier Approach (RTFA) that are based from their previous effort in 2001. This approach basically is economic frontier approach in measuring technical efficiency that depend on an iterative procedure and verified to be advanced than SFA in panel datasets, particularly when level of efficiency change over time.

Non-Parametric Approach

1. Data Envelopment Analysis (DEA)

Data Envelopment Analysis (DEA) was established by Charnes et al (1978) to determine the efficiency of public sector non-profit organizations. This approach developed because the public sector non-profit organizations have multiple outputs with wide-range inputs, accounting profit evaluates are of small value and the efficient or inputs-outputs relationship is difficult to determine. Based from the Bauer et al (1998), DEA emerges from the assumptions that cost minimising or profit maximizing maybe not suitable, and where the price may not accessible or dependable. Sherman and Gold (1985) were the earliest to apply this approach to measuring efficiency in banking.

Data Envelopments Analysis is basically is a formed as piecewise linear combination where it relates to the sets of best-practice in the datasets for analysis, and producing a convex PPS (Production Possibility Set). Therefore, Data envelopment Analysis (DEA) efficiency scores for a certain DMU (decision-making unit) is not define by a total standard but relative to the another decision-making units in the certain dataset under deliberation (Casu & Molyneux, 2003).

Numerous outputs and inputs do not need pre-assigned weights a priority where it better to determine a set of top performing decision-making units and efficiency score for all decision-making units are measured. The efficiency score exhibit a sequence of weights where is evaluated from the data, one each from input and output that generates maximum efficiency score. The multipliers (combination input and output) are differ to the fixed weighting procedures and can be manipulated to measure any changes in the efficiency score for decision-making units, accompanying changes in input and output.

2. Free Disposal Hull Method (FDH)

These approaches are introduced by Deprins, Simar and Tulkens (1984) and the approaches depend on single assumption that production probabilities fulfil free disposability. Free Disposal Hull Method will guarantee that the efficiency score will influenced from only actually experimental performance.

Free Disposal Hull is a specific example of the Data Envelopment Analysis (DEA) model. In this approach the points on the lines relating to the Data Envelopment Analysis are excluded in the frontier. FDH productions set are combined only of the Data Envelopment Vertices and, in general produce bigger approximations of mean efficiency compared than Data Envelopment Analysis (Burger and Humphrey, 1997).

Economic Concept

There are two main economic concepts that are important to develops in relation to the productions of the efficient frontier, i) cost efficiency function (CEF) and ii) profit efficiency function (PEF). In certain situation, revenue function or alternative profit functions are included.

1. Cost Efficiency Functions (CEF)

Cost efficiency functions generally is measurement to find the relationship between bank's cost and BPB (best-practice-bank) cost in term of producing output with the same condition (Berger and Mester, 1997). Basically, cost efficiency function is derived from price of variables outputs, several fixed inputs (or outputs) and numbers of variables outputs, random error, efficiency and environmental causes. Based from the previous research by English et al (1993) recommend that CEF approach assumes that outputs are measured exogenously. Farrell's (1957) recommend that cost comparison must obviously be restrained to situations where all company (banks) in the datasets to be evaluated with the same prices of factor.

2. Profit Efficiency Function (PEF)

Berger and Mester (1997) defined that profit efficiency functions is measurement of bank to producing the standard maximum potential profit with a specific degree of inputs prices and output prices. Profit efficiency function identifies profits variables compared than cost variables and choose variables output prices, compared than retaining the entire outputs quantities statistically fixed, and then the profit dependent variables let for significance of revenue that can produced by variable outputs and variables inputs. Berger and Mester (1997) claimed that the profit efficiency are much better than cost efficiency concept because profit efficiency function justifies for errors from inputs and outputs side, and profit efficiency actually is likely economic goal of profit maximisation. Based from the previous research by Vivas (1997) states that revenues frontier measures revenue or outputs efficiency, while cost efficiency function measures inputs efficiency or cost and profit efficiency function determines both (inputs and outputs efficiency).

FINDINGS

Mokhtar, Abdullah and Alhabshi (2008), through their research in efficiency for Malaysian banking sector for a period of 1997-2003, and it is examined that conventional bank showing greater efficiency compares well-established Islamic banks. Asif, Ghulam, Asad, Atif and Mubasher (2013), on the basis of research findings and conclusions it is noticed that the Malaysian Islamic bank have yielded higher efficiency and Pakistani Islamic banks tumbling at counterpart. Islamic banking performance has been ahead to non-Islamic banks in operative efficiency during global monetary crises and acknowledge that survival of Islamic financial institutions even worst situation is sustainable and Islamic banking is projected to breed, sustain and will be widely acknowledged in coming time (Al-Samdi, Hamdan & Almsafir, 2013). International standard of regulatory framework indicates that countries really serious to improve their banks efficiency valuation and standardized accounting reflection to environmental factor (Nafis Alam, 2013).

There is a lot of literature before this that using simple and sophisticated approach to calculate efficiency of the banks like financial ratios or employed sophisticated programming like DEA and SFA. In this section, I will give an overview about DEA and SFA, and concentrate on its

methodology to give better explanation about the performance of Malaysian commercial banks. Based from the previous study, Yudistira (2004) employ a DEA technique to estimate banks efficiency for technical and scale efficiency. In this research investigates for 18 Islamic banks in 12 nations during year 1997 until year 2000, and the finding show that the inefficiency of Islamic banks is low compared conventional banks, around 10 percent's. There is a diseconomy of scale for small-to-medium Islamic banks. Another research (Bader et.al, 2007), using DEA method to estimated bank efficiency for revenue, cost and profit, have shown that there is no significant differences between commercial banks. The data is taken from 21 countries that involving 43 Islamic banks and 37 conventional banks for years 1990-2005.

Another research (Shamsir et al., 2008), have shown a similar finding from the previous research, that there is no big gap for banks efficiency between Islamic and conventional banks. In this research, they have using cost and profit efficiency to evaluate banks efficiency, in 21 countries that involving 37 conventional banks and 43 Islamic banks, from OIC region, and using Stochastic Frontier Approach (SFA) to estimate the bank efficiency. Onour and Abdalla (2010) worked on estimating efficiency and measures Islamic banks productivity changes in Sudan using data development analysis from 12 Islamic banks. Based on the findings, show that only two largest Islamic banks overall technically efficient, only one (smallest Islamic bank) secured pure technically efficient but the other banks was scale inefficient. Thus from this findings the size of the banks was found as key factor for scale efficiency rather than ownership. Based from the research (Bilal et al.2011), have used DEA to estimate the efficiency of Islamic banks and small conventional banks in Pakistan. The finding from the research show that overall inefficiency of Islamic banks, scale inefficiency was overriding by pure technical inefficiency effects. From this study, small conventional banks are less efficient compared Islamic banks in Pakistan. Another study (Ahmad et al, 2010) through their research, calculated efficiency measures of individual Islamic banks of Asian countries from year 2001-2006 based on DEA revealed that in 2004, the Islamic banks showed highest mean technical efficiency of 86.5% compared than scale inefficiency.

In Malaysian context, a study from Fadzlan and Sufian (2007) examine efficiency of Islamic banks that consist local and foreign banks for years 2001-2004, suggest that these banks have positive market share and contributed on Islamic banks efficiency. In this study also state that when the bank is more efficient, so the banks will increase its profitability. Tayabeh and Mysam (2014), use e-payment instrument to examine bank efficiency for 24 banks in Iran. The finding state that 78% of overall technical activities in Various Return to Scale (VRS) that the average level of overall technical efficiency is 78% in Various Return to Scale (VRS) model and 31% in Constant Return to Scale concept. From this finding, it shows that the output of Iranian bank should be increased by 22% based from the current input and the larger banks are less efficient compared than other banks. Hamim, Naziruddin and Syed (2006) have using Stochastic Frontier Approach to determine the efficiency of Malaysian commercial banks for year 1997-2003. Based from these studies, the efficiency score for Islamic banking increase at norm rates and at the same time the efficiency of conventional bank still sturdy but Islamic banking still less efficient compared than conventional banks. Conclusion from this study state that the Islamic foreign banks is 1 be likely efficient compare local Islamic banks and Islamic window banks are less efficient than full-fledge Islamic banking.

Islamic banks in turkey is correlative efficient compared than conventional banks, when estimated cost functions using SFA technique (El-Gamal and Inanoglu, 2005).As comparison, other study has shown the same result when using DEA technique with despite the limitation of investment instruments for Islamic banking. Malaysian Islamic banks manifest that Islamic banking significantly efficient contrast with other commercial banks (Mokhtar et al., 2006 and Abdul Majid et al. 2005). Nevertheless, based from the findings there is other point that can give an attention like environmental

factors. These studies does not control for any environmental factors whether these factors promptly affect efficiency or straight away influencing in approximation cost functions (Abdul Majid et al. 2011).

Another alternative specification of production technologies is using distance function approach. The researcher has using many techniques to estimates distance function like parametric approach (SFA) and non-parametric approach (DEA) (Cuesta and Zofio, 2005). Many of the previous studies that relate with distance function approach (Li et al., 2004 and Cuesta and Zafio, 2005) never explore and try to explain the relative efficiency between conventional and Islamic banks. In this paper will try explaining in details the right variables of operating environment that will give notable effect on efficiency estimation. Another literature that investigate cost efficiency relative in gulf countries like Bahrain, Saudi Arabia, Kuwait, Oman, Qatar and the UAE, have found that commercial banks including investment banks are more higher cost efficiency relative compared than Islamic banks (Alshammari, 2003). From this finding, there is no obvious difference in scale economic exist for these banks (M. Abdul Majid et al, 2011).

Another study has investigated banks efficiency in Gulf countries like Bahrain, Saudi Arabia Jordan and Egypt (Al-Jarrah and Molyneux, 2005). In this study, they have investigate and manage factors that affect cost inefficiency like liquidity, banks types, dummies, assets and concentration ratio, compared than use these factors as environmental variables to relate with cost function. From their finding, Bahrain have shown that their banks is highly efficient in term cost compared other banks from others countries. As comparison, when these factors like quality of loans and banks capital are directly controlled in cost functions. Other factors like banks types and country dummies also enable to affect the inefficiency of the banks (M. Abdul Majid et al., 2011). Alshammari (2003) have shown the different result where it found that Bahrain banks to be least cost efficient. The difference result between these findings occur because the researcher not give an attention the effect of controls variables when to evaluate banks efficiency.

In the recent studies, a lot of researcher use more complex techniques to find the determinant of bank efficiency like using Stochastic Frontier Approach and Data Development Analysis to evaluate banks efficiency between Islamic and conventional banks. In Malaysia banking industry, many conventional banks offered Islamic product and concentrated to develop new products that fulfill *Shariah* principle. So far, there are few review study that concentrated on productivity change in commercial banking and productivity performance of Islamic banks especially in Malaysia. Besides, the previous studies that compared productivity performance of IBS, Islamic and conventional banks, are probably one-sided perspective. The difference operation between these banks has lead further discussion when to forecast bank efficiency where the researcher must think imitation split because these banks have a different operating system (M. Abdul Majid et al.2011).These area of study offered huge potential knowledge to explore for researcher and then to find the relationship between efficiency and liquidity of banks very interesting subject to studies. In this studies try to explain bank efficiency using cost distance function approach because this approach is wide approach that suitable to estimate efficiency of the banks especially when involving Islamic banks that have a different system of banking. Some Islamic bank their objective is not just maximization of profit but to spread to the public Islamic banking especially to all Muslim. Based this situation the cost and profit approach is not a suitable approach to estimates the efficiency of Islamic banks because there are not profit orientation banks. Thus, in these studies it will give a significant impact to estimates efficiency using cost distance function approach and finally it will show that efficiency is one the determinants that influence performance of the banks.

CONCLUSION

The main purpose of this theoretical paper is tried to relate the effect of efficiency and liquidity into banks performance. The efficient and bank liquidity will give a significant impact to the performance of the banks. The liquidity risk is one the important subject of sustainability of the banks to face global financial crisis. Return on assets is good sign to determine banks profit and as an indicator for efficiency management for the banks (Limon MoinurRasul, 2013). It show that the capability of bank management to distribute and generate net profit from bank assets. In other word, when the bank produce higher return on assets, the higher productivity or yield to the banks (Samad, 2004). The other ratio that can give a significant impact to the performance of the banks is return on equity (ROE) ratio. This ratio measures the rates of return on the bases of capital and equity capital (Akhtar, Raza, Orangzab and Akram, 2011). Return on assets (ROE) shows the profitability that bank can generate from stakeholders funds and share the profit to bank shareholder in term of dividend. The higher values of ROE indicate higher financial performance (Limon MoinurRasul, 2013). ROE is also indicator for managerial efficiency (Ika and Abdullah, 2011). Return in deposits indicates profit that can be making when customers deposited their money into bank account. Besides, the higher return in deposits shows that the management of banks is efficient to generate customer money into higher return. However, profitability is only part of bank performance story (Samad and Hasan, 1999).

According to Ali Said (2013), there are very limited research that studies between risk and efficiency in Islamic banks. In this paper will focuses on liquidity risk and efficiency of the banks. Liquidity risk can be defined as potential shortfall effect from the inability of banks whether to fulfill its responsibilities or to raise its fund in assets when the banks plunge outstanding without suffering any unwanted costs or losses (Idries, 2012). The banks will use their hedging decision to protect the bank from any undesirable risk depend on regulatory constraint, primary liability ratio, the amount of liquidation fees, the unpredictable of the uncertain assets and the range between deposit and interest rate of the banks (Bauer and Ryser, 2004). Islamic banks in Pakistan have shown an improved performance in terms of return and an asset recognized to develop risk management when the bank have a higher liquidity ratio (Siddiqui, 2008).

The other study that investigate liquidity risk management in Pakistan for Islamic banks have shown that Islamic banks are positive but insignificant rapport of between size of the banks and liquidity risk management. From this study also show that net-working capital ratio of Islamic banks also positive correlated but highly insignificant with liquidity risk management (Muhammad et al., 2011). Another study (Muhammad et al., 2012) examines the relationship between liquidity risk and credit risk in commercial banks in Pakistan, and recommends that conventional banks have better performance in profitability and liquidity management compared with Islamic banks. Nevertheless, Islamic banks have better result compared conventional banks in credit risk management and solvency maintenance.

Another risk that can give significant impact is operational risk. Operational risk can cause directly or indirectly deficit to the banks that maybe effect from low quality of human capital, technology, inadequate internal practices or from outside actions (BCBS, 2001, p.2). Based from the previous study (Al-Tamimi and Al-mazrooei, 2007; Hassan, 2009), discover that Islamic and conventional banks faced related credit risk and operational risk between this banks. The next research (Ray and Cashman, 1999) has showed that operational risk will stimulus assessment making in another methods. Operational risk in conventional banks is not significant and less complicated compared with Islamic banks because of the sole contractual characteristic and common legal nature of Islamic banks systems (Marliana, 2011). Berger et al. (1997) have investigated the correlation risks and efficiency and conclude that there is negative correlation between risk and cost efficiency in disastrous bank.

According to Berger et al. (1997), based from this negative correlation, the inefficient banks will faces difficulty to evaluate their credit risk, dilemma of control their inside cost, and thus the bad management of cost factor will increase with higher credit risk.

The countries that apply dual banking system in their financial system is very interesting to study especially in efficiency issue. Based the previous study by Alam (2012), the risk and bank inefficiently have showed that these variables are negatively correlated for Islamic banks and contrary correlated for conventional banks. From this study, obviously emphasize that there is intrinsic dissimilar between risk and efficiency correlation for Islamic and conventional banks. According to Y. Altunbas et al. (2007), based from their study for European banks between 1992 and 2000 have showed that inefficient European banks tends to keep higher capital and accept lower risk. Based from this study also state that for the whole European country it look like banking system liquidity is positively correlated to inefficiency from country-specific estimation. Muhammad et al. (2013) have investigated risk and efficiency in the Islamic banking system in MENA country. In this study, they have employs Data Envelopment Analysis (DEA) model to estimate efficiency and financial ratio to measure liquidity risk. Based from this study, liquidity risk is insignificant relationship to efficiency in the banking system in MENA countries.

REFERENCES

- Abdul-Majid, M. Mohammed Nor, N.G, and Said, F, F, (2005) Efficiency of Islamic banks in Malaysia, in *Islamic Finance and Economics Development* (Eds) M. Iqbal and A. Ahmad, Palgrave Macmilan, New York, pp. 94-115.
- Aigner, D. J., Lovell, C. A. K, and Schmidt, P, (1977) Formulation and estimation of stochastic frontier production functions models, *Journal of Econometrics*, 6, 21-37.
- Abdul-Majid M, Saal DS, Battisti G (2008) The Efficiency and productivity of Malaysian banks 1996-2002: an output distance function approach. 21st Australasian Finance and Banking Conference: 2012-49. Australian School of Business, The University of New South Wales, Sydney.
- Abdul-Majid M, Saal DS, Battisti G (2011) The impact of Islamic banking on the cost efficiency and productivity change of Malaysian commercial banks *Journal of Applied Economics* 43: 2033-2054.
- Aigner, D.J., C. A. K. and Schmidt, P. (1977) Formulation and estimation of stochastic frontier production functions, *Journal of Econometrics*, 6. 21-37.
- Ali Said (2013) Risk and efficiency in the Islamic banking systems: The case of selected Islamic Banks in MENA region, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3 (1), 66-73.
- Allen, L. and Rai, A. (1996) Operational efficiency in banking: an international comparison, *Journal of Banking and Finance*, 20. 655-72.
- Altunbas, Y., Evans, L. and Molyneux, P. (2001) Bank ownership and efficiency, *Journal of Money, Credit and Banking*, 33, 926-54.
- Berger, A. N, and De Young , R. (1997) Problems loans and cost efficiency in commercial banks, *Journal of banking and Finance*, 21, 849-70.
- Berger, A. N., George, R.G. C., Cull, R., Klapper, L., and Udell, G. F, (2005) Cooperate governance and bank performance: a joint analysis of the static, selection, and dynamic effects of domestic, foreign, and state ownership, *Journal of Banking and Finance*, 29, 2179-221.
- Berger, A. N. and Humphrey, D. B. (1997) Efficiency of financial institution international survey and directions for future research, *European Journal of Operational Research*, 98. 175-212.

- Berger, A. N. and Mester L.J. (1997) Inside the black box: what explains differences in the efficiencies of financial institution? *Journal of banking and Finance*, 21,895-947.
- Bhattacharyya, A., Lovell. C. A. K. and Sahay, P. (1997) The impact of libealization on the productive efficiency of Indian commercial banks, *European Journal of Operational Research*, 98, 332-45.
- Bonaccorsi di Patti, F., and Hardy, D. C. (2005) Financial sector liberalization, bank privatization, and efficiency: evidence from Pakistan, *Journal of Banking and Finance*, 29, 2381-406
- Bos, J. W. B. and Kool, C. J. M. (2006) Bank efficiency: the role of bank strategy and local market conditions, *Journal of Banking and Finance*, 30, 1953-74.
- Brown, K. and Skully, M. (2003) A comparative analysis of Islamic bank efficiency, in *International Banking Conference*, Prato, Italy.
- Carvalho, O. and Kasman, A. (2005) cost efficiency in the Latin American and Caribbean banking systems, *Journal of International Financial markets, Institutions and Money*, 15, 55-72.
- Casu, B. and Girardone, C. (2002) A comparative study of the cost efficiency of Italian bank conglomerates, *Managerial Finance*, 28, 3-24.
- Cavallo, L. and Rossi, S. P. S. (2002) Do environmental variables affect the performance and technical efficiency of the European banking systems? A parametric analysis using the stochastic frontier approach, *The European Journal of Finance*, 8, 123-46.
- Chang, C. E., Hassan, I, and Hunter, W.C. (1998) Efficiency of multinational banks: an empirical investigation, *Applied Financial Economics*, 8, 689-96.
- Choudary, M. A. and Hussain, M. M. (2005) A paradigm of Islamic money and banking, *International Journal of Social Economics*, 32, 203-217.
- Clemens Bonner (2012) Liquidity regulation, Funding cost and corporate lending, DNB Working Paper No. 361, De Nederlandsche Bank, Amsterdam.
- Coelli, T., Estache, A., Perelman, S. and Trujillo, L. (2003) *A Primer on Efficiency Measurement for utilities and Transport Regulators*, The World Banks, Washington.
- Coelli, T., Perelman, S. and Romano, E. (1999) Accounting for environmental influences in stochastic frontier models with application to international airlines, *Journal of Productivity Analysis*, 11, 251-273.
- Detragiache, E. and Gupta, P. (2004) Foreign banks in emerging markets crisis; evidence from Malaysia. IMF Working Paper No. WP-04-129, International Monetary Fund, Washington, DC.
- El-Gamal, M. A. and Inanoglu, H. (2005) Inefficiency and heterogeneity in Turkey banking: 1990-2000, *Journal of Applied Econometrics*, 20, 641-65.
- Ferrier, G. D. and Lovell, C. A. K. (1990) Measuring cost efficiency in banking, econometric and linear programming evidence, *Journal of Econometrics*, 46, 229-46.
- Girardone, C., Molyneux, P. and Gardener, E. P. M. (2004) Analysing the determinants of bank efficiency: the case of Italian banks, *Applied Economics*, 36, 215-27.
- Hamid, S. A. and Ahmad, F. (2002) Performance evaluation of the Islamic banking scheme in Malaysia, *Banker Journal*, 118, 19-23.
- Hassan , M. K. (2003) Cost, profit and X-efficiency of Islamic banks in Pakistan, Iran and Sudan, in *Paper Presented at International conference on Islamic Banking: Risk Management, Regulation and Supervision*, 30 September – 2 October, Jakarta, Indonesia.
- Hassan, M. K. (2005) The cost, profit and X-efficiency of Islamic banks, in *12th Annual Conference*, Economic Research Forum, Cairo.
- Hassan, M. K. and Bashir, A. H. M. (2003) Determinants of Islamic banking profitability , *10th Annual Conference*, Economic Research Forum, Marrakesh.

- Haasoune, A. (2002) Islamic banks' profitability in an interest rate cycle, *The Arab Bank Review*, 4, 54-8.
- Iqbal, M. (2001) Islamic and Conventional banking in nineties: a comparative study, *Islamic economic studies*, 8, 1-27.
- Isik, I. and Hassan, M. K. (2002) Technical, scale and allocation efficiencies of Turkish banking Industry, *Journal of Banking and Finance*, 26, 719-66.
- Isik, I and Hassan, M. K. (2003a) Financial deregulation and total factor productivity change: an empirical study of Turkish commercial banks, *Journal of Banking and Finance*, 27, 1455-85.
- Isik, I and Hassan, M. K. (2003b) Financial disruption and bank productivity: the 1994 experience of Turkish banks, *The quarterly Review of Economics and Finance*, 43, 291-320.
- Jondrow, J., Lovell, C. A. K., Materow, I. S. and Schmidt, P. (1982) On the estimation of technical inefficiency in the stochastic frontier production function model, *Journal of Econometrics*, 19, 233-8.
- Samisoni, F. M (2010). The efficiency of the commercial banks in six Pacific Island countries unpublished doctoral dissertation, Massey University.

ISSUE OF *BAI' WA SALAF* (COMBINATION OF SALE AND LOAN CONTRACT) IN *TAWARRUQ* BASED DEPOSIT PRODUCT: A PRACTITIONER'S PERSPECTIVE

MOHAMAD SYAFIQE ABDUL RAHIM

OCBC Al-Amin Bank Berhad

mohamadsyafiqe@ocbc.com

ABSTRACT

The Malaysia Islamic banking market has expanded rapidly and it continues to embrace innovative structure, as underlined by the launch of Islamic banking products using various Shariah concepts. One of the most popular Shariah concept used by Islamic Banks across all market segment in Malaysia is Tawarruq (Commodity Murabahah). In recent years, Centre Bank of Malaysia has been issuing various Shariah resolutions and Shariah related policies to be complied by Islamic banks. Whilst this initiative is praiseworthy in strengthening and standardising the Shariah compliance culture, there are several issues which may impact the operational aspect of a bank. This paper will focus to discuss on the Shariah and operational concerns in Tawarruq based deposit product where the analysis will focus on the issue of prohibition of Bai` Wa Salaf. In addition, this paper will also provide some example of financial structures which already in Malaysia market as case study and reference. This article is based on qualitative research approach which is purely based on primary data gathered through library research and interview.

Key Words: *Bai` wa salaf*, *tawarruq*, deposit product, Islamic banking, *shariah*

INTRODUCTION

Islamic banking industry particularly in Malaysia is evolving over time and gradually maturing to reach a level where its financial instruments are on par and competitive with conventional banking products. In terms of depository instrument, whilst all banks are committed to boost their capital liquidity to meet Basel III requirements, the same also applies to Islamic banks. As a result, Islamic banks are pushing aggressively to increase the deposit acceptance especially in retail segment. Arising from that, new innovative Islamic deposit products are structured to meet such demand. One of the most widely used and popular *Shariah* concepts underlies Islamic deposit product is *Tawarruq*.

Despite the rapid development and offering of Islamic deposit products, there are several *Shariah* issues particularly involving *Bai` Wa Salaf* which somehow affect the practice of *Tawarruq*-based deposit products. This is mainly due to recent resolutions made by *Shariah* Advisory Council (SAC) of BNM with regard to products structured using *Tawarruq*. The motivation of this paper is to highlight the issues and analyse it from *Shariah* and operational perspective. In addition, the analysis will also provide current financial arrangement in the market which have *Bai` Wa Salaf* element as case study.

RESEARCH METHODOLOGY

The research is qualitative in nature whereby review and analysis will be carried out on primary and secondary texts in classical and contemporary *Fiqh* literature in understanding the subject and its related issues. It also involves investigative examination on relevant literature including fatwas, resolutions, standards and relevant documents such as statutes and guidelines issued in Malaysia by

the regulators. Moreover, in order to get a better understanding on the issue concerned, a series of interviews and discussions with *Shariah* Officer, academicians and practitioners are carried out.

ESSENCE AND HISTORICAL PATH OF ISLAMIC DEPOSIT PRODUCT

Malaysia is one of the unique countries which operate a dual banking system where Islamic banking system operates in parallel with the conventional system.¹ Similar to conventional banks, all banking facilities such as deposit account, financing and other products are also available in Islamic banks. In terms of deposit product, what makes Islamic deposit product different from conventional is due to the underlying transaction used in the product structure. While conventional deposit products use loan as the underlying contract with the element of interest, Islamic deposit products do not have interest element embedded. As owners of the money so deposited, customer position according to *Shariah* is that of real owners; they are not creditors imposing interest to the institutions as would be the case if they were depositors with conventional bank.

Normally there are two types of account offered by bank namely Current or Saving Account (“CASA”) or Term Deposit Account.² Generally, CASA permits the customer to deposit and withdraw money at any time. It does not have maturity date; therefore the cash can be withdrawn at any time based on customer’s demand. However, the main point which differentiates between saving and current account is the presence of cheque book in the later. As for Term Deposit Account (also commonly known as General Investment Account-GIA or Islamic Fixed Deposit), it is a type of arrangement where customer’s deposits are held at the bank for a fixed term such as 3-month, 6-month, etc. These deposits will then be deposited in a number of investment pools where it will be invested in *Shariah*-compliant investments. The money deposited can only be withdrawn at the end of the term or when it reaches its maturity.

In the early days of Islamic banking in Malaysia, majority of Islamic banks structured their CASA and Term Account based on *Shariah* contracts either in the form of *Qard* (loan), *Wadi`ah Yad Dhamanah* (guaranteed safe-keeping), *Wakalah bi al-Istithmar* (agency to invest) or *Mudarabah* (profit sharing). Before the inception of *Tawarruq* concept, these four contracts are the most popular contracts being used by Islamic banks in structuring their Islamic deposit products. Due to system limitation and lack of commodity trading platform, Islamic banks were more favour to use either *Wadi`ah* or *Mudarabah* contracts in structuring Islamic deposit products. This was also because of the complexity in doing *Tawarruq* transaction as compared to the foregoing mentioned contracts which are more ‘plain vanilla’ and involve straight forward structure.

Having said that, now the trend has changed. Islamic banks are more inclined to apply *Tawarruq* concept when structuring depository products. Reason being is because of the latest regulatory requirement under Islamic Financial Services Act 2013 in classifying of Islamic deposit account and investment account. In a nutshell, all Islamic banks now need to differentiate between Islamic deposit which is principal guaranteed product and investment account which is purely investment product where the principal is not guaranteed. By looking at the nature of each of *Shariah* contracts, it means that all Islamic deposit products using *Wadi`ah Yad Dhamanah* and *Qard* are principal guaranteed thus will be protected by the Malaysia Deposit Insurance Corp (PIDM). The remainders, on the other hand, which apply *Shariah* contracts like *Mudarabah* or *Wakalah bi al-*

¹ This has been clearly mentioned in Section 27 Central Bank Act 2009 which read “The financial system in Malaysia shall consist of the conventional financial system and the Islamic financial system”.

² There may be other types such as Time Deposit Account, Call Account, etc. However for the purpose of this article, the author limits the discussion only for CASA and Term Account.

Istithmar as the underlying contract are considered investment accounts and are not-principal guaranteed hence, not be protected by the Malaysia Deposit Insurance Corp (PIDM).

For such reason, Islamic banks need to find alternative to ensure ‘principal guaranteed’ feature be retained so as to be classified and complied with the definition of Islamic Deposit. Furthermore, this is also due to the issue of public readiness and lack of public awareness in accepting the fact that, the money deposited by them will no longer be protected as well as they may or may not receive return. At this juncture, the only alternative structures are to use either *Wadi`ah* or *Tawarruq* concept. However, *Wadi`ah* contract has raised several controversial issue particularly on prohibition of granting *Hibah* (gift) as return by bank to customer. Moreover, the used of the contract is also very restrictive where the latest resolution prohibits bank to disclose not only the indicative return but also the historical payment of return to the public.³ As such, the only feasible concept left now is *Tawarruq*.

TAWARRUQ CONCEPT: FIQH PERSPECTIVE

The term *Tawarruq* derived from the root word *al-Wariq*, which means minted silver (dirham).⁴ The term *Tawarruq* in the juristic technical meaning of it is defined as sale of asset involving three parties where the first party sells the asset to a second party. Subsequently the second party sells it to a third part.⁵ This transaction is called *Tawarruq* because when the purchaser bought the asset, he has no intention of using or getting benefit from it, but merely to facilitate him to obtain cash (*Waraqah Maliyyah*).⁶

Generally, there are different in opinion amongst Islamic scholars with regards to the permissibility of *Tawarruq*. Dr Wahbah al-Zuhaily in his paper presentation in the 19th OIC Fiqh Academy Conference provides two classical views on *Tawarruq*; namely those who accept and reject *Tawarruq*. The scholars who allow *Tawarruq* are Abu Hanifah, Abu Yusuf, Shafiites and Ahmad.⁷ This view is supported by the Quranic verse, Allah said “...and Allah permits trade and prohibits *Riba*”.⁸ They argue that the word trade denotes the generality of all types of trade. In other words, the word ‘trade’ in the verse — because it is prefixed with the definite Arabic article, ‘al’ which indicate generality; thus, it encompasses all forms of sale transactions, including *Tawarruq*.

On the other hand, the scholars who rejected *Tawarruq* and deemed it impermissible include the Malikites, `Umar ibn Abd al-Aziz, scholars from Hanafites like Muhammad Ibn al-Hasan al-Shaybani and later generations of the Hanbalites, namely two prominent scholars, Ibn Taymiyyah and his disciple Ibn Qayyim al-Jawziyyah.⁹ The basis of its prohibition is because the application of *Tawarruq* is similar to *Bai` al-`Inah* (sale and buy back) in which, the purpose of the transactions are fictitious for liquidity purposes, i.e to get cash. Further, this kind of sale is forbidden because it is a *Zari`ah* (way) or *Hilah* (illegal excuse) to legitimate *Riba* (interest-based transaction).

³ The SAC of BNM had resolved and confirmed in the 147th meeting on 27 May 2014 that the giving of *Hibah* is not allowed unless it is purely based on the borrower’s discretion, not pre-conditional to the *Qard* contract and not promoted or marketed to any potential lender. In addition, the bank must not reveal the historical payment of *Hibah* to the public including to the customer with the purpose of attracting potential lenders. (Refer to http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_about&pg=en_sac_updates&ac=429. Retrieved on 12 July 2014)

⁴ Lisan al-‘Arab, p. 374

⁵ Al-Mawsu‘at al-Fiqhiyyah al-Kuwaytiyyah: 14/147

⁶ Extracted from *Shariah Resolution in Islamic Finance*. 1st Edition, Kuala Lumpur: BNM, p. 62-65.

⁷ Refer to discussion in Wahbah Al-Zuhayli (2009) *Al-Tawarruq* Haqiqatuhu Anwanuhu al-Fiqhi al-Ma`ruf wa al-Masrafi al-Munazzam, Retrieved from <http://www.isra.my/media-centre/downloads.html?task=finish &cid=80&catid=20>

⁸ Al-Baqarah (2: 257)

⁹ Wahbah al-Zuhayli (2009), op. cit., p. 9-10

Notwithstanding the foregoing discussion and differences in opinion regarding *Tawarruq*, the SAC of BNM in its 51st meeting held on 28 July 2005 had resolved that deposit and financing products based on the *Tawarruq* concept which is also known as Commodity *Murabahah* is permissible.¹⁰ The term *Tawarruq* is sometimes being used interchangeably with the term Commodity *Murabahah*. Nonetheless, regardless the terms used, both are the same. For clarity, the term Commodity *Murabahah* was introduced by academician and banker since normally the trading would involve commodities as the underlying asset for the *Murabahah* transaction.

STRUCTURE OF TAWARRUQ-BASED DEPOSIT PRODUCT

As explained in the previous section of this paper, the classical *Tawarruq* involves three parties where the first party sells an asset to a second party at mark-up (*Murabahah*) price. Subsequently the second party sells the same to a third party. By applying the classical structure of *Tawarruq*, Islamic bankers try to imitate and apply the same spirit in the financial instrument. As deposit product is an instrument to generate return or profit for customer, the *Tawarruq* arrangement should provide the same economic benefit and behave similar to normal deposit product.

However, the main challenge for contemporary *Tawarruq* structure is to ascertain the asset since *Tawarruq* requires underlying asset be initially owned by customer in order to comply with one of its tenets. This is where the role of Commodity Trading Platform comes into picture. This platform will provide the service as intermediary to find commodities supplier or vendor for buying and selling of *Shariah* compliant commodities such as metal, crude palm oil, cooper, plastic raisin, cocoa or even telecommunication airtime. Some of the well-known platforms are Bursa *Suq al-Sila'* of Bursa Malaysia, London Metal Exchange (LME) and As-Sidq. By having this platform, it will assist in identifying commodities supplier for *Tawarruq* transactions due to the fact that the main objective of *Tawarruq* arrangement is not to own asset rather to facilitate in generating cash (*Waraqah Maliyyah*).

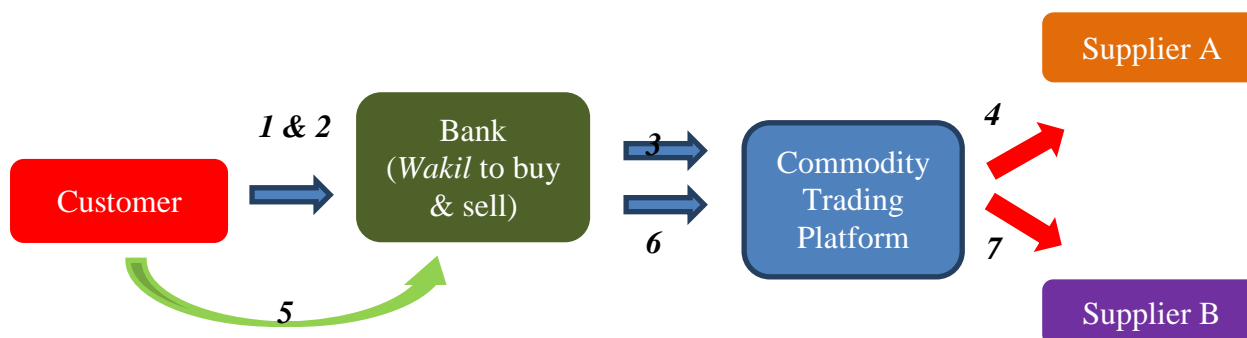
By virtue of that, the generic banking structure of *Tawarruq* will involve four parties. Firstly, the customer purchases commodities from third party through Commodity Trading Platform and subsequently sells the commodities to the bank on mark-up basis where the profit margin will be agreed upfront. The mark-up portion will be the profit that the customer will enjoy. For that reason, the customer may get the profit upfront or upon maturity of the account. Once bank has purchased the commodities from customer, the bank will sell the commodities to another third party through Commodity Trading Platform. Nonetheless, normally the bank will engage directly with the Commodity Trading Platform. Arising from that, the Islamic bankers have explored using *Wakalah* (agency) arrangement to ease the purchase of commodities by customer without the need for customer to deal directly with commodity supplier.

On that note, the current industry practice of *Tawarruq* based deposit product will always involve *Wakalah* arrangement. However, it is worthnoting that due to the feature and nature of CASA product which is structured without a fixed term period unlike Term Account such as General Investment Account, *Tawarruq* is not feasible and workable to meet operational needs. *Tawarruq* based deposit product would requires an actual sale and purchase transaction be executed to generate the profit portion. For CASA product, there is no fixed term of maturity and customer can always withdraw and deposit their money at any time. As such, there is operational constraint in determining the purchase and selling price to conclude the transactions requirement. For that reason, the current *Tawarruq* concept is only workable for Term Deposit and not for CASA product.

¹⁰ Resolution No. 60 and 61, *Shariah* Resolution in Islamic Finance (2010). 2nd Edition, Kuala Lumpur: BNM, p. 94-96

In this regard, there are two common structures applied by Islamic banks in Malaysia namely the dual *Wakalah* arrangement and *Wakalah* with *Wa`d* (promise) arrangement. The explanations of each structure are described below (Diagram 1 and Diagram 2). The structures are also consistent with the requirement under Exposure Draft on *Tawarruq* issued by BNM.

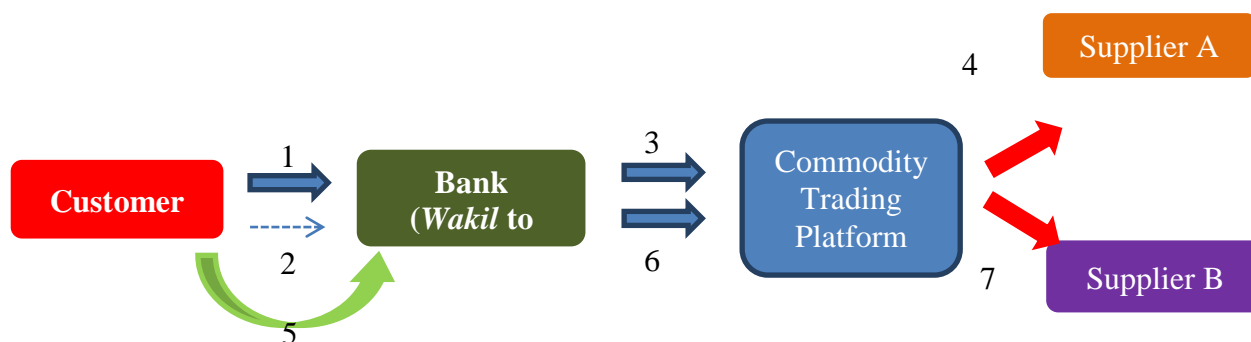
Diagram 1: Dual *Wakalah* Arrangement for *Tawarruq* based deposit product



Source: Author's own

1. The Customer appoints the Bank as *Wakil* (agent) to purchase *Shariah*-compliant commodities at such quantum, pricing and time as the Bank deems fit so long as the total price is equivalent to the deposit amount made by Customer.
2. The Customer also appoints the Bank as *Wakil* to sell the same commodities to any party including to the Bank itself when the Customer has constructive possession (*Qabd al-Hukmi*), at *Murabahah* Price (deposit amount + profit rate).
3. The bank as *Wakil* will engage with Commodity Trading Platform to purchase commodities at a specified price equivalent to the deposit amount.
4. The Commodity Trading Platform will identify the supplier and purchase the commodities as requested by bank. Once the commodities are purchased from the supplier, it is deemed that customer has constructively possessed the commodities (via bank as *Wakil*).
5. Pursuant to the appointment of bank as *Wakil* to sell-off the commodities, the bank will sell the commodities to itself at an agreed *Murabahah* Price (deposit amount + profit rate). The price is payable on deferred basis upon maturity period of the account.
6. As the new owner of the commodities, the bank will engage with Commodity Trading Platform to sell the commodities to another supplier other than previous supplier.
7. The Commodity Trading Platform will identify the supplier and sell the commodities as requested by bank. Once the commodities are sold to the supplier, the bank will get cash on spot basis which equivalent to the deposit amount.

Diagram 2: Wakalah with Wa`d Arrangement for Tawarruq based deposit product



Source: Author's own

1. The Customer appoints the Bank as *Wakil* (agent) to purchase *Shariah*-compliant commodities at such quantum, pricing and time as the Bank deems fit so long as the total price is equivalent to the deposit amount made by Customer.
2. The Bank provides an undertaking/promise (*Wa`d*) to purchase the same commodities from the Customer once the customer has constructively possessed (*Qabd al-Hukmi*) of the commodities. The *Murabahah* Price will equivalent to the deposit amount + profit rate.
3. The bank as *Wakil* will engage with Commodity Trading Platform to purchase commodities at a specified price equivalent to the deposit amount.
4. The Commodity Trading Platform will identify the supplier and purchase the commodities as requested by bank. Once the commodities are purchased from the supplier, it is deemed that customer has constructively possessed the commodities (via bank as *Wakil*).
5. Pursuant to the undertaking (*Wa`d*) made by the bank at the outset, once the commodities are constructively possessed by customer, it is sold to the bank at the agreed *Murabahah* Price (deposit amount + profit rate). The price is payable on deferred basis upon maturity period of the account.
6. As the new owner of the commodities, the bank will engage with Commodity Trading Platform to sell the commodities to another supplier other than previous supplier.
7. The Commodity Trading Platform will identify the supplier and sell the commodities as requested by bank. Once the commodities are sold to the supplier, the bank will get cash on spot basis which equivalent to the deposit amount.

BAI` WA SALAF AND ITS PROHIBITION IN TAWARRUQ-BASED DEPOSIT PRODUCT

Bai` Wa Salaf refers to a sale contract combined with loan contract. This type of contract is prohibited based on Hadith of Rasullulah (*Sallahu `Alaihi Wassallam*): “*Ismail bin Mas`ud had told us from Khalid from Hussein al-Mu`allim from `Amru bin Shuaib from his father from his grandfather: Verily Rasulullah (Sallahu `Alaihi Wassallam) forbids combination of salaf (debt) and sale, two conditions within a sale, and profit without guarantee (without taking a risk)*”. Imam Malik defines *Bai` Wa Salaf*, the contract of selling and lending, as being like one man saying to another: “*I shall purchase*

your goods for such and such if you lend me such and such". If they agree to a transaction in this manner, it is not permitted. If the one who stipulates the loan, abandons his stipulation, the sale is permitted. Imam Ahmad explained *Bai' Wa Salaf* as if a person gives a loan to someone and then sells to him something at a higher than market price.¹¹

Technically, *Bai' Wa Salaf* is combination of sale contract and loan contract. It is prohibited despite the fact that both sale and lending are valid transactions when treated individually. This is because in every loan contract, the lender is prohibited from getting benefit from the borrower. The benefit could be in any form and not restricted in the form of money. Ibn Taymiyyah states that scholars agreed that whenever the creditor stipulates any extra benefit to be added to the amount of his loan, it is prohibited. Rasulullah (*Sallahu 'Alaihi Wassallam*) prohibited combining a sale and a loan because if a man gives a loan to someone and sells him something in the same time the seller will take extra advantage for the sake of the loan.

The Shariah Advisory Council of Bank Negara Malaysia ("SAC") in its 151st meeting on 30th September 2014 has discussed on the issue of prohibition of *Bai' Wa Salaf* in *Tawarruq*-based deposit product in Islamic bank in Malaysia. It was resolved that where the *Murabahah* sale in *Tawarruq* is executed by the *Wakil* (agent) on a date later than the date on which the fund is accepted from the *Muwakkil* (principal), the Islamic bank must fulfil the following requirements:

- i. The fund/deposit must be held based on trust (*Amanah*) by the *Wakil*;
- ii. Both the *Wakil* and *Muwakkil* must ensure that funds/deposits accepted from the *Muwakkil*/depositor shall not be treated as loan (*Qard*) to the agent prior to the execution of *Tawarruq* between the *Wakil* and *Muwakkil*. Such usage of the fund as a *Qard* may be tantamount to *Bai' Wa Salaf* which refers to combining between loan and a sale (*Murabahah*) which is prohibited.

THE PRACTICALITY AND OPERATIONALISATION OF THE SAC RESOLUTION

From the foregoing resolution, there are several issues in terms of the practicality of doing *Tawarruq* transaction in accordance to the latest resolution.

1. The arrangement of the bank holding money deposited by customer prior to actual *Tawarruq* transaction is currently being practiced in *Tawarruq* based deposit product in the market. For instance, if customer deposits money under *Tawarruq* based deposit account, most of the time, the bank will only do the *Tawarruq* transaction on the subsequent date upon such placement. This is because, depending on the Commodity Trading Platform, the bank needs to observe the cut-off time stipulated by the Trading Platform hence it is beyond bank's control. It is not practical for the bank to conclude *Tawarruq* transaction on the same day as it may raise operational constraint on bank's part. For that reason, bank needs to set a certain cut off time everyday to determine whether *Tawarruq* transaction can be concluded on the same day or on the next day.
2. Operationally, it is not practical to execute *Tawarruq* transaction on the same day since for some Islamic banks, *Tawarruq* transaction is normally handled by one department and centralised in Bank's headquarter instead to be done at branch level. The problem will arise due to different working day at certain states in Malaysia such as Kelantan, Terengganu, Kedah and Johor. For

¹¹ Muhammad Ayub (2007), *Understanding Islamic Finance*, Wiley: London, p. 145

example, if a customer opens a *Tawarruq* deposit product at Kelantan branch on Sunday (working day in Kelantan), the *Tawarruq* transaction can only be done on the next working day since the department in charge of doing *Tawarruq* transaction is not working (Sunday is public holiday in KL).

3. If the *Tawarruq* is not executed on the placement date, the bank must hold the money as trust (*Amanah*) where according to *Shariah*, it cannot be utilised by the bank since it will be considered as *Qard* hence, triggering the prohibition of *Bai` Wa Salaf*. Operationally, it is not practical since as part of bank's role of doing "banking business" as per Islamic Financial Services Act 2013 (IFSA), it is always bank's practice and in accordance to bank's policy to invest funds and not to treat it in idle position even for one day. Therefore, Treasury department will normally invest the funds in any *Shariah* compliance investment to generate return for example in overnight placement.

ANALYSIS FROM SHARIAH PERSPECTIVE

From *Shariah* perspective, the analysis will look into the following essential discussions with regard to the issue.

The status of money deposited by customer

The main issue concern is on the status of money deposited by customer if the actual *Tawarruq* transaction is performed not on the placement date. Based on the SAC resolution, the funds shall be deemed as trust (*Amanah*) by the bank until the *Tawarruq* is concluded. The Author agrees with this view in which to regard it as *Wadi`ah* contract or safekeeping guaranteed contract. This arrangement is consistent with the view which can be referred as follows:

*"Property received, under his appointment as Wakil, by a person, who is Wakil to sell or buy, or to pay or receive a debt, or to receive an existing specific thing is like a thing deposited for safe keeping. If it is destroyed without fault and there is no neglect, no compensation is necessary."*¹²

From the above deliberation, in the case of *Tawarruq* deposit based product, the bank who is the appointed *Wakil* to purchase commodities, will keep the funds on its custody for the purpose of *Tawarruq* transaction as agreed by the bank and customer. This arrangement seems to be in line with the above view. However, according to the SAC resolution with regard to this issue, it specifies that the status of funds shall be considered as *Amanah*, only if the funds are not used for *Tawarruq* transaction on the same placement day.

On that note, there will be holding period of minimum one night or more in which the bank will keep and hold customer's money before completing the *Tawarruq* transaction on the subsequent date. Having said that, this resolution is arguable on the basis that even the *Tawarruq* transaction is done on the same day of the placement date, the element of *Wadi`ah* still exists. For example, if placement is made by customer at 10am and the bank will only do the *Tawarruq* transaction at 12pm on the same day, there is still holding period between 10am to 12pm in which the bank shall hold the money as *Wadi`ah*.

¹² Article 1463, Majallah al-Ahkam al-Adliyyah

As such, it makes no different if the *Tawarruq* is done on the same or later date as the element of *Wadi'ah* is always embedded in *Wakalah* arrangement whenever *Muwakkil* provides upfront money to *Wakil* as purchasing agent. In another simple example, if Syafiqe asks Aizat to safe keep his money for 5 minutes, it is still considered as *Wadi'ah* similar to if Syafiqe requested Aizat to safe keep her money for 1 or 2 days. In both scenarios, *Wadi'ah* contract still apply regardless of the period is short or long. To the best of Author's knowledge, there is no nas or dalil in al-Quran, *Hadith* or *Ijma'* which differentiate validity of *Wadi'ah* contract depending on its period.

The permissibility for bank to utilise customer's money which is held under *Amanah* prior to *Tawarruq* transaction

It is worthnoting that in the current Islamic financial context, trust (*Amanah*) is considered under *Wadi'ah* contract whereby the asset owner deposits his asset to another party on trust basis for safe keeping. Majority of *fiqh* scholars classify *Wadi'ah* as a trust contract (*Amanah*) whereby the deposited asset for the custody of the *Wadi'* (custodian) is treated as a trust. To understand better, under *Wadi'ah* concept, the asset i.e, money cannot be utilized by the holder without prior consent from the owner.

Nevertheless, the *Wadi'* (in this case is bank), may utilise the money provided that prior consent is given by the *Mudi'* (*Wadi'ah* depositor). The contemporary scholars view that the situation of trust (*Amanah*) in *Wadi'ah* will change to guaranteed (*Dhamanah*) custody when the *Wadi'* has utilized the fund with consent from the *Mudi'*. Under *Dhamanah* contract, the Islamic banking institution acts as the safe keeper or trustee for the fund deposited by customer of the Islamic banking institution. However, as the customer normally allows Islamic bank to utilise the deposited money, the Islamic bank is obliged to guarantee the deposit.

It has been emphasized in Hadith by Prophet Muhammad (*Sallahu 'Alaihi Wassallam*) and Islamic legal maxim which state as follows:

*"Muslims are bound by their stipulations/commitments provided that such stipulations shall not permit the haram and disallow the halal (do not contravene the principles of Islam)"*¹³

*"The original ruling for a contract is the consent of the contracting parties and its effect is based on what have become the rights and duties as agreed in the contract"*¹⁴

For that reason, the bank may use the funds and utilize any profit gained from it in which the bank has exclusively the right over the profit. The bank may not separate or segregate the deposited money since the bank has right to utilize it. In addition, customer/depositor can withdraw back the fund/deposit at any time they want.¹⁵ Furthermore, although there is no clear nas in al-Quran or Hadith, majority of scholars view that if the Islamic bank utilised the deposited money, the contract will apply the rules of *Qard* in terms of its parameters (*dhawabit*) and its subsequent effects.¹⁶ The OIC Fiqh Academy has resolved that "deposits in current accounts, either deposited at Islamic or conventional financial institution, is a kind of *Qard* from *fiqh* perspective since the financial institution that receives the deposit guarantees such deposit and it must refund the deposit upon

¹³ Abu Daud (1999), Sunan Abi Daud (Hadith no. 3594), Bait al-Afkar al-Dawliyah

¹⁴ Ahmad al-Zarqa' (1989), Syarh al-Qawa'id al-Fiqhiyyah, Dar al-Qalam, p. 482

¹⁵ Dr. Aznan Hassan, Fundamentals of *Shariah* in Islamic Finance, p. 584.

¹⁶ OIC Fiqh Academy (1996), Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami, no. 9, v. 1, p. 198

request”.¹⁷ Nonetheless, it is important to highlight that this arrangement which applies the rules of *Qard* should not be treated the same in the context of *Tawarruq* arrangement. As the acceptance of money is due to the *Wakalah* arrangement and not outside or separate from the scope of *Wakalah* arrangement, the funds deposited is not accurate to be treated as *Qard* to the bank prior to the *Tawarruq* transaction. Further explanation will be deliberated in the next section.

Issue of Bai` Wa Salaf

As explained in the previous part of this paper, the main justification of SAC of BNM disallowing conclusion of *Tawarruq* transaction not on the placement day is to avoid the issue of *Bai` Wa Salaf*. This is because, if the customer gives his consent for bank to utilise the funds, the funds placed on trust shall follow the parameter (*Dhawabit*) of *Qard* (loan) contract. For that reason, the resolution specifies that if the funds be considered as *Qard* (loan) due to funds utilisation, it may tantamount to combining between loan and sale contract (*Bai` Wa Salaf*) which is prohibited. This is because, the ‘so-called’ loan will subsequently be combined with *Murabahah* contract when the *Tawarruq* be executed.

As far as *Tawarruq* is concerned, it is important to understand that the *Wadi`ah* contract is realised due to the *Wakalah* contract. In other word, the *Wadi`ah* contract is embedded part of and related to the *Wakalah* agreement only. It is not inter-related and there is no interconnectivity with the *Murabahah* transaction. The money deposited by customer is due to the appointment of bank as *Wakil bi al-Shira`* (purchasing agent) and not a condition upon *Tawarruq* transaction. Moreover, although the funds utilised by the bank will apply *Qard`*s parameter, it is baseless and cannot be construed as the customer has the intention to give *Qard* to bank since the fact is that the money is given to bank on the basis of *Wakalah* agreement for the bank as *Wakil bi al-Shira`*.

In other words, it can be argued that *Bai` Wa Salaf* is not applicable in the current *Tawarruq*-based deposit products on the basis that the sale contract is not related or pre-condition upon *Qard* contract. Although customer is required to deposit money with bank in order for bank to proceed with *Murabahah* contract to generate the agreed profit rate, the placement is due to appointment of bank as *Wakil* to purchase commodities and not a condition to conclude *Murabahah* contract.

To support the foregoing justification, in *Muamalah* transaction, every rule is based on the intention or objective of its creation. For instance, if the intention of the *Wadiyah Yad Dhamanah* is not related or as part of condition to enter into *Murabahah* contract, it cannot be assumed that it falls under the scope of *Bai` Wa Salaf*. To support the above justification, the scholar (*Fuqaha*) has set out the fundamental rule in *Muamalah* when determining any *Hukm*:

“The fundamental ruling in the affairs of Muamalat is the consideration of its intent and well-being (that can be acquired from it)

The above is also consistent with another maxim taken from the *Majallat al-Ahkam al-Adliyyah* which provides the following:

“The real reason of contracts is for the objectives”

¹⁷ OIC Fiqh Academy (1995), *Majallah Majma` al-Fiqh al-Islami*, 9th Convention, resolution no. 86 (9/3)

EXISTING FINANCIAL ARRANGEMENT INVOLVING *Bai` Wa Salaf*

In current Islamic banking practice in Malaysia, there are several financial arrangements that can be used as case study in relation to *Bai` Wa Salaf*. However, arguably, these financial structures are so far not be classified having the issue of *Bai` Wa Salaf*. The explanations are as follows:

Opening of *Wadi`ah* based deposit product as pre-condition in disbursing financing amount

Normally for any financing facilities, the bank would require customer to open and maintain a deposit account with the bank. The purpose of such account is either as the disbursement account where the financing amount will be disbursed into it or to be used in debiting instalment payment. Most of saving or current account products are using *Wadi`ah Yad Dhamanah* contract which applies the parameter of *Qard*. In view of that, if the bank requires customer to open such account as a condition prior to financing disbursement, this can also be considered as *Bai` Wa Salaf* which is prohibited if the financing is based on contracts of exchange (*Uqud Mu`awadhat*) such as *Ijarah* or any sale-based contract like *Tawarruq*, *Bai` al-`Inah* or *Murabahah*. If this practice is also not allowed, then the current practice in the market should also be changed. However, from practitioner view, the intention of opening the current account is basically for operational requirement to facilitate disbursement of financing amount or payment of instalment.

Ujrah based Credit Card Facility

There are several Islamic banks in Malaysia that offer Islamic credit card product based on the concept of *Ujrah* (fee). In general, *Ujrah* is a kind of payment that is paid by someone as a counter value for service rendered by the other party. Such payment is derived from *Ijarah* contract which covers two categories namely tangible asset (*al-`Ayn*) and labour or non-tangible asset (*al-`Amal*). The first category of *Ijarah* is traditional leasing of homes, stores, and any items which have usufruct. The second type of *Ijarah* is for hiring a worker and *Ujrah* is given to him as consideration for the service rendered.¹⁸

In the context of Islamic credit card, the cardholder is imposed with *Ujrah* as a consideration for the service provided as well as the benefits and privileges offered by the Islamic bank to the cardholders. In addition to that, the customer will be given credit limit which can be utilised by customer. Such utilisation is considered as loan (*Qard*) contract from the bank e.g. for retail purchase or cash withdrawal or any other mode of utilisation determined by the bank from time to time. From the explanation, it can be argued that such arrangement of *Qard* and also charging of *Ujrah* can be considered as *Bai` Wa Salaf*. This is because, in order for the customer to get the loan from the bank, the facility is always related and subject to the arrangement of *Ujrah* which is part of *Ijarah* contract and under *Uqud Mu`awadhat* category.

Although there is view which stated that such product is permissible on the basis that each of the contracts stand on its own and concluded independently, but the loan will not materialise if the *Ujrah* arrangement is not combined together with the *Qard* arrangement under one facility. In addition, although the *Ujrah* amount is fixed upfront, it is still subject to rebate which shall be calculated according to the amount of loan given to customer as reference. In other words, both the loan and *Ujrah* arrangements are interconnected and inter-related to achieve the economic benefit and mechanic of a credit card features.

¹⁸ Dr. Nazih Hammad, *Mukjam al-Mustalahat al-Iqtisadiyah fi Lughah al-Fuqaha*, p. 26

CONCLUSION

From the foregoing discussion, it can be summarized that despite the encouraging growth and development of Islamic Banking market, it seems that there are still controversial issues that need prompt solutions in order to sustain the development of the industry. *Tawarruq* seems to be the only *Shariah* contract that is widely used by Islamic banks in Malaysia for its products across all segment and financial facilities. Due to the new requirement and resolution imposed by the *Shariah* Advisory Council of BNM, this requires a close cooperation among financial experts and *Shariah* scholars on one hand, and more interaction and discussion among *Shariah* boards on the other. The focus of the Islamic Banking shall not be only on how to raise the funds, structuring innovative product and be acceptable to international financial institutions, although these are valid and well needed objectives, but ensuring *Shariah* compliant and in the same time ensuring survival of Islamic banking industry should be the utmost priority.

CONSUMER'S SATISFACTION AND AWARENESS TOWARDS ISLAMIC BANKING SYSTEM

NORSARAH YASMIN NORZAKI
Universiti Kebangsaan Malaysia
nsarahyasmin@yahoo.com

FARRAH DINA ABD RAZAK
Universiti Teknologi MARA

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the factors that influence the consumer's satisfaction and awareness towards the Islamic banking system in Malaysia by looking at the factor such as awareness, profitability, quality services and religion view. A total of 120 sets of questionnaires were used in this study, distributed and completely answered by Perak Tengah area respondents. Four hypotheses were formulated and tested using Multiple Regressions Analysis, Correlation and Descriptive Analysis. The result shows that the most influence factor towards consumer preferences on Islamic banks is quality services, followed by profitability and lastly by religion view. The result shows awareness is not significant towards customer preferences. Recommendations for other factors also have been made to improve the consumer's satisfaction and awareness towards the Islamic banking system in Malaysia.

Keywords: Islamic banking, customer's satisfaction, awareness

INTRODUCTION

Historically, Islamic banking was introduced in order to fulfil the demand for Muslims according to their religious because at the time, all the conventional banks were based on interest based system (Khattak and Rehman, 2010). Muslims as stated in Holy Quran, is prohibited from taking riba. Simply, riba is an excess or increase and practically, riba means increase in loan transaction or exchange in commodity which is accumulated to the lender (owner) without giving the fair value of reward or gift for return to other parties for each increasing value (Omar and Haq, 1996).

Islamic banking concept was introduced in early 1940. At the time, it was introduced by Malaysia government in order to establish interest-free banks which are to invest for pilgrim's saving in real estate and plantations that follow the Shariah principles. However, it is disappointed that the plan failed (Tiby, 2011). But, since then there is greater number and acceptance on the Islamic banking sector in worldwide. In order to develop the Islamic banking system, there is four stage of period which is the establishment (1965-1976), the spread (1977-2002), the international recognition (2003-2009) and the evaluation (2009 untill present). At the first stage, the activities involved are only based on the daily basis. On the second stage, the transformation spread across worldwide to complete the Islamic banking in Iran, Sudan and Pakistan. On the third stage, Islamic banking was accepted by the Western and growing interest of the conventional banks in United States and Japan. Started from 2009 and currently, it is proven that Islamic banking have less affected by global crisis and successfully growth compared to the conventional system (Tiby, 2011). On 2003, there is only 176 Islamic banks cooperated in the world with deposit of US\$147 billion (Ghannadian, F.F and Goswani, 2004). Compare to 2008, over 300 Islamic institutions across 75 countries involved into this profitable

industry with paid up capital over US\$13 billion, controlling asset up to US\$500 billion and investment up to US\$800 with average annual growth of 15% (Khan and Bhatti, 2008).

In Malaysia, the Islamic banking system are more aggressive compared to other Muslim countries which include the Islamic financial market and Islamic stock market (Tiby, 2011). According to Fuad Al-Omar and Mohammed Abdel-Haq, Islamic banking in Malaysia is the most exciting phenomenon because Malaysia has the unique approach of a dual system which gives the opportunities to the conventional banks to practise Islamic banking system with terms and condition applied (1996).

Since 2009, Islamic banking industry in Malaysia has growing fast with an average rate of 18% per annum for the assets (Aziz, 2006). Currently, there are 16 banks registered under Central Banks of Malaysia. Started from 1993, commercial banks, merchant banks and finance companies begun to offer Islamic banking products and services under the Islamic Banking Scheme (IBS banks) to separate the funds and activities of the Islamic banking transaction from the conventional banking (Banking info, 2009).

Since Malaysia had the dual banking system, it leads to more competitors to occur in the banking industry when there are a lot of products and services offered by other banks which lead to more choices for the customers. Commonly, the customer satisfaction towards the products and services will influence the performance of Islamic banks and its competitors (Doraisamy, Shanmugam and Raman, 2011). From the situation, the banks have to know what their customer needs, wants, concern, style and preferences to take action in order to attract loyal customers to their banks. However, it is more challenging to the Malaysia as an Islamic finance hub because the country performs dual banking system. It is important to study regarding their customer satisfaction and awareness towards Islamic banking system in order to know their advantages and weaknesses.

The Islamic banking in Malaysia is now accepted in financial system as one of the driver towards economic growth (Doraisamy, Shanmugam and Raman, 2011). Currently, there are a lot of products and services offered by Islamic and conventional banking sector. The demand of their products and services is depends on their customers satisfaction level. Thus, bankers have to offer more attractive schemes so that the customers will choose Islamic banking products rather than conventional banks. Since Malaysia practise dual banking system, which is some of Islamic banking system operates in the same building of conventional banking system, therefore the customers will feel the same level of satisfaction and awareness regarding both banking quality services. The question is whether the customers can feel the differences of satisfaction and awareness either less or more towards both systems. Even though the Islamic banking industry has growth rapidly in Malaysia, but it does not have a matured market like conventional banking does (Doraisamy, et.al 2011). This is because majority of Malaysian still not adopted the Islamic banking system in their daily life. Moreover, the system does not reach on all levels of community especially on non-Muslim in rural areas.

It is true that Muslims is the main customers for the Islamic banking industry. However, bankers should pay attention to the non-Muslim customer's awareness too, since their population is more than 1 over 4 quota of the population. The problem occurs when most of the non-Muslims in Malaysia did not receive any basic education like Muslims does, regarding to Malaysia education system where did not expose about Islamic banking education. Therefore they have lack of awareness regarding the products and services offered by the Islamic banks. When the researcher randomly interviewed 5 respondents of non-Muslims, they have zero knowledge about the Islamic banking and did not want to choose Islamic banking as a medium of their transactions. Hamid and Azmin (2003) stated that it is important to educate the awareness to public about the existence of Islamic banking products and services by adopt into Malaysian education system.

Both Islamic and conventional banking systems are striving to attract customers. Islamic banking has advantages on non interest elements while conventional banking offered more variety of products but based on interest element. Therefore, profitability plays an importance role towards customer preferences since it can attract on customers' preferences. According to a study at Jordon by Erol C. and Radi E.B. (1989), religion does not play a significant factor to choose Islamic banking as preferred banks but profit has significant role to choose a bank.

A good quality services will attract more loyal customers and vice versa. A lack services will cause a bad reputation to the banks and also will change the customer's preferences. Erol C. and Radi E.B. (1989) found that the most important criteria that make most customers to choose any banks is fast and efficient services, banks reputation image and the confidentiality.

LITERATURE REVIEW

Doraisamy, et.al (2011) in their study of consumers' preferences of Islamic banking products and services in Sungai Petani investigate by using four variables which is preferences of Islamic banking products and services, awareness, profitability and quality service. They used Cronbach's Alpha to measure reliability of the variables. The researchers carried out result from consumer awareness towards Islamic. Further, the researcher carried out correlation analysis to determine the relationship between the dependent and independent variables and found that the correlation of awareness and preferences of Islamic banks stated as low positively correlated, while correlation between profitability and consumer preferences obtained as moderate positive significant and lastly the correlation between quality and consumer preferences is strongly correlated. In conclusion, the researcher stated that there is two variables which is profitability and quality service having highest significant towards the preferences of the Islamic banking products and services.

Asghar (2012) in her research investigated the customer awareness and adoption of Islamic banking in Pakistan on its products, services, its objectives, compliance with Shariah, financial services and customer services and customer attitude. The variable that been tested in this research is demographics and independent variables where is service knowledge, shariah based, customer service, objectives and financial services which developed that focused on the customer awareness and adoption towards Islamic banking products. In one of the independent variable tested where is service knowledge which is similar to this research (banks knowledge), result shown that 58% respondent agreed that Islamic banks have proper knowledge of Islamic teaching. The result also shown that majority of people believed there are similar services offered by Islamic banking and conventional banking. She admit there is weaknesses in her research which does not measure deeply about the awareness but still the research measurement have positive impact of Islamic banking in Pakistan's economics condition.

Dusuki and Abdullah (2006) in their research examines the factors that motivate customers to deal with Islamic banks in dual banking environment. There is 12 variables included for this study which is financial product price, customers service quality, convenience, location, friendly personnel, knowledgeable and competent personnel, Islamic working environment, economics and financial reputation, Islamic working environment, economic and financial reputation, respect for human rights, Islamic reputation and image, involvement in the community and environmental practise and impact. The method used is Friedman Test. Both researchers also used SPSS to carry out factor analysis to reduce a large number of variables by group it into similar meaning. All 12 variables is significant and divided to three factors. The researchers found that customers satisfaction depend on the quality service of Islamic banks offered such as treating customers with respect, efficiency and

knowledgeable. Beside, the researcher also found that it is a need to educate public so they may build awareness towards Islamic banking.

According to Ahmad A., et.al (2010) in their investigation of Islamic banking in Pakistan based on perception of service quality stated that service quality is the main factor for successful survival of banks. They run SPSS on primary data gained and found that customers of Islamic banks have greater perception towards service quality rather than conventional banking customers. There is significance difference in the perception of male and female but there is no difference in service quality perception based on gender.

Study by Khattak and Rehman (2010) on Pakistan customers which analyze the customer's satisfaction and awareness level towards Islamic banking. The research investigates the relationship between different demographics variables and the satisfaction and awareness of customers. They used Kruskal-Wallisone way ANOVA to test the relationship between demographics variables with satisfaction and awareness. The result found that there is significant relationship between different age group of people and the reasons like profitability, different range of the services, bank reputation, the obedience of the shariah rules, investment opportunities and banks' confidentiality. In addition, they also found that difference age and income level significantly has different perception on Islamic banking.

A study conducted by Hamid and Azmin (2003) on Islamic banking education and strategy for the new millennium- Malaysian experience, purposely examined banks strategy in educating the public about their existence and products and also examined Malaysian knowledge of Islamic banks. They stated as it is important to educate the awareness to public about the existence of Islamic banking products and services by adopt into Malaysian education system. The researchers used primary data and yes or no questionnaire found that almost all respondent aware about the Islamic banking existence but they can't explain the usage. In addition, they also found that more than 60% could not differentiate between Islamic banking and conventional banking system.

A study conducted by Metawa S.A. and Almossawi M. (1998) that focus on banking behaviour of Islamic bank customers analyze on the history of banking relationship as dependent variable with independent variables such as awareness and usage of Islamic bank products and services, demographic factors, awareness of availability of different banking services, customers satisfaction, elements of products and services delivery system and important of factors affecting the customer choice. The researchers collect data using self-administered questionnaires that specially design to achieve the study goal. The questions designed was open-closed ended. The empirical finding found that the level awareness is below the awareness level supposed to achieve but quite high for four products and services offer by the Islamic banks which is current and saving accounts, ATM and investment accounts. Moreover, the researchers found that important factors affecting the customer choice is religious factor which indicate that customers choose Islamic banks because of religious-based decision.

A logic research by Hussain G.R. and Zurbruegg R. (2007) utilized a short questionnaire regarding the willingness among Muslims respondents to purchase profit-and-loss sharing Islamic banking products. Most of the questions is based on the religious issues. The first question is according to customer awareness of halal banking products and they found that 55.7% aware on it. Second question stated whether they ever held a halal stylized bank account and only 19.3% say yes. Third question on willingness to switch to halal banking products that given the same quality of conventional banking and 92.5% agree to switch. Forth question is on willingness to switch without credit facilities and 70.9% agreed. Next question is on willingness to switch to Islamic banking that may incur cost and 60.8% say yes. Lastly, question on willingness to switch dependent on brand recognition and 60.1% say yes.

METHODOLOGY

This research used primary data collection on nominal and ordinal scale. The questionnaire has been distributed randomly at Perak Tengah residents. Before the questionnaire distribute to respondents, a pilot test conducted to ten consumers that randomly picked to ensure the validity and reliability of the questionnaire designed by using Cronbach's Alpha. From the pilot test, corrections were made to improve the structure of the questions and then the real questionnaire distributed to 130 respondents. Out of the 130 questionnaires sent to all agreed participants, 120 were returned. SPSS software version 20.0 has been used to analyze the data. Four hypotheses were formulated and tested using Multiple Regressions Analysis, Correlation and Descriptive Analysis. The dependent variable tested by using variable of preferences towards independent variables of awareness, profitability, quality service and religion view.

EMPIRICAL RESULTS / FINDINGS AND DISCUSSION

From Table 1, the multiple regressions analysis show the equation of the preferences on Islamic banking products and services with all four independent variables as only three variables such as profitability, quality service and religion view have significant relationship with the dependent variable. The other variable of awareness does not significant with the dependent variables. The regression of equation is written as follow;

$$PRE = 0.235 + 0.149AW + 0.276PRO + 0.366QS + 0.235RI + \epsilon$$

Among all this three significant variables, quality services is the most influence factors in customers preferences on Islamic banking products and services, supported by β value of 0.366 percent and significant value at 0.000, followed by profitability supported by β value of 0.276 and significant value at 0.001 and lastly by religion view β value is 0.235 and significant at 0.000. While for the awareness, the significant value is not significant at 0.90.

Based from the finding on correlation in Table 2.1, 2.2, 2.3 and 2.4, awareness have weak influence towards the preferences on Islamic banking products and services. This finding was proven by Doraisamy, et.al (2011) in their study of consumer preferences of Islamic banking and services in Sungai Petani found that awareness have low positively correlated towards preferences of the Islamic banking products and services. While profit, quality services and religion view had strong influence towards the preferences on Islamic banking products and services.

The Table 3 shows the highest mean among all variables is quality services as regress is 3.8556 which concluded that customers more prefer to choose Islamic banking products and services because of the quality services offered by the Islamic banks. The second variable that have highest mean is profitability which is 3.7125 and followed by religion view which the mean is 3.4917. From the table, the researcher found that the lowest mean for awareness.

Based on the interview conducted by the researcher during distributed the questionnaires, most of the respondents did not aware on most of the products and services offered by the Islamic banks. Even though there are 85 Muslims respondents in these respondents, but most of them said awareness is not the main reason they chose Islamic banks products and services but its because of the responsibility as being a Muslim. For the non-Muslim respondents with total of 34, most of them said that they used Islamic banking because of the profitability and quality services offered by the banks. Most of the non-Muslim respondents did not have problems to deal with Islamic banking as they feel

that there were not many differences between Islamic banks and conventional banks products and services.

This research found that if there is any increasing in consumer's preferences number, there will be not because of the awareness level from the customers but it will effected by the increasing number in profitability, improvement in quality services and also increasing of the religion view. Any additional or higher profit offered by the banks will attract more consumers' preferences. Any improvement in quality services such as facilities or efficiency will also increase in consumer's preferences. Last but not least, as Muslim country where as most of the people was Muslim, Malaysia people will influence by the religion view. This result indicates that there is similar result from this research compared to the past researchers. Therefore this research concludes that from the finding obtained from correlation had successfully answered the research questions and the research objectives.

CONCLUSION

In the operation services, the Islamic banks should hire the most highly qualified management team that committed as professionalism and training provided is the key to build the good relationship with their customers. By having highly qualified management, bankers will able to deliver the financial solutions towards customer's needs.

During interviews and distributed the questionnaires, there is another interesting finding that the customers value time highly and expect their banking transaction to be completed as quickly as possible. The banks need to increase the speed of transaction which leads to efficiency of Islamic banking daily transaction. Problems on efficiency of transaction, financial counselling, management proficiency and working hours should be solve immediately by the Islamic banks as the competitive with conventional banks is very high.

From the religion view factor, being a Muslim is not enough to have fully understanding about the Islamic banking system. Therefore, any Muslim association or Islamic banks should provide general explanation about Islamic banking towards Muslim. These not only help in understanding the principles of the Islamic banking, but it also can create culture of Islamic banking system in Malaysia.

The government can change the policy by adding on the Islamic banking education in the Malaysian education system in order to create awareness among Malaysian. By referred to a study conducted by Abdul Halim and Norization (2010) a study from all level of schooling is a must especially in the pre-school.

Bank Negara Malaysia that governs the banking institution in Malaysia wanted to create an Islamic banking system to function on a parallel basis with the conventional system. BNM should tighten the procedure of publish Islamic banking business that derive from the conventional banks. The conventional banks should not publish their Islamic banks institutions only with 'name' and have to practically used the Islamic ethics in the bank's cultural.

Last but not least, this research is recommended to be addressed in future local studies within different location. As this research is focus on Perak Tengah residents, therefore this studies can't conclude from the country perspectives. There is limitation number of respondents in this research. However future researchers are recommended to adding more respondents into the similar research. Some possible factor that can contribute to the consumer decision making can be within one of the questions in the questionnaires and smallest the scope of the variables.

REFERENCES

- Al-omar, F., & Haq, M.A. (1996). *1st edition Islamic banking: theory, practise and challenges*. Zed Books Ltd U.K.
- Ahmad, A., Rehmen, K.U., Saif, I., & Safwan N. (2010). *An empirical investigation of Islamic banking in Pakistan based on perception of service quality*. *African journal of Business Management*, 4 (6), 1185-1193.
- Asghar, N. (2012). *Customer awareness and adoption of Islamic banking in Pakistan*. Institute of Interdisciplinary Business Research, 3 (9), 359.
- Aziz, Z.A. (2006). *Islamic banking and finance progress and prospects, Collected Speeches 2000-2006, Bank Negara Malaysia*, Kuala Lumpur.
- Central Bank of Malaysia, Kuala Lumpur (2012). *List of Islamic banking*. Localized 30th September 2014, on www.bnm.gov.my
- Banking info (2009). *Basic Concept and principles of Islamic banking*. Localized 4th October 2014, from <http://www.bankinginfo.com.my/>
- Doraisamy, B., Shanmugam, & A., Raman, R. (2011). *A study on consumers' preferences of Islamic banking products and services in Sungai Petani*. www.journals.savap.org, 1(3).
- Department of Statistic, Malaysia (2010). *Data collection*. Localized on 4th October 2014, on www.statistics.gov.my/
- Dusuki, A.W., & Abdullah, N.I (2006). *Why do Malaysian customers patronise Islamic banks?* Emerald Group Publishing Limited, 25 (3), 142-160.
- Erol, C., and Radi, E.B. (1989). *Attitude, behaviour and patronage factors of bank customers towards Islamic banks*. *International J.Bank Market*, 7.
- Ghannadian, F.F & G.Goswani (2004). *Developing economic banking: the case of Islamic banks*. *International Journal of Social Economics*, 31 (8), 740.
- Hamid, A. A. H., & Nordin M. N. A (2003). *A study on Islamic banking education and strategy for the new millennium- Malaysian experience*. *International journal of Islamic Financial Services*, 2 (4).
- Hussain G.R., & Zurbruegg R. (2007). *Awareness of Islamic banking products among Muslims: The Case of Australia*. *Journal of Financial Services Marketing*, 12(1), 65-74.
- Khattak, N.A., & Rehman, K.U. (2010). *Customer satisfaction and awareness of Islamic banking system in Malaysia*. *African journal of Business Management*, 4(5), 662-671.
- Metawa S.A., & Almossawi M. (1998). *Banking behaviour of Islamic bank customer: perspectives and implications*. *International Journal of Bank Marketing*, 16(7), 299-313.
- Nahid Golafshani (2003). *Understanding Realibility and Validity in Qualitative Research*. Unversity of Toronto, Ontario, Canada, 8 (4), 597-607.
- Naser, Jamal and Khatib (1999). *Islamic banking: a study of customer satisfaction and preferences in Jordan*. *International Journal of Bank Marketing*, 17 (2), 135.
- Perak state (2010). *Data Collection on 2010*. Localized 5th October 2014, on <http://www.perak.gov.my>
- Tiby, A.M.E (2011). *Islamic banking: how to manage risk and improve profitability*, John Wiley and Sons Inc.

APPENDIX:

Table 1: Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.235	.286		.823	.412
m_religion	.235	.039	.390	5.941	.000
m_aware	.149	.087	.105	1.709	.090
m_profit	.276	.082	.249	3.374	.001
m_qua	.366	.093	.286	3.943	.000

Table 2.1: Correlation between awareness and preferences on Islamic banking products and services.

AWARENESS	PREFERENCES
Pearson Correlation	.449**
Sig. (2 Tailed)	.000
N	120

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Table 2.2: Correlation between profitability and preferences on Islamic banking products and services.

PROFIT	PREFERENCES
Pearson Correlation	.659**
Sig. (2 Tailed)	.000
N	120

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Table 2.3: Correlation between quality services and preferences on Islamic banking products and services.

QUALITY SERVICE	PREFERENCES
Pearson Correlation	.650**
Sig. (2 Tailed)	.000
N	120

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Table 3.1: Correlation between religion view and preferences on Islamic banking products and services.

RELIGION VIEW	PREFERENCES
Religion	.679**
Sig. (2 Tailed)	.000
N	120

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Table 3.2: Descriptive Statistics for Overall Mean Preferences and variables.

	Mean score	Rank
Overall mean preferences	3.8153	-
Awareness	2.0296	4
Profitability	3.7125	2
Quality Services	3.8556	1
Religion View	3.5917	3

KHIYAR AL-SYARAT: KEPERLUAN PERLAKSANAANNYA DALAM KONTRAK PERBANKAN ISLAM BERPANDUKAN QAWA'ID FIQHIYYAH

MUHAMMAD NOOR HUSSIN,
SANEP AHMAD
HAIRUNNIZAM WAHID
PUSAT PENGAJIAN EKONOMI
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
muhammadnoorhussin@gmail.com

ABSTRAK

Islam menggariskan beberapa hak bagi penjual dan pembeli untuk membuat pilihan dalam sesuatu kontrak. Antara hak yang diutarakan menurut Islam ialah hak *khiyar* ataupun pilihan dimana penjual dan pembeli berhak memilih untuk meneruskan kontrak atau membatalkannya. Meskipun permintaan masyarakat terhadap perbankan Islam semakin baik, namun timbul masalah-masalah lain berkaitan kontrak perjanjian khususnya dakwaan-dakwaan negatif keatas perbankan Islam oleh pelanggan. Selepas penelitian terperinci ke atas kontrak-kontrak perjanjian, tidak ada tempoh *khiyar* disediakan. Oleh itu, ia menyebabkan pihak pelanggan menghadapi masalah ketiadaan masa yang mencukupi untuk memahami isi kandungan kontrak. Kegagalan pelanggan memahami isi kandungan kontrak akhirnya menyebabkan timbulnya dakwaan-dakwaan negatif keatas perbankan Islam dan pada masa yang sama pelanggan tidak memahami tanggungjawab-tanggungjawab mereka sewaktu menandatangani kontrak perjanjian. Objektif kertas kerja ini adalah untuk meneliti masalah-masalah yang timbul ekoran daripada ketidakfahaman pelanggan terhadap kontrak perjanjian serta menilai kepentingan aplikasi *khiyar* dalam kontrak perbankan dengan berpandukan *Qawa'id Fiqhiyyah*. Metodologi kajian yang digunakan ialah metod kualitatif kajian tekstual iaitu *Qawa'id Fiqhiyyah* dan *Usul Fiqh* akan digunakan sebagai kaedah dalam membuat penilaian berkaitan *khiyar* ini. Hasil kajian mendapati bahawa kewujudan prinsip *khiyar al-syarat* dalam isi kandungan kontrak perjanjian menepati prinsip dalam *Qawa'id Fiqhiyyah* iaitu *al-Dharar Yuzal*. Keberadaan *khiyar al-syarat* juga selari dengan kaedah *Sadd al-Zariah* disamping memenuhi *maslahah* pelanggan. Sekiranya perbankan Islam memberikan hak *khiyar al-syarat* ini kepada pelanggan, nescaya hak serta kebajikan pelanggan akan lebih terpelihara disamping reputasi bank yang semakin baik di kaca mata masyarakat.

Kata kunci: Kontrak perjanjian, *khiyar al-syarat*, *qawa'id fiqhiyyah*, *usul fiqh*

ABSTRACT

Islam outlines some of the rights of the seller and the buyer to make a choice in a contract. Among the rights that Islam is expressed by is *khiyar* or options where buyers and sellers are entitled to choose either to continue or cancel the contract. Despite public demand for Islamic banking is getting better, but other problems arise in contractual agreement especially negative allegations on Islamic banking by customers. After detailed research on contracts agreement, there is no *khiyar* period provided. Therefore, due to the absence of *khiyar* period in the agreement, the customer facing problem of lack of sufficient time to understand the contents of the contract. Failure customers understand the contents of the contract eventually cause negative charges on Islamic banking and at the same time the customer does not understand their responsibilities when signing the contract. The objective of this

paper is to examine the problems arise as a result of the customer's misunderstanding of the contract agreement and to assess the importance of *khiyar* applications in banking contract with guided *Qawa'id Fiqhiyyah*. The methodology used was a qualitative method of textual study namely *Qawa'id Fiqhiyyah* and Syariah Jurisprudence that will be used as a tool in evaluating related to this *khiyar*. The study found that the existence principle of *khiyar al-syarat* in the contract agreement in principle meet *Qawa'id Fiqhiyyah* principle namely *al-Dharar Yuzal*. The presence of *al-khiyar* also in line with the requirements *Sadd al-Zariah* next meet customer's *maslahah*. If Islamic banking entitles *khiyar al-syarat* to the customer, then the rights and welfare of the customer will be well looked after indirectly better bank reputation in the eyes of society.

Keywords: contract agreement, *khiyar al-syarat*, *qawa'id fiqhiyyah*, syariah jurisprudence

PENGENALAN

Institusi kewangan merupakan sebuah institusi yang memainkan peranan yang sangat penting khususnya bagi sektor perbankan. Tanpa bantuan pembiayaan daripada pihak bank, masyarakat akan menghadapi kesulitan dalam mencari sumber kewangan bagi mendapatkan kemudahan-kemudahan asas samaada untuk memiliki rumah, kereta mahupun menjalankan aktiviti perniagaan. Hal ini kerana kos yang diperlukan adalah tinggi dan ternyata sukar bagi seseorang individu mahupun syarikat untuk memiliki suatu jumlah kewangan yang banyak dalam satu-satu masa.

Dalam pada masa yang sama, institusi perbankan Islam di Malaysia semakin hari semakin mendapat tempat di hati masyarakat baik yang beragama Islam ataupun sebaliknya. Ia dapat dilihat melalui permintaan pembiayaan kewangan yang semakin meningkat dari masa ke masa. Meskipun begitu, wujud begitu banyak sekali kes mahkamah yang membabitkan institusi perbankan islam ini dengan pelbagai dakwaan seperti kontrak yang tidak patuh syariah, jumlah bayaran semula yang tidak masuk akal dan bermacam-macam lagi dakwaan oleh pihak pelanggan terhadap pihak bank.

Kesemua masalah ini antaranya berpunca daripada sikap pelanggan sendiri yang tidak teliti serta jahil dalam menguruskan kontrak pembiayaan. Ia dapat dilihat melalui proses perjanjian kontrak antara pelanggan dan pihak bank yang berlaku dalam tempoh yang singkat dimana pelanggan hanya mahu menandatangani kontrak perjanjian bagi mendapatkan kemudahan pembiayaan sesegera yang mungkin tanpa menghiraukan hak serta tanggungjawab mereka. Pada masa yang sama, tiada inisiatif daripada pihak pengurusan bank untuk mengatasi masalah ini khususnya memberi masa dan ruang yang mencukupi kepada pelanggan untuk memahami isi kandungan perjanjian kontrak memandangkan kontrak yang akan dimeterai bakal melibatkan jumlah yang besar.

PERMASALAHAN KAJIAN

Berdasarkan penjelasan sebentar tadi, antara masalah kajian yang dapat dikenalpasti adalah pelanggan tidak diberikan tempoh yang mencukupi bagi memahami isi kandungan kontrak perjanjian yang akan ditandatangani. Pihak pelanggan hanya dibenarkan membaca isi kandungan perjanjian kontrak sewaktu di bank dan tidak dibenarkan untuk membawa pulang kontrak tersebut ke rumah. Situasi ini berbeza sama sekali dengan keadaan yang berlaku dalam kontrak perjanjian takaful. Pelanggan bukan sahaja dibenarkan membawa balik isi kandungan kontrak perjanjian, malah pihak takaful akan membekalkan *softcopy* isi kandungan tersebut bagi memudahkan pihak pelanggan atau peserta memahami dengan lebih mendalam. Pada masa yang sama, tiada tempoh had masa yang diberikan kepada pelanggan untuk menandatangani perjanjian kontrak. Hal ini kerana, sekiranya pelanggan bersetuju dengan segala syarat-syarat yang dinyatakan, maka pelanggan ataupun peserta boleh

berjumpa wakil atau agen takaful untuk proses tandatangan kontrak perjanjian. Bukan sahaja dalam kontrak perjanjian takaful, malah dalam kontrak perjanjian pinjaman pelajaran khususnya PTPTN juga begitu. Pelajar yang ditawarkan pinjaman akan diberikan tiga salinan surat perjanjian yang perlu ditandatangani oleh pelajar sendiri, penjaga dan penjamin. Tempoh masa yang diperuntukkan kepada pelajar bagi menyerahkan kembali surat perjanjian ini adalah dalam masa 14 hari.

Selain itu, pelanggan juga dengan jelas tidak memahami berapakah jumlah keseluruhan bayaran yang perlu diselesaikan. Pelanggan juga mempertikaikan jumlah keseluruhan bayaran yang dituntut oleh pihak bank dan mendakwa jumlah tuntutan pihak bank adalah tidak masuk akal. Walhal, pelanggan sendiri telah bersetuju dengan jumlah tuntutan bayaran yang perlu dilangsaikan menerusi persetujuan yang dinyatakan sewaktu mula-mula menandatangani kontrak perjanjian pembiayaan. Sebagai contoh, kes antara Affin Bank Berhad *lwn* Zulkifli Abdullah [2006] membangkitkan isu kemungkiran oleh pihak defenden iaitu Zulkifli Abdullah. Kes ini bermula dengan tawaran pembiayaan perumahan kepada Zulkifli Abdullah sebanyak RM394,172.06 oleh pihak Affin Bank Berhad dibawah kontrak BBA pada tahun 1997. Zulkifli Abdullah telah membeli rumah teres dua tingkat lot tepi yang berharga RM385,000 dimana dia telah membayar deposit sebanyak RM39,000. Dibawah kontrak BBA, Affin Bank Berhad membeli rumah tersebut dengan nilai RM346,000 dan menjual semula kepada Zulkifli Abdullah dengan nilai RM773,884.80 yang perlu dibayar selama 18 tahun iaitu bermula tahun 1997 sehingga 2015. Pada penghujung bulan Disember 1997, defenden meminta kemudahan pinjaman ini disusun semula. Dibawah penyusunan semula tersebut, keseluruhan pembiayaan yang baru adalah RM992,363.40 dan perlu dibayar selama 25 tahun. Setelah membuat beberapa bayaran berjumlah RM33,454.19, pada bulan Julai 2001 berlaku kemungkiran dan Affin Bank Berhad telah membuat tuntutan bayaran balik sebanyak RM958,997.21. Pihak defenden telah menafikan jumlah tuntutan yang dibuat oleh Affin Bank Berhad ini.

Kesan daripada ketidakfahaman daripada pihak pelanggan terhadap jumlah bayaran yang perlu diselesaikan, ia akhirnya akan mendorong kepada tindakan manipulasi tidak langsung daripada pihak bank. Sebagai contoh kes di atas, meskipun defenden iaitu Zulkifli Abdullah diminta untuk melangsaikan bayaran sebanyak RM958,997.21, namun jumlah ini hanya tertakluk sekiranya pihak defenden masih mendiami rumah tersebut serta jumlah ini adalah bagi tempoh 25 tahun. Walhal, belum pun sampai tempoh 25 tahun tetapi pihak plaintif iaitu Affin Bank Berhad sudah pun menuntut bayaran penuh yang telah dicampur sekali dengan margin keuntungan. Hasil keputusan perbicaraan, pihak mahkamah telah menetapkan jumlah bayaran semula yang perlu dibuat oleh Zulkifli Abdullah kepada Affin Bank Berhad adalah sebanyak RM582,626.80 dan bukannya RM958,997.21.

Akhir sekali, pelanggan langsung tidak memahami apakah asas kontrak pembiayaan yang ditandatangani dan akhirnya mendakwa kontrak yang telah mereka sendiri tandatanganinya itu adalah tidak patuh syariah sepertimana yang berlaku dalam kes Arab-Malaysian Finance Bhd *lwn* Taman Ihsan Jaya Sdn Bhd & Ors, Koperasi Seri kota Bukit Cheraka Bhd (Pihak ketiga) lain-lain [2008]. Bukan itu sahaja, malah Majlis Penasihat Syariah turut didakwa terlibat dalam meluluskan kontrak yang didakwa bertentangan dengan Islam. Ini kerana Mahkamah sewenang-wenangnya menyimpulkan kontrak Bai' Bithaman Ajil (BBA) yang diguna pakai tidak menepati syarak sepenuhnya kerana ia diterima dalam mazhab Syafie sahaja dan bukannya semua mazhab. Dengan itu, Mahkamah telah memutuskan bahawa kontrak Bai' Bithaman Ajil adalah tidak sah.

SOROTAN LITERATUR

Akibat dari sikap tergesa-gesa pihak yang berakad, kadang-kadang timbul suatu masalah yang mengharuskan akad dibatalkan. Bagi memastikan tidak timbul sebarang permasalahan antara pihak yang bertransaksi, syariat menyediakan suatu mekanisme bagi mewujudkan unsur keadilan antara

kedua belah pihak agar transaksi yang berlaku adalah berdasarkan unsur kerelaan. (Baiq Elbadriati 2014).

Menurut Hasri Harun (2013) undang-undang transaksi jual beli di Malaysia tidak wujud peruntukan khusus yang memberikan hak *khiyar* kepada pihak-pihak yang berkontrak. Hal ini boleh mengakibatkan kontrak jualan barangan tersebut menimbulkan masalah kepada kedua belah pihak dari aspek perundangan dan hukum syarak. Aplikasi konsep *khiyar* di dalam enakmen dan akta sedia ada adalah tidak menyeluruh dengan tidak memperuntukkan tentang *khiyar al-syarat* dan *khiyar al-majlis* dan hanya menepati konsep *khiyar al-aib* sahaja walaupun dikenalpasti terdapat banyak isu yang timbul kepada pengguna di berbagai-bagai peringkat yang perlu untuk diberikan penyelesaian mengenainya. Sesungguhnya pemerkasaan undang-undang di dalam kontrak jual beli khususnya dalam pemakaian Akta Jualan barangan dan Akta Perlindungan Pengguna perlu untuk diperkembangkan dan merujuk kepada undang-undang kontrak sebagaimana yang diperuntukkan di dalam hukum Islam semata-mata bagi menjamin kebajikan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli.

Penerapan prinsip *khiyar* dalam perjanjian perumahan adalah suatu keperluan bagi melindungi hak-hak pembeli bagi kes-kes projek rumah yang terbengkalai. Masalah ini merupakan satu mimpi ngeri bagi pembeli yang terjejas berikutan sebanyak 141 projek telah dianggap terbengkalai dari tahun 1990 sehingga jun 2005 dan angka ini tidak termasuk projek terbengkalai perumahan yang telah dikategorikan sebagai terbengkalai kesemuanya sejak tahun 1970-an, iaitu tidak mempunyai sebarang kemungkinan untuk pemulihan. Ia turut menimbulkan kebimbangan kepada pembeli dan ramai yang mungkin hilang keyakinan terhadap pemaju perumahan dan industri perumahan secara keseluruhan dan terutamanya Kementerian Kesejahteraan Bandar, Perumahan dan Kerajaan Tempatan sebagai badan kawal selia di industri perumahan (Nuarrual Hilal 2014).

Prinsip *khiyar al-rukyah* merupakan suatu bentuk remedi dan perlindungan yang berkesan terutamanya bagi para pengguna apabila perkara subjek dalam sesuatu kontrak masih tidak wujud semasa pembentukan kontrak berlaku. Prinsip pilihan ini sangat berguna dalam menjalankan urusan perniagaan memandangkan terdapat banyak barangan atau perkhidmatan yang masih belum dibuat atau masih dalam pembinaan semasa sesuatu kontrak dibentuk seperti bangunan dan rumah, komoditi yang perlu diimport dari negara lain dan sebagainya. Melalui aplikasi prinsip *khiyar al-rukyah*, para pembeli mempunyai hak semasa melakukan pemerhatian terhadap barang yang baru dihantar atau sampai kepadanya, iaitu sama ada ingin meneruskan kontrak ataupun tidak sekiranya dia menganggap bahawa dirinya telah ditipu selepas mendapati barang tersebut tidak menepati perihalan dan ciri yang telah dijanjikan oleh pembeli (Muhammad Hafiz & Ruzian Markom 2013).

Khiyar al'ayb boleh diaplikasikan dalam undang-undang di Malaysia disebabkan terdapat peruntukan yang begitu banyak di dalam akta-akta tersebut. Namun begitu, berdasarkan penelitian yang dijalankan, menunjukkan bahawa aplikasi konsep *khiyar* di dalam enakmen dan akta adalah tidak menyeluruh dengan tidak memperuntukkan tentang *khiyar al-syarat* dan *khiyar al-majlis* dan hanya menepati konsep *khiyar al-aib* sahaja. Sedangkan terdapat banyak isu yang timbul kepada pengguna di berbagai peringkat yang perlu untuk diberikan penyelesaian mengenainya. Pada masa ini, pemerkasaan undang-undang di dalam kontrak jual beli perlu untuk diperluaskan dan merujuk kepada undang-undang kontrak sebagaimana yang diperuntukkan di dalam hukum Islam bagi tujuan mengoptimalkan kebajikan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli (Shah et al. 2013).

Permohonan meluas Bai' Bithaman Ajil (BBA) dalam kontrak perniagaan perbankan Islam hari ini memerlukan penilaian semula yang serius. Ini adalah untuk memastikan bahawa kebajikan pengguna dilindungi dan semua kontrak Islam mesti memperuntukkannya. Ia dibuat dengan cara mewujudkan *'iwad* dalam keuntungan yang timbul daripada BBA atau murabahah dinyatakan dengan jelas. Salah satu komponen *'iwad* adalah hak pembeli untuk membatalkan kontrak apabila kecacatan yang jelas dalam produk yang dijual, iaitu *khiyar al-'ayb*. Berdasarkan peraturan yang diberikan

dalam *khiyar al-'ayb*, ia adalah jelas bahawa bank Islam sebagai sebuah parti yang menjual mesti memegang semua liabiliti yang timbul daripada semua barang-barang yang rosak (Mahmood, Norshimah & Saiful 2000).

METODOLOGI

Kajian ini melibatkan pengambilan data daripada sumber sekunder yang diperoleh melalui kajian ke perpustakaan dan melalui internet. Ia merupakan usaha mengumpulkan data yang kemudiannya dianalisis bagi membuat penilaian terhadap kepentingan aplikasi prinsip *khiyar* dalam kontrak perbankan dengan berpandukan *Qawa'id Fiqhiyyah*. Kaedah *Usul Fiqh* juga akan digunakan bagi menguatkan lagi penilain yang telah dibuat menggunakan *Qawa'id Fiqhiyyah*. Kebanyakan rujukan adalah berasaskan kepada pembajaan jurnal, artikel serta kitab-kitab fiqh yang berkaitan. Rujukan juga dibuat dengan melayari internet melalui beberapa laman sesawang yang mempunyai autoriti.

KHIYAR AL-SYARAT DALAM PERSPEKTIF FIQH

Satu pihak atau kedua-dua belah pihak yang berakad mempunyai hak samaada hendak meneruskan atau membatalkannya sekiranya pilihan itu disyaratkan dalam akad. Ia dinamakan pilihan bersyarat kerana pihak yang berakad meletakkan syarat kepada pembeli dan penjual untuk meneruskan akad tersebut atau membatalkannya dalam tempoh tiga hari umumnya. Selain itu, pilihan bersyarat ini hanya boleh dilakukan pada akad lazim yang menerima pembatalan ataupun *fasakh*. Bagi akad lazim yang tidak boleh menerima *fasakh* seperti perkahwinan, *khulu*, maka pilihan bersyarat ini tidak boleh dilaksanakan. *Khiyar* ini perlu memenuhi beberapa syarat iaitu terhad kepada tempoh tertentu (bukan selama-lamanya) dan ia mestilah berturutan dan bersambung dengan akad.

HASIL PERBINCANGAN

Khiyar al-Syarat Berpandukan Qawa'id Fiqhiyyah dan Usul Fiqh

Khiyar disyariatkan bertujuan untuk memenuhi kepentingan transaksi perniagaan dalam hukum Islam. Kepentingan ini meliputi penjagaan kemaslahatan dan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan kontrak dan melindungi mereka dari kemungkinan bahaya yang akan merugikan perniagaan mereka kelak. Ia dapat dilihat menerusi hadis Nabi Muhammad SAW yang mengesahkan hak untuk memilih sepertimana yang ada dalam *khiyar al-rukyah* iaitu:

“Sesiapa yang membeli sesuatu barangan tanpa melihatnya, maka dia mempunyai hak memilih apabila dia melihatnya.”

Hadis ini menunjukkan bahawa Islam memelihara hak dan kepentingan bagi kedua-dua pihak dalam sesuatu kontrak, sama ada pembeli atau penjual dalam transaksi perniagaan mereka. Islam juga menyeru supaya semua urusan perniagaan hendaklah dijalankan berdasarkan persetujuan bersama antara kedua-dua belah pihak supaya kerelaan dapat dicapai disamping memenuhi prinsip keadilan seperti yang ditetapkan oleh Allah SWT. Atas dasar itu, *khiyar al-syarat* adalah lebih utama dan penting untuk dilaksanakan dalam kontrak perbankan kerana urusan transaksi yang terlibat selalunya melibatkan jumlah yang besar serta memakan masa yang lama. Ini bermakna, risiko yang dihadapi adalah lebih besar serta bakal ditanggung oleh pihak yang berakad untuk suatu tempoh yang lama.

Berpandukan *qawa'id fhiyyah*, risiko atau kemudaratan yang bakal menimpa pihak yang berkontrak perlulah dihilangkan dan ia bertepatan dengan salah satu daripada lima kaedah utama iaitu *al-dharar yuzal* yang bermaksud kemudaratan mesti dihapuskan. Kaedah ini menunjukkan kewajipan untuk menghilangkan kemudaratan serta menjauhkannya daripada berlaku. Kaedah *al-dharar yuzal* ini merupakan sandaran kepada hadis Nabi Muhammad SAW iaitu:

“Tidak boleh membuat bahaya dan membalas bahaya.”

Bagi menghilangkan kemudaratan yang bakal menimpa pihak yang berkontrak sepertimana yang berlaku antara Affin Bank Berhad dan Zulkifli Abdullah, maka prinsip *khiyar al-syarat* adalah penting untuk dilaksanakan bersama-sama dengan kontrak perjanjian. Dengan adanya *khiyar al-syarat* ini, pihak pelanggan akan dapat memahami isi kandungan kontrak dengan lebih baik kerana telah diperuntukkan masa yang mencukupi. Pada masa yang sama, pihak pelanggan akan dapat membuat keputusan dalam keadaan yang tidak tergesa-gesa disamping dapat mewujudkan keredhaan. Seperti yang disebutkan dalam *qawa'id fhiyyah*:

“Redha terhadap sesuatu, maka redha terhadap apa yang dilahirkan daripadanya”

Apabila kontrak yang berlaku antara pihak bank dan pelanggan berjalan dalam suasana yang penuh keredhaan, maka segala masalah ataupun pertikaian yang lahir daripada kontrak yang telah dipersetujui itu akan dapat diatasi dan tidak perlu lagi untuk dibawa ke mahkamah sepertimana yang sering berlaku hari ini. Namun begitu, meskipun wujud keredhaan antara kedua-dua pihak, ia mestilah tidak memberikan kesan mudarat yang boleh mengakibatkan ketidakadilan sebagaimana kaedahnya:

“Setiap syarat yang tiada dalam kitab Allah maka ia adalah batil”

Ibn Qayyim menjelaskan maksud hadis di atas bahawa setiap syarat yang bercanggah dengan hukum Allah dan bertembung dengan kitab-Nya adalah batil. Kewujudan keredhaan sahaja tidak cukup untuk mengharuskan semua jenis syarat. Jika ia diterima pakai secara mutlak, perjudian juga kelak akan dianggap harus disebabkan keredhaan dan kesanggupan pihak yang bertaruh untuk menempuh kerugian dan kehilangan hak terhadap harta yang dipertaruhkannya. Akan tetapi, prinsip *khiyar al-syarat* bukanlah sesuatu yang bercanggah dengan al-quran malah terdapat hadis yang mengakui perlaksanaannya.

Disamping mempunyai masa yang mencukupi bagi memahami isi kandungan kontrak, pelanggan juga akan dapat memahami dengan lebih baik apakah asas kontrak pembiayaan yang ditandatangani mereka bagi mengelakkan masalah-masalah dikemudian hari sepertimana yang berlaku dalam kes Arab-Malaysian Finance Bhd dan Taman Ihsan Jaya Sdn Bhd. Kegagalan Taman Ihsan Jaya Sdn Bhd memahami asas kontrak pembiayaan menyebabkan mereka membuat dakwaan bahawa kontrak yang ditandatangani adalah tidak patuh syariah. Dan lebih buruk lagi, Majlis Penasihat Syariah turut didakwa terlibat dalam meluluskan kontrak yang didakwa bertentangan dengan Islam berikutan mahkamah dengan sewenang-wenangnya menyimpulkan kontrak Bai' Bithaman Ajil (BBA) yang diguna pakai tidak menepati syarak sepenuhnya disebabkan ia diterima dalam mazhab Syafie sahaja dan bukannya semua mazhab. Keputusan yang dibuat mahkamah ini seolah-olah mahkamah lebih arif dalam hukum hakam muamalah berbanding Majlis Penasihat Syariah itu sendiri.

Tidak seperti *khiyar-khiyar* yang lain, *khiyar al-syarat* merupakan suatu langkah pencegahan sebelum sesuatu yang tidak diingini berlaku. Melalui pelaksanaan *khiyar al-syarat*, perkara-perkara seperti ini dapat dicegah sebelum ia berlaku. Menurut Abd Karim Zaydan, terangkum beberapa hukum dalam kaedah *al-dharar yuzal* ini antaranya ialah wajib menghilangkan kemudharatan sebelum berlaku lagi dan ia dinamakan sebagai *sad al-zaraik* dalam ilmu *usul al-fiqh* dimana ditutup semua pintu-pintu yang menyumbang kearah kerosakan. Hasil daripada kejahatan pihak pelanggan terhadap jumlah bayaran yang perlu diselesaikan, mengakibatkan tindakan manipulasi tidak langsung

daripada pihak bank. Tetapi, dengan adanya prinsip *khiyar al-syarat* bersama-sama kontrak perjanjian, maka kemudharatan daripada manipulasi tidak langsung ini dapat dicegah sepertimana yang dikehendaki syarak melalui kaedah *sad al-zaraik*.

Rasional Sebalik Prinsip *Khiyar al-Syarat*

Secara amnya, prinsip *khiyar al-syarat* bertujuan untuk melindungi pihak yang berkontrak daripada ditipu. Oleh itu, selagimana tempoh *khiyar al-syarat* belum berakhir, maka pihak yang memiliki hak *khiyar* berhak untuk menamatkan kontrak pada bila-bila masa. Sabda Nabi Muhammad SAW:

“Apabila kamu berjual beli, katakanlah: tidak ada penipuan dan bagiku pilihan(*khiyar*) selama tiga hari”.

Berdasarkan hadis ini, jelas menunjukkan pensyariatian *khiyar al-syarat* pada asalnya adalah selama tiga hari. Namun begitu, para fuqaha berbeza pendapat mengenai tempoh *khiyar al-syarat* ini. Ia dapat dilihat melalui pandangan ulama Hanbali dimana mereka berpendapat tempoh *khiyar al-syarat* adalah mengikut persetujuan pihak yang berakad meskipun melebihi tempoh tiga hari. Begitu juga dengan ulama Maliki yang berpendapat diharuskan tempoh *khiyar al-syarat* mengikut keperluan sesuatu barangan. Sebagai contoh, *khiyar al-syarat* bagi buah-buahan tidak boleh melebihi satu hari, bagi pakaian dan ternakan adalah selama tiga hari, bagi tanah yang jauh melebihi tiga hari manakala bagi rumah adalah selama satu bulan. Ini kerana menurut ulama-ulama Maliki, *khiyar al-syarat* adalah penilaian ke atas barang jualan dan penilaian ke atas setiap barang adalah berbeza antara satu sama lain.

Oleh itu, pelaksanaan *khiyar al-syarat* pada hari ini dilihat lebih sesuai dengan mengguna pakai pandangan yang dikemukakan oleh ulama Maliki kerana transaksi antara pihak bank dan pelanggan melibatkan urusan yang berskala besar. Begitu juga dalam kehidupan sehari-harian seorang individu, sudah tentu tempoh masa yang diperlukan untuk membuat pertimbangan antara membeli gula-gula dan baju adalah berbeza. Apatah lagi apabila melibatkan urusan yang lebih besar lagi seperti membeli rumah ataupun hartanah. Maka, tempoh *khiyar al-syarat* berpandukan pandangan ulama Maliki adalah lebih praktikal dalam kontrak perbankan.

Aplikasi prinsip *khiyar al-syarat* ini merupakan suatu keperluan kerana seringkali berlaku dimana pengguna ataupun pembeli hanya menyedari kesilapan setelah berlakunya proses jual beli. Ketika itu barulah menyedari wujudnya kerosakan ataupun terlepas pandang sesuatu maklumat seperti terdapat cas-cas ataupun syarat-syarat yang tidak disedari sewaktu menandatangani kontrak perjanjian. Dengan adanya *khiyar al-syarat*, pihak yang berkontrak dapat menjalankan urusan dalam suasana yang tenang dan tidak tergesa-gesa seterusnya mewujudkan lagi unsur keredhaan di antara pihak-pihak yang berkontrak.

KESIMPULAN

Prinsip *khiyar al-syarat* merupakan suatu bentuk perlindungan yang berkesan terutamanya apabila melibatkan urusan yang berskala besar. Prinsip pilihan ini sangat berguna dalam kontrak perbankan memandangkan kebanyakan urusan antara pihak bank dan pelanggan dijalankan dalam keadaan yang tergesa dimana pelanggan tidak meneliti isi kandungan kontrak dengan teliti. Melalui aplikasi prinsip *khiyar al-syarat* dalam kontrak perbankan, keadilan di pihak pelanggan dapat ditegakkan dan masalah-masalah yang memudaratkan pelanggan dapat dihindarkan. Oleh itu, sekiranya sewaktu tempoh *khiyar* itu, pelanggan merasakan tidak berkenan dengan kontrak yang

dilakukan, maka mereka mempunyai hak sama ada ingin meneruskan juga kontrak tersebut ataupun tidak sekiranya menganggap mereka berada dalam situasi yang tertindas.

Secara keseluruhannya, prinsip *khiyar al-syarat* dapat memberikan keadilan kepada semua pihak yang terlibat khususnya dalam urusan niaga perbankan Islam disamping keadilan pihak pelanggan akan lebih terbela.

RUJUKAN

- Abdul Karim Zaydan. (2009). *Al-Madkhal li Dirasah al-Syariah al-Islamiyah*. Beirut: Risalah Publisher.
- Affin Bank Bhd. v Zulkifli Abdullah [2006] 1 CLJ 438
- Ali al-Sharbaji, Mustafa al-Bugha & Mustafa al-Khin. (2009). *Al-Fiqh al-Manhaji Mazhab al-Syafie*. Bangi: Darul Syakir Enterprise.
- Arab-Malaysian Finance Bhd v Taman Ihsan Jaya Sdn Bhd & Ors, Koperasi Seri kota Bukit Cheraka Bhd (Pihak ketiga) and other [2008] 5 MLJ 631
- Baiq Elbadriati. (2014). Rasionalitas Penerapan Khiyar dalam Jual Beli Islam. *Jurnal Ekonomi Islam IQTISHADUNA*, 5(1), 17–25.
- Hailani Muji & Sanep Ahmad. (2009). *Aplikasi Fiqh Muamalat dalam Sistem Kewangan Islam*. Shah Alam: UPENA.
- Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, http://e-muamalat.gov.my/sites/default/files/kertas_ilmiah/2011/03/khiyar...pdf, 12 Jun 2015.
- Mohd Izzat Amsyar & Ruzian Markom. (2013). Peranan dan Kedudukan Majlis Penasihat Syariah Untuk Memperkasakan Sistem Kewangan Islam di Malaysia. *Jurnal Pengurusan*, 38, 127–132.
- Mohd Murshidi Mohd Noor, Ishak Suliaman, Khadher Ahmad, Fauzi Deraman, Mustaffa Abdullah, Faisal Ahmad Shah et al. (2013). The Rights of Khiyar (Option) in the Issue of Consumerism in Malaysia. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 13, (2), 154-161.
- Muhammad Hafiz & Ruzian Markom. (2013). Pengharmonian Prinsip Khiyar al-Ru'yah dalam Transaksi Perniagaan di Malaysia. *Makalah Kanun*, 25(2), 185–207.
- Mustafa Ahmad Zarqa. (2004). *Al-Madkhal al-Fiqhi al-'Aam*. Damsyik: Dar al-Qalam
- Nuarrual Hilal Md Dahlan. (2014). Issues Of Khiyar (Option) In Housing Agreements In Peninsular Malaysia. *Malayan Law Journal Articles*, 1, 1–21.
- Ruzian Markom & Norilawati Ismail. (2009). The Development of Islamic Banking Laws In Malaysia: An Overview. *Jurnal Undang-Undang Dan Masyarakat*, 13, 191–205.
- Wahbah al-Zuhayli. (1997). *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*. Jilid 4. Damsyik: Dar al-Fikr.

KESAN KECEKAPAN KOS BANK TERHADAP PENGURUSAN RISIKO KECAIRAN BANK ISLAM DAN BANK KONVENSIONAL

MUNIROH KHALIB
AISYAH ABDUL RAHMAN
HAWATI JANOR
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
E-mel: munirahkhalib90@gmail.com

ABSTRAK

Kertas ini menganalisis kesan kecekapan kos terhadap pengurusan risiko kecairan perbankan Islam dan Konvensional di Malaysia. Kajian ini akan meliputi dua peringkat pengujian, pertama; melalui pendekatan Analisis Sempadan Stokastik, kecekapan kos bank akan dianggarkan dengan tumpuan kertas adalah terhadap kecekapan kos bagi Bank-bank Islam dan Bank-bank Konvensional domestik. Kedua; berdasarkan hasil keputusan penganggaran tersebut, pemboleh ubah kecekapan kos akan dijadikan sebagai pemboleh ubah bebas untuk melihat sama ada ia mempunyai hubungan dengan pengurusan risiko kecairan. Keputusan kajian menunjukkan bahawa kecekapan kos perbankan Islam dan Konvensional mempunyai hubungan yang signifikan terhadap pengurusan risiko kecairan jangka panjang. Pengurangan kos dan hasil kecekapan dapat mengurangkan risiko kecairan bank dan dapat mengelak daripada kegagalan bank. Sebaliknya peningkatan kecekapan bank akan menyumbang kepada peningkatan tahap modal dan kecairan bank.

Kata kunci: Risiko kecairan, kecekapan kos, analisis sempadan stokastik

ABSTRACT

This paper analyzes the impact of cost efficiency on the management of liquidity risks of Islamic banking and Conventional in Malaysia. Further, this study will include a two-stage test. First; by using Stochastic Frontier Analysis approach, the cost efficiency banks will be estimated with a focus paper on the cost efficiency of domestic Islamic Banks and Conventional. Second, based on the estimation results, the variable of cost efficiency will be used as independent variables to see whether it has a relationship with the management of long-term liquidity risk. The results showed that the cost efficiency of Islamic banking and Conventional have a significant relationship to the management of liquidity risk. Cost reductions and efficiency gains can reduce the risk of bank liquidity and to avoid bank failures. Instead of increasing the efficiency of the bank will contribute to increased levels of capital and liquidity of banks.

Keywords: Liquidity risk, cost efficiency, stochastic frontiers analysis

PENGENALAN

Kecairan dan kesolvenan merupakan dua istilah penting dalam perbankan dan sering tidak dapat dibezakan. Sesebuah bank yang tidak cair dengan cepat akan menjadi tidak solven dan bank boleh menjadi muflis. Pada asasnya, kecairan mudah tunai dapat diperolehi daripada aset. Mudah tunai

boleh didapati sama ada dengan menggunakan kredit untuk mendapatkan pembiayaan luar atau penjualan aset dalam pasaran. Setelah Jawatankuasa Basel ditubuhkan pada tahun 1975, dasar ini cuba mendorong prestasi modal dan mudah tunai yang mencukupi dalam perbankan.

Pengurusan risiko kecairan adalah penting dalam perbankan bagi memastikan perkembangan dan kestabilan kewangan yang menyeluruh dan memberi impak kepada keuntungan dan kos sesebuah bank. Menurut Ahmad Mukarrami (2014), pengurusan kecairan yang dilaksanakan di Bank-bank Islam adalah sejajar dengan Rangka Kerja Kecairan Bank Negara Malaysia serta amalan-amalan, had-had dan pencetus-pencetus yang telah diluluskan oleh BRC dan ALCO. Had-had dan pencetus-pencetus ini adalah berbeza bagi mengambilkira kedalaman dan kecairan pasaran tempatan di mana bank tersebut beroperasi. Bank perlu mengekalkan kedudukan kecairan yang kukuh dan menguruskan profil kecairan aset-aset, liabiliti-liabiliti dan komitmen-komitmennya bagi memastikan bahawa aliran tunai dapat diseimbangkan dengan sewajarnya dan semua tanggungan dapat dipenuhi apabila sampai tempoh.

Jika dilihat dari segi fungsi bank, ia berperanan sebagai institusi perantaraan kewangan yang menerima deposit dan menyalurkan sebahagian besarnya dalam bentuk pembiayaan. Deposit dan pembiayaan masing-masing merupakan sumber utama dana dan pendapatan kepada bank (Laporan kewangan BNM, 2003). Oleh kerana pembiayaan adalah sumber utama pendapatan, bank akan mencuba sedaya-upaya untuk memberikan peruntukan dana yang tinggi kepada pembiayaan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum. Tindakan ini akan menyebabkan bank menghadapi krisis kecairan kerana jumlah kecairan yang disimpan adalah kecil. Oleh itu, jika berlaku pengeluaran deposit, bank yang menyimpan kecairan yang kecil akan gagal untuk memenuhi pengeluaran deposit tersebut. Justeru itu, bagi menunaikan tanggungjawab mereka secara berkesan, sektor perbankan mestilah memastikan kos, keuntungan dan pendapatan adalah cekap di samping mengimbangi keperluan aset dan liabiliti bagi meningkatkan keperluan kecairan sesuai dengan peranan dan fungsi bank sebagai perantara kewangan.

Di samping itu, pengurusan kecairan dalam perbankan perlu memastikan jurang antara aset dan liabiliti adalah seimbang, maka dari segi operasi yang melibatkan penggunaan input dan output akan memberi kesan kepada kecekapan perbankan di Malaysia sama ada Bank Islam atau Konvensional. Di mana peningkatan dalam produktiviti banyak bergantung kepada kemajuan teknologi untuk model kos (Abu Dzarr Muhammad Rus, 2011). Menurut Berger dan Humphrey (1997), kecekapan adalah pengukuran kepada prestasi dan ia merupakan indikator bagi mengenalpasti bagaimana sesebuah firma menggunakan sumber bagi menghasilkan output. Bank yang mempunyai kecekapan kos yang tinggi adalah lebih sensitif kepada kejutan monetari serta memberi gambaran kepada pembuat polisi untuk membuat perancangan bagi meningkatkan ekonomi. Penentuan kecekapan bank akan membolehkan pihak bank mengenalpasti apakah faktor yang menyebabkan berlakunya ketidakcekapan dan bertindak untuk mengatasinya bagi memperbaiki kedudukannya dalam pasaran.

Dalam memastikan pengurusan dan kecekapan sesebuah bank, operasi sistem perbankan Islam yang dijalankan adalah berbeza dengan operasi perbankan Konvensional, di mana dari segi keunikan prinsip Islam yang mendasari operasi dan produk perkhidmatan kewangan yang ditawarkan adalah mesti patuh Syariah. Penciptaan kecairan dalam perbankan Islam juga adalah patuh Syariah dan tidak boleh mengamalkan riba dan kadar faedah dalam hutang dan pinjaman sebagaimana yang diamalkan dalam perbankan Konvensional, sebaliknya perbankan Islam menawarkan produk pembiayaan Islam dan kadar pulangan bagi pelaburan dan sebagainya.

Bagi memperoleh operasi perbankan Islam yang cekap dan fleksibel, Bank Islam yang pertama telah ditubuhkan di Malaysia pada tahun 1983 iaitu BIMB telah diberi lesen untuk menjalankan aktiviti perbankan Islam. Langkah penubuhan Bank Islam ini adalah untuk memastikan

institusi perbankan ini mempunyai jaringan yang stabil dan dapat bersaing dalam pasaran perbankan di Malaysia yang diterajui oleh perbankan Konvensional ketika itu. Walau bagaimanapun, pada tahun 1993, Akta Bank dan Institusi Kewangan (BAFIA) dipinda bagi membolehkan Bank-bank Konvensional menawarkan produk-produk yang berlandaskan syarak. Skim Perbankan Tanpa Faedah telah diperkenalkan oleh Bank Negara Malaysia pada 4 Mac 1994 yang membolehkan aktiviti perbankan Islam yang beroperasi di Bank-bank Konvensional melalui kaedah yang dikenali sebagai Tetingkap Islam atau '*Islamic Window*'.

Disebabkan Malaysia menjalankan sistem dwi-perbankan Islam dan Konvensional serentak, maka banyak kajian dilakukan dalam membandingkan kecekapan antara bank bagi mengukur prestasi perbankan dalam meningkatkan persaingan yang sihat dengan kemasukan bank asing ke Negara Malaysia selepas berlakunya proses liberalisasi akibat daripada krisis kewangan Asia pada 1997-1998. Begitu juga dengan kajian pengurusan risiko kecairan, kebanyakannya mengemukakan tentang faktor-faktor penentu bagi risiko kecairan. Walau bagaimanapun, kajian tentang hubungan antara kecekapan kos terhadap pengurusan risiko kecairan masih kurang dan perlu diberi perhatian untuk menguji kesignifikan faktor tersebut terhadap pengurusan risiko.

Secara umumnya kajian dilakukan untuk melihat bagaimana institusi perbankan Islam dan perbankan Konvensional di Malaysia menguruskan risiko kecairan mereka agar tidak terjadi masalah ketidakpadanan di bahagian aset dan liabiliti bank yang akan menyebabkan masalah insolvensi. Pada masa yang sama, bank juga boleh memastikan kecekapan kos dapat mengurangkan pengurusan risiko kecairan. Kajian ini juga mempunyai objektif yang khusus iaitu:

- i. Menenalpasti kecekapan kos bank dalam menguruskan risiko kecairan.
- ii. Menyediakan beberapa empirikal baru dalam konteks hubungan kecekapan kos dan risiko kecairan.

Seterusnya di dalam kajian ini akan membincangkan kajian lepas di bahagian kedua, diikuti metodologi dan spesifikasi model di bahagian ketiga, analisis empirikal di bahagian keempat dan yang terakhir adalah kesimpulan kajian termasuk implikasi dasar yang diperolehi.

KAJIAN LEPAS

Dalam kajian pengurusan risiko kecairan, ia telah melalui evolusi yang agak dinamik, namun masih wujud ruang untuk memperkembangkan lagi kajian pengurusan risiko kecairan dalam aspek yang lain. Pelbagai teori ekonomi telah dibina oleh para penyelidik terdahulu bagi menerangkan pengurusan risiko kecairan. Menurut Charles Calomiris et.al. (2012), teori-teori tersebut muncul berdasarkan kepada krisis-krisis ekonomi yang berlaku seperti teori yang dikemukakan oleh Gorton (1987), Jacklin Bhattacharya (1988), Allen dan Gale (1998) dan Gorton dan Huang (2001). Selain itu, terdapat juga teori kestabilan berdasarkan faktor 'bank run' seperti kajian Diamond dan Dyvbig (1983), Baryant (1980) yang melihat kepada struktur kontrak deposit dan struktur pembiayaan oleh Wheelock dan Wilson (1995). Maka dari sini, wujud kajian berkenaan faktor yang mempengaruhi pengurusan risiko kecairan bagi perbankan di Malaysia sebagaimana kajian oleh Ahmad Azam et.al (2013), Dorian (2013), dan Muhammad Farhan et.al (2011).

Rangka kerja pengurusan risiko kecairan mempunyai tiga aspek iaitu mengukur dan menguruskan keperluan dana bersih, akses kepada pasaran dan perancangan luar jangkaan (Saleh Taher Alzorqan, 2014). Ramalan kemungkinan peristiwa pada masa depan adalah bahagian yang penting dalam perancangan dan pengurusan risiko kecairan. Bank-bank perlu kerap menganggarkan aliran tunai yang dijangka dan tidak hanya memberi tumpuan pada tempoh kontrak di mana wang tunai boleh mengalir masuk atau keluar. Idries (2012) mendefinisikan risiko kecairan adalah kemungkinan kerugian akibat daripada ketidakupayaan bank untuk menunaikan tanggungjawab

kepada pendeposit atau untuk membiayai peningkatan aset apabila sampai tempoh matang tanpa menanggung kos yang tidak diinginkan atau kerugian.

Merujuk kepada masalah risiko kecairan yang dihadapi oleh bank dan institusi kewangan di Malaysia, kebanyakan kajian lebih memfokuskan kepada pengurusan kecairan berbanding pengurusan risiko kecairan. Kesan daripada masalah kecairan tersebut, rangka kerja kawal selia kecairan telah ditubuhkan di peringkat domestik dan antarabangsa. Antara rangka kerja kecairan baru adalah Basel Committee, Basel III: *International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring* (2010) adalah menggunakan prinsip-prinsip pengurusan kecairan sebagaimana yang telah ditetapkan oleh Basel Committee pada tahun 2000 bagi meningkatkan kestabilan dalam kewangan.

Menurut Nur Amalina Saidan (2013), kecairan merupakan sumber yang amat penting dalam sistem perbankan Islam di mana sumber utama bank memperoleh dana kecairan adalah deposit daripada pelanggan. Sebagai institusi kewangan, bank-bank perlu menguruskan permintaan dan bekalan dana kecairan mereka secepatnya agar tidak terjadi situasi ketidakpadanan di bahagian aset dan liabiliti yang mana ia akan menjejaskan prestasi bank. Bank didapati lebih menggemari untuk menguruskan kecairan mereka dengan meningkatkan jumlah pembiayaan untuk memperoleh keuntungan. Walaubagaimanapun, dalam keadaan ekonomi yang tidak menentu, bank seharusnya mengurangkan pembiayaan berprofil tinggi atau risiko yang tinggi untuk mengelakkan Bank Islam menghadapi sebarang risiko seperti risiko kecairan dan risiko kemungkiran. Begitu juga Muhamad Lukman Samsudin et.al. (2012) menjelaskan bahawa pengurusan bank kebiasaannya akan memaksimumkan pulangan bank atas jumlah aset mereka di mana mereka akan melaburkan seberapa banyak tunai yang mereka ada.

Muhammad Farhan Akhtar et.al, (2011) membincangkan tentang pengurusan risiko kecairan di perbankan Islam di Pakistan dan mendapati bahawa pengurusan risiko kecairan mempunyai hubungan yang positif tetapi tidak signifikan dengan saiz bank dan modal bersih kepada jumlah aset dengan risiko kecairan dalam bank Islam. Selain itu juga, pulangan ke atas aset dalam bank Islam didapati berkorelasi secara positif dengan pengurusan risiko kecairan. Begitu juga dengan kajian seterusnya oleh Muhammad Hanif et.al, (2012) membincangkan tentang kecairan dan risiko kredit dan mendapati keuntungan dan pengurusan kecairan dalam perbankan Konvensional lebih baik berbanding perbankan Islam. Walau bagaimanapun, pengurusan risiko kredit dan kesolvenan, prestasi perbankan Islam adalah lebih baik berbanding sektor perbankan Konvensional.

Ahmad Azam et.al (2011) membincangkan tentang bagaimana institusi perbankan Islam di Malaysia menguruskan kecairan mereka sewaktu kitaran ekonomi bagi mengelak krisis subprime sebagaimana berlaku di perbankan Amerika Syarikat 2008. Kajian mendapati pemboleh ubah kawalan ekonomi dan kitaran ekonomi (Δ gdp) menjejaskan prestasi perbankan. Ini kerana kesan daripada kitaran ekonomi adalah tidak simetri kerana ia berhubungan secara positif dengan keuntungan hanya apabila output adalah melebihi trendnya. Sebaliknya pemboleh ubah jumlah aset (size) dan pembiayaan (fin) didapati negatif dan signifikan dengan kecairan. Ini menunjukkan semakin besar jumlah aset dan pembiayaan semakin kurang kecairan yang disediakan. Begitu juga dengan Muhammad Lukman Samsudin et.al. (2012) yang mendapati saiz bank dan kecairan mempunyai hubungan yang positif dan signifikan kerana perbankan Islam mengambil risiko yang besar dengan menambahkan aset-aset mereka seperti pembiayaan untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi, akan tetapi ia juga mendedahkan kepada risiko kecairan yang tinggi.

Sebagai institusi kewangan yang paling penting, bank mempunyai peranan sebagai penentu bagi mata wang agar dapat beredar dalam masyarakat serta mempunyai kedudukan istimewa sebagai sistem kewangan. Oleh itu, prestasi bank yang cekap akan memberi kesan kepada pembangunan ekonomi yang berbeza sektor dan peningkatan dalam pengeluaran (Naser Ail Yadollahzadeh Tabari et.al, 2013). Pengkaji telah melihat kesan risiko kecairan kepada prestasi bank perdagangan dengan

menggunakan data panel yang berkaitan dengan bank-bank komersial Iran pada tahun 2003 hingga 2010 dan hasil kajian menunjukkan bahawa pemboleh ubah saiz bank, aset bank, keluaran dalam Negara kasar dan inflasi akan menyebabkan peningkatan prestasi bank manakala risiko kredit dan risiko kecairan akan melemahkan prestasi bank.

Wolf Wagner (2007) membina satu model berkenaan kerapuhan perbankan yang didorong oleh kekurangan dalam kecairan agregat. Ketidakecapan timbul daripada kegagalan operasi pasaran wang antara bank bagi menyediakan kecairan yang ada dalam tempoh jangka pendek. Didapati bahawa pemberian pinjaman yang biasanya dilakukan dalam waktu terakhir adalah tidak berkesan dalam memulihkan kecakapan kerana ia membawa perubahan kepada keseimbangan bank dalam membekalkan kecairan. Selain itu, subsidi terhadap pembelian aset dari bank-bank yang bermasalah meningkatkan kestabilan dengan meningkatkan pegangan kecairan bank tersebut. Bagaimanapun, hal ini dapat dicapai melalui pengagihan semula kecairan yang ada dari bank-bank yang stabil dan kukuh kepada bank-bank yang mempunyai masalah atau krisis.

Kecekapan pada umumnya adalah berkaitan dengan penggunaan masa, usaha atau kos yang digunakan secara sebaik mungkin untuk sesuatu tujuan atau matlamat. Ia adalah salah satu pendekatan untuk mengukur prestasi sistem perbankan (Isik dan Hassan, 2003). Kecekapan juga dikaitkan dengan pembaziran yang minimum dalam sesuatu aktiviti pengeluaran atau output. Secara umumnya, kecekapan tercapai apabila semua sumber pengeluaran digunakan sebaik mungkin dan pembaziran adalah pada tingkat yang minimum dan merupakan satu konsep yang mampu diukur secara kuantitatif oleh nisbah output kepada input.

Ukuran kecekapan kos adalah penting bagi institusi perbankan kerana ia dapat mengukur prestasi sesebuah perbankan dan kekukuhan aset yang dimiliki. Oleh itu terdapat kajian yang membandingkan analisis penggunaan metod SFA dan DEA. Elisabetta Fiotentino et.al (2006) membincangkan tentang kecekapan kos Bank-bank di Jerman dan mendapati bahawa kaedah bukan parameter DEA adalah sangat sensitif kepada ralat pengukuran dan titik terpencil. Analisis kajian menunjukkan bahawa terdapat perbezaan sistematik di kalangan bank-bank perdagangan dan koperasi dan menunjukkan bahawa simpanan adalah penting untuk mengelakkan keraguan tentang kecekapan sektor perbankan.

Menurut Abu Dzarr Muhammad Rus et. al (2011), pelaksanaan liberalisasi kewangan telah memberi kesan ke atas kecekapan kos perbankan Islam dan Konvensional di Malaysia. Dengan menggunakan analisis sempadan stokastik (SFA), keputusannya menunjukkan bahawa Bank Konvensional domestik yang menjalankan operasi perbankan Islam mempunyai teknologi yang menjimatkan kos berbanding bank-bank lain. Walau bagaimanapun, Bank Islam asing yang agak baru beroperasi mungkin memerlukan lebih masa lagi untuk bersaing kerana didapati kurang cekap. Manakala Bank Konvensional yang mempunyai subsidiari Bank Islam pula tidak menunjukkan kesan pembaikan kecekapan.

Seterusnya Chan Sok Gee (2008) membincangkan tentang kecekapan kos dan keuntungan sektor perbankan di negara-negara membangun di benua Asia, Timur Tengah dan Afrika dari tahun 2000 hingga 2005. Pengkaji mendapati dari segi kecekapan kos dan keuntungan menunjukkan bahawa bank perdagangan di benua Timur Tengah dan Afrika Utara adalah paling cekap dari segi kos dan diikuti dengan bank perdagangan di benua Asia. Keputusan daripada Data Envelopment Analysis (DEA) menunjukkan purata kecekapan kos adalah lebih rendah berbanding dengan teknik Stochastic Frontier Analysis (SFA). Keputusan DEA mencadangkan bahawa kadar ketidakecapan dari segi kos adalah berpunca dari ketidakecapan dari segi teknikal.

METODOLOGI KAJIAN

Metodologi merupakan perkara asas dan tunjang dalam pencapaian sesuatu objektif kajian. Lazimnya mana-mana pengkaji akan terlebih dahulu membuat tinjauan terhadap kajian-kajian berkaitan bagi menentukan metod yang bersesuaian bagi diadaptasi dalam kajian yang bakal dilakukan. Kajian ini mempunyai dua peringkat pengujian iaitu dengan mengenalpasti faktor-faktor penentu bagi kecekapan kos bank menggunakan pendekatan analisis sempadan stokastik. Seterusnya bagi peringkat pengujian kedua, faktor penentu pengurusan risiko kecairan diuji dengan menambah pembolehubah kecekapan kos bank sebagai pemboleh ubah bebas.

Dalam kajian ini, sumber data diperoleh daripada laporan tahunan bank di Malaysia yang terdiri daripada 16 buah Bank Islam dan 27 buah Bank Konvensional. Dengan menggunakan analisis penganggaran data panel bagi tempoh sekurang-kurangnya lima tahun iaitu tahun 1994 hingga 2014. Keperluan minimum lima tahun adalah untuk membantu membezakan dengan tepat antara ralat rawak dan ketidakcekapan bank dalam kesilapan anggaran fungsi kos (Steven Fries dan Anita Taci, 2004). Selain itu, tempoh kajian yang dipilih juga meliputi tempoh berlakunya krisis ekonomi Asia pada 1997-1998 di mana ia memberi kesan terhadap sistem perbankan di Malaysia.

SPEKIFIKASI DAN PEMBENTUKAN MODEL

Secara umum, kerangka model bagi kajian ini dibentuk berdasarkan objektif pertama kajian iaitu mengenalpasti faktor penentu kecekapan kos bank di Malaysia bagi tempoh dua puluh tahun iaitu dari tahun 1994 hingga 2014. Setelah memperoleh hasil penganggaran kecekapan kos bank, ia dijadikan sebagai pemboleh ubah bebas bagi faktor pengurusan risiko kecairan untuk melihat hubungan antara risiko kecairan dan kecekapan kos bank sebagaimana objektif kedua kajian ini. Tempoh kajian pengurusan risiko kecairan juga meliputi tempoh dua puluh tahun iaitu dari tahun 1994 hingga 2014.

Spesifikasi Model Kecekapan Kos Bank

Terdapat beberapa kaedah yang boleh digunakan untuk menguji kecekapan iaitu model ekonometrik (parametrik) dan linear (bukan parametrik) sebagaimana yang dinyatakan oleh Berger dan Humprey (1997). Pengujian parametrik mempunyai kelebihan di mana ianya membenarkan ralat dalam pengujian kecekapan. Pendekatan perantaraan akan digunakan dalam pembentukan model fungsi kos di mana ianya telah banyak digunakan dalam beberapa kajian (Abdul Majid et.al, 2009; Mokhtar et.al, 2006; Jarrah dan Molyneux, 2005). Pendekatan perantaraan ini merupakan pendekatan yang paling sesuai digunakan dengan konsep perbankan Islam kerana diandaikan firma kewangan bertindak sebagai perantara bagi penyimpan dan peminjam dan jumlah pinjaman dan sekuriti sebagai output manakala deposit serta buruh dan modal fizikal sebagai input (Sufian, 2007). Selain itu, perbankan Islam menggunakan kontrak perkongsian untung rugi yang melibatkan pemilikan sesuatu ekuiti dan pihak bank merupakan perantara bagi pendeposit dan pelabur dengan mengubah deposit kepada perolehan aset (Abdul Majid et.al, 2009).

Model Kecekapan Kos Bank

Pembentukan model kecekapan kos melalui penggunaan metod SFA dalam kajian ini diambil daripada kajian yang dikembangkan oleh Aigner, Lovell dan Schmidt (1977), Battese dan Corra (1977), Meeusen dan Van den Broek (1977) yang mencadangkan fungsi penganggaran pengeluaran sempadan stokastik. Oleh itu, model bagi fungsi kos boleh dinyatakan sebagai:

$$\ln C_{n,t} = f(W_{n,t}, Y_{n,t}, Z_{n,t}) + \varepsilon_{n,t} \quad (1)$$

Di mana $C_{n,t}$ ialah jumlah kos bagi pengeluaran firma pada masa t , $Y_{n,t}$ ialah vektor bagi output, $W_{n,t}$ ialah vektor bagi input harga dan $Z_{n,t}$ ialah vektor bagi faktor exogenous. Berdasarkan kepada Aigner et.al (1977), diandaikan terma ralat stokastik sebagai:

$$\varepsilon_{n,t} = v_{n,t} + u_{n,t} \quad (2)$$

Di mana $v_{n,t}$ dan $u_{n,t}$ adalah bertaburan secara bebas. $v_{n,t}$ mewakili ralat rawak yang tidak dapat dikawal dan diandaikan bertaburan secara normal dengan nilai min sifar dan varian, σ_v^2 . $u_{n,t} \geq 0$ diperolehi daripada taburan satu bahagian yang diandaikan untuk mengenalpasti kecekapan. Seperti kebanyakan kajian yang lain, $u_{n,t}$ diandaikan diperolehi daripada taburan separa normal dengan nilai min adalah sifar dan varian σ_u^2 . Pendekatan yang sama juga telah dikemukakan oleh Jondrow et.al (1982) untuk mendapatkan log kemungkinan yang dinyatakan sebagai parameter dua varian iaitu $\sigma^2 = \sigma_v^2 + \sigma_u^2$ akan memberikan varian ralat berubah dan $\lambda = \sigma_v \sigma_u$ yang akan mengukur jumlah variasi yang berubah daripada ketidakcekapan relatif kepada gangguan stokastik.

Penganggaran kebolehjadian maksimum (MLE) digunakan bagi menganggarkan fungsi translog kos pelbagai produk yang akan memberikan penghampiran darjah-kedua terhadap sebarang fungsi kos. Fungsi kos yang lengkap setelah mengambilkira pemboleh ubah persekitaran dan andaian homogeniti bagi input harga serta membenarkan terma ralat berubah ialah:

$$\begin{aligned} \ln \check{C}_{n,t} = & \varphi + \sum_{k=1}^{K-1} a_k \ln P_{k,n,t} + 0.5 \sum_{k=1}^{K-1} \sum_{s=1}^{K-1} a_{k,s} \ln P_{k,n,t} \ln P_{s,n,t} + \sum_{m=1}^M \beta_m \ln Y_{m,n,t} + 0.5 \\ & \sum_{m=1}^M \sum_{f=1}^M \beta_{m,f} \ln Y_{m,n,t} \ln Y_{f,n,t} + \sum_{k=1}^{K-1} \sum_{m=1}^M \theta_{k,m} \ln P_{k,n,t} \ln Y_{m,n,t} + \sum_{k=1}^{K-1} \delta_k \ln P_{k,n,t} t + \\ & \sum_{m=1}^M \psi_m \ln Y_{m,n,t} t + \lambda_1 t + 0.5 \lambda_{11} r^2 + \sum_{h=1}^H \zeta_h Z_{h,n,t} + v_{n,t} + u_{n,t} \quad (3) \end{aligned}$$

Di mana,

$$P_{k,n,t} = W_{k,n,t} / W_{K,n,t} \text{ dan } \check{C}_{n,t} = C_{n,t} / W_{K,n,t}$$

$$P_{k,n,t} = W_{k,n,t} / W_{K,n,t} \text{ dan } C_{n,t} = C_{n,t} / W_{K,n,t}$$

$k = 1, \dots, K$ dan $s = 1, \dots, K$ adalah merupakan indeks bagi harga input; $m = 1, \dots, M$ dan $j = 1, \dots, M$ adalah indeks bagi harga output; $h = 1, \dots, H$ adalah indeks bagi pemboleh ubah persekitaran manakala $\alpha, \beta, \theta, \psi$ dan ζ adalah mewakili parameter penganggar. Piawai simetri juga dikenakan kepada parameter peringkat kedua: $\alpha_{ks} = \alpha_{sk}$ dan $\beta_{mj} = \beta_{jm}$. Semua pemboleh ubah dalam penghampiran telah dinyatakan kepada nilai minimum. Penganggaran kebolehjadian maksimum (MLE) akan digunakan dalam membuat penganggaran bagi parameter dalam persamaan (3) dan juga parameter serta σ^2 .

Berdasarkan kepada spesifikasi dan andaian dalam model, maka pengukuran kecekapan kos boleh diperolehi sebagai nisbah terhadap kos yang diperhatikan untuk kecekapan kos yang dianggarkan. Ianya boleh dinyatakan sebagai:

$$CE_{n,t} = \exp(u_{n,t}) \tag{4}$$

Kecekapan kos ini diukur dengan menggunakan julat antara 1 hingga infiniti, di mana nilai satu menggambarkan kecekapan. Walau bagaimanapun, $CE_{n,t}$ bergantung kepada ketidakcekapan yang tidak boleh diperhatikan, $\mu_{n,t}$. Begitu juga dengan Azizul Baten (2014) yang membuat pengubahsuaian terhadap model Battese dan Coelli (1995) dengan membentuk satu fungsi kos, biasanya dalam bentuk translog dan ralat rawak yang dinyatakan seperti berikut:

$$\begin{aligned} \ln C_{it} = & \beta_0 + \beta_1 \ln(ADV_{it}) + \beta_2 \ln(OEA_{it}) + \beta_3 \ln(OBS_{it}) + \beta_4 \ln(PFA_{it}) + \beta_5 \ln(POL_{it}) + \beta_6 \ln(POF_{it}) + \frac{1}{2} \\ & [\beta_{11} \ln(ADV_{it}^2) + \beta_{22} \ln(OEA_{it}^2) + \beta_{33} \ln(OBS_{it}^2) + \beta_{44} \ln(PFA_{it}^2) + \beta_{55} \ln(POL_{it}^2) + \beta_{66} \ln(POF_{it}^2)] + \beta_{12} \\ & \ln(ADV_{it}) * \ln(OEA_{it}) + \beta_{13} \ln(ADV_{it}) * \ln(OBS_{it}) + \beta_{23} \ln(OEA_{it}) * \ln(OBS_{it}) + \beta_{45} \ln(PFA_{it}) * \ln(POL_{it}) + \\ & \beta_{46} \ln(PFA_{it}) * \ln(POF_{it}) + \beta_{56} \ln(POL_{it}) * \ln(POF_{it}) + \beta_{14} \ln(ADV_{it}) * \ln(PFA_{it}) + \beta_{15} \ln(ADV_{it}) * \ln(POL_{it}) \\ & + \beta_{16} \ln(ADV_{it}) * \ln(POF_{it}) + \beta_{24} \ln(OEA_{it}) * \ln(PFA_{it}) + \beta_{25} \ln(OEA_{it}) * \ln(POL_{it}) + \beta_{26} \\ & \ln(OEA_{it}) * \ln(POF_{it}) + \beta_{34} \ln(OBS_{it}) * \ln(PFA_{it}) + \beta_{35} \ln(OBS_{it}) * \ln(POL_{it}) + \beta_{36} \ln(OBS_{it}) * \ln(POF_{it}) + V_{it} \\ & + U_{it} \end{aligned} \tag{5}$$

$$i = 1, 2, \dots, 7 \text{ (bilangan bank)} \quad t = 1, 2, \dots, 10 \text{ (tempoh masa)}$$

Di mana C_{it} dikenali sebagai jumlah kos, ADV_{it} ialah kemajuan bank i pada tempoh t , OEA_{it} ialah perolehan lain-lain aset bank i pada tempoh t , OBS_{it} ialah item kunci kira-kira bank i pada tempoh t , PFA_{it} ialah harga aset tetap bank i pada tempoh t , POL_{it} ialah harga buruh bank i pada tempoh t dan POF_{it} ialah harga modal kewangan bank i pada tempoh t . Model 2 ini dianggarkan dengan menggunakan teknik anggaran kebolehhadiah maksimum.

Berdasarkan kepada pembentukan model yang telah dikemukakan oleh pengkaji-pengkaji terdahulu, maka kerangka model yang akan digunakan dalam kajian ini adalah seperti berikut (lihat jadual 2):

$$\begin{aligned} \ln C = & \beta_0 + \beta_1 \ln(X_{1it}) + \beta_2 \ln(X_{2it}) + \beta_3 \ln(X_{3it}) + \beta_4 \ln(Y_{1it}) + \beta_5 \ln(Y_{2it}) + \frac{1}{2} [\beta_{11} \ln(X_{1it}^2) + \beta_{22} \ln(X_{2it}^2) \\ & + \beta_{33} \ln(X_{3it}^2) + \beta_{44} \ln(Y_{1it}^2) + \beta_{55} \ln(Y_{2it}^2)] + \beta_{12} \ln(X_{1it}) * \ln(X_{2it}) + \beta_{13} \ln(X_{1it}) * \ln(X_{3it}) + \beta_{23} \\ & \ln(X_{2it}) * \ln(X_{3it}) + \beta_{45} \ln(Y_{1it}) * \ln(Y_{2it}) + \beta_{14} \ln(X_{1it}) * \ln(Y_{1it}) + \beta_{15} \ln(X_{1it}) * \ln(Y_{2it}) + \beta_{24} \ln(X_{2it}) * \ln(Y_{1it}) + \\ & \beta_{25} \ln(X_{2it}) * \ln(Y_{2it}) + \beta_{34} \ln(X_{3it}) * \ln(Y_{1it}) + \beta_{35} \ln(X_{3it}) * \ln(Y_{2it}) + V_{it} + U_{it} \end{aligned} \tag{6}$$

$$i = 1, 2, \dots, N \text{ (bilangan bank)} \quad t = 1, 2, \dots, T \text{ (tempoh masa)}$$

Pembolehubah input dan output bagi kecekapan kos

	Pembolehubah	Nama	Proksi
Pembolehubah Bersandar	C	Jumlah kos	Jumlah kos termasuk pendapatan yang dibayar kepada pendeposit, perbelanjaan kakitangan dan perbelanjaan operasi lain.
Harga Input	X_1	Harga modal kewangan	Jumlah pendapatan yang dibayar kepada pendeposit / jumlah deposit, lain-lain peruntukan.
	X_2	Harga modal fizikal	Susut nilai / aset tetap
	X_3	Harga buruh	Perbelanjaan buruh / jumlah aset
Kuantiti Output	Y_1	Jumlah pinjaman	Jumlah pinjaman jangka pendek dan jangka panjang.
	Y_2	Perolehan lain-lain aset	Sekuriti, deposit dengan bank dan pelaburan ekuiti.
Pembolehubah kawalan	IR	Nisbah perantaraan	Jumlah modal ekuiti
	BS	Saiz bank	Jumlah asset
	$NPL/LOAN$	Nisbah pinjaman tidak dibayar	Pinjaman tidak dibayar / jumlah pinjaman
	$Mobile$	Mobile	Mobile
	$Internet$	Internet	Internet

Sumber: Hasil ubahsuai kajian-kajian lepas.

Nota: data mobile dan internet diambil daripada laman rasmi The World Bank manakala data pembolehubah lain diperolehi dari pangkalan data pengawal seliaan yang disediakan oleh laporan tahunan bank Malaysia.

Spesifikasi Model Pengurusan Risiko Kecairan

Pembentukan spesifikasi model dan pemilihan pembolehubah pengurusan risiko kecairan diambil daripada kajian-kajian terdahulu dan dijadikan sebagai rujukan bagi kajian ini. Model-model yang dibentuk dalam kajian ini adalah bertujuan supaya ia dapat mewakili seberapa banyak faktor-faktor penting yang mempengaruhi pembolehubah bersandar. Dalam ekonomi terdapat batasan dari segi pengumpulan dan pengukuran data. Oleh itu, faktor-faktor yang tidak dimasukkan dalam model adalah terkandung dalam ralat rawak. Kajian ini menggunakan model yang dibentuk oleh Chung-Hua Shen, Yi-Kai Chen, Lan-Feng Kao dan Chuan-Yi Yeh (2009), turut membincangkan teori dan spesifikasi ekonometrik yang sama. Di mana mereka membincangkan mengenai pengurusan nisbah kecairan bank atau nisbah mudah tunai di bank-bank serta kesannya kepada bank tersebut. Antara elemen yang mereka masukkan adalah risiko kecairan serta faktor dalaman dan luaran bank. Asas model yang dibangunkan adalah seperti berikut:

$$L_{it} = c_i \sum_{b=1}^B \lambda_b \prod_{it}^b + \sum_{s=1}^S \delta_s \prod_{jt}^s + \sum_{m=1}^M y_m \prod_{jt}^m + \varepsilon_{it}$$

(6)

Di mana L_{it} adalah risiko kecairan oleh bank i pada masa t , dengan $i = 1, \dots, N$, $t = 1, \dots, T$. Manakala pembolehubah yang digunakan dalam kajiannya adalah nisbah jarak kewangan dan juga nisbah pinjaman bersih kepada pelanggan dan pinjaman jangka pendek, $\prod_{it}^b \prod_{it}^s \prod_{it}^m$ adalah spesifikasi bank dan pemboleh ubah makroekonomi yang diwakili oleh $b = 1, \dots, B$, $s = 1, \dots, S$, $m = 1, \dots, M$, masing-masing. Manakala j merujuk kepada negara di mana i bank beroperasi, c adalah terma malar; ε_{it} ialah ralat. Berdasarkan kepada model di atas, ia dikembangkan dan dilakukan pengubahsuaian bagi kajian ini. Berikut adalah kerangka model yang telah diubahsuai:

$$LQ_{it} (LCR) = \beta_1 + \beta_2 COST_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 CAP6_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 NPF2_{it} + \beta_7 FIN2_{it} + \beta_8 GDP_{it} + \beta_9 INF_{it} + \varepsilon_{it} + u_i$$

$$LQ_{it} (NSFR) = \beta_1 + \beta_2 COST_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 CAP6_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 NPF2_{it} + \beta_7 FIN2_{it} + \beta_8 GDP_{it} + \beta_9 INF_{it} + \varepsilon_{it} + u_i$$

(7)

$i = 1, 2, \dots, N$ (bilangan bank) $t = 1, 2, \dots, T$ (tempoh masa)

Pembolehubah	Takrif	Formula
LQ_{it}	<i>Liquidity Coverage Ratio (LCR)</i>	$\frac{\text{High Quality Liquid Asset (HQLA)}}{\text{Total Net Cash Outflows Over The next 30 Calendar days}} > 100$
	<i>Net Stable Funding Ratio (NSFR)</i>	$\frac{\text{Available amount of stable funding}}{\text{Required amount of stable funding}} > 100$
$COST_{it}$	Kecekapan kos bank	Input, Output dan Pembolehubah Kawalan
$SIZE_{it}$	Jumlah Aset	Jumlah Total Aset
$CAP6_{it}$	Nisbah Kecukupan Modal	Ekuiti/Jumlah Pinjaman
ROA_{it}	Pulangan Selepas Cukai	Keuntungan selepas Cukai dan Zakat/Jumlah Aset
$NPF2_{it}$	Pembiayaan Tidak Berbayar	Jumlah Pembiayaan Tidak Berbayar
$FIN2_{it}$	Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan
GDP_{it}	Pertumbuhan Keluaran Dalam Negara Kasar	Nilai Pertumbuhan Keluaran Dalam Negara Kasar
INF_{it}	Kadar Inflasi	Nilai Inflasi

Nota: nilai GDP dan INF diambil daripada data stream atau bank scope manakala data pembolehubah lain diperolehi dari pangkalan data pengawal seliaan yang disediakan oleh laporan tahunan bank di Malaysia.

SAMPEL KAJIAN

Kajian ini menggunakan sampel 16 buah Bank Islam subsidiari dan Bank Islam penuh serta 27 buah Bank Konvensional yang disenaraikan oleh Bank Negara Malaysia untuk tempoh 1994 hingga 2014.

Manakala bagi data pembolehubah makroekonomi seperti *Gross Domestic Product* (GDP) dan *Inflation* (INF) diperolehi daripada The World Bank.

ANALISIS EMPIRIKAL

Perbincangan bahagian ini akan dibahagikan kepada tiga bahagian iaitu analisis deskriptif pembolehubah-pembolehubah yang digunakan di dalam kajian. Bahagian kedua pula akan membincangkan mengenai analisis korelasi matrik dan bahagian terakhir adalah hasil penganggaran daripada model yang dibentuk di awal kajian.

Analisis Deskriptif

Tujuan analisis ini dilakukan adalah untuk melihat ciri statistik bagi setiap pembolehubah yang digunakan dalam model kajian yang dibina. Antara ciri statistik yang menggambarkan sifat pembolehubah ialah min, median, sisihan piawai (*standard deviation*), kepencongan (*skewness*), kepuncakan (*kurtosis*) dan nilai Jarque-Bera. Min menunjukkan nilai purata setiap pembolehubah bagi keseluruhan sampel kajian, manakala median adalah untuk melihat nilai titik tengah bagi pembolehubah yang digunakan. Manakala, sisihan piawai (*standard deviation*) menunjukkan variasi atau serakan data dari nilai min. Merujuk kepada jadual 2 dan jadual 3, analisis deskriptif bagi pembolehubah perbankan Islam dan perbankan Konvensional menunjukkan pembolehubah $FIN2_{it}$ mempunyai nilai min yang terbesar manakala pulangan sebelum cukai per jumlah aset ROA_{it} mempunyai nilai min yang terkecil dan paling kurang berserakan dari segi taburan data. Bagi nilai kepencongan (*skewness*), semua data berkepencongan positif kecuali ROA_{it} dan GDP_{it} bagi kedua-dua perbankan. Manakala nilai kepuncakan (*kurtosis*) pula, $SIZE_{it}$ mencatatkan nilai yang paling tinggi di antara semua pembolehubah perbankan Islam iaitu sebanyak 235.0477 manakala INF_{it} mencatatkan nilai yang terendah iaitu sebanyak 2.8115. Sebaliknya nilai kepuncakan (*kurtosis*) yang paling tinggi bagi pembolehubah perbankan Konvensional adalah $CAP6_{it}$ iaitu sebanyak 389.6666 dan INF_{it} mencatatkan nilai yang terendah iaitu sebanyak 2.8115. Seterusnya ujian Jarque-Bera dilakukan adalah untuk melihat data bertaburan secara normal ataupun sebaliknya. Hasilnya mendapati semua pembolehubah perbankan Islam dan Konvensional yang digunakan signifikan pada aras keertian 0.01 peratus. Keputusan ini menggambarkan hampir keseluruhan data yang digunakan dalam kajian ini tidak bertaburan secara normal. Oleh itu, kaedah penganggaran secara kuasa dua terkecil adalah tidak sesuai dengan data kajian.

Korelasi Matriks

Analisis korelasi adalah kaedah mudah untuk mengesan hubungan kolineariti berbilang dalam data berdasarkan matriks korelasi pembolehubah. Ia mengukur darjah kekuatan di antara pembolehubah X dan Y. Nilai korelasi yang agak tinggi bagi dua pembolehubah bebas menunjukkan kemungkinan kewujudan masalah kolineariti berbilang. Jadual 4 dan jadual 5 menunjukkan hasil korelasi matriks bagi kedua-dua perbankan Islam dan Konvensional iaitu hubungan antara pembolehubah bersandar (LCR) dan (NFSR) dengan pembolehubah bebas yang lain. Hasil korelasi matriks perbankan Islam menunjukkan kesemua pembolehubah bebas berhubungan secara positif dengan LCR kecuali pembolehubah $COST_{it}$, ROA_{it} dan GDP_{it} . Manakala hubungan pembolehubah bebas adalah negatif dengan NFSR kecuali pembolehubah $CAP6_{it}$ dan INF_{it} . Sebaliknya hasil korelasi matriks perbankan Konvensional pula menunjukkan kesemua pembolehubah bebas berhubungan secara positif dengan

LCR kecuali pembolehubah $COST_{it}$, GDP_{it} dan INF_{it} . Manakala hubungan pembolehubah bebas adalah negatif dengan NSFR kecuali pembolehubah $COST_{it}$ dan $CAP6_{it}$.

Hasil Penganggaran Model

Analisis penganggaran dilakukan bagi data siri masa dan keratan rentas bagi model yang dibentuk. Penganalisaan data dalam bahagian ini adalah melibatkan ujian terhadap beberapa kaedah model iaitu model tanpa kesan (*no effects*), kesan tetap (*fixed effects*) dan juga kesan rawak (*random effects*). Hasil ketiga-tiga ujian ini dapat dilihat dalam jadual 7. Jadual 6 menunjukkan proses pemilihan kaedah model terbaik yang boleh digunakan untuk mendapatkan hasil kajian. Di dalam jadual 6, ujian *redundant* dilakukan bagi menguji model tanpa kesan melawan model kesan tetap. Seperti mana dalam jadual, dapat dilihat nisbah F yang diperolehi adalah lebih besar daripada nilai kritikal. Maka dapat disimpulkan bahawa model tanpa kesan adalah tidak sesuai digunakan untuk kajian ini. Sebaliknya model kesan tetap adalah sesuai.

Kaedah yang sama juga digunakan untuk membandingkan kesan tetap melawan model kesan rawak dengan menggunakan ujian Hausman (*Hausman test*). Hipotesis noll bagi kajian ini adalah model kesan rawak lebih baik daripada kesan tetap dan sebaliknya bagi hipotesis alternatif. Nilai statistik chi-Square dalam model ini adalah signifikan pada aras keertian satu peratus. Maka dapat disimpulkan model kesan rawak adalah lebih baik daripada model kesan tetap di mana hipotesis noll diterima. Selain itu, R^2 bagi model ini adalah lebih tinggi berbanding dua model sebelumnya. Berdasarkan jadual 7, dapat dilihat kebanyakan pembolehubah bebas yang digunakan adalah signifikan dengan NSFR bagi perbankan Islam kecuali pembolehubah $FIN2_{it}$ dan GDP_{it} . Begitu juga dengan perbankan Konvensional, pembolehubah bebas kebanyakannya adalah signifikan dengan NSFR kecuali $SIZE_{it}$, $CAP6_{it}$, $NPF2_{it}$ dan INF_{it} . Seterusnya bagi LCR pula, pembolehubah bebas perbankan Islam yang signifikan dengan LCR adalah $CAP6_{it}$ dan GDP_{it} . Manakala perbankan Konvensional pula adalah $FIN2_{it}$ dan INF_{it} . Ini menunjukkan bahawa kebanyakan pembolehubah bebas memberi kesan kepada kecairan dalam perbankan Islam dan perbankan Konvensional untuk jangka masa panjang berbanding jangka masa pendek.

Hubungan antara pembolehubah bebas $COST_{it}$ dengan NSFR perbankan Islam dan perbankan Konvensional menunjukkan hubungan yang negatif dan signifikan antara keduanya. Ini menunjukkan ia mempunyai hubungan secara tidak langsung dengan risiko kecairan jangka masa panjang bagi kedua-dua perbankan namun ia tidak memberi kesan kepada risiko kecairan bagi jangka masa pendek. Ini menunjukkan apabila kecekapan kos bank meningkat, risiko kecairan bank akan berkurangan kerana kecekapan tercapai apabila sumber pengeluaran digunakan sebaik mungkin dan pembaziran adalah pada tingkat yang minimum. Sebagaimana kajian oleh Wolf Wagner (2007) menyatakan bahawa ketidakcekapan timbul daripada kegagalan operasi pasaran wang antara bank bagi menyediakan kecairan yang ada dalam tempoh jangka pendek. Walau bagaimanapun, hal ini dapat dicapai melalui agihan semula kecairan yang ada dari bank-bank yang stabil dan kukuh kepada bank-bank yang mempunyai masalah atau krisis. Seterusnya pembolehubah $SIZE_{it}$ perbankan Islam menunjukkan hubungan yang negatif dan signifikan dengan NSFR. Di mana ia bermaksud, semakin tinggi jumlah aset bank menunjukkan bank tersebut mempunyai kecairan yang sangat tinggi dan dapat mengurangkan risiko kecairan bagi jangka masa panjang. Sebagaimana kajian oleh Naveed Ahmad et.al, (2011) menyatakan bahawa bank yang mempunyai aset yang besar mampu mewujudkan suatu pasaran saham yang besar dan juga mengambil risiko-risiko yang besar seperti memberikan pembiayaan yang mempunyai tahap risiko yang tinggi untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi.

Seterusnya bagi hubungan antara pembolehubah $CAP6_{it}$ perbankan Islam menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan dengan NSFR dan LCR iaitu berhubungan secara langsung. Ini

menunjukkan nisbah kecukupan modal adalah digunakan untuk mengukur nilai modal dalam sesebuah perbankan bagi melihat bank tersebut berada dalam situasi muflis atau sebaliknya. Hasil kajian menunjukkan bank akan mengurangkan kecairan mereka dengan meningkatkan jumlah pembiayaan apabila modal di bank meningkat dan secara tidak langsung bank akan menghadapi risiko kecairan yang tinggi. Manakala bagi pembolehubah ROA_{it} untuk kedua-dua perbankan menunjukkan hubungan yang negatif dan signifikan dengan NSFR. Ini menunjukkan bahawa kenaikan ROA_{it} akan mengurangkan risiko kecairan jangka panjang kerana mungkin pelaburan yang dibuat oleh bank adalah terhadap aktiviti pelaburan yang kurang berisiko tinggi. Begitu juga dengan pembolehubah $NPF2_{it}$ perbankan Islam adalah berhubungan negatif dan signifikan dengan NSFR. Ini bermaksud kenaikan nisbah pinjaman tidak berbayar akan menyebabkan bank meningkatkan pengurusan dan menghadkan pembiayaan yang berisiko tinggi secara tidak langsung dapat menurunkan risiko kecairan jangka panjang.

Seterusnya pembolehubah makroekonomi, GDP_{it} perbankan Konvensional menunjukkan hubungan yang negatif dan signifikan dengan NSFR. Begitu juga dengan GDP_{it} perbankan Islam menunjukkan terdapat hubungan yang negatif dan signifikan dengan LCR. Kajian ini adalah selari dengan kajian yang dilakukan oleh Siti Fatimah Yaacob et.al (2015). Siti Fatimah Yaacob et.al menyatakan ia mungkin berpunca daripada ciri-ciri unik yang wujud dalam prinsip perbankan Islam. Peningkatan GDP_{it} akan mengurangkan risiko kecairan dalam jangka masa pendek bagi perbankan Islam. Hasil kajian ini adalah bertentangan dengan (Ahmad Azam, 2013) dan (Doriana, 2013). Ini bermaksud perbankan Islam di Malaysia tidak mengekalkan nisbah kecairan walaupun pertumbuhan ekonomi meningkat. Ini mungkin berlaku ketika situasi ekonomi tidak stabil dan bank memegang kecairan yang sedikit dengan meningkatkan jumlah pembiayaan dan pelaburan mereka untuk meningkatkan keuntungan.

Seterusnya bagi pembolehubah perbankan Konvensional, $FIN2_{it}$ adalah berhubungan negatif dan signifikan dengan NSFR. Ini menunjukkan peningkatan pembiayaan akan mengurangkan risiko kecairan jangka panjang kerana kebanyakan pelanggan memilih pembiayaan jangka pendek. Walau bagaimanapun, bagi pembolehubah $FIN2_{it}$ menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan dengan LCR iaitu berhubungan secara langsung. Ini bermaksud peningkatan pembiayaan akan meningkatkan risiko kecairan jangka pendek kerana bank menanggung risiko kecairan dengan menawarkan pinjaman jangka pendek yang tinggi kepada pelanggan. Manakala pembolehubah makroekonomi perbankan Islam, INF_{it} menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan dengan NSFR. Ini kerana peningkatan inflasi akan menjejaskan risiko kecairan untuk jangka masa panjang. Manakala pembolehubah perbankan Konvensional, INF_{it} menunjukkan hubungan yang negatif dan signifikan dengan LCR. Ini kerana apabila inflasi meningkat, berlaku peredaran matawang yang banyak dalam pasaran. Maka Bank Negara Malaysia akan mengambil langkah dengan meningkatkan rizab tunai bagi bank-bank perdagangan di Malaysia secara tidak langsung dapat mengurangkan penawaran pembiayaan dan mengurangkan risiko kecairan perbankan.

KESIMPULAN

Hasil kajian menunjukkan bahawa pembolehubah kecekapan kos turut memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi pengurusan risiko kecairan dalam jangka masa panjang di mana perbankan Islam dan perbankan Konvensional perlu memastikan pengurangan kos dan hasil kecekapan supaya dapat mengurangkan risiko kecairan bank di samping dapat mengelak daripada kegagalan bank. Sebaliknya peningkatan kecekapan bank akan menyumbang kepada peningkatan tahap modal dan kecairan bank. Hasil daripada regresi pembolehubah saiz bank diatas menunjukkan perlunya perbankan Islam untuk menguruskan aset dan meningkatkan modal mereka bagi

mengelakkan risiko kecairan yang boleh terjadi. Simpanan yang mencukupi juga amat penting bagi menghadapi situasi kecemasan yang tidak menentu, ini juga bertepatan dengan syariat Islam sebagaimana dalam Surah Yusuf ayat 42-48 yang mengajar manusia untuk berjaga-jaga dan perlu mempunyai simpanan dan berjimat cermat untuk menghadapi situasi yang kita tidak dapat jangka.

Kaedah fiqh "*al-ghurm bi al-ghunm*" menyatakan bahawa hak untuk mendapatkan keuntungan adalah berkaitan dengan andaian risiko. Untuk menjana keuntungan dari pembiayaan, perbankan Islam tidak dapat lari daripada risiko-risiko yang terlibat. Perbankan Islam juga perlu memilih pembiayaan yang bersesuaian yang dapat memberikan keuntungan yang tinggi dan pada masa yang sama juga mempunyai risiko kemungkiran yang rendah supaya kecairan dan modal di bank terkawal dan tidak merosot. Keuntungan yang tinggi juga memberikan bank lebih kecairan dan modal untuk memenuhi deposit permintaan yang tidak dijangka.

Secara kesimpulannya menunjukkan pengurusan risiko kecairan perbankan Islam lebih efisien berbanding pengurusan risiko kecairan perbankan Konvensional kerana hasil regresi yang diperolehi menunjukkan bahawa kebanyakan pembolehubah perbankan Islam adalah signifikan dan mempengaruhi risiko kecairan jangka panjang (NSFR) berbanding perbankan Konvensional. Perbankan Islam juga perlu memilih waktu yang sesuai dalam meningkatkan jumlah pembiayaan. Pembiayaan yang bersifat pro kitaran iaitu pertumbuhan ekonomi yang menggalakkan akan mampu memberikan prospek perniagaan dan keuntungan yang tinggi kepada bank. Bank seharusnya mengelakkan dari menyediakan pembiayaan yang terlalu tinggi ketika ekonomi tidak stabil disebabkan faktor risiko kemungkiran yang tinggi bakal berlaku.

RUJUKAN

- Abu Dzarr Muhammad Rus et.al. (2011). Liberalisasi Kewangan dan Kecekapan Kos Perbankan Islam dan Konvensional: Pendekatan Analisis Sempadan Stokastik. *Jurnal Ekonomi Malaysia*. Jilid 45. pp 89-100.
- Ahmad Azam Sulaiman et.al. (2011). Respon Perbankan Islam Malaysia Terhadap Risiko Kecairan dan Perkitaran Ekonomi. *Persidangan Ekonomi Malaysia ke VI*. Jilid 2. pp 131-141.
- Ahmad Mukarrami Ab Mumin. (2014). Isu dan Cabaran Pembangunan Produk-produk Kecairan Baru Berkualiti Tinggi yang Patuh Syariah. *Muzakarah Penasihat Syariah Kewangan Islam Kali Ke-9*.
- Alesso Fontania dan Luca Vitali. (2014). Cost Efficiency of Italian Commercial Banks: A Stochastic Frontier Analysis. *Universal Journal of Industrial and Business Management*. Vol. 2, Issue 3. pp 80-91.
- Berger A. N. & Humprey D. B. (1997). Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions of Future Research. *European Journal of Operational Research*. Vol. 98, Issue 2. pp 175-212.
- Carles Calomiris et.al. (2012). A Theory of Bank Liquidity Requirements. Columbia University.
- Chan Sok Gee. (2008). Bank Efficiency in Selected Developing Countries. Universiti Utara Malaysia.
- D.J. Aigner, C.A.K. Lovell and P. Schmidt. (1977). Specification and Estimation of Frontier Production, Profit and Cost Functions. *Journal of Econometrics*. Vol. 25. pp 21-37.
- Diamond, D. & Dybvig, P. (1983). Banks Runs, Deposit Insurance and Liquidity. *Journal of Political Economy*. Vol. 91, Issue 3. pp 401-419.
- Elisabetta Fiotentino et.al. (2006). The Cost Efficiency of German Banks: A Comparison of SFA and DEA. Discussion Paper of Banking and Financial Studies.
- Gorton, Gary & Lixin Huang. (2001). Bank Panics and The Endogeneity of Central Banking. Wharton School: University of Pennsylvania, Mimeo.

- Idries M. (2012). Evaluating the Riskiness of the Banking Sector of Jordan. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*. Vol. 48. pp 1-10.
- Isik, I. & Hassan, M. K. (2003). Financial Deregulation and Total Factor Productivity Change: An Empirical Study of Turkish Commercial Banks. *Journal of Banking and Finance*. Vol. 27, Issue 8. pp 1455-1485.
- Jacklin, Charles & Sudipto Bhattacharya. (1988). Distinguishing Panics and Information-Based Bank-Runs: Welfare and Policy Implications. *Journal of Political Economy*. Vol. 96. pp 568-592.
- Muhammad Farhan Akhtar et.al. (2011). Liquidity Risk Management: A Comparative Study Between Conventional and Islamic Banks of Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*. Vol. 1. pp 35-44.
- Muhammad Hanif et.al. (2012). Comparative Performance Study of Conventional and Islamic Banking in Pakistan. *International Research Journal of Finance and Economics*. Vol. 83. pp 63-72.
- Muhammad Lukman Samsudin et.al. (2012). Pengurusan Kecairan Berdasarkan Aset dan Liabiliti. *Persidangan Ekonomi Malaysia ke VII*. Jilid 2. pp 891-905.
- Naser Ali Yadollahzadeh Tabari et.al. (2013). The Effect of Liquidity Risk on The Performance of Commercial Banks. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*. Vol. 4, Issue 6. pp 1624-1631.
- Nur Amalina Saidan. (2013). Pengurusan Kecairan di Perbankan Islam di Malaysia. *Persidangan Ekonomi Malaysia ke VIII*. Jilid 1. pp 59-68.
- Saleh Taher Alzorqan. (2014). Bank Liquidity Risk Performance: An Empirical Study of The Banking System in Jordan. *Research Journal of Finance and Accounting*. Vol. 5, No. 12.
- Steven Fries dan Anita Taci. (2004). Cost Efficiency of Banks in Transition: Evidence From 289 Banks in 15 Post-Communist Countries. Working Paper, European Bank for Reconstruction and Development.
- Wolf Wagner. (2007). The liquidity of Bank Assets and Banking Stability. *Journal of Banking and Finance*. pp 121-139.
- Chung Hua Shen et.al. (2009). Bank Liquidity Risk and Performance.
- Siti Fatimah Yaacob et.al. (2015). The Determinant of Liquidity Risk: A Panel Study of Islamic Banks in Malaysia. *National Research Seminar 2015*. pp 715.
- Naveed Ahmad et.al. (2011). Liquidity Risk and Islamic Banks: Evidence from Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*. Vol. 1, Issue 9. pp 99-102.
- Doriana Cucinelli. (2013). The Determinants of Bank Liquidity Risk within the Context of Euro Area. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*. Vol. 2, Issue 10. pp 51-64.
- Ahmad Azam Sulaiman@Mohamad et.al. (2013) . How Islamic Banks of Malaysia Managing Liquidity? An Emphasis on Confronting Economic Cycles. *International Journal of Business and Social Science*. Vol. 4, Issue 7. pp 253-263.

LAMPIRAN

Jadual 1: Score Kecekapan Kos Perbankan Islam

+-----+		
Limited Dependent Variable Model – FRONTIER		
Maximum Likelihood Estimates		
Dependent variable		C
Number of observations		336
Iterations completed	57	
Log likelihood function	349.9359	
Variances: Sigma-squared(v) =		.00010
Sigma-squared(u) =		.00000
Sigma(v) =		.01005
Sigma(u) =		.00000
Sigma = Sqr[(s^2(u)+s^2(v))]		.01005
Stochastic Cost Frontier, e = v+u.		
+-----+		

Data listing for stochastic frontier model

Observation	Observed Y	Fitted Y	Y - Xb	E[u e]
1	-1.7599	-1.7691	.0091	.0000
2	-.8593	-.8485	-.0107	.0000
3	-.5980	-.5952	-.0028	.0000
4	-.5162	-.5255	.0093	.0000
5	-.6193	-.6250	.0057	.0000
:	:	:	:	:
:	:	:	:	:
332	-.4415	-.4422	.0007	.0000
333	-.1574	-.1593	.0019	.0000
334	-.0516	-.0546	.0030	.0000
335	-.6365	-.6474	.0109	.0000
336	-.6966	-.7022	.0056	.0000

Jadual 2: Score Kecekapan Kos Perbankan Konvensional

+-----+		
Limited Dependent Variable Model - FRONTIER		
Maximum Likelihood Estimates		
Dependent variable		C
Number of observations		567
Iterations completed	75	
Log likelihood function	838.8117	
Variances: Sigma-squared(v) =		.00000
Sigma-squared(u) =		.00065
Sigma(v) =		.00001
Sigma(u) =		.02547
Sigma = Sqr[(s^2(u)+s^2(v))]		.02547
Stochastic Cost Frontier, e = v+u.		
+-----+		

Data listing for stochastic frontier model

Observation	Observed Y	Fitted Y	Y - Xb	E[u e]
1	-1.3736	-1.4007	.0271	.0000
2	-1.2676	-1.2800	.0124	.0000
3	-.4357	-.4358	.0001	.0000
4	-.4915	-.4946	.0031	.0000
5	-.3977	-.4093	.0116	.0000
:	:	:	:	:
:	:	:	:	:
563	.3975	.3692	.0282	.0000
564	.2879	.2621	.0258	.0000
565	.0975	.0808	.0167	.0000
566	-.0159	-.0209	.0050	.0000
567	-.1840	-.1869	.0030	.0000

Jadual 3: Statistik Deskriptif Pembolehubah Perbankan Islam

	LCR	NSFR	COST	SIZE	CAP6	ROA	NPF2	FIN2	GDP	INF
Mean	0.9267	1.0280	0.0031	1.85E+08	28.6206	0.0024	1921887.	35909590	5.3047	2.6190
Median	0.6659	0.9481	-0.0004	6267026.	0.1485	0.0024	2378480	3366474.	6.0000	2.7000
Std. Dev.	1.3304	1.2881	0.0150	1.83E+09	311.6595	0.0286	8457065.	1.94E+08	3.8938	1.2560
Skewness	5.2917	9.4392	0.8552	15.0106	11.6464	-3.8639	5.4834	7.3144	-1.7801	0.6069
Kurtosis	43.7298	130.0537	3.5535	235.0477	140.9836	55.2382	32.0760	58.1835	6.3743	2.8115
Jarque-Bera	18520.98*	176677.3*	45.25539*	590816.0*	202347.6*	29744.63*	6116.019*	34900.96*	336.8576*	21.1289

*Signifikan pada 1%

**Signifikan pada 5%

***Signifikan pada 10%

Jadual 4: Statistik Deskriptif Pembolehubah Perbankan Konvensional

	LCR	NSFR	COST	SIZE	CAP6	ROA	NPF2	FIN2	GDP	INF
Mean	4.9131	1.0891	0.0311	5360749.	2.1849	0.0096	1028340.	17388618	5.3047	2.6190
Median	0.7770	0.9035	0.0168	1363818.	0.1520	0.0105	6347100	1992045.	6.0000	2.7000
Std. Dev.	40.8960	3.4827	0.0478	8769866.	26.0043	0.0159	5624710.	34029666	3.8914	1.2552
Skewness	13.5848	20.0443	2.2679	2.6313	19.5392	-0.1307	14.4292	3.4902	-1.7801	0.6069
Kurtosis	197.9877	415.4639	8.4637	11.3363	389.6666	43.2429	219.2850	18.0219	6.3743	2.8115
Jarque-Bera	713800.5*	3177071.*	1191.341*	2296.126*	2567649.*	30029.41*	964143.7*	6482.355*	568.4473*	35.6550*

*Signifikan pada 1%

**Signifikan pada 5%

***Signifikan pada 10%

Jadual 5: Analisis Korelasi Matriks Pembolehubah Perbankan Islam

	LCR	NSFR	COST	SIZE	CAP6	ROA	NPF2	FIN2	GDP	INF
LCR	1.0000									
NSFR	0.3973	1.0000								
COST	-0.0994	-0.1592	1.0000							
SIZE	0.0774	-0.2079	-0.0050	1.0000						
CAP6	0.3931	0.4995	-0.1505	0.1948	1.0000					
ROA	-0.0925	-0.0986	-0.1091	-0.0622	-0.0800	1.0000				
NPF2	0.1244	-0.1242	-0.0257	0.6725	0.3134	-0.1351	1.0000			
FIN2	0.0977	-0.0955	-0.0063	0.6251	0.3211	-0.0916	0.8769	1.0000		
GDP	-0.1432	-0.0755	0.0060	0.0179	-0.0472	0.0036	0.0569	0.0055	1.0000	
INF	0.1121	0.1738	0.0290	-0.0484	0.1300	-0.1111	-0.0373	-0.0335	0.3028	1.0000

Jadual 6: Analisis Korelasi Matriks Pembolehubah Perbankan Konvensional

	LCR	NSFR	COST	SIZE	CAP6	ROA	NPF2	FIN2	GDP	INF
LCR	1.0000									
NSFR	-0.1209	1.0000								
COST	-0.0346	0.0478	1.0000							
SIZE	0.1715	-0.0143	-0.2411	1.0000						
CAP6	0.0109	0.0196	-0.0160	-0.0593	1.0000					
ROA	0.0248	-0.2919	-0.0974	0.0543	-0.0936	1.0000				
NPF2	0.0060	-0.0128	-0.0834	0.2436	-0.0161	-0.0089	1.0000			
FIN2	0.2365	-0.0686	-0.2556	0.8595	-0.0524	0.0402	0.2235	1.0000		
GDP	-0.0495	-0.0883	-0.0047	0.0233	0.0140	0.0296	0.0185	0.0200	1.0000	
INF	-0.0792	-0.0331	0.0727	-0.0339	-0.0430	-0.0216	-0.0799	-0.0268	-0.1962	1.0000

Jadual 7: Ujian Spesifikasi dan Diagnostik (keputusan penentuan model terbaik)

		Liquidity Coverage Ratio (LCR)				Net Stable Funding Ratio (NSFR)			
		Perbankan Islam		Perbankan Konvensional		Perbankan Islam		Perbankan Konvensional	
	Statistic	Stat	Prob	Stat	Prob	Stat	Prob	Stat	Prob
Ujian Redundant kesan tetap									
Cross Section F	F	4.15	0.0002	3.65	0.0004	13.47	0.0000	5.42	0.0000
Cross Section Chi-Square	χ^2	3.36	0.0000	2.71	0.0000	13.37	0.0000	5.98	0.0000
Ujian Hausman									
Cross Section Random	χ^2	17.60	0.0000	28.64	0.0000	76.29	0.0000	89.53	0.0000

Jadual 8: Keputusan Penganggaran Model Terbaik (Model Kesan Rawak) Perbankan Islam dan Perbankan Konvensional

	PARAMETER LIQUIDITY COVERAGE RATIO (LCR)				PARAMETER NET STABLE FUNDING RATIO (NSFR)			
	Perbankan Islam		Perbankan Konvensional		Perbankan Islam		Perbankan Konvensional	
	B	P-Value	B	P-Value	B	P-Value	B	P-Value
	(S.E)		(S.E)		(S.E)		(S.E)	
Constant	0.6394 (0.1926)	0.0009*	11.0962 (7.2854)	0.1277	0.8512 (0.0658)	0.0000*	1.2628 (0.0976)	0.0000*
<i>COST_{it}</i>	-4.1097 (5.2503)	0.4338	15.8216 (63.8986)	0.8044	-3.9021 (1.5283)	0.0107*	-1.3448 (0.8252)	0.1032***
<i>SIZE_{it}</i>	0.4937 (0.3415)	0.8851	-0.4331 (0.4557)	0.3420	-0.2437 (0.9180)	0.0079*	0.6908 (0.5515)	0.2104
<i>CAP6_{it}</i>	2.4371 (0.5540)	0.0000*	0.0307 (0.0822)	0.7094	1.4696 (0.1727)	0.0000*	0.0002 (0.0010)	0.8689
<i>ROA_{it}</i>	-7.2392 (5.3364)	0.1749	-14.4773 (151.3081)	0.9238	-5.1223 (0.8224)	0.0000*	-10.7828 (1.8036)	0.0000*
<i>NPF2_{it}</i>	0.1239 (0.1593)	0.4370	-0.1136 (0.3611)	0.9749	-0.8659 (0.4288)	0.0434**	-0.2141 (0.4348)	0.6224
<i>FIN2_{it}</i>	-0.6205 (0.5300)	0.2417	0.3988 (0.1129)	0.0004*	-0.1855 (0.1563)	0.2353	-0.2704 (0.1362)	0.0473**
<i>GDP_{it}</i>	-0.0467 (0.0227)	0.0406**	-0.9393 (0.5982)	0.1164	-0.0073 (0.0061)	0.2334	-0.0127 (0.0069)	0.0686**
<i>INF_{it}</i>	0.0654 (0.1926)	0.1806	-3.2392 (1.7340)	0.0618**	0.0218 (0.0130)	0.0949***	-0.0257 (0.0201)	0.2022

*Signifikan pada 1%

**Signifikan pada 5%

***Signifikan pada 10%

RISIKO KECAIRAN DAN STRUKTUR PEMBIAYAAN: ANALISIS PERBANKAN KONVENSIONAL DAN PERBANKAN ISLAM

NOOR LATIFAH HANIM MOHD SAID

AISYAH ABDUL RAHMAN

Pusat Pengajian Ekonomi

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

hanimsaid12@gmail.com

AHMAD AZAM SULAIMAN

Jabatan Syariah dan Ekonomi

Akademi Pengajian Islam

Universiti Malaya

ahmadazams@gmail.com

ABSTRAK

Kajian ini dilakukan bagi mengkaji hubungan diantara struktur pembiayaan dan risiko kecairan di antara perbankan Konvensional dan perbankan Islam di Malaysia. Pengurusan Risiko kecairan adalah penting untuk sentiasa dipantau dan dikawal dengan baik. Salah satu cara untuk menguruskan kecairan adalah dengan memberi pembiayaan kepada sektor-sektor yang memerlukan dana dan pada masa yang sama memadamkan jangka masa untuk pembiayaan dan jangka masa untuk tuntutan daripada depositor. Melalui kajian ini juga, struktur pembiayaan dianalisis menggunakan empat ukuran iaitu pinjaman kepada sektor hartanah, indeks konsentrasi, kestabilan struktur pinjaman jangka pendek dan kestabilan struktur pinjaman jangka sederhana. Kajian ini melihat hubungan antara struktur pembiayaan dan risiko kecairan yang diukur melalui pembolehubah *liquidity coverage ratio (LCR)* dan *the net stable funding ratio (NSFR)* dan dua kumpulan pembolehubah bank specific dan makroekonomi). Sample kajian terdiri daripada 27 Perbankan Konvensional dan 17 Perbankan Islam di Malaysia dengan dari tahun 1994 hingga 2014. Hasil kajian ini menunjukkan bahawa pembolehubah struktur pembiayaan terutamanya pembiayaan Hartanah bagi perbankan Islam menunjukkan hubungan negatif signifikan dengan risiko Kecairan. Selain itu, bagi pembolehubah bank spesifik juga berhubungan negatif signifikan manakala pembolehubah makroekonomi, menunjukkan hubungan signifikan dengan LCR dan NSFR.

Kata Kunci: Risiko kecairan, struktur pembiayaan, bank Islam, bank konvensional.

ABSTRACT

This study addresses the linkages financing structure and liquidity risk between conventional banks and Islamic banks in Malaysia. Managing the liquidity risk is required to be monitored and managed effectively. One way to manage liquidity is to provide financing to sectors that require funds and at the same time being able to match the duration of the asset-side and liability-side of the balance sheet. Through this study, the financing structure was analyzed using four measures; namely, lending to the property sector, the index of concentration, short-term financing structure stability and medium-term financing structure stability. This study shows the relationship between financing structure and liquidity risk measured with the LCR and NSFR and two groups of variables which are bank specific

and macroeconomics. The sample includes 27 conventional and 17 Islamic banks in Malaysia and based on secondary data covers a period from 1994-2014. The result of this study indicate that the variable Lending Structure especially (RE, BPS and RISKY) for Islamic banks showed the significant negative correlation with liquidity risk. In addition, for bank specific variables also have a negative significant while the macroeconomics variables showed a significant association with the LCR and NSFR.

Keywords: Liquidity risk, financing structure, Islamic bank, conventional bank

PENGENALAN

Perkembangan industri perbankan di Malaysia akhirnya telah mengangkat Malaysia sebagai negara perdagangan ke-18 terbesar di dunia dan dihormati sebagai model negara Islam yang membangun dan dianggap progressif. Di samping itu, Malaysia mengaplikasikan “*dual banking system*” yang menawarkan perkhidmatan sebagai perantara kewangan kepada pelanggan. Oleh itu, pelanggan hanya perlu memilih perbankan mana yang diperlukan untuk memenuhi keperluan mereka sebagai pengguna. Industri Perbankan Islam telah mendapat tempat di Malaysia sejak 1983 lagi, apabila tertubuhnya Bank Islam Malaysia Berhad sebuah bank Islam pertama di Malaysia. Selain daripada itu, perbankan Islam di tadbir dibawah Akta Bank Islam 1983 (ABI) manakala perbankan Konvensional dibawah Akta Perbankan dan Institusi Kewangan 1989 (BAFIA). Namun, kedua-dua akta tersebut telah diambil alih oleh Islamic Financial Services Act (IFSA 2013) sepenuhnya untuk memodenkan undang-undang yang mengawal selia perlakuan dan penyeliaan institusi kewangan di negara ini bagi memastikan undang-undang yang digunakan relevan dan berkesan untuk mengekalkan kestabilan kewangan, menyokong pertumbuhan menyeluruh dalam sistem kewangan dan ekonomi.

Perbankan Islam kini sudah berkembang pesat dan merupakan perantara kewangan yang paling penting di Malaysia. Sebagaimana perbankan konvensional, perbankan Islam juga berperanan sebagai platform pelaksanaan dasar kewangan negara melalui mekanisma pembiayaan (Azam et. al, 2012). Selain itu, menurut Sollehuddin et. al (2011) menyatakan perbankan Islam turut bermotifkan keuntungan di samping memegang teguh faktor-faktor agama dan nilai seperti keadilan dalam bertransaksi. Tambahan pula, perbankan konvensional dilihat berbeza dengan perbankan Islam disebabkan amalan riba’ yang diamalkan. Amalan riba’ ini adalah diharamkan di dalam agama Islam kerana sifatnya membebaskan sebelah pihak yang berkontrak dan keadilan di dalam transaksi itu tidak mampu dicapai melalui sistem perbankan konvensional. Sebagai contoh, bank Islam tidak dibenarkan menawarkan kadar tetap bagi pulangan atas deposit dan mengenakan kadar faedah atas pinjaman (Aisyah dan Shim Man Kit, 2011).

Dalam satu kajian berbeza, Hadenan Towpek dan Joni Tamkin (2006) dan Anitha Rosland et. al (2013) menyatakan peranan perbankan Islam dalam menyediakan kemudahan pembiayaan tidak terhad sebagai peminjam dan pemberi pinjaman semata namun ia lebih sebagai rakan kongsi, samada sebagai pemilik modal ataupun pengusaha. Seperti perbankan Konvensional, perbankan Islam bergantung kepada deposit pelanggan dan pulangan kepada pembiayaan yang ditawarkan sebagai sumber kewangan utama. Namun, pembiayaan yang ditawarkan oleh perbankan kebiasaannya bersifat jangka panjang dan berhadapan dengan risiko kredit iaitu kemungkiran pelanggan untuk membayar balik pembiayaan. Di samping itu, kegagalan memberi deposit kepada pelanggan ketika mereka memerlukan dana dan kegagalan untuk memperoleh jumlah pembiayaan berserta keuntungan akan menyebabkan kredibiliti bank merosot dalam menguruskan risiko kecairan bagi tempoh jangka pendek dan jangka panjang.

Bank merupakan institusi kewangan yang bertujuan mendapatkan sebanyak mungkin pulangan melalui penyediaan khidmat perantara kewangan kepada semua samada kepada orang ramai, individu, syarikat mahupun institusi awam. Namun begitu, untuk mendapat pulangan atau keuntungan mesti menanggung risiko dan sebagaimana diketahui, terdapat hubungan timbal balas antara keuntungan dan risiko iaitu semakin tinggi risiko yang diambil semakin tinggi keuntungan dan pulangan yang akan diperolehi (Muhammad Ali, 2011). Tetapi, risiko yang tinggi boleh meningkatkan kebarangkalian bank mengalami kegagalan dan seterusnya akan melemahkan kekuatan kredit bank. Tidak syak lagi bahawa membendung risiko yang rendah juga merupakan salah satu cara bagi menjamin keyakinan dan kepercayaan kepada bank dengan syarat bank berupaya memberi keuntungan dan disinilah dapat dilihat dengan jelas keperluan bank kepada pengurusan kecairan.

Bank akan berada dalam situasi kecairan yang ideal apabila mampu menunaikan segala komitmennya kepada para pendeposit dalam kadar kos yang minima. Maka, antara risiko yang terpenting untuk diuruskan adalah risiko kecairan dimana risiko ini perlu dianalisis setiap masa dan diuruskan dengan efektif oleh pihak pengurusan kecairan bank. Iqbal (2012) menekankan aspek pengurusan risiko kecairan ini kerana ia berperanan dalam menentukan hala tuju sesebuah institusi perbankan samada perbankan Konvensional mahupun perbankan Islam. Melalui kajian Amalina (2013) menyatakan bahawa pengurusan kecairan yang tidak sistematik akan menyebabkan kewujudan risiko lain seperti risiko insolvensi iaitu risiko ketidakmampuan membayar deposit kepada pelanggan apabila ia diperlukan. Selain daripada itu, risiko kecairan wujud akibat kegagalan bank mencapai keseimbangan di antara aset dan liabiliti dari aspek memadamkan jangka masa untuk pembiayaan yang ditawarkan dengan jangka masa tuntutan pendeposit (Lukman Samsudin, 2012).

Selain itu, sektor perbankan juga dikenali sebagai sumber pembiayaan yang penting untuk menampung kekurangan tunai. Rossi et. al (2009) menyatakan perbezaan struktur pembiayaan akan memberi kesan kepada kecekapan bank. Manakala Blasko dan Sinkey (2006) memfokuskan bagaimana pinjaman hartanah memberi kesan kepada keupayaan perbankan di U.S. dalam menguruskan risiko kadar faedah. Dalam konteks Malaysia, Ahmad dan Arifin (2004) memulakan kajian dengan mendapati bahawa pembiayaan merupakan sektor yang berisiko dengan berhubungan secara negatif terhadap risiko pasaran bagi institusi depositori. Aisyah (2009) pula mendapati struktur pinjaman untuk sesuatu tahap mempengaruhi pendedahan risiko pasaran kepada beberapa tahap. Sementara itu, kajian Mansor et. al (2010) mendapati jenis pendedahan risiko mempunyai penentu yang berbeza dengan menggunakan penentu tiga faktor model penentuan harga aset modal (CAPM) pendedahan risiko dalam kes bank perdagangan di Malaysia. Seterusnya, menurut Taqiuddin et. al (2012) mendapati bahawa corak dan kelakuan perbankan Islam dalam menawarkan pembiayaan dipengaruhi oleh faktor spesifikasi bank, dasar kewangan dan makroekonomi.

Melalui kajian sebelum ini, kebanyakan pengkaji melakukan kajian berkenaan hubungan struktur pembiayaan dengan risiko kredit, risiko pasaran, risiko sistematik dan banyak lagi. Berpandukan motivasi ini, masih tiada kajian yang melihat bagaimana struktur pembiayaan memberi kesan kepada risiko kecairan di perbankan konvensional dan perbankan Islam. Oleh itu, kajian ini bertujuan untuk mengisi kelompangan tersebut. Hasil kajian ini diharap dapat membantu para penggubal dasar dan institusi perbankan Islam merangka strategi yang berkesan dalam menawarkan pembiayaan kepada pelanggan supaya dapat memaksimumkan keuntungan dan dalam masa yang sama dapat meminimumkan kemungkiran pelanggan.

Kajian ini meliputi lima bahagian dimana bahagian kedua akan membincangkan kajian lepas, diikuti metodologi kajian dibahagian ketiga. Bahagian keempat menerangkan dapatan kajian daripada analisis yang dibuat dan yang terakhir adalah kesimpulan kajian termasuk implikasi dasar yang diperolehi.

KAJIAN LEPAS

Risiko kecairan merupakan salah satu faktor yang penting yang perlu diurus dan ditadbir dengan baik bagi memastikan kestabilan dalam sesebuah perbankan. Pengurusan aset dan liabiliti sesebuah bank memainkan peranan bagi melihat bagaimana sesebuah bank itu mampu mendapat pulangan yang maksimum melalui struktur pembiayaan yang ditawarkan di samping masih mampu menyediakan deposit kepada pendeposit ketika mereka memerlukan. .

Pengurusan risiko kecairan dan struktur pembiayaan sentiasa menjadi topik penting dalam kajian samada di perbankan Konvensional mahupun perbankan Islam Pengkaji seperti (Alejandro dan Romain, 2003; Kleopatra Nikalaou, 2009; Habib Ahmed, 2011; Rifki Ismal, 2010; Ali, 2013; Ahmad Azam et. al, 2013), menganalisa kecairan diperbankan Islam bukan sahaja membincangkan secara teori malah mengembangkannya melalui teknik dan kaedah-kaedah yang berbeza. Selain daripada itu, dalam kajian (Iqbal, 2012; Roberto & Pierpoalo, 2013; dan Khadijah, 2014) telah mengkategorikan risiko kecairan kepada dua iaitu risiko kecairan pasaran (market liquidity risk) dan Risiko pasaran Pembiayaan (Funding Liquidity Risk). Manakala melalui kajian (Amalina, 2013) mengelaskan kecairan kepada dua iaitu kecairan untuk pendeposit dan kecairan bank untuk peminjam. Di samping itu, terdapat penulis yang membuat kajian berkenaan liquidity dengan mengambil kira perkembangan pelaksanaan Basel III (Horrath, 2012 dan Ramzan 2012). Manakala menurut Dorian (2013) menganalisis hubungan yang wujud diantara risiko kecairan dengan *liquidity coverage ratio* dan *the net stable funding ratio* ketika krisis kewangan berlaku.

Bagi struktur pembiayaan pula, Ahmad & Ariff (2004) mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi pendedahan risiko pengambilan deposit di Malaysia dengan menggunakan kaedah faktor penentu CAMP. Manakala, Aisyah (2009) mengkaji hubungan antara struktur pembiayaan dan pendedahan risiko pasaran dengan menggunakan kaedah kuantitatif anggaran data panel tidak berimbang untuk sebelas bank dari tahun 1994-2006. Struktur pembiayaan dianalisis dengan menggunakan empat ukuran utama iaitu pinjaman hartanah, indeks pengkhususan, kestabilan pinjaman jangka pendek dan kestabilan pinjaman jangka panjang. Dengan menggunakan analisis struktur pembiayaan yang sama, Mansor et al (2010) menggunakan model penentuan harga aset modal (CAPM) meneliti pendedahan risiko dalam kes bank perdagangan. Lima pendedahan risiko yang terlibat iaitu risiko pasaran, risiko kadar faedah, risiko kadar pertukaran, risiko keseluruhan dan risiko tidak sistematik. kajian ini menggunakan data 11 bank konvensional dari tahun 1994 sehingga 2006 untuk melihat kesan kepada pendedahan risiko tahun 1997 sewaktu krisis kewangan melanda Malaysia. Selain itu, Ahmad Azam et al (2012) menganalisis pengaruh spesifikasi bank, perubahan dasar kewangan dan persekitaran ekonomi ke atas kelakuan perbankan Islam dalam menawarkan pembiayaan. Keunikan kajian ini berbanding kajian lain ialah dari segi penggunaan sample bank yang melibatkan 17 bank Islam sepenuhnya (full-fledged) untuk tempoh 16 tahun, iaitu dari tahun 1994 hingga 2010 dengan mengadaptasi kaedah penganggaran data panel. Kajian ini mendapati bahawa corak dan kelakuan bank Islam dalam menawarkan pembiayaan dipengaruhi oleh faktor spesifikasi bank seperti tingkat pembiayaan masa lalu, pendedahan kepada risiko, tingkat saiz dan struktur permodalan. Manakala bagi faktor dasar kewangan pula, kelakuan pembiayaan bank Islam di pengaruhi oleh pelaburan dalam pasaran wang dan sekuriti kerajaan Malaysia. Bagi faktor persekitaran ekonomi, kajian ini tidak menunjukkan hubungan signifikan dengan kelakuan pembiayaan oleh bank Islam di Malaysia.

Seterusnya, terdapat kajian melalui *single-country* dilakukan berkenaan risiko kecairan. Kajian yang di lakukan di Pakistan mengenai pengurusan risiko kecairan dan membuat perbandingan antara bank Konvensional dan bank Islam namun menggunakan pembolehubah yang berbeza-beza (Iqbal, 2012; Sajid Iqbal, 2015; Sadaqat, 2011; Ramzan, 2014). Manakala, di Indonesia pula, (Ismal,

2010) membincangkan kepentingan pengurusan risiko kecairan di perbankan Islam dan seterusnya menganalisis kewujudan risiko kecairan Perbankan Islam di Indonesia. Objektif utama kajian ini adalah untuk mengkaji dari sudut pengurusan kecairan yang mana ianya menyentuh keseluruhan aspek dan isu untuk membawa industri menangani risiko kecairan yang berlaku dengan lebih baik dan berlandaskan prinsip syariah. Penulis menggunakan kaedah teoritikal dengan menilai struktur organisasi bank Islam seperti saiz bank, pembiayaan yang ditawarkan berjangka pendek dan berjangka panjang disamping menganalisis karekter pendeposit sebagai penyumbang utama kecairan di perbankan samada konvensional mahupun Islam. Seterusnya, terdapat satu lagi kajian di Indonesia yang membandingkan prestasi perbankan Islam dan Perbankan Konvensional sebelum dan selepas enakmen Akta Perbankan Islam Indonesia No. 21/2008. Hasilnya, kajian ini mendapati tidak terdapat perbezaan yang ketara terhadap prestasi kedua-dua perbankan kecuali dari sudut kecairan. Ini menunjukkan Perbankan Islam jauh lebih cair berbanding perbankan Konvensional (Abdullah & Ika, 2008).

Manakala, di Ghana melalui kajian Robert (2006) membincangkan bagaimana risiko kredit memberi kesan kepada struktur modal bank, keuntungan dan pembiayaan. Metodologi yang dipilih oleh penulis adalah analisis regresi panel untuk melihat hubungan antara risiko kredit dengan struktur modal bank, keuntungan dan pembiayaan. Sample kajian melibatkan 19 buah bank di Ghana dari tahun 1998 sehingga 2003 dengan menjadikan risiko kredit sebagai pembolehubah bersandar dan enam pembolehubah tidak bersandar iaitu modal, kecairan, pembiayaan, keuntungan, risiko dan size bank. Hasil kajian mendapati bahawa lebih dari 1% daripada bank-bank kajian di Ghana terdedah dengan risiko kredit dan bahawa lebih 86% daripada asset mereka telah dibiayai secara hutang. Selain itu, keputusan menunjukkan risiko kresit berhubungan positif dengan struktur modal dan keuntungan manakala berhubungan negative dengan pembolehubah saiz, kecairan dan pembiayaan.

Terdapat juga satu kajian pengurusan risiko kecairan di Bangladesh oleh Anam et. al (2012) membincangkan perbandingan antara Perbankan Konvensional dan Perbankan Islam. Di dalam kajian ini, pengkaji menggunakan beberapa pembolehubah seperti saiz firma, modal, pulangan ke atas Ekuiti (ROE) Kecukupan modal (CAR) dan pulangan ke atas aset (ROA) sebagai pembolehubah tidak bersandar dengan menggunakan data sekunder dari tahun 2006-2010. Hasil kajian mendapati, Modal kerja bersih bagi perbankan Konvensional dan saiz bagi perbankan Islam berhubung secara positif dan signifikan.

Kajian-kajian dari Negara-negara *single-country* lain telah menjadi motivasi kepada para pengkaji dari Malaysia untuk melakukan kajian berkenaan pengurusan kecairan. Lukman Samsudin et. al (2012) membina satu model berkaitan dengan pengurusan kecairan berasaskan aset dan liabiliti perbankan Islam di Malaysia menggunakan data panel melibatkan pembolehubah dalaman dan juga pembolehubah luaran bank merangkumi faktor-faktor makroekonomi dari tahun 1997 hingga 2010 iaitu selama 14 tahun. Pengurusan kecairan yang mantap akan mampu mengelakkan bank dari mengalami kekurangan dalam deposit permintaan dan secara tidak langsung dapat meningkatkan keyakinan para pendeposit. Secara umumnya, kajian ini ingin melihat bagaimana instiusi perbankan Islam di Malaysia menguruskan kecairan mereka samada berasaskan aset atau liabiliti. Hasil kajian mendapati bahawa pembiayaan perbankan Islam tidak terpengaruh dengan nisbah kecairan berasaskan aset dan liabiliti, akan tetapi signifikan terhadap beberapa pembolehubah yang lain.

Selain itu, pengkaji lain turut membincangkan bagaimana institusi perbankan Islam di Malaysia bertindak balas terhadap kitaran ekonomi. Kecairan di perbankan merupakan element yang penting dalam pengurusan asset sesebuah bank. Pengurusan kecairan yang baik mampu menjana dana bagi memenuhi permintaan pendeposit dan peminjam pada bila-bila masa dengan harga yang memuaskan. Maka, tanpa kecairan yang mencukupi, bank mungkin berhadapan dengan pelbagai risiko lain seperti risiko fidusiari, risiko displaced commercial disamping risiko-risiko lain yang

seterusnya menjejaskan kestabilan serta operasi bank secara keseluruhan. Dapatan kajian bagi 17 buah bank islam penuh bagi tempoh tahun 1994 sehingga 2009 menunjukkan pembolehubah kawalan makroekonomi, kitaran ekonomi secara jelas menjejaskan prestasi sektor perbankan. Kesan daripada kitaran ekonomi adalah tidak simetri kerana ianya berhubungan secara positif dengan keuntungan hanya apabila output adalah melebihi trendnya (Ahmad Azam et. al, 2011).

Melalui kajian Amalina (2013) pula membincangkan berkenaan kepentingan pengurusan kecairan di perbankan Islam supaya tidak berlaku kelompangan yang akan memberi kesan seperti masalah insolvensi dan sebagainya. Penulis menganalisis kewangan 17 buah bank islam yang terdapat di Malaysia untuk tempoh kajian dari tahun 1997 sehingga 2010 dengan menggunakan kaedah penganggaran model regresi data panel. Keputusan dari kajian ini mendapati perbankan Islam secara majoritinya lebih tertarik kepada produk-produk berjangka panjang kerana ia lebih mendatangkan keuntungan kepada bank. Namun, bagaimana ianya diuruskan agar bank tidak mengalami masalah insolvensi adalah dengan melihat karekter pendeposit bank, menilai struktur komposisi asset yang mereka ada sebagai persediaan untuk menghadapi segala jenis kemungkinan seperti kemungkiran pelanggan membayar balik hutang, pendeposit hilang keyakinan dan sebagainya. Pengurusan Kecairan di perbankan adalah mengenai bagaimana bank ingin meningkatkan keuntungan dan dalam masa yang sama meminimumkan kes kemungkiran pelanggan.

Seterusnya, kajian yang membincangkan peranan bank sebagai perantara kewangan yang bertanggungjawab dalam memenuhi keperluan pendeposit pada bila-bila masa yang diperlukan disamping menjana dana yang diperolehi supaya boleh mendatangkan keuntungan yang maksimum seterusnya dapat mengelakkan daripada menghadapi risiko kecairan oleh Farhan Akhtar et. al (2011). Menurut kajian ini, penulis menyatakan bahawa risiko kecairan mungkin boleh timbul dari pelbagai operasi seperti mana mereka bertanggungjawab sepenuhnya untuk memastikan ianya boleh didapati kecairannya apabila diperlukan oleh pihak ketiga. Namun, usaha yang lebih diperlukan oleh perbankan Islam khususnya untuk mengawasi risiko kecairan merujuk kepada instrument yang unik bagi menepati prinsip-prinsip syariah.

Melalui kajian-kajian lepas, belum terdapat kajian yang mengkaji bagaimana struktur pembiayaan memberi kesan kepada risiko kecairan. Maka, kajian ini dilakukan untuk mengisi kelompangan tersebut.

METODOLOGI KAJIAN

Metodologi merupakan perkara asas dan tunjang dalam pencapaian suatu objektif kajian. Lazimnya mana-mana pengkaji akan terlebih dahulu membuat tinjauan terhadap kajian-kajian berkaitan bagi menentukan metod bersesuaian bagi diadaptasi dalam kajian yang bakal dilakukan. Didalam kajian ini, penulis menggunakan metod:

Penganggaran Model Regresi *Panel Data*

Proses penganalisan data dalam kajian ini adalah berdasarkan data panel yang kini popular dalam bidang ekonomi dan kewangan. Data ini bersifat agregasi yang memiliki elemen siri masa (*timeseries*) dan keratan rentas (*cross-sectional*) yang melibatkan observasi ke atas unit-unit ekonomi secara individu (firma, isi rumah, kawasan geografi dan sebagainya) yang merentasi suatu tempoh masa tanpa sebarang dimensi '*longitud*'. Kadangkala ia dianggap sebagai "data keratan rentas dari masa ke masa", ataupun "data keratan rentas siri masa *pool*".

Dari segi ekonometrik, huraian mengenai data panel dapat digambarkan dengan persamaan berikut:

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \mu_{it}$$

Di mana y_{it} adalah pemboleh ubah bersandar, α adalah pintasan (*intercept term*), β adalah vektor parameter $k \times 1$ yang perlu dianggarkan ke atas pemboleh ubah, dan x_{it} adalah vektor observasi $1 \times k$ ke atas pemboleh ubah bebas, $t=1 \dots T$; $i= 1, \dots N$.

Kaedah paling mudah untuk mengendalikan data sedemikian adalah dengan membuat penganggaran 'pool' yang melibatkan penganggaran persamaan tunggal ke atas semua data secara bersama, supaya set data bagi disusun dalam satu lajur tunggal yang mengandungi semua cerapan keratan rentas dan siri masa. Begitu juga dengan semua cerapan ke atas pemboleh ubah bebas yang perlu disusun dalam lajur tunggal dalam matrix. Kemudian persamaan ini akan dianggarkan menggunakan kaedah biasa iaitu kaedah kuasa dua terkecil (*ordinary least square, OLS*). $y \times$

Walaupun diakui kaedah ini mudah dan hanya memerlukan penganggaran ke atas sedikit mungkin parameter, namun ia mempunyai beberapaketerbatasan. Paling penting, pengumpulan data (*pooling the data*) melalui kaedah ini secara implisit mengandaikan bahawa nilai purata hubungan antara data adalah malar (*constant*) dari semasa ke semasa dan merentasi semua unit keratan rentas dalam sampel.

Penganggaran regresi siri masa secara berasingan boleh juga dilakukan untuk setiap objek dan entiti, tapi kaedah ini mungkin merupakan kaedah sub-optimum untuk diteruskan kerana ia tidak mengambil kira struktur biasa semasa umum dalam siri masa. Penganggaran regresi keratan rentas secara berasingan bagi setiap tempoh masa juga boleh dilakukan, tetapi kaedah ini dilihat tidak bijak jika terdapat beberapa variasi umum dalam siri sepanjang tempoh masa. Jadi dalam hal ini data panel merupakan penyelesaian terbaik kepada masalah di atas dan mempunyai kelebihan penting dalam memanfaatkan sepenuhnya struktur yang sedia ada.

SPEKIFIKASI MODEL

Model-model yang dibentuk dalam kajian ini adalah bertujuan supaya ia dapat mewakili seberapa banyak faktor-faktor penting yang mempengaruhi pemboleh ubah bersandar yang telah dipilih. Beberapa pemboleh ubah dan spesifikasi model daripada kajian-kajian terdahulu dijadikan rujukan bagi kajian ini. Dalam ekonomi, terdapat batasan dari segi pengumpulan dan pengukuran data. Oleh itu faktor-faktor yang tidak dimasukkan didalam model adalah terkandung dalam ralat rawak. Kajian ini menggunakan model yang di bentuk oleh Chung Hua Sen, Yi-Kai Chen, Lan Feng Kao, dan Chuan-Yi Yeh (2009) yang turut membincangkan teori dan spesifikasi model ekonometrik yang sama. Dimana mereka membincangkan mengenai pengurusan nisbah kecairan bank atau nisbah mudah tunai di bank-bank serta kesannya kepada bank tersebut. Dimana antara elemen yang mereka masukkan adalah risiko kecairan serta faktor dalaman dan luaran bank. Asas model yang dibina oleh mereka ialah:

$$L_{it} = c_i \sum_{b=1}^a \lambda_b \prod_{it}^b + \sum_{s=1}^s \delta_s \prod_{it}^s + \sum_{m=1}^M \gamma_m \prod_{it}^m + \varepsilon_{it}$$

Di mana L adalah kecairan bank, i pada masa t dengan $i = 1 \dots N$, $t = 1 \dots T$. Manakala pemboleh ubah yang digunakan dalam kajiannya, adalah nisbah jarak kewangan dan juga nisbah pinjaman bersih kepada pelanggan dan nisbah pinjaman jangka pendek,

$\prod_{it}^b, \prod_{it}^s, \prod_{it}^m$, adalah ciri-ciri spesifik bank yang mana diwakili oleh struktur pembiayaan, size, ROA, NPF dan FIN, penyeliaan pula diwakili oleh pemboleh ubah CAR manakala makroekonomi melibatkan pemboleh ubah GDP dan INF yang diwakili $b=1, \dots, B$, $s=1, \dots, S$, $m=1, \dots, M$.

Manakala j merujuk kepada negara dimana bank itu beroperasi. C pula adalah terma malar, ε_{it} ialah ralat. Model diatas dikembangkan dan dilakukan pengubahsuaian.

$$LQ_{it} = B_0 + B_1LS_{it} + B_2SIZE_{it} + B_3ROA_{it} + B_4NPF_{it} + B_5FIN_{it} + B_6CAR_{it} + B_7GDP_{it} + B_8INF_{it}$$

Bagi pembolehubah bersandar, kajian ini menggunakan dua indikator baru yang telah ditetapkan oleh Jawatankuasa Basel (2010) iaitu *Liquidity Coverage Ratio* (LCR) dan *Net Stable Funding Ratio* (NSFR). Pembolehubah ini pernah digunakan dalam kajian Fatimah (2015), Doriana (2013) dan Claudio Giannotti (2010) untuk mengukur risiko kecairan dengan menggunakan kaedah yang sama.

Penerangan dan Formula Pembolehubah

	Takrif	Formula
LQ_{it}	<i>Liquidity Coverage ratio</i>	$\frac{\text{High Quality Liquid Asset (HQLA)}}{\text{Total net cash Outflows Over The next 30 Calender days}} \geq 100$
	<i>Net Stable Funding Ratio</i>	$\frac{\text{Available amount of stable funding}}{\text{Required amount of stable funding}} \geq 100$
LS_{it}	Empat kaedah ukuran iaitu pinjaman hartanah, indeks pengkhususan, pembiayaan jangka pendek dan pembiayaan jangka panjang	Pinjaman Hartanah dibahagikan kepada 3 bahagian iaitu RE, BPS dan RISKY. Kemudian diikuti dengan indeks pengkhususan (SPEC), pinjaman jangka pendek (LCC) dan pinjaman jangka panjang (VART)
$SIZE_{it}$	Jumlah Aset	Jumlah Total Aset
ROA_{it}	Pulangan selepas Cukai	Keuntungan selepas Tax dan Zakat/Total Aset
NPF_{it}	Pembiayaan tidak berbayar	Jumlah Pembiayaan tidak Berbayar
FIN_{it}	Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan
CAR_{it}	Nisbah Kecukupan Modal	Jumlah Modal/ Jumlah Aset
GDP_t	Pertumbuhan Keluaran Dalam Negara Kasar	Nilai Pertumbuhan Keluaran Dalam Negara Kasar
INF_t	Kadar Inflasi	Nilai Inflasi

Nota: Nilai GDP dan Inflasi boleh diambil melalui data stream atau bank scope manakala Formula bagi pembolehubah Struktur Pembiayaan diterangkan didalam bahagian spesifikasi pembolehubah Struktur Pembiayaan

SPESIFIKASI PEMBOLEHUBAH STRUKTUR PEMBIAYAAN

Pembiayaan hartanah (real-estate)

Terdapat beberapa kajian lalu yang telah mencuba untuk mengkaji kesan pembiayaan hartanah kepada risiko bank, tetapi masih tiada definisi standard untuk sektor hartanah. Untuk mengekalkan kajian ini kekal seperti kajian-kajian yang sebelumnya, kajian ini menggunakan tiga ukuran: (i) Pembiayaan Hartanah, (ii) Pembiayaan Keluasan Sektor Hartanah dan (iii) Pembiayaan Sektor Berisiko.

Perubahan Komposisi Pembiayaan/ Lending Composition Change (LCC)

PKP adalah berkenaan kestabilan jangka pendek dalam komposisi pembiayaan. Cara untuk mendapatkan nilai PKP adalah dengan menggunakan rumus berikut:

$$PKP = \sum_{i=1}^{14} \min (s_{it}, s_{it-1})$$

Dimana s_{it} adalah sumbangan sektor i dalam jumlah pembiayaan tahunan (t). Ia mengambil nilai maksimum iaitu nilai 1 jika tiada perubahan dalam komposisi pembiayaan dan nilai minimum adalah 0 jika portfolio pembiayaan melalui sektor pembiayaan yang tidak dibiayai pada tahun sebelumnya. Oleh itu, nilai PKP yang tinggi menunjukkan kestabilan jangka pendek untuk komposisi pembiayaan.

Indeks Pengkhususan/ Specialised index (SPEC)

Ianya adalah sama dengan Indeks Herfindahl-Hirschman, IP yang dibina adalah seperti berikut:

$$IP = \sum_{t=1}^{14} s_{it}^2$$

Dimana, s_i adalah bahagian pembiayaan industry dalam (i) jumlah pembiayaan. Skor yang menghampiri 1 menunjukkan tahap yang tinggi terhadap pembiayaan manakala skor menghampiri 0 menunjukkan tahap yang tinggi untuk kepelbagaian.

Variance of traditionality index (VART)

VART mengukur perubahan dalam komposisi pembiayaan lebih dari satu jangka masa pertengahan. Ianya merupakan *variance of traditionality index (TI)*, yang dikira menggunakan selang lima tahun bagi setiap sektor yang terlibat. TI untuk tahun 2005 dikira dengan menggunakan data dari tahun 2003 – 2007 manakala data untuk tahun 2006 menggunakan data tahun 2004-2008, dan sebagainya. Formula untuk TI adalah seperti yang berikut:

$$TI_{it} = \frac{\sum_{l=-2}^{l=2} c_{i,t-l}}{5}$$

Dimana pembiayaan komulatif terkumpul bagi setiap industri dikira seperti dibawah:

$$C_{it} = \frac{\sum_{i=t_0}^t e_{it}}{\sum_{i=t_0}^{t_1} e_{it}}$$

Dimana t_0 dan t_1 adalah tempoh awal dan akhir bagi data dan e_{it} adalah pembiayaan industri i dalam tahun t . VART adalah varian TI seluruh sektor, varian yang tinggi menunjukkan corak pembiayaan yang berbeza dalam tempoh 5 tahun. Sementara, varian yang rendah menunjukkan kestabilan komposisi pinjaman.

SAMPEL KAJIAN

Kajian ini menggunakan sample 27 buah bank Konvensional dan 17 buah bank Islam penuh (*full-fledged*) terpilih yang telah ditakrifkan sebagai Bank Islam oleh Bank Negara Malaysia (BNM) untuk tempoh 2000-2014. Selain itu, Pengaruh struktur pinjaman dianalisis dengan menggunakan 4 kaedah ukuran utama iaitu pinjaman hartanah, indeks pengkhususan, kestabilan pinjaman jangka pendek dan kestabilan pinjaman jangka panjang.

HASIL KAJIAN

ANALISIS EMPERIKAL

Perbincangan dibahagikan kepada tiga bahagian. Dalam bahagian pertama menerangkan analisis diskriptif pembolehubah dan bahagian kedua adalah ringkasan korelasi matrik dan terakhir adalah hasil penganggaran dari model yang telah dibina.

Analisis Diskriptif

Analisis deskriptif dilakukan bertujuan meneliti ciri statistik data setiap pembolehubah yang digunakan sebagai pembolehubah kajian dalam model yang dibentuk seperti min, median sisihan piawai, kepencongan kurtosis dan nilai Jaque-Bera. Min merujuk kepada nilai purata setiap pembolehubah bagi keseluruhan sampel kajian manakala sisihan piawai merujuk kepada serakan atau variasi taburan data daripada nilai min. Jadual 2(a) dan Jadual 2(b) menunjukkan ringkasan statistik deskriptif asas pembolehubah yang terlibat dalam dua model yang dibentuk iaitu model bagi Perbankan Konvensional dan Perbankan Islam berdasarkan petunjuk struktur pembiayaan, spesifikasi bank dan makroekonomi.

Berdasarkan Jadual 2(a) bagi Perbankan Konvensional, didapati bahawa pembolehubah VART mencatatkan nilai purata taburan data tertinggi dengan nilai min berjumlah 25.531, manakala pembolehubah pulangan selepas cukai per jumlah aset (ROA_{it}) menunjukkan nilai purata terendah iaitu 0.009 dan paling kurang berserakan dari segi taburan data. Bagi Perbankan Islam pula, Jadual 2(b) menunjukkan pembolehubah ($\square GDP_{it}$). Mempunyai nilai min tertinggi iaitu 5.305 manakala pembolehubah (ROA_{it}) masih mencatatkan nilai min terendah bagi perbankan Islam iaitu 0.004 dan serakan data yang kecil wujud pada taburan data bagi pembolehubah tersebut. Dari sudut makro ekonomi, didapati Pertumbuhan Keluaran Dalam Negara Kasar ($\square GDP_{it}$) secara puratanya 5.305% dan kadar inflasi (INF_{it}) sepanjang 1994 hingga 2014 adalah masih rendah iaitu 2.619% dan didapati serakan data adalah rendah dari nilai min setiap pembolehubah.

Berdasarkan ukuran kepencongan untuk Perbankan Konvensional mendapati bahawa majoriti pembolehubah mempunyai kepencongan positif iaitu data adalah pencong ke kanan kecuali pembolehubah RISKY, LCC, ROA_{it} dan $\square GDP_{it}$. mempunyai nilai kepencongan negatif iaitu data adalah pencong ke kiri. Seterusnya, analisis kepencongan bagi Perbankan Islam juga menunjukkan keseluruhan pembolehubah adalah positif dan pencong ke kanan kecuali dua pembolehubah yang mempunyai nilai negatif iaitu pembolehubah LCC dan $\square GDP_{it}$.

Kepuncakan atau kurtosis dilakukan bagi melihat kenormalan taburan data. Untuk Jadual 2(a) menunjukkan pembolehubah RE (2.132), BPS (2.049) dan INF_{it} (2.816) mempunyai nilai kepuncakan yang menghampiri tiga bagi memenuhi kriteria data taburan normal. Manakala bagi Jadual 2(b) didapati dua pembolehubah mempunyai nilai kepuncakan menghampiri tiga iaitu RISKY dengan nilai 2.397 ,diikuti pembolehubah VART dengan nilai 2.239 dan pembolehubah makroekonomi INF_{it} pada nilai 2.812.

Seterusnya ujian Jarque-Bera dilakukan bagi menguji samada data yang digunakan adalah bertaburan normal atau sebaliknya. Hasilnya, Jadual 2(a) dan 2(b) menunjukkan kesemua pembolehubah yang digunakan adalah signifikan pada aras keertian 0.01 peratus. Keputusan ini menunjukkan bahawa hampir keseluruhan data yang digunakan dalam kajian ini tidak bertaburan normal. Oleh itu, penganggaran secara kuasa terkecil adalah tidak sesuai dengan data kajian.

Analisis Korelasi Matrik

Analisis korelasi merupakan kaedah mudah untuk mengesan kewujudan hubungan (kolineariti) berbilang dalam data berdasarkan matriks korelasi pembolehubah. Ia menguji dan mengukur darjah kekuatan (nilai mutlak) hubungan diantara pembolehubah Y dan pembolehubah X. Melalui ujian korelasi juga dapat menentukan jenis hubungan atau tanda arah rajah samada bergerak dari kiri ke kanan atau kanan ke kiri. Dengan itu, nilai korelasi yang agak tinggi di antara dua pembolehubah bebas menunjukkan kemungkinan kewujudan kolineariti berbilang.

Jadual 2 menunjukkan hasil korelasi matriks antara pembolehubah bersandar (LCR dan NSFR) dan pembolehubah bebas yang lain. Korelasi matriks jadual 3(a) untuk perbankan Konvensional menunjukkan hampir kesemua pembolehubah berhubungan secara positif dengan pembolehubah LCR kecuali pembolehubah SPEC, VART, CAR, GDP dan INF manakala bagi Perbankan Islam pula, Jadual 3(b) pula menunjukkan majoriti pembolehubah X yang digunakan berhubungan secara songsang dengan LCR kecuali pembolehubah VART, SIZE, CAR, NPF, FIN dan INF sahaja yang berhubungan positif. Seterusnya, melalui jadual 2(a) didapati hanya pembolehubah SPEC, VART, SIZE dan CAR berhubungan secara positif dengan pembolehubah NSFR manakala bagi Perbankan Islam menunjukkan hampir kesemua pembolehubah berhubungan positif dengan pembolehubah NSFR kecuali pembolehubah RISKY, LCC, CAR, ROA dan GDP yang berhubungan songsang dengan pembolehubah NSFR.

Hasil Penganggaran Model

Analisis penganggaran dilakukan bagi data siri masa dan keratan rentas bagi model yang dibentuk. Penganalisaan data dalam bahagian ini adalah melibatkan ujian terhadap beberapa kaedah model iaitu model tanpa kesan (*no effect/pooled*), kesan tetap (*fixed effects*) dan juga kesan rawak (*random effects*). Melalui hasil kajian, didapati model kesan tetap dan kesan rawak adalah merupakan model yang terbaik. Jadual 4(a) dan 4(b) menunjukkan hasil regresi dengan menggunakan dua indikator yang telah ditetapkan oleh Basel III iaitu LCR dan NSFR. Kedua-dua pembolehubah ini merupakan nisbah kecairan bank yang mana Fatimah, 2015 menyatkan di dalam kajiannya sebagai "*a higher value means that banks hold higher liquidity ratio*". Maka, tanda bagi pendedahan risiko kecairan adalah bertentangan dengan tanda koefisien di dalam jadual 4.

Berdasarkan jadual 4(a), dapat dilihat pembolehubah struktur pembiayaan sektor hartanah RE, BPS dan RISKY untuk Perbankan Islam menunjukkan hubungan positif yang signifikan dengan risiko kecairan (LCR) namun ia menunjukkan hubungan yang tidak signifikan kepada perbankan Konvensional. Ia menunjukkan kenaikan dalam pembiayaan dalam sektor hartanah akan mengurangkan kecairan di perbankan seterusnya meningkatkan risiko Kecairan. Manakala, hubungan antara LCC dan risiko kecairan menunjukkan hubungan positif signifikan. Apabila Perbankan Islam meningkatkan jumlah pembiayaan jangka pendek ia turut menyebabkan peningkatan di dalam risiko Kecairan. Keputusan ini adalah selari dengan kajian Aisyah et al (2009). Peningkatan risiko kecairan adalah disebabkan kelalaian bank dalam memastikan latar belakang peminjam kerana kemungkiran dalam membayar balik pembiayaan merupakan salah satu sebab peningkatan dalam risiko kecairan yang mana ianya perlu kawal selia dengan baik supaya bank dapat mengelakkan kerugian.

Bagi pembolehubah spesifik bank pula, hanya pembolehubah FIN, GDP dan INF menunjukkan hubungan yang signifikan terhadap risiko kecairan. Pembolehubah jumlah pembiayaan FIN berhubung secara positif dengan risiko kecairan untuk Perbankan Islam selari dengan kajian Ahmad Azam et.al (2013) dan Fatimah (2015). Peningkatan di dalam jumlah pembiayaan akan meningkatkan risiko kecairan dalam perbankan Islam. Ini menunjukkan perbankan Islam lalai dalam

menjaga deposit permintaan mereka dan secara tidak langsung ianya boleh membawa kepada risiko kebangkrutan. Manakala, bagi Perbankan Konvensional pula pembolehubah FIN menunjukkan hubungan negatif signifikan yang mana peningkatan dalam menawarkan sejumlah pembiayaan kepada pelanggan akan menyebabkan kecairan bank akan berkurang seterusnya menyebabkan peningkatan kepada risiko kecairan. Perbankan Konvensional berkemungkinan memberi pembiayaan kepada sector-sektor yang berisiko tinggi yang mana boleh menghasilkan pulangan yang jauh lebih tinggi daripada pembiayaan yang kurang berisiko kerana semakin tinggi risiko yang ditanggung oleh sesebuah institusi, semakin besar pulangan atau keuntungan yang akan diperoleh.

Pembolehubah makroekonomi GDP dan INF adalah bercanggah dengan tanda dan jangkaan awal samada untuk perbankan Islam mahupun Perbankan Konvensional. Kesemua model menunjukkan hubungan yang positif signifikan antara GDP dengan risiko kecairan dan ianya selari dengan kajian (Fatimah, 2015) manakala bercanggah dengan kajian (Ahmad Azam, 2013) dan (Doriana, 2013). Keadaan ini boleh berlaku ketika ekonomi sedang berkembang dan kedua-dua perbankan mengurangkan kecairan di perbankan masing-masing dan seterusnya meningkatkan penawaran pembiayaan dan menggalakkan aktiviti pelaburan bertujuan untuk meningkatkan keuntungan mereka. Begitu juga dengan pembolehubah INF menunjukkan hubungan negatif signifikan untuk perbankan Islam selari dengan kajian (Fatimah, 2015) iaitu peningkatan kadar inflasi akan mengurangkan risiko kecairan diantara perbankan Islam. Keputusan ini menunjukkan apabila berlakunya inflasi, bank akan meningkatkan nisbah kecairan untuk melindungi pendeposit dan mengambil langkah berjaga-jaga daripada berlakunya fenomena "*bank run*". Bagi perbankan konvensional pula ia berhubungan negatif signifikan yang mana ianya selari dengan kajian (Ahmad Azam, 2013) dan (Doriana, 2013). Hubungan koefisiennya yang negatif menunjukkan bank terpaksa mengurangkan kecairan kerana kos yang ditanggung semakin meningkat dan secara tidak langsung ia akan terdedah dengan risiko kecairan.

Beralih kepada jadual 4(b), dapat dilihat bahawa pembolehubah bagi keempat-empat model Perbankan Islam adalah signifikan kecuali pembolehubah RISKY, SPEC, CAR dan GDP. Bagi pembolehubah struktur Pembiayaan sektor hartanah, terdapat dua pembolehubah yang menunjukkan hubungan positif signifikan iaitu RE dan BPS. Ianya selari dengan kajian (Mansor Ibrahim et. al, 2009). Perbankan Islam lebih cenderung untuk menawarkan pembiayaan hartanah dan perumahan walaupun ianya berisiko. Peningkatan terhadap pembiayaan hartanah akan menyebabkan perbankan Islam terdedah dengan risiko Kecairan dan begitu juga sebaliknya. Seterusnya, pembolehubah LCC menunjukkan hubungan positif yang signifikan kepada kedua-dua perbankan. Menurut Mansor, peningkatan dalam penawaran pembiayaan kepada pelanggan akan mengurangkan kecairan dan seterusnya meningkatkan risiko kecairan. Namun, sekiranya perbankan menawarkan kepada sektor-sektor yang kurang berisiko mengalami kemungkiran, ia mungkin akan mendapat pulangan dalam bentuk keuntungan.

Pada model 3 perbankan Konvensional didapati pembolehubah SPEC menunjukkan hubungan positif signifikan yang mana pengkhususan dalam pembiayaan di perbankan Konvensional akan menyebabkan peningkatan dalam risiko kecairan. Seterusnya, pembolehubah VART pada model 4 Perbankan Islam menunjukkan hasil yang negatif signifikan. Ia berkaitan pembiayaan jangka panjang dalam tempoh lima tahun. Hasil kajian mendapati, peningkatan dalam pembiayaan akan mengurangkan risiko kecairan kepada perbankan Islam dalam tempoh jangka masa panjang. Melalui kajian Aisyah (2009) menyatakan Pembiayaan dapat mengurangkan risiko melalui dua alasan iaitu pertama; Perbankan Islam hanya meluluskan pembiayaan kepada pelanggan yang kurang risiko kemungkiran (*default*). Kedua; kadar tetap yang ditawarkan oleh Perbankan Islam adalah berpatutan terutamanya ketika berlaku krisis kewangan yang mana mengakibatkan peminjam-peminjam dari

perbankan Konvensional terbeban dengan kadar faedah yang tinggi yang dikenakan berasaskan kadar (BLR).

Koefisien untuk pembolehubah spesifik bank bagi keempat-empat model perbankan Islam secara keseluruhannya signifikan kecuali CAR dan GDP. Sebaliknya, bagi model Perbankan Konvensional didapati hanya dua pembolehubah yang signifikan untuk kesemua model yang dikaji iaitu pembolehubah CAR dan ROA. Hasil yang tidak signifikan pada tempoh kajian ini menunjukkan bahawa pembolehubah-pembolehubah yang digunakan tidak mempengaruhi risiko kecairan di Perbankan Konvensional.

Bagi kes perbankan Islam, hubungan antara pembolehubah SAIZ dengan risiko kecairan menunjukkan hubungan positif signifikan. Hasil kajian yang diperolehi adalah selari dengan kajian yang pernah dilakukan oleh (Ahmad Azam et. al, 2011), (Mohammad Taqiuddin et. al, 2012), (Doriana, 2013) dan (Mohammad AbdelKarim, 2013), Akan tetapi (Ahmad Azam et. al, 2012), (M. F. Akhtar et. al, 2011) dan (Muhammad Ramzan dan Imran, 2014) mendapati hubungan yang negatif untuk pembolehubah SAIZ bank dan kecairan. Menurut Ahmad Azam et.al, 2011 menyatakan bahawa semakin besar jumlah asset semakin kurang kecairan yang disediakan di samping akan menyebabkan peningkatan dalam risiko kecairan. Ini bertepatan dengan teori "to big to fail". Perbankan Islam percaya bahawa mereka mempunyai insentif untuk kurangkan pengambilan risiko dan memegang lebih banyak pembiayaan. Walau bagaimanapun, setiap pembiayaan yang ditawarkan perlu diteliti dan memenuhi syarat dan piawai yang ditetapkan bagi mengelak sebarang kemungkinan masalah kewangan yang boleh menjadi satu perniagaan yang merugikan bagi pihak bank.

Hubungan antara pembolehubah NPF dengan risiko kecairan menunjukkan hubungan positif signifikan dan ianya selari dengan kajian (Anjum Iqbal, 2012). Menurut Anjum Iqbal, 2013 menyatakan di dalam kajiannya nisbah yang tinggi merujuk kepada jumlah hutang lapuk yang besar. Keadaan ini akan meningkatkan risiko kecairan seterusnya boleh mengakibatkan bank mengalami kerugian. Seterusnya, hubungan antara FIN dan risiko kecairan, hasil menunjukkan terdapat hubungan positif signifikan sama seperti hasil kajian di jadual 4(a) untuk model perbankan Islam. Ini menunjukkan semakin banyak pembiayaan ditawarkan kepada sektor yang berisiko boleh mengakibatkan peningkatan kepada risiko kecairan di perbankan Islam itu sendiri.

Seterusnya bagi pembolehubah makroekonomi untuk kesemua model perbankan Islam dan perbankan Konvensional, pembolehubah GDP menunjukkan hubungan yang tidak signifikan dan ianya selari dengan kajian (Ahmad Azam et. al, 2012). Manakala, untuk pembolehubah INF bagi model perbankan Islam menunjukkan hubungan negatif signifikan dengan risiko kecairan (NSFR) dan ianya selari dengan keputusan yang ditunjukkan di dalam jadual 4(a). Di samping itu, keputusan yang diperolehi adalah selari dengan kajian (Doriana, 2013).

Bagi kes Perbankan Konvensional pula, hubungan pembolehubah CAR dan risiko kecairan menunjukkan ianya signifikan dan berhubung secara songsang. Hasil keputusan ini mendapati ianya selari dengan kajian (Anjum Iqbal, 2012), (Amalina, 2013) dan (Fatimah, 2015) namun, ia bercanggah dengan keputusan dari kajian (Ahmad Azam et. al, 2012) dan (Muhammad Ramzan dan Imran, 2014) yang menunjukkan CAR berhubung secara positif. Menurut Fatimah (2015), peningkatan dalam kecukupan modal akan mengurangkan risiko kecairan yang dihadapi oleh perbankan Konvensional. Jika sesebuah institusi perbankan mempunyai nisbah CAR yang tinggi, maka institusi tersebut bersedia untuk menghadapi sebarang kejutan di dalam *balance Sheet*.

Untuk pembolehubah kecairan yang terakhir iaitu pembolehubah ROA, keputusan yang diperolehi adalah bercanggah dengan tanda dan jangkaan awal bagi kedua-dua perbankan. Kesemua model menunjukkan hubungan positif signifikan antara ROA dengan risiko kecairan dan ianya bercanggah dengan kajian (M. F. Akhtar et.al, 2011) dan (Anjum Iqbal, 2012). Namun menurut Amalina (2013), jika sesuatu pulangan ke atas keuntungan aktiviti pembiayaan bank tinggi, maka

bank akan meningkatkan jumlah pembiayaan di samping terpaksa berhadapan dengan risiko kecairan. Maka dapat disimpulkan, Peningkatan dalam pulangan, hasil dari aktiviti pembiayaan yang ditawarkan akan menyebabkan peningkatan dalam risiko kecairan.

KESIMPULAN

Hasil Kajian mendapati struktur pembiayaan di Perbankan Islam menunjukkan hubungan positif signifikan dengan kedua-dua risiko kecairan samada jangka pendek mahupun jangka panjang. Pembiayaan hartanah merupakan antara pembolehubah yang signifikan dan ianya membuktikan semakin tinggi pembiayaan kepada sektor hartanah yang ditawarkan oleh perbankan Islam semakin tinggi risiko kecairan yang dihadapi. Namun, pengurusan perbankan yang cekap dapat mengurangkan risiko kecairan. Manakala pembolehubah LCC menunjukkan hubungan yang positif signifikan bagi kedua-dua perbankan. Selain itu, pembolehubah FIN turut menunjukkan hubungan positif signifikan bagi perbankan Islam untuk jangka masa pendek dan panjang. Kenaikan dalam jumlah pembiayaan boleh meningkatkan risiko kecairan yang mana ianya memerlukan pengurusan yang efisien seperti memberikan pembiayaan hanya kepada pelanggan yang kurang risiko untuk mungkir secara tidak langsung dapat mengurangkan risiko kecairan yang dihadapi. Keseluruhan pembolehubah spesifik bank adalah signifikan dengan risiko kecairan jangka panjang seperti SIZE, FIN, ROA dan NPF. Bagi pembolehubah makroekonomi, GDP dan INF menunjukkan keputusan yang signifikan. Ini menunjukkan yang kedua-dua pembolehubah ini mempengaruhi keadaan semasa dan kelakuan perbankan Islam dan Konvensional dalam mengawal pendedahan risiko kecairan mereka. Kekangan utama kajian ini adalah dengan memasukkan semua item yang boleh mengukur kecairan disebabkan kekangan data. Bagi pengaji baru, diharap dapat memperbaiki kajian ini dengan menambah sample data, menggunakan pembolehubah bebas lain yang berkaitan dengan kecairan atau memfokuskan kajian terutamanya dalam pembiayaan hartanah terhadap isu-isu yang wujud seperti peningkatan pembiayaan hartanah di perbankan Islam adalah disebabkan faktor speculator-speculator atau kesan memiliki hartanah lebih dari yang sepatutnya mengikut garis panduan maqasid syariah.

RUJUKAN

- Ahmad dan Arif (2004). Key Risk Determinants of Listed Deposit-Taking Institution in Malaysia, *Malaysia Management Journal*, 8(1), 69-81
- Ahmad Azam Sulaiman et al, (2011). Respon Perbankan Islam Malaysia Terhadap Risiko Kecairan dan Persekitaran Ekonomi. *Kertas Kerja dibentangkan pada Persidangan Ekonomi Malaysia Ke VI*, Jilid 2, 131-141
- Ahmad Azam Sulaiman@Mohamad et al, (2013). How Islamic Banks of Malaysia Managing Liquidity? An Emphasis on Confronting Economic Cycles. *International Journal of Business and Sosial Science*. 4(7), 253-263
- Ahmad et al, (2004). Key Factors Influencing Credit Risk of Islamic Bank: A Malaysia Case, *Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*, 1(1), 65-80
- Aisyah Abdul Rahman, (2009). Lending Structure and Market Risk Exposures: The Malaysian Case, *Asian Academy of Management Journal*, 14(2), 1-20
- Aisyah Abdul Rahman, (2010). Three-Factor CAPM Risk Exposures: Some Evidence From Malaysian Commercial Banks, *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 6(1), 47-67
- Aisyah et al, (2009). Lending Structure and Bank Insolvency Risk: A Comparative Study between Islamic and Conventional Banks, *Journal of Business & Policy Research*, 4(2), 189-211

- Anitha Rosland et al, (2013). Produk Simpanan Berasaskan Ganjaran: Kajian Kes di Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) dan Bank Simpanan Nasional (BSN), *Labuan e-Journal of Muamalat and Society*, 7, 71-82
- Anjum Iqbal, (2012). Liquidity Risk Management: A Comparative Study between Conventional and Islamic Banks of Pakistan. *Global Journal of Management and Business Research*, 12(5), 55-64
- Asim Abdullah & Abdul Qayyum Khan, (2012). Liquidity Risk Management: A Comparative Study between Domestic and Foreign Banks in Pakistan. *Journal of Managerial Science*, 6(1), 62-72
- Blasko, M., & Sinkey, Jr. J. F, (2006). Bank Assets Structure, Real-Estate Lending, and Risk Taking, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 53-81
- Doriana Cucinelli, (2013). The Determinants of Bank Liquidity Risk within the Context of Euro Area. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*. 2(10), 51-64
- Fatimah, (2015). The Determinants of Liquidity Risk: A Panel Study of Islamic Banks in Malaysia, *Nationa Research Seminar 2015*, 705-713
- Fidlizan et al, (2013). Kesan Dasar Kewangan Terhadap Jenis Kontrak Pembiayaan Perbankan Islam, *Labuan e-Journal of Muamalat and Society*, 7, 60-70
- Hadenan et al, (2006). *Untung dalam Sistem Perbankan Islam*: Kuala Lumpur: Universiti Malaya.
- Khadijah Iskandar. (2014). *Risk Management in Islamic Financial Institutions*. Kuala Lumpur: IBFIM
- Mazzatul Raudah dan Abdul Ghafar, (2013). Keperluan Kecairan Jangka Pendek di Perbankan Islam Melalui Keterkaitan Komoditi, *Persidangan Ekonomi Malaysia Ke VIII*, Jilid 1, 426-437
- Mohammad Abdelkarim, (2013). Liquidity Risk Management: A Comparative Study between Saudi and Jordanian Banks. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*, 3(2), 1-10
- Mohammad Taquiuddin Mohamad et al, (2012). Islamic Banking Behaviour in Financing Management in Malaysia, *Asian Journal of Accounting and Governance*. 3, 29-38
- Muhammad Farhan Akhtar at al, (2011). Liquidity Risk Management: A Comparative study between Conventional and Islamic Banks of Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*. 1(1), 35-44
- Muhammad Ramzan dan Muhammad Imran Zafar, (2014). Liquidity Risk Management in Islamic Bank: A Study of Islamic Banks of Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*. 5(12), 199-215
- Sayedul Anam et al, (2012). Liquidity Risk Management: A Comparative Study between Conventional and Islamic Banks of Bangladesh. *Research Journal of Economics, Business and ICT*, 5, 1-5
- Shim Man Kit dan Aisyah. (2011). Penentu Deposit Dalam Sistem Perbankan Islam di Malaysia, *Malaysia Journal of Society and Space*, 7(2), 65-71
- Sollehuddin et al, (2011). Musharakah Mutanaqisah Home Financing Product: An Implementation Analysis: Product Advantages and Issues at Citibank (Malaysia) Berhad, *Journal of Techno-Sosial*, 3(2)

Jadual 2: Statistik Deskriptif Pembolehubah

	(a) PERBANKAN KONVENSIONAL					(b) PERBANKAN ISLAM				
	Mean	Std. Dev	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera	Mean	Std. Dev	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera
LCR	4.913	40.896	13.584	197.988	713800.5 *	0.881	1.488	2.250	38.786	13930.32 *
NSFR	1.089	3.483	20.044	415.464	3177071 *	1.026	1.272	9.508	132.691	189710.4 *
RE	0.262	0.182	0.302	2.132	18.959 *	0.319	0.253	1.202	4.020	71.934 *
BPS	0.306	0.182	0.017	2.049	15.342 *	0.380	0.265	0.878	3.114	32.623 *
RISKY	0.382	0.229	-0.057	1.900	20.684 *	0.527	0.247	0.206	2.397	5.625 *
LCC	0.841	0.208	-2.618	10.098	1244.815 *	0.854	0.210	-1.268	6.356	182.819 *
SPEC	0.280	0.198	1.946	6.664	484.615 *	0.417	0.234	1.432	4.061	97.904 *
VART	25.531	132.020	7.014	57.983	39980.51 *	0.052	0.040	0.459	2.239	10.292 *
SIZE	5360749	8769866	2.631	11.336	2296.126 *	1.92E+08	1.80E+09	15.201	241.460	642883.3 *
CAR	0.122	0.153	5.181	40.980	28737.86 *	0.090	0.188	11.744	164.519	284162 *
ROA	0.009	0.016	-0.131	43.243	30029.41 *	0.004	0.035	1.050	54.596	29332.25 *
NPF	905386	5287655	15.355	248.508	1407997 *	2164571	8754057	5.053	27.863	4621.840 *
FIN	17388618	34029666	3.490200	18.02196	6482.355 *	38934130	1.94E+08	7.201	57.310	34595.45 *
GDP	5.305	3.891	-1.780	6.374	568.447 *	5.305	3.893	-1.780	6.374	357.911 *
INF	2.619	1.255	0.607	2.816	35.655 *	2.619	1.255	0.607	2.812	22.450 *

*Signifikan pada 1%

** Signifikan pada 5%

***Signifikan pada 10%

Jadual 3(a): Analisis Korelasi Pembolehubah (Perbankan Konvensional)

	LCR	NSFR	RE	BPS	RISKY	LCC	SPEC	VART	SIZE	CAR	ROA	NPF	FIN	GDP	INF
LCR	1														
NSFR	-0.108	1													
RE	0.111	-0.114	1												
BPS	0.092	-0.146	0.971	1											
RISKY	0.062	-0.127	0.946	0.968	1										
LCC	0.049	-0.091	0.340	0.339	0.358	1									
SPEC	-0.014	0.306	-0.291	-0.397	-0.397	-0.245	1								
VART	-0.016	0.045	-0.153	-0.160	-0.178	0.072	0.135	1							
SIZE	0.198	0.003	0.412	0.391	0.432	0.237	-0.201	-0.082	1						
CAR	-0.016	0.163	-0.232	-0.249	-0.277	-0.075	0.187	0.035	-0.130	1					
ROA	0.016	-0.332	-0.052	-0.110	-0.085	-0.036	0.053	-0.020	-0.016	0.256	1				
NPF	0.002	-0.010	0.044	0.071	0.079	0.059	-0.130	-0.035	0.255	-0.024	-0.032	1			
FIN2	0.213	-0.025	0.358	0.351	0.373	0.250	-0.240	-0.067	0.876	-0.093	-0.031	0.255	1		
GDP	-0.072	-0.046	0.016	0.000	-0.012	-0.043	-0.003	0.019	0.022	-0.063	0.003	0.035	0.013	1	
INF	-0.078	-0.021	-0.058	-0.065	-0.046	-0.118	0.112	-0.024	0.044	-0.062	0.030	-0.068	0.023	-0.083	1

Jadual3(b): Analisis Korelasi Pembolehubah (Perbankan Islam)

	LCR	NSFR	RE	BPS	RISKY	LCC	SPEC	VART	SIZE	CAR	ROA	NPF	FIN	GDP	INF
LCR	1														
NSFR	0.235	1													
RE	-0.144	0.163	1												
BPS	-0.221	0.143	0.938	1											
RISKY	-0.208	-0.005	0.446	0.500	1										
LCC	-0.228	-0.089	0.308	0.305	0.025	1									
SPEC	-0.014	0.043	0.272	0.195	0.303	0.324	1								
VART	0.184	0.098	0.093	-0.053	-0.155	-0.013	0.256	1							
SIZE	0.302	0.256	-0.093	-0.147	-0.308	-0.011	0.214	-0.032	1						
CAR	0.012	-0.264	-0.207	-0.215	-0.271	-0.148	0.033	0.128	0.303	1					
ROA	-0.032	-0.012	0.027	-0.016	0.063	0.026	0.154	0.210	-0.145	0.087	1				
NPF	0.220	0.144	-0.056	-0.094	-0.239	-0.017	0.158	0.017	0.850	0.271	-0.170	1			
FIN	0.293	0.231	-0.093	-0.149	-0.304	-0.002	0.223	-0.021	0.996	0.303	-0.141	0.861	1		
GDP	-0.071	-0.040	0.006	0.032	0.097	-0.182	0.032	-0.122	-0.055	-0.129	0.002	0.069	-0.050	1	
INF	0.122	0.073	-0.041	-0.035	-0.024	-0.081	-0.042	0.091	-0.071	0.091	-0.096	-0.008	-0.063	0.279	1

Jadual 4(a): Keputusan Penganggaran Model Perbankan Konvensional dan Perbankan Islam (LCR)

BANK	MODEL PERBANKAN KONVENSIONAL						MODEL PERBANKAN ISLAM					
PEMBOLEH UBAH	MODEL 1 (A)	MODEL 1 (B)	MODEL 1 (C)	MODEL 2	MODEL3	MODEL 4	MODEL 1 (A)	MODEL 1 (B)	MODEL 1 (C)	MODEL 2	MODEL3	MODEL 4
MODEL	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	RANDOM
CONSTANT												0.857 (2.811)***
RE	0.859 (0.033)						-1.484 (-2.718)*					
BPS		4.784 (0.183)						-1.470 (-2.961)***				
RISKY			-13.800 (-0.548)						-0.859 (-1.651)*			
LCC				0.062 (0.005)						-1.288 (-3.333)***		
SPEC					2.307 (0.148)						-0.609 (-1.032)	
VART						-0.006 (-0.272)						3.513 (1.348)
SIZE	-0.151 (-0.309)	-0.158 (-0.329)	-0.109 (-0.224)	-0.984 (-0.197)	-0.160 (-0.330)	0.487 (0.714)	-0.454 (-0.127)	- 0.207 (-0.058)	-0.604 (-0.166)	-0.214 (-0.597)	0.246 (0.067)	0.336 (1.477)
CAR	1.582 (0.093)	1.705 (0.101)	0.649 (0.038)	2.562 (0.142)	1.429 (0.083)	1.322 (0.055)	-2.572 (-1.345)	- 2.183 (-1.142)	-3.098 (-1.587)	-4.675 (-2.369)	-2.506 (-1.266)	-2.502 (-1.267)
ROE	-66.704 (-0.441)	-65.238 (-0.430)	-69.542 (-0.459)	-65.252 (-0.412)	-64.980 (-0.426)	-79.457 (-0.391)	-3.064 (-0.545)	- 2.916 (-0.522)	-1.295 (-0.227)	2.271 (0.399)	-1.950 (-0.340)	-0.831 (-0.895)
NPF	0.360 (0.971)	0.356 (0.961)	0.373 (1.007)	0.369 (0.969)	0.362 (0.977)	0.462 (1.049)	0.554 (0.344)	0.523 (0.327)	0.408 (0.249)	0.100 (0.624)	0.839 (0.050)	-0.981 (0.437)
FIN	0.449 (3.817)***	0.447 (3.849)***	0.456 (3.934)***	0.451 (3.770)***	0.450 (3.893)***	0.557 (2.802)***	-0.231 (-3.688)*	- 0.239 (-3.703)***	-0.227 (-3.564)***	-0.203 (-3.243)***	-0.214 (3.274)***	-0.696 (-1.03)
GDP	-1.032 (-1.840)*	-1.031 (-1.837)*	-1.049 (-1.867)*	-1.168 (-1.946)*	-1.036 (-1.843)*	-1.112 (-1.347)	-0.085 (-2.279)**	- 0.051 (-2.238)**	-0.051 (-2.226)**	-0.070 (-3.030)***	-0.051 (-2.181)**	-0.023 (-0.857)
INF	-3.135 (-1.885)*	-3.088 (-1.862)*	-3.302 (-1.998)**	-3.506 (-2.016)**	-3.171 (-1.944)*	-3.869 (-1.869)*	0.085 (1.774)*	0.083 (1.753)*	0.083 (1.752)*	0.105 (2.143)**	0.933 (1.917)*	0.087 (1.507)

Jadual 4(b): Keputusan Penganggaran Model Perbankan Konvensional dan Perbankan Islam (NSFR)

BANK	MODEL PERBANKAN KONVENSIONAL						MODEL PERBANKAN ISLAM					
	MODEL 1 (A)	MODEL 1 (B)	MODEL 1 (C)	MODEL 2	MODEL3	MODEL 4	MODEL 1 (A)	MODEL 1 (B)	MODEL 1 (C)	MODEL 2	MODEL3	MODEL 4
MODEL	RANDOM	RANDOM	RANDOM	RANDOM	RANDOM	RANDOM	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	FIXED	RANDOM
CONSTANT	0.682 (0.094)	0.167 (0.216)	0.028 (0.035)	2.646 (2.466)	0.845 (1.271)	0.999 (9.557)***						1.095 (13.481)***
RE	-0.672 (-0.435)						-0.381 (-2.333)**					
BPS		-0.869 (-0.565)						-0.396 (-2.667)***				
RISKY			-0.337 (-0.252)						-0.128 (-0.827)			
LCC				-3.095 (-3.148)***						-0.293 (-2.550)**		
SPEC					-3.764 (-3.642)***						0.103 (0.587)	
VART						0.789 (0.343)						1.376 (2.033)**
SIZE	0.196 (0.548)	0.195 (0.547)	0.180 (0.498)	0.201 (0.552)	0.249 (0.714)	0.717 (1.045)	-0.196 (-1.834)*	-0.189 (-1.786)*	-0.195 (-1.789)*	-0.232 (-2.159)**	-0.197 (-1.799)*	0.162 (2.790)***
CAR	8.769 (7.327)***	8.711 (7.213)***	8.773 (7.160)***	7.545 (6.034)***	9.482 (8.106)***	1.071 (4.348)***	-0.002 (-0.003)	0.106 (0.187)	-0.101 (-0.173)	-0.487 (-0.828)	-0.113 (-0.193)	-1.326 (-2.512)**
ROE	-32.107 (-2.848)***	-32.191 (-2.858)***	-32.157 (-2.846)***	-27.941 (-2.403)**	-36.684 (-3.292)***	-15.441 (-7.338)***	-4.119 (-4.178)***	-4.127 (-4.214)***	-3.996 (-3.983)***	-3.654 (-3.611)***	-3.956 (-3.945)***	-2.859 (-3.213)***
NPF	0.496 (0.018)	0.897 (0.033)	0.303 (0.011)	0.726 (0.026)	-0.539 (-0.199)	-0.126 (-0.286)	-0.147 (-3.071)***	-0.148 (-3.017)***	-0.153 (-3.133)***	-0.139 (-2.902)***	-0.149 (-3.026)***	-0.739 (-1.305)
FIN	-0.187 (-0.215)	-0.184 (-0.213)	-0.221 (-0.255)	-0.165 (-0.019)	-0.346 (-0.408)	-0.154 (-0.791)	-0.106 (-5.681)***	-0.105 (-5.715)***	-0.104 (-5.499)***	-0.985 (-5.272)***	-0.106 (-5.507)***	-0.372 (-2.171)***
GDP	0.020 (0.468)	0.019 (0.460)	0.020 (0.467)	0.012 (0.267)	0.028 (0.666)	-0.005 (-0.625)	-0.008 (-1.236)	-0.008 (-1.192)	-0.008 (-1.223)	-0.013 (-1.871)*	-0.009 (-1.318)	-0.004 (-0.585)
INF	0.116 (0.913)	0.114 (0.901)	0.122 (0.965)	0.094 (0.713)	0.147 (1.201)	-0.004 (0.178)	0.321 (2.276)**	0.032 (2.250)**	0.033 (2.273)**	0.040 (2.772)***	0.034 (2.401)**	0.012 (0.796)

STRUKTUR PEMBIAYAAN DAN RISIKO KECAIRAN: ANALISIS PERBANKAN ISLAM DI MALAYSIA

NORAINI MAT YAAKUB
AISYAH ABDUL RAHMAN
Pusat Pengajian Siswazah
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
Email: noraini_230190@yahoo.com

AHMAD AZAM SULAIMAN
Jabatan Shariah dan Ekonomi
Akademi Pengajian Islam
Universiti Malaya
Email: ahmadazams@um.edu.my

ABSTRAK

Risiko kecairan biasanya berpunca dari kegagalan dalam menguruskan dana dan kemampuan sesebuah institusi untuk memenuhi permintaan sejumlah nilai wang tunai ketika mana ia diperlukan. Kecairan merupakan ciri terpenting bagi sesebuah bank di mana ia mampu menukarkan dana daripada liabiliti kepada aset dan pada masa yang sama mampu memenuhi tuntutan daripada depositor. Sebagai sesebuah institusi kewangan, bank sepatutnya mampu untuk menguruskan permintaan deposit dan penawaran pembiayaan untuk meletakkan bank dalam keadaan yang selamat dan mengelakkan masalah dalam kecairan. Tujuan kajian ini adalah untuk melihat hubungan di antara struktur pembiayaan dengan risiko kecairan dari sudut perbandingan antara perbankan Islam domestik dengan perbankan Asing menggunakan dua ukuran penentu risiko kecairan iaitu pembolehubah *liquidity coverage ratio (LCR)* dan *the net stable funding ratio (NSFR)*. Kajian ini juga ingin melihat hubungan antara struktur pembiayaan dan risiko kecairan yang diukur melalui dan dua kumpulan pembolehubah bank specific dan makroekonomi sampel kajian terdiri daripada 10 buah perbankan Islam domestik dan 7 buah perbankan Asing di Malaysia. Spesifikasi model dibina melibatkan enam pembolehubah struktur pembiayaan dan beberapa pembolehubah kawalan risiko kecairan. Tempoh kajian yang dijalankan adalah selama dua puluh tahun bermula dari tahun 1994 hingga 2014. Hasil kajian menunjukkan bahawa struktur pembiayaan bagi perbankan Asing lebih mempengaruhi risiko kecairan berbanding perbankan Islam Domestik. Ini dapat dibuktikan daripada hasil kajian dimana pembolehubah struktur pembiayaan lebih banyak signifikan pada perbankan Asing. Perbankan Asing lebih banyak memberikan pembiayaan dalam sektor hartanah. Selain itu, bagi pembolehubah spesifik dan pembolehubah makroekonomi, menunjukkan hubungan signifikan dengan LCR dan NSFR.

Kata Kunci: Struktur pembiayaan, risiko kecairan, perbankan Islam domestik, perbankan asing

ABSTRACT

Problems in liquidity usually comes from a failure in managing the funds and the ability of an institution to meet the demands of a number of cash value at which it is required. Liquidity is an important feature for a bank where it is able to convert fund from a liability-side to an asset-side of the balance sheet (deposits to financing) and at the same time be able to fulfil claims from depositors. As

a financial institution, the bank should be able to manage the supply of financing and demand from depositors in order to avoid problems in liquidity. This study was to examine the relationship between financing structure with liquidity risk from the point of comparison between the domestic Islamic banking with Asing Islamic banking using two measurements of LCR liquidity risk determinants and NFSR. This study also looked at the relationship between the structure of financing and liquidity risks are measured through two variables and bank specific and macroeconomic research sample consisted 10 domestic Islamic banks and 7 Asing Islamic banks in Malaysia. Specification model is built based on unbalance panel data involving six financing structure variables, liquidity risk variable and control variables. The study period covers the duration of twenty years, starting from the year 1994 to 2014. The results showed that the structure of financing for foreign banks affect liquidity risk more than the domestic Islamic banking. This is evident from the results of a study in which more variable financing structure significantly on foreign banks. Foreign banks give more financing in the property sector. In addition, for specific variables and macroeconomic variables, showed significant relationship with LCR and SFR.

Key word: financing structure, liquidity risk, domestic Islamic banks, Asing Islamic banks

PENGENALAN

Krisis kewangan akibat nilai mata wang menjunam selepas berlaku keadaan tidak stabil dalam sistem ekonomi Amerika Syarikat (AS). Ekoran daripada krisis tersebut, beberapa buah negara termasuk Malaysia turut menerima tempias. (Norsilawati et. al, 2012). Ia juga di sokong oleh Hamid et. al, (2012) yang menyatakan krisis kewangan 2007-2008 adalah krisis kecairan. Susulan kegawatan dalam pasaran kewangan, berlaku keadaan ketidakcairan yang semakin ketara dalam pasaran kewangan lantas menjejaskan fungsi pasaran. Apabila keadaan ini berlarutan, wujud tekanan dan isu kemampuan membayar (insolvency) dalam sektor kewangan. Dalam kedua-dua krisis ini, bank telah bertindak untuk menarik balik pemberian pinjaman secara mendadak. Keadaanmamahan kredit (credit crunch) yang wujud selepas itu turut memburukkan lagi keadaan ekonomi negara (Laporan Suku Tahunan, 2008).

Definisi bagi risiko kecairan adalah risiko kerugian yang disebabkan oleh kegagalan untuk mendapatkan dana pada kos yang berpatutan untuk membiayai operasi bank dan menyediakan liabiliti pada masa yang diperlukan (muzakarah penasihat syariah kewangan Islam kali ke-9, 2014). Definisi ini adalah bertepatan dengan Ahmad Azamet. al, (2011) yang mentakrifkan risiko kecairan sebagai kegagalan sesebuah institusi kewangan untuk memenuhi keperluan aliran tunai yang di jangka dan tidak dijangka. Ketidakmampuan bank-bank untuk meningkatkan mudah tunai yang boleh dikaitkan dengan risiko mudah tunai pembiayaan yang disebabkan sama ada oleh ketidakpadanan kematangan antara aliran masuk dan aliran keluar atau keperluan mudah tunai secara tiba-tiba dan tidak dijangka yang timbul daripada keadaan luar jangka (Duttweiler, 2009).

Risiko kecairan di kategorikan kepada dua jenis iaitu risiko kecairan pasaran dan risiko kecairan pembiayaan (Anjun Iqbal, 2012; Roberto dan Pierpoalo, 2013; Khadijah, 2014). Risiko kecairan pasaran, aset cair perbankan Islam menyukarkan untuk memenuhi tanggungan serta tanggungjawab kewangan. Manakala, risiko kecaira pembiayaan wujud kerana institusi perbankan Islam tidak mampu untuk mendapatkan pinjaan atau mengumpul dana pada kos yang munasabah apabila perlu.

Matlamat utama perbankan Domestik dan perbankan Asing adalah sama iaitu untuk mendapatkan keuntungan. Bank akan menggunakan dana kecairan yang diperolehi daripada pendeposit semaksima mungkin untuk memperoleh keuntungan. Antaranya adalah dengan

memberikan pinjaman berjangka panjang kepada pelanggan mereka, membeli bon dan saham berjangka panjang yang mana lebih menguntungkan berbanding pinjaman jangka pendek. Tetapi risiko untuk kemungkiran pelanggan membayar balik pinjaman juga tinggi kerana ia mempunyai hubungan langsung dengan kitaran ekonomi. Apabila kitaran ekonomi berlaku seperti krisis kewangan, jumlah peminjam yang akan mungkir meningkat, dan pada waktu itu pendeposit akan mengeluarkan deposit mereka untuk menampung kehidupan mereka ketika kitaran ekonomi berlaku. (Amalina, 2013).

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi mana-mana institusi yang menjalankan fungsi perantara kewangan, termasuklah perbankan Islam yang mewakili komposisi aset terbesar berbanding aset lain (Mohammad Taqiuddin et. al, 2012). Pertumbuhan pembiayaan juga merupakan penyumbang utama kepada pencapaian matlamat bank melalui keperluan kredit sah masyarakat yang mendapatkan perkhidmatan daripada bank Islam (Ismail, 2009). Dana bagi pembiayaan ini sebahagian besarnya diperoleh daripada sumber deposit yang kemudiannya disalurkan untuk pelbagai kegiatan seperti pembiayaan dalam pemerolehan aset, pembiayaan projek, pembiayaan perdagangan dan sebagainya.

Dalam kajian Ahmad Azam, et. al., (2011) menyatakan jumlah pembiayaan berhubungan secara songsang dengan kecairan. Kenaikan dalam jumlah pembiayaan akan mengurangkan kecairan dalam perbankan Islam. Ini menunjukkan perbankan Islam lalai dalam menjaga deposit permintaan mereka dan seterusnya boleh menjadi punca terhadap krisis sub prima kerana bank kekurangan kecairan berbanding dengan jumlah pembiayaan yang diberikan. Ini bersamaan dapatan kajian lepas iaitu Athanasoglou et al (2006 dan 2008) dan Kosmidou (2008).

Merujuk kepada senario pelaksanaan sistem perbankan di Malaysia, Malaysia melaksanakan sistem perbankan Islam dan di dalam masa yang sama membenarkan operasi sistem perbankan konvensional (Zulkifli Hasan). Oleh itu, Malaysia merupakan sebuah negara yang mengamalkan sistem perbankan yang unik iaitu perbankan berkembar (dual banking system) yang mana perbankan konvensional dan perbankan Islam bergerak serentak. (Norsilawati, 2012).

Sistem perbankan konvensional dan perbankan Islam adalah berbeza dari segi operasinya. Sistem perbankan Islam merupakan suatu sistem perbankan yang prinsip perjalanan dan amalannya berlandaskan hukum Islam. Ini bererti segala operasi yang terdapat di dalam bank sama ada urusan penyimpanan wang mahupun urusan pembiayaan dilakukan berlandaskan hukum-hakam Syariah, (Sunira et. al, 2012, Shim Man et al. 2011). Ia merupakan sebuah institusi kewangan yang unik dimana ia perlu mengambil kira beberapa ciri-ciri yang hanya ada pada perbankan Islam termasuklah pengurusan risiko kecairan sebagai tambahan kepada profil risiko dan beberapa peraturan syariah sebelum membangunkan kaedah tersendiri. Menguruskan keperluan kecairan adalah satu cabaran bagi perbankan Islam kerana kekurangan mudah tunai secara tiba-tiba menyebabkan bank Islam tidak boleh mendapatkan bantuan daripada pasaran wang panggilan atau instrument lain yang tidak patuh syariah dan pengumpulan dana berasaskan faedah adalah tidak dibenarkan (Sole, 2007: Sayedul et.al 2012).

Kemasukan beberapa bank Islam asing beroperasi di Malaysia membuktikan betapa Malaysia memiliki infrastruktur undang-undang yang kukuh dan berkesan bagi mengawal semua operasi perbankan. Kemantapan struktur undang-undang dan perlaksanaannya di Malaysia juga adalah hasil daripada integrasi yang dilakukan pada undang-undang syariah dan sivil, (Zulkifli Hasan). Pada 27 April 2009, Perdana Menteri Malaysia, Dato' Sri Mohd. Najib bin Tun Abdul Razak, telah mengumumkan dasar liberalisasi kewangan bagi menggalakkan kemasukan dan penyertaan asing dalam sistem kewangan negara. Pelbagai lesen baru telah dikeluarkan kepada institusi perbankan konvensional dan Islam asing, manakala kepentingan strategik asing minimum dalam industri insurans dan takaful ditambah. Selain itu, lebih banyak fleksibiliti dari segi operasi juga diberikan

kepada institusi perbankan asing sedia ada dalam sistem kewangan (Zeti Akhtar, BNM, 2012). Hal ini akan memberi kesan kepada perbankan domestik.

Menurut Yesim Helhel (2015) selepas dasar liberalisasi diperkenalkan modal bank asing telah menjadi semakin penting di negara-negara membangun. Sistem pasaran bebas dan globalisasi membawa pemain baru untuk memasuki ke dalam sistem kewangan. Perkembangan dalam sektor perbankan antarabangsa telah bangkit melalui perkembangan ini. Kemasukan bank asing boleh memberi kesan ke atas sistem perbankan domestik. Menurut Levine Ross (1996), kemasukan bank asing boleh merangsang bank-bank tempatan untuk mengurangkan kos dan meningkatkan kualiti perkhidmatan kewangan melalui persaingan dan dapat menggalakkan bank-bank tempatan untuk mengembangkan operasi perbankan menggunakan teknik yang lebih canggih. Akan tetapi, Classens et. al, (2012) juga ada menyatakan bahawa bank-bank tempatan perlu menanggung kos baru kerana mereka perlu bersaing dengan bank-bank antarabangsa yang besar dengan reputasi yang lebih baik. Oleh itu, kajian ini ingin melihat dari sudut struktur pembiayaan perbankan Islam domestik dan perbankan Asing di Malaysia yang mana lebih mempengaruhi risiko kecairan.

Secara umumnya kajian ini dilakukan untuk melihat bagaimana struktur pembiayaan mempengaruhi risiko kecairan perbandingan antara institusi perbankan Islam domestik dan perbankan Asing di Malaysia. Di samping itu juga dapat melihat prestasi bank mana yang lebih baik dalam menguruskan risiko kecairan tersebut. Kajian ini juga mempunyai beberapa objektif kajian yang khusus iaitu mengenal pasti pembolehubah yang memberi kesan kepada pengurusan risiko kecairan di perbankan Islam Domestik dan perbankan Asing, menyediakan beberapa bukti empirikal yang akan membuktikan prestasi pengurusan risiko kecairan yang paling baik.

Seterusnya di dalam kajian ini akan membincangkan kajian lepas di bahagian kedua, diikuti spesifikasi model di bahagian ketiga, keputusan kajian di bahagian keempat dan rumusan dan kesimpulan kajian termasuk implikasi dasar yang diperoleh.

KAJIAN LEPAS

Memandangkan risiko kecairan adalah sangat penting bagi sesebuah institusi kewangan, maka institusi tersebut perlu menguruskan kecairan pada tahap yang sempurna bagi memastikan penyaluran dana adalah efektif. Kecekapan dalam pengurusan kecairan aset melibatkan kos dan keuntungan sesebuah institusi. Ia berlaku apabila jumlah pembiayaan yang di beri melebihi dana yang ada, maka ketidakcukupan jumlah tersebut akan ditambah dari institusi yang lain, di mana ia dapat menentukan kos dan keuntungan sesebuah institusi. Oleh itu, pengurusan yang efektif di perlukan bagi menyeimbangi permintaan pembiayaan dan permintaan pendeposit agar tidak berlaku masalah kecairan. Terdapat beberapa kajian lepas yang membincangkan mengenai pengurusan kecairan dan sebahagiannya pula mengenai struktur pembiayaan yang mana akan dikaitkan dengan risiko kecairan, dan seterusnya menyentuh sedikit sebanyak tentang perbandingan antara perbankan Islam domestik dan perbankan Asing yang akan di kaitkan dengan struktur pembiayaan.

Pelanggan meletakkan deposit mereka di dalam bank dengan keyakinan bahawa mereka mampu mengeluarkan semula wang mereka. Kegagalan pihak bank dalam memenuhi permintaan pendeposit akan menyebabkan berlaku masalah insolvensi. Ketidakstabilan dalam pengurusan kecairan akan menyebabkan aktiviti pembiayaan perbankan Islam terjejas. Amalina (2013), menyatakan kesan masalah insolvensi ini akan menyebabkan sesebuah bank itu muflis dan memberi kesan langsung kepada ekonomi negara. Pengkaji menganalisis 17 buah perbankan Islam yang terdapat di Malaysia untuk melihat bagaimana perbankan Islam menguruskan dana kecairan mereka. Dapatan kajian mendapati bahawa bank lebih suka menguruskan kecairan mereka dengan meningkatkan jumlah pembiayaan untuk memperoleh keuntungan. Pembolehubahperbankan Islam

perlu menguruskan aset mereka dan meningkatkan jumlah modal untuk menghadapi sebarang risiko seperti risiko kecairan dan risiko kemungkiran yang bakal berlaku.

Pengurusan kecairan ini juga wujud akibat isu ketidakpadanan tempoh matang aset dan liabiliti. Isu ini telah dikenal pasti oleh Muhamad Lukman et. al (2012). Menurut pengkaji, pengurusan bank kebiasaannya akan memaksimumkan pulangan bank ke atas jumlah aset dengan melaburkan seberapa banyak tunai yang ada. Walaubagaimanapun, pengurusan bank yang cekap adalah amat di perlukan sekali agar bank sentiasa mempunyai kecairan yang mencukupi bagi memenuhi mana-mana ketidakseimbangan dalam tempoh matang aset dan liabiliti. Ketidakpadanan dalam pengurusan aset dan liabiliti oleh bank akan menyebabkan berlaku risiko kecairan. Walaubagaimanapun, kekurangan dana sesebuah bank adalah di sebabkan pelaburan jangka panjang. Bank lebih gemar memberikan pelaburan jangka panjang kerana lebih memberikan keuntungan pada pihak bank. -

Kitaran ekonomi yang tidak stabil akan memberi kesan kepada institusi perbankan Islam dalam menguruskan kecairan. Ahmad Azam et. al (2011) mengkaji tentang tindak balas perbankan Islam terhadap kitaran ekonomi. Pengkaji menggunakan kaedah data panel bagi melihat hubungan di antara risiko kecairan dan spesifikasi bank pengawasan dan pembolehubah makroekonomi. Hasil kajian membuktikan bahawa pembolehubah kawalan makroekonomi jelas mempengaruhi kelakuan perbankan Islam dalam menguruskan kecairan. Koefisien faktor makroekonomi amat penting kepada kecairan bank di mana kedua-dua model menunjukkan pembolehubah Pertumbuhan Keluaran Negara Kasar (KDNK) adalah signifikan dan berhubung secara langsung. Hal ini menunjukkan bahawa perbankan Islam menyediakan kecairan bersifat pro-kitaran, iaitu pertumbuhan ekonomi yang menggalakkan akan memberi prospek perniagaan yang lebih baik kepada bank dan membolehkan bank menjana pendapatan yang tinggi. Pertambahan pendapatan pembiayaan akan disokong oleh risiko kemungkiran yang rendah menyebabkan keuntungan bertambah. Justeru itu, peningkatan ekonomi mampu menjana keuntungan kepada bank. Manakala bank pula akan mengadakan kecairan apabila ekonomi negara sedang meningkat.

Noor Hashimah (2013) menjalankan kajian bagi melihat pendekatan yang digunakan oleh Perbankan Islam dalam mengurus risiko kecairan. Dalam kajian ini, pengkaji mengemukakan dua instrumen yang digunakan oleh bank iaitu deposit murabahah dan akaun pelaburan mudharabah dalam menguruskan risiko kecairan. Deposit komoditi murabahah adalah produk yang memberikan pulangan kepada pelabur pada kadar yang telah ditetapkan melalui pembelian dan penjualan komoditi sebagai urus niaga asas. Manakala bagi akaun pelaburan mudharabah pula ialah di mana pendeposit meletakkan jumlah wang tertentu bagi jangka masa yang tertentu dengan tujuan perkongsian di dalam keuntungan yang diperolehi dari pelaburan yang di jalankan oleh bank terhadap dana mereka. Dapatan kajian menunjukkan kedua-dua instrumen mampu menguruskan risiko kecairan dalam perbankan Islam. Walau bagaimanapun, instrument deposit murabahah lebih menjadi tumpuan ramai kerana mempunyai pulangan yang tetap.

Rifki Ismail (2010) menganalisis kewujudan pengurusan kecairan di perbankan Islam di Indonesia. Beliau mengkaji dari sudut pengurusan risiko yang mana ia menyentuh keseluruhan aspek dan isu untuk membawa industri kearah yang lebih baik dalam menangani risiko kecairan berlandaskan prinsip syariah. Pada awal kajian, pengkaji menilai struktur organisasi bank Islam, seperti saiz bank, sifat bank dalam memberikan pinjaman samada berjangka pendek ataupun panjang dan kereker pelanggan dalam menangani kecairan. Kedua, pengkaji mengkaji kareker yang wujud dalam pendeposit iaitu selaku pelanggan utama yang meyumbang kepada kecairan bank, kelakuan pelaburab mreka dan jangkauan polisi yang dilakukan oleh bank. Seterusnya kajian ini megenal pasti potensi masalah kecairan yang wujud dalam instrument produk Islam dan memperkenalkan cara program yang komprehensif bagi menangani kecairan. Hasil kajian mencadangkan masalah kecairan

bergantung kepada institusi dalam menangani pengurusan kecairan dalam aset dan liabiliti, dan juga menggunakan produk Islam sepenuhnya.

Kajian Abolfazl dan Mohammad Moradi (2014) pula adalah untuk menilai faktor-faktor risiko mudah tunai bank. Pelbagai petunjuk iaitu penyebab pelbagai model digunakan sebagai model spesifik persamaan struktur untuk merekabentuk model risiko kecairan. Di sini, risiko kecairan diambil sebagai pembolehubah bersandar, manakala pengambilan deposit, jumlah pelaburan, jumlah aset semasa, dan jurang aset dan liabiliti diambil sebagai pembolehubah bebas. Keputusan analisis menunjukkan bahawa faktor-faktor risiko kecairan berbeza mengikut bank-bank yang berbeza; Walau bagaimanapun, ia diperdebatkan bahawa pengambilan deposit, jumlah pelaburan, jumlah aset semasa, jurang aset dan liabiliti mengenakan pengaruh ke atas risiko kecairan. Selain itu, jumlah aset semasa dan pengambilan deposit masing-masing berpengaruh sekali.

Pengkaji telah membangunkan satu model peramal untuk menganggarkan risiko kecairan bagi bank-bank Islam Bangladesh dan bank-bank konvensional Bangladesh Sayedulet.al (2012). Pekali regresi tidak selalu terbatas kepada tanda yang diharapkan dan sejauh mana pekali tidak berbeza-beza di antara sistem perbankan yang berbeza. Bagi bank-bank Islam, anggaran model untuk meramalkan tahap risiko kecairan telah terbukti berjaya tetapi modul yang gagal menjana hasil yang dikehendaki dalam kes bank-bank konvensional. Risiko kecairan adalah bahaya yang pernah hadir untuk kedua-dua jenis Islam dan konvensional bank tanpa mengira perbezaan antara model perniagaan mereka. Oleh itu, institusi kewangan perlu cukup berkesan untuk menilai tahap risiko kecairan dan mengambil langkah-langkah pencegahan yang perlu untuk kekal selamat daripada krisis kecairan yang tetap dan tidak teratur.

Kelakuan pinjaman bank Jepun di bawah kekangan kecairan dari tahun 1975 hingga 1995 dikaji oleh Hatakeda (2000). Pengkaji menggunakan kaedah penganggaran kaedah kuasa dua terkecil (OLS) terhadap data bank sampel di samping beberapa kaedah lain seperti ujian *Augmented Dickey Fuller (ADF) unit roots* dan hubungan kointegrasi di antara pembolehubah. Kajian ini berjaya menemui bukti empirik kewujudan rejim ketiga yang sampel bank memberikan pinjaman di bawah kekangan kecairan. Melalui rejim ini, kedua-dua indeks harga tanah dan modal bank mempunyai kesan positif dan besar terhadap pinjaman bank. Sebaliknya, kadar panggilan dan aktiviti ekonomi (KDNK benar) mempunyai kesan negatif. Selain itu, kajian ini mengenal pasti bagaimana liberalisasi dan regulasi modal bank turut mempengaruhi kelakuan pinjaman bank.

Cebenoyan dan Strahan (2004) mengkaji bagaimana cara bank komersial domestik Amerika Syarikat menguruskan keterdedahan risiko kredit melalui jualan pinjaman mempengaruhi struktur modal bank, pinjaman, keuntungan dan juga risiko dari tahun 1987 hingga 1994. Kajian mendapati bank sampel menyeimbangkan pendedahan portfolio pinjaman melalui jual beli pinjaman, iaitu bank menjadikan pasaran jualan pinjaman sebagai platform pengurusan risiko, dan bukan untuk mengubah pegangan pinjaman bagi mempunyai modal yang lebih rendah berbanding bank lain. Mereka turut menghasilkan lebih banyak pinjaman berisiko (pinjaman perniagaan) sebagai peratus jumlah aset berbanding bank lain. Kajian turut mendapati bank sampel mempunyai risiko yang rendah dan keuntungan yang tinggi berbanding bank lain. Kajian ini menyimpulkan bahawa amalan pengurusan risiko yang canggih dalam urusan perbankan akan meningkatkan ketersediaan kredit bank tetapi tidak mengurangkan sepenuhnya risiko bank. Kajian ini juga mendapati semua pembolehubah spesifikasi bank berkait secara bererti dengan risiko. Pembolehubah modal dan kecairan berkait secara negatif dengan risiko, manakala pembolehubah kredit berkait secara positif dengan risiko.

Kenneth dan Gabriel (2008), secara empirikal menguji teori pengkhususan pemberi pinjaman. Di dapati bahawa pilihan pemberi pinjaman tidak didorong oleh risiko kredit, tetapi oleh pertimbangan maklumat dan, pengkhususan pinjaman ini mempunyai kesan kepada harga pinjaman. Pengkaji mendapati bahawa langkah-langkah risiko kredit bukan penentu penting bagi pengkhususan

pinjaman. Kajian ini menunjukkan bukti bahawa pengkhususan pinjaman DIP adalah kerana pertimbangan maklumat. Pengkaji mendapati bahawa dalam pasaran DIP, kedua-dua pemberi pinjaman bukan bank dan bank-bank adalah peserta aktif tetapi pembezaan pemantauan pemberi pinjaman atau keupayaan pengendalian maklumat membawa kepada pengkhususan yang mana seterusnya dicerminkan dalam harga pinjaman.

Seterusnya, Aisyah (2009) mengkaji hubungan antara struktur pinjaman dengan pendedahan risiko pasaran bank di Malaysia dengan mengadaptasi anggaran data panel yang tidak seimbang untuk sebelas bank dari tahun 1994-2006. Pengkaji menganalisis pengaruh struktur pinjaman dengan menggunakan empat ukuran utama iaitu pinjaman hartanah, indeks pengkhususan, kestabilan pinjaman jangka pendek dan kestabilan pinjaman jangka panjang. Hasil kajian mendapati struktur pinjaman sedikit sebanyak memberi kesan dan mempengaruhi pendedahan risiko pasaran. Pada masa yang sama, semasa dan selepas tempoh krisis kewangan Asia 1997, syarikat pegangan bank yang tersenarai menunjukkan tingkat risiko pasaran yang tinggi. Selain itu, bank dan pelabur perlu mengambil kira kesan struktur pinjaman tambahan terhadap kesan perluasan pinjaman dan kecekapan pengurusan apabila menentukan pendedahan risiko bank.

Dalam kajian Aisyah et. al,(2010) pula mengkaji kesan struktur pembiayaan mengenai pendedahan risiko kredit bank islam menerusi empat langkah yang telah dikaji sebelum ini oleh Aisyah (2009). Hasil kajian menunjukkan bahawa pembiayaan hartanah dan kestabilan struktur pembiayaan kepada beberapa tahap mempengaruhi pendedahan risiko kredit. Walau bagaimanapun, kesan yang penting hilang apabila dimasukkan pembolehubah makroekonomi dalam rangka kerja tersebut. Ini menunjukkan bahawa kesan struktur pembiayaan mengenai pendedahan risiko kredit mungkin mengelirukan apabila seseorang mengabaikan peranan asas-asas makroekonomi.

Kajian ini diteruskan pula oleh Muhammad Taqiuddin (2012) yang menganalisis pengaruh spesifikasi bank, perubahan dasar kewangan dan persekitaran ekonomi ke atas kelakuan bank Islam dalam menawarkan pembiayaan. Perubahan yang berlaku dalam petunjuk di atas lazimnya akan mendorong bank membuat pertimbangan berhubung jumlah pembiayaan yang ditawarkan dengan objektif memaksimumkan keuntungan dan pada masa sama meminimumkan kemungkiran. Kajian ini mengguna pakai kaedah anggaran data panel untuk tempoh 1994-2010 bagi 17 bank Islam di Malaysia. Kajian ini mendapati bahawa corak dan kelakuan bank Islam dalam menawarkan pembiayaan dipengaruhi oleh faktor spesifikasi bank seperti tingkat pembiayaan masa lalu, pendedahan kepada risiko, tingkat saiz dan struktur permodalan. Manakala bagi faktor dasar kewangan pula, kelakuan pembiayaan bank Islam dipengaruhi oleh pelaburan dalam pasaran wang dan sekuriti kerajaan Malaysia. Bagi faktor persekitaran ekonomi, kajian tidak menunjukkan hubungan signifikan dengan kelakuan pembiayaan oleh bank Islam di Malaysia. Nesrine dan Hassouna (2014) menilai kesan pensekuritian pinjaman dan transmisi dasar kewangan di Amerika Syarikat. Hasil kajian menunjukkan bahawa bantuan yang lebih besar bagi pensekuritian dikaitkan dengan kapasiti pinjaman bank Amerika Syarikat. Tambahan pula, ia membuatkan bank-bank (yang kurang cair) kurang sensitive terhadap pengetatan monetari. Oleh itu, apabila pensekuritian digunakan sebagai alat pengurus risiko, keberkesanan tindakan kewangan disahkan. Walaubagaimanapun, apabila pensekuritian dianggap sebagai pengganti bagi aset cair, tindakan kewangan menjadi tidak berkesan. Dala kes ini, peningkatan dalam kadar pada bank pusat tidak memberikan kesan kepada pinjaman bank.

Berdasarkan tinjauan kajian di atas, pengkaji mendapati kajian khusus berkaitan kecairan sudah banyak dikaji dari pelbagai sudut seperti kesan kepada insolvensi, ketidakpadanan aset dengan liabiliti, dari sudut kitaran ekonomi dan sebagainya. Manakala kajian tentang struktur pembiayaan pula kebanyakkan kajian mengaitkan struktur pembiayaan dengan pelbagai risiko lain seperti dikaji oleh Aisyah (2009), dan Aisyah et. al (2010). Kajian mereka masih meninggalkan jurang literatur

yang masih boleh diisi oleh pengkaji dimana kajian ini berkaitan hubungan struktur pembiayaan dengan risiko kecairan yang belum pernah lagi dikaji sebelum ini.

SPESIFIKASI MODEL

Pembolehubah

Dalam ekonomi, terdapat batasan dari segi pengumpulan dan pengukuran data. Oleh itu faktor-faktor yang tidak dimasukkan didalam model adalah terkandung dalam ralat rawak. Kajian ini menggunakan model yang di bentuk oleh Chung Hua Sen, Yi-Kai Chen, Lan Feng Kao, dan Chuan-Yi Yeh (2009) yang turut membincangkan teori dan spesifikasi model ekonometrik yang sama. Dimana mereka membincangkan mengenai pengurusan nisbah kecairan bank atau nisbah mudah tunai di bank-bank serta kesannya kepada bank tersebut. Dimana antara elemen yang mereka masukkan adalah risiko kecairan serta faktor dalaman dan luaran bank. Asas model yang dibina oleh mereka ialah:

$$L_{it} = c_i \sum_{b=1}^a \lambda_b \prod_{it}^b + \sum_{x=1}^s \delta_s \prod_{it}^s + \sum_{M=1}^M \gamma_m \prod_{it}^m + \varepsilon_{it}$$

Di mana L adalah kecairan bank, i pada masa t dengan $i = 1 \dots N$, $t = 1 \dots T$. Manakala pembolehubah yang digunakan dalam kajiannya, adalah nisbah jarak kewangan dan juga nisbah pinjaman bersih kepada pelanggan dan nisbah pinjaman jangka pendek,

$\prod_{it}^b, \prod_{it}^s, \prod_{it}^m$, adalah ciri-ciri spesifik bank yang mana diwakili oleh struktur pembiayaan (LS), SIZE, ROA, NPF, FIN, penyeliaan pula diwakili oleh pembolehubah CAR, manakala pembolehubah makroekonomi melibatkan GDP dan INF yang diwakili $b=1, \dots, B$, $s=1, \dots, S$, $m=1, \dots, M$. Manakala j merujuk kepada negara dimana bank itu beroperasi. C pula adalah terma malar, ε_{it} ialah ralat. Model diatas dikembangkan dan dilakukan pengubahsuaian.

$$LQ_{it} = \beta_0 + \beta_1 LS_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 ROE_{it} + \beta_4 NPF_{it} + \beta_5 FIN_{it} + \beta_6 CAR_{it} + \beta_7 \Delta GDP_{it} + \beta_8 INF_{it} + \varepsilon_{it}$$

Kajian ini menggunakan sample 16 buah bank perbankan Islam domestik dengan perbankan Asing iaitu melibatkan 10 buah perbankan Islam domestik dan 6 buah perbankan Asing penuh (*full-fledged*) terpilih yang telah ditakrifkan sebagai Bank Islam oleh Bank Negara Malaysia (BNM) untuk tempoh 1994-2014. Manakala pengaruh struktur pembiayaan dianalisis dengan menggunakan 4 kaedah ukuran utama iaitu pembiayaan hartanah, indeks pengkhususan, kestabilan pinjaman jangka pendek dan kestabilan pembiayaan jangka panjang.

Penerangan Pembolehubah

LQ_{it}	1. <i>Liquidity Coverage Ratio</i> (LCR)	$\frac{\text{high quality liquid assets (HQLA)}}{\text{Total net cash outflows over the next 30 calendar days}} \geq 100$
	2. <i>Net Stable Funding Ratio</i> (NFSR)	$\frac{\text{Available amount of stable funding}}{\text{Required amount of stable funding}} \geq 100$
LS_{it}	Empat kaedah ukuran iaitu pinjaman hartanah, indeks pengkhususan, pembiayaan jangka pendek dan pembiayaan jangka panjang	Pinjaman Hartanah dibahagikan kepada 3 bahagian iaitu RE, BPS dan RISKY. Kemudian diikuti dengan indeks pengkhususan (SPEC), pinjaman jangka pendek (LCC) dan pinjaman jangka panjang (VART)
$SIZE_{it}$	Jumlah Aset	Jumlah aset bank
ROE_{it}	Pulangan ke atas ekuiti	Keuntungan selepas cukai bahagi jumlah ekuiti
NPF_{it}	Pembiayaan tidak berbayar	Jumlah Pembiayaan tidak berbayar
FIN_{it}	Pembiayaan	Jumlah pembiayaan
CAR_{it}	Nisbah kecukupan modal	Jumlah modal bahagi jumlah aset
ΔGDP_{it}	Kadar perubahan pertumbuhan Keluaran Dalam Negara Kasar	Nilai perubahan pertumbuhan keluaran dalam negara kasar*
INF_{it}	Kadar Inflasi	Nilai inflasi*

*Nota: Nilai Kadar perubahan pertumbuhan Keluaran Dalam Negara Kasar dan Kadar Inflasi boleh didapati daripada Bankscope atau Data Stream. Formula bagi struktur pembiayaan pula boleh merujuk pada bahagian spesifikasi.

SPESIFIKASI PEMBOLEHUBAH STRUKTUR PEMBIAYAAN

Pembiayaan hartanah (real-estate)

Terdapat beberapa kajian lalu yang telah mencuba untuk mengkaji kesan pembiayaan hartanah kepada risiko bank, tetapi masih tiada definisi standard untuk sektor hartanah. Untuk mengekalkan kajian ini kekal seperti kajian-kajian yang sebelumnya, kajian ini menggunakan tiga ukuran: (i) Pembiayaan Hartanah, (ii) Pembiayaan Keluasan Sektor Hartanah dan (iii) Pembiayaan Sektor Berisiko.

Perubahan Komposisi Pembiayaan/ Lending Composition Change (LCC)

PKP adalah berkenaan kestabilan jangka pendek dalam komposisi pembiayaan. Cara untuk mendapatkan nilai PKP adalah dengan menggunakan rumus berikut:

$$PKP = \sum_{i=1}^{14} \min (s_{it}, s_{it-1})$$

Dimana s_{it} adalah sumbangan sektor i dalam jumlah pembiayaan tahunan (t). Ia mengambil nilai maksimum iaitu nilai 1 jika tiada perubahan dalam komposisi pembiayaan dan nilai minimum adalah 0 jika portfolio pembiayaan melalui sektor pembiayaan yang tidak dibiayai pada tahun sebelumnya. Oleh itu, nilai PKP yang tinggi menunjukkan kestabilan jangka pendek untuk komposisi pembiayaan.

Indeks Pengkhususan/ Specialised index (SPEC)

Ia adalah sama dengan Indeks Herfindahl-Hirschman, IP yang dibina adalah seperti berikut:

$$IP = \sum_{t=1}^{14} s^2_{it}$$

Dimana, s_i adalah bahagian pembiayaan industry dalam (i) jumlah pembiayaan. Skor yang menghampiri 1 menunjukkan tahap yang tinggi terhadap pembiayaan manakala skor menghampiri 0 menunjukkan tahap yang tinggi untuk kepelbagaian.

Variance of traditionality index (VART)

VART mengukur perubahan dalam komposisi pembiayaan lebih dari satu jangka masa pertengahan. Ia adalah *variance of traditionality index (TI)*, yang dikira menggunakan selang lima tahun bagi setiap sektor yang terlibat. TI untuk tahun 2005 dikira dengan menggunakan data dari tahun 2003 – 2007 manakala data untuk tahun 2006 menggunakan data tahun 2004-2008, dan sebagainya. Formula untuk TI adalah seperti yang berikut:

$$TI_{it} = \frac{\sum_{l=-2}^{l=2} c_{i,t-2}}{5}$$

Dimana pembiayaan komulatif terkumpul bagi setiap industri dikira seperti dibawah:

$$C_{it} = \frac{\sum_{i=t_0}^t e_{it}}{\sum_{i=t_0}^{t_1} e_{it}}$$

Dimana t_0 dan t_1 adalah tempoh awal dan akhir bagi data dan e_{it} adalah pembiayaan industri i dalam tahun t . VART adalah varian TI seluruh sektor, varian yang tinggi menunjukkan corak pembiayaan yang berbeza dalam tempoh 5 tahun. Sementara, varian yang rendah menunjukkan kestabilan komposisi pinjaman.

HASIL KAJIAN

ANALISIS DESKRIPTIF

Analisis deskriptif dilakukan bertujuan meneliti ciri statistik data setiap pembolehubah yang digunakan sebagai pembolehubah kajian dalam model yang dibentuk seperti min, median sisihan piawai, kepencongan kurtosis dan nilai Jaque-Bera. Min merujuk kepada nilai purata setiap pembolehubah bagi keseluruhan sampel kajian manakala sisihan piawai merujuk kepada serakan atau variasi taburan data daripada nilai min. Jadual 1(a) dan Jadual 1(b) menunjukkan ringkasan statistik deskriptif asas pembolehubah yang terlibat dalam dua model yang dibentuk iaitu model bagi perbankan Islam Domestik dan perbankan Asing berdasarkan petunjuk struktur pembiayaan, spesifikasi bank dan makroekonomi.

Berdasarkan Jadual 1(a) iaitu perbankan Islam Domestik, didapati bahawa pembolehubah ΔGDP_{it} mencatatkan nilai purata taburan data yang paling tinggi dengan nilai min berjumlah 5.305, manakala pembolehubah $VART_{it}$ menunjukkan nilai purata paling rendah iaitu 0.056 dan paling kurang berserakan dari segi taburan data. Bagi perbankan Asing pula, Jadual 1(b) menunjukkan nilai min yang paling tinggi adalah pembolehubah ΔGDP dimana nilai puratanya adalah 5.305 manakala pulangan selepas cukai per jumlah ekuiti (ROE_{it}) mencatatkan nilai min yang paling kecil iaitu 0.018 dan serakan data yang kecil wujud pada taburan data bagi pembolehubah ROE_{it} . Dari sudut makro ekonomi, didapati Pertumbuhan Keluaran Dalam Negara Kasar (ΔGDP_{it}) secara puratanya 5.305% dan kadar inflasi (INF_{it}) sepanjang 1994 hingga 2014 adalah masih rendah iaitu 2.619% dan didapati serakan data adalah rendah dari nilai min setiap pembolehubah.

Analisis kepencongan terhadap perbankan Islam Domestik mendapati bahawa majoriti pembolehubah mempunyai kepencongan positif iaitu data adalah pencong ke kanan kecuali pembolehubah $NFSR_{it}$, LCC_{it} , ROE_{it} dan ΔGDP_{it} mempunyai nilai kepencongan negatif iaitu data adalah pencong ke kiri. Seterusnya, analisis kepencongan terhadap perbankan Asing juga

menunjukkan bahawa kesemua pembolehubah adalah pencong ke kanan kecuali dua pembolehubah yang pencong ke kiri iaitu pembolehubah LCC_{it} dan ΔGDP_{it} .

Kepuncakan atau kurtosis dilakukan bagi melihat kenormalan taburan data. Berdasarkan Jadual 1(a), didapati pembolehubah $RISKY_{it}$, $VART_{it}$ dan INF_{it} dengan nilai 2.751, 2.168 dan 2.812 mempunyai nilai kepuncakan yang menghampiri nilai tiga iaitu memenuhi kriteria data taburan normal. Merujuk kepada Jadual 1(b) pula, nilai kepuncakan yang menghampiri nilai tiga ialah pembolehubah $SPEC_{it}$ dan INF_{it} dengan nilai masing-masing adalah 2.455 dan 2.812.

Seterusnya ujian Jarque-Bera dilakukan bagi menguji sama ada taburan data yang digunakan adalah normal. Analisis Jarque-Bera bagi perbankan Islam Domestik menunjukkan semua data bagi pembolehubah yang digunakan adalah signifikan pada aras keertian 0.01 peratus dan 0.05 peratus kecuali data bagi pembolehubah $RISKY_{it}$ yang tidak signifikan. Keputusan analisis Jarque-Bera perbankan Asing juga menunjukkan semua data bagi pembolehubah yang digunakan adalah signifikan pada aras keertian 0.01 peratus dan 0.1 peratus kecuali data bagi pembolehubah $VART_{it}$ adalah tidak signifikan. Keputusan ini menggambarkan bahawa hampir keseluruhan data yang digunakan dalam kajian ini tidak bertaburan secara normal. Maka anggaran OLS adalah tidak bersesuaian

KORELASI MATRIK

Analisis korelasi adalah kaedah mudah untuk mengesan hubungan kolineariti berbilang dalam data berdasarkan matriks korelasi pembolehubah. Ia mengukur darjah kekuatan diantara X dan Y. Nilai korelasi yang agak tinggi bagi dua pembolehubah bebas menunjukkan kemungkinan kewujudan masalah kolineariti berbilang.

Jadual 2 menunjukkan hasil korelasi matriks antara pembolehubah bersandar (LCR_{it} dan $NFSR_{it}$) dan pembolehubah bebas yang lain bagi perbankan Islam Domestik. Hasil korelasi yang mana LCR_{it} dijadikan sebagai pembolehubah bersandar, didapati kesemua pembolehubah bebas berhubungan secara songsang dengan risiko kecairan (LCR_{it}) kecuali pembolehubah $VART_{it}$ dan INF_{it} yang berkorelasi secara positif. Hal ini berbeza dengan korelasi pembolehubah bersandar $NFSR_{it}$ yang mana kesemua pembolehubah bebas berhubungan secara positif kecuali pembolehubah LCC_{it} , $SPEC_{it}$, $SIZE_{it}$, CAR_{it} , dan FIN_{it} , yang berhubungan songsang dengan risiko kecairan ($NFSR_{it}$).

Jadual 3 pula menunjukkan hasil korelasi matriks antara pembolehubah bersandar (LCR_{it} dan $NFSR_{it}$) dan pembolehubah bebas yang lain bagi perbankan Asing. Hasil korelasi bagi pembolehubah bersandar LCR_{it} dengan pembolehubah bebas menunjukkan bahawa kesemua pembolehubah bebas berhubungan secara positif dengan risiko kecairan (LCR_{it}) kecuali pembolehubah $RISKY_{it}$, $VART_{it}$, ROE_{it} , $\square GDP_{it}$ dan INF_{it} yang berkorelasi secara songsang. Manakala hasil korelasi pembolehubah bersandar $NFSR_{it}$ dengan pembolehubah bebas pula menunjukkan kesemua pembolehubah bebas berhubungan secara songsang kecuali pembolehubah LCC_{it} , $SPEC_{it}$, $SIZE_{it}$, CAR_{it} , NPF_{it} dan FIN_{it} , yang berhubungan secara positif dengan risiko kecairan ($NFSR_{it}$).

HASIL PENGANGGARAN MODEL

Analisis penganggaran dilakukan bagi gabungan data siri masa dan keratan rentas yang mengambil kira ketiga-tiga model. Penganalisan data dalam bahagian ini adalah melibatkan pengujian terhadap beberapa kaedah model iaitu model tanpa kesan (*no effects*), kesan tetap (*fixed effects*) dan juga kesan rawak (*random effects*). Berdasarkan hasil kajian, didapati model kesan tetap dan kesan rawak adalah merupakan model yang terbaik

Jadual 4 dan Jadual 5 menunjukkan hasil keputusan regresi bagi risiko kecairan di perbankan Domestik dan perbankan Asing. Kedua-dua pembolehubah bersandar (LCC dan NFSR) adalah merupakan nisbah kepada kecairan di perbankan yang mana seperti dalam kajian Siti Fatimah et. al (2015) dapat disimpulkan “*a higher value means that banks hold higher liquidity ratio*”. Jadi, bagi melihat pendedahan risiko kecairan adalah dengan menggunakan tanda yang bertentangan.

Berdasarkan jadual 4 didapati kebanyakan pembolehubah struktur pembiayaan sektor hartanah menunjukkan hubungan positif signifikan dengan risiko kecairan sama ada pada perbankan Domestik mahupun Asing. Peningkatan dalam penawaran pembiayaan bagi sektor ini menyebabkan peningkatan kepada risiko kecairan kerana kedua-dua perbankan islam memberikan pembiayaan kepada projek-projek yang berisiko yang berkemungkinan tidak mendapat keuntungan ataupun kemungkinan pelanggan mungkir (Aisyah et. al : 2009). Bagi pembolehubah LCC menunjukkan hubungan positif yang signifikan bagi perbankan Domestik. Namun, pembolehubah VART bagi perbankan Asing menunjukkan hubungan negatif yang signifikan. Ini menunjukkan peningkatan pada pembiayaan VART akan mengurangkan risiko kecairan kemungkinan perbankan Asing hanya meluluskan pembiayaan yang kurang risiko kemungkiran.

Bagi pembolehubah bebas pula, hanya pembolehubah SIZE, CAR, FIN, GDP dan INF signifikan terhadap risiko kecairan. Bagi hubungan antara $SIZE_{it}$ dan risiko kecairan (LCR), hasil keempat-empat model bagi perbankan Domestik dan model keempat daripada perbankan Asing menunjukkan terdapat hubungan negatif yang signifikan antara keduanya. Hasil kajian ini selari dengan kajian yang dilakukan oleh Naved Ahmad et. al (2011), Muhamad Lukman et.al (2012). Naved Ahmad menyatakan bahawa jumlah aset bank yang besar menunjukkan bank tersebut berkemampuan untuk memberikan pembiayaan yang mempunyai tahap risiko yang tinggi untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi. Kajian ini menunjukkan bahawa peningkatan dalam aset bank akan meningkatkan kecairan bank dan secara tidak langsung akan mengurangkan risiko kecairan.

Bagi hubungan antara risiko kecairan dan CAR_{it} pula menunjukkan hubungan positif yang signifikan hanya pada perbankan Asing. Ini menunjukkan bahawa peningkatan dalam nisbah kecukupan modal bagi perbankan Asing dikaitkan dengan peningkatan dalam pendedahan risiko kecairan. Keputusan ini adalah selari dengan tanda dijangka dan konsisten dengan kajian yang dilakukan oleh Naveed Ahmed et. al.,(2011), Ahmad Azam et. al (2013), Muhamad Lukman et. al (2012). Seperti yang diketahui, Nisbah kecukupan modal adalah digunakan untuk mengukur nilai modal yang ada dalam sesebuah perbankan bagi menilai samada bank tersebut berada dalam situasi akan muflis atau sebaliknya.

Pembolehubah pembiayaan (FIN) berhubung secara positif signifikan dengan risiko kecairan bagi kedua-dua perbankan. Keputusan ini adalah selari dengan tanda dijangka dan konsisten dengan Ahmad Azam (2013) dan Siti Fatimah (2015). Peningkatan dalam jumlah pembiayaan akan meningkatkan pendedahan kepada risiko kecairan. Ini menunjukkan institusi gagal mengekalkan deposit permintaan mereka dan secara tidak langsung akan meningkatkan risiko muflis sekiranya berlaku bank *run* kerana bank-bank kekurangan kecairan berbanding dengan jumlah pembiayaan yang disediakan.

Seterusnya, pembolehubah makroekonomi iaitu ΔGDP_{it} adalah bercanggah dengan tanda dan jangkaan awal bagi perbankan Islam Domestik mahupun perbankan Asing. Ini mungkin berpunca daripada ciri-ciri unik prinsip perbankan Islam. Ukuran kecairan yang dicadangkan oleh Basel 3 adalah signifikan dengan faktor-faktor makroekonomi. Keputusan ΔGDP_{it} menunjukkan signifikan negatif dengan pendedahan risiko kecairan. Peningkatan ke atas GDP akan meningkatkan risiko kecairan. Keputusan ini adalah selari dengan kajian Siti Fatimah (2015) akan tetapi berbeza dengan Ahmad Azam (2013), Dorian (2013), Muhamad Lukman (2012) dan Nur Amalina (2013). Ini bermakna bank-bank Islam di Malaysia tidak mengekalkan nisbah kecairan walaupun pertumbuhan

ekonomi. Ini boleh berlaku kerana dalam keadaan ekonomi yang stabil, bank memegang kecairan yang kurang dan meningkatkan pembiayaan dan pelaburan mereka untuk meningkatkan keuntungan mereka. Perubahan GDP ini lebih terkesan pada model perbankan Asing berbanding perbankan Islam Domestik.

Seterusnya pula beralih kepada pembolehubah inflasi di mana menunjukkan tanda berbeza dengan KDNK, hasilnya menunjukkan makna positif dengan kedua-dua ukuran kecairan. Merujuk jadual 4, inflasi hanya memberi kesan kepada perbankan Islam Domestik. Keputusan ini adalah selari dengan kajian Siti Fatimah (2015). Peningkatan kadar inflasi akan mengurangkan risiko kecairan antara perbankan Islam. Keputusan ini menunjukkan bahawa apabila inflasi berlaku, kadar faedah atau keuntungan akan meningkat dan ia akan mengurangkan pembiayaan yang diberikan oleh bank. Ini akan meningkatkan pegangan mudah tunai oleh institusi perbankan dan dengan itu dapat mengurangkan pendedahan kepada risiko kecairan. Semasa inflasi, bank akan meningkatkan nisbah kecairan untuk melindungi pendeposit dan berjaga-jaga sekiranya berlaku bank *run*.

Beralih kepada jadual 5, didapati pembolehubah sektor hartanah (RE, BPS,) menunjukkan hubungan positif yang signifikan dengan risiko kecairan bagi perbankan Asing dan tidak pula signifikan pada perbankan Domestik. Ini menunjukkan pelanggan lebih cenderung mendapatkan pembiayaan hartanah di perbankan Asing mungkin disebabkan tawaran yang di tawarkannya lebih menarik. Ianya selari dengan kajian (Mansor Ibrahim et. al, 2009). Perbankan Asing lebih cenderung untuk menawarkan pembiayaan hartanah dan perumahan walaupun ianya berisiko. Peningkatan terhadap pembiayaan hartanah akan menyebabkan perbankan Asing terdedah dengan risiko. Pembolehubah LCC pula mempengaruhi kedua-dua perbankan iaitu signifikan positif dengan risiko kecairan. Manakala pembolehubah SPEC dan VART berhubung negatif yang signifikan dengan pembolehubah NFSR. Akan tetapi, pembolehubah SPEC hanya dipengaruhi oleh perbankan Asing dimana perbankan Asing mengkhususkan pembiayaan pada sektor yang kurang berisiko seperti *manufacturing* manakala perbankan Domestik banyak menyediakan pembiayaan jangka panjang. Menurut Mansor, peningkatan dalam penawaran pembiayaan kepada pelanggan akan mengurangkan kecairan dan seterusnya meningkatkan risiko kecairan. Namun, sekiranya perbankan menawarkan kepada sektor-sektor yang kurang berisiko mengalami kemungkiran, ia mungkin akan mendapat pulangan dalam bentuk keuntungan.

Hubungan $SIZE_{it}$ dengan risiko kecairan bagi jadual 5 menunjukkan perbankan Islam Domestik dan menunjukkan terdapat hubungan negatif yang signifikan dengan risiko kecairan seperti di jadual 4. Namun, dalam model 3 bagi perbankan Asing menunjukkan $SIZE_{it}$ berhubung secara positif dengan risiko kecairan (NFSR). Semakin besar jumlah aset semakin kurang kecairan yang disediakan dan semakin kurang terdedah kepada risiko kecairan. Hasil kajian ini selari dengan kajian yang dilakukan oleh Ahmad Azam et. al (2013) dan Doriana (2013) yang mana bertepatan dengan teori “*too big to fail*”. Perbankan Islam percaya bahawa mereka mempunyai insentif untuk mengurangkan pengambilan risiko dan memegang lebih banyak pinjaman. Walaubagaimanapun, setiap pinjaman ataupun pembiayaan yang dikeluarkan perlu diteliti dan memenuhi syarat dan piawai yang ditetapkan bagi mengelak sebarang kemungkinan masalah kewangan yang boleh menjadi suatu perniagaan merugikan bagi pihak bank.

Pembolehubah CAR_{it} juga berhubung positif yang signifikan dengan risiko kecairan sama seperti hasil kajian di jadual 4. Hasil kajian menunjukkan perbankan Islam domestik melakukan pengurangan dalam nisbah kecukupan modal, maka ianya akan mempengaruhi jumlah pegangan kecairan tunai, hal ini akan mengakibatkan ia lebih terdedah kepada risiko kecairan. Pembolehubah pembiayaan (FIN) berhubung secara positif yang signifikan dengan risiko kecairan bagi kedua-dua perbankan. Keputusan ini adalah selari dengan tanda dijangka dan konsisten dengan Ahmad Azam (2013) dan Siti Fatimah (2015) sama seperti dalam jadual 4.

Seterusnya, pinjaman tidak berbayar (NPF) pula berhubungan positif yang signifikan dengan pendedahan risiko kecairan, ianya selari dengan kajian (Anjum Iqbal, 2012). Menurut Anjum Iqbal, 2013 menyatakan di dalam kajiannya nisbah yang tinggi menunjukkan jumlah hutang lapuk yang besar dan boleh mengakibatkan bank mengalami kerugian. Peningkatan dalam pinjaman tidak berbayar akan meningkatkan pendedahan risiko kecairan. Hal ini adalah kerana, semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh bank, semakin sedikit kecairan yang dipegang oleh sesebuah bank, maka peluang ketidakmampuan membayar balik pembiayaan adalah tinggi.

Pembolehubah ΔGDP_{it} menunjukkan signifikan positif dengan pendedahan risiko kecairan. Peningkatan ke atas ΔGDP_{it} akan meningkatkan risiko kecairan. Keputusan ini adalah selari dengan kajian Siti Fatimah (2015) iaitu sama seperti hasil kajian di jadual 4. Kajian ini menunjukkan ΔGDP_{it} perbankan Asing sahaja yang signifikan. Merujuk kepada jadual 5, inflasi memberi kesan kepada kedua-dua perbankan iaitu perbankan Islam Domestik dan perbankan Asing. Inflasi berhubungan secara negatif dengan risiko kecairan, Peningkatkan kadar inflasi akan meningkatkan risiko kecairan antara perbankan Islam. Keputusan ini sama dengan jadual 4 dan ianya adalah selari dengan kajian Siti Fatimah (2015).

KESIMPULAN

Daripada hasil kajian dapat disimpulkan bahawa kebanyakan pembolehubah daripada sektor hartanah menunjukkan hubungan signifikan kepada risiko kecairan jangka pendek (LCR) bagi kedua-dua perbankan. Akan tetapi, bagi risiko kecairan jangka panjang (NFSR) menunjukkan hubungan signifikan hanya pada pembolehubah RE dan BPS di perbankan Asing. Ini menunjukkan pelanggan lebih memilih untuk mendapatkan pembiayaan sektor hartanah dari perbankan Asing berbanding perbankan Islam Domestik mungkin di sebabkan oleh kadar faedah yang ditawarkan adalah rendah. Bagi pembolehubah SPEC, ia berhubungan negatif signifikan dengan pembolehubah NFSR di perbankan Asing. Manakala bagi pembolehubah LCC pula, ia mempengaruhi kedua-dua perbankan dan berhubungan signifikan positif dengan risiko kecairan. Seterusnya, pembolehubah VART menunjukkan hubungan negatif yang signifikan bagi LCR untuk perbankan Asing, manakala pembolehubah NFSR pula untuk perbankan Islam Domestik. Bagi pembolehubah spesifikasi bank, terdapat tiga pembolehubah yang menunjukkan hubungan yang signifikan dan selari dengan kajian-kajian lepas iaitu SIZE, NPF dan FIN. Namun terdapat pembolehubah yang menunjukkan tanda yang bertentangan seperti CAR, GDP dan INF. Kedua-dua pembolehubah makro berhubungan signifikan dengan risiko kecairan dan dapat disimpulkan bahawa kedua-duanya mempengaruhi keadaan dan kelakuan di perbankan Islam Domestik dan Perbankan Asing. Kekangan utama kajian ini adalah kekangan data dimana ketidakcukupan data bagi perbankan Asing yang baru bertapak di Malaysia. Bagi pengkaji baru, diharap dapat memperbaiki kajian ini dengan menambah sampel data, menggunakan pembolehubah bebas lain yang berkaitan dengan kecairan atau membuat kajian perbandingan antara negara Malaysia dengan negara-negara lain.

RUJUKAN

- Abolfazl Shahr Abadi dan Mohammad Moradi Ahangarani (2014), Evaluating Factors Affecting on Liquidity Risk of Banks Listed at Tehran Stock Exchange, *International Journal of Management and Humanity Sciences*, 3 (4): 1707-1718.
- Ahmad Azam Sulaiman et al, (2013), How Islamic Banks of Malaysia Managing Liquidity? An Emphasis on Confronting Economic Cycles, *International Journal of Business and Social Science*, 4 (7):253-263
- Aisyah Abdul Rahman (2009), Lending Structure and Market Risk Exposures: The Malaysian Case. *Asian Academy of Management Journal*, 14(1): 1-20.
- Aisyah Abdul Rahman dan Shahida Shahimi (2010), Credit Risk and Financing Structure of Malaysia Islamic Banks, *Journal of Economic Cooperation and Development*, 31(3): 83-105.
- Anjum Iqbal, (2012). Liquidity Risk Management: A Comparative Study between Conventional and Islamic Banks of Pakistan. *Global Journal of Management and Business Research*, 12(5), 55-64
- Asyraf Wajdi Dusuki, Commodity Murabahah Programme (CMP): An Innovative Approach to Liquidity Management, *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 1-23.
- Daniels, K. and G. Ramirez (2008), Information, credit risk, lender specialization and loan pricing: Evidence from the DIP financing market, *Journal of Financial Services Research*, 34(1)1: 35-59.
- Doriana Cucinelli (2013), The Determinants of Bank Liquidity Risk within the Context of Euro Area, *Interdisciplinary Journal of Research in Business*, 2(10): 51-64
- Hamid Mohtadi dan Stefan Ruediger (2012), What Have We Learned from the 2007-08 Liquidity Crisis? A Survey, *The Capco Institute Journal of Financial Transformation*, 34: 119-128
- Hatakeda, T. (2000), Bank lending behaviour under a liquidity constraint, *Japan and the World Economy* 12: 127-141.
- Ismal, R. (2010). Assessment of Liquidity Management in Islamic Banking Industry, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 147-167.
- Ismal, R. (2010). Strengthening and Improving the Liquidity Management in Islamic Banking, *Humanomics*, 18-35.
- Mohammad Taquuddin Mohamad (2012), Kelakuan Perbankan Islam Dalam Menguruskan Pembiayaan Di Malaysia, *Asian Journal Of Accounting And Governance*, 3: 29-38
- Muhammad Lukman Samsudin et al, (2012), Pengurusan Kecairan Berdasarkan Aset Dan Liabiliti, *Persidangan Ekonomi Malaysia Ke VII*, Jilid 2, 891-905
- Naveed Ahmad et al, (2011). Liquidity Risk and Islamic Banks: Evidence from Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Research in Business*. 1(9), 99-102
- Nesrine Ben Salah dan Hassouna Fedhila (2014), The Effect Of Securitization On US Bank Lending And Monetary Policy Transmission, *Studies in Economics and Finance*, 31(2): 168-185.
- Noor Hashimah Husaini et al, (2013), Pengurusan Risiko Kecairan Di Perbankan Islam, *Persidangan Ekonomi Malaysia Ke VIII*, Jilid 1, 397-405
- Nur Amalina Saidan et al, (2013), Pengurusan Kecairan Di Perbankan Islam Di Malaysia, *Persidangan Ekonomi Malaysia Ke VIII*, Jilid 1, 59-68
- Siti Fatimah Yaacob et al (2015), The Determinants Of Liquidity Risk: A Panel Study Of Islamic Banks In Malaysia, National Research Seminar 2015, 705-722

PENGURUSAN RISIKO KECAIRAN PERBANKAN ISLAM: ANALISIS PERBANDINGAN RANGKA KERJA PENGAWALSELIAN

UMMI SULAIM AHMAD RASHID
AISYAH ABDUL RAHMAN
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
u.sulaim71@gmail.com

RUZIAN MARKOM
Fakulti Undang-undang
Universiti Kebangsaan Malaysia
ruzian@ukm.edu.my

ABSTRAK

Perbankan adalah industri yang paling dikawal selia dalam sektor kewangan negara. Pengurusan kecairan pula bermaksud memastikan institusi perbankan mempunyai dana yang mencukupi daripada tunai serta aset kecairan tinggi untuk memenuhi permintaan pelanggan dan perbelanjaan bank. Kedua-dua elemen ini telah menyebabkan berlaku semakan semula dan pembaharuan undang-undang dalam sektor kewangan di Malaysia bagi memastikan undang-undang tersebut terus relevan dan berkesan. Objektif kajian ini adalah untuk melihat rangka kerja pengawalseliaan berkaitan pengurusan risiko kecairan Basel dan IFSB. Selain itu, kajian ini juga mengenal pasti perbezaan rangka kerja pengawalseliaan berkaitan pengurusan risiko kecairan di antara Basel dan IFSB dan seterusnya mengusulkan amalan terbaik di kalangan rangka kerja pengawalseliaan tersebut terhadap institusi perbankan Islam. Kajian ini mengguna pakai kaedah analisis kandungan di mana analisis data akan dibuat secara komparatif di antara rangka kerja pengawalseliaan Basel dan IFSB berkaitan pengurusan risiko kecairan. Hasil kajian mendedahkan beberapa persamaan dan perbezaan rangka kerja pengawalseliaan berkaitan pengurusan risiko kecairan di antara Basel dan IFSB. Selain itu, kajian mencadangkan amalan terbaik dalam pengurusan risiko kecairan di perbankan Islam melalui analisis kekuatan dan kelemahan rangka kerja pengawalseliaan tersebut. Antaranya ialah pihak Bank wajar memasukkan peranan Jawatankuasa Syariah dalam sistem tadbir urus serta menjelaskan dengan terperinci instrumen patuh *shariah* bagi pengiraan *Liquidity Coverage Ratio* (LCR) dan *Net Stable Funding Ratio* (NSFR).

Kata kunci: Perbankan Islam, pengurusan risiko kecairan, pengawalseliaan, basel, IFSB

ABSTRACT

Banking is the most regulated industries in the national financial sector. Accordingly, liquidity management means to ensure that institutions have sufficient funds of cash and highly liquid assets to meet customers' demand and bank expenses. Therefore, several revisions and modernization of the law of the financial sector in Malaysia have occurred to make sure that the law remains relevant and effective. The objective of this study is to look at the regulatory framework related to liquidity risk management from Basel and IFSB perspective. In addition, the study identified the similarities and different in the regulatory framework related to liquidity risk management between Basel and IFSB. Then, the study suggests the best practices among the regulatory framework for Islamic banking

institutions. The study adopted content analysis method which analyzes the comparative approach between regulatory frameworks of Basel and IFSB related to liquidity risk management. The findings of the study highlight some similarity and differences in the regulatory frameworks for liquidity risk management between Basel and IFSB. Furthermore, the analysis of strengths and weaknesses of the regulatory framework showed that banks should impose the role of *Shariah* Committee in the governance system. In addition, the framework should also be able to explain in detail the *shariah* compliant instruments for the calculation of Liquidity Coverage Ratio (LCR) dan Net Stable Funding Ratio (NSFR). It is hoped that the findings can shed light to the Islamic banking institutions to effectively manage liquidity risk based on our proposed regulatory framework of liquidity risk management.

Keyword: Islamic Banking, Liquidity risk management, Regulatory, Basel, IFSB

PENGENALAN

Risiko kecairan menurut Maybank Islamic Berhad adalah keupayaan bank untuk membiayai peningkatan aset dan memenuhi tanggungjawabnya apabila tiba masanya tanpa menyebabkan kerugian yang tidak boleh diterima oleh pihak bank. Risiko ini boleh memberi kesan buruk kepada kedua-dua pendapatan dan modal bank di bawah keadaan yang melampau serta menyebabkan keruntuhan sesuatu bank jika tidak mampu membayarnya. Oleh itu, menjadi keutamaan bank untuk memastikan ketersediaan dana yang mencukupi bagi memenuhi permintaan masa depan pembekal dan peminjam pada kos yang berpatutan. Sebuah bank yang mempunyai masalah kecairan mungkin mengalami kesukaran dalam memenuhi permintaan pendeposit. Justeru, risiko kecairan bukan sahaja memberi kesan kepada prestasi bank malahan juga reputasinya (Jenkinson 2008). Dengan demikian, bank boleh kehilangan keyakinan pendeposit jika dana yang diberikan kepada mereka tidak tepat pada masanya. Reputasi bank itu boleh menjadi taruhan dalam situasi ini. Di samping itu, kedudukan kecairan yang buruk boleh menyebabkan penalti daripada pengawal selia. Oleh itu, adalah penting bagi bank menggunakan satu Rangka Kerja Pengawalselian (RKP) sebagai alat pematuhan untuk mengurus risiko kecairan dengan efektif.

Selain itu, risiko kecairan telah mendapat perhatian yang serius dan cabaran kepada bank di era moden ini. Persaingan tinggi untuk mendapatkan deposit pengguna, pelbagai jenis produk pembiayaan dalam pasaran borong dan modal serta kemajuan teknologi telah mengubah struktur pembiayaan dan pengurusan risiko (Akhtar 2007). Sebuah bank yang mempunyai kualiti aset yang baik, pendapatan yang kukuh dan modal yang mencukupi boleh gagal jika ia tidak mengekalkan kecairan yang mencukupi (Crowe 2009; Andrew 2012). Pengalaman krisis kewangan juga membuktikan bahawa banyak kerapuhan di institusi kewangan seperti kekurangan tadbir urus korporat, pengurusan risiko dan kawalan dalaman yang lemah berpunca daripada kelemahan pengurusan risiko kecairan.

Seperti yang diketahui, perbankan adalah industri yang paling dikawal selia dalam sektor kewangan Negara. Oleh itu bank-bank pusat seluruh Negara menggunakan peraturan berhemat yang berbeza-beza untuk melindungi pendeposit dan memastikan monetari, kewangan dan kestabilan ekonomi iaitu untuk mengelak risiko sistemik. Merujuk kepada sistem perbankan di seluruh dunia dalam tahun-tahun kebelakangan ini, kajian menunjukkan kelemahan peraturan dan struktur penyeliaan telah membawa dunia kepada ambang keruntuhan kewangan (Nafis Alam 2012). Dengan itu, penggunaan RKP yang sesuai merupakan salah satu platform pihak perbankan dalam mengurus risiko kecairan dengan baik bagi memastikan kekukuhan dan kestabilan sistem perbankan.

Sepanjang dekad yang lalu, tumpuan dan pendekatan terhadap pengawalan dan penyeliaan sektor kewangan telah berkembang pesat, bukan sahaja di Malaysia malah pada peringkat antarabangsa. Memandangkan sistem kewangan kini menjadi lebih canggih, pengawalan kewangan juga telah berkembang seiringannya. Ini dapat dibuktikan melalui kajian Ulrich Bindseil dan Jeroen Lamoot (2011) yang menunjukkan bahawa betapa pentingnya interaksi antara RKP risiko kecairan yang baru dan rangka kerja dasar monetari operasi bank-bank pusat. Ia menerangkan bank-bank pusat perlu memainkan peranan penting dalam penyediaan kecairan kepada bank-bank dalam keadaan normal serta krisis kewangan.

Salah satu isu utama yang menjadi kontroversi dalam penyelidikan awal pengurusan risiko kecairan (PRK) dari perspektif RKP adalah berkenaan penggunaan Basel III dalam industri perbankan Islam. Adel Harzi (2012) menyatakan Basel III bukanlah khusus untuk perbankan Islam. Walaupun kewangan Islam mempunyai tarikan global dalam penyediaan perkhidmatan kewangan patuh Syariah akan tetapi Basel III setakat ini sering gagal membuat perbezaan antara kewangan konvensional dan Islam. Pada masa ini, penekanan seolah-olah telah diletakkan di atas kerjasama yang lebih besar di antara jawatankuasa Basel dan piawaian Islam dan badan-badan kawal selia seperti *Islamic Financial Services Board* (IFSB).

Topik PRK merupakan isu yang sangat besar dan menarik untuk dikaji. Oleh itu, kajian ini dilakukan bertujuan untuk melihat RKP berkaitan PRK Basel dan IFSB. Selain itu, kajian ini juga mengenal pasti perbezaan RKP berkaitan PKP di antara Basel dan IFSB dan seterusnya mengusulkan amalan terbaik di kalangan RKP tersebut terhadap institusi perbankan Islam. Kajian ini menggunakan kaedah analisis kandungan di mana analisis data akan dibuat secara komparatif di antara Basel dan IFSB. Struktur keseluruhan kajian ini dibahagikan kepada enam bahagian. Pertama kajian dimulakan dengan pengenalan kajian, kedua penjelasan berkaitan PRK perbankan Islam, ketiga evolusi Basel dalam konteks PRK, keempat diterangkan peranan RKP yang efektif dalam PRK, manakala bahagian kelima dilakukan analisis dengan melihat kekuatan dan kelemahan dari perspektif RKP PRK dan yang terakhir penulis membuat kesimpulan keseluruhan kajian, saranan serta cadangan penambahbaikan.

PENGURUSAN RISIKO KECAIRAN PERBANKAN ISLAM

Di dalam sistem perbankan Islam dan konvensional, PRK merupakan salah satu peranan utama sebuah bank sebagai penerima sumber dan dana dari individu, peniaga dan pelabur. Ini bagi menyediakan mobilisasi sumber dana bagi urusan pembiayaan dan mengimbangi di antara aset dan liabiliti (Ahmad Alfisyahrin 2014). Manakala di dalam annual report BIMB menyatakan risiko kecairan salah satu risiko yang penting diurus oleh kedua-dua perbankan Islam dan konvensional dan telah mendapat perhatian yang lebih sejak krisis kewangan global 2008.

IFSB telah memberi satu definisi risiko kecairan iaitu potensi kerugian kepada institusi perkhidmatan kewangan yang timbul daripada ketidakupayaan mereka sama ada untuk menjalankan tugas mereka atau untuk membiayai peningkatan aset apabila ia matang tanpa menanggung kos atau kerugian yang tidak boleh diterima.

Dengan kata mudah kecairan bermaksud kemampuan sesebuah institusi untuk memenuhi permintaan dana daripada pelanggan. Manakala pengurusan kecairan bermaksud memastikan institusi mempunyai dana yang cukup daripada tunai dan aset cair berkualiti tinggi untuk memenuhi permintaan pelanggan bagi pengeluaran pinjaman dan simpanan serta untuk menampung bayaran perbelanjaan bank.

Risiko kecairan dapat digambarkan dengan mudah melalui kemungkinan berlaku akibat daripada beberapa situasi seperti pertama di mana tiada tunai yang mencukupi untuk memenuhi

tuntutan pendeposit atau peminjam; kedua hasil penjualan aset kurang cair daripada nilai sebenar; ketiga aset yang tidak cair tidak dapat dijual pada masa yang ditentukan akibat daripada kekurangan pembeli (Ahmad Alfisyahrin 2014).

Penyelidikan sedia ada mengiktiraf peranan penting yang dimainkan oleh PRK di dalam perbankan Islam. Rifki Ismal (2010) bank-bank perlu menguruskan permintaan dan penawaran kecairan dalam cara yang sesuai untuk menjalankan perniagaan mereka dengan selamat, mengekalkan hubungan baik dengan pihak-pihak berkepentingan dan mengelakkan masalah kecairan. Masalah kecairan yang biasa berlaku adalah kerana kegagalan dalam pengurusan dana atau keadaan ekonomi yang tidak menggalakkan yang membawa kepada pengeluaran kecairan yang tidak menentu oleh pendeposit.

Menjadi satu kepentingan kepada institusi kewangan Islam untuk menekankan betapa pentingnya risiko kecairan diurus dengan berkesan bagi memastikan perkembangan dan kestabilan kewangan Islam yang menyeluruh. Pengurusan yang tidak mantap akan mendedahkan institusi tersebut kepada risiko kegagalan untuk memenuhi keperluan liabiliti apabila tiba masanya. Walaubagaimanapun, kecairan dana yang berlebihan juga boleh memberi impak negatif jika tidak digunapakai sebaiknya.

Maka, adalah penting bagi sesebuah institusi untuk menguruskan kecairan di tahap yang sempurna bagi memastikan penyaluran kecairan adalah efektif. Ini bukan sahaja melibatkan aktiviti di antara institusi-institusi perbankan tempatan, tetapi juga aktiviti pelaburan dan perdagangan melintasi sempadan dunia. Tambahan pula, kecekapan dalam pengurusan kecairan aset ini melibatkan kos dan keuntungan sesebuah institusi. Ia berlaku apabila jumlah pembiayaan yang diberi melebihi jumlah dana yang ada, maka ketidakcukupan jumlah tersebut akan ditambah dari institusi yang lain, dimana ia dapat menentukan kos dan keuntungan sesebuah institusi.

EVOLUSI BASEL DALAM KONTEKS PENGURUSAN RISIKO KECAIRAN

Bank for International Settlements (BIS) telah ditubuhkan pada tahun 1930 di Basel, Switzerland. BIS adalah sebuah organisasi antarabangsa, ditubuhkan menurut suatu perjanjian antarabangsa iaitu Perjanjian Hague. Ia juga merupakan organisasi kewangan antarabangsa yang tertua di dunia bagi menggalakkan kestabilan monetari dan kewangan bagi memupuk kerjasama antarabangsa. Jawatankuasa yang berdiri terletak di BIS menyokong bank-bank pusat dan pihak berkuasa yang bertanggungjawab bagi kestabilan kewangan secara umum termasuk Jawatankuasa Basel mengenai Penyeliaan Perbankan. Jawatankuasa Basel mengenai Penyeliaan Perbankan adalah penyetap piawaian utama global bagi pengawalseliaan berhemat bank. Mandatnya adalah untuk mengukuhkan pengawalseliaan, pengawasan dan amalan bank di seluruh dunia dengan tujuan meningkatkan kestabilan kewangan.

Kemerosotan kualiti aset bank telah menyebabkan pergolakan utama di seluruh dunia. Sejak 1980 lebih 130 buah negara, yang terdiri daripada hampir tiga perempat daripada negara-negara ahli Tabung Kewangan Antarabangsa yang mana mempunyai pengalaman besar dalam krisis sektor perbankan. Di mana bank-bank utama antarabangsa menghadapi dilema dalam mengimbangi keuntungan dan kestabilan perbankan mereka. Pada awal 1980-an, bermulanya krisis hutang Amerika Latin maka kebimbangan Jawatankuasa Basel memuncak berkaitan nisbah modal bank-bank utama antarabangsa yang telah merosot. Anggota Jawatankuasa Basel dengan disokong oleh Gabenor G10¹, telah memutuskan untuk menghentikan hakisan piawaian modal dalam sistem perbankan yang adadan berusaha ke arah penumpuan yang lebih besar dalam pengukuran kecukupan modal (BCBS, 2014). Oleh itu, satu perjanjian dilakukan iaitu *Basel Capital Accord 1988* yang dikenali Basel I yang telah diluluskan oleh Gabenor G10 dan dikeluarkan kepada bank-bank pada bulan Julai 1988. Walaupun

pada asalnya Basel I ini ditujukan kepada bank-bank di negara-negara G10, tetapi terpakai kepada lebih daripada 190 buah negara.

Piawaian tersebut memberi tumpuan kepada risiko kredit iaitu risiko utamaditanggung oleh bank yang menjadi kekuatan piawaian ini. Dokumen tersebut mengandungi dua bahagian utama, yang meliputi definisi modal dan struktur risiko wajaran. Terdapat kelemahan di dalam Basel I yang berkaitan dengan risiko pasaran di mana pada tahun 1996, telah berlaku pindaan dengan memperkenalkan keperluan modal bagi risiko pasaran akibat daripada pendedahan bank kepada pertukaran mata wang asing, sekuriti hutang yang diniagakan, ekuiti, komoditi dan opsyen. Basel I kemudian dilihat sebagai ketinggalan zaman kerana dunia telah berkembang sama ada dalam syarikat-syarikat kewangan, inovasi kewangan dan pengurusan risiko. Oleh itu, set garis panduan yang lebih menyeluruh telah diperkenalkan dan dikenali sebagai Basel II telah diperkenalkan (Debajyoti 2013).

Pada 26 Jun 2004, BCBS telah membuat keputusan untuk memperkenalkan satu rangka kerja kecukupan modal baru bagi menggantikan Basel I yang dikenali sebagai Basel II "Penumpuan Pengukuran Modal dan Piawaian Modal: Rangka Kerja Dikemaskini". Di dalam Basel II, selain daripada risiko kredit dan risiko pasaran, risiko operasi telah dipertimbangkan dalam pengiraan nisbah kecukupan modal. Objektif asas perjanjian Basel II masih sama seperti Basel I iaitu untuk memperkukuh kedudukan dan kestabilan sistem perbankan antarabangsa, tetapi ianya didekati dengan lebih kompleks bukan sekadar peraturan kecukupan modal.

Walaupun fokus Basel I berkaitan kecukupan modal bank, Basel II pula dibina dengan tiga tiang asas di mana keperluan modal minimum hanya mewakili salah satu daripada tiga tiang. Tiang pertama Basel II memberi tumpuan kepada kecukupan modal iaitu keperluan modal minimum. Tiang kedua pula memberi tumpuan kepada penyeliaan sebagai satu proses penilaian dalaman dan memantau kecukupan modal bank oleh pengawal selia. Seterusnya, tiang ketiga dipanggil "disiplin pasaran" didedikasikan untuk pendedahan maklumat yang mencukupi oleh bank-bank untuk peserta pasaran lain dalam mendapatkan gambaran keseluruhan aktiviti risiko bank-bank yang terlibat (Max Kubat 2014).

Rangka kerja yang diterbitkan pada Jun 2004 memberi tumpuan perihal berkaitan perbankan, maka Jawatankuasa Basel telah mengalihkan perhatian rangka kerja berkaitan perdagangan. Oleh itu, telah diterbitkan pada Julai 2005 dengan dokumen persetujuan mengawal rawatan berkaitan perdagangan bank di bawah rangka kerja baru. Untuk memudahkan -, teks baru ini telah disepadukan dengan teks Jun 2004 di dalam dokumen yang lebih komprehensif yang dikeluarkan pada bulan Jun 2006 iaitu "Basel II: Penumpuan Pengukuran Modal Antarabangsa dan Piawaian Modal: Rangka Kerja Dikemaskini - Versi Menyeluruh" (BCBS 2014).

Seterusnya, garis panduan Basel III telah dikeluarkan pada bulan Disember 2010. Basel III membincangkan piawaian ini dengan matlamat mempertingkatkan sektor keupayaan perbankan untuk menyerap kejutan yang berpunca daripada tekanan kewangan dan ekonomi. Sebagai tindak balas, pihak berkuasa telah mempertimbangkan pelbagai langkah untuk meningkatkan kestabilan pasaran kewangan dan mengelakkan kesan negatif masa depan ke atas ekonomi. Salah satu fokus utama adalah kepada pengukuhan modal dan peraturan global kecairan. Pada bulan November 2010, standard modal dan kecairan yang baru telah diluluskan pada Sidang Kemuncak Pemimpin G20² di Seoul dan kemudiannya dipersetujui pada mesyuarat Jawatankuasa Basel Disember 2010. Maka BCBS menerbitkan dokumen "Basel III: Rangka Kerja Kawal Selia Global bagi Bank-Bank Lebih Berdaya Tahan dan Sistem Perbankan" dimana versi yang disemak semula telah diterbitkan pada bulan Jun 2011 dan "Basel III: Rangka Kerja Antarabangsa Pengukuran, Standard Dan Pemantauan Risiko Kecairan".

Pakej pembaharuan ini bertujuan untuk meningkatkan pengurusan risiko dan tadbir urus serta mengukuhkan ketelusan dan pendedahan bank serta mengukuhkan resolusi sistematik ketara bank

rentas sempadan. Ia meliputi aspek definisi modal dan modal penampan, risiko kredit rakan niaga, nisbah leverage, standard mudah tunai global serta tadbir urus dan sekatan yang dipertingkatkan. Kesimpulannya, RKP antarabangsa bagi bank Basel III adalah satu set menyeluruh langkah-langkah pembaharuan yang dibangunkan oleh BCBS untuk mengukuhkan pengawalseliaan, pengawasan dan pengurusan risiko sektor perbankan yang mana fokus utama Basel III adalah berkaitan risiko kecairan. Industri kewangan global pada masa ini dalam proses menerima pakai peraturan-peraturan Basel III yang berkuat kuasa secara beransur-ansur bermula dari 1 Januari 2013 sehingga 1 Januari 2019.

PERANAN RANGKA KERJA PENGAWALSELIAAN YANG EFEKTIF DALAM PENGURUSAN RISIKO KECAIRAN

Objektif pengawalan dan penyeliaan perbankan ialah untuk mengejar dan mengekalkan kestabilan kewangan dengan memastikan keselamatan dan kukuhan bank bagi aktiviti kewangan Islam adalah sama seperti bank konvensional. Ini menunjukkan, RKP yang sesuai diperlukan dalam PRK bagi perbankan Islam. RKP ini dapat menjadi tangga pertama prinsip asas dalam menggalakkan dan mengembangkan fenomena PRK. Oleh itu, langkah lebih awal yang kukuh daripada pengawalseliaan peringkat kebangsaan diperlukan untuk menyokong pengukuran kuantitatif bagi risiko kecairan dan pengawalseliaan mereka (Salman 2012).

Krisis kewangan global telah meletakkan kawalan risiko kecairan yang tinggi dalam agenda pengawalseliaan. Dalam hal ini pelbagai cadangan telah dibincangkan dalam kesusasteraan untuk memantau dan mengawal risiko ini bagi kestabilan kewangan. Di dalam melaksanakan Industri kewangan Islam yang berjaya terdapat pelbagai undang-undang, piawaian, polisi serta garis panduan yang dikeluarkan sama ada oleh pihak bank pusat juga pihak organisasi antarabangsa. Oleh itu, untuk mengurus risiko kecairan perbankan dengan cekap dan berkesan terdapat dalam RKP Basel dan IFSB. Penjelasannya adalah seperti di dalam Jadual 1 dan 2 berikut:

1. Basel

Basel III adalah sebahagian daripada usaha berterusan jawatankuasa Basel untuk meningkatkan RKP perbankan. Ia dibina di atas penyusunan dokumen yang membentuk RKP global untuk modal dan kecairan (Basel II dan Basel III). Selain itu, terdapat juga prinsip lain yang menyokong dalam usaha mengawal risiko kecairan yang telah dikeluarkan oleh jawatankuasa Basel iaitu Prinsip Amalan yang baik bagi Pengurusan dan Pengawalselian Risiko Kecairan. Prinsip ini mengandungi tujuh belas prinsip untuk mengurus dan menyelia risiko kecairan. Ianya berkaitan prinsip asas, tadbir urus, pengukuran dan pengurusan, pendedahan maklumat serta peranan penyeliaan bagi PRK. Berikut merupakan peranan BCBS dalam penyediaan RKP Basel bagi mengurus risiko kecairan berdasarkan kepada asas pengurusan risiko kecairan asas, sistem tadbir urus, proses penyeliaan, kawalan risiko kecairan dan pengukuran kuantitatif.

Jadual 1: Rangka Kerja Pengawalselia Basel bagi Pengurusan Risiko Kecairan

Bil	PERKARA	BASEL	PENJELASAN
1	Asas pengurusan risiko kecairan	1, Tanggungjawab bank untuk PRK dengan mewujudkan rangka kerja PRK 2, Bank harus mempunyai proses PRK yang baik 3, Pemantauan secara aktif dan mengawal pendedahan risiko kecairan serta keperluan pembiayaan 4, Mewujudkan strategi pembiayaan berkaitan sumber-sumber dan tempoh pembiayaan	1, Untuk mengekalkan kecairan yang mencukupi termasuk ksyen tiada halangan menggunakannya, <i>High Quality Liquidity Asset</i> (HQLA), peristiwa tekanan, sumber pembiayaan bercagar dan tidak bercagar. 2, Iaitu mengenal pasti, mengukur, memantau dan mengawal risiko kecairan. Ianya perlu merangkumi semua iaitu aliran tunai aset dan liabiliti serta item luar kunci kira-kira. 3, Dengan mengambil kira undang-undang, pengawalselia dan had operasi terhadap pindah milik kecairan 4, Mengekalkan sumber pembiayaan dengan menjalankan hubungan yang baik dengan pembekal dana. Bank harus mengukur kapasiti untuk pengumpulan dana serta mengenal pasti dan memantau faktor-faktor utama yang memberi kesan terhadap keupayaan mengumpul dana.
2	Sistem tadbir urus	1, Bank harus secara jelas menyatakan prihal toleransi risiko kecairan 2, Pengurus kanan perlu membangunkan strategi, dasar dan amalan PRK 3, Lembaga pengarah perlu mengkaji dan meluluskan sesuatu perkara serta memantau kerja pengurus kanan 4, Bank harus menggabungkan semua kos kecairan 5, Bank harus melakukan pendedahan umum maklumat.	1, Untuk strategi perniagaan dan peranan dalam sistem kewangan. 2, Mengkaji semula maklumat perkembangan kecairan serta menyediakan laporan kepada lembaga pengarah 3, Sekurang-lurangnya setiap tahun 4, Kos kecairan termasuk faedah dan risiko dalaman harga serta penilaian prestasi dan proses kelulusan produk baru untuk semua aktiviti perniagaan 5, Ini membolehkan peserta pasaran membuat penilaian bermaklumat mengenai kekukuhan rangka kerja PRK dan kedudukan kecairan
3	Proses penyeliaan	1, Penyelia harus melakukan penilaian menyeluruh 2, Penyelia perlu tambahan penilaian 3, Penyelia perlu campur tangan yang pelbagai 4, Penyelia perlu berkomunikasi dengan	1, Penilaian terhadap keseluruhan rangka kerja risiko kecairan dan kedudukan bank supaya lebih berdaya tahan terhadap tekanan kecairan. 2, Penilaian dengan memantau kombinasi laporan dalaman, laporan berhemat dan maklumat pasaran. 3, Untuk keberkesanan dan tindakan tepat terhadap pemulihan oleh bank bagi menangani kekurangan dalam proses PRK atau kedudukan

		penyelia lain dan pihak berautoriti	kecairan. 4, Untuk memudahkan keberkesanan kerjasama dalam hal penyeliaan dan pengawasan PRK. Komunikasi perlu secara berterusan dan kerap dalam perkongian maklumat.
4	Kawalan risiko kecairan	<p>1, Mengurus kedudukan kecairan <i>intraday</i> dan risiko untuk memenuhi obligasi</p> <p>2, Mengurus kedudukan cagaran bagi membezakan antara aset ada halangan dan aset tiada halangan menggunakannya</p> <p>3, Menjalankan Ujian tekanan</p> <p>4, Pelan pembiayaan luar jangka formal (CFP) iaitu strategi bagi menangani kekurangan kecairan semasa kecemasan</p> <p>5, Mengekalkan kusyen tiada halangan menggunakannya serta HQLA</p>	<p>1, Obligasi sebagai sistem pembayaran dan penyelesaian pada masa yang ditetapkan dalam keadaan biasa dan tekanan demi kelancaran fungsi sistem pembayaran dan penyelesaian.</p> <p>2, Bank harus memantau undang-undang entiti dan lokasi fizikal cagaran dipegang dan bagaimana ianya boleh digerakkan dalam cara tepat pada masanya</p> <p>3, Untuk mengenal pasti punca tekanan kecairan yang berpotensi. Hasil ujian tekanan untuk menyesuaikan strategi PRK, polisi dan kedudukan serta untuk membangunkan pelan luar jangka yang berkesan.</p> <p>4, CFP menggariskan dasar untuk mengurus pelbagai persekitaran tekanan, menubuhkan garis tanggungjawab yang jelas, peningkatan prosedur, ujian semasa dan dikemaskini supaya operasi mantap.</p> <p>5, Untuk menghadapi senario tekanan kecairan termasuk kehilangan atau kemerosotan nilai sumber pembiayaan tidak dijamin dan boleh dijamin. Tiada halangan undang-undang, peraturan atau operasi untuk menggunakan aset-aset ini bagi mendapatkan pembiayaan.</p>
5	Pengukuran secara kuantitatif	<p>1, Penggunaan <i>Liquidity Coverage Ratio</i> (LCR)</p> <p>2, Penggunaan <i>Net Stable Funding Ratio</i> (NSFR)</p> <p>3, Penggunaan Alat pemantauan lain merupakan metrik tambahan pemantauan kecairan iaitu</p> <p>i, Ketidakpadanan kematangan kontrak</p> <p>ii, Penumpuan pembiayaan</p> <p>iii, aset tiada halangan menggunakannya yang tersedia</p> <p>iv, LCR oleh mata wang</p>	<p>1, LCR untuk menggalakkan daya tahan profil jangka pendek risiko kecairan bank dengan memastikan bahawa mereka mempunyai HQLA mencukupi bagi menampung senario tekanan dalam tempoh 30 hari. Bank perlu memegang stok HQLA tiada halangan untuk menggunakannya untuk menampung jumlah aliran keluar tunai bersih tempoh tekanan 30 hari. Terdapat ciri-ciri yang layak sebagai HQLA. Kecairan <i>outflows</i> perlu kurang daripada kecairan <i>inflows</i> dalam keadaan tertekan bagi mengekalkan tahap penampungan kecairan yang mencukupi serta menghadapi sebarang ketidakseimbangan antara kecairan <i>outflows</i> dan <i>inflows</i> semasa keadaan tertekan jangka pendek. Institusi tidak memenuhi keperluan perlu memaklumkan kepada pihak</p>

		<p>yang ketara v, Alat pemantauan berkaitan pasaran</p>	<p>berkuasa untuk mengemukakan pelan pemulihan bagi mematuhi LCR serta bank dikehendaki untuk menghantar laporan LCR.</p> <p>2, NSFR ditakrifkan sebagai jumlah pembiayaan yang stabil yang tersedia (ASF) berbanding dengan jumlah pembiayaan yang stabil yang diperlukan (RSF). Ia memerlukan institusi mengekalkan dana yang kukuh untuk menggalakkan daya tahan jangka panjang risiko kecairan. Ia mempunyai horizon masa satu tahun dimana harus memberikan struktur kematangan aset dan liabiliti yang mampan. Dana tersebut ialah NSFR. ASF: merupakan jumlah pembiayaan yang stabil diperlukan diukur berdasarkan ciri-ciri yang luas kestabilan relatif dari segi sumber dana institusi, termasuk kematangan kontrak liabiliti. Manakala RSF ialah jumlah pembiayaan yang stabil diperlukan diukur berdasarkan ciri-ciri yang luas daripada profil risiko kecairan aset sesebuah institusi dan pendedahan <i>On Balance Sheet</i>. Aset dan liabiliti saling bergantung untuk kestabilan dimana boleh dikawal melalui faktor ASF dan RSF yang bersesuaian.</p> <p>3, Metrik ini mendapatkan maklumat khusus yang berkaitan dengan aliran tunai bank itu, struktur kunci kira-kira, cagaran tiada halangan untuk menggunakannya yang boleh didapati dan petunjuk pasaran tertentu. Dalam menggunakan metrik ini, penyelia perlu mengambil tindakan apabila kecairan yang berpotensi memberi isyarat melalui trend negatif dalam metrik, atau apabila dikenalpasti kedudukan kecairan yang semakin merosot, atau apabila hasil mutlak metrik itu mengenal pasti masalah kecairan semasa atau berpotensi.</p>
--	--	---	---

2. Islamic Financial Services Board (IFSB)

IFSB iaitu Lembaga Perkhidmatan Kewangan Islam berpangkalan di Kuala Lumpur telah ditubuhkan pada tahun 2002. Di mana ianya sebuah badan antarabangsa yang dihoskan oleh Malaysia. Ia berfungsi sebagai badan penetapan piawaian antarabangsa bagi agensi kawal selia dan penyeliaan yang mempunyai kepentingan dalam memastikan kekukuhan dan kestabilan industri perkhidmatan kewangan Islam, yang ditakrifkan secara meluas merangkumi perbankan, pasaran modal dan insurans. IFSB telah mengeluarkan Tujuh Belas Piawaian, Enam Prinsip Panduan dan Satu Nota Teknikal bagi industri perkhidmatan kewangan Islam. Dokumen-dokumen yang diterbitkan juga merangkumi PRK

iaitu Prinsip Panduan Pengurusan Risiko (IFSB-1), Prinsip Panduan Pengurusan Risiko Kecairan (IFSB-12), Nota Panduan Berkenaan Dengan Pengurusan Risiko dan Piawaian Kecukupan Modal: Transaksi Komoditi Murabahah (GN-2), Pengukuran Kuantitatif untuk Pengurusan Risiko Kecairan (GN-6) dan Pembangunan Pasaran Wang Islam - Pengurusan Kecairan (TN-1). Piawaian yang disediakan oleh IFSB adalah mengikuti proses yang panjang seperti yang digariskan dalam Garis Panduan dan Prosedur bagi Penyediaan piawaian.

Jadual 2: Rangka Kerja Pengawalseliaan IFSB bagi Pengurusan Risiko Kecairan

Bil	Perkara	IFSB	PENJELASAN
1	Asas pengurusan risiko kecairan	1, Institusi perkhidmatan kewangan Islam (IIFS) perlu mempunyai bahagian dan rangka kerja PRK serta pengurusan yang bersepadu 2, IIFS Perlu mempunyai proses pentadbiran yang sesuai 3, Keperluan interaksi risiko kecairan	1, IIFS perlu mempunyai satu struktur berpusat untuk mengurus risiko kecairan dengan menyediakan strategi, dasar dan prosedur bagi operasi kewangan Islam. 2, Proses yang menyeluruh termasuk penyeliaan oleh pengarah dan pengurus kanan untuk mengenal pasti, mengukur, memantau, melapor dan mengawal risiko kecairan. Proses ini perlu sesuai dengan mematuhi undang-undang dan prinsip-prinsip <i>shariah</i> . 3, IIFS perlu pastikan amalan PRK dipertingkatkan dalam satu firma serta menyatupadukan rangka kerja pengurusan risiko dengan mengambil kira interaksi antara risiko kecairan dengan risiko lain. Rangka kerja ini perlu menangani risiko kecairan yang terhasil daripada kontrak kewangan patuh <i>shariah</i> .
2	Sistem tadbir urus	1, Struktur pentadbiran/ Tadbir urus 2, Lembaga pengarah (BOD) mempunyai tanggungjawab terakhir dalam penyediaan tahap risiko kecairan dan rangka kerja PRK IIFS. 3, Tanggungjawab pengurus kanan dalam strategi PRK 4, IIFS perlu mempunyai sistem maklumat bersepadu sesuai dengan sifat, saiz dan kerumitan operasinya 5, Perlu melakukan pendedahan maklumat	1, Perlu menentukan peranan dan tanggungjawab pengurus kanan, lembaga penyelia <i>shariah</i> serta kepelbagaian fungsi dan unit perniagaan termasuk jabatan pengurusan risiko. Dengan pengasingan yang sesuai antara operasi dan fungsi pemantauan. 2, Dimana perlu mewujudkan satu tahap toleransi risiko kecairan untuk IIFS sesuai dengan keupayaan yang mencukupi terhadap dana patuh <i>shariah</i> . BOD perlu mewujudkan, meluluskan dan mengkaji semula dari semasa ke semasa strategi PRK. 3, Selain itu perlu memastikan bahawa PRK yang berkesan tepat pada masanya serta mempunyai polisi yang didirikan untuk had dan sumber-sumber bahan kawalan risiko kecairan. 4, Dimana sistem itu dapat memberikan dengan jelas risiko kecairan dan tepat pada masanya serta tepat melaporkan kepada unit

			berkaitan dan pengurus kanan. 5, Pendedahan maklumat kuantitatif dan kualitatif tentang kedudukan kecairan dan amalan PRK melalui saluran yang sesuai.
3	Proses penyeliaan	<p>1, Tanggungjawab penyeliaan dan kedudukan risiko kecairan</p> <p>2, Keperluan peraturan-peraturan penyeliaan</p> <p>3, Penyelia sebagai penyedia sokongan kecairan</p> <p>4, Penyeliaan risiko kecairan pada tahap gabungan</p> <p>5, Penyusunan maklumat kecairan dan langkah pembetulan</p> <p>6, Penyeliaan <i>home-host</i> dan <i>cross-sector</i> risiko kecairan</p> <p>7, Penyeliaan pelan luar jangka</p> <p>8, Penyeliaan pembangunan infrastruktur kecairan</p>	<p>1, Pihak berkuasa penyelian (SA) perlu membuat penilaian jawatan dan rangka kerja PRK IIFS supaya dapat memelihara kecukupan kecairan sepanjang masa dan semasa tempoh tekanan.</p> <p>2, SA perlu membina peraturan dan garis panduan PRK merangkumi struktur pembiayaan, produk pelaburan dan pembiayaan, akses sekuriti patuh <i>shariah</i> serta pembangunan pasaran wang Islam.</p> <p>3, SA perlu menyediakan peranan maksimum sebagai penyedia sokongan kecairan patuh <i>shariah</i> semasa keadaan biasa dan tekanan serta memperluaskan cagaran patuh <i>shariah</i>.</p> <p>4, SA perlu memastikan kecairan mencukupi di kedua-dua peringkat kumpulan anak syarikat dan entiti Islam.</p> <p>5, SA perlu maklumat kualitatif dan kuantitatif IIFS yang tepat dan kesesuaian masa untuk menilai profil risiko kecairan. Kelemahan-kelemahan yang ada perlu pembetulan bagi menanganinya bertepatan masa. SA juga perlu memanfaatkan peralatan pelupusan dan prosedur-prosedur yang sesuai supaya langkah pembetulan dilakukan dengan sesuai.</p> <p>6, IIFS perlu adanya operasi <i>cross-sector</i> dan <i>home-host</i> yang memerlukan SA berkerjasama, berkomunikasi dan bersetuju dalam taksiran kedudukan kecairan serta rangka kerja PRK. Kerjasama untuk melindungi sistem kewangan terhadap penularan kecairan disebabkan ketegangan pasaran maka kerjasama yang dilakukan juga diperlukan dalam perkongsian maklumat kedudukan kecairan.</p> <p>7, SA perlu mempunyai satu pelan untuk mengenalpasti dan mengendalikan tekanan kecairan sebagai rangka kerja asas luar jangka kecairan dengan sokongan ujian tekanan peringkat makro oleh SA serta berkaitan faktor politik, makro ekonomi dan geografi.</p> <p>8, SA berkerjasama dengan pegawai atau sektor awam serta badan berkaitan untuk</p>

			memudahkan pengeluaran instrumen patuh <i>shariah</i> supaya dapat membina pasaran tambahan dan meningkatkan kecairan pasaran.
4	Kawalan risiko kecairan	<p>1, IIFS perlu mengenal pasti semua sumber risiko-risiko utama dan sekunder kecairan sama ada seluruh pasaran atau rentas sempadan</p> <p>2, IIFS perlu mengukur dan meramal aliran tunai terhasil daripada kunci kira-kira tidak seimbang</p> <p>3, Kawalan dan pengurangan risiko melalui penyediaan pelbagai asas pembiayaan yang sesuai dengan sifat dan saiz perniagaan, penawaran produk dan persekitaran pasaran.</p> <p>4, IIFS perlu memelihara serta mengekalkan HQLA yang patuh syariah</p> <p>5, IIFS perlu menyediakan Pelan pembiayaan luar jangka (CFP)</p> <p>6, IIFS perlu mengurus cagaran patuh <i>shariah</i> dengan aktif bagi mengenal pasti kedudukan cagaran</p> <p>7, Keperluan rawatan dengan kerjasama antara IIFS sesuai kepada kekurangan pasaran antara bank Islam yang maju untuk PRK</p> <p>8, Tanggungjawab sistem pembayaran dan penyelesaian supaya boleh menguruskan</p>	<p>1, Ianya boleh kearah dan berinteraksi dengan risiko kecairannya. Dalam keadaan tertentu, IIFS sepatutnya boleh memperagakan kontrak serta profil kelakuannya pemegang akaun pelaburan, pemegang akaun semasa (IAH) dan penyedia dana lain pada keadaan pasaran normal dan tertekan</p> <p>2, Perlu juga penggunaan metrik dan kaedah sesuai termasuk ketidaktentuan peragaan, kelakuan dan statistik. Pengiraan ini perlu dijalankan ujian tekanan dan analisis senario serta penyediaan dasar penetapan had ukuran risiko kecairan.</p> <p>3, Kepelbagaian pada penyedia kecairan, jenis pembiayaan, profil kematangan, mata wang dan kedudukan geografi. Ianya juga perlu diuji pada satu asas yang tetap potensi asas pembiayaan, keupayaan mengumpul dana dan membuat penyelarasan dalam kepelbagaian perubahan keadaan persekitaran dalaman dan luaran.</p> <p>4, Supaya boleh tahan dalam tempoh yang panjang. Perlunya peraturan minimum, kawal selia atau operasi bagi jualan aset untuk tujuan mendapatkan pembiayaan semasa pasaran tegang.</p> <p>5, Ianya untuk pelan tindakan dan prosedur mengendalikan peristiwa tekanan kecairan. Rancangan perlu digabungkan dengan keputusan yang berhati-hati dari ujian tekanan serta senario tekanan.</p> <p>6, Ianya bagi membezakan antara aset ada halangan dan aset tiada halangan menggunakannya dimana sistem boleh mengenal pasti cagaran yang boleh didapati tiada halangan menggunakannya mengikut jenis, mata wang dan lokasi semasa keadaan normal dan tertekan.</p> <p>7, IIFS perlu teliti dalam kerjasama sesama mereka bagi membangunkan peraturan patuh <i>shariah</i>, penyelesaian dan mekanisma-mekanisma perdagangan untuk tujuan pengurusan kecairan.</p> <p>8, Ianya untuk memenuhi tepat pada masanya</p>

		<p>kecairan jangka pendek 9, IIFS perlu mempunyai ukuran, pengawasan dan mekanisma kawalan untuk kecairan di setiap pertukaran wang asing / mata wang.</p>	<p>dalam semua keadaan. Memandangkan sistem pembayaran dan penyelesaian saling berkaitan dan perlu juga memastikan bayaran kritikal dibuat atas dasar tepat pada masanya untuk mengelak gangguan sistemik yang berpotensi di mana menghalang pelancaran sistem pembayaran dan pasaran wang lain.</p> <p>9, IIFS perlu memantau, menilai di mana menyesuaikan, menghadkan saiz aliran tunai tidak sesuai untuk mata wang asing. Strategi perlindungan nilai pula perlu patuh <i>shariah</i>. Perlu juga menghadkan pendedahan dalam mata wang yang tidak atau kurang cair.</p>
5	Pengukuran secara kuantitatif	<p>1, Penggunaan <i>Liquidity Coverage Ratio</i> (LCR)</p> <p>2, Penggunaan <i>Net Stable Funding Ratio</i> (NSFR)</p>	<p>1, Fungsinya sama seperti Basel III kerana parameter ini dibina atas cadangan BCBS. Terdapat penambahan dan penyesuaian untuk memenuhi kriteria IIFS. IIFI perlu mengang stok HQLA yang patuh <i>shariah</i>. Yang mana 3 kategori HQLA telah dikelaskan iaitu aset tahap 1, aset tahap 2A dan aset tahap 2B. Kategori sama seperti dalam Basel III, yang membezakannya adalah aset patuh <i>shariah</i>. Aliran keluar tunai dan aliran masuk tunai juga perlu patuh <i>shariah</i>.</p> <p>2, Fungsinya sama seperti Basel III kerana parameter ini dibina atas cadangan BCBS. Terdapat penambahan dan penyesuaian untuk memenuhi kriteria IIFS. Komponen didalam NSFR iaitu ASF dan RSF perlu patuh <i>shariah</i>. Setiap kategori faktor sama seperti Basel III, yang membezakan dikategorikan dengan element yang patuh <i>shariah</i>. Terdapat perkiraan jumlah liabiliti dan jumlah aset lindung nilai yang patuh <i>shariah</i> bagi ASF dan RSF</p>
		<p>Terdapat khusus bagi peranan pihak berkuasa penyeliaan (SA) untuk pelaksanaan alat pengukuran secara kuantitatif risiko kecairan</p>	<p>i, SA perlu menilai LCR, NSFR dan alat pemantauan dibawah <i>Internal Liquidity Adequacy Assessment Process</i> (ILAAP) bagi memastikan sebuah PRK teguh. SA perlu juga secara berkala melaksanakan <i>Supervisory Liquidity Review Process</i> (SLRP). SLRP memerlukan IIFS melakukan seperti ILAAP, sistem dan kawalan untuk risiko kecairan serta ujian tekanan dalaman dan plan pembiayaan luar jangka.</p> <p>ii, LCR dan NSFR perlu penyeliaan yang konsisten. SA perlu penilaian dari peringkat</p>

			<p>awal serta prihatin terhadap perbezaan setiap laporan serta menilai faktor-faktor firma dan khusus bagi pasaran serta pertimbangan lain berkaitan potensi risiko kecairan.</p> <p>iii, SA perlu menentukan mata wang penting yang jelas dan memohon tahap yang sesuai LCR.</p> <p>iv, SA perlu memastikan penggunaan <i>Alternative Liquidity Approaches</i> (ALA) untuk pilihan rawatan kepada masalah kekurangan HQLA.</p> <p>v, SA perlu melakukan proses kaji semula rawatan ALA setiap tiga hingga lima tahun selepas penggunaan pilihan rawatan yang dibuat.</p> <p>vi, SA perlu membuat kadar <i>run-off</i> dan faktor-faktor ASF untuk setiap kategori deposit dan PSIA. Beberapa parameter kekal untuk ditentukan oleh pihak SA di peringkat kebangsaan yang mana perlu jelas dan membuat secara terbuka untuk didapati.</p> <p>vii, SA perlu memantau tumpuan risiko bagi sumber-sumber pembiayaan borong bagi memastikan kedudukan kecairan tidak terlalu terdedah kepada penarikan balik pembiayaan</p> <p>viii, IIFS perlu meningkatkan kekerapan pemantauan dengan melaporkan kepada SA berkaitan kedudukan risiko kecairan.</p> <p>ix, SA perlu berhati-hati membentuk rangka kerja penzahiran untuk digunakan oleh mereka dan IIFS. SA perlu mendedahkan rangka kerja penzahiran mereka dan langkah berhati-hati yang lain. IIFS perlu secara terbuka mendedahkan maklumat secara tetap. IIFS ada keperluan pendedahan untuk LCR dan NSFR bagi setiap set pertama penyata kewangan bermula tarikh yang dikuatkuasakan.</p> <p>x, SA memerlukan alat membantu menentukan satu tugas awal aset ke dalam kategori HQLA sesuai bagi menilai aset patuh <i>shariah</i> sebagai HQLA. SA perlu bekerja dalam rangka kerja ini bagi menggunakan <i>haircut</i> dan syarat kepelbagaian yang dikaitkan setiap peringkat aset.</p>
--	--	--	---

ANALISIS KEKUATAN DAN KELEMAHAN DARI PERSPEKTIF RANGKA KERJA PENGAWALSELIAN PENGURUSAN RISIKO KECAIRAN

PRK perlu dilakukan oleh bank dengan merujuk kepada RKP tertentu kerana panduan ini dapat menyelaraskan sesebuah institusi perbankan. Ini menunjukkan kepentingan rangka kerja risiko kecairan sebagai panduan pihak bank. Berdasarkan kepada asas pengurusan risiko kecairan, sistem tadbir urus, proses penyeliaan, kawalan risiko kecairan serta pengukuran kuantitatif jurang kematangan aset dan liabiliti risiko kecairan menunjukkan bahawa kesemua ini memerlukan panduan yang khusus oleh pihak bank untuk mengawal risiko kecairan dengan cara yang betul serta berkesan. Kesemua aspek ini akan dianalisis mengikut RKP yang ada bagi melihat kekuatan dan kelemahan yang ada dalam PRK kedua-dua piawaian. Sebelum analisis dilakukan, penjelasan akan dibuat terhadap aspek yang telah dilihat dalam analisis bagi menyokong kepentingan analisis yang dibuat.

1. Asas PRK

Risiko merupakan suatu cabaran bagi kewangan Islam dan konvensional. Mengambil risiko adalah sesuatu perkara yang tidak dapat dielakkan di dalam perniagaan demi memungkinkan keupayaan mendapat untung. Sebarang usaha menghadapi risiko yang dibuat hakikatnya adalah dapat mengurangkan risiko bukannya menghapus risiko. Pengurusan kecairan juga selalu menjadi aspek penting dalam perbankan. Walau bagaimanapun, dalam pasaran perniagaan pemberian pinjaman wang yang semakin bertambah dan menguntungkan menjadi punca kebimbangan pihak bank dalam risiko kecairan. Krisis kewangan yang berlaku telah mengajar banyak pengajaran penting kepada bank, pengawal selia dan masyarakat secara amnya. Kepentingan pengurusan risiko kecairan adalah salah satu daripada pengajaran ini yang telah memaksa bank-bank untuk mempertimbangkan semula amalan mereka (Salman 2012).

Terdapat banyak konsep yang menunjukkan kepentingan aspek proses pengurusan risiko, dimana keperluan sesuatu firma dalam mengambil kira amalan pengurusan risiko. PRK merupakan komponen yang perlu dalam rangka kerja pengurusan risiko bagi industri perkhidmatan kewangan. Sebaik-baiknya, sebuah bank yang diuruskan dengan baik harus mempunyai mekanisme yang jelas untuk mengenal pasti, mengukur, mengawasi dan mengurangkan risiko kecairan. Satu sistem yang mantap membantu bank-bank tepat pada masanya untuk mengiktiraf sumber risiko kecairan bagi mengelakkan kerugian (Ahmed Arif 2012). Oleh itu, telah menjadi suatu kemestian kepada bank untuk adanya suatu asas rangka kerja risiko kecairan bagi membolehkan amalan pengurusan risiko kecairan berjalan dengan cekap.

2. Sistem tadbir urus

Sejarah tadbir urus korporat boleh disusur kembali kepada kemunculan perbadanan itu, di mana pemilik dipisahkan daripada pihak pengurusan. Walau bagaimanapun, ia menjadi isu yang menarik berikutan daripada krisis kewangan. Banyak negara-negara maju seperti Amerika Syarikat dan United Kingdom dan negara-negara membangun seperti Malaysia dan Indonesia dan juga pertubuhan-pertubuhan antarabangsa telah menyediakan garis panduan dan kod amalan terbaik tadbir urus korporat. Begitu juga, dengan kemunculan industri kewangan Islam, terdapat keperluan untuk garis panduan tadbir urus *Shariah* untuk membentuk amalan pembiayaan Islam (Nawal 2013).

Menurut Rifki (2010) penilaian industri perbankan Islam Indonesia berdasarkan aspek liabiliti dan dasar. Aspek dasar adalah sangat penting untuk menentukan kejayaan sesuatu usaha menyeluruh yang dilakukan. Bank-bank telah menggunakan beberapa dasar untuk menangani risiko. Dari segi

menguruskan risiko yang sesuai, mereka mempunyai bahagian tertentu yang berurusan dengan pengurusan risiko termasuk risiko kecairan. Oleh kerana ia adalah tindakan peringkat korporat, setiap masalah yang berkaitan dengan risiko kecairan adalah diproses oleh bahagian pihak pengurusan risiko sebelum dikemukakan kepada *Board Of Director* untuk sebarang pelaksanaan yang strategik. Selain itu, Inwon Song (2014) menyatakan terdapat pendekatan yang berbeza dalam bidang kuasa untuk jenis dan tahap maklumat yang bank-bank dikehendaki untuk didedahkan kepada orang ramai. Ini adalah usaha untuk disiplin pasaran dan perlindungan pengguna melalui ketelusan dan penzahiran. Menurut Cory Howard (2014) matlamat tadbir urus korporat akan maju dalam dua kaedah utama iaitu meningkatkan keperluan kecukupan modal institusi kewangan dan meningkatkan ketelusan. Hal ini menunjukkan bahawa pentingnya sistem tadbir urus yang sistematik termasuk pendedahan maklumat dalam PRK sesebuah perbankan.

3. Proses Penyeliaan

Seperti dalam perbankan konvensional, penyeliaan berhemat adalah kunci untuk mengurangkan risiko kepada kukuh sistem perbankan Islam. Penetapan pengurusan risiko yang terkandung dalam RKP terpakai bagi semua bank-bank dalam proses penyeliaan. Oleh itu, bank-bank Islam tidak tertakluk kepada satu set yang berbeza dalam penetapan mengenai pengurusan risiko (Inwon Song 2014). Walau bagaimanapun, kerana perbankan Islam mempunyai ciri-ciri khas pengendalian keperluan penyeliaan perbankan yang akan dilaksanakan perlu dengan cara yang memenuhi ciri-ciri *shariah*.

Penyelia perlu mempunyai kefahaman mengenai cabaran perbankan Islam dan produk kewangan yang dikenakan ke atas perbankan Islam dan implikasi interaksi antara perbankan Islam dan konvensional. *Supervisory Authorities* juga perlu memberi perhatian kepada kemungkinan berlakunya arbitraj pengawalseliaan antara perbankan Islam dan konvensional. Proses kajian semula penyeliaan bagi perbankan Islam juga memuncak dalam strategi penyeliaan formal dan berstruktur ketika kakitangan menjalankan pemantauan. Oleh itu, diperlukan proses penyeliaan yang tertentu dalam perbankan untuk mengurus risiko kecairan.

4. Kawalan risiko kecairan

PRK menimbulkan cabaran tertentu kepada perbankan Islam dalam mengawalinya untuk mengekalkan tahap yang sesuai sumber kecairan bagi tujuan PRK (Inwon Song 2014). Pemantauan kecairan yang baik dan dasar pengukuran menentukan keputusan pengurusan yang lebih atau kurang pada kedudukan kecairan bank secara berterusan, terutamanya dalam tempoh senario buruk seperti krisis kewangan. Terdapat beberapa kawalan dilakukan seperti dalam kajian Aznan (2008) konsep pengurusan dan pengendalian risiko secara umumnya telah diterima oleh para ulama masa kini. Antara hujah untuk menyokong perkara ini ialah pengambilan ar-rahm. Menurut Ahmad Suhaimi (2008) perbankan Islam biasanya dikehendaki menyimpan rizab baki deposit dengan bank pusat bagi menghadapi risiko kerugian wang modal atau memastikan kadar pengagihan keuntungan dapat dikekalkan. Ini menunjukkan galakan mengambil perbagai wasilah dalam mengawal risiko.

Perbankan telah meningkatkan pendedahan dalam pasaran modal maka Guglielmo (2008) berpendapat bahawa perlu mempunyai pemahaman yang mendalam tentang risiko yang terlibat serta harus membangunkan mekanisme yang diperlukan untuk pengurusan risiko. Bank harus mempunyai kesedaran yang berterusan tentang pecahan dalam pelbagai sumber pembiayaannya dari segi lapisan individu pelanggan contohnya pengguna individu, pemborong, pasaran dan instrumen kewangan (Falconer 2001). Hal ini menunjukkan bahawa keperluan perbankan Islam dalam mengawal risiko

kecairan. Dimana telah menjadi kewajipan bank melakukan strategi yang pelbagai dalam kawalan risiko kecairan mereka.

5. Pengukuran kuantitatif bagi jurang kematangan aset dan liabiliti risiko kecairan

Krisis kewangan 2008 mendedahkan kepentingan kedudukan kecairan dan ketidakpadanan kematangan dalam portfolio bank. Ini membawa kepada keperluan untuk pemantauan yang lebih kerap sektor kewangan dan untuk peningkatan dalam piawai dan amalan peraturan. Sesungguhnya pengukuran risiko kecairan bagi pembiayaan kepada nisbah deposit adalah penting. Ianya merujuk hubungan antara perubahan bentuk permintaan bagi pembiayaan dan keupayaan pengumpulan deposit daripada bank-bank untuk membiayai permintaan itu. Semakin tinggi nisbah deposit maka semakin tinggi risiko kecairan yang dihadapi oleh bank. Oleh itu perlunya kawalan dalam pertumbuhan pembiayaan dan deposit. Nisbah ini juga menunjukkan kepentingan garis panduan kawalan risiko kecairan dalam bentuk pengukuran secara kuantitatif.

Mengenai kecairan, risiko yang dihadapi di bank adalah untuk memenuhi aliran keluar tunai bersih terkumpul dalam tempoh masa yang tertentu. Bank yang mahu kekal solven kemudian untuk menjana aliran masuk tunai yang cukup semasa tempoh dianalisis adalah untuk memenuhi aliran keluar itu. Di sini, pengurusan kecairan perlu menjejaki ketakpadanan kematangan aset-liabiliti sebagaimana semakin tinggi tidak sepadan semakin tinggi aliran keluar bersih. Ini memerlukan penilaian yang tepat kepada struktur aset dan liabiliti serta kestabilan kemudian untuk sebarang kejutan (Gaston 2013). Jadual 4 berikut menunjukkan analisis kekuatan dan kelemahan RKP bagi PRK.

Jadual 4: Analisis Kekuatan dan Kelemahan Rangka Kerja Pengawalseliaan bagi Pengurusan Risiko Kecairan

Perkara	Kekuatan dan Kelemahan		Kesimpulan
	Basel	IFSB	
1 Asas Pengurusan Risiko Kecairan	Tunjang utama prinsip ini dengan menyatakan keperluan berkaitan tanggungjawab institusi yang sepatutnya mengurus risiko kecairan adalah bank	Rangka kerja bersepadu bagi PRK dengan mengambil kira interaksi antara risiko kecairan dengan lain-lain risiko.	Basel dan IFSB menyarankan keperluan IFI adanya rangka kerja khusus bagi PRK dan perlu adanya proses seperti mengenal pasti, mengukur, memantau, mengawal untuk menjadikan PRK yang efisien
2 Sistem tadbir urus	Keperluan menggabungkan kesemua kos bagi kecairan dalam pentadbiran mereka	Selain Peranan BOD dan Pengurus Kanan terdapat juga garis panduan peranan bagi penyelia <i>shariah</i> dan IFSB meletakkan keperluan keatas IIFI untuk adanya sistem maklumat bersepadu	Basel dan IFSB, mempunyai keperluan dalam peranan BOD dan Pengurus Kanan
3 Proses	Terdapat keperluan	Terdapat penilaian	Basel dan IFSB mempunyai

penyeliaan	penilaian tambahan dalam proses penyeliaan risiko kecairan yang dilakukan. Terdapat juga keperluan yang perlu dilakukan penyelia bagi membolehkan penyelia mempunyai ciri-ciri penyelia berkarisma	terhadap penyelia dan adanya peranan yang terperinci dalam tugas penyelia	peranan penyeliaan tersendiri untuk menyelia PRK bagi meningkatkan kestabilan
4 Kawalan risiko kecairan	Kawalan risiko kecairan basel hampir sama dengan IFSB	Adanya kawalan risiko kecairan patuh <i>shariah</i> yang mana tidak terdapat dalam Basel	Basel dan IFSB mempunyai strategi tersendiri bagi kawalan risiko kecairan mereka
5 Pengukuran secara kuantitatif	Selain LCR dan NSFR terdapat metrik tambahan bagi alat pengukuran secara kuantitatif risiko kecairan.	Pengukuran secara kuantitatif patuh <i>shariah</i> bagi alat pengukuran secara kuantitatif risiko kecairan. Selain itu adanya garis panduan khusus penyeliaan bagi LCR dan NSFR	Basel dan IFSB mempunyai alat pengukuran secara kuantitatif iaitu LCR dan NSFR bagi PRK.
Kesimpulan	Basel merupakan pemula kepada RKP bagi PRK iaitu dengan kata lain sebagai <i>role model</i> kepada rangka kerja yang lain	IFSB merupakan rujukan garis panduan bagi perbankan Islam khususnya kerana rangka kerjanya patuh <i>shariah</i>	Berdasarkan kajian, IFSB merupakan RKP PRK yang terbaik kerana ianya mempunyai garis panduan bagi kedua-dua perbankan Islam dan konvensional.
Keseluruhan	Kesimpulannya, hasil kajian menunjukkan bahawa RKP bagi PRK saling berhubungan. IFSB banyak merujuk kepada Basel. Hal ini menunjukkan bahawa Basel sebagai <i>role model</i> RKP bagi PRK. IFSB telah mengeluarkan beberapa piawaian kawal selia yang membentuk sama dengan Basel III. Di mana ia merupakan sebuah institusi antarabangsa yang diwujudkan oleh bank-bank dan pengawal selia Islam untuk garis panduan PRK bagi perbankan Islam khususnya. IFSB dan Basel III telah mengeluarkan rangka kerja yang berbeza bagi PRK. IFSB dan Basel memfokuskan teknik PRK secara kualitatif manakala khusus dalam Basel III lebih kepada pengukuran dan penilaian risiko kecairan.		

KESIMPULAN

Hasil menunjukkan terdapat beberapa perbezaan RKP bagi PRK antara Basel dan IFSB. Setiap badan ini mengeluarkan pelbagai RKP yang tersendiri bagi menjayakan institusi perbankan dalam PRK

seterusnya dapat menilai amalan terbaik RKP tersebut. Secara umumnya, Basel III merupakan tunggak utama dalam garis panduan bagi PRK institusi perbankan. Manakala IFSB berjaya mengeluarkan garis panduan yang patuh *shariah* bagi membolehkan institusi perbankan Islam membuat rujukan dalam PRK mereka. Kedua-dua RKP bagi PRK ini saling melengkapi antara satu sama lain. Kajian ini mencadangkan RKP IFSB sebagai amalan terbaik terhadap IBI. Dengan itu, elemen utama keistimewaan dalam RKP bagi PRK adalah untuk menggalakkan bank melibatkan peranan Jawatankuasa *Shariah* dalam sistem tadbir urus. Selain itu, keperluan penjelasan terperinci pengiraan *Liquidity Coverage Ratio* (LCR) dan *Net Stable Funding Ratio* (NSFR) dalam kawalan PRK untuk IBI kerana perkiraan ini merupakan nisbah utama dalam PRK yang terlebih dahulu telah dikeluarkan dalam Basel III bagi PRK. Hasil kajian juga menunjukkan kepentingan dalam keperluan piawaian bagi panduan industri perbankan untuk keperluan pengurusan, penyeliaan kawalan serta pengukuran terhadap PRK perbankan Islam untuk pengukuhan bank sama ada sebelum, semasa dan selepas sesuatu krisis kewangan berlaku. Secara keseluruhannya, kajian ini menguatkan kepentingan bank untuk menggunakan RKP yang baik bagi menjaga kestabilan kewangan institusi mereka. Tanpa pengawalseliaan yang baik pengurusan risiko kecairan tidak dapat dikawal sama ada sebelum, semasa dan selepas tekanan krisis kewangan. Setiap kawalan yang dilakukan merupakan langkah terbaik dalam pencegahan sebarang kemungkinan berlakunya perkara yang tidak diinginkan.

Adalah diharapkan kajian ini memberi sumbangan penting bagi membantu perbankan Islam sama ada dalam menghadapi cabaran, mengatasi masalah serta mencari peluang yang terbaik dalam mengurus risiko kecairan perbankan Islam. RKP yang pelbagai seharusnya mampu membantu pihak perbankan Islam dalam menggunakan amalan terbaik diantara yang terbaik. Kekuatan dan kelemahan yang ada membolehkan penyelia merangka RKP yang lebih baik. Malah setiap kelompongan yang ada menjadikan kepelbagaian RKP bagi PRK yang ada saling melengkapi bagi menghasilkan PRK yang efisien dan secara langsung berjaya menjaga kestabilan kewangan Institusi Perbankan Islam di masa hadapan. Juga, kajian ini diharap mampu memberi sumbangan yang besar kepada penyelidikan seterusnya berkaitan industri kewangan Islam umumnya dan penyelidikan PRK khususnya

NOTA Hujung

¹ Ahli-ahli G10 ialah Belgium, Kanada, Perancis, Jerman, Itali, Jepun, Belanda, Sweden, Switzerland, United Kingdom dan Amerika Syarikat.

² Ahli-ahli G20 ialah Argentina, Australia, Brazil, Kanada, China, Perancis, Jerman, India, Indonesia, Itali, Jepun, Republik Korea, Mexico, Russia, Arab Saudi, Afrika Selatan, Turki, United Kingdom, Amerika Amerika dan Kesatuan Eropah.

RUJUKAN

- Adel Harzi. 2011. The impact of Basel III on Islamic banks: A theoretical study and comparison with conventional banks. Paper Presented Ethics And Financial Norms. By University Paris and t King Abdul University, Jeddah, t.th.
- Ahmad Alfisyahrin Jamilin. 2014. Pembangunan instrumen kecairan baru yang patuh. *Prosiding Muzakarah Penasihat Syariah Kewangan Islam 2014*, hlm. 1-16
- Ahmad Suhaimi Yahya. 2008. Mekanisma lindung nilai dalam kewangan Islam menurut perspektif syariah. *Prosiding Muzakarah Penasihat Syariah Kewangan Islam 2008*, hlm. 97-126.
- Ahmed Arif, A.N.A. 2012. Liquidity risk and performance of banking system. *Journal of Financial Regulation and Compliance* 20(2): 182 – 195

- Akhtar, S. 2007. Pakistan: changing risk management paradigm - perspective of the regulator. *ACCA Conference*, hlm. 8.
- Andrew, W.H. 2012. The basel iii liquidity coverage ratio and financial stability, *Michigan Law Review* 111: 453-484.
- Aznan Hasan. 2008. Mekanisma lindung nilai dalam kewangan Islam, *Prosiding Muzakarah Penasihat Syariah Kewangan Islam 2008*, hlm. 69-94.
- BCBS. 2014. *A Brief History of The Basel Committee*. Switzerland: Bank for international settlements.
- BCBS. t.th. About the Basel Committee on Banking Supervision. <http://www.bis.org/.html> [21 April 2015].
- Bindseil, U. & Lamoot, J. 2011. The basel III framework for liquidity standards and monetary policy implementation. Discussion Paper SFB.
- BIS. t.th. About Bank for International Settlements. <http://www.bis.org/.html> [21 April 2015].
- Crowe, K. 2009. *Liquidity Risk Management More Important Than Ever*. Harland: Financial Solutions.
- Falconer, B. 2001. Structural liquidity: the worry beneath the surface. *Journal of Balance Sheet* 9(3): 13-19.
- Gaston, A.G. & Schumacherb, I. 2013. Bank liquidity risk and monetary policy. Empirical evidence on the impact of Basel III liquidity standards. *International Review of Applied Economics* 27 (5): 633-655.
- Guglielmo, M.R. 2008. Managing Liquidity Risk. *Journal of Bank Accounting & Finance* 8.
- Howard, C. 2014. Basel iii's corporate governance impact: how increased banking regulations pose challenges to corporate compliance while simultaneously furthering stakeholder objectives. *Journal of Business Systems, Governance and Ethics* 9(1) hlm. 39-49.
- IFSB. t.th. Background of the Islamic Financial Services Board. <http://www.ifsb.org/.html> [23 April 2015].
- Jenkinson, N. 2008. Strengthening regimes for controlling liquidity risk. Conference on Liquidity and Funding Risk Management. By Bank of England, London, t.th.
- Kubat, M. 2014. Does basel iii bring anything new? a comparison between capital accords basel ii and basel iii. *Conference of the 2nd Economics & Finance 2014*, hlm. 337-355.
- Nafis Alam. 2012. The impact of regulatory and supervisory structures on bank risk and efficiency: evidence from dual banking system. *Asian Journal of Finance & Accounting* 4(1): hlm. 216-244.
- Nawal Kasim, Sheila Nu NuHtay, & Syed Ahmed Salman. 2013. Comparative analysis on aoofi, ifsb and bnm shari'ah governance guidelines. *International Journal of Business and Social Science* 4(15): 220-227.
- Rifki Ismal. 2010. Strengthening and improving the liquidity management in Islamic banking. *Humanomics* 26(1): hlm. 18-35.
- Roy, Debajyoti Ghosh., Kohli, Bindya. & Khatkale, Swati. 2013. Basel i to basel ii to basel iii: a risk management journey of indian banks. *Journal of Management & Research* 7(2):
- Salman Syed Ali. 2013. State of liquidity management in islamic financial institutions. *Islamic Economic Studies* 21(1): 63-98.
- Song, I. & Oosthuizen, C. 2014. Islamic banking regulation and supervision: survey results and challenges. Kertas Kerja International Monetary Fund 2014. Anjuran Monetary and Capital Markets Department. t.tp., t.th.

SHARIAH REVIEW FUNCTION IN MALAYSIAN ISLAMIC BANKS

NEZLY SHAMSUDIN

SHAHIDA SHAHIMI

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRACT

The Shariah review function refers to regular assessment on Shariah compliance in the activities and operations of Islamic banking institutions (IBIs) by qualified Shariah officers. The complexity of the review function and its contribution is significant to Shariah compliance. This study will give insights on Shariah review process undertaken by IBIs in Malaysia by examining the process flow and how the results are utilized in managing Shariah non-compliant risk. By doing so the importance of Shariah review function will be revealed together with how it may assist in mitigating Shariah (non-compliant). Existing literature on Shariah compliance focuses on Shariah non-compliant risk and its management, as well as research on Shariah audit. However, research on Shariah review function is very limited. As such, this study aims to fill the gap in literature related to this function. The study uses structured interviews with Shariah review officers in selected IBIs. The findings show that all selected IBIs have successfully established Shariah review team with structured plan in conducting their review. In general, IBIs vary in their approaches towards managing Shariah non-compliant risks through Shariah review process. With regard of the rectification plan, improvement in communication between Shariah review and Shariah risk management teams very much needed to ultimately overcome the shariah-compliant risks in IBIs

Keywords: Islamic bank, risk management, shariah non-compliant risk, shariah review.

INTRODUCTION

Islamic finance industry has evolved rapidly and has sustained its tremendous growth momentum in 2014. It has become an increasingly important component of the international financial system. As reported by MIFC, total assets of Islamic finance industry is expected to surpass USD2 trillion as of end 2014. Islamic banking and sukuk sectors continue to dominate the industry with respective 80 percent (USD 1.53 trillion) and 15 percent (USD286.4 billion) shares in aggregate assets as at 1H14¹. The tremendous growth in Islamic banking assets during 2014, are jurisdictions in MENA and Asia particularly Saudi Arabia, Malaysia, United Arab Emirates, Kuwait, Qatar, Turkey, Bahrain, Indonesia, Bangladesh and Pakistan. Malaysia has maintained its position as the top key players in 2014. It is expected that Islamic banking industry to evolve in greater sophistication in terms of product offerings, as well as from the aspect of regulatory advancement by the financial regulators². To ensure the stability and soundness of Islamic finance industry, an effective risk management system should be in place.

The risk management practices in IBs have been widely investigated over the years and specifically on the management of Shariah non-compliant risk which was only unique to IBs. Since the implementation of Shariah Governance Framework (SGF) in year 2010, there were quite a number of literatures focussing on function of Shariah auditing as tools in managing Shariah non-compliant

¹ <http://www.inceif.org/industry-growth/19> February 2015

² <http://www.inceif.org/industry-growth/19> February 2015.

risk. However there was limited number of literature focussing on Shariah review functions. The primary aim of this study is to contribute to the development of more sophisticated risk management practices in IBs by investigating the Shariah review process as undertaken by selected IBs in Malaysia. Specifically the study's objectives are as below:

- 1) To investigate whether IBs have already in place Shariah review department in their organization as recommended by SGF
- 2) To understand the process flow on Shariah review practices in each organization
- 3) To investigate the method used in quantifying loss of each Shariah non-compliant incidence

This study will focuses on Shariah non-compliant risk which is a unique risk to IBs and is categorized as an additional risk under the scope of operational risk. It will be focusing specifically on Shariah review functions as one line of defence in mitigating Shariah non-compliant risk. Shariah review is stated as the eighth line of defences (Ahcene, 2014) where opportunities of improving management control, profitability and IBs image and reputation may be identified through the review process.

The remainder of the paper is as follows: Section 2 provides a brief review of literature, Section 3 describes the conceptual framework of this study, sample and methodology used, Section 4 discusses the results, Section 5 putting forward suggestions and recommendations and finally Section 6 presenting conclusions, limitations and suggestions for future research.

LITERATURE REVIEW

Risk

Risk in general is just a deviation from a standard mean. Deviation from a standard mean may refer to failure of a borrower to repay on financing, fluctuation of foreign exchange rates, fraud due to incomplete documentations, non-compliant with Shariah law and principles or any events that may result in a loss to the IBs. In a business, risk will decrease the profit and in banking, it is defined as numerous divergent foundations of uncertainty that has unfavourable brunt on bank profitability (S.Shahida et al, 2012).

Risk can also be defined as uncertain future events which could manipulate the bank's success in achieving its aim and objectives. A well organized risk management structure can assist Islamic banks to reduce their exposure to risk and increase their ability to contribute aggressively in the marketplace. Risk management is a two step method. The first step is to recognize the origin of risk (Romzie Rosman, 2009) and the second step is to develop methods to quantify the risk by means of mathematical models. It is also a foundation of practical banking system. Islamic bank operates within many products that do not exist in conventional banks and thus suffers increasing risk. For this reason, efficient risk management is extremely necessary.

It is recommended that a good risk management practices should have these elements (Tariqullah and Dadang, 2003):

A well defined risk policies laid down
Standard terminology should be established to identify risk
A process map need to be developed by each business units
Risk management assessment should include probability of failures and the magnitude of potential loss resulting from such failures.
A clear guideline on managing the risk exposure and mitigation strategy.
Frequency of risk assessment is stipulated
Reporting of risk management results should be developed to facilitate review and formulate necessary action by the management.

In Basel II, operational risk is given particular emphasis, i.e. it should be measured using the statistical models. While Basel II core principles of effective banking supervision applies to both Islamic and conventional banks, risk measurement and risk management practices still require specific adaptations. This is important to recognize the characteristics of Islamic banks, disclosure of risk profile and management (Marliana et al, 2011). Hence, it is important that existing risk management framework within an Islamic banks adapts to unique risk such as Shariah non compliance risk.

Islamic banks should have in place the Shariah review and Shariah audit as suggested tools to mitigate the Shariah non compliance risk. This risk is critical to Islamic banks operations and such compliance requirements must permeate throughout the organization. In this regards Shariah compliance is considered as the higher priority category in relation to other identified risks (Zurina et al, 2010).

2.2 Concept of risk management

In Islamic perspective, risk and its management are embodied in the principles of Islamic Law or *maqasid shariah*. One has to take precaution to safeguard present and future wealth as promotion of well-being of the people. The concept of risk management can be found in Surah Yusuf [42-48],

“And he said to the one whom he knew would go free, "Mention me before your master." But Satan made him forget the mention [to] his master, and Joseph remained in prison several years.[43] And [subsequently] the king said, "Indeed, I have seen [in a dream] seven fat cows being eaten by seven [that were] lean, and seven green spikes [of grain] and others [that were] dry. O eminent ones, explain to me my vision, if you should interpret visions."[44] They said, "[It is but] a mixture of false dreams, and we are not learned in the interpretation of dreams."[45] But the one who was freed and remembered after a time said, "I will inform you of its interpretation, so send me forth."[46] [He said], "Joseph, O man of truth, explain to us about seven fat cows eaten by seven [that were] lean, and seven green spikes [of grain] and others [that were] dry - that I may return to the people; perhaps they will know [about you]."[47] [Joseph] said, "You will plant for seven years consecutively; and what you harvest leave in its spikes, except a little from which you will eat.[48] Then will come after that seven difficult [years] which will consume what you saved for them, except a little from which you will store.”

Concept of risk management can also be found in Hadith from the Prophet s.a.w:

Prophet s.a.w once asked a Beduin who had left his camel untied, “Why do you not tie your camel?” The Beduin answered: “I put my trust in God.” The Prophet s.a.w then said, “tie up your camel first then put your trust in God.”

Shariah non-compliant risk in Islamic Banks

Shariah non-compliant risk is defined as the risk that arises from Islamic bank’s failure to comply with Shariah rules and principles as determined by the Shariah Advisory or the relevant body in the jurisdiction in which the Islamic banks operate with respect to their products and activities (IFSB, 2005). Failure to manage shariah non-compliant risk will result to other types of risk, which is fiduciary risk, legal risk and reputational risk.

In order to understand Shariah non-compliant risk, it is worth understanding the meaning of operational risk. Operational risk differs from other types of risk as it deals with established processes

rather than managing the unknown circumstances. The interference may be from internal or external sources thus making it difficult to measure the parameters methodical or logically. Similarly, Shariah non-compliant risk arises due to non-compliance of established set of rules and principles of Shariah. The interference may also be from internal or external sources. Shariah non-compliant risk on the other hand has significant impact upon market position and also profitability. The implication of Shariah non-compliance to IB is much more than financial loss due to non-halal income. IBs will be subjected to tarnish of image, legal disputes, invalidation of contract and most importantly impediment from God's blessing or *barakah*. (Akram, 2013).

Moreover, in the aftermath of recent global financial crisis, there has been a growing debate on which direction should Islamic finance go next. It was noted that the risk of Shariah non-compliance is sometimes being ignored or underestimated by IBs. If this situation continues, it will have a negative impact on its credibility and tarnish the image of IBs. It is argued that if Shariah non-compliance risk is not taken seriously, it will increase its vulnerability to ailments like their conventional counterparts (Wafica, 2011). In his study, Wafica (2011) examined the ramifications of the crisis and how Islamic finance learned their lessons with an emphasis made on area of managing and controlling Shariah risk.

Wafica (2011) was in the opinion that most IBs have largely lost sight of the real reason for its existence. Instead of aiming to benefit the society through abiding God's law, they are more focused on 'reverse engineering' or Islamizing conventional products that appear to be Shariah-compliant in form but lacking in Shariah-consistent substance including the fact that the Shariah law did not govern the Islamic financing transactions. Hence IBs are also subjected to legal risk which may also be contributed by Shariah non-compliance transaction. In addition, Shariah non-compliance risk will also be encountered during product development or investment screening.

Wafica (2011) suggested that there is a need of a formal risk assessment process to cope with the fast growing rate in Islamic finance which includes identifying, measuring, monitoring and managing Shariah risk that impacts the whole industry. He also pointed out that Islamic finance need to promote cooperation and synergy between risk management and other divisions to achieve a better Shariah compliant organization.

Related guidelines

A few guidelines and regulations have been issued by the official authority in Malaysia to strengthen the Islamic finance practices to ensure banking activities strictly adhere to Shariah rules and principles. This can be done through close monitoring and supervision, namely by Bank Negara Malaysia (BNM) and Securities Commission Malaysia (SC). In the current Shariah non-compliance reporting to BNM emphasizes on the Shariah non-compliance, the guidelines put the industry alert to strengthen risk management framework and policy. With the establishment of Islamic Financial Services Act 2013 (IFSA 2013), Shariah non-compliance risk become as one of the main priorities in IBs. Nevertheless, it is noted that the industry at its early stages, which requires more awareness and training to address the gap (Ahcene, 2014).

IFSA 2013 marks a new face in history of Islamic banking and finance legislation in Malaysia. Among the objectives of IFSA are to promote financial stability and Shariah compliance activities, to give strong warning with implementation of penalties in case where compliance is breached, to enforce Shariah compliance status on the market and to appreciate Shariah non-compliance risks through effective risk management via the Shariah non-compliance reporting and other aspects as mentioned in SGF 2010.

In year 2010, Malaysia has introduced The Shariah Governance Framework for Islamic Financial Institutions (SGF) which is designed to set out the expectations of BNM on the Islamic Financial Institutions (IFIs) governance structures, processes and arrangements including outlining the functions relating to Shariah review, Shariah audit, Shariah risk management and Shariah research. Each of these section contributes significantly to the governance of Shariah in Islamic banks. In general the functions of each unit are summarized as follows:

Table 1: Roles and responsibilities of each function

Functions	Role
Shariah Review	Regular assessment on Shariah compliance in the activities and operations of the IFI by qualified Shariah officer(s), with the objective of ensuring that the activities and operations carried out by the IFI do not contravene with the Shariah.
Shariah Risk Management	To systematically identify, measure, monitor and control of Shariah non-compliance risks to mitigate any possible of non-compliance events.
Shariah Research	This function refers to the conduct of performing in-depth research and studies on Shariah issues, including providing day-to-day Shariah advice and consultancy to relevant parties, including those involved in the product development process (es).
Shariah Audit	Shariah audit refers to the periodical assessment conducted from time to time, to provide an independent assessment and objective assurance designed to add value and improve the degree of compliance in relation to the IFI's business operations, with the main objective of ensuring a sound and effective internal control system for Shariah compliance.

Source: SGF, BNM (2010).

Shariah review function

Shariah review function, according to SGF, 2010 refers to regular assessment on Shariah compliance in activities and operations of IFI by qualified Shariah officers. The prime objective of the review function is to ensure that the activities and operations carried out by IFI do not contravene with the Shariah. It is clearly stated that the review function requires examination and evaluation of the IFI's level of compliance, remedial rectification measures to resolve non-compliants and control mechanism to avoid recurrences. The scope of review shall also cover IFI's overall business operations including end to end product development process. Referring to the description stated in SGF, it is clear that review function plays a crucial role in assisting IBs to maintain its level of Shariah compliancy.

This study will be focusing specifically on Shariah review functions as one of the line of defense in mitigating Shariahnon-compliant risk. Shariah review is stated as the eighth line of defense (Ahcene, 2014) where opportunities of improving management control, profitability and IBs image and reputation may be identified through the review process. He suggested, ideally Shariah review should be under the Shariah risk management purview, assisted by qualified Shariah review personnel. Among the responsibility of Shariah review will be as follows:-

- i. Prepare Shariah review guidelines on scope of work, purpose, authority and responsibility.
- ii. Provide annually, Shariah review annual plan on reviewable area on Shariah compliance requirement. Including objective, scope, reporting, rectification and follow up actions according to any SOPs developed.

- iii. Conduct the review.
- iv. Prepare reports on issues discovered, remedial rectification measures to resolve Shariah non-compliant and to recommend control mechanism to avoid recurrences.
- v. Provide information periodically to Shariah committee on the status and results and sufficiency of review resources.
- vi. Prepare annual report on Shariah review activity during the preceding financial year.

It is also important to differentiate between Shariah review and Shariah audit in order to appreciate the roles. The major difference between these two functions is the frequency of assessment. While Shariah reviews provide regular assessment, Shariah auditing may be performed periodically. Both functions serve similar objective that is to examine, evaluate and provide assurance on level of compliancy with ultimate similar purpose, to effectively manage Shariah non-compliant risk. Nevertheless, it is important to note that Shariah review function must be performed by qualified Shariah officers and it is their responsibility to outline the remedial rectification measures to resolve non-compliances and establish control mechanism to avoid recurrences. On the other hand, Shariah auditor will provide an independent assessment to further add value to the organization by ensuring a sound and effective internal control system for Shariah compliance. Refer to appendix 1 for further information.

However, it is interesting to note that AAOIFI Governance Standards for Islamic Financial Institutions No 3 (GSIFI 3), the Shariah review process may be undertaken by internal audit department provided the reviewers are properly qualified and independent.

Haniffa R, in an article published in QFinance, suggested that management prepares a charter containing statement of purpose, authority and responsibility which will have to be approved by the appointed Shariah committee. The reviewer will collect, analyze and interpret all matters related to the review objectives and scope of work. This may include examination of documentation, analytical reviews, inquiries, discussions with management and observation to support their review results. The conclusions and recommendation of the review results will take place with relevant management level (Roszaini, t.th).

The importance of Shariah review is further noted in the concerns about growth superseding Shariah compliance. Recent developments on sukuk bankruptcies, default and restructuring exercises, viewed by Western media as *"the beginning of the end of Islamic finance"* (Siddiqui, 2010). He also pointed out that the recent defaults have revealed that regulators, lawyers, and most disappointingly Shariah scholars, have not been able to keep up with the sector's fast growth rate.

A study on Shariah review practices in 2 IBs in Malaysia, namely, Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) and Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB) were conducted in year 2009 (Mohd Hairul, et al, 2009). It was concluded in the study that development must be made on firming Shariah review which is required to support the Shariah committee in discharging their duties as expected by the stakeholders. Shariah review will assist Shariah committee in forming their opinion on the status of compliance or non-compliant of the organization. It was also recommended that methodological approach in conducting the review must be observed. Regulation, training and development of knowledge and skills as well as standardization of review is required.

To deal with Shariah risk, management must be responsible in understanding the objectives, reviewing business process and activities, to ensure full Shariah compliance. This can be done through process of identifying, assessing, systematically monitoring and controlling risk (Muhammad, 2009).

Internationally, most IBs, in addition to Shariah boards, particularly those complying with the standards of Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), have established internal Shariah review structure: the Shariah review unit. These units are independent of other departments or are in integral part of the IB's audit and control department. Reviewers use all powers necessary to ascertain that all financial transactions implemented by management complied with Shariah. It is limited to complementary ex post monitoring, more focused and defined. Shariah review unit may face the same challenges as Shariah boards particularly regarding independence and competence. Ex-post monitoring of Shariah compliance is also noted as an important element along with ex-ante monitoring. (Hennie et al, 2008).

Shariah non-compliant risk is categorized under operational risk due to its nature which is similar to operational risk. It also requires the support from all business areas. The challenge is to ensure that the risk analysis is done on a rigorous manner and risk management activities themselves provide added value (Christopher, 2001). Measuring operational risk (OR) requires an appropriate mapping process of the bank's and eventually other bank's – historical losses to the relevant risk factor. This will allow bank to build adequate database, which can be used to measure OR accurately. It also requires to distinguish between an expected loss components and an unexpected loss components, whereby expected loss components should be covered by provisions, and an unexpected loss components should be covered by the bank's equity capital. The measurement should also be consistent with the criteria used by the bank for the measurement of other types of risks (Andrea et al, 2007).

Having stated the similarities, it is important that Shariah review unit be able to collate the losses data and build internal database for the bank which is useful in measuring Shariah non-compliant risk. In line with the requirement to report Shariah non-compliant incidences to BNM by IBs, the industry wide database is collected at central bank level. It will be useful that these data be made available to IBs which can be useful for measuring the Shariah non-compliant risk. This paper will be focusing on how Shariah review is conducted and how the findings of the review shall be used by IBs as tool to manage their Shariah risk effectively.

Shariah review function is undeniable an important function to IBs as this unit is responsible to ascertain the level of Shariah compliancy in all operational aspects of the IBs. However, in practice, Shariah review more often than not, operating in silo and not in synergy with the Shariah risk management team. In order to strengthen the compliance framework within the institutions, IBs should involve the Shariah more deeply in policy formation and they should monitor the implementation of policies decided by the in all their operational activities rather than only assuming them as a policing agency. This practical involvement will create onus and harmonize the working relationship (Ehsan, 2011).

This study is aiming to address this issue by investigating current market practice and putting forth suggestions for improvement of the current workflow to achieve a better Shariah risk management.

METHODOLOGY

This study will be using the approach of interview as method of collecting data for analysis. The interview was conducted with Shariah review officers in the selected IBs. As such the information obtained is a true reflection how the review process is undertaken by each organization. The significance of this study will be a contribution towards effective management of Shariah non-compliant risk and probably as a beginning towards modelling Shariah non-compliant risk in IBs.

The instrument

This study is using the exploratory method whereby, a review of related literature and survey of people who had practical experience with the problem to be studied. Structured interview were conducted with the selected respondent, executives or managers conducting the Shariah review in four selected IBs in Malaysia. Each IBs representing the category stated below:

- a) Commercial bank, operating under dual system
- b) International Islamic bank
- c) Islamic bank
- d) International commercial bank, operating under window system

The results for the interview will be analysed to answer the research problem. The reason why the approach is taken for this particular study is due to limited literature on the subject matter, limited respondent and non-availability of related statistical data. Nevertheless, this type of research will contribute ideas, hypotheses and suggestions which may be beneficial to future researches. It is hopeful that this exploratory research will be an initial step in continuous research process with an explicit purpose of formulating a problem for a more precise investigation.

Sample

Since the implementation of SGF in year 2010, IFIs are expected to comply with the recommended governance structure in year 2011. As such, it is necessary that the sample will be consisting from 4 major types of IBs in Malaysia. The targeted respondent will be the Shariah review executives or managers directly involved in the process from 4 types of banks stated above.

The interview was conducted with the selected Shariah review officers as important criteria of this study to ensure the findings will be reflecting true practitioner's point of view. The feedbacks gathered on issues and suggestions will be of valuable input to the industry nationwide which will have a direct impact on better management of Shariah non-compliant risk.

It is important to relate to the decision on the sampling size due to the practicality of survey and challenges in getting the participation from all IBs in Malaysia. This is also largely due to the limited numbers of Shariah reviewer in IBs, as such to get all response from IBs may not be easy and time consuming. According to Parten: "*An optimum sample in survey is one which fulfills the requirements of efficiency, representativeness, reliability and flexibility*".

In conclusion, sample size should be small enough to avoid unnecessary expenses and large enough to avoid intolerable sampling error. Generally people tend to think larger the size of the sample, the greater the accuracy but this may not be true in all cases, as mere largeness of size is no guarantee for representativeness.

The structured interview questions are self-developed to collect data for this study. It is divided into 3 parts. The first part of the interview question will be on the corporate/ shariah governance of the organization. A brief glimpse on the staff strength and the frequency of the Shariah review is also studied to determine how rigorous the review is conducted.

The second part of the interview will be on the process flow of how they conduct their review, who will be responsible to review and report the Shariah non-compliant incidences. It is also important to know how the loss is quantified and how the rectification plan is devised after each incidence.

The final part of the interview will be on getting the valuable feedbacks for the Shariah review officers on issues and challenges they faced. It is hopeful that their feedback will be a valuable input to the industry nationwide.

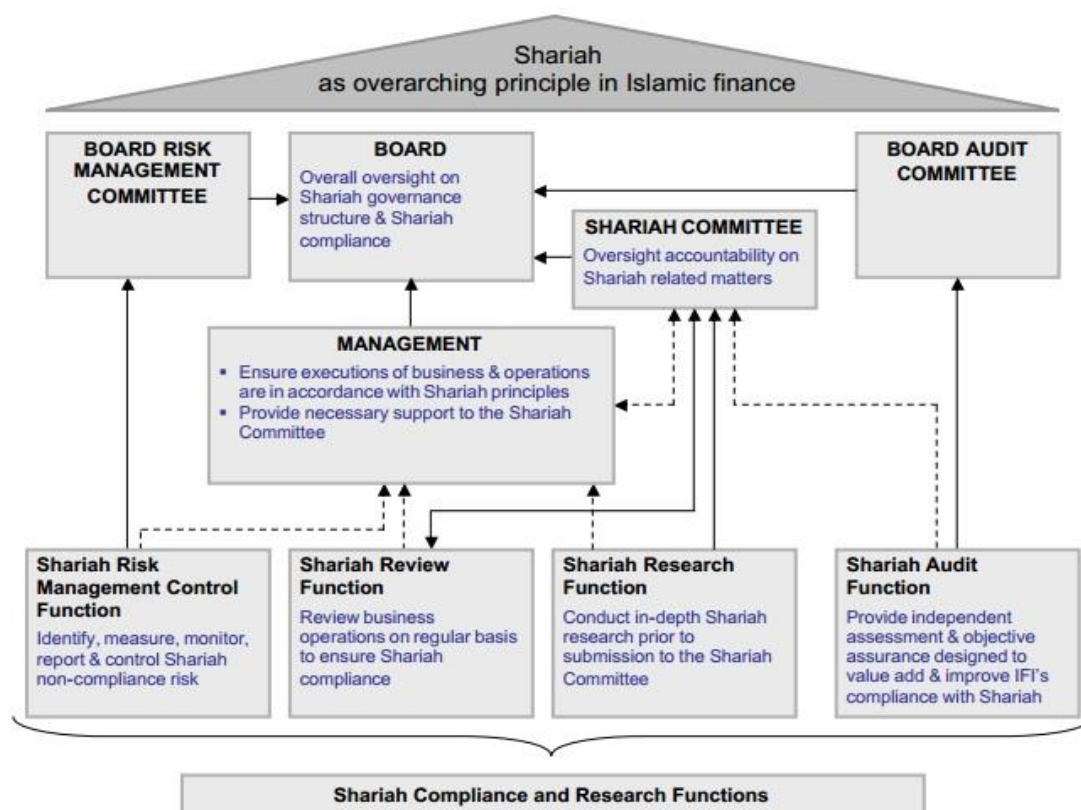
FINDINGS AND ANALYSIS

Before we analyze the result closely, the sample IBs in the study are decoded as below:-

Bank A	Commercial bank operating under dual banking system
Bank B	International bank operating under window system
Bank C	International full pledged Islamic bank
Bank D	Local full pledged Islamic bank

1. Governance

It is important to have a brief analysis on the strategy each of the chosen IBs in placing their Shariah review function under whose purview. It was interesting to note that Bank A and Bank D, their Shariah review department in under the purview of their compliance department. In the case of Bank D, Shariah review department is also under the purview of their Shariah division. As for Bank B & C, their Shariah review department are under the purview of Shariah department as expected following the suggested by BNM in SGF 2010 below:



Source: SGF, Bank Negara Malaysia (2010).

It was noted that the Shariah review department in Bank B and D is placed under the group compliance purview. Among the reason this is so, is to maintain the independence of the review.

2. Staff strength

Since the implementation of SGF 2010, among issues surrounding its application is the short supply of competent and qualified Shariah personnel. Shariah review officer requires them to be Shariah qualified individuals due to the nature or scope of work. It was noted from the survey, the Shariah review department only consist of 1- 5 officers.

3. Frequency of review

The results of the study is reflected below:

Bank /Frequency	Monthly	Quarterly	Half Yearly	Yearly
Bank A				√
Bank B	√	√	√	√
Bank C		√	√	√
Bank D	√			

It was noted from the survey, every bank varies in their strategy of Shariah reviewing. It was noted that that Bank B is having the most frequent review. From the survey, their review is depending on the annual plan and also as and when required by the business units or department.

4. Responsibility and reporting of Shariah non-compliant issues

Bank	Reviewed and reported by
Bank A	Head of department & Compliance department
Bank B	Shariah committee
Bank C	Head of department
Bank D	Head of Shariah division & Compliance department

The results of the Shariah reviews were reviewed by their respective head of department before reporting to BNM and their management committee. Each incidence were carefully reviewed and communicated in timely manner.

5. Process Flow

The main objective of this study is to investigate the process flow of Shariah review as undertaken by respective IBs. All of the banks selected in the sample have a structured review plan and specified checklist which was developed by respective business unit and reviewed by respective Shariah committee or Shariah department. The checklist will be used when he their review. It was evidenced here that IBs in Malaysia is well organized and is monitoring their compliance status in a structured manner.

Next, the study examines the frequency of loss incidences detected in the organization and also briefly on how the extent of loss is determined for each incidence.

6. Frequency of Shariah non-compliant incidences

Bank	Frequency of loss
<i>Bank A</i>	Seldom
<i>Bank B</i>	Seldom
<i>Bank C</i>	Rare
<i>Bank D</i>	Seldom

The result shows that the Shariah non-compliance incidences are seldom happening except for Bank C which was stated as a rare occasion. The reason why Shariah non-compliance incidences occurring at Bank C may be contributed by various factors such as smaller scales of business operations and less variety of products offered as compared to other IBs in the sample. It could also be due to their extensive review, auditing and Shariah risk monitoring.

7. Loss data quantification

Upon detection of a Shariah non-compliance incidence, IBs will have to immediately report to BNM with a rectification plan. In the reporting to BNM, IBs will have to determine and estimate the loss or potential losses. It is a crucial process which requires an expertise assessment from various business units such as the finance department, risk department and also by the Shariah department of the Shariah committee. In our study, the result varies from one bank to another. Please refer to the diagram below:

Bank	Quantification method	Decision maker
<i>Bank A</i>	Self-assessment	Risk management jointly with Finance department
<i>Bank B</i>	Calculation by business units	Finance department
<i>Bank C</i>	Calculation by business units	Shariah committee
<i>Bank D</i>	Self-assessment	Shariah risk management

It is interesting to note that for both Bank A and Bank D, the self-assessment method is used as a technique to quantify the loss. It relies heavily on the expert opinion of the Shariah reviewer. Having said that, both banks also refer to their respective risk management team which will re-evaluate the extent of loss.

As for Bank B, the quantification of loss is determined by the respective business unit and will then be referred to the finance department for concurrence. The extent of loss is not referred to the Shariah reviewer nor the Shariah committee.

Bank C, on the other hand, referred the Shariah committee for decision upon assessment by respective business units.

This loss data will then be communicated to BNM on a monthly basis. From this study, you may see that the collection of data comes from various sources. This will in turn determine the quality of data collection at BNM. It was noted here that there were no standard approaches used by the bank towards quantifying the loss data and largely this was determined by the governance structure.

8. Rectification plan and tracking

One of the requirement by BNM, IBs will have to also come up with rectification plan as soon as Shariahnon-compliant issue is detected. It is also paramount to investigate who determines the rectification plan and whether there is any sort of tracking done by respective IBs to ensure all incidences are rectified. The result of the study is shown in the diagram below:

Bank	Who determines rectification plan
<i>Bank A</i>	Offender
<i>Bank B</i>	Offender
<i>Bank C</i>	Shariah committee and Management Committee
<i>Bank D</i>	Shariah review

Bank	Tracking on rectification plan
<i>Bank A</i>	No
<i>Bank B</i>	No
<i>Bank C</i>	No
<i>Bank D</i>	Yes

The person who determines the rectification plan also varies from bank to bank. It was noted that Bank A and B will ensure respective business units to come up with their own rectification plan. This may be ideal because they are the owner of the product and as such they will have a better understanding of how to rectify and ensure no recurrences.

As for Bank C, the rectification plan is under the sole direction of Shariah committee jointly with Management committee. Lastly, Bank D, it is the Shariah reviewer who will determine rectification plan. It was worth also noting, only Bank D has some sort of tracking system to ensure rectification is completed.

In this view, Bank A, B and C do not track on the rectification may pose significant threat such as the incidence may not be rectified at all or recurrence of incidence in future. Then, there is a question as whether Shariah non-compliant incidence is made known to all relevant business unit as an effort to manage Shariah non-compliant risk effectively.

It is suggested that a proper tracking system be implemented on the rectification plan to ensure it is completed within the stipulated time. The results of the non compliance incidences must also be communicated through proper channel to all business units to ensure lessons are learnt and adequate control in established within the organization.

SUGESTION

1. Measuring Shariah non-compliant risk through Shariah review

Shariah non-compliant risk is categorized under operational risk due to similarities of their inherent nature. To measure or to model Shariahnon-compliant risk is requires data complied either internally or externally. All IBs are required to report Shariahnon-compliant risk incidences monthly with estimation of loss. Unfortunately this data is not made available to the industry players. Having conducted the study, it was noted that the data available from Shariah review reports were not used by the IBs in measuring, estimating, controlling and monitoring their Shariah non-compliant risk. There

were no direct linkage from Shariah review to the risk management team. Internal historical loss is one of the data required to measure operational risk (Andrea et al, 2007) among other data as per the table 1 below :

Table 2: Information sources for measurement of operational risk

Probability of event (PE)	Loss given event (LGE)
Internal audit reports	Management interviews
Internal historical event data	Internal historical data
Management reports	Historical loss data from other banks or consortium data series
Expert’s opinion (Delphi Technique)	Industry benchmark
Vendor’s estimates	External estimates (consultants, dataproviders, vendors, etc)
Budgets	
Business plans	

Source:..Risk Management and Shareholders’ Value in Banking, 2007, pg 523.

As such, given the similar nature of Shariah non-compliant risk, the same or perhaps more information is required to ensure measurement of this risk made possible. It is highly recommended that the Shariah review team work hand in hand with the risk management team in order to achieve their objective which is mitigating risk through sophisticated measurement which could contribute to better capital allocation strategies for the bank.

2. Staff competency

Shariah review officers is required to be qualified in Shariah. At the same time, they are also needed to understand the business segments in the bank in order for them to understand and evaluate better in discharging their duties. It is noted as one of the challenges in performing their duties as review officers. As such, it is also important for the Shariah review officers to be adequately trained in business lines. This would add impact to the quality of review submitted by Shariah review officers.

3. A dynamic Shariah review team

It was also noted in this study that the quantification of loss data is done either via respective units or self-assessment by the Shariah reviewer. One disadvantage if the loss data is estimated by respective units, the turnaround time to submit the result may take longer than usual. Similarly, if the quantification is done by the Shariah reviewer, it may not be as accurate although the result may be available much earlier. As such, it is recommended that there Shariah review team, may consist of not just the Shariah reviewer but may also consist of employee from Finance department and Shariah risk management team. Each team member will contribute in their line of expertise and jointly producing a much more robust estimation of loss data. This will in turn lead to a better estimation of capital allocation and calculation of Shariah risk.

CONCLUSION AND POLICY IMPLICATION

Shariah review function in IBs is definitely important and the contributor to effectively managing Shariah non-compliant risk. Since the implementation of SGF, most IBs have their own Shariah review unit which is responsible to assess the level of compliance in IBs. It can be said as 'the invaluable' assistance to Shariah committee in assessing the organization level of compliance as a whole. Nevertheless, the results from Shariah review may not be used as effectively as they should to better manage Shariah risk internally. There should also be an improvement on tracking plan to ensure the non-compliant incidences were not repeated. Although it was reported that the level of incompliance is still seldom or rare, it may be easier to develop a more comprehensive Shariah review system that will be able to easily compute the loss data and monitors rectification. The results will then be communicated to management level and implemented into a more robust Shariah risk management system. This study will not be able to address all issues surrounding the application of Shariah review in IBs but will serve as a platform for future research in this area in particular with regards to quantification of Shariah risk and also a robust Shariah review system which can be used effectively and in timely manner.

REFERENCES

- Al-Quran.
- Andrea Resti & Andrea Sironi. 2007. *Risk Management and Shareholders' Value in Banking: From Risk Measurement Module to Capital Allocation Policies*. ISBN 978-0-470-02978-7. Europe: John Wiley & Sons Ltd.
- Ahcene Lahsana. 2014. Moving the Financial Industry to the Next Level of Shariah Compliance. <http://www.inceif.org/research-bulletin/moving-financial-industry-next-level-shariah-compliance>, [24 March 2014].
- Ahcene Lahsana. 2014. *Shariah Non-compliant Risk Management and Legal Documentation in Islamic Finance*. ISBN 978-1-118-79680-1. Wiley Finance Series.
- Asyraf Wajdi Dusuki, Mohammad Mahbubi Ali & Lokmanul Hakim. 2012. A Framework for Islamic Financial Institutions to Deal with Shariah Non Compliance Transactions. *ISRA Research Paper No 42*.
- Mohd Hairul Azrin Haji Besar, Mohd Edil Abd Sukor, Nuraishah Abdul Muthalib & Alwin Yogaswara Gunawa. 2009. The Practice of Shariah Review as Undertaken by Islamic Banking Sector in Malaysia. *International Review of Research Papers* 5 (1): 294-306.
- Hameeda et al .2012. Risk Management Practices of Conventional and Islamic banks in Bahrain. *The Journal of Risk Finance* 3 (3): 215-239.
- Hennie van Greuning & Zamir Iqbal. 2008. *Risk Analysis for Islamic Banks*. Washington DC. The International Bank for Reconstruction and Development / World Bank.
- Islamic Financial Services Board. 2014. *Revised Guidance on Key Elements in the Supervisory Review Process of Institutions Offering Islamic Financial Services excluding Islamic Insurance (Takaful) Institutions and Islamic Collective Investments Schemes*.
- Malaysia. 2013. *Islamic Financial Services Act*.
- Malaysia. 2010. *The Shariah Governance Framework*.
- Mohamad bin Ibrahim. 2009. Managing Shariah Risk through Shariah Governance. *Joint Conference between ISRA, IIBI and Thomson Reuters*.
- Mushtak Parker. 2009. Islamic Banking Special Supplement: Shariah Governance A Challenge to Islamic Banking. <http://www.arabnews.com/node/328888>, [20 February 2015].

Mohamad Akram Laldin. Risk Management in Islamic Finance. <http://www.ilovetheuae.com> [20 February 2015].

MIFC. 2014. Shariah Compliance in All Matters: The Priority of a Robust Islamic Finance Ecosystem. <http://www.mifc.com/?ch=28&pg=72&ac=67&bb=uploadpdf>, [23 March 2014].

Owais et al .2012. Differences in the Risk Management Practices versus Conventional Financial Institutions in Pakistan: An Empirical Study. *The Journal of Risk Finance*. 14(2):

Rushdi Siddiqui. 2010. Upgrading to Islamic Finance 2.0: Future of Industries Lies in Move from Sharia-Compliant to Shariah Based Approach. <http://gulfnews.com/business/sectors/markets/upgrading-to-islamic-finance-2-0-1.603940>, [19 February 2015].

Roszaini Haniffa. Auditing Islamic Financial Institution. <http://www.financepractitioner.com/contentFiles/QF02/glus0fcl/1p/0/auditing-islamic-financial-institutions.pdf>, [19 February 2015].

State of Bahrain. 2008. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions. *Governance Standards for Islamic Financial Institutions No 3 (GSIFI 3)*.

Wafica Ali Ghoul. 2011. The Dilemma Facing Islamic Finance and Lessons Learned from Global Financial Crisis. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance* 7 (1): 57 – 74.

Appendix 1

Shariah review function	Shariah audit function
Regular assessment	Periodical assessment
<ul style="list-style-type: none"> a) The examination and evaluation of the IFI's level of compliance to the Shariah. b) Remedial rectification measures to resolve non-compliants. c) Control mechanism to avoid recurrences. 	<ul style="list-style-type: none"> a) To provide an independent assessment and objective assurance designed to add value b) Improve the degree of compliance in relation to the IFI's business operations, with the main objective of ensuring a sound and effective internal control system for Shariah compliance.
Shall be performed by qualified Shariah officers	Shall be performed by internal auditors, who have acquired adequate Shariah-related knowledge and training. Internal auditors may engage the expertise of the IFI's Shariah officers in performing the audit, as long as the objectivity of the audit is not compromised.
The scope shall cover the IFI's overall business operations, including the end to-end product development process, which start from product structuring to product offering.	The scope of Shariah audit shall cover all aspects of the IFI's business operations and activities, including: <ul style="list-style-type: none"> (i) audit of financial statements of the IFI¹⁴; (ii) compliance audit on organisational structure, people, process and information technology application systems; and (iii) Review of adequacy of the Shariah governance process.
The review process shall cover, but is not limited to, the following:	The process of Shariah audit shall cover, but is not limited to, the following:
(i) planning the review program which includes the objectives, scope, reporting, rectification and follow-up actions	(i) understanding the business activities of the IFI to allow for better scoping of an audit exercise, i.e. auditability and relevance of activities;

<p>followed by the execution of the program;</p> <p>(ii) documentation of the processes involved in the review;</p> <p>(iii) communicating the outcome of the review and highlighting any non-compliance to the Shariah Committee and the management; and</p> <p>(iv) Rectifying any instances of non-compliance with the Shariah to prevent such events from recurring.</p>	<p>(ii) Developing a comprehensive internal audit program or plan. It shall include objectives, scope, personnel assignment, sampling, control and duration as well as establish proper audit processes, policies and procedures of IFI's operations;</p> <p>(iii) obtaining and making reference to relevant sources, including the SAC's published rulings, the Shariah Committee's decisions, fatwas, guidelines, the Shariah audit results and the internal Shariah checklist;</p> <p>(iv) conducting Shariah audit on a periodical basis;</p> <p>(v) communicating results of any assessment or findings arising from the Shariah audit to the Board Audit Committee and the Shariah Committee;</p> <p>(vi) Providing recommendations on rectification measures taken as well as following-up on the implementation by the IFI.</p>
--	--

Source: SGF, Bank Negara Malaysia (2010).

CADANGAN MEWUJUDKAN LOGO KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN: KAJIAN USAHAWAN MUSLIM DI SELANGOR

SITI AMIRAH ABD RAHGHNI
FAEZY ADENAN
HAIRUNNIZAM WAHID
SANEP AHMAD
Fakulti Ekonomi & Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
mirahrahgni@gmail.com

ABSTRAK

Kesedaran membayar zakat korporat dalam kalangan usahawan Muslim di Selangor masih lagi rendah dan kajian mendapati sumbangan kutipan zakat korporat juga masih rendah berbanding zakat pendapatan di Selangor. Fenomena ini sebenarnya mengurangkan ruang dan potensi pengagihan zakat oleh Lembaga Zakat Selangor (LZS) yang lebih menyeluruh dan adil. Persoalannya adakah isu ini dapat diatasi oleh pihak LZS dengan memperkenalkan satu bentuk anugerah kepatuhan membayar zakat korporat dalam bentuk logo tertentu. Penganugerahan logo ini adalah sebagai satu pengiktirafan kepada organisasi yang patuh membayar zakat korporat secara konsisten dan telah menjalankan tanggungjawab sosial syarikat (CSR). Logo ini dapat membentuk satu imej korporat yang baik kepada sesebuah organisasi yang berkemungkinan menjadi satu bentuk medium pemasaran produk kepada masyarakat dan akhirnya akan mendapat keuntungan ekonomi. Justeru kajian ini bertujuan untuk mengukur kesan cadangan pengenalan logo ini terhadap kemungkinan usahawan tersebut membayar zakat. Kajian ini turut menguji beberapa pemboleh ubah lain yang mempengaruhi kepatuhan membayar zakat termasuklah faktor sikap usahawan, imej korporat, serta faktor untung ekonomi. Kajian menemu bual seramai 210 responden usahawan Muslim di daerah Klang dan Petaling, Selangor. Satu model kepatuhan pembayaran zakat korporat dibina dengan memasukkan pemboleh ubah logo kepatuhan membayar zakat. Hasil kajian mendapati kesedaran membayar zakat korporat masih lagi rendah namun sekiranya pengenalan logo kepatuhan ini diperkenalkan oleh LZS, kajian mendapati kemungkinan berlaku peningkatan dalam pembayaran zakat korporat. Kajian mendapati cadangan-cadangan mewujudkan logo ini mendapat reaksi yang positif dan mempunyai hubungan yang signifikan dengan pembentukan identiti serta imej CSR sesebuah organisasi atau syarikat. Beberapa implikasi kajian turut dibincangkan dalam kajian ini.

Kata kunci: Usahawan muslim, logo pengiktirafan membayar zakat perniagaan, CSR

PENGENALAN

Penggunaan logo bukanlah sesuatu yang asing dalam sektor perniagaan malah turut menjadi kepentingan pada sektor kerajaan sebagai tanda pemilikan atau pengiktirafan yang diperolehi atas pencapaian yang dilakukan seperti logo pengiktirafan kualiti GMP, MeSTI, HACCP, HALAL dan sebagainya. Terdapat juga pengusaha syarikat yang sanggup melaburkan wang yang banyak semata-mata untuk membentuk satu logo yang gah untuk menjadi lambang atau tanda kepada perniagaan yang dijalankan seperti logo Starbuck, Mc Donald, Proton, dan sebagainya. Justeru, tidak dinafikan lagi logo adalah lambang atau tanda yang mampu mengubah imej dan persepsi masyarakat terhadap produk, perkhidmatan atau perniagaan yang dijalankan. Secara tidak langsung, logo dilihat dapat

memberi kesan kepada gelagat pengusaha dalam membuat sebarang keputusan yang melibatkan imej korporat.

Berdasarkan istilah kamus dewan (1994), logo adalah ditakrifkan sebagai lambang khas yang membawa maksud dan digunakan oleh petubuhan, persatuan, kelab dan sebagainya¹. Menurut kamus dewan edisi empat pula, mendefinisikan logo sebagai symbol atau perkataan yang didaftar mengikut undang-undang sebagai tanda kepunyaan hak sesuatu kilang pembuatan atau perorangan². Menurut Henderson (2003), logo adalah satu stimuli visual yang memberi identiti kepada sesebuah industri dalam memperkenalkan sebuah jenama³. Logo yang memaparkan gambar, tanda atau simbol yang tertentu merupakan salah satu kedah yang digunakan untuk menyampaikan mesej tertentu melalui pengayaan bahasa dan bentuk yang mudah difahami oleh masyarakat umum melalui proses sistem tanda atau semiotik.

Sistem tanda atau semiotik ini berfungsi untuk menyampaikan mesej secara visual menerusi bentuk, tanda atau simbol yang dapat ditafsirkan dengan mudah oleh semua orang sebagai penerima mesej⁴. Bahasa komunikasi visual ini telah lama digunakan untuk membantu sesebuah industri memperkenalkan dan mempromosi industri kepada khalayak ramai. Secara tidak langsung, ini membantu usahawan melakukan strategi penjenamaan industri kearah kemajuan dan perkembangan ke peringkat globalisasi. Penggunaan logo penting dalam merangka strategi pemasaran sesebuah organisasi kerana logo dapat meningkatkan imej korporat agar kedudukan perniagaan lebih stabil dan kukuh dalam industri berbanding dengan pesaing.

Berdasarkan laporan Lembaga Zakat Selangor (LZS)⁵, hasil kutipan zakat korporat dilihat masih rendah. ini menunjukkan tahap kesedaran dan kepatuhan usahawan membayar zakat juga masih rendah walaupun majoriti usahawan yang berdaftar dalam sektor perniagaan adalah terdiri daripada usahawan muslim. Justeru, kajian yang dibuat oleh Adibah et. al menyatakan bahawa zakat korporat merupakan satu segmen pasaran yang berpotensi untuk memberi pulangan yang tinggi dalam memaksimumkan hasil kutipan zakat⁶. Oleh demikian, hal ini tidak memberi kesulitan kepada LZS untuk menarik usahawan muslim membayar zakat korporat melalui penggunaan logo pengiktirafan yang dicadangkan serta mempergiat lagi inisiatif lain yang sesuai untuk mempromosikan usaha yang telah dilakukan oleh usahawan dalam melaksanakan tuntutan berzakat.

Umumnya setiap usahawan pasti mementingkan imej perniagaan dalam memastikan keunikan dan kelangsungan perniagaan yang dijalankan. Menurut Bahtiar (2007), imej adalah hasil kumulatif daripada interaksi pengalaman lepas, pengetahuan, sikap dan perlakuan seseorang terhadap sesuatu objek⁷. Imej korporat ialah gambaran keseluruhan sesebuah organisasi yang tersimpan dalam minda pelanggan yang mana ianya terhasil daripada perasaan yang terkumpul, idea-idea, pengalaman dengan organisasi dan sikap yang disimpan dalam ingatan berubah menjadi sesuatu yang bermakna sama ada dalam bentuk positif atau negatif melalui proses penilaian. (Dowling, 1988; Fombrun, 1996; Kazoleas

¹ Muhammad Abdul Aziz Ab. Gani, Khairul Nizan Mohd Aris, & Mohd Daud Abdul Rahim . 2008. Warna-Warna Yang Paling Kerap Digunakan Pada Logo Dan Identity Syarikat Melayu

² Abdul Halim Bin Abu Bakar, Hairunnizam Wahid & Sanep Ahmad. 2014. Pembayaran Zakat Perniagaan dan Imej Korporat Usahawan Muslim: Kajian di Sepang, Selangor. Proceedings of Smeki 2014 International Conference Muamalat, Economics & Islamic Finance

³ Faridah Ibrahim, Tika Nuraeni, Fauziah Ahmad, Chang Peng Kee & Normah Mustaffa. 2012. Bahasa Komunikasi Visual dan Pengantaraan Produk: Satu Analisis Semiotik. Journal of Language Studies 12(1)

⁴ Ibid

⁵ Data Dianalisis Daripada Laporan Kutipan Dan Agihan Zakat, Lembaga Zakat Selangor (Lzs) Tahun 2014

⁶ Adibah Abdul Wahab & Joni Tamkin Borhan. 2014. Faktor Penentu Pembayaran Zakat Oleh Entiti Perniagaan Di Malaysia: Satu Tinjauan Teori. *Jurnal Syariah* 22(3): 295-322

⁷ Abdul Halim Bin Abu Bakar, Hairunnizam Wahid & Sanep Ahmad. 2014. Pembayaran Zakat Perniagaan dan Imej Korporat Usahawan Muslim: Kajian di Sepang, Selangor. Proceedings of Smeki 2014 International Conference Muamalat, Economics & Islamic Finance

et al., 2001; Hatch et al., 2003; Bravo et al., 2009)⁸. Oleh demikian, berdasarkan kajian Eman et. al, jelas menunjukkan imej korporat merupakan aset penting dalam organisasi kerana ia adalah cara sesebuah perniagaan dapat dibezakan antara pesaing dalam mengekalkan kedudukan perniagaan dalam pasaran (Fombrun and Shanley, 1990; Bravo et. al, 2009; Sarstedt et. al. 2012)⁹. Oleh demikian, imej yang diingati dan disukai ramai pasti dapat meningkatkan hasil jualan dan perkhidmatan yang ditawarkan dan seterusnya dapat meningkatkan tahap kepuasan serta kesetiaan pelanggan terhadap perniagaan yang dijalankan. Imej korporat merupakan elemen penting pada usahawan untuk membentuk satu identiti korporat yang menghubungkan satu rangkaian yang kukuh dalam pasaran global.

Justeru, sebagai langkah untuk meningkatkan kesedaran usahawan dan mengatasi isu pembayaran zakat korporat, kajian ini bertujuan untuk mengenal pasti sejauh mana faktor imej korporat, faktor logo pengiktirafan dan faktor keuntungan ekonomi dapat mempengaruhi pembayaran zakat korporat dalam kalangan usahawan muslim di daerah Klang dan Petaling di Selangor. Kajian mencadangkan bahawa logo pengiktirafan diberi kepada usahawan yang telah membayar zakat korporat secara konsisten. Namun, persoalannya, adakah pengenalan logo pengiktirafan tersebut dapat meningkatkan pembayaran zakat korporat di Selangor?

Kajian ini cuba menunjukkan bahawa faktor logo pengiktirafan merupakan faktor penting yang mempengaruhi pembayaran zakat kerana ia merupakan salah satu bentuk medium pemasaran perniagaan yang boleh meningkatkan imej korporat usahawan muslim. Hipotesis kajian ini melihat bahawa seseorang usahawan akan lebih tertarik untuk membayar zakat apabila logo yang diberi dapat meningkatkan imej korporat serta boleh memberi kesan pada untung ekonomi. Secara tidak langsung faktor logo dapat menjadi perangsang atau motivasi kepada usahawan untuk membayar zakat. Disamping itu, kajian ini turut menganalisis beberapa pembolehubah lain seperti yang telah dikaji oleh beberapa pengkaji sebelum ini seperti faktor sikap individu, faktor institusi LZS dan faktor fatwa yang boleh mempengaruhi pembayaran zakat korporat oleh usahawan muslim di Selangor.

KAJIAN LEPAS

Permasalahan berkaitan faktor yang mempengaruhi pembayaran zakat korporat sering menjadi perbincangan ahli akademik. faktor sikap, institusi zakat, dan undang-undang, merupakan antara faktor yang sering diuji dalam menilai tahap kepatuhan dan kesedaran peniaga membayar zakat korporat (Halim, Hairunnizan & Sanep (2014), Adibah & Tamkin (2014); Ram, Kamil & Zainol (2009); Rahim, Ariffin & Samad). Rata-rata pengkaji bersetuju bahawa hasil kutipan zakat perniagaan masih rendah walaupun berlaku pertambahan bilangan usahawan muslim saban tahun. Ini menunjukkan masih ramai lagi usahawan muslim yang berdaftar tidak membayar zakat perniagaan di Malaysia. Kajian yang dibuat oleh Rahim et. al¹⁰, menerangkan tahap kepatuhan individu membayar zakat korporat mengikut konsep ekonomi, fungsi utiliti mempengaruhi gelagat individu untuk

⁸ Eman Mohamed Abd-El-Salam, Ayman Yehia Shawky & Tawfik El-Nahas. 2013. The Impact of Corporate Image and Reputation on Service Quality, Customer Satisfaction and Customer Loyalty: Testing the Mediating Role. Case Analysis in an International Service Company. *The Business & Management Review* 3(2)

⁹ Eman Mohamed Abd-El-Salam, Ayman Yehia Shawky & Tawfik El-Nahas. 2013. The Impact of Corporate Image and Reputation on Service Quality, Customer Satisfaction and Customer Loyalty: Testing the Mediating Role. Case Analysis in an International Service Company. *The Business & Management Review* 3(2)

¹⁰ Mohd Rahim bin Khamis, Ariffin Md Salleh & Abd Samad Nawi. (t.th). Compliance Behavior of Business Zakat Payment in Malaysia: A Theoretical Economic Exposition. 8th International Conference on Islamic Economics and Finance

membayar zakat. Manakala, kajian yang dibuat oleh Zaharah et. al,¹¹ pula menunjukkan ramai usahawan beranggapan bahawa pengeluaran zakat perniagaan sama seperti derma atau sedekah walaupun mereka percaya pengeluaran zakat merupakan satu kefardhuan untuk melaksanakannya. Al-Mawardi (t.t) mendefinisikan, zakat sama dengan sedekah dan sebaliknya, sedekah sama dengan zakat. Pandangan ini berasaskan kepada ayat-ayat yang digunakan dalam al-quran dan hadis umumnya menggunakan perkataan sedekah bagi menyatakan maksud zakat¹². Kajian yang dibuat oleh Halizah et. al¹³, pula menerangkan gelagat kepatuhan membayar zakat korporat turut dipengaruhi oleh faktor dalaman syarikat dengan mengambil kira keputusan yang dibuat oleh pengarah urusan (BoD).

Kajian Bahtiar et. al¹⁴ pula lebih menerangkan tentang hubungan antara identiti korporat dan reputasi korporat. Hasil mendapati identiti sesebuah universiti sangat berkait rapat dengan reputasi korporat pusat pengajian tinggi di Malaysia dengan melibatkan faktor-faktor seperti komunikasi dan identiti visual, gelagat, budaya korporat dan faktor keadaan pasaran. Menurut Mustafa¹⁵, pembentukan identiti dan imej korporat yang positif penting dalam pengurusan pemasaran bagi sesebuah perniagaan. Ini kerana identiti yang terbentuk mempengaruhi hasil produktiviti sesebuah perniagaan manakala imej pula memberi gambaran menyeluruh pada kaca mata umum terhadap sesebuah perniagaan yang dijalankan. Walaupun imej dan identiti korporat dilihat mempunyai interaksi yang sama namun ianya berbeza. Imej korporat lebih kepada gambaran yang disimpan di minda masyarakat mengenai sesebuah organisasi. Manakala, identiti koporat pula merupakan cara sesebuah organisasi atau syarikat untuk mendapat tempat di mata masyarakat melalui satu identiti yang kukuh unik, dan mudah dikenali secara fizikal.¹⁶

Konsep tanggungjawab sosial korporat adalah komitmen syarikat dan organisasi korporat terhadap keperluan sosial yang meliputi hak-hak masyarakat, penjagaan alam sekitar, kebajikan para pekerja, hak-hak pengguna dan sebagainya¹⁷. Konsep tanggungjawab sosial korporat (CSR) telah lama diaplikasikan oleh sesetengah syarikat tetapi penggunaannya tidak lagi meluas. Ini kerana kebanyakan mereka beranggapan pelaksanaan konsep CSR ini membebankan dan tidak membawa keuntungan pada perniagaan. Ekoran daripada kesan globalisasi dan perkembangan ekonomi, penggunaan konsep CSR dilihat lebih relevan dan menjadi satu keperluan bagi setiap syarikat dan perniagaan untuk melaksanakannya. Disamping dapat memastikan kestabilan syarikat serta keuntungan jangka masa panjang, pelaksanaan CSR juga boleh menyumbang pada pembentukan imej dan identiti korporat yang positif dalam kalangan masyarakat. Berdasarkan kajian yang dibuat oleh

¹¹ Zaharah Salwati Baba, Hashim Jusoh, Habsah Muda & Syed Mohd Azmi Syed Ab Rahman. 2010. Tanggapan Usahawan Terhadap Zakat Perniagaan Berbanding Cukai Pendap atan Perniagaan di Terengganu. *Jurnal Islam Dan Masyarakat Kontemporari* 3: 97-113

¹² Munawwar Badruddin & Norhafizah Binti Abdul Razak. 2011. Reorientasi Tentang Zakat Perniagaan: Pengalaman Malaysia. *Media Syariah* 8(2)

¹³ Halizah Md Arif, Kasumalinda Alwi & Agoos Munalis Tahir. 2011. Factors Influence Company towards Zakat Payment: An Explanatory Studies. 2nd International Conference on Business and Economic Research (2nd ICBER 2011) Proceeding

¹⁴ Bahtiar Mohamad, Hassan Abu Bakar & Nik Adzrieman Abdul Rahman. 2007. Relationship between Corporate Identity and Corporate Reputation: A Case of a Malaysian Higher Education Sector. *Jurnal Manajemen Pemasaran* 2 (2): 81-89

¹⁵ Mustafa Karadeniz. 2009. The Importance of Creating a Successful Corporate Identity and Corporate Image for Enterprises in Marketing Management. *Journal of Naval Science And Engineering* 5(3): 1-15

¹⁶ Mustafa Karadeniz. 2009. The Importance of Creating a Successful Corporate Identity and Corporate Image for Enterprises in Marketing Management. *Journal of Naval Science And Engineering* 5(3) : 1-15

¹⁷ Norajila Binti Che Man, Joni Tamkin Borhan. 2010. Pelaksanaan Tanggungjawab Sosial Korporat: Implikasi Dan Keberkesanannya Kepada Masyarakat Implementation of Corporate Social Responsibility: Implications and Effectiveness to The Community. *Prosiding PERKEM*. 5(2) :210-218

A.B. Carroll and K.M. Shabana¹⁸, kebanyakan syarikat dan organisasi menjalankan tanggungjawab sosial adalah disebabkan oleh beberapa faktor antaranya untuk mengurangkan kos dan risiko, memperkukuhkan kesahihan dan reputasi, membentuk daya saing yang tinggi dan mewujudkan situasi menang-menang melalui penciptan nilai yang sinergi. Pelaksanaan tanggungjawab sosial adalah bergantung kepada niat dan keperluan organisasi untuk membina reputasi dan imej yang baik pada pelanggan.

Kajian Faridah et. al¹⁹ pula lebih kepada menganalisis reka bentuk visual sebuah logo industri iaitu logo Starbucks Coffee melalui penggunaan teori semiotik. Hasil kajian mendapati pemilihan logo sebuah industri mampu memberi kesan yang kuat pada pengguna disamping dapat meningkatkan imej industri melalui identiti visual yang ditonjolkan melalui penggunaan logo tersebut. Kajian yang sama yang turut dibuat oleh Fauziah et. al²⁰, berkaitan pemediaan produk dan penggunaan logo Starbucks Coffee. Hasil kajian mendapati terdapat hubungan yang linier antara logo industri dengan imej industri. Ini bermakna logo yang digunakan oleh Starbucks Coffee mampu mempengaruhi imej yang terbentuk pada khalayak dan memberi impak yang positif terhadap imej korporat yang dibawa oleh industri. Rabiatal et. al²¹, turut membuat kajian semiotik terhadap logo premis makanan McDonald untuk menilai persepsi dan pemikiran masyarakat menerusi logo yang digunakan. Hasil mendapati, logo yang digunakan mampu memberi kesan positif kepada pengguna melalui mesej yang disampaikan menerusi identiti visual dan identiti non-visual.

Penggunaan logo merupakan kaedah pemasaran yang tidak asing dalam sesebuah perniagaan untuk membentuk persepsi yang positif dalam pemikiran masyarakat sekaligus dapat meningkatkan imej korporat yang dibina. Kajian yang dibuat oleh Zalina mendapati Malaysia adalah industri pengeluaran hub halal dunia utama yang perlu mengambil langkah proaktif dari sudut perundangan dan pengeluaran piawaian yang jelas bagi mengatasi masalah berkaitan dengan pengeluaran produk halal²². Kajian yang dibuat oleh Yuhanis & Nyen Vui²³ pula mendapati logo halal turut menarik perhatian golongan bukan beragama Islam untuk mengeluarkan dan memiliki barangan yang mempunyai tanda halal. Ini menunjukkan penggunaan logo halal terhadap produk yang dikeluarkan dapat mengubah gelagat masyarakat serta memberi kesedaran pada pengguna bukan beragama Islam akan kepentingan menggunakan produk halal berbanding produk lain yang ada dalam pasaran. Penggunaan logo halal perlu dipertingkatkan serta diperbaharui untuk memastikan matlamat Malaysia sebagai hub halal dunia tercapai dan beberapa prosidur perlu dibentuk dan dipatuhi oleh semua pengeluar. Kajian ini telah dibuat oleh Nurulhuda et. al²⁴ yang mana beberapa proses yang perlu dilakukan untuk memperoleh logo halal dalam industri di Malaysia. Sebarang pelaksanaan pasti akan wujudnya isu serta cabaran yang perlu dihadapi untuk memastikan kelangsungan pelaksanaan tersebut. Oleh demikian, penggunaan logo halal juga tidak terlepas dengan isu dan cabaran yang perlu ditangani.

¹⁸ Archie B. Carroll and Kareem M. Shabana. 2007. The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews*

¹⁹ Faridah Ibrahim, Tika Nuraeni, Fauziah Ahmad, Chang Peng Kee & Normah Mustaffa. 2012. Bahasa Komunikasi Visual dan Pengantaraan Produk: Satu Analisis Semiotik. *Journal of Language Studies* 12(1)

²⁰ Fauziah Ahmad, Tika Nuraeni, Chang Peng Kee & Mohd Helmi Abdul Rahim. t.t Pemediaan Produk dan Penggunaan Logo Starbucks Coffee. *Jurnal Komunikasi* 27(1): 73-90

²¹ Rabiatal Adawiyah, Chang Peng Kee, Fauziah Ahmad & Mohd Helmi Rahim. 2013. Logo McDonald's: Meneliti Pemikiran Khalayak Melalui Analisis Semiotik. *Malaysia journal of communication*. 29(1): 199-228

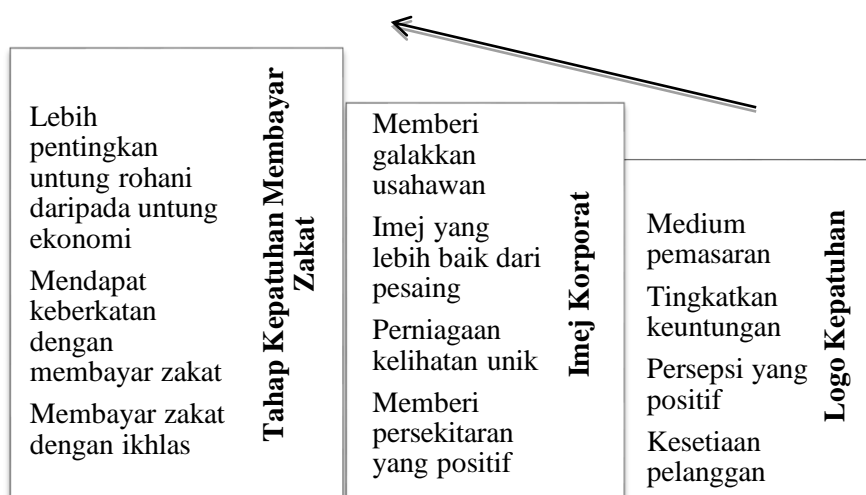
²² Zalina Zakaria. 2008. Tapping into the World Halal Market: Some Discussions on Malaysian Laws and Standards. *Jurnal Syariah*. 16: 603-616

²³ Yuhanis Abdul Aziz & Chok Nyen Vui. 2012. The Role of Halal Awareness and Halal Certification in Influencing Non-Muslims' purchase Intention. 3rd International Conference on Business and Economic.

²⁴ Nurulhuda Noordin, Nor Laila Md Noor, Mardziah Hashim, & Zainal Samicho. 2009. Value Chain of Halal Certification System: A Case Of The Malaysia Halal Industry. *European and Mediterranean Conference on Information Systems*.

Berdasarkan kajian Ahmad et. al²⁵, mendapati cabaran utama yang dihadapi adalah dari sudut perundangan dan kajian mencadangkan akta halal digunakan untuk menangani isu pengeluaran dan pengawalan logo dan sijil halal.

Berdasarkan kajian lepas menunjukkan bahawa pembayaran zakat perniagaan sesebuah organisasi adalah bergantung empat faktor utama iaitu faktor sikap, imej korporat, logo pengiktirafan dan untung ekonomi. Secara umumnya kajian ini bertujuan untuk mengkaji faktor logo pengiktirafan dan untung ekonomi sebagai faktor utama yang penting dan signifikan mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan oleh usahawan muslim di daerah Klang dan Petaling, Selangor. Analogi cadangan model kajian adalah seperti Rajah 1. Kajian ini menjangkakan kesemua faktor adalah berhubungan secara positif dengan kebarangkalian usahawan membayar zakat korporat. Kajian ini dijangka dapat membantu untuk meningkatkan tahap kecekapan dan keberkesanan LZS dalam mengenalpasti potensi pembayaran zakat korporat seterusnya merencana program yang bersesuaian kepada usahawan Muslim di Selangor. Akhirnya, kajian ini dapat meningkatkan jumlah kutipan dan agihan zakat di negeri Selangor khususnya dan negeri-negeri lain amnya.



RAJAH 1: Analogi Cadangan Model Kajian

METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini menggunakan pelbagai metodologi bagi menghasilkan keputusan yang tepat mengikut kerangka teori yang pernah dilakukan oleh beberapa pengkaji sebelum ini. Sampel kajian ini adalah terdiri daripada usahawan Islam dan syarikat Islam di daerah Klang dan daerah Petaling, Selangor. Persampelan dilakukan secara rawak dengan mengedarkan soal selidik yang mengandungi 11 soalan demografi dan 25 soalan pembolehubah yang dikaji. Responden dipilih berdasarkan daerah yang berbeza kerana mewakili perbezaan taburan demografi. Seramai 106 responden yang dipilih di daerah Petaling bagi mewakili kawasan Bandar manakala 104 responden dipilih di daerah Klang untuk mewakili kawasan luar Bandar. Usahawan dipilih sebagai responden kajian kerana usahawan adalah penggerak utama dalam membangunkan ekonomi sesebuah negara. Secara keseluruhan item-item bagi mengukur angkuh-angkuh dalam kajian ini menggunakan ukuran skala *Likert* 5 mata. Sebanyak 210 borang soal selidik diedarkan dan boleh digunakan untuk dianalisis dalam kajian ini.

²⁵ Ahmad Hidayat Buang & Zulzaidi Mahmod. 2012. Isu Dan Cabaran Badan Pensijilan Halal Di Malaysia. Jurnal Syariah 20(3): 271-288

Spesifikasi model dan kaedah analisis data

Kajian ini cuba menganggar kebarangkalian hubungan antara empat faktor utama yang dijangkakan mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan menggunakan regresi logistik. Ujian analisis faktor (EFA) perlu dilakukan bagi tujuan untuk memastikan semua faktor penyumbang kepada setiap pemboleh ubah utama mempunyai nilai varians yang tinggi untuk memastikan kesahihan dan kebolehpercayaan sesebuah pemboleh ubah yang diukur. Alat analisis yang telah digunakan ialah ujian Alpha Cronbach, ujian Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) dan ujian keseferaan Bartlett untuk menguji spesifikasi yang dikehendaki dalam sesuatu model. Akhirnya analisis korelasi dan regresi logistik akan digunakan untuk melihat apakah faktor penentu kebarangkalian yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan. Dalam membentuk model regresi, beberapa pemboleh ubah bebas yang dijangkakan berhubung dengan pemboleh ubah bersandar secara teori perlu dimasukkan.

Satu model akan dibentuk dimana pemboleh ubah bersandar dalam model berbentuk binari iaitu sama ada usahawan membayar zakat perniagaan atau tidak. Memandangkan pemboleh ubah bersandar berbentuk binari dan pada masa yang sama terdapat pemboleh ubah bebas yang digunakan berbentuk dami maka kedua-dua model ini sesuai dianggarkan dengan menggunakan model regresi logistik. Oleh itu, kajian ini akan mengaplikasikan satu model berdasarkan kajian Sanep et. al (2006)²⁶. Ini kerana model tersebut mempunyai banyak persamaan dengan kajian ini dalam menganggarkan beberapa pemboleh ubah bersandar yang berbentuk binari dan terdapat beberapa pemboleh ubah bersandar yang berbentuk dami.

Oleh itu model yang dianggarkan secara umumnya dalam kajian ini adalah seperti berikut:

$$P_i = E(Y = 1/X) = 1 / (1 + e^{-z}) \quad (1)$$

Dimana: P_i adalah kepatuhan usahawan membayar zakat perniagaan atau tidak; $Y = 1$ adalah usahawan yang membayar zakat perniagaan dan $Y = 0$ bagi usahawan yang tidak membayar zakat perniagaan. Justeru berdasarkan persamaan (1), kajian ini akan menguji beberapa pemboleh ubah yang dijangkakan mempengaruhi kepatuhan membayar zakat perniagaan (P_i) iaitu:

$$Z_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_n X_n \quad (2)$$

Dimana Z_i adalah satu fungsi $f(X)$ dengan X adalah pemboleh ubah bebas yang dijangkakan iaitu jantina, umur pengusaha, tahap pendidikan pengusaha, untung bersih tahunan, kategori perniagaan, sikap dan kefahaman pengusaha terhadap zakat, imej korporat, logo pengiktirafan dan untung ekonomi. Kesemua pemboleh ubah tersebut dikaji merujuk kepada beberapa kajian²⁷ yang telah dilakukan sebelum ini. Menggunakan asas model yang sama, kesemua pemboleh ubah akan diuji mengikut kawasan kajian iaitu daerah Klang, daerah Petaling dan daerah Klang dan Petaling. Kesemua pemboleh ubah dalam persamaan (2) akan diuji untuk menentukan manakah pemboleh ubah yang signifikan mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan oleh usahawan.

Berdasarkan Jadual 1, majoriti responden terdiri daripada usahawan lelaki (57.1%), berumur antara 41-50 tahun (35.9%), berkelulusan diploma (76%), menjalankan perniagaan tunggal atau enterprise (40.3%), berkeuntungan bersih setahun antara RM1,000 hingga RM49,999 (32.6%),

²⁶ Sanep Ahmad, Hairunnizam Wahid & Adnan Mohamad (2006). Penswastaaan Institusi Zakat dan Kesannya Terhadap Pembayaran Secara Formal di Malaysia. *International Journal of Management Studies* **13** (2), 175-196.

²⁷ Hairunnizam Wahid dan Sanep Ahmad (2014). Faktor mempengaruhi tahap keyakinan agihan zakat: Kajian terhadap masyarakat Islam di Selangor. *Jurnal Ekonomi Malaysia*. 48(2). 41-50

menjalankan perniagaan di dalam tempoh 1 hingga 5 tahun (38.6%) dan akhirnya ramai antara responden yang dikaji menjalankan jenis perniagaan berkaitan jualan/ pemasaran/ perdagangan produk (48.1%).

Jadual 1: Demografi Usahawan/ Syarikat

Item	Kekerapan	Peratusan
Status Bayaran Zakat		
Pernah	109	51.9
Tidak Pernah	101	48.1
Kategori Perniagaan:		
Tunggal/ Enterprise	129	61.4
Perkongsian	40	19.0
Sendirian Berhad/ Berhad	33	15.7
Firma profesional	2	1.0
Lain-lain	6	2.9
Keuntungan Bersih		
Setahun:		
kurang RM1000	18	8.6
RM1,001 - RM49,999	120	57.1
RM50,000 - RM99,999	36	17.1
RM100,000 - RM149,999	16	7.6
RM150,000 - RM199,999	7	3.3
RM200,000 - RM249,999	4	1.9
RM250,000 – ke atas	9	4.3
Tempoh Perniagaan:		
Kurang 1 Tahun	43	20.5
1 tahun – 5 tahun	81	38.6
6 tahun – 10 tahun	46	21.9
11 tahun – 15 tahun	17	8.1
16 tahun – 20 tahun	12	5.7
21 tahun – 25 tahun	5	2.4
26 tahun – 30 tahun	1	0.5
31 tahun – ke atas	5	2.4
Jenis Perniagaan:		
Jualan/ Pemasaran/ Perdagangan	101	48.1
Perkhidmatan	52	24.8
Perkilangan/ Kejuruteraan	2	1.0
Pertanian/ Perladangan	14	6.7
Penternakan	2	1.0
Perniagaan Pelbagai/ Campuran	29	13.8
Kewangan	1	0.5
Lain-Lain	9	4.3

HASIL KAJIAN

Berdasarkan Jadual 2, majoriti usahawan pernah menunaikan zakat perniagaan iaitu sebanyak 51.9 peratus dan hanya 48.1 peratus sahaja yang tidak membayar zakat perniagaan. Ini menggambarkan bahawa, kesedaran untuk membayar zakat perniagaan telah/mulai wujud dalam diri usahawan khusus di daerah Klang dan Petaling walaupun tidak secara optimum. Namun, walaupun ramai usahawan yang membayar zakat, LZS masih perlu mengambil langkah untuk memantapkan lagi hasil kutipan zakat perniagaan sejajar dengan pertambahan bilangan asnaf yang perlu dibantu oleh LZS. Selain itu, LZS perlu mencari inisiatif baru untuk menarik minat usahawan muslim membayar zakat perniagaan sesuai dengan kehendak dan arus perdana masa kini. Antaranya melalui penyediaan pelbagai kemudahan dan prasarana di kawasan-kawasan yang berpotensi, mempergiatkan aktiviti pengiklankan serta mempromosi khidmat perundingan dan taksiran, menggunakan masjid sebagai pusat kegiatan zakat dan menjalinkan hubungan erat dengan pihak pimpinan setempat. Institusi Zakat perlu memiliki dana yang cukup melalui peluasan ruang kewajipan berzakat dengan mengutip zakat daripada harta yang zahir mahupun batin²⁸.

Jadual 2: Status Pembayaran Zakat

Item	Kekerapan	Peratusan
Pernah	109	51.9
Tidak Pernah	101	48.1

Justeru untuk meningkatkan kesedaran membayar zakat perniagaan, beberapa faktor penyumbang telah dibentukkan menggunakan analisis faktor (EFA) kepada setiap pemboleh ubah utama iaitu faktor sikap, faktor imej korporat, faktor logo pengiktirafan, dan akhirnya faktor untung ekonomi. Kesemua empat faktor ini mempunyai beberapa item yang dijelaskan oleh beberapa pemboleh ubah berkenaan secara terperinci. Ini dapat dilihat di Jadual 3. Kajian ini menganalisis faktor-faktor yang dikaji beserta item yang terlibat untuk melihat manakah antara item-item berkenaan mempengaruhi setiap pemboleh ubah yang dikaji dengan melihat kepada nilai faktor muatan dan komunaliti setiap item. Perlu dinyatakan juga adalah penting untuk mengesahkan kesesuaian item tersebut dalam kelompok faktor yang dikaji. Nilai muatan dan komunaliti yang tertinggi menunjukkan sumbangan yang terbesar terhadap pemboleh ubah yang dikaji. Kajian mendapati kesemua nilai muatan, nilai alpha Cronbach, ujian KMO, dan ujian keseferaan Bartlett memenuhi spesifikasi yang dikehendaki dalam sesuatu model. Kajian ini seterusnya akan melakukan analisis korelasi sebelum membina sesuatu model regresi. Kajian mendapati kesemua pemboleh ubah adalah berhubungan secara signifikan pada aras keertian 5 peratus dan mempunyai nilai koefisien positif antara kelima-lima kelompok faktor atau pemboleh ubah (lihat Jadual 4). Oleh itu, langkah seterusnya, kajian ini menyarankan agar model ini boleh dianalisis menggunakan analisis regresi

Jadual 3: Hasil Ujian Daripada Analisis Faktor

²⁸ Yusuf Qaradhawi (2001). *Institusi Zakat Masa Kini, Bagaimana Menjayakannya*. Kajang:Pusat Zakat Selangor

Nota: Min berdasarkan nilai skala likert; nilai 1=sangat tidak setuju hingga nilai 5=sangat setuju

*Bartlett's Test of Sphericity: signifikan pada aras keertian 1%

Kelompok Faktor	Muatan Faktor	Min	Alpha Cronbach	Kaiser Meyer-Olkin	Varians Keseluruhan (%)
Sikap					
1. Berazam menunaikan zakat	0.814	4.65	0.825	0.764*	65.950
2. Mesti membersihkan harta dengan berakat	0.855	4.69			
3. Yakin dengan berzakat harta akan bertambah	0.826	4.63			
Imej Korporat					
1. Menampakkan perbezaan dengan pesaing	0.805	4.39	0.807	0.765*	63.534
2. Meningkatkan keyakinan dan kesetiaan pelanggan	0.835	4.38			
3. Diri/syarikat lebih yakin, bermotivasi dan bersemangat	0.820	4.26			
Logo Pengiktirafan					
1. Imej lebih baik daripada pesaing	0.912	4.31	0.929	0.854*	82.513
2. Perniagaan kelihatan unik dan mudah dikenali pelanggan	0.914	4.31			
3. Lebih yakin dan positif dengan imej yang dibawa	0.907	4.36			
Untung Ekonomi					
1. Logo menjadi medium pemasaran perniagaan	0.909	4.26	0.931	0.836*	83.089
2. Logo meningkatkan hasil keuntungan	0.908	4.30			
3. Pelanggan lebih yakin berurus	0.922	4.30			

Jadual 4: Korelasi Antara Kelompok Faktor

Kelompok	Sikap	Imej Korporat	Logo Pengiktirafan	Untung Ekonomi
Sikap	1			
Imej Korporat	.250*	1		
Logo Pengiktirafan	.030	.397*	1	
Untung Ekonomi	.038	.390*	.815*	1

Nota: kesemua pembolehubah adalah signifikan pada aras keertian 5%

Jadual 5 menunjukkan klasifikasi model yang menunjukkan kesahan respon daripada usahawan yang dikaji. Secara keseluruhannya lebih 67.2 peratus disahkan jawapan usahawan adalah benar daripada model yang dikaji. Ini menunjukkan jawapan yang diberikan adalah disahkan benar dan amat sesuai untuk dianalisis.

Jadual 5: Klasifikasi Regresi Logistik

Diramalkan

Pemerhatian	Bayar	Zakat Tidak	Bayar	Zakat
Bayar Zakat	80	28		
Tidak Bayar zakat	39	57		

Nota: Nilai batasan adalah 0.500

Peratusan Betul: bayar zakat = 74.1%; tidak bayar zakat = 59.4%; keseluruhan = 67.2%

Berdasarkan Jadual 6, tiga model telah dibentuk menggunakan analisis regresi logistik. Jika dilihat kepada model yang mewakili kawasan Klang, hanya dua pemboleh ubah yang signifikan iaitu untung bersih pengusaha dan sikap pengusaha dimana kedua-dua pemboleh ubah berhubung secara positif dan signifikan pada aras keertian 10 peratus. Ujian padanan model menggunakan kaedah hosmer and lemeshow mencatatkan nilai chi-square sebanyak 6.576 (sig= 0.583) dengan 8 darjah kebebasan. Ini menunjukkan model mempunyai padanan yang baik dengan data. Namun begitu nilai R^2 pula yang menunjukkan variasi kesemua pemboleh ubah kepada model dalam lingkungan sekitar 25.0 peratus hingga 33.3 peratus berasaskan Cox and Snell R^2 dan Nagelkerke R^2 . Model II pula hasil regrasi mewakili kawasan kajian di Petaling menunjukkan terdapat tiga pemboleh ubah yang signifikan pada aras keertian 10 peratus. Ketiga-tiga pemboleh ubah umur, sikap pengusaha dan logo pengiktirafan menunjukkan mempunyai hubungan yang positif dalam kajian ini. Namun begitu, ujian padanan model menggunakan kaedah hosmer and lemeshow mencatatkan nilai chi-square sebanyak 9.775 (sig= 0.281) dengan 8 darjah kebebasan. Nilai R^2 menunjukkan variasi kesemua pemboleh ubah kepada model dalam lingkungan sekitar 24.3 peratus hingga 32.4 peratus berasaskan Cox and Snell R^2 dan Nagelkerke R^2 . Manakala, model III pula mewakili keseluruhan daerah dan dilihat terdapat empat pemboleh ubah yang signifikan iaitu pemboleh ubah umur, kategori perniagaan, untung bersih tahunan dan sikap pengusaha. Kesemua pemboleh ubah adalah signifikan dan berhubung secara positif pada aras keertian 10 peratus. Mempunyai nilai padanan model melalui ujian hosmer and lemeshow dengan nilai chi-square 4.031 (sig= 0.854) dengan 8 darjah kebebasan. Nilai R^2 menunjukkan variasi kesemua pemboleh ubah kepada model dalam lingkungan sekitar 22.9 peratus hingga 30.5 peratus berasaskan Cox and Snell R^2 dan Nagelkerke R^2 .

Hasil kajian ini jelas menunjukkan beberapa pemboleh ubah yang signifikan dan perlu diberi perhatian berdasarkan pemerhatian terhadap kesemua model ini. (1) Faktor umur iaitu kebarangkalian usahawan yang membayar zakat korporat adalah mereka yang lebih berumur berbanding dengan usahawan muda. (2) Faktor kategori perniagaan yang mana menunjukkan nilai yang positif dan signifikan terhadap kajian. Ini menunjukkan kategori perniagaan jenis syarikat lebih peka dalam urusan membayar zakat korporat. (3) Selain itu, faktor untung bersih tahunan juga dilihat mempunyai hubungan yang positif dan signifikan pada aras keertian 10 peratus yang mana kebarangkalian pembayaran zakat dibuat oleh syarikat yang mempunyai untung bersih tahunan yang tinggi. (4) Faktor sikap juga mempunyai nilai yang signifikan dan positif dalam kajian ini. Ini menunjukkan faktor sikap boleh mempengaruhi gelagat usahawan untuk membayar zakat korporat secara konsisten. Sikap yang positif akan memberi kesan yang positif pada usahawan dalam membayar zakat dan sebaliknya. (5) Logo pengiktirafan menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan pada aras keertian 10 peratus. Ini jelas menyokong hipotesis kajian iaitu faktor logo pengiktirafan adalah signifikan mempengaruhi kebarangkalian usahawan muslim membayar zakat korporat. Hasil kajian ini menyokong hipotesis dan kajian lepas²⁹ bahawa ia merupakan pemboleh ubah yang signifikan namun tidak menyokong hipotesis dimana ia sepatutnya berhubung secara positif dengan kebarangkalian membayar zakat perniagaan.

²⁹ Abdul Halim Bin Abu Bakar, Hairunnizam Wahid & Sanep Ahmad. 2014. Pembayaran Zakat Perniagaan dan Imej Korporat Usahawan Muslim: Kajian di Sepang, Selangor.

Jadual 6: Hasil Regresi

Pembolehubah	Nilai Koefisien Klang	Nilai Koefisien Petaling Jaya	Nilai Koefisien Keseluruhan
Konstan	-17.451* (5.401)	-15.546* (4.397)	-14.366* (2.824)
Jantina (1)	0.697 (0.571)	0.001 (0.505)	0.335 (0.352)
Umur	0.042 (0.037)	0.090* (0.034)	0.063* (0.022)
Tahap Pendidikan	-0.066 (0.187)	-0.155 (0.149)	-0.088 (0.109)
Kategori Perniagaan	1.208 (0.964)	0.907 (0.645)	0.873* (0.495)
Untung Bersih Tahunan	0.402* (0.216)	0.342 (0.246)	0.353* (0.157)
Sikap	1.754* (0.668)	1.792* (0.712)	1.644* (0.445)
Imej Korporat	0.616 (0.609)	0.090 (0.431)	0.175 (0.331)
Logo pengiktirafan	0.879 (0.910)	1.265* (0.760)	0.863 (0.528)
Untung Ekonomi	0.012 (0.806)	-0.495 (0.693)	-0.187 (0.491)
Hosmer and Lemeshow Test (χ^2)	6.576 ^{ns}	9.775 ^{ns}	4.031 ^{ns}
Cox & Snell R ²	0.250	0.243	0.229
Nagelkerke R ²	0.333	0.324	0.305

Nota: () ralat piawai

(1) dami lelaki

Model regresi logistik. Pemboleh ubah bersandar : Bayaran zakat perniagaan (1)

^{ns} tidak signifikan

* Signifikan pada aras keertian 10%

PERBINCANGAN DAN IMPLIKASI DASAR

Pembayaran zakat oleh usahawan dilihat mempunyai perkaitan yang kuat dengan pemberian logo pengiktirafan untuk meningkatkan imej korporat dalam kalangan masyarakat setempat. Hasil kajian menunjukkan majoriti responden bersetuju dan mahukan logo pengiktirafan sebagai medium untuk meningkatkan imej korporat sekaligus menjadi alat penggalak kepada usahawan untuk membayar zakat. Logo tersebut dilihat boleh mempengaruhi imej usahawan sekaligus memberi persepsi positif yang akan membawa kepada perubahan sikap yang positif pada usahawan dalam membuat keputusan untuk membayar zakat. Menurut Ram et. al³⁰, sikap merupakan faktor yang berpengaruh terhadap tingkah laku seseorang yakni sikap positif akan mempengaruhi tingkah laku yang positif. Tambahan logo juga mampu menyampaikan sesuatu mesej kepada pengguna sekaligus meletakkan persepsi yang

³⁰ Ram Al Jaffri Saad, Kamil Md. Idris & Zainol Bidin. 2009. Peraturan Pembayaran Zakat Kepada Institusi Zakat: Sikap Peniaga dan Kesannya Terhadap Gelagat Pembayaran Zakat Perniagaan. *Jurnal Syariah* 17(3): 607-630

baik terhadap imej yang ditonjolkan oleh usahawan. Kenyataan ini disokong oleh Faridah et. al³¹ yang mana logo adalah satu stimuli visual yang dapat memberi impak positif mengenai imej industri sekaligus memberi kesan yang kuat pada pengguna. Ini kerana, logo bukan sahaja satu bentuk tanda atau simbol malah logo juga berpotensi untuk menyampaikan mesej dengan lebih cepat dan mudah difahami.

Logo pengiktirafan ini adalah salah satu bentuk tanda atau simbol yang mengiktiraf usaha usahawan muslim yang telah membayar zakat korporat secara konsisten. Logo tersebut mempunyai reka bentuk yang menarik yang setanding dengan logo pengiktirafan yang lain dan sesuai untuk digunakan semua jenis premis perniagaan sama ada jenis milikan tunggal atau syarikat. Logo pengiktirafan merupakan dokumen yang dikeluarkan oleh pihak yang berautoriti seperti pejabat agama Islam negeri untuk mengesahkan pengeluaran logo pengiktirafan kepada usahawan yang layak mengikut syarat kelayakan yang telah ditetapkan. Tambahan, pengeluaran logo ini diiktiraf oleh jabatan agama serta badan kerajaan bagi memastikan tujuan asal pengeluaran logo dapat dicapai iaitu untuk memberi pengiktirafan kepada usahawan atas usaha mereka yang telah membayar zakat korporat secara konsisten. Secara tidak langsung, ini memberi keyakinan kepada masyarakat bahawa syarikat tersebut telah menjalankan tanggungjawab kepada agama melalui pembayaran zakat korporat sekaligus mencerminkan sikap pengusaha sebagai usahawan yang bertanggungjawab terhadap kebajikan sosial masyarakat menerusi program Tanggungjawab Sosial Syarikat (CSR). Berdasarkan kajian yang dibuat oleh Halim³², kajian mencadangkan bahawa LZS perlu mempromosikan pembayaran zakat korporat yang dilakukan oleh usahawan sebagai salah satu program tanggungjawab sosial Islamik iaitu *Company Zakat Responsibility Programme (CZRP)*. Ini secara tidak langsung mampu menggalakkan usahawan untuk membayar zakat korporat secara berterusan sekaligus meningkatkan imej korporat syarikat kearah yang lebih baik dalam kalangan masyarakat. Pemberian logo pengiktirafan ini juga berfungsi sebagai alat yang mempunyai nilai komersial perdagangan iaitu *marketing tools* untuk meraih minat pengguna sekaligus dapat meningkatkan untung ekonomi.

Umumnya, sebagai langkah membentuk logo pengiktirafan tersebut, adalah dicadangkan bahawa LZS perlu mewujudkan satu badan khas di bawah seliaan penyelidikan dan pembangunan (R&D) untuk melakukan proses pengeluaran logo pengiktirafan tersebut. Badan ini bertanggungjawab untuk memantau bagi meluluskan pemberian logo pengiktirafan kepada usahawan yang layak dan memenuhi syarat sahaja³³. Pelantikan badan penyelidikan khas tersebut bertujuan sebagai langkah bagi memastikan kualiti logo yang dikeluarkan setanding dengan logo pengiktirafan antarabangsa yang mempunyai standart dan imej yang tersendiri. Tambahan, pengeluaran logo ini memerlukan penelitian serta proses yang ketat agar penghasilan logo tersebut tidak dapat dikeluarkan sewenangnyanya untuk diberikan kepada usahawan. Justeru, pihak yang memohon terutama pengusaha atau pemilik syarikat dikehendaki untuk mematuhi piawaian dan arahan yang ditetapkan baik dari segi perundangan mahupun manual dalam pemprosesan pengeluaran logo pengiktirafan tersebut sepertimana permohonan logo pengiktirafan yang lain³⁴. Antara syarat yang perlu dipenuhi oleh pemohon ialah:

1. Perniagaan yang dijalankan hendaklah premis yang berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).

³¹ Faridah Ibrahim, Tika Nuraeni, Fauziah Ahmad, Chang Peng Kee, & Normah Mustaffa. 2012. Bahasa Komunikasi Visual Dan Pengantaraan Produk: Satu Analisis Semiotik

³² Abdul Halim Bin Abu Bakar, Hairunnizam Wahid & Sanep Ahmad. 2014. Pembayaran Zakat Perniagaan dan Imej Korporat Usahawan Muslim: Kajian di Sepang, Selangor.

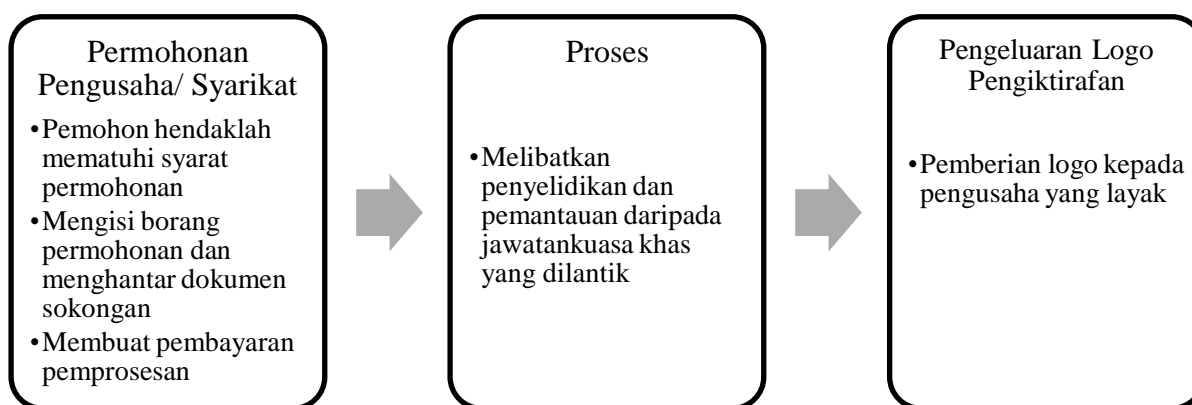
³³ Nurulhuda Noordin, Nor Laila Md Noor, Mardziah Hashim, & Zainal Samicho. 2009. Value Chain of Halal Certification System: A Case Of The Malaysia Halal Industry. European and Mediterranean Conference on Information Systems.

³⁴ Ibid

2. Mempunyai lesen perniagaan daripada Pihak Berkuasa Tempatan (PBT) / surat akuan dari agensi kerajaan.
3. Premis adalah beroperasi sepenuhnya sebelum permohonan dibuat
4. Pengusaha atau pemilik syarikat hendaklah membayar zakat korporat secara konsisten selama 3 tahun.

Pengeluaran logo pengiktirafan adalah tertakluk kepada piawaian dan proses yang telah ditetapkan oleh LZS. Antara proses pengeluaran logo pengiktirafan tersebut adalah seperti dalam Rajah 2. Pemohon hendaklah memenuhi syarat yang telah ditetapkan dan mengisi borang yang disediakan di Lembaga Zakat Selangor. Setelah semakan dibuat oleh jawatankuasa khas akan kelayakan pemohon, yuran pemprosesan logo pengiktirafan serta pembaharuan logo dikenakan bagi setiap 5 tahun sekali. Pengeluaran logo akan dilakukan untuk diberi kepada pengusaha yang layak dan memenuhi syarat sahaja. Pemantauan akan dilakukan oleh LZS secara berkala untuk mendapat maklum balas daripada pengusaha akan pelaksanaan logo tersebut. Ini secara tidak langsung menarik minat usahawan kerana logo pengiktirafan tersebut adalah satu bentuk pengiktirafan tunggal yang diberikan oleh Lembaga Zakat Selangor kepada usahawan setanding dengan sijil pengiktirafan industri yang lain. Oleh demikian, tidak dinafikan lagi bahawa logo tersebut berkait rapat dengan pembentukan imej korporat usahawan sebagai usahawan berzakat dalam kalangan masyarakat setempat.

RAJAH 2: Carta Aliran Proses Logo Pengiktirafan



KESIMPULAN

Berdasarkan kajian yang dibuat apa yang dapat disimpulkan adalah logo pengiktirafan merupakan satu bentuk alat penggalak kepada usahawan untuk membayar zakat korporat disamping meningkatkan imej korporat usahawan itu sendiri. Kesemua faktor yang dikaji menunjukkan ia amat penting dalam mempengaruhi gelagat usahawan muslim dalam pembayaran zakat korporat di daerah Klang dan Petaling, Selangor. Ringkasnya, faktor sikap merupakan faktor terpenting dalam mempengaruhi usahawan membuat keputusan untuk membayar zakat korporat. Kategori perniagaan jenis syarikat dilihat lebih dominan untuk memiliki logo pengiktirafan kerana imej korporat yang dibina adalah lebih kukuh setanding dengan entiti perniagaan yang dibawa. Logo pengiktirafan merupakan satu bentuk tanda atau simbol penghargaan yang diberikan oleh LZS kepada usahawan bagi mengiktiraf usaha mereka yang membayar zakat korporat secara konsisten. Secara tidak langsung penerimaan ini dapat menggalakkan usahawan muslim lain untuk memiliki logo pengiktirafan ini juga. Walaupun urusan berzakat ini adalah bertujuan kerana Allah, namun

pengiktirafan dalam bentuk pemberian logo ini dilihat tidak bercanggah dalam Islam kerana tujuan asal adalah untuk menarik minat dan kesedaran usahawan untuk membayar zakat korporat. Berdawah menerusi pemberian logo dilihat lebih relevan dalam dunia perdagangan kini kerana ia dapat menonjolkan imej korporat yang dibawa kepada masyarakat sekaligus menggalakkan usahawan muslim membayar zakat korporat. Tambahan, pihak LZS dan kerajaan hendaklah memainkan peranan dengan lebih jitu dalam memberi kepercayaan kepada masyarakat akan ketelusan pengurusan dan pentadbiran institusi zakat agar tidak berlaku lagi isu bocoran kutipan dan hasil zakat yang sering dibincangkan. Menyediakan lebih banyak insentif kepada usahawan muslim yang membayar zakat adalah digalakkan. Akhirnya, tidak keterlaluan jika penunaian zakat digariskan sebagai satu matlamat dan tanda aras seseorang usahawan muslim untuk berjaya.

RUJUKAN

- Abdul Halim Bin Abu Bakar, Hairunnizam Wahid & Sanep Ahmad. 2014. Pembayaran Zakat Perniagaan dan Imej Korporat Usahawan Muslim: Kajian di Sepang, Selangor. Proceedings of Smeki 2014 International Conference Muamalat, Economics & Islamic Finance
- Adibah Abdul Wahab & Joni Tamkin Borhan. 2014. Faktor Penentu Pembayaran Zakat Oleh Entiti Perniagaan Di Malaysia: Satu Tinjauan Teori. *Jurnal Syariah* 22(3), 295-322
- Ahmad Hidayat Buang & Zulzaidi Mahmod. 2012. Isu Dan Cabaran Badan Pensijilan Halal Di Malaysia. *Jurnal Syariah* 20(3), 271-288
- Archie B. Carroll and Kareem M. Shabana. 2007. The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews*
- Bahtiar Mohamad, Hassan Abu Bakar & Nik Adzrieman Abdul Rahman. 2007. Relationship between Corporate Identity and Corporate Reputation: A Case of a Malaysian Higher Education Sector. *Jurnal Manajemen Pemasaran* 2 (2), 81-89
- Data Dianalisis Daripada Laporan Kutipan Dan Agihan Zakat, Lembaga Zakat Selangor (LZS). 2014. Diambil pada 25 Mei 2015 daripada http://www.e-zakat.com.my/borangpdf/Info_Zakat_12014.pdf
- Eman Mohamed Abd-El-Salam, Ayman Yehia Shawky & Tawfik El-Nahas. 2013. The Impact of Corporate Image and Reputation on Service Quality, Customer Satisfaction and Customer Loyalty: Testing the Mediating Role. Case Analysis in an International Service Company. *The Business & Management Review* 3(2)
- Fauziah Ahmad, Tika Nuraeni, Chang Peng Kee & Mohd Helmi Abdul Rahim. t.t Pemediaan Produk dan Penggunaan Logo Starbucks Coffee. *Jurnal Komunikasi* 27(1), 73-90
- Hairunnizam Wahid dan Sanep Ahmad (2014). Faktor mepengaruhi tahap keyakinan agihan zakat: Kajian terhadap masyarakat Islam di Selangor. *Jurnal Ekonomi Malaysia*. 48(2), 41-50
- Halizah Md Arif, Kasumalinda Alwi & Agoos Munalis Tahir. 2011. Factors Influence Company towards Zakat Payment: An Explanatory Studies. 2nd International Conference on Business and Economic Research (2nd ICBER 2011) Proceeding
- Mohd Rahim bin Khamis, Ariffin Md Salleh & Abd Samad Nawi. (t.th). Compliance Behavior of Business
- Muhammad Abdul Aziz Ab. Gani, Khairul Nizan Mohd Aris, & Mohd Daud Abdul Rahim . 2008. Warna-Warna Yang Paling Kerap Digunakan Pada Logo dan Identiti Syarikat Melayu
- Munawwar Badruddin & Norhafizah Binti Abdul Razak. 2011. Reorientasi Tentang Zakat Perniagaan: Pengalaman Malaysia. *Media Syariah* 8(2)

- Mustafa Karadeniz. 2009. The Importance of Creating a Successful Corporate Identity and Corporate Image for Enterprises in Marketing Management. *Journal of Naval Science and Engineering* 5(3), 1-15
- Norajila Binti Che Man, Joni Tamkin Borhan. 2010. Pelaksanaan Tanggungjawab Sosial Korporat: Implikasi Dan Keberkesanannya Kepada Masyarakat Implementation of Corporate Social Responsibility: Implications and Effectiveness to The Community. *Prosiding PERKEM*. 5(2), 210-218
- Nurulhuda Noordin, Nor Laila Md Noor, Mardziah Hashim, & Zainal Samicho. 2009. Value Chain of Halal Certification System: A Case Of The Malaysia Halal Industry. *European and Mediterranean Conference on Information Systems*.
- Rabiatul Adawiyah, Chang Peng Kee, Fauziah Ahmad & Mohd Helmi Rahim. 2013. Logo McDonald's: Meneliti Pemikiran Khalayak Melalui Analisis Semiotik. *Malaysia Journal of Communication*. 29(1), 199-228
- Ram Al Jaffri Saad, Kamil Md. Idris & Zainol Bidin. 2009. Peraturan Pembayaran Zakat Kepada Institusi Zakat: Sikap Peniaga dan Kesannya Terhadap Gelagat Pembayaran Zakat Perniagaan. *Jurnal Syariah* 17(3), 607-630
- Sanep Ahmad, Hairunnizam Wahid & Adnan Mohamad (2006). Penswastaan Institusi Zakat dan Kesannya Terhadap Pembayaran Secara Formal di Malaysia. *International Journal of Management Studies* 13 (2), 175-196.
- Yuhanis Abdul Aziz & Chok Nyen Vui. 2012. The Role of Halal Awareness and Halal Certification in Influencing Non-Muslims' purchase Intention. 3rd International Conference on Business and Economic.
- Yusuf Qaradhawi (2001). *Institusi Zakat Masa Kini, Bagaimana Menjayakannya*. Kajang: Pusat Zakat Selangor
- Zaharah Salwati Baba, Hashim Jusoh, Habsah Muda & Syed Mohd Azmi Syed Ab Rahman. 2010. Tanggapan Usahawan Terhadap Zakat Perniagaan Berbanding Cukai Pendapat Perniagaan di Terengganu. *Jurnal Islam Dan Masyarakat Kontemporari* 3, 97-113
- Zakat Payment in Malaysia: A Theoretical Economic Exposition. 8th International Conference on Islamic Economics and Finance
- Zalina Zakaria. 2008. Tapping into the World Halal Market: Some Discussions on Malaysian Laws and Standards. *Jurnal Syariah*. 16, 603-616.

ANALISIS PERUBAHAN POLA AGIHAN ZAKAT: KAJIAN KES NEGERI SEMBILAN

RASHIDAH UNOS¹

SANEP AHMAD²

HAIRUNNIZAM WAHID³

Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi & Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRAK

Pengagihan dana zakat yang cekap dan telus dalam sesebuah negara dapat meningkatkan status ekonomi golongan asnaf dan seterusnya memantapkan pertumbuhan ekonomi negara tersebut. Zakat telah dijadikan sebagai salah satu elemen bagi tujuan peningkatan ekonomi untuk masyarakat Islam di Negeri Sembilan. Pengagihan kepada golongan asnaf menunjukkan perubahan corak dari tahun ke tahun. Kebelakangan ini didapati tumpuan agihan telah berubah yang mana agihan dana zakat tidak lagi tertumpu kepada asnaf fakir dan miskin sahaja malah beralih arah kepada asnaf yang lain. Namun demikian masih tidak jelas bagaimanakah perubahan corak agihan bagi kes Negeri Sembilan. Oleh itu perlu dikaji tentang pola agihan zakat di Negeri Sembilan bagi menilai perubahan tumpuan agihan yang melambangkan perubahan dasar agihan. Lantaran itu, kajian ini mempunyai dua objektif iaitu mengkaji perubahan pola agihan dana zakat dan mengenalpasti penekanan yang diberi keutamaan dalam proses agihannya. Kajian ini menggunakan data sekunder iaitu data siri masa untuk tempoh dua puluh satu tahun pengagihan zakat di Negeri Sembilan dan dianalisis menggunakan regresi mudah kaedah kuasa dua terkecil (OLS). Hasil kajian mendapati bahawa masih terdapat banyak lebihan dana zakat setiap tahun kerana agihan dana zakat masih belum menyeluruh kepada lapan asnaf yang utama. Walau bagaimanapun kajian juga mendapati kini terdapat perubahan pola agihan yang berlaku di mana sasaran asnaf telah kembali menjadi lapan golongan berbanding penumpuan enam golongan asnaf sebelum ini. Didapati pola pengagihan zakat sepanjang tempoh kajian telah berubah dengan signifikan daripada penumpuan golongan asnaf fakir dan miskin semata-mata kepada penumpuan asnaf yang lain seperti *fisabilillah*, *al-riqab* dan *al-gharimin*. Hasil kajian juga mendapati semua asnaf mengalami pola perubahan agihan yang signifikan kecuali asnaf fakir dan miskin serta *muallaf*. Ini jelas menunjukkan bahawa corak agihan zakat kini semakin menyeluruh asnafnya dan pola pengagihan yang menjurus kepada pembangunan sumber manusia untuk jangka pendek dan jangka panjang agar jurang kemiskinan dapat diatasi. Namun begitu kajian mendapati penekanan masih tertumpu kepada golongan asnaf fakir dan miskin yang mana jumlah agihan dana zakat kepada golongan ini dari 1993 hingga 2013 adalah yang terbesar sekali berbanding dengan golongan asnaf yang lain.

Kata kunci: Zakat, asnaf, agihan zakat, perubahan pola agihan.

PENGENALAN

Adalah tidak dinafikan bahawa dana zakat boleh menjadi salah satu sumber kepada pembangunan sosio-ekonomi umat Islam di Malaysia. Mengeluarkan zakat adalah wajib berdasarkan dalil al-Quran,

¹ Pelajar Sarjana Ekonomi Islam. Email: rashidah_u@yahoo.com

² Prof Madya di Pusat Pengajian Ekonomi, FEP, UKM: Email: nep@ukm.edu.my

³ Pensyarah Kanan di Pusat Pengajian Ekonomi, FEP, UKM: Email: hairun@ukm.edu.my

as-Sunnah dan Ijmak ulamak. Ia merupakan salah satu dari rukun Islam yang ke-lima. Mengabaikan zakat adalah dosa besar. Mengingkari kewajipannya akan menyebabkan seseorang muslim itu murtad dari agama. Ini adalah kerana di dalam keadaan seseorang mencari harta, terdapat hak orang lain di dalamnya dan wajib diserahkan kepada yang hak. Urusan kutipan dan agihan di Negeri Sembilan adalah dipisahkan kepada dua entiti iaitu Pusat Zakat untuk urusan kutipan manakala urusan agihan dana zakat di letakkan di bawah urusan Baitulmal.

Baitulmal Negeri Sembilan adalah terletak di bawah bidang kuasa Majlis Agama Islam Negeri Sembilan (MAINS). Ia merupakan bahagian penting di bawah carta organisasi MAINS yang berfungsi sebagai penyimpan dan pemegang amanah ke atas harta-harta umat Islam di Negeri Sembilan. Melalui peruntukan yang diberikan oleh Enakmen Pentadbiran Agama Islam Negeri Sembilan 2003, MAINS melalui Baitulmal mempunyai ruang dan kuasa untuk menggariskan kaedah dan tatacara pengagihan harta kepada pihak yang berhak menerimanya (Aisyah, et. al., 2014). Secara teorinya, zakat dibayar oleh golongan yang kaya dan akan diagihkan kepada golongan miskin dan proses pengagihan zakat diharapkan mencapai tahap optimum kepada asnaf zakat. Justeru proses yang optimum ini akan memberikan impak yang berkesan dan besar bukan sahaja kepada asnaf zakat khususnya malah kepada ekonomi sesebuah negara secara amnya (Hairunnizam et. al., 2010).

Zakat yang terkumpul akan diagihkan kepada kumpulan-kumpulan (Asnaf) yang tertentu bagi tujuan penjaan ekonomi, bukan sahaja untuk jangka masa pendek, malahan jangka masa panjang supaya golongan asnaf ini akan dapat keluar dari kepompong kemiskinan (Ili Diyana et.al., 2013). Dalil penentuan asnaf ini telah diterangkan secara jelas di dalam Al-Quran melalui Surah Al-Taubah ayat 60 yang bermaksud:

Sesungguhnya zakat-zakat itu hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para mu'allaf yang dipujuk hatinya untuk (memerdekakan dirinya), orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan orang-orang yang sedang dalam perjalanan, sebagai sesuatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana.

(Surah Al-Taubah: 60)

Dengan jelas ayat di atas telah menerangkan bahawa terdapat lapan golongan manusia yang berhak menerima zakat. Lapan golongan asnaf tersebut adalah *al-fuqara'* (orang fakir), *al-masakin* (orang miskin), *amil*, *muallaf*, *al-riqab* (hamba), *al-gharimin* (orang yang berhutang), *fisabilillah* (orang yang berjuang ke jalan Allah) dan akhir sekali *ibnu sabil* (musafir).

Kaedah agihan dana zakat juga penting selain meningkatkan hasil kutipan. Ini kerana jika ketetapan dasar-dasar penentuan agihan zakat tidak selari dengan objektif sesebuah negeri maka akan berlaku kepincangan dari segi ketenteraman dan pembangunan ekonomi. Sejurus itu, kajian ini akan cuba mengkaji perubahan dalam pola agihan dana zakat kepada lapan golongan asnaf di Negeri Sembilan.

ISU DAN OBJEKTIF KAJIAN

Perubahan dasar kerajaan dari menjadikan Malaysia negara maju kepada negara berpendapatan tinggi tentulah akan menghadapi pelbagai isu dan cabaran. Antara cabarannya ialah pendapatan keluarga yang tinggi harus dicapai sedangkan masih ada golongan-golongan yang dikategorikan miskin dan lebih teruk lagi masih ada golongan fakir. Dengan konsep negara berpendapatan tinggi maka sudah pastinya jurang kemiskinan tidak dapat dielakkan. Kajian ini hanya tertumpu kepada Negeri Sembilan berdasarkan pembacaan di dalam buletin tahunan terbitan MAINS yang mana nisbah agihan kepada

golongan-golongan asnaf telah melebihi 90% bermula dari tahun 2005 dan telah mencapai 100% pada tahun 2013. Sehubungan itu, prestasi ini sudah semestinya melibatkan perubahan dasar dalam pola agihan dana zakat yang digunapakai bagi memastikan matlamat MAINS tercapai dengan jayanya. Perubahan ini memberi impak yang positif dan boleh menjadi asas kepada negeri-negeri lain. Sementara itu, agihan zakat di Negeri Sembilan sebelum menjangkau era 20an amat kurang memberansangkan sehingga timbul isu bahawa pengagihan zakat didakwa perlahan malah dalam kes tertentu tidak sampai kepada golongan sasaran. Agak teruja dengan pencapaian terbaharu ini dan kajian ini akan mengupas dengan lebih terperinci bagaimana pola agihan yang sedang diamalkan oleh MAINS dan apakah penekanan yang diberikan bagi memastikan agihan yang cekap dan berkesan dilaksanakan tanpa keraguan pihak-pihak yang membayar zakat dan penerima zakat.

Agihan zakat di Negeri Sembilan dilihat masih mematuhi peraturan dan peranan yang telah ditetapkan dalam Al-Quran dan Hadis. Pengagihan dana zakat masih memberi tumpuan kepada golongan lapan asnaf yang telah disyariatkan oleh Islam. Golongan yang layak sebagai penerima zakat adalah seperti fakir, miskin, amil, muallaf, al-riqab, al-gharimin, fi-sabilillah dan Ibnu Sabil. Secara keseluruhannya pola agihan yang dijalankan di Negeri Sembilan menumpukan kepada asnaf fakir dan miskin dan ini berkemungkinan kerana golongan ini masih ramai atau mudah untuk dikesan di negeri yang dikaji. Namun begitu, didapati pola agihan zakat telah mengalami beberapa perubahan yang mana golongan fakir dan miskin bukan lagi menjadi penerima terbesar agihan dana zakat dalam beberapa tahun kebelakangan ini. Oleh yang demikian, terdapat beberapa objektif dalam kajian ini iaitu (1) Mengkaji perubahan pola agihan dana zakat kepada golongan asnaf di Negeri Sembilan. (2) Mengenalpasti penekanan yang diberikan oleh MAINS dalam proses agihan dana zakat sepanjang tempoh 21 tahun.

KAJIAN LEPAS

Secara umumnya, terdapat banyak kajian yang telah menekankan aspek pungutan zakat iaitu bagaimana untuk menambahbaik pengurusan bagi meningkatkan kutipan zakat agar pengagihan kepada golongan asnaf dapat disalurkan dengan lebih berkesan. Namun begitu, kajian mengenai aspek pengagihan masih kurang dibincangkan.

Satu kajian mengenai trend agihan telah dilakukan dan penyelidik mendapati, terdapat perubahan trend agihan yang mana agihan zakat telah berubah ke arah asnaf fisabilillah dengan jumlah peningkatan tertinggi sehingga 35%. Kajian di Melaka untuk tempoh sebelas tahun (2000-2011) menunjukkan zakat telah digunakan kearah pembangunan sumber manusia bagi tujuan pembasmian kemiskinan jangka panjang. Penyelidik dapati langkah ini dijangka akan mempunyai kesan jangka panjang yang lebih baik berbanding usaha pembasmian kemiskinan secara langsung (Ili Diyana et. al., 2013).

Azninainie et. al (2013) telah membuat kajian tentang pengagihan zakat di negeri Kelantan menggunakan data laporan zakat dari 2003 hingga 2012. Dapatan kajian mendapati bahawa Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK) mengamalkan trend agihan yang menjurus kepada membantu asnaf fakir dan miskin. Dasar ini masih kekal seperti yang telah diamalkan oleh kerajaan negeri pada sebelumnya. Dengan pengekal dasar ini MAIK yakin dana zakat yang diagihkan mampu memberi bantuan secara menyeluruh untuk jangkamasa panjang dan beranggapan golongan asnaf fakir miskin perlu diberi peluang mengubah keadaan kehidupan dan kedudukan ekonomi mereka.

Sanep Ahmad (2009) dalam kajiannya mendapati trend agihan zakat boleh diperluaskan peranannya dan tidak tertumpu hanya kepada tujuan memenuhi keperluan perbelanjaan dan sara hidup sahaja. Pengkaji dapati zakat boleh diperkembangkan bentuk agihannya dengan cara pelaksanaan

agihan merentasi asnaf, dan seterusnya boleh menjadi salah satu sumber dana mikrokredit. Dengan kaedah mikrokredit ini zakat boleh menjadi salah satu sumber pinjaman samada bersifat pinjaman secara percuma (*qard hassan*) atau pinjaman dengan sedikit bayaran perkhidmatan atau ujrah. Kajian ini akan melibatkan perubahan dasar jika dilaksanakan. Seramai 2500 responden telah ditemu bual dalam satu kajian yang merangkumi semenanjung Malaysia. Dapatan kajian menunjukkan bahawa pengagihan zakat oleh institusi zakat di Malaysia hanya tertumpu kepada asnaf fakir, miskin dan fisabilillah yang merupakan bahagian asnaf yang terbesar. Penulis juga menyatakan bahawa perlu untuk meneliti pendapat mazhab Syafie yang mana menjelaskan empat golongan yang patut diberi keutamaan selain amil ialah asnaf fakir, miskin, orang yang berhutang (*al-gharimin*) dan orang dalam perjalanan (*ibn sabil*) (Hairunizam et. al, 2010).

Dalam kajian oleh Rahisam yang menekankan kesan agihan zakat dan ketidakseimbangan agihan pendapatan di Negeri sembilan telah berjaya membuktikan bahawa agihan zakat yang dilaksanakan oleh MAINS berkesan mengurangkan kadar kemiskinan dan memperbaiki nisbah jurang pendapatan. Agihan zakat juga telah berjaya memperbaiki ketidakseimbangan agihan pendapatan dalam golongan masyarakat miskin di Negeri Sembilan. Ternyata dengan amalan dasar yang digunapakai oleh MAINS semasa kajian ini dijalankan iaitu membasmi kemiskinan adalah berkesan secara positif dalam pengurusan agihannya. Namun kajian ini hanya tertumpu kepada asnaf fakir dan miskin sahaja. (Rahisam et. al, 2010)

Patmawati dalam tinjauan empirikalnya telah menyatakan bahawa untuk merealisasikan potensi agihan zakat dalam usaha meningkatkan ekonomi ummah maka perlu ada kerjasama dan pelan tindakan bersepadu dari pihak agensi zakat, penerima agihan zakat dan pihak kerajaan. Oleh kerana dasar yang diamalkan di setiap negeri agak berbeza mengikut keperluan kawasan masing-masing maka perlu mengambil kira keperluan jangka pendek dan jangka panjang. Negeri-negeri yang maju selalunya mempunyai banyak lebihan dalam agihan zakat manakala bagi negeri-negeri yang kurang maju biasanya terdapat kekurangan sejurus agihan di negeri-negeri kurang maju juga tidak mencapai objektif utama zakat iaitu membasmi kemiskinan. Dengan itu negeri-negeri kurang maju memerlukan suntikan dalam agihan zakat mereka. Penulis telah mencadangkan Tabung Zakat Negara (TZN) ditubuhkan untuk menyelaraskan dana zakat supaya zakat boleh diagihkan kepada negeri-negeri yang memerlukan tanpa sekatan dasar dan lokaliti. Dengan adanya perubahan dasar agihan zakat yang diterajui oleh TZN maka objektif utama zakat dapat dicapai sepenuhnya. (Patmawati, 2008).

Didapati institusi zakat memberi respon positif dalam usaha untuk meningkatkan peranannya dalam pembangunan ekonomi negara. Tumpuan agihan dilihat tidak lagi kepada fakir dan miskin sahaja tetapi mula berubah kepada asnaf lain yang dirasakan mempunyai kesan jangka panjang dalam pembasmian kemiskinan dan pembangunan ekonomi negara. Namun demikian masih tidak jelas bagaimanakah perubahan corak agihan tersebut telah dilakukan dan lantaran itu penilaian keatas corak agihan zakat oleh institusi zakat perlu dilakukan.

PENGURUSAN ZAKAT DI NEGERI SEMBILAN

Majlis Agama Islam Negeri Sembilan (MAINS) telah ditubuhkan pada 1949. Sahibul Fadilah Tuan Sheikh Hj. Ahmad bin Sheikh Hj. Mohd Said, Mufti Negeri Sembilan telah dilantik menjadi Yang Dipertua Majlis Agama Islam Negeri Sembilan yang pertama pada tahun 1950. MAINS merupakan badan Induk Agama Islam yang tertinggi yang bertujuan mengawal hal ehwal agama Islam di Negeri Sembilan. Salah satu bidang kuasa MAINS menurut Enakmen Majlis Agama Islam (Negeri Sembilan) 1949 adalah mengurus dan mengagih dana zakat.

Bagi pengendalian zakat yang lebih efektif dan bersestematik Pusat Zakat Negeri Sembilan (PZNS) telah ditubuhkan pada 1998. Ianya merupakan anak syarikat milik penuh MAINS yang telah memulakan operasinya pada 1999. Skop tugas telah dipecahkan, di mana segala urusan kutipan zakat diberikan sepenuhnya kepada PZNS. Manakala urusan pengagihan zakat masih lagi diletakkan di bawah pengawasan Baitulmal MAINS.

Baitulmal adalah badan tertinggi Islam di Negeri Sembilan yang bertanggungjawab memelihara kesucian Islam dan menentukan dasar bagi menjana pembangunan ummah dalam pelbagai bidang berlandaskan syariah Islam. Baitulmal juga bertanggungjawab merancang dan mengurus taksiran, agihan dan pungutan zakat. Selaras itu menunaikan hak dan tanggungjawab kepada asnaf di negeri dan menepati ketentuan Allah. Sistem agihan yang cekap dapat meningkatkan taraf hidup golongan asnaf merangkumi sosial, ekonomi, pendidikan dan kerohanian menjadi salah satu matlamat Baitulmal. Selain itu, baitulmal juga menjalankan prosedur mengenalpasti orang Islam yang layak membayar dan menerima zakat di Negeri Sembilan.

METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini telah dijalankan menggunakan data sekunder iaitu laporan tahunan institusi zakat Negeri Sembilan dan laporan tahunan Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji bagi mendapatkan data-data berkaitan zakat daripada tahun 1993 hingga 2013. Data dianalisis menggunakan regresi mudah (Kaedah Kuasa Dua Terkecil) mengikut asnaf untuk melihat perubahan pola agihan zakat di Negeri Sembilan sepanjang tempoh 21 tahun. Selain itu data dan maklumat diperolehi melalui bahan-bahan bacaan seperti jurnal, artikel dan risalah-risalah dari MAINS yang berkaitan dengan kutipan dan khususnya agihan dana zakat. Data-data kemudian ditransform ke dalam bentuk graf dan jadual bagi menunjukkan perubahan pola dan penekanan dalam agihan dana zakat. Model yang digunakan adalah seperti berikut:

$$Y = a + bt \quad (1)$$

Di mana Y adalah peratus agihan zakat mengikut asnaf iaitu fakir dan miskin, amil, muallaf, ibn sabil, fi-sabilillah, dermasiswa, al-riqab dan al-gharimin manakala t adalah nilai masa bagi trend.

HASIL KAJIAN

Hasil kajian mendapati bahawa jumlah hasil kutipan dan agihan sentiasa meningkat dari tahun ke tahun. Jadual 1 menunjukkan jumlah zakat yang telah dikutip dan diagihkan di Negeri Sembilan sepanjang 21 tahun iaitu dari 1993 hingga 2013. Berdasarkan jadual tersebut, didapati agihan zakat telah bertambah daripada RM 2.01 juta (1993) kepada RM 76.8 juta pada tahun 2013 iaitu pertambahan sebanyak 38.2 kali ganda berbanding dengan tahun 1993. Pada tahun 2013 kutipan zakat bertambah kepada RM 74.8 juta iaitu peningkatan sebanyak 20.0 kali ganda berbanding dengan tahun 1993. Ini jelas membuktikan bahawa kadar peningkatan agihan zakat berkembang lebih cepat berbanding prestasi kutipan zakat dalam tempoh 21 tahun. Secara keseluruhannya, dalam tempoh tersebut sebanyak RM 521.3 juta telah dikutip dan sebanyak RM 482.1 juta telah diagihkan kepada golongan sasaran.

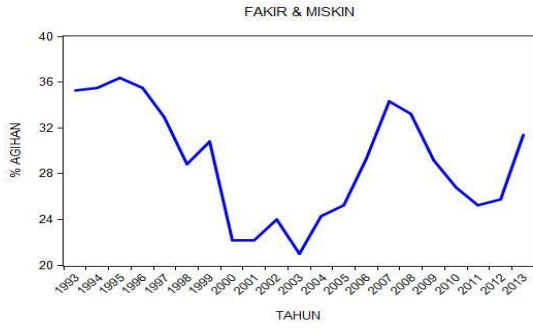
Namun begitu objektif dan sasaran utama kajian dilakukan adalah untuk melihat pola agihan dana zakat di Negeri Sembilan. Dari sudut teorinya, kutipan zakat akan dibahagikan kepada lapan asnaf seperti yang dijelaskan di dalam Al-Quran, tetapi secara praktikalnya agihan untuk setiap asnaf adalah berbeza-beza. Pada hakikatnya peruntukan dan pengagihan untuk setiap asnaf ditentukan

mengikut keutamaan dan keperluan semasa asnaf tersebut. Merujuk kepada Jadual 1, pada tahun 1993 hingga 2002 skim agihan telah dibahagikan kepada tujuh golongan asnaf sahaja iaitu fakir, miskin, amil, muallaf, ibnu sabil, fi-sabilillah dan dermasiswa. Golongan asnaf fakir dan miskin telah diletakkan dibawah satu skim yang sama bagi memudahkan urusan pengagihan dijalankan dengan lebih berkesan. Asnaf al-riqab dan al-gharimin tidak diwujudkan dalam tempoh tersebut. Bermula pada tahun 2003 sehingga kini, terdapat perubahan kepada pertambahan skim golongan asnaf dimana agihan dibahagi kepada lapan golongan. Golongan asnaf al-riqab dan al-gharimin telah diwujudkan dan golongan asnaf dermasiswa pula telah diletakkan dibawah satu skim yang sama dengan asnaf al-riqab. Namun begitu, pola agihan ini sebenarnya boleh dipecahkan kepada beberapa keadaan yang mana pada tahun 1993 hingga tahun 1999, agihan untuk asnaf fakir dan miskin sentiasa mengatasi golongan-golongan yang lain tetapi berbeza dengan tahun 2000 hingga 2002, agihan kepada dermasiswa telah mengatasi agihan kepada golongan fakir dan miskin. Apabila asnaf dermasiswa disatukan dengan asnaf al-riqab secara tidak langsung agihan terbesar dikuasai oleh asnaf al-riqab bermula dari tahun 2003 hingga tahun 2005. Kesimpulannya pada tahun 2000 hingga tahun 2005 agihan zakat telah ditumpukan kepada bantuan pelajaran. Namun berbeza pada tahun 2011 dan 2012, golongan fi-sabilillah pula mendapat agihan terbesar iaitu sebanyak RM 17.4 juta (29.32%) dan RM 18.3 juta (30.18%) masing-masing. Dapat disimpulkan bahawa bermula pada era 20an asnaf fakir dan miskin, al-riqab dan fi-sabilillah menjadi antara tiga skim yang diberikan agihan terbesar untuk dana zakat di Negeri Sembilan.

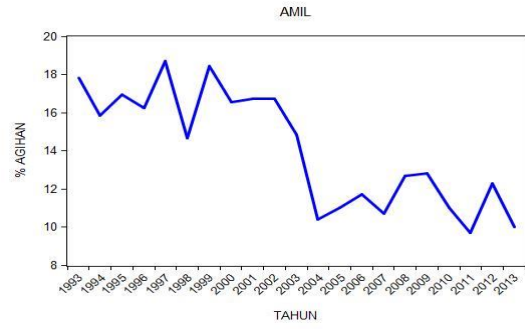
Dalam kajian ini jelas menunjukkan bahawa dasar yang digunapakai oleh MAINS dalam agihan dana zakat adalah mengikut keperluan semasa asnaf dan sentiasa berubah mengikut konteks sosio-ekonomi terkini. Pengagihan yang bijaksana dan mengikut keperluan semasa adalah diperlukan untuk mempercepatkan pencapaian matlamat keadilan sosio-ekonomi masyarakat Islam. Namun tidak dinafikan perubahan dasar ini masih menekankan golongan asnaf fakir dan miskin sebagai golongan asnaf yang terbesar menerima agihan dana zakat walaupun keperluan semasa diutamakan dalam menentukan dasar agihan. Ini kerana dari metodologi kajian yang dijalankan menggunakan data sekunder, didapati bahawa jumlah agihan yang terbesar sepanjang 21 tahun adalah kepada asnaf fakir dan miskin. Berdasarkan Jadual 1, jelas menunjukkan bahawa secara keseluruhannya golongan asnaf fakir dan miskin di Negeri Sembilan mencatat rekod penerima agihan dana zakat yang paling tinggi iaitu sebanyak RM 136.33 juta (28.28%), diikuti fi-sabilillah sebanyak RM 113.28 juta (23.50%), al-riqab sebanyak RM 105.66 juta (21.92%) dan Amil sebanyak RM 57.08 juta (11.84%). Dari data yang diperolehi jumlah agihan zakat kepada asnaf fakir dan miskin pada tahun 1993 ialah sebanyak RM 710,000 dan terus meningkat kepada RM 24.1 juta pada tahun 2013. Manakala asnaf yang menerima agihan zakat yang paling sedikit antara asnaf-asnaf yang lain pada setiap tahun ialah asnaf ibnu sabil. Pada tahun 1993 asnaf ibnu sabil menerima agihan zakat sebanyak RM 30,000 dan sehingga tahun 2013 hanya mencatat agihan sebanyak RM 450,000. Nisbah pengagihan zakat secara keseluruhannya meningkat daripada 53.74% pada 1993 kepada 102.77% pada tahun 2013. Ini menunjukkan satu perkembangan yang baik dalam penentuan dasar agihan dana zakat.

ANALISIS POLA AGIHAN ZAKAT

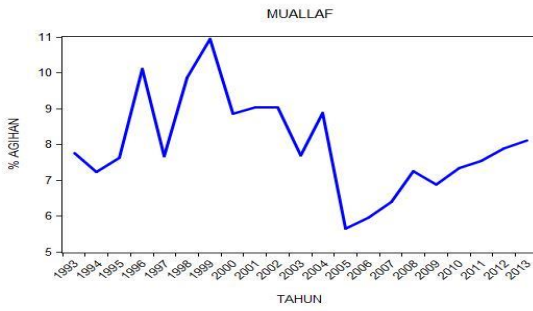
Jadual 2 menunjukkan peratusan agihan dana zakat untuk setiap asnaf bagi tempoh selama 21 tahun (1993 – 2013). Analisis ini dapat menunjukkan samada berlaku peningkatan atau penurunan dalam pola agihan sepanjang tempoh 21 tahun. Hasil regresi ditunjukkan dalam Jadual 3.



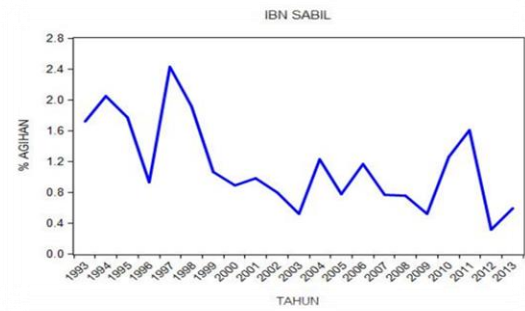
Asnaf Fakir dan Miskin



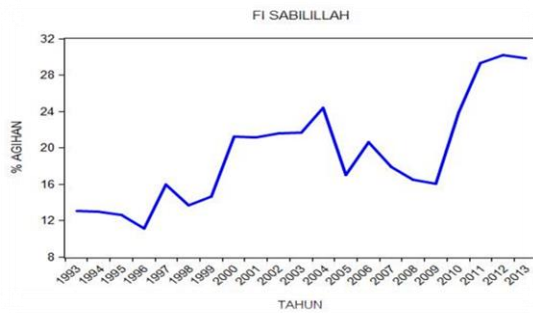
Asnaf Amil



Asnaf Muallaf



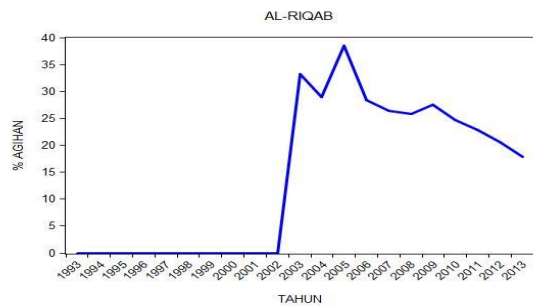
Asnaf Ibn Sabil



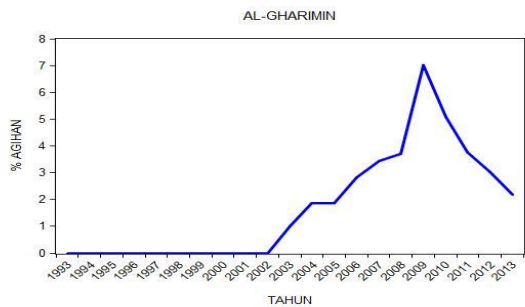
Asnaf Fi Sabilillah



Asnaf Dermasiswa



Asnaf Al-Riqab



Asnaf Al-Gharimin

Rajah 1: Trend pengagihan zakat mengikut kategori asnaf di Negeri Sembilan (1993-2013)

Asnaf Fakir dan Miskin

Rajah 1 menunjukkan agihan dana zakat kepada golongan asnaf fakir dan miskin dari tahun 1993 hingga tahun 2013. Didapati pola agihannya mengalami penyusutan. Ini mungkin kerana golongan-golongan asnaf ini semakin keluar dari belunggu kemiskinan sehingga kelayakkan mereka terlucut sebagai asnaf fakir dan miskin. Terdapat berbagai program yang telah dilakukan oleh MAINS seperti program keusahawanan yang mana golongan ini boleh berdikari bagi membantu menyara kos hidup keluarga mereka. Berdasarkan Jadual 3, hasil keputusan regresi adalah seperti berikut:

$$Y = 29.02 - 0.31t$$

Ini menunjukkan bahawa dengan peningkatan 1 unit dalam tahun maka peratus agihan untuk golongan asnaf fakir dan miskin akan menurun sebanyak 0.31 peratus. Di dapati trend agihan dana zakat bagi asnaf ini adalah menurun dan tidak signifikan pada aras keertian 5 peratus.

Asnaf Amil

Rajah 1 menunjukkan agihan dana zakat kepada golongan asnaf amil dari tahun 1993 hingga tahun 2013. Didapati pola agihannya juga mengalami penyusutan. Pada tahun 2004 peratusan agihannya menurun secara mendadak iaitu dari 14.85 peratus kepada 10.41 peratus. Ini mungkin disebabkan belanja pengurusan amil berkurangan kerana MAINS telah melancarkan penggunaan borang secara atas talian bagi memudahkan golongan yang layak untuk memohon secara terus dalam web portal MAINS. Dengan ini pihak-pihak yang menguruskan zakat akan lebih mudah memantau dan mengenalpasti golongan yang berkelayakan tanpa perlu kerap turun padang. Berdasarkan Jadual 3, hasil keputusan regresi adalah seperti berikut:

$$Y = 14.09 - 0.41t$$

Ini menunjukkan bahawa dengan peningkatan 1 unit dalam tahun maka peratus agihan untuk golongan asnaf amil akan menurun sebanyak 0.41 peratus. Walaupun mengalami penurunan namun di dapati trend agihan dana zakat bagi asnaf ini adalah signifikan pada aras keertian 5 peratus.

Asnaf Muallaf

Rajah 1 menunjukkan agihan dana zakat kepada golongan asnaf muallaf dari tahun 1993 hingga tahun 2013. Didapati pola agihannya juga mengalami penyusutan. Pada tahun 2004 peratusan agihannya menurun iaitu dari 8.88 peratus kepada 5.65 peratus. Ini mungkin disebabkan berlaku pengurangan orang bukan Islam memeluk agama Islam di Negeri Sembilan kebelakangan ini. Berdasarkan Jadual 3, hasil keputusan regresi adalah seperti berikut:

$$Y = 7.99 - 0.08t$$

Ini menunjukkan bahawa dengan berlakunya peningkatan 1 unit dalam tahun maka peratus agihan untuk golongan asnaf muallaf akan menurun sebanyak 0.08 peratus. Di dapati trend agihan dana zakat bagi asnaf ini mengalami penurunan dan adalah tidak signifikan pada aras keertian 5 peratus.

Asnaf Ibn sabil

Rajah 1 menunjukkan agihan dana zakat kepada golongan asnaf Ibn sabil dari tahun 1993 hingga tahun 2013. Didapati pola agihannya juga mengalami penyusutan yang agak ketara dan berkemungkinan berlaku penurunan dalam jumlah musafir di Negeri Sembilan. Mungkin bantuan ini lebih tertumpu kepada insentif bantuan untuk mengerjakan haji bagi pegawai-pegawai masjid. Berdasarkan Jadual 3, hasil keputusan regresi adalah seperti berikut:

$$Y = 1.14 - 0.06t$$

Ini menunjukkan bahawa dengan berlakunya peningkatan 1 unit dalam tahun maka peratus agihan untuk golongan asnaf ibn sabil akan menurun sebanyak 0.06 peratus. Di dapati trend agihan dana zakat bagi asnaf ini menurun dan adalah signifikan pada aras keertian 5 peratus.

Asnaf Fi sabilillah

Rajah 1 menunjukkan agihan dana zakat kepada golongan asnaf *fi sabilillah* dari tahun 1993 hingga tahun 2013. Didapati pola agihannya mengalami peningkatan yang agak ketara. Sejak beberapa tahun kebelakangan ini sekolah-sekolah tahfiz Al-quran semakin berkembang. Mungkin peningkatan ini melibatkan bantuan dari segi penyelidikan dan pembangunan sumber manusia dan mungkin juga disebabkan oleh sekolah tahfiz yang semakin banyak seperti cendawan tumbuh. Terdapat empat buah sekolah tahfiz sehingga tahun 2009 dan telah bertambah sebanyak lima menjadikan jumlah keseluruhan sekolah tahfiz yang berdaftar adalah sembilan sehingga tahun 2013. Berdasarkan Jadual 3, hasil keputusan regresi adalah seperti berikut:

$$Y = 19.30 + 0.73t$$

Ini menunjukkan bahawa dengan peningkatan 1 unit dalam tahun maka peratus agihan untuk golongan asnaf *fi sabilillah* akan meningkat sebanyak 0.73 peratus. Di dapati trend agihan dana zakat bagi asnaf ini meningkat dan adalah sangat signifikan pada aras keertian 5 peratus.

Asnaf Dermasiswa

Rajah 1 menunjukkan agihan dana zakat kepada golongan asnaf dermasiswa atau bantuan pelajaran dari tahun 1993 hingga tahun 2013. Didapati pola agihannya mengalami penurunan yang ketara disebabkan skim asnaf ini hanya dikekalkan sehingga 2002 dan kemudian telah disatukan dalam skim asnaf *al-riqab* bermula pada 2003. Peratus agihan tertinggi adalah pada 1998 dan ini juga berkemungkinan disebabkan masalah krisis ekonomi yang mana permohonan bantuan pelajaran telah meningkat ketika itu. Berdasarkan Jadual 3, hasil keputusan regresi adalah seperti berikut:

$$Y = 12.72 - 1.85t$$

Ini menunjukkan bahawa dengan berlakunya peningkatan 1 unit dalam tahun maka peratus agihan untuk golongan asnaf dermasiswa akan menurun sebanyak 1.85 peratus. Di dapati trend agihan dana zakat bagi asnaf ini adalah menurun dan sangat signifikan pada aras keertian 5 peratus.

Asnaf Al-riqab

Rajah 1 menunjukkan agihan dana zakat kepada golongan asnaf *al-riqab* dari tahun 1993 hingga tahun 2013. Didapati pola agihannya mengalami peningkatan yang ketara. Bermula pada tahun 2003 golongan asnaf ini telah diwujudkan berdasarkan keperluan semasa. Asnaf dermasiswa telah disatukan dibawah skim ini. Trend agihannya meningkat mungkin disebabkan perkembangan sekolah-sekolah agama yang semakin banyak dibangunkan dan bantuan pelajar timur tengah dibawah tajaan MAINS semakin meningkat. Berdasarkan Jadual 3, hasil keputusan regresi adalah seperti berikut:

$$Y = 14.05 + 1.70t$$

Ini menunjukkan bahawa dengan peningkatan 1 unit dalam tahun maka peratus agihan untuk golongan asnaf *al-riqab* akan meningkat sebanyak 1.70 peratus. Di dapati trend agihan dana zakat bagi asnaf ini adalah meningkat dan signifikan pada aras keertian 5 peratus.

Asnaf Al-gharimin

Rajah 1 menunjukkan agihan dana zakat kepada golongan asnaf *al-gharimin* dari tahun 1993 hingga tahun 2013. Didapati pola agihannya mengalami peningkatan sejak diwujudkan iaitu pada tahun 2003. Peningkatan ini mungkin melibatkan pertambahan bilangan ahli asnaf yang terlibat dalam menyelesaikan hutang mereka samada hutang untuk bantuan pelajaran dan bantuan perubatan. Selain itu bantuan untuk penduduk yang menghadapi musibah seperti banjir, tanah runtuh dan kebakaran juga menjadi salah satu program yang mula dititik beratkan oleh kerajaan negeri. Berdasarkan Jadual 3, hasil keputusan regresi adalah seperti berikut:

$$Y = 1.70 + 0.26t$$

Ini menunjukkan bahawa dengan peningkatan 1 unit dalam tahun maka peratus agihan untuk golongan asnaf *al-gharimin* akan meningkat sebanyak 0.26 peratus. Di dapati trend agihan dana zakat bagi asnaf ini adalah meningkat dan sangat signifikan pada aras keertian 5 peratus.

KESIMPULAN

Pusat Zakat dan Baitulmal Negeri Sembilan merupakan institusi zakat yang memainkan peranan utama dalam urusan kutipan dan agihan dana zakat dengan memastikan objektif dan dasar-dasar yang telah ditetapkan dapat dicapai secara berkesan. Kutipan dan agihan telah menunjukkan peningkatan yang sangat memberansangkan sepanjang tempoh 1993 sehingga 2013. Pada awalnya terutamanya dua belas tahun terawal iaitu dari 1993 hingga 2004 terdapat lebih dana zakat yang tidak diagihkan secara sepenuhnya. Namun begitu dengan usaha untuk meningkatkan kecekapan dalam agihan zakat dengan mewujudkan kemudahan-kemudahan yang tertentu seperti borang permohonan atas talian, program-program jejak kasih dan sebagainya telah membuktikan kesan pendekatan pola agihan yang digunakan oleh MAINS adalah bersifat jangka panjang. Di Negeri Sembilan telah mengalami perubahan dalam pola agihan dana zakatnya yang mana pada asalnya tertumpu kepada asnaf fakir dan miskin dan seterusnya berubah kearah asnaf *fisabilillah*, *al-riqab* dan *al-gharimin*. Namun perubahan pola agihan ini tidak menjejaskan kepentingan golongan asnaf-asnaf yang lain. Perubahan ini didapati telah mengambil kira keadaan ekonomi semasa dan keperluan setiap golongan asnaf di Negeri Sembilan. Didapati perubahan bagi semua golongan asnaf adalah signifikan kecuali perubahan pola bagi asnaf fakir dan miskin serta muallaf. Secara keseluruhannya golongan asnaf fakir dan miskin masih menjadi golongan yang diberi penekanan utama dan telah dibuktikan apabila jumlah agihan dari 1993 hingga 2013 adalah yang tertinggi sekali. Pembangunan sumber manusia juga menjadi penekanan yang kedua tertinggi melalui skim *fisabilillah*. Selain itu penekanan yang ketiga diberi keutamaan adalah skim *al-riqab* yang mana bantuan pelajaran sebagai elemen bagi menjamin golongan asnaf ini keluar dari kepompong kemiskinan mereka. Dengan perubahan zaman telah menyaksikan perubahan pengurusan zakat. Ia bukan sahaja mengubah pola kutipan zakat malah meliputi perkembangan agihan zakat. Ternyata agihan zakat bukan lagi bersifat memenuhi keperluan sementara tetapi motifnya untuk membebaskan golongan asnaf daripada belenggu keadaan. Dapat disimpulkan bahawa kaedah atau dasar yang digunakan oleh MAINS adalah berubah mengikut arus semasa dan sekaligus memastikan nasib golongan-golongan asnaf ini terbela.

RUJUKAN

- Rahisam Ramli & Patmawati Ibrahim. (2010). Kesan Agihan Zakat Dalam Membasmi Kemiskinan dan Ketidakseimbangan Agihan Pendapatan di Negeri Sembilan. *Kertas kerja yang dibentangkan di Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke V (PERKEM V)*, 15-17 Oktober 2010. Avillion Admiral Cove, Port Dickson Negeri Sembilan.
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Radiah Abdul Kader. (2010). Pengagihan Zakat Oleh Institusi Zakat Kepada Lapan Asnaf: Kajian di Malaysia. *Jurnal Pengurusan Jawhar* Vol. 4, No. 1, 2010.
- Sanep Ahmad. (2009). Agihan Zakat Merentasi Asnaf: Ke Arah Memperkasa Institusi Zakat. *Prosiding PERKEM IV*, Jilid 2 (2009) 62-74 ISSN: 2231-962X.
- Patmawati Hj Ibrahim. (2008). Pembangunan Ekonomi Melalui Agihan Zakat: Tinjauan Empirikal. *Jurnal Syariah*. Jil. 16. Bil. 2 (2008) 223-244.
- Ili Diyana Yusof, Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid. (2013). Zakat: Analisis Pengurusan dan Trend Agihan di Melaka. *Prosiding PERKEM VIII*, Jilid 2 (2013) 926-937 ISSN: 2231-962X.
- Aznainanie Mohd Ghazi, Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid. (2013). Analisis Pengurusan dan Agihan Dana Zakat di Negeri Kelantan. *Prosiding PERKEM VIII*, Jilid 3 (2013) 1291-1301 ISSN: 2231-962X.
- Hasnan Kasan, Aisyah Jamilah Mohshin & Umar Faruk. (2014). Pentadbiran Nafkah Golongan Fakir dan Miskin di Baitulmal Negeri Sembilan: Kajian Terhadap Kesan Sosial dalam Kalangan Penerima di Daerah Seremban. *Prosiding PERKEM ke-9*, (2014), 535-542 ISSN: 2231-962X.
- Nur Hafizah Ishak & Selamah Maamor. (2013). Kajian Kecekapan Kutipan Zakat di Wilayah Persekutuan. *Prosiding PERKEM VIII*, Jilid 1 (2013) 414-425 ISSN: 2231-962X.
- Md Hairi Md Hussain. (2009). *Keberkesanan Sistem Agihan Zakat: Suatu Pandangan Awal*. Laporan Kajian, UUM.
- Abdul Halim Mohd Noor, Musa Ahmad, Mujaini Tarimin, Hassan Bahrom & Shawal Kaslam. (2004). *Kajian Keberkesanan Pengurusan Agihan Dana Zakat Di Malaysia*. Laporan Kajian, UiTM Melaka.
- Mohd Saufi Ismail, Hassan Bahrom & Wan Yusrol Wan Yusof. (2006). *Kajian Terhadap Corak Agihan dan Pembentukan Modul Agihan Zakat di Kalangan Asnaf Fakir dan Miskin di Negeri Pantai Timur*. Kertas Ilmiah, UiTM.
- Eza Ellany Abdul Lateff, Mohd Rizal Palil & Mohamat Sabri Hassan. (2014). Prestasi Kecekapan Agihan Kewangan dan Bukan Kewangan dalam Kalangan Institusi Zakat di Malaysia. *Jurnal Ekonomi Malaysia* 48(2) 2014 51-60.
- Rosbi Abd Rahman & Sanep Ahmad. (2011). Strategi Pembangunan Keusahawanan Asnaf Fakir dan Miskin melalui Agihan Bantuan Modal Zakat. *Jurnal Pengurusan* 33 (2011) 37-44.
- Portal Rasmi Majlis Agama Islam Negeri Sembilan: <http://www.mains.gov.my>
- Portal Rasmi Puzat Zakat Negeri Sembilan: <http://www.zakatns.com.my>
- Portal Rasmi Baitulmal Negeri Sembilan: <http://www.baitulmalns.gov.my>
- Portal Rasmi Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR): <http://www.jawhar.gov.my>
- Buletin MAINS pelbagai tahun.
- Laporan Zakat Tahunan MAINS pelbagai tahun.

Jadual 1: Jumlah Kutipan dan Agihan Zakat Mengikut Asnaf Di Negeri Sembilan

Tahun	Kutipan	Agihan	Agihan Mengikut Asnaf							
			Fakir & Miskin	Amil	Muallaf	Ibn Sabil	Fi sabillillah	Dermaisiswa	Al-Riqab	Al-Gharimin
1993	3,735,345	2,007,507	708,165	358,062	155,766	34,488	262,396	488,630	0	0
1994	4,250,516	2,383,974	846,336	378,167	172,169	48,926	309,426	628,950	0	0
1995	4,446,564	2,498,810	909,547	423,630	190,627	44,108	315,434	615,464	0	0
1996	5,830,265	2,981,731	1,059,156	483,844	301,804	27,717	331,948	777,262	0	0
1997	7,470,211	3,370,880	1,109,843	630,755	259,037	82,020	537,177	752,048	0	0
1998	7,566,353	4,301,661	1,238,686	629,645	424,210	82,015	589,769	1,337,336	0	0
1999	7,990,435	5,634,162	1,736,207	1,037,909	616,693	59,830	822,593	1,360,930	0	0
2000	9,147,764	7,501,827	1,663,781	1,243,197	664,736	66,808	1,593,060	2,270,245	0	0
2001	13,230,124	8,848,902	1,963,375	1,478,863	800,242	86,963	1,869,671	2,649,788	0	0
2002	15,019,051	10,866,569	2,610,069	1,815,894	981,049	85,326	2,341,354	3,032,877	0	0
2003	16,520,811	12,884,236	2,705,110	1,913,558	991,283	66,993	2,794,178	0	4,282,847	130,267
2004	19,037,286	15,273,598	3,708,203	1,589,270	1,355,862	187,764	3,726,716	0	4,423,543	282,240
2005	23,098,181	22,254,228	5,613,956	2,447,108	1,256,475	170,432	3,781,576	0	8,573,162	411,519
2006	25,821,205	24,721,038	7,250,818	2,894,818	1,474,500	285,715	5,104,415	0	7,010,327	700,445
2007	29,356,272	31,192,172	10,697,360	3,340,913	1,995,801	237,131	5,590,644	0	8,256,140	1,074,183
2008	37,409,711	36,818,212	12,240,024	4,676,561	2,671,141	274,407	6,054,414	0	9,533,391	1,368,274
2009	42,275,136	41,211,752	12,024,204	5,283,986	2,837,875	216,000	6,605,764	0	11,354,299	2,889,624
2010	50,201,121	50,566,673	13,552,935	5,573,877	3,709,636	638,309	12,055,044	0	12,464,817	2,572,055
2011	57,917,702	59,342,516	14,975,305	5,757,408	4,475,037	954,258	17,397,966	0	13,551,700	2,230,842
2012	66,258,926	60,556,573	15,603,414	7,427,797	4,783,191	186,888	18,274,495	0	12,446,289	1,834,499
2013	74,763,585	76,833,690	24,107,747	7,691,356	6,225,635	452,243	22,923,631	0	13,765,085	1,667,993
JUMLAH	521,346,564	482,050,711	136,324,241	57,076,618	36,342,769	4,288,341	113,281,671	13,913,530	105,661,600	15,161,941

Jadual 2: Peratus Agihan Zakat Mengikut Asnaf (1993 - 2013)

Tahun	Peratus Agihan Mengikut Asnaf (Y)								Masa (t)
	Fakir/Miskin	Amil	Muallaf	Ibn Sabil	Fi Sabillillah	Dermaisiswa	Al-Riqab	Al-Gharimin	
1993	35.28	17.84	7.76	1.72	13.07	24.34	0	0	-10
1994	35.5	15.86	7.22	2.05	13.0	26.38	0	0	-9
1995	36.4	16.95	7.63	1.77	12.6	24.63	0	0	-8
1996	35.52	16.23	10.12	0.93	11.1	26.07	0	0	-7
1997	32.92	18.71	7.68	2.43	15.9	22.31	0	0	-6
1998	28.8	14.64	9.86	1.91	13.7	31.09	0	0	-5
1999	30.82	18.42	10.95	1.06	14.6	24.15	0	0	-4
2000	22.18	16.57	8.86	0.89	21.2	30.26	0	0	-3
2001	22.19	16.71	9.04	0.98	21.1	29.94	0	0	-2
2002	24.02	16.71	9.03	0.79	21.6	27.91	0	0	-1
2003	21	14.85	7.69	0.52	21.7	0	33.24	1.01	0
2004	24.28	10.41	8.88	1.23	24.4	0	28.96	1.85	1
2005	25.23	11	5.65	0.77	17.0	0	38.52	1.85	2
2006	29.33	11.71	5.96	1.16	20.7	0	28.36	2.83	3
2007	34.3	10.71	6.4	0.76	17.9	0	26.47	3.44	4
2008	33.24	12.7	7.25	0.75	16.4	0	25.89	3.72	5
2009	29.18	12.82	6.89	0.52	16.0	0	27.55	7.01	6
2010	26.8	11.02	7.34	1.26	23.8	0	24.65	5.09	7
2011	25.24	9.7	7.54	1.61	29.3	0	22.84	3.76	8
2012	25.77	12.27	7.9	0.31	30.18	0	20.55	3.03	9
2013	31.38	10.01	8.1	0.59	29.84	0	17.92	2.17	10

Jadual 3: Hasil Regresi Peratus Agihan Zakat Mengikut Asnaf (1993 – 2013)

Pembolehubah	Asnaf (Y)							
	Fakir/Miskin	Amil	Muallaf	Ibn Sabil	Fisabilillah	Dermaisiswa	Al-riqab	Al-gharimin
C (a)	29.0181	14.0876	7.9881	1.1433	19.2986	12.7181	14.0452	1.7029
T (b)	-0.3057	-0.4068	-0.0809	-0.0566	0.7342	-1.8504	1.7028	0.2638
t-Statistik	-1.7935	-6.5908	-1.7577	-3.3991	5.4866	-6.5158	4.7766	5.8128
Prob.	0.0888	0.0000	0.0949	0.0030	0.0000	0.0000	0.0001	0.0000

AGIHAN ZAKAT MANGSA BANJIR: KAEDAH FIQH DAN PENENTUAN KADAR BANTUAN

SITI FARIZA MUHAMMAD FISAL

SANEP AHMAD

HAIRUNNIZAM WAHID

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRAK

Pada tanggal 24 Disember 2015, satu bencana besar telah melanda masyarakat Malaysia khususnya di kawasan pantai timur negara apabila berlakunya banjir besar yang mengakibatkan kerugian jutaan ringgit dan mengorbankan beberapa nyawa. Banjir yang dikategorikan sebagai yang terburuk dalam sejarah Malaysia ini, selepas tahun 2004 sehingga telah mencatatkan rekod kedalaman sehingga 20 meter, telah memusnahkan beberapa bandar di wilayah pantai timur khususnya di Kelantan, yang mana jumlah mangsa banjir di sembilan jajahan apabila 34,955 orang dipindahkan. Mangsa banjir telah kehilangan segalanya seperti rumah kediaman, kenderaan, ladang punca pendapatan dan peralatan asas untuk kehidupan. Kebanyakan mangsa menjadi sebatang kara, tiada tempat tinggal, tiada wang untuk meneruskan kehidupan dan kehilangan punca pendapatan. Walaubagaimana pun sesetengah mereka mempunyai harta seperti tanah dan anak yang bekerja diperantauan. Mereka memerlukan bantuan tetapi persoalannya, bagaimanakah kategori mereka dari perspektif bantuan asnaf zakat. Apakah mereka layak untuk menerima bantuan zakat seperti mana golongan asnaf yang lapan? Apakah jumlah bantuan yang perlu diberi kepada mereka? Perlukan bantuan meliputi pembinaan rumah, menyediakan kelengkapan rumah dan menyediakan sumber pendapatan? Layakkah mereka menerima bantuan zakat berterusan selepas banjir? Oleh itu kajian ini akan cuba memperincikan kaedah bagi menentukan sama ada mereka layak menerima bantuan zakat dan seterusnya menilai berapakah jumlah bantuan yang sepatutnya diberi. Dapatan kajian merumuskan bahawa mangsa banjir layak menerima bantuan zakat berdasarkan kaedah '*al-dharurat tuqaddar biqadariha*'. Jumlah bantuan pula meliputi keperluan asas kehidupan termasuk menyediakan rumah kediaman, memperbaiki infrastruktur, dan membaik pulih ladang sebagai punca pendapatan. Implikasi penting kajian ini adalah bantuan zakat boleh diperluaskan kepada semua jenis bencana alam seperti gempa bumi, tanah runtuh, kebakaran dan ribut taufan.

Kata kunci: Hak zakat, golongan asnaf yang lapan, darurat dalam Islam.

PENGENALAN

Bencana banjir yang berlaku pada 24 Disember 2015 lepas melibatkan sebanyak sembilan buah jajahan yang terlibat iaitu Gua Musang, Jeli, Kota Bharu, Kuala Krai, Machang, Pasir Mas, Pasir Puteh, Tanah Merah, Tumpat dan Kota Baru.¹ Antara kawasan lain yang terlibat dengan banjir juga adalah di kawasan perairan Pahang, Johor Timur, Kelantan, Terengganu, Sarawak, Sabah (Pedalaman, Pantai Barat dan Kudat) dan WP Labuan. Kawasan yang terjejas teruk seperti tiada apa yang tinggal melainkan banjir lumpur, serpihan kayu-kayan, batu-batan dan sebagainya. Penduduk juga ada

¹ <http://www.themalaysianinsider.com/bahasa/article/mangsa-banjir-di-kelantan-terengganu-perak-meningkat#sthash.JWhWJdoW.dpuf>

diancam dengan kebuluran akibat makanan yang tidak mencukupi, terutamanya di kawasan Manek Urai dan Kuala Krai, Kelantan.

Walaupun bagaimanapun sesetengah daripada mereka mempunyai harta seperti tanah dan anak yang bekerja diperantauan. Penulis melihat, boleh jadi hanya harta mereka sahaja yang musnah akibat banjir, walhal mereka masih mempunyai aset lain yang menjadikan mereka bukan sekadar mangsa yang tinggal sebatang kara sahaja. Tidak dinafikan, golongan ini tetap memerlukan bantuan, cuma aras bantuan apakah yang perlu dilihat sebelum mereka menerima bantuan senasib dengan mereka yang sememangnya hilang segala keperluan hidup. Isu ini lah yang bakal dilihat dengan lebih lanjut dalam kajian ini.

Sebagai salah satu istilah dalam pengajian hukum Islam atau “fiqh” zakat bererti mengeluarkan kadar tertentu dari harta yang tertentu bagi faedah golongan yang berhak menerimanya sebagaimana yang ditentukan oleh Allah. Banyak ayat-ayat al-Quran dan hadis nabi yang menyebut tentang kewajipan berzakat. Antara ayat-ayat berkenaan adalah firman Allah dalam surah al-baqarah ayat 110:

“Dan dirikanlah oleh kamu akan sembahyang dan tunaikanlah zakat dan apa jua Yang kamu dahulukan dari kebaikan untuk diri kamu, tentulah kamu akan mendapat balasan pahalanya di sisi Allah. Sesungguhnya Allah sentiasa melihat Segala Yang kamu kerjakan”

Dalam ayat diatas, Allah secara jelas menyuruh umat Islam mengeluarkan zakat, sepertimana juga mereka disuruh sembahyang. Mengikut para fuqaha, ungkapan suruhan memberi bererti wajib kecuali ada asas yang memberi faham ia bermaksud sunat atau harus.²

Zakat wajib dibayar oleh umat Islam sahaja dan dikira mengikut pendapatan masing-masing.³ Kewajipan zakat hendaklah diberikan kepada golongan yang layak menerimanya. Situasi di Kelantan terutamanya semasa berlakunya bencana ini amat berbeza kerana mangsa dipindahkan ke pusat pemindahan dan beratus-ratus lagi mangsa terpaksa berebut mendapatkan makanan dan pakaian, sekaligus menyukarkan mereka untuk menjalani kehidupan seperti biasa. Sepertimana firman Allah SWT :

“Sesungguhnya sedekah-sedekah (zakat) itu hanyalah untuk orang-orang fakir, dan orang-orang miskin, dan amil-amil yang mengurusnya, dan orang-orang muallaf yang dijinakkan hatinya, dan untuk hamba-hamba yang hendak memerdekakan dirinya, dan orang-orang yang berhutang, dan untuk (dibelanjakan pada) jalan Allah, dan orang-orang musafir (yang keputusan) dalam perjalanan. (Ketetapan hukum yang demikian itu ialah) sebagai satu ketetapan (yang datangnya) dari Allah. Dan (ingatlah) Allah Maha Mengetahui, lagi Maha Bijaksana.”

Ayat ini memberi keputusan mengenai golongan (asnaf) yang layak menerima zakat iaitu faqir, miskin, amil, muallaf, hamba, orang berhutang, fi sabilillah dan musafir yang terputus bekalan.

PERNYATAAN MASALAH

Asnaf zakat adalah jelas sebagaimana dinyatakan didalam al-Quran tetapi beberapa persoalan timbul dalam kes tertentu seperti mangsa bencana alam. Sesetengah individu mangsa bencana alam mungkin terdiri daripada golongan kaya atau mempunyai ahli keluarga seperti anak yang mungkin kaya. Lantaran itu timbul persoalan berkenaan kelayakan mereka untuk menerima bantuan zakat.

² Afzal-ur-rahman, Doktrin Ekonomi Islam, Kuala Lumpur : Dewan Bahasa Dan Pustaka, jld 111.hlm.184-185.

³ Mahmood Zuhdi Abd Majid, Pengurusan Zakat, Kuala Lumpur : Dewan Bahasa Dan Pustaka, hlm.3.

Kes terbaru dalam konteks mangsa bencana alam adalah mangsa banjir yang telah melanda Kelantan. Dalam mengkaji isu agihan dan penerimaan zakat bagi mangsa banjir ini, terdapat beberapa permasalahan yang timbul. Ini kerana bagi pihak pengurusan zakat, ia tidak seharusnya dipandang ringan malah perlu bersikap adil dalam segenap segi agihan supaya nasib penerima zakat yang benar-benar layak akan terbela.

Persoalan pertama yang dapat dikenalpasti disini ialah adakah mereka layak untuk menerima bantuan zakat seperti mana golongan asnaf yang lapan yang telah disebut di dalam al-Quran iaitu fakir, miskin, amil, muallaf, hamba, orang berhutang, asnaf fi sabilillah ataupun kategori musafir yang terputus bekalan ? Atau adakah mereka layak menerima bantuan zakat dengan alasan lain selain daripada kategori asnaf ? atau mereka boleh dikira sebagai berstatus asnaf gharimin yang disebut oleh sebahagian ulama, adakah benar mereka ini termasuk dalam kalangan mereka yang hartanya dihanyut oleh banjir atau bah serta mereka yang mempunyai tanggungan dan tiada baginya harta untuk diinfakkan kepada tanggungannya?

Persoalan kedua pula ialah apakah bentuk bantuan yang perlu diberi kepada mereka, jika sekiranya mereka layak menerima zakat? Adakah bantuan hanya meliputi keperluan asas kehidupan iaitu makanan dan pakaian sahaja? Atau bantuan perlu meliputi semua aspek keperluan asas seperti keperluan bantuan meliputi tempat tinggal iaitu pembinaan rumah, kelengkapan rumah? Mungkinkah bantuan boleh meliputi usaha untuk membaik pulih sumber pendapatan bagi mangsa-mangsa bencana seperti ternakan, ladang dan bengkel yang musnah agar mereka dapat meneruskan kehidupan seperti sediakala.

Manakala persoalan yang ketiga adalah, layakkah mereka menerima bantuan zakat berterusan selepas banjir, yakni bantuan tersebut bukan setakat ketika bencana melanda, tetapi sehingga mereka dapat mengembalikan semula kehidupan asal mereka yang telah musnah. Oleh itu kajian ini akan cuba memperincikan kaedah bagi menentukan sama ada mereka layak menerima bantuan zakat dan seterusnya menilai berapakah jumlah bantuan yang sepatutnya diberi disamping menetapkan kriteria-kriteria asas dalam mengklasifikasikan golongan asnaf yang layak menerima zakat.

OBJEKTIF KAJIAN

Bagi menjawab persoalan-persoalan ini, maka objektif kajian telah diputuskan untuk menyelesaikan permasalahan kajian iaitu mengkaji sama ada mangsa banjir termasuk dalam golongan asnaf yang lapan dan bagaimana pula kaedah agihan zakat terhadap mereka. Secara khusus, objektif kajian ini adalah seperti berikut:

- i. Menilai dan mengenalpasti kedudukan mangsa banjir sebagai hak penerima bantuan zakat.
- ii. Menentukan bentuk bantuan yang perlu diberi kepada mereka, jika sekiranya mangsa bencana banjir layak menerima zakat, contohnya seperti keperluan bantuan meliputi pembinaan rumah, kelengkapan rumah dan sumber pendapatan.
- iii. Meneliti status asnaf al-gharimin dan kedudukannya dalam senarai penerima zakat dan seterusnya mengaitkannya dengan situasi mangsa banjir serta kaedah fiqh yang masyhur agar tidak menjejaskan dapatan kajian ini.
- iv. Membuat dasar khusus berkenaan kaedah menentukan zakat bagi mangsa bencana banir terutamanya dan kelangsungan menerima zakat walaupun setelah bencana berakhir.

KAJIAN LEPAS

Terdapat beberapa kajian lepas yang telah dilakukan berkaitan dengan zakat, antaranya adalah menurut Mujaini Tarimin (2005) yang menyebut hampir menjadi kenyataan bahawa pemahaman masyarakat Malaysia tentang zakat hanya tertumpu kepada zakat fitrah sahaja. Namun, pada hakikatnya kewajipan berzakat yang diperintahkan terhadap semua jenis harta atau pendapatan yang diperoleh daripada sumber yang halal, oleh kerana nas al-Quran dan Sunnah Nabi Muhammad s.a.w tidak membataskan harta atau pendapatan yang diwajibkan zakat.

Dalam rujukan yang boleh dibuat melalui Ensiklopedia Asnaf dan Skim Agihan Zakat di Malaysia, karangan Azman Ab Rahman (2015) mendedahkan bahawa terdapat lapan golongan yang disebut di dalam al-Quran yang berhak menerima zakat dan seharusnya diagihkan mengikut nilai yang diperuntukkan oleh pusat zakat oleh kerana zakat merupakan salah satu daripada rukun Islam yang memainkan peranan penting sebagai sumber ekonomi Islam sejak dahulu hingga kini.

Islam telah menggariskan hikmah dan objektif kewajipan membayar zakat khusus dalam membantu umat Islam. Pengurusan zakat yang cekap, amanah, adil dan telus amat dituntut bagi memastikan matlamat pensyariatkan zakat dalam Islam tercapai. Ini kerana kesan daripada kutipan dan pengagihan zakat yang sempurna, asnaf bukan sahaja dapat keluar daripada golongan penerima zakat malah mampu menyertai masyarakat pembayar zakat yang seterusnya menyumbang kepada guna tenaga yang produktif bagi memesatkan ekonomi negara. Kajian bersama oleh Hasanah Abd Khafidz (2015).

Al-'Allamah Dr Yusuf al-Qaradhawi Hafizahullah telah menukulkan dalam kitab beliau Fiqh al-Zakah (2/622) dalam bahagian kelima bab Asnaf al-Gharimin. Beliau menyatakan mereka yang terlibat dengan krisis bencana alam adalah tergolong dari golongan asnaf al-Gharimin (orang yang berhutang). Tambahan beliau lagi, terlebih khusus untuk digolongkan dalam asnaf al-Gharimin ini adalah mereka yang dikejutkan dengan bencana alam yang menyebabkan mereka hilang sumber pendapatan yang diperlukan dan menyebabkan mereka terpaksa berhutang (kerana keputusan sumber ketika bencana) disebabkan keperluan mendesak diri dan keluarga mereka. (1995).

Allah s.w.t telah menyebut dalam al-Quran satu persatu golongan yang berhak menerima zakat, iaitu lapan asnaf. Namun Abu Ja'far at-Tabari (1992) para mufassirin berbeza pendapat dalam menghuraikan maksud "orang fakir" dan "orang miskin".⁴ Satu golongan berpendapat, orang fakir ialah orang yang tidak mampu tetapi tidak meminta, sementara orang miskin pula ialah orang yang tidak mampu tetapi larat bekerja. Bagi para fuqaha mazhab Maliki, Syafi'i dan Hanbali pula, pertimbangan miskin kaya ini tidak boleh diasaskan kepada memiliki nisab atau tidak, tetapi perlu berasaskan pemilikan sara hidup yang cukup. Berasaskan dasar ini, mereka berpendapat bahawa orang-orang yang layak menerima zakat di bawah peruntukan fakir miskin ialah golongan yang tidak memiliki harta atau sumber pendapatan yang mencukupi bagi sara hidup dirinya sendiri atau mereka yang dibawah tanggungannya, seperti yang dijelaskan oleh Mahmood Zuhdi Abd.Majid (2003) dalam bukunya Pengurusan Zakat.

Menurut an-Nawawi, Imam Syafi'i dan para muridnya menghuraikan orang yang layak menerima zakat daripada peruntukan fakir miskin ialah orang yang tidak mampu memenuhi keperluan hidupnya sama ada dengan harta atau pendapatan. Mahmood Zuhdi Abd Majid (2003) sekali lagi memetik pandangan Al-Qardhawi berkenaan pengagihan zakat zakat yang perlu diratakan antara asnaf yang lapan dan tidak ada satu pun daripada asnaf berkenaan yang boleh dinafikan haknya. Harus juga dikeluarkan zakat hanya kepada sesetengah golongan atau asnaf sahaja, sesuai dengan kepentingan pada waktu itu. Begitu juga tidak perlu diberikan kadar yang sama kepada setiap orang bagi satu golongan. Bagaimanapun, perbezaan kadar haruslah didasarkan kepada pertimbangan yang adil.⁵

⁴ Al-Tabari, Jami'al-Bayan, Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah, 1992, Jld.6, hlm. 395-397.

⁵ Mahmood Zuhdi Abd.Majid. *Pengurusan Zakat*. 2003. Hlm.486-487.

Keadaan dan kes semasa mendapati terdapat golongan yang bukan tergolong dalam mana-mana asnaf seperti fakir atau miskin dan bukan juga fisabillah atau gharimin tetapi sifatnya memerlukan bantuan terdesak seperti mangsa bencana alam. Status golongan ini tidak dibahaskan dengan terperinci dalam kajian lepas tentang layakkah untuk mereka menerima bantuan dan berapa pula jumlah bantuan yang perlu diberikan? Lantaran itu aspek ini sangat mendesak untuk dikaji.

METODOLOGI

Bencana alam seperti banjir dikategorikan sebagai keadaan mendesak yang mengharuskan penggunaan fiqh dalam situasi darurat. Walau bagaimanapun keadaan ini dibataskan dengan kaedah fiqh *al-darurah tuqdar biqadariha*. Kajian ini juga dilakukan berdasarkan carta agihan bantuan zakat kepada mangsa banjir, dimana;

Sampel Kajian

Kajian berbentuk kualitatif yang dijalankan bagi menjelaskan persoalan agihan zakat kepada mangsa banjir dan agihan selepas pulih daripada banjir serta penggunaan kaedah fiqh *al-darurah tuqdar biqadiraha* bagi menghuraikan batasan dalam agihan zakat untuk mangsa bencana alam seperti ini. Kajian ini juga akan mengambil data Majlis Agama Islam Wilayah persekutuan (MAIWP) sebagai sampel kerana telah menyalurkan RM3.8 juta wang zakat khusus kepada mangsa banjir.

Kaedah Analisis

Dalam teknik penganalisis data, pengkaji menggunakan kaedah fiqh untuk menilai hukum dan dalil zakat, dan kaedah deskriptif bagi mengkaji klasifikasi mangsa bencana banjir yang diterima dalam al-Quran sebagai penerima zakat.

Analisis Usul Fiqh Dan Kaedah Fiqh (Qawaid Fiqhiyah)

Kaedah Fiqh adalah suatu ilmu yang berkaitan penjelasan tentang hukum- hukum umum. Ia boleh ditakrifkan sebagai hukum syarak secara keseluruhan yang merangkumi pelbagai masalah hukum fiqh. Terdapat pelbagai kaedah fiqh yang telah diperkenalkan oleh para ulama' bagi menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang kian timbul. Kaedah yang dikaji adalah lebih kepada penggunaan rangka Fiqh al-Waqi' (Fiqh berdasarkan realiti). Kaedah-kaedah yang diperkenalkan jelas memberi impak yang positif dalam memelihara kemaslahatan ummah kini oleh kerana kajian melibatkan hukum dan fatwa. Kaedah fiqh yang masyhur yang akan digunakan dalam kajian ini adalah *al-dharurat tubih al-mahzhurat* (darurat mengharuskan yang haram) dan *al-Dharurat tuqaddar biqadariha*.

HASIL KAJIAN

Analisis Hukum (Pendapat Yang Menerima dan Pendapat Yang Menolak)

Dalam meletakkan sesuatu hukum, hendaklah dilihat daripada pelbagai aspek. Ia boleh dibahagikan kepada dua bahagian iaitu pendapat yang menerima dan pendapat yang menolak. Begitu juga pendapat ulama-ulama yang meletakkan hukum tertentu ke atas perkara yang ingin dilihat, umpamanya dalam bab penklasifikasian mangsa banjir ini dan juga nilai sekadarnya bagi zakat yang diterima.

Mangsa banjir boleh dikategorikan dalam golongan ke enam iaitu mereka yang terpaksa berhutang dalam hal yang tiada maksiat namun tidak menemui jalan untuk melunaskannya. Menurut Mufti Wilayah Persekutuan, Datuk Dr. Zulkifli Mohamad Al-Bakri, daripada sebuah artikel beliau, dalam isu banjir ini, sebahagian ulama' menganggap bahawa ia adalah bencana yang menyebabkan harta benda mereka musnah dan memerlukan kepada bantuan serta berhutang samada untuk diri mereka atau keluarga mereka. Justeru, kebanyakan ulama memasukkan golongan seperti ini iaitu *asnaf al-gharimin* iaitu orang yang berhutang. Sebahagian ulama mensyaratkan jenis hutang ini adalah yang bersifat darurat dan keperluan dan bukan untuk kemewahan atau untuk berfoya-foya.⁶

Oleh kerana itulah beliau menyatakan bahawa harus diberi zakat kepada golongan yang terkena mudarat atau bencana sama ada banjir besar, puting beliung, tanah runtuh, gempa bumi dan lain-lain yang menyebabkan rumah mereka musnah, tanaman mereka binasa, dan tidak ada lagi apa-apa yang mereka miliki. Mereka boleh dikategorikan sebagai golongan *al-gharimin* yang berhak menerima zakat. Terdapat hadis dari Mujahid yang menyatakan 3 golongan penanggung hutang, iaitu orang yang hartanya terbawa banjir dan orang yang hartanya terbawa termakan kebakaran dan orang yang punya keluarga tapi tidak mempunyai harta⁷;

Al gharimun (golongan yang berhutang) ialah mereka yang terbakar rumah, atau ditimpa musibah banjir yang memusnahkan harta-bendanya dan berhutang untuk tanggungannya. (Tafsir at Thabari).

Menurut Datuk Dr. Zulkifli Al-Bakri lagi, selain daripada nas di atas, jika dilihat kepada tafsiran ulama' antaranya Mujahid yang berkata: "3 golongan boleh dikategorikan sebagai *al-gharimin* iaitu dikalangan:

- i. Mereka yang hartanya dihanyut oleh banjir atau bah.
- ii. Mereka yang ditimpa kebakaran yang menyebabkan musnah hartanya
- iii. Mereka yang mempunyai tanggungan dan tiada baginya harta untuk di infakkan kepada tanggungannya.

Imam al-'Azim al-Abadi menyatakan: "Siapa yang ditimpa hartanya dengan sebab kebinasaan daripada langit atau bumi seperti kesejukan, air batu, tenggelam dan seumpamanya yang menyebabkan tiada lagi baginya barangan untuk hidup maka haruslah baginya meminta sehingga dapat menyelesaikan kehidupannya semula."

Apabila diteliti semula, memang benar keadaan mangsa banjir di sesetengah tempat ini sudah layak disebut sebagai golongan yang berhutang untuk memenuhi keperluan asas bagi kemaslahatan diri, keluarga tanggungannya atau masyarakat yang memerlukan penyelesaian segera dan dibenarkan oleh hukum syarak. Seluruh kehidupan mereka yang sebelum ini rosak dan ada juga yang musnah dan hancur. Mereka terpaksa memulakan kehidupan mereka yang baru untuk memenuhi keperluan harian mereka dan menyara tanggungan masing-masing.

⁶ Dr. Zulkifli Mohamad Al-Bakri. *IRSYAD FATWA KE-14 : HUKUM MEMBERI ZAKAT KEPADA MANGSA BENCANA ALAM SEPerti BANJIR DAN LAIN-LAIN*. <http://www.muftiwp.gov.my/>

⁷ Dr. Rif'at Al-Latif Masyhur. *Zakat Penjana Ekonomi Islam*. Terj. Abu Mazaya Al-Hafiz. Hlm. 111.

Bencana alam / Darurat banjir berdasarkan kaedah *al-Dharurat tuqaddar biqadariha*

Sebagai umat Islam, sudah menjadi satu kewajipan kepada kita untuk sedaya upaya memahami ilmu Islam serta prinsip-prinsipnya demi melaksanakan apa yang Allah s.w.t suruh dan tinggalkan apa yang dilarang. Ajaran Islam telah menetapkan hukum yang khusus untuk menghadapi situasi darurat iaitu yang mengharuskan untuk melakukan sesuatu yang dilarang dalam situasi biasa. Ia bertepatan dengan prinsip Islam yang memberi kemudahan kepada umat serta menghindarkan daripada kesulitan. Dalam hal ini, perkara yang perlu difahami setiap mangsa kebiasaannya dalam keadaan amat memerlukan bantuan mengikut kadar kemusnahan yang dialami. Boleh jadi aset atau hartabendanya ranap sebahagian kecil, sebahagiannya atau musnah keseluruhannya.

Bencana boleh dikategorikan sebagai satu kejadian yang menyebabkan gangguan kepada aktiviti masyarakat dan urusan Negara, melibatkan kehilangan nyawa, kerosakan harta benda, kerugian ekonomi dan kemusnahan alam sekitar yang melangkaui kemampuan masyarakat untuk mengatasinya dan memerlukan tindakan penggembleran sumber yang ekstensif untuk mengembalikan keadaan yang musnah seperti keadaan asal⁸. Darurat pula adalah suatu keadaan di mana menyulitkan fizikal manusia untuk bergerak dan berurusan seperti biasa sehingga melibatkan seluruh institusi tidak dapat beroperasi. Dalam bahasa arab, darurat dieja dalam dha-ru-rah (ضرورة) dan ia bermaksud kesusahan.

Menurut al-Jurjani dalam al-Ta'rifat, *dharurah* dari segi bahasa berasal dari perkataan dharar. Perkataan ini mempunyai tiga pengertian iaitu lawan dari manfaat, kesulitan atau kesempitan, dan buruknya keadaan. Manakala dalam kamus al-Mu'jam al-Wasit, ia diertikan sebagai keperluan, sesuatu yang tidak dapat dihindari, dan kesulitan.

Menurut istilah pula, *dharurah* (darurat) mempunyai pelbagai definisi yang hampir sama pengertiannya. al-Jasos dalam kitab Ahkamul Qur'an mengatakan bahawa darurat adalah rasa takut akan ditimpa kerosakan atau kehancuran terhadap jiwa atau sebahagian anggota tubuh. Dalam kitab Durar al-Ahkam pula, darurat diertikan sebagai keadaan yang memaksa seseorang untuk mengerjakan sesuatu yang dilarang oleh syara'.

Imam al-Suyuti dalam al-Asybah wa al-Naza'ir mengatakan bahawa darurat adalah sampainya seseorang pada batas di mana jika dia tidak memakan sesuatu yang dilarang, dia akan binasa (mati) atau mendekati binasa. Seterusnya, Muhammad Khatib al-Syarbaini dalam Mughni al-Muhtaj menyatakan, darurat adalah rasa bimbang akan terjadinya kematian atau sakit yang menakutkan atau menjadi semakin parahnya penyakit ataupun semakin lamanya sakit. Ibnu Qudamah pula dalam al-Mughni menyatakan, darurat yang membolehkan seseorang makan yang haram, adalah darurat yang dikhuatiri akan membuat seseorang itu binasa jika dia tidak makan yang haram.

Ulama' pada abad ini seperti Muhammad Abu Zahrah telah mendefinisikan darurat sebagai kekhuatiran akan terancamnya kehidupan jika tidak memakan yang diharamkan, atau khuatir akan musnahnya seluruh harta miliknya. Seterusnya, Mustafa al-Zarqa` dalam kitabnya al-Madkhal fi al-Fiqh al-'Aam berkata, darurat adalah sesuatu yang jika diabaikan akan mengakibatkan berlakunya bahaya. Manakala Wahbah al-Zuhaili dalam Nazhariyyah al-Dharurah mendefinisikan darurat sebagai datangnya bahaya pada manusia atau kesulitan (*masyaqqah*) yang amat berat, yang membuatkan dia khuatir akan terjadinya mudarat atau sesuatu yang menyakitkan atas jiwa, anggota tubuh, kehormatan, akal, harta, dan yang seumpama dengannya.

Sesungguhnya definisi darurat yang telah dibincangkan oleh para ulama' adalah berdasarkan beberapa ayat al-Quran⁹. Isi kandungan ayat-ayat tersebut menerangkan keadaan darurat kerana

⁸ <http://portalbencana.mkn.gov.my/Portal/>

⁹ Rujuk ayat-ayat al-Quran berikut: al-Baqarah ayat 173, al-Ma'idah ayat 3, al-An'am ayat 119 dan 145, al-Nahl ayat 115

terancamnya jiwa jika tidak memakan yang haram, seperti bangkai dan daging babi. Contohnya ialah firman Allah dalam Surah al-Baqarah ayat 173;

"... tetapi sesiapa yang dalam keadaan terpaksa (memakannya) sedang dia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang".

Berdasarkan perbincangan di atas, darurat bolehlah diertikan sebagai keterpaksaan yang sangat mendesak yang dikhuatiri akan dapat menimbulkan kebinasaan atau kematian. Dalam keadaan darurat, diharuskan melakukan perkara yang pada asalnya mempunyai hukum haram sebagaimana yang termaktub dalam kaedah fiqh yang masyhur iaitu *al-dharurat tubih al-mahzhurat* (darurat mengharuskan yang haram). Dari itu, dapat diketahui bahawa darurat merupakan keadaan terpaksa yang berkaitan dengan pemeliharaan jiwa, seperti orang kelaparan yang terancam jiwanya yang tidak mendapatkan makanan selain daging babi atau bangkai.¹⁰

Dalam keadaan darurat juga, seseorang itu diharuskan untuk melakukan sesuatu yang dilarang dalam usaha untuk menyelamatkan jiwanya daripada kematian. Ulama' bersepakat bahawa bangkai, darah, air kencing, dan daging babi (sesuatu yang diharamkan oleh syara') adalah halal bagi seseorang yang kluatir dirinya akan binasa akibat kelaparan dan kehausan. Akan tetapi, keharusan tersebut hanyalah sekadar untuk mempertahankan hidupnya dan 'menyelamatkannya' daripada kematian. Sekiranya dilakukan lebih daripada itu, hukumnya tetap haram.

Dari sinilah timbulnya kaedah '*al-dharurat tuqaddar biqadariha*' yang bermaksud darurat dianggarkan (diharuskan) sekadar keperluannya sahaja. Dalam keadaan darurat juga, seseorang itu diharuskan untuk melakukan sesuatu yang dilarang dalam usaha untuk menyelamatkan jiwanya daripada kematian. Ulama bersepakat bahawa bangkai, darah, air kencing, dan daging babi (sesuatu yang diharamkan oleh syara') adalah halal bagi seseorang yang kluatir dirinya akan binasa akibat kelaparan dan kehausan. Akan tetapi, keharusan tersebut hanyalah sekadar untuk mempertahankan hidupnya dan 'menyelamatkannya' daripada kematian.¹¹ Sekiranya dilakukan lebih daripada itu, hukumnya tetap haram. Justeru, situasi banjir yang teruk di pantai timur baru-baru ini boleh diperincikan lagi dengan meneliti bagaimana keadaan darurat yang disebut dalam kaedah fiqh serta bagaimana pelaksanaan agihan zakat setelah kadarnya diketahui.

Berpendukan kepada kaedah yang dibincangkan diatas ahli fiqh semasa berpendapat bahawa hukumnya harus untuk memberi zakat kepada mangsa banjir. (Datuk Dr. Zulkifli Mohamad Al-Bakri). Beliau seterusnya cenderung untuk mencadangkan supaya hak mengagihkan bantuan hendaklah diberi kepada Baitulmal¹² kerana Baitulmal akan mengenalpasti golongan yang benar-benar terdesak dan memerlukan bantuan dengan membuat anggaran kerosakan yang ditanggung dan juga keperluan yang dikehajatnya. Kaedah ini lebih utama (*afdal*) berbanding jika agihan dilakukan secara persendirian. Ini kerana, jika diberi secara langsung dengan kuantiti yang banyak, dibimbangi sebahagian sahaja yang memperolehnya sedangkan sebahagian yang lain tidak mendapat walaupun sedikit. Justeru, pasti rasa tidak selesa akan terwujud pada kebanyakan golongan yang ditimpa bencana yang tidak dapat apa-apa bantuan atau bantuan yang tidak mencukupi.

Jawatankuasa Perundangan Hukum Syarak, Jabatan Mufti Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur berpendapat, boleh menggunakan wang zakat untuk disumbangkan

¹⁰ **Datuk Dr. Zulkifli Mohamad Al-Bakri.** *IRSYAD FATWA KE-14 : HUKUM MEMBERI ZAKAT KEPADA MANGSA BENCANA ALAM SEPerti BANJIR DAN LAIN-LAIN.* <http://www.muftiwp.gov.my/>

¹¹ Hasanah Abd. Khafidz, Siti Fariza Muhammad Faisal & Irwan Mohd Subri. *Penggunaan Kaedah Fiqh Al-Darurah Tuqaddar Biqadariha Dalam Agihan Zakat Untuk Mangsa Banjir.* eProsiding Seminar Fiqh Semasa, 2015.

¹² Baitul mal merupakan institusi kewangan yang bertanggungjawab mengurus pengagihan zakat.

kepada mangsa banjir iaitu dikategorikan sebagai asnaf al-Gharimin. Ini kerana melihat kepada keperluan mereka yang mendesak sehingga terdapat mangsa banjir yang kehilangan harta benda termasuk kenderaan, tempat tinggal dan juga perniagaan ternakan yang menjadi sumber pendapatan hidup. “Mereka sangat memerlukan bantuan sehinggakan makanan dan pakaian juga memerlukan bantuan daripada luar. Justeru mereka dikategorikan sebagai golongan asnaf yang berhutang untuk menjalani hidup seperti biasa.¹³ Kenyataan ini diperjelaskan lagi dengan fatwa Yusuf Al-Qaradhawi berkata, “Aku khususnya yang mengenai sifat al-Gharimin bagi golongan yang terkena bencana alam sehingga binasa harta bendanya dan terpaksa kepada berhutang maka hukumnya dibolehkan.”

Sebagai rumusannya maka boleh disimpulkan bahawa mangsa banjir boleh menerima bantuan daripada dana zakat berdasarkan kaedah '*al-dharurat tuqaddar biqadariha*' atau pun sebagai hak gharimin dalam asnaf zakat.

KADAR BANTUAN AGIHAN ZAKAT

Prinsip bantuan

Dalam meneliti hukum pemberian zakat, ada beberapa keadaan yang harus agar dana zakat dapat diagihkan oleh pengurus zakat adalah berdasarkan kepada 6 prinsip¹⁴ berikut iaitu menyeluruh, ketetapan, hak, pengawasan, mencukupi, dan serta merta.

1. *Isti'ab (menyeluruh)*

- a) Harta zakat wajib diagihkan kepada semua asnaf. Walaubagaimana pun jumlahnya tidak semestinya sekata iaitu 1/8 bagi setiap asnaf. Bahagiannya boleh berbeza mengikut keperluan serta mengikut golongan yang diutamakan dan yang boleh dikemudiankan.
- b) Golongan yang terawal dan diberi keutamaan ialah fakir, miskin dan amil, manakala golongan yang boleh dikemudiankan ialah mualaf, fisabilillah, ibnu Sabil, al-Riqab, dan al-gharimin. Harta zakat diagih mengikut keperluan asnaf berdasarkan keutamaan. Pemindahan peruntukan dari satu asnaf ke asnaf yang lain dibenarkan berdasarkan kepada keperluan dan lebihan yang ada.

2. *Ikhtisas (ketetapan)*

- a) Harta zakat hanya boleh diagihkan kepada lapan asnaf yang disebut Allah swt di dalam suarah At Taubah ayat 60.
- b) Tiada ijihad lagi dalam masalah menentukan asnaf yang menerima zakat kecuali pada perkara yang berkaitan dengan perlaksanaan agihan kepada asnaf
- c) Sebarang “Qias” yang hendak dibuat mestilah tidak keluar dari asnaf yang lapan.
- d) Pengagihan dibuat kepada mereka yang menetap di negeri pembayar zakat dalam tempoh yang ditetapkan.

3. *Hak*

- a) Zakat adalah hak maka harta zakat mesti disalurkan kepada asnaf. Polisi / prosedur agihan wajar dibuat bagi melicinkan proses agihan tetapi tidak boleh hingga menafikan hak asnaf.
- b) Wang zakat diagih mengikut keperluan semasa asnaf.

¹³ Mohd. Shah Che Ahmad agama@utusan.com.my. 15 Januari 2015. *Mangsa banjir berhak zakat: Perlu dikenal pasti kelayakan sebelum diagihkan*. <http://www.utusan.com.my/rencana/agama/mangsa-banjir-berhak-zakat>

¹⁴ Sanep Ahmad. *Agihan Zakat Merentasi Asnaf: Ke Arah Memperkasa Institusi Zakat*. Prosiding Perkem Iv, Jilid 2 (2009) 62-74.

4. *Muraqabah (Pengawasan)*

- a) Semua agihan zakat hendaklah dilakukan dengan pengawasan dan kawalan rapi pemerintah.
- b) Sebarang pengagihan zakat yang meragukan perlu dirujuk kepada Jawatankuasa Fatwa dan Jawatankuasa Zakat Dan Fitrah.
- c) Setiap peringkat kelulusan dan keputusan hendaklah dibuat berdasarkan sifat-sifat takut kepada Allah, bertanggungjawab, ikhlas dan amanah

5. *Al-Kifayah (Mencukupi)*

- a) Menepati keperluan asasi sebenar
- b) Berdasarkan kepada hak yang ditentukan Syarak.
- c) Pemohon diberi hak menerima zakat apabila tidak memenuhi had kifayah yang ditetapkan.
- d) Penentuan kelayakan berdasarkan had kifayah sesuatu kawasan

6. *Fauran (Serta merta)*

- a) Agihan dilakukan dengan segera selepas dikenalpasti layak menerima zakat. Kakitangan yang terlibat memproses permohonan hendaklah menjalankan tugas dengan segera bersesuaian dengan prinsip Muraqabah.
- b) Wang zakat tidak seharusnya disimpan atau berbaki

Jenis dan Jumlah bantuan

Berdasarkan kepada prinsip yang digariskan diatas maka jenis bantuan yang sepatutnya layak diberikan kepada mangsa banjir adalah bantuan untuk meringankan sedikit bebanan hidup bagi penerima zakat. Dalam skop perbincangan mangsa banjir ini, bantuan yang diberi hendaklah mengikut kadar yang membolehkan mereka meneruskan hidup sehingga mereka memperoleh makanan, pakaian serta ubat-ubatan. Imam al-'Azim al-Abadi menyatakan: "Sesiapa yang ditimpa hartanya dengan sebab kebinasaan dari langit atau bumi seperti kesejukan, air batu, tenggelam dan seumpamanya yang menyebabkan tiada lagi baginya barangan untuk hidup, makan haruslah baginya meminta sehingga dapat menyelesaikan kehidupannya semula." Keperluua tersebut meliputi:

- i) Tempat tinggal dan kelengkapannya.
- ii) Makanan dan pakaian untuk kehidupan
- iii) Keperluan pelajaran untuk anak-anak
- iv) Mengembalikan/ memulihkan sumber pendapatan berterusan

Berkenaan dengan berapakan jumlah bantuan yang wajar diberikan kepada mangsa banjir pula, dapatlah disimpulkan disini bahawa berdasarkan alasan asnaf al-Gharimin (Jawatankuasa Perundingan Hukum Syarak, Jabatan Mufti Majlis Agama Islam Wilawah Persekutuan Kuala Lumpur) perlu melihat 6 prinsip utama bantuan zakat yang diperjelaskan sebelum ini seperti isti'ab (menyeluruh), ikhtisas (ketetapan), hak, muraqabah (pengawasan) al-kifayah (mencukupi) dan fauran (serta merta), hendaklah termasuk dalam empat kategori¹⁵, iaitu:

- i) Individu yang berhutang untuk keperluan diri dan tanggungannya
- ii) Individu yang berhutang untuk keperluan masyarakat umum

¹⁵ Azman Ab Rahman, Hasanah Abd Khafidz. *Ensiklopedia Asnaf dan Skim Agihan Zakat di Malaysia*. 2015. Hlm.118-120.

- iii) Individu yang menjadi penjamin bagi seorang kaya dan penjamin golongan susah
- vi) Individu yang ditimpa musibah seperti bencana alam.

Sebahagian Ulama juga mensyaratkan jenis hutang ini adalah yang bersifat darurat dan keperluan dan juga bukan untuk kemewahan atau berfoya-foya. Apabila zakat telah diagihkan, maka ia perlulah digunakan sepenuhnya untuk menutupi keperluan hidup. Jumlah bantuan pula adalah seperti yang diperjelaskan oleh setiap Majlis Agama Islam Negeri atau Pusat Zakat di Malaysia yang telah menyediakan pelbagai jenis skim bantuan kepada asnaf mengikut setiap negeri. Sebagai contoh, di negeri Kelantan, skim bantuan yang telah disediakan adalah seperti bayaran bil perubatan, yuran pengajian dan bayaran keperluan darurat. Berbeza pula dengan sesetengah negeri yang menyediakan skim bantuan sara hidup bulanan, bantuan pakaian sekolah, bantuan penyelesaian hutang, bantuan kecemasan ataupun bantuan khusus perbelanjaan dapur. Kesemua skim ini adalah di bawah sistem pengurusan zakat kepada asnaf al-Gharimin bagi setiap negeri yang telah ditetapkan. Ini adalah kerana pusat zakat yang juga bertindak sebagai organisasi yang bertanggungjawab mengumpul kutipan zakat di setiap negeri perlu mengambil bahagian dalam memberikan sumbangan terhadap golongan yang kurang bernasib baik ini.

Merujuk kepada beberapa definisi yang telah dikaji, al-Gharimin secara umumnya dipersetujui oleh kebanyakan negeri (Terengganu, Negeri Sembilan, Pahang, Perlis, Kelantan dan Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) sebagai bermaksud golongan yang memerlukan penyelesaian segera dan dibenarkan oleh hukum syarak.¹⁶ Oleh sebab itu, jumlah bantuan dan agihan yang sekadarnya mengikut kaedah fiqh masyhur, iaitu *al-Dharurat tuqaddar biqadariha* adalah dilihat bertepatan berdasarkan skim yang disediakan oleh kebanyakan negeri yang mengambil pendekatan mazhab Syafi'i ini dapat membantu asnaf dalam menyelesaikan isu yang mereka hadapi.

Oleh itu jumlah bantuan yang munasabah untuk diberikan kepada mangsa banjir adalah sejumlah yang mencukupi untuk:

- i) Memenuhi keperluan pembinaan semula rumah kediaman tempat tinggal dan kelengkapannya.
- ii) Memenuhi keperluan makanan dan pakaian untuk meneruskan kehidupan
- iii) Memenuhi keperluan kelengkapan pelajaran untuk anak-anak
- iv) Memenuhi keperluan untuk memulihkan sumber pendapatan berterusan

Amaun bantuan secara tepat mungkin boleh diperhalusi oleh pihak Lembaga Zakat dari masa kesemasa bergantung kepada kos kehidupan minimum (*dharuriah*) setempat yang diperlukan.

KESIMPULAN

Dapatan kajian merumuskan bahawa mangsa banjir layak menerima bantuan zakat berdasarkan kaedah *'al-dharurat tuqaddar biqadariha*. Jumlah bantuan pula meliputi keperluan asas kehidupan termasuk menyediakan rumah kediaman, memperbaiki infrastruktur, dan membaik pulih ladang sebagai punca pendapatan. Implikasi penting kajian ini adalah Pusat Zakat boleh terlibat secara langsung dalam usaha untuk membaik pulih infrastruktur demi kebajikan seluruh masyarakat. Dana zakat hendaklah diberikan kepada golongan asnaf yang tertentu sahaja. Ia dikenali sebagai asnaf lapan ataupun asnaf zakat yang kebanyakannya mempunyai persamaan kriteria iaitu keadaan yang sangat memerlukan kepada sesuatu. Dalam keadaan banjir, mangsa banjir merupakan golongan yang berada dalam keadaan terdesak dengan berbagai-bagai hambatan. Oleh yang demikian, agihan secara adil amatlah penting dalam memastikan setiap hak asnaf terbela.

¹⁶ Ibid. Hlm. 130.

Berdasarkan perbincangan di atas, darurat bolehlah diertikan sebagai keterpaksaan yang sangat mendesak yang dikhuatiri akan dapat menimbulkan kebinasaan atau kematian. Dalam keadaan darurat, diharuskan melakukan perkara yang pada asalnya mempunyai hukum haram sebagaimana yang termaktub dalam kaedah fiqh yang masyhur iaitu *al-dharurat tubih al-mahzhurat* (darurat mengharuskan yang haram)¹⁷. Dari itu, dapat diketahui bahawa darurat merupakan keadaan terpaksa yang berkaitan dengan pemeliharaan jiwa, seperti orang kelaparan yang terancam jiwanya yang tidak mendapatkan makanan selain daging babi atau bangkai.

IMPLIKASI DASAR

Darurat dianggarkan (diharuskan) sekadar keperluannya sahaja. Justeru, situasi di Kelantan baru-baru ini boleh diperincikan lagi dengan meneliti bagaimana keadaan darurat yang disebut dalam kaedah fiqh serta bagaimana pelaksanaan agihan zakat setelah kadarnya diketahui. Datuk Dr. Zulkifli Mohamad Al-Bakri berpendapat hukumnya harus untuk memberi zakat kepada mangsa banjir, sebagaimana pendapat-pendapat yang dikemukakan dan beliau cenderung untuk mencadangkan supaya hendaklah diberi kepada Baitulmal kerana Baitulmal akan mengenalpasti golongan yang benar-benar terdesak dan memerlukan bantuan dengan membuat anggaran kerosakan yang ditanggung dan juga keperluan yang dihajatnya. Ini kerana, jika diberi secara langsung dengan kuantiti yang banyak, dibimbangi sebahagian sahaja yang memperolehnya sedangkan sebahagian yang lain tidak mendapat walaupun sedikit.

Daripada kesimpulan diatas dapat juga di bahawa bantuan zakat boleh diberikan kepada mangsa bencana alam yang lain seperti bencana gempa bumi sebagaimana berlaku di Sabah, bencana tanah runtuh yang merosakkan harta seperti rumah, bencana kebakaran dan bencana ribut taufan yang merosakkan rumah kediaman.

RUJUKAN

- Al-Qur'an al-Karim.
As-Sunnah as-Sahihah.
Afzal-ur-rahman. 2000. *Doktrin Ekonomi Islam*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
Kuala Lumpur.
Ahmad Abdul Razak Al-Mazini. 1989. *Panduan Mengeluarkan Zakat*. Al-Rahmaniah, Petaling Jaya, Selangor.
Al-Zuhaili, Wahbah. 1996. *Fiqh dan Perundangan Islam (terj.)* Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
Azhan Ismail, Razali Md.Jani, Muhsin Nor Paizin, Aminatul Aiman Mat Amin. 2013. *Himpunan 99 Soal Jawab Zakat*. Pusat Pungutan Zakat. Kuala Lumpur.
Azman Ab Rahman, Hasanah Abd Khafidz. 2015. *Ensiklopedia Asnaf dan Skim Agihan Zakat di Malaysia*. Universiti Sains Islam Malaysia.
Idris Ahmad S.H. *Fiqh Syafi'i, Jilid 1*. Penerbitan Pustaka Antara. Kuala Lumpur.
Mahmood Zuhdi Abd Majid. 2003. *Pengurusan Zakat*. Dewan Bahasa dan Pustaka. Kuala Lumpur.
Mujaini Tarimin. 2012. *Zakat Al-Mal Al-Mustafad: Amalan dan Pengalaman di Malaysia*. Pusat Pungutan Zakat. Kuala Lumpur.
Rif'at Abd Latif Masyhur. 2010. *Zakat Penjana Ekonomi Islam*. Al-Hidayah Publication.

¹⁷ Ulama' bersepakat bahawa bangkai, darah, air kencing, dan daging babi (sesuatu yang diharamkan oleh syara') adalah halal bagi seseorang yang khatir dirinya akan binasa akibat kelaparan dan kehausan.

Batu Caves, Selangor.

Rosmawati Ali, Abd.Latif Muda. 2000. *Perbahasan Kaedah-Kaedah Fiqh*. Pustaka Salam Sdn.Bhd. Kuala Lumpur.

Sanep Ahmad Hairunnizam Wahid. 2004. *Potensi dan Cabaran Terhadap Perluasan Sumber Zakat Sektor Pertanian*. Kertas Kerja dibentangkan di Daya Saing Ekonomi Dan Sosial Ke Arah Pemantapan Pembangunan Ekonomi.FakultiEkonomi & Perniagaan, Universiti Kebangsaan Malaysia.

Zulkifli Mohamad Al-Bakri. 2015. *Fatwa Semasa: Kutipan dan Agihan Zakat*. 2015. Kertas Kerja dibentangkan di Seminar Pembentukan Semula Hala Tuju Kutipan dan Agihan Zakat di Malaysia, Universiti Sains Islam Malaysia.

Laman sesawang;

<http://portalbencana.mkn.gov.my/Portal/>

<https://www.facebook.com/JabatanKemajuanIslamMalaysia>

<http://www.e-maik.my/v2/index.php/jumlah-kutipan-dan-agihan-zakat>

<http://www.muftiwp.gov.my/index>

http://usulifaqhrc.com/eprosiding/?page_id=27

KEBOLEHPERCAYAAN KUALITI PENGURUSAN ZAKAT: PERSEPSI USAHAWAN MUSLIM TERHADAP LEMBAGA ZAKAT SELANGOR, SEPANG

HAIRUNNISA HAIRUDIN¹

MARYAM ABD RASHID²

HAIRUNNIZAM WAHID³

SANEP AHMAD⁴

Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRAK

Kewujudan institusi zakat di Malaysia adalah sebagai nadi penggerak demi mengangkat martabat rukun Islam keempat. Zakat adalah suatu tuntutan oleh Allah S.W.T, maka institusi zakat memainkan peranan dalam melaksanakan tanggungjawab tersebut. Ia bertindak sebagai pengantara di antara pembayar zakat dan penerima zakat. Sejauh mana peranannya dalam mempengaruhi pembayar zakat dalam melaksanakan tanggungjawab tersebut. Persoalannya adalah kenapakah zakat perniagaan masih lagi menunjukkan data kutipan yang rendah berbanding zakat pendapatan? Sejauh mana kesedaran usahawan terhadap kewajipan zakat perniagaan? Dan adakah pengurusan kualiti perkhidmatan institusi zakat mempengaruhi pembayaran zakat usahawan? Oleh itu, kajian ini akan mengkaji hubungan antara kualiti perkhidmatan dan kepuasan pelanggan dalam institusi zakat dengan melihat analisis jurang antara persepsi dan jangkaan usahawan. Kajian ini menjangkakan institusi zakat dapat mengurangkan jurang kualiti perkhidmatan kepada nilai yang lebih rendah seterusnya dengan jangkaan dapat menarik lebih ramai usahawan untuk menunaikan zakat perniagaan. Sampel kajian terdiri daripada 103 responden yang diedarkan soal selidik kepada usahawan di daerah Sepang. Soal selidik untuk kajian ini adalah berdasarkan model SERVQUAL yang mengenal pasti lima dimensi utama iaitu kebolehpercayaan, bertindak balas, jaminan, empati dan kewujudan dalam persekitaran perkhidmatan LZS kepada kepuasan pelanggan. Hasil kajian menunjukkan bahawa kelima-lima dimensi SERVQUAL mempunyai pengaruh yang negatif ke atas kepuasan pelanggan terutamanya dimensi kebolehpercayaan. Cadangan dan implikasi dasar juga turut dibincangkan dalam kajian.

Kata kunci: Zakat perniagaan, kualiti pengurusan, usahawan, kebolehpercayaan, SERVQUAL.

ABSTRACT

The existence of zakat institutions in Malaysia as the prime mover to raise the dignity of the fourth pillar of Islam. Zakat is an obligation by Allah SWT, hence zakat institutions play an important role in the performance of these responsibilities. It acts as a mediator between zakat payers and recipients. How far its role in influencing the zakat payer in implementing these responsibilities. The question is why zakat of business collection data still show low compared to the zakat of income? How far awareness obligation of zakat of business entrepreneur and do service quality of management affect the payment of zakat by entrepreneur? Therefore, this study will investigate the relationship between

¹ Pelajar Sarjana Ekonomi Islam. Email: misswould90@yahoo.com

² Pelajar Sarjana Ekonomi Islam Email: yamari_maryam@yahoo.com

³ Pensyarah Kanan di Pusat Pengajian Ekonomi, FEP, UKM: Email: hairun@ukm.edu.my

⁴ Prof Madya di Pusat Pengajian Ekonomi, FEP, UKM: Email nep@ukm.edu.my

service quality and customer's satisfaction in zakat institutions with analysis the gap between perception and expectations of entrepreneurs. This study expects that zakat institutions can reduce the service quality gap to the lower value thus expectations can increase more entrepreneurs to perform zakat of business. The sample consisted of 103 respondents who's an entrepreneurs in Sepang. The questionnaire for this study was based on SERVQUAL model which identifies five main dimensions, namely reliability, react, assurance, empathy and the existence of zakat institution in the service environment to customer's satisfaction. The results showed that all five dimensions of SERVQUAL has a negative effect on customer satisfaction especially the reliability dimension. Recommendations and policy implications are also discussed in the study.

Keywords: Zakat of business, management quality, entrepreneurs, reliability, SERVQUAL.

PENGENALAN

Bilangan pembayar zakat perniagaan dalam kalangan usahawan didapati masih lagi berada pada tahap yang rendah. Berdasarkan analisis data Laporan Zakat, Lembaga Zakat Selangor jumlah kutipan zakat perniagaan merupakan kutipan zakat kedua tertinggi di Selangor selepas zakat pendapatan. Jadual 1 menunjukkan jumlah kutipan zakat dalam tempoh lima tahun antara tahun 2009 sehingga tahun 2013. Secara umumnya adanya peningkatan dalam jumlah kutipan zakat perniagaan saban tahun. Pada tahun 2009 (RM 51,798,892) kepada tahun 2013 (RM92,713,771).Walaupun adanya peningkatan dalam jumlah kutipan, namun, jumlah pembayar zakat masih lagi berada pada tahap yang rendah jika dilihat kepada potensi untuk mengoptimumkan jumlah kutipan sekali gus sebagai penyumbang utama berbanding zakat pendapatan kepada jumlah kutipan keseluruhan zakat.

Jadual 1: Hasil Kutipan Zakat Mengikut Jenis Zakat di Negeri Selangor

Jenis Zakat	Kutipan (RM Juta)				
	2009	2010	2011	2012	2013
(1)Pendapatan	153.97 (17.75%)	189.73 (23.4%)	218.26 (15.0%)	260.78 (19.5%)	308.98 (18.5%)
(2)Perniagaan	51.79 (12.26%)	60.50 (16.8%)	79.923 (32.1%)	84.93 (6.3%)	92.71 (9.2%)
(3)Harta	24.82 (2.02%)	30.18 (18.4%)	32.76 (8.5%)	35.99 (9.9%)	39.16 (8.8%)

Nota: nilai dalam kurungan adalah peratusan kenaikan berbanding tahun sebelumnya

Sumber: Laporan Kutipan Zakat, Lembaga Zakat Selangor.

Zakat perniagaan ialah zakat yang wajib dikeluarkan hasil daripada harta perniagaan sama ada berasaskan pembuatan, perlombongan, perikanan, perkapalan, pembekalan, pertanian, perkhidmatan atau sebagainya dengan tujuan diperniagakan, sama ada dalam bentuk perniagaan persendirian, perniagaan perkongsian sesama Islam atau dengan bukan Islam, perniagaan semua jenis syarikat, koperasi atau perniagaan saham dan sebagainya. Kadar zakat yang wajib dizakatkan adalah sebanyak 2.5 peratus daripada semua nilai barang yang diperniagakan pada tarikh cukup haul. Kewajipan zakat ke atas harta perniagaan ini telah diperintahkan oleh Allah S.W.T melalui firmanNya yang bermaksud:

"Wahai orang-orang yang beriman! Nafkahkanlah (Zakatkanlah) sebahagian dari hasil usaha kamu yang baik-baik..." (Al-Baqarah 2 : 267)

Pelbagai aspek telah dilihat oleh kebanyakan kajian dalam melihat gelagat kepatuhan pembayaran zakat perniagaan dan pelbagai medium pembayaran yang telah diusahakan oleh pihak LZS, namun, hakikatnya masih ramai dalam kalangan usahawan belum melaksanakan kewajipan tersebut. Sejauh mana kesedaran usahawan dalam menunaikan kewajipan zakat perniagaan? Kenapa jumlah kutipan zakat perniagaan masih lagi rendah berbanding zakat pendapatan sedangkan ianya berpotensi untuk menjadi penyumbang utama dalam jumlah kutipan keseluruhan zakat? Sejauh mana kualiti pengurusan yang diberikan oleh pihak LZS mempengaruhi usahawan dalam menunaikan pembayaran zakat?

Beberapa isu telah dilihat memberi impak yang negatif terhadap institusi zakat sehingga menyebabkan kebolehpercayaan terhadap institusi zakat diragui. Kebolehpercayaan terhadap institusi zakat bukanlah satu isu yang baru malah telah dibincangkan sejak sekian lama. Pelbagai alternatif disediakan institusi zakat dalam mendapat kepercayaan masyarakat termasuklah menyediakan kualiti pengurusan yang terbaik. Jika diteliti, semakin tinggi tahap kepercayaan seseorang terhadap sesebuah institusi, semakin tinggi tingkat penyertaannya. Begitu juga sebaliknya, kepercayaan terhadap institusi yang rendah akan membuatkan seseorang enggan untuk terlibat di dalamnya.

Dalam menguruskan institusi zakat yang sangat kompetitif, perkhidmatan pengurusan menjadi salah satu daripada elemen yang penting untuk mendapat kepercayaan yang mampan daripada pihak pelanggan untuk terus berurusan dengan institusi zakat. Ketidakpuasan hati pelanggan terhadap perkhidmatan tetap menjadi isu dalam menyediakan perkhidmatan di institusi zakat. Masih terdapat rungutan dan aduan daripada orang ramai mengenai pengurusan di institusi tersebut. Pandangan seseorang pelanggan adalah perlu bagi mendapatkan maklumat bagaimana kaedah untuk meningkatkan atau memperbaiki sistem pengurusan yang sedia ada. Setiap pelanggan mempunyai persepsi dan sikap yang berbeza terhadap sesuatu perkhidmatan.

Justeru itu, dalam menjawab persoalan yang dikemukakan di atas, kajian ini bertujuan untuk mengkaji tahap kualiti pengurusan zakat secara keseluruhan melalui kajian kepuasan pelanggan terhadap pengurusan institusi zakat di LZS daerah Sepang di samping melihat kebolehpercayaan merupakan kualiti pengurusan yang paling kritikal dan penting terhadap usahawan dalam penyediaan kualiti perkhidmatan. Skop kajian ini tertumpu pada kualiti pengurusan zakat di LZS daerah Sepang yang memfokuskan terhadap persepsi dari usahawan daerah tersebut. Hipotesis kajian ini menjangkakan bahawa seseorang usahawan akan berterusan membayar zakat dan akan membayar zakat perniagaan atas faktor kualiti pengurusan yang disediakan oleh LZS Sepang memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan.

KAJIAN LEPAS

Memandangkan pelaksanaan zakat telah mengalami evolusi yang ketara, maka kajian terhadap kualiti perkhidmatan pengurusan zakat perlu dititikberatkan agar institusi zakat sentiasa memenuhi kehendak dan keinginan pelanggan. Terdapat banyak kajian yang melihat kualiti perkhidmatan dari pelbagai perspektif dan kebanyakannya tertumpu pada industri dan institusi tertentu seperti industri perbankan (Muhammad Abduh dan Abdallah A.M Othman, 2014), industri kewangan (Yoo, D.K dan J.A Park, 2007), industri perhotelan (Grzanic, 2007), industri pelancongan (Norlida, 2011), sistem teknologi maklumat (Azizah dan Rose Alinda, 2000) dan institusi pendidikan (Oliveira, 2009).

Kajian ini cuba melanjutkan pembentukan pengukuran SERVQUAL ke dalam konteks perkhidmatan pengurusan institusi zakat. Konsep dan teori kualiti perkhidmatan adalah amat penting jika kita mahu memahami dengan apa yang dikatakan dengan kualiti perkhidmatan dan potensi jurang dalam kualiti (Grzanic, 2007). SERVQUAL merupakan instrumen utama yang sering digunakan bagi mengukur kualiti perkhidmatan pelbagai bidang (Arash, 2005). SERVQUAL digunakan sebagai

instrumen diagnostik untuk mengukur pencapaian kualiti perkhidmatan yang berasaskan model konseptual kualiti perkhidmatan yang diperkenalkan oleh Parasuraman.

Ringkasnya, model ini menjelaskan bahawa tahap kualiti perkhidmatan yang boleh diukur melalui perbezaan yang terdapat antara skor persepsi dengan skor jangkaan pelanggan terhadap perkhidmatan. Semakin besar skor positif yang diperolehi menunjukkan semakin berkualiti sesuatu perkhidmatan, sebaliknya semakin besar skor negatif yang diperolehi menunjukkan semakin rendah kualiti sesuatu perkhidmatan. Model SERVQUAL menjelaskan terdapat tujuh jurang dalam kualiti perkhidmatan dan salah satunya adalah jurang antara jangkaan kualiti perkhidmatan dan pengalaman kualiti perkhidmatan (Parasuraman, Zeithaml, Berry, 1990). Kajian ini menggunakan jurang 5 sebagai instrumen kajian.

Model SERVQUAL dalam kajian Baizuri et al. (2011), Azizah dan Rose Alinda (2000), Mohd Faiz dan Le Ming Foong (2011), Khairul Anuar (2009), Arash dan Nassibeh (2011) dan Samsina et.al. (2001) menerangkan terdapat lima dimensi yang paling dinilai oleh pelanggan iaitu Kebolehpercayaan (*Reliability*), Jaminan (*Assurance*), Kewujudan/Nyata (*Tangibles*), Empati (*Empathy*) dan Responsif (*Responsiveness*). Jadual 2 menunjukkan lima dimensi yang memberikan penilaian yang tersendiri.

Terdapat kajian yang menunjukkan bahawa kualiti perkhidmatan yang diterima tidak mampu meramal tahap kepuasan dan ia diperolehi dalam kajian yang dijalankan Baizuri et. al. (2011) terhadap 547 perusahaan kecil dan sederhana menunjukkan terdapat gap yang besar terhadap dimensi yang diuji dan JAKIM tidak memenuhi jangkaan pelanggan bagi kesemua dimensi kualiti perkhidmatan terutamanya dimensi empati. Legcevic (2009), melihat jurang kualiti bagi perkhidmatan pendidikan dari perspektif pelajar menunjukkan bahawa setiap dimensi SERVQUAL mempunyai jurang kualiti yang negatif. Kajian juga menunjukkan terdapat perbezaan yang signifikan antara persepsi dan jangkaan pelajar dalam semua dimensi. Jurang negatif ini bermakna jangkaan pelajar melebihi persepsi mereka.

Jadual 2: Definisi Lima Instrumen SERVQUAL

Dimensi	Penerangan
(1)Kebolehpercayaan	Keupayaan semua pihak yang terlibat dalam proses memberi perkhidmatan seperti yang dijanjikan serta boleh diharap dan tepat
(2)Bertindak balas	Kesediaan semua pihak yang terlibat dalam proses memberi perkhidmatan untuk membantu pelanggan dan menyediakan perkhidmatan segera.
(3)Jaminan	Pengetahuan dan keramahan semua pihak yang terlibat dalam proses memberi perkhidmatan serta kebolehan mereka dalam melahirkan kepercayaan dan keyakinan pelanggan.
(4)Empati	Sifat penyayang dan prihatin khususnya pihak pemberi perkhidmatan di institusi zakat untuk pelanggan
(5)Kewujudan	Kemudahan fizikal dan peralatan yang terdapat di institusi zakat serta penampilan semua pihak yang terlibat dalam aktiviti memberi perkhidmatan.

Sumber: Haliyana dan Atiah (2014), Iwaarden et al. (2013).

Namun ada juga kajian menunjukkan adanya hubungan positif yang kuat antara kualiti perkhidmatan dengan kepuasan pelanggan. Abu Bakar Hamed et. al. (2005) mendapati adanya hubungan yang positif dan signifikan antara kualiti perkhidmatan dan kepuasan pelanggan dalam perbankan Islam. Secara umumnya, pelanggan berpuas hati terhadap kualiti perkhidmatan yang disediakan oleh institusi perbankan Islam. Nurulhuda et. al (2009) mendapati wujud hubungan positif yang signifikan antara prestasi perkhidmatan dengan tahap kepuasan pelajar berdasarkan jenis perkhidmatan yang

disediakan. Dapatan kajian juga mengenal pasti perkhidmatan yang memerlukan perhatian daripada pihak pengurusan perpustakaan yang dikaji iaitu perkhidmatan laman web perpustakaan, penggantian bahan yang hilang dan penyusunan semula bahan-bahan rujukan.

Persepsi yang positif terhadap sesebuah institusi diyakini memberi impak yang positif terhadap institusi tersebut. Namun, kajian Hairunnizam, Sanep dan Radiah, (2009), mendapati masyarakat mempunyai persepsi negatif yang mana mereka tidak berpuas hati terhadap kesungguhan LZS dalam mengurus agihan zakat dan kepercayaan terhadap pengurusan agihan diragui. Kepercayaan masyarakat perlu diraih dan dijaga agar masyarakat sentiasa berminat untuk berurusan dengan LZS. Fadzila, (2011), mendapati pengurusan institusi zakat perlu menjaga hubungan di antara manusia dengan Allah S.W.T dan hubungan di antara manusia sesama manusia dan manusia dengan sumber alam.

Zaini (2011), melihat pengurusan institusi zakat dalam aspek tadbir urus adalah relevan untuk diaplikasikan sikap integriti, akauntabiliti, ketelusan, penglibatan, orientasi serta kepatuhan undang-undang agar kebolehppercayaan terhadap institusi dapat dipertingkatkan. Ram (2011), mengenal pasti bahawa amil memainkan peranan penting dalam sistem pengurusan zakat yang bertindak sebagai agen kepada perubahan sama ada dalam bentuk bantuan zakat atau sebagai agen yang dapat mencorakkan peningkatan taraf hidup asnaf zakat. Amil bukan sahaja perlu terikat kepada transformasi dalaman seperti ilmu pengetahuan, motivasi dan sebagainya, malah terikat kepada transformasi luaran yang meliputi aspek profesion, kerjasama dengan pihak luar, ganjaran dan lain-lain .

Rahim, Ariffin dan Samad (2011), mendapati faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan adalah terdiri enam faktor utama iaitu penguatkuasaan undang-undang, insentif kerajaan, tahap pengetahuan, tahap keimanan, tempoh perniagaan dan faktor institusi zakat manakala Mohd Ali, Hairunnizam dan Nor Ghani pula mendapati lokasi, demografi, keyakinan, kemudahan, iman, pengetahuan agama dan pendidikan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap faktor pembayaran zakat.

Daripada beberapa kajian terdahulu dapatlah dirumuskan bahawa kepercayaan dan keyakinan serta persepsi masyarakat khususnya para usahawan perlu diberi perhatian agar dengan adanya nilai-nilai tersebut diyakini menjadi penentu kepada faktor pembayaran zakat sekaligus menanam persepsi yang positif terhadap LZS. Kajian kepuasan pelanggan perlu dilakukan sebagai alternatif LZS dalam meningkatkan kualiti perkhidmatan kepada pelanggan. Dalam konteks institusi zakat, tidak terdapat lagi kajian kepuasan pelanggan dengan menggunakan SERVQUAL dilakukan. Ketiadaan kajian seumpama ini menyukarkan pihak pengurusan institusi zakat menyediakan perkhidmatan yang cemerlang dalam memperbaiki kualiti perkhidmatan yang diberikan kepada pelanggan. Kajian ini menggunakan model SERVQUAL yang di ubahsuai berdasarkan kerangka LZS.

METODOLOGI KAJIAN

Pengumpulan Data

Soal selidik digunakan sebagai instrumen kajian telah diedarkan kepada responden dengan kadar pulangan 103 set. Data yang diperolehi dalam kajian ini adalah dari borang soal selidik yang diedarkan kepada responden yang mengandungi 35 soalan dan dianalisis dengan menggunakan SPSS. Bahagian A mengandungi tujuh soalan berkaitan dengan maklumat demografi dan status pembayaran zakat responden. Manakala, bahagian B pula mengandungi 26 soalan berkaitan teori SERVQUAL dalam kepuasan yang meliputi dimensi kebolehppercayaan, bertindak balas, jaminan, empati dan kewujudan. Dalam penggunaan skala, kajian ini menggunakan skala *likert* lima mata yang menunjukkan 1 mewakili “Sangat Tidak Memuaskan”, 2 “Tidak Memuaskan”, 3 “Sederhana”, 4 “Memuaskan” dan 5

“Sangat Memuaskan”. Kajian ini juga menggunakan skala 5 sebagai skala tetap terhadap jangkaan responden bagi perkhidmatan yang diberikan oleh LZS.

Kajian ini memilih LZS Sepang sebagai lokasi kajian adalah kerana nisbah usahawan Muslim adalah lebih ramai berbanding dengan usahawan bukan Muslim. Responden juga terdiri dalam kalangan usahawan kerana mereka lebih banyak terlibat dengan pengurusan dan dipercayai mereka dapat menilai pengurusan LZS dengan lebih telus dan bijaksana.

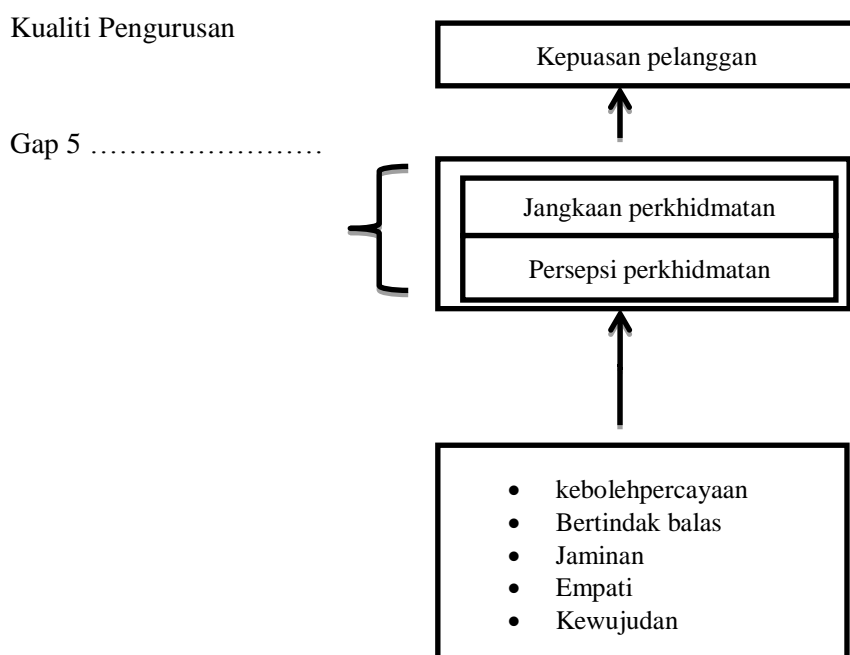
Analisis Faktor

Seterusnya, kajian ini cuba menganggar kebarangkalian wujud hubungan antara lima faktor utama yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan menggunakan Ujian Analisis Faktor (EFA) dan Ujian Pengesahan Skala. Ia bertujuan untuk memastikan semua faktor penyumbang kepada setiap pembolehubah utama mempunyai varians yang tinggi untuk memastikan kesahan sesebuah pembolehubah. Alat analisis yang digunakan ialah ujian Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) dan ujian Bartlett untuk menguji spesifikasi yang dikehendaki dalam sesuatu model. Model SERVQUAL digunakan dalam kajian yang diadaptasi mengikut kerangka teori institusi zakat.

Kerangka Teori

Setelah itu, kajian ini juga memilih penggunaan model SERVQUAL yang dibangunkan oleh Parasuraman et al. (1994) dan diadaptasi melalui kajian berkaitan dengan pensijilan halal (Baizuri, 2011) dan pengurusan zakat (Hairunnizam, 2009, Ram, 2011 dan Mohammad Zaini, 2011). Pemilihan model ini bertepatan dengan objektif kajian kerana ia boleh menganggar (ukur) dan membandingkan kepuasan sebenar responden dengan kepuasan yang diinginkan pelanggan. Kebiasaannya akan wujud perbezaan antara apa yang diinginkan dan apa yang sebenar diperolehi. Kajian ini juga menggunakan gap 5 (Rajah 1) yang menunjukkan perbezaan antara apa yang pelanggan jangkakan dan apa persepsi mereka terhadap perkhidmatan keseluruhan yang diterima daripada LZS.

Rajah 1: Kerangka Teori SERVQUAL Bagi Kualiti Perkhidmatan LZS



Sumber: Parasuraman et al. (1985, 1988, 1990, 1991) dimodifikasi Baizuri (2011) dan diadaptasi kajian Hairunnizam (2009), Ram (2011) dan Mohammad Zaini (2011).

Analisis Jurang

Analisis jurang juga digunakan untuk menentukan tahap jangkaan dan persepsi pelanggan terhadap kualiti perkhidmatan yang disediakan oleh LZS. Jumlah item SERVQUAL yang digunakan juga berdasarkan kepada rujukan kajian oleh Baizuri Badrudin et al (2012) terdiri daripada 43 item dalam industri halal, Muhammad Abduh dan Abdallah A.M Otham (2014) menggunakan 16 item dan Izah Mohd Tahir (2007) menggunakan 22 item dalam industri perbankan dan Norlida *et. al.*(2011) menggunakan 46 item dalam industri pelancongan.

Dalam menentukan bilangan item yang digunakan dalam kajian, kebanyakan penyelidik merangka kelompok skala kenyataan daripada kajian literatur. Kelompok awal ini kemudiannya ditapis melalui dua kaedah iaitu fokus kumpulan dan temu bual secara individu dengan pelanggan.

Kajian ini menggunakan 26 item dan diubahsuai berdasarkan kepada perkhidmatan yang disediakan oleh LZS. Persepsi responden dinilai berdasarkan kepada 26 item soalan yang menggambarkan tahap persepsi mereka terhadap perkhidmatan LZS manakala jangkaan mereka ditetapkan pada nilai skala 5 yang menunjukkan mereka sangat berpuas hati terhadap perkhidmatan yang diberikan kepada mereka.

Skor kualiti perkhidmatan yang diterima (SDQ) untuk setiap responden dikira berdasarkan persamaan (1) yang dicadangkan oleh Zeuthaml et al. (1990):

$$SDQ = P_i - E_i \quad (1)$$

Di mana:

SDQ = Skor perkhidmatan yang diterima bagi setiap dimensi

P_i = Kualiti perkhidmatan yang diterima bagi setiap dimensi

E_i = Kualiti perkhidmatan yang dijangka bagi setiap dimensi

Apabila:

$SDQ < 0$ perkhidmatan yang diterima adalah kurang memuaskan.

$SDQ = 0$ perkhidmatan yang diterima adalah memuaskan.

$SDQ > 0$ perkhidmatan yang diterima adalah sangat memuaskan.

HASIL KAJIAN

Analisis Demografi Responden

Jadual 3 menunjukkan demografi responden. Data dianalisis menggunakan analisis frekuensi dan deskriptif bagi menentukan kelompok-kelompok responden terbesar dan kesannya terhadap keputusan dalam analisa seterusnya. Daripada 103 responden yang terlibat dalam kajian ini, majoriti responden mempunyai kelulusan SPM merupakan responden teramai yang merangkumi 56.3% daripada keseluruhan responden. Kebanyakan responden adalah terdiri daripada jenis perniagaan tunggal (67%) dan menjalankan perniagaan di bawah tempoh 5 tahun (54.5%) dengan majoriti bidang perniagaan adalah perkhidmatan (62.1%).

Jadual 4 menunjukkan status bilangan usahawan yang membayar zakat dan usahawan yang tidak membayar zakat. Daripada keseluruhan responden, 51.5% adalah pernah menunaikan bayaran zakat manakala 48.5% adalah mereka yang tidak pernah melakukan pembayaran zakat. Hal ini menunjukkan majoriti responden pernah berurusan dengan pihak LZS Sepang bagi urusan hal yang berkaitan dengan zakat dan pernah merasai serta mengalami tahap kepuasan menggunakan perkhidmatan zakat yang pernah ditawarkan oleh pihak LZS. Hasil kajian juga menunjukkan bilangan usahawan yang tidak membuat pembayaran zakat masih lagi menunjukkan nilai yang besar. Hal ini

perlu di ambil serius oleh pihak pengurusan LZS kerana potensi dalam meningkatkan jumlah kutipan zakat adalah masih luas. Usaha yang berterusan perlu dilakukan oleh LZS bagi memastikan lebih ramai usahawan Muslim menunaikan zakat. Jika diteliti, pelbagai medium kemudahan telah disediakan oleh pihak LZS bagi menggalakkan dan memudahkan lebih ramai pembayar zakat menunaikan kewajipan mengeluarkan zakat khususnya zakat perniagaan.

Jadual 3 : Analisis Demografi Responden

Item	Kekerapan	Peratusan
Kelulusan		
SPM	58	56.3
Diploma/STPM	28	27.2
Sarjana Muda	14	13.6
Master	3	2.9
Jenis Perniagaan		
Tunggal/Perkongsian	69	67.0
Perkongsian Liabiliti Terhad	5	4.9
Syarikat Sdn Bhd	19	18.4
Syarikat Berhad	9	8.7
Pelesenan Setiausaha/Juruaudit	1	1.0
Tempoh Berniaga		
Bawah 5 tahun	56	54.4
5-10 tahun	26	25.2
11-20 tahun	11	10.7
21-30 tahun	4	3.9
31 tahun ke atas	6	5.8
Bidang Perniagaan		
Perdagangan	33	32.0
Perkhidmatan	64	62.1
Pertanian	2	1.9
Perkilangan	4	3.9

Sumber: Soal selidik, 2015.

Jadual 4 : Status Pembayaran Zakat

Item	kekerapan	peratusan
Pernah	53	51.5
Tidak Pernah	50	48.5

Sumber: Soal selidik, 2015.

Analisis Faktor Analysis (EFA)

Seterusnya kajian ini akan menguji kelima-lima pemboleh ubah yang dijangkakan mempengaruhi kualiti pengurusan zakat. Pemboleh ubah kajian ini terdiri daripada lima dimensi iaitu dimensi kebolehpercayaan, bertindak balas, jaminan, empati dan kewujudan. Kesemua lima dimensi ini mempunyai beberapa item yang dijelaskan oleh beberapa pemboleh ubah berkenaan secara terperinci. Ini dapat dilihat di Jadual 5. Kajian ini menganalisis kelima-lima dimensi beserta item yang terlibat untuk melihat manakah antara item-item berkenaan mempengaruhi setiap pemboleh ubah yang dikaji dengan melihat kepada nilai faktor muatan dan komunaliti setiap item. Perlu dinyatakan juga adalah

penting untuk mengesahkan kesesuaian item tersebut dalam kelompok dimensi yang dikaji. Nilai muatan dan komunaliti yang tertinggi menunjukkan sumbangan yang terbesar terhadap pemboleh ubah yang dikaji. Kajian mendapati kesemua nilai muatan dan ujian KMO dan Bartlett memenuhi spesifikasi yang dikehendaki dalam sesuatu model.

Jadual 5: Hasil Ujian Analisis Faktor

Item	Muatan Faktor	Min	α Cronbach	Varians Keseluruhan (%)
Kebolehpercayaan			0.951	84.12
(1)LZS institusi yang boleh dipercayai	0.904	4.55		
(2)Perkhidmatan LZS bebas kesilapan	0.894	4.37		
(3)Menyediakan perkhidmatan yang cekap	0.947	4.44		
(4)Menyediakan pelbagai kategori permohonan	0.934	4.51		
(5)Jelas memaklumkan prosedur permohonan	0.905	4.51		
Bertindak Balas			0.976	89.38
(1)Bersedia membantu pelanggan	0.937	4.53		
(2)Bersedia menasihati pelanggan	0.929	4.52		
(3)Bersedia menerima cadangan penambahbaikan	0.956	4.47		
(4)menyediakan pelbagai bentuk hebahan mengenai zakat	0.947	4.53		
(5)Memberi tindak balas yang cepat	0.950	4.45		
(6)Menyediakan perkhidmatan yang sistematik	0.954	4.50		
Jaminan			0.962	87.12
(1)kakitangan mempunyai pengetahuan pengurusan zakat	0.915	4.53		
(2)Menyediakan pelbagai program pembangunan diri	0.919	4.50		
(3)Kakitangan sentiasa berbudi bahasa	0.939	4.57		
(4)kakitangan sentiasa menghormati pelanggan	0.932	4.56		
(5)Menjaga kerahsiaan maklumat	0.960	4.59		
Empati			0.975	91.05
(1)Kakitangan LZS sentiasa mesra pelanggan	0.951	4.52		
(2)Memahami keperluan pelanggan	0.962	4.52		
(3)Prihatin terhadap pelanggan	0.955	4.48		
(4)Mempunyai waktu operasi yang mudah pelanggan	0.947	4.54		
(5)Memberi perkhidmatan terbaik	0.955	4.52		
Kewujudan			0.967	88.6
(1)Kakitangan sentiasa menjaga penampilan	0.927	4.53		
(2)Kakitangan bersifat profesional	0.946	4.50		
(3)Mempunyai reputasi yang baik	0.957	4.54		
(4)LZS institusi yang dikenali	0.922	4.57		
(5)Memproses permohonan berperingkat	0.950	4.51		

Nota: Min berdasarkan nilai skala likert: nilai 1= sangat tidak memuaskan hingga nilai 5= sangat memuaskan
 Ujian *Bartlett of Sphericity* adalah signifikan pada aras keertian 1%

Jangkaan Dan Persepsi Kualiti Perkhidmatan

Dalam kajian ini, jangkaan dan persepsi responden terhadap pengurusan perkhidmatan LZS dianalisis. Persepsi responden di nilai berdasarkan 26 item soalan yang dibahagikan kepada lima iaitu dimensi kebolehpercayaan, bertindak balas, jaminan, empati dan kewujudan. Skala *Likert* digunakan dari nilai 1 (sangat tidak memuaskan) sehingga 5 (sangat memuaskan) terhadap 26 item soalan bagi menggambarkan tahap persepsi dan jangkaan pelanggan terhadap kepuasan pelanggan bagi perkhidmatan yang ditawarkan oleh LZS.

Jadual 6. Nilai Min Bagi Persepsi, dan Skor Jurang Bagi Perkhidmatan LZS

No.	Pemboleh ubah kualiti perkhidmatan	Skor Persepsi	Skor Jurang
Kebolehpercayaan			
1	LZS adalah institusi yang boleh dipercayai	4.55	-0.45
2	Perkhidmatan LZS bebas daripada kesilapan	4.37	-0.63
3	LZS menyediakan perkhidmatan yang cekap	4.44	-0.56
4	LZS menyediakan pelbagai kategori permohonan untuk memenuhi keperluan asnaf	4.51	-0.49
5	LZS jelas memaklumkan prosedur permohonan bantuan zakat	4.51	-0.49
Bertindak Balas			
6	Kakitangan LZS sentiasa bersedia membantu pelanggan	4.53	-0.47
7	LZS menasihatkan pelanggan dalam menguruskan perniagaan	4.52	-0.48
8	LZS menerima sebarang cadangan penambahbaikan pengurusan zakat	4.47	-0.53
9	LZS menyediakan pelbagai bentuk hebahan mengenai zakat	4.53	-0.47
10	LZS memberi tindak balas yang cepat dalam pengurusan zakat	4.45	-0.55
11	LZS menyediakan perkhidmatan secara sistematik	4.50	-0.50
Jaminan			
12	Kakitangan LZS berpengetahuan mendalam pengurusan zakat	4.53	-0.47
13	LZS menyediakan pelbagai program pembangunan diri	4.50	-0.50
14	Kakitangan LZS sentiasa berbudi bahasa pelanggan	4.57	-0.43
15	Kakitangan LZS sentiasa menghormati pelanggan	4.56	-0.44
16	LZS sentiasa menjaga kerahsiaan maklumat pelanggan	4.59	-0.41
Empati			
17	Kakitangan LZS sentiasa mesra pelanggan	4.52	-0.48
18	LZS sentiasa memahami keperluan pelanggan	4.52	-0.48
19	Kakitangan LZS sentiasa prihatin terhadap pelanggan	4.48	-0.52
20	LZS mempunyai waktu operasi yang mudah kepada pelanggan	4.54	-0.46
21	LZS memberi perkhidmatan yang terbaik kepada pelanggan	4.52	-0.48
Kewujudan			
22	Kakitangan LZS sentiasa menjaga penampilan	4.53	-0.47
23	Kakitangan LZS bersikap profesional	4.50	-0.50
24	LZS mempunyai reputasi yang baik	4.54	-0.46
25	LZS adalah institusi yang sangat dikenali	4.57	-0.43
26	LZS memproses permohonan pelanggan secara berperingkat	4.51	-0.49

Sumber: Soal selidik, 2015

Jangkaan responden ditetapkan pada skala 5 yang menggambarkan perkhidmatan yang ditawarkan pada jangkaan responden adalah sangat memuaskan berdasarkan pencapaian yang dicapai oleh LZS.

Skor jangkaan dan skor persepsi diperoleh kemudian dibandingkan skor tersebut dengan menggunakan kaedah SERVQUAL.

Jadual 6 menunjukkan nilai skor persepsi yang paling tinggi adalah 4.59 yang diwakili “LZS sentiasa menjaga kerahsiaan maklumat pelanggan” dan nilai skor persepsi yang paling rendah adalah 4.37 yang diwakili “Perkhidmatan LZS bebas daripada kesilapan”. Manakala bagi skor harapan pula secara puratanya mempunyai nilai yang sama kerana kajian menetapkan skala 5 sebagai skala tetap bagi menggambarkan jangkaan responden terhadap perkhidmatan yang ditawarkan oleh LZS.

Secara umumnya, sebagaimana yang ditunjukkan dalam Jadual 6, majoriti responden menilai LZS dengan jangkaan yang tinggi terhadap kualiti perkhidmatan yang diberikan oleh LZS. Sekiranya skor jangkaan lebih tinggi daripada skor persepsi, ia menunjukkan wujud jurang kualiti perkhidmatan. Justeru itu, kajian ini menunjukkan bahawa kualiti perkhidmatan yang diberikan oleh LZS adalah tidak memenuhi keperluan responden. Hal ini juga membuktikan bahawa LZS tidak berjaya menawarkan perkhidmatan yang boleh memuaskan pelanggan.

Kebolehpercayaan Kualiti Pengurusan Institusi Zakat

Jadual 7 menunjukkan dimensi kebolehpercayaan merupakan dimensi yang perlu dititikberatkan oleh institusi zakat dalam menyediakan kualiti pengurusan yang terbaik. Jadual menunjukkan bahawa jangkaan responden adalah lebih tinggi daripada persepsi mereka bagi kesemua dimensi. Semakin besar skor jurang, semakin serius kekurangan kualiti perkhidmatan yang diberikan oleh LZS. Prestasi yang rendah dalam kajian ini diwakili oleh dimensi kebolehpercayaan yang mempunyai skor jurang -0.524, diikuti oleh dimensi bertindak balas (-0.5), dimensi empati (-0.484) dan dimensi kewujudan (-0.470). Ini menunjukkan bahawa dimensi yang kritikal bagi LZS adalah dimensi kebolehpercayaan manakala dimensi yang kurang kritikal adalah dimensi jaminan dengan nilai min skor jurang -0.45.

Sebagaimana yang ditunjukkan oleh Jadual 7, tahap persepsi responden yang paling tinggi adalah dimensi jaminan (4.55) dan yang paling rendah dimensi kebolehpercayaan (4.476). Dengan melihat kepelbagaian instrument SERVQUAL, LZS boleh menilai kualiti perkhidmatan keseluruhan yang diterima oleh responden untuk mengenal pasti dimensi utama yang perlu diberi perhatian bagi tujuan penambahbaikan kualiti yang ditawarkan oleh LZS.

Jadual 7: Kedudukan Kebolehpercayaan Mengikut Dimensi

Dimensi Kualiti	Persepsi	Min Gap Skor	Kedudukan
(1)Kebolehpercayaan	4.476	-0.524	5
(2)Bertindak Balas	4.500	-0.500	4
(3)Jaminan	4.550	-0.450	1
(4)Empati	4.516	-0.484	3
(5)Kewujudan	4.530	-0.470	2
Gap Skor Keseluruhan	4.514	-0.480	

Sumber: Soal selidik, 2015.

PERBINCANGAN DAN IMPLIKASI DASAR

Berdasarkan ujian analisis faktor yang dilakukan, terdapat lima dimensi yang mempunyai varian keseluruhan yang tertinggi di mana mempengaruhi kualiti perkhidmatan LZS di daerah Sepang. Di antara kelima-lima dimensi tersebut, dimensi kebolehpercayaan merupakan dimensi yang mempunyai varian keseluruhan terendah. Jumlah varian yang dinyatakan adalah gambaran sejauh mana pemboleh ubah menerangkan dimensi tersebut.

Penambahbaikan kualiti perkhidmatan institusi zakat dipercayai dapat menarik lebih ramai usahawan untuk membayar zakat. Sebarang keraguan tidak akan timbul sekiranya prestasi kualiti perkhidmatan yang disediakan oleh LZS memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan seterusnya meyakinkan pelanggan untuk terus dipercayai dan sentiasa berurusan dengan LZS. Jika dilihat kepada kepelbagaian medium pembayaran yang disediakan oleh LZS, iaitu melalui pembayaran di kaunter, kemudahan potongan gaji, bayaran melalui pos, bayaran secara atas talian dan mewujudkan kiosk pembayaran zakat di masjid-masjid terpilih adalah antara fleksibiliti yang diwujudkan oleh pusat pungutan zakat negeri bagi menggalakkan pembayaran zakat.

Secara umumnya dapatan kajian ini menunjukkan bahawa kualiti pengurusan LZS di Sepang berada pada tahap yang rendah yang disimpulkan dari skor perbezaan yang negatif di antara skor persepsi dan skor jangkaan. Didapati juga kesemua dimensi kualiti perkhidmatan menunjukkan perbezaan yang negatif iaitu di antara 0.41 hingga 0.63. Seperti yang telah dijelaskan, lebih besar nilai bagi skor perbezaan maka semakin rendah kualiti perkhidmatan bagi sesuatu dimensi tersebut. Oleh itu, secara keseluruhannya walaupun kualiti perkhidmatan pengurusan LZS bagi dimensi kebolehpercayaan adalah rendah, namun ia tidak keterlaluan kerana perbezaannya tidak terlalu besar. Walau bagaimanapun, penyedia perkhidmatan LZS boleh meningkatkan tahap kualiti perkhidmatan mereka dengan memperbaiki beberapa aspek terutamanya bagi dimensi kebolehpercayaan kerana dimensi tersebut menunjukkan nilai skor yang tinggi berbanding dengan dimensi-dimensi yang lain.

Hasil kajian juga menunjukkan responden benar-benar kurang berpuas hati dengan perkhidmatan LZS dari aspek kebolehpercayaan dengan skor yang diperoleh adalah -0.524. Kebolehpercayaan adalah aspek yang amat diutamakan usahawan kerana ciri-ciri kebolehpercayaan dalam melaksanakan tugas inilah yang akan menentukan sama ada usahawan ingin terus berurusan di LZS atau tidak. Antara kelima-lima aspek kebolehpercayaan yang diutarakan didapati aspek 'kecekapan perkhidmatan' telah mendapat skor terendah iaitu skala 2 yang dikategorikan sebagai lemah manakala aspek kebolehpercayaan yang lain dikategorikan sebagai sederhana. Pengkaji mencadangkan beberapa insentif dalam meningkatkan kebolehpercayaan usahawan terhadap institusi zakat dengan menekankan aspek kecekapan dan kualiti kakitangan institusi zakat.

Aspek kecekapan perkhidmatan yang disediakan oleh LZS Sepang menimbulkan rasa tidak puas hati dalam kalangan usahawan iaitu dari segi tindak balas yang lambat dalam pengurusan zakat. LZS disarankan untuk memberi info yang jelas berkaitan dengan zakat, menyediakan program dan penyampaian maklumat yang lebih tepat dan efektif dan juga pihak LZS perlu kerap melakukan tinjauan ke atas usahawan serta perniagaan mereka bagi mengelakkan segala penipuan. LZS juga disarankan agar mengadakan kursus-kursus keusahawanan kepada orang ramai yang hendak memulakan perniagaan, mengadakan ceramah secara percuma kepada golongan muda, memperbanyakkan program dan pendedahan tentang kewajipan dan kelebihan mengeluarkan zakat kepada usahawan serta yang paling penting, perkhidmatan yang disediakan mestilah pantas, cekap dan mesra pelanggan. Hal ini telah dijelaskan oleh usahawan dalam soal selidik yang diedarkan. Oleh itu, pihak LZS seharusnya mengambil langkah pemantauan terhadap perkara tersebut.

Dari aspek kualiti perkhidmatan kakitangan pula, usahawan melihat kakitangan LZS perlulah lebih mesra pelanggan terhadap golongan muda mahupun tua di samping sentiasa melawat rumah atau premis perniagaan usahawan. Institusi zakat juga disarankan mengadakan hari mesra pelanggan dengan kawasan setempat bagi mengeratkan hubungan antara usahawan dengan kakitangan LZS. Pihak LZS juga perlu memasuki kawasan pendalaman untuk mencari asnaf yang benar-benar berkelayakan dalam kategori asnaf terutama fakir miskin. Ramai dalam kalangan masyarakat kini mengambil jalan singkat dengan membuat pinjaman dengan 'Ah long' berbanding membuat permohonan zakat. Mengapakah hal ini terjadi sedangkan institusi zakat yang sedia ada sentiasa bersedia membantu golongan yang memerlukan?. Pihak institusi zakat juga disarankan agar menjiwai

gelandangan dalam mencari golongan yang selayaknya menerima bantuan zakat. Usaha yang gigih serta tekun dalam kalangan kakitangan LZS perlulah dipupuk agar institusi zakat dapat menjalankan peranannya dengan sebaik mungkin serta bebas daripada kesilapan seterusnya kepercayaan masyarakat terhadap institusi zakat dapat dipertingkatkan.

Oleh itu dengan mengenal pasti kelebihan dan kelemahan setiap item dimensi kualiti perkhidmatan di LZS, maka saranan pengkaji agar kajian kepuasan pelanggan menggunakan model SERVQUAL perlu dijalankan secara berkala supaya konsep pengukuran dan kualiti perkhidmatan terus dapat diperbaiki. Perbandingan di antara institusi zakat bandar dan juga luar banda juga penting kerana terdapat perbezaan kehendak pelanggan di kedua-dua kawasan tersebut. Ini untuk memastikan penambahbaikan dilakukan mengikut keperluan pelanggan dan perkhidmatan yang sama rata dapat disampaikan di kedua-dua kawasan. Pengkaji juga mencadangkan agar pihak pengurusan perlu berusaha untuk meningkatkan kualiti perkhidmatan tetapi tidak hanya fokus kepada meningkatkan kepuasan pelanggan sahaja, sebaliknya mereka juga perlu memperbaiki jangkaan pelanggan terhadap keseluruhan perkhidmatan. Dapatan yang diperoleh juga dapat membantu pihak pengurusan LZS lebih mudah untuk mengesan dimensi kualiti perkhidmatan yang lemah dan juga memudahkan pihak LZS untuk memperuntukkan sejumlah sumbernya dalam meningkatkan kualiti perkhidmatan. Selain itu, dicadangkan pihak pengurusan LZS menyediakan kursus penambahbaikan perkhidmatan kepada kakitangan kaunter barisan hadapan seperti kursus komunikasi yang berkesan, kursus cara kerja yang efektif dan sebagainya untuk meningkatkan lagi kemahiran kakitangan LZS serta mesra pelanggan selain dari memantau secara berkala.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil dapatan kajian, dapatlah dirumuskan bahawa jurang perbezaan di antara tahap kepuasan pelanggan terhadap kualiti pengurusan di LZS adalah rendah secara keseluruhannya. Ini menunjukkan kualiti pengurusan yang disediakan oleh pihak institusi zakat tidak memuaskan hati responden. Dapatan kajian ini mempunyai dapatan yang sama dengan kajian yang dilakukan oleh Baizuri et al (2011), dan Maimunah Sapri dan Maizan Baba (2008), Aminuddin, Shamsarizal Abd Aziz (2011) yang mendapati secara keseluruhan hasil kajian terhadap kualiti perkhidmatan yang dijalankan berada pada tahap yang rendah.

Kajian kepuasan pelanggan merupakan salah satu daripada cara mencari ruang untuk penambahbaikan kualiti perkhidmatan. Dalam perkhidmatan LZS, pelanggan yang berpuas hati akan diukur dengan penggunaan perkhidmatan yang ditawarkan oleh LZS. Seterusnya mendorong mereka untuk sentiasa berurusan dengan LZS. Dalam kajian ini didapati tahap kualiti perkhidmatan menggunakan kaedah SERVQUAL di LZS Daerah Sepang kurang memuaskan bagi kesemua dimensi yang dikaji. Hal ini secara tidak langsung menunjukkan bahawa perkhidmatan yang diberikan oleh LZS kepada responden adalah tidak berjaya memenuhi jangkaan dan keperluan responden. Terdapat lima dimensi kepuasan responden yang dinilai dalam kajian ini. Umumnya, responden di LZS kurang berpuas hati dalam kesemua dimensi yang dikaji. Dalam kajian ini khususnya, tujuan utama adalah untuk menentukan dimensi yang paling kritikal supaya penambahbaikan dapat dijalankan dengan lebih fokus. Didapati bagi LZS di daerah Sepang, fokus perlu diberikan terhadap dimensi kebolehpercayaan. Sebagai rumusan, keputusan yang dihasilkan oleh kajian ini boleh membantu LZS dalam merancang dan merangka strategi yang efektif untuk meningkatkan lagi kualiti perkhidmatan yang disediakan kepada pelanggan khususnya kepada usahawan.

RUJUKAN

- Abu Bakar Hamed, Muhammad Hashim & Hisham Sabri. (2005). Kualiti perkhidmatan dan kepuasan pelanggan dalam perbankan islam. *JMIFR* 2(1): 151-170.
- Adibah Abdul Wahab & Joni Tamkin Borhan. (2014). Faktor penentu pembayaran zakat oleh entiti perniagaan di malaysia: satu tinjauan teori. *Jurnal Syariah*, 22(3): 295-322.
- Ahmad Shahir Makhtar & Adibah Abdul Wahab. (2010). Pengurusan zakat di negeri Selangor: isu dan cabaran. Kertas dibentangkan pada *Prosiding Konvensyen Kebangsaan Perancangan & Pengurusan Harta dalam Islam*.
- Ahmad Shahir Makhtar. (2007). Paradigma pengurusan institusi zakat: Pengalaman Lembaga Zakat Selangor (MAIS). Kertas dibentangkan *persidangan cukai dan zakat kebangsaan, PWTC*.
- Ahmad Shahir Makhtar. (2011). Cabaran dan transformasi agihan zakat dalam pembasmian kemiskinan: Pengalaman Lembaga Zakat Selangor. Dalam Muhammad Syukri Salleh, Mohamad Salleh Abdullah & Zahri Hamat. (Eds), *Transformasi zakat daripada zakat sara diri kepada zakat produktif* (pp. 47-78). Universiti Sains Malaysia : Pusat Urus Zakat, MAINPP & Pusat Kajian Pengurusan Pembangunan Islam.
- Ali Dehghan. (2006). Relationship between service quality and customer satisfaction in the case of CCG (Customer Centric Group) co. Master's thesis, Lulea University of Technology.
- Aminuddin Yusof & Shamsarizal Abd Aziz. (2011). Hubungan antara kualiti perkhidmatan kemudahan sukan kolej matrikulasi dengan kepuasan pelajar. Universiti Putra Malaysia.
- Arash Shahin. (2010). SERVQUAL and model of service quality gaps: A framework for determining and prioritizing critical factors in delivering quality services. *International Journal of Engineering Science and Technology*, 1: 2-10.
- Atifah Mat Zain, Normaslina Jamil & Mohd Zulfazli Raub Khan. (2013). Tahap kepuasan pelajar terhadap kemudahan dan perkhidmatan prasarana yang disediakan di Politeknik Banting Selangor bagi sesi Disember 2012. Kertas dibentangkan pada *2nd International Seminar on Quality and Affordable Education*.
- Azimaton NA, Salmiah B, & Ahamad J. (2012). Kajian keratan rentas perbandingan kepuasan pelanggan di antara klinik-klinik kesihatan primer luar bandar dan bandar di daerah Hulu Langat dan faktor-faktor yang mempengaruhi. *Malaysian Journal of Public Health Medicine*, 12(2): 52-67.
- Azizah Abdul Rahman & Rose Alinda Alias. (2000). SERVQUAL dalam penilaian kualiti servis sistem maklumat. Kertas dibentangkan pada *Proceedings of the National Conference on Management Science/Operations Research School of Mathematical Sciences, USM and MSORSM*.
- Azizi@Hamizi Hashim, Ram Al Jaffri Saad & Md Hairi Md Hussain. (2011). Kod Etika Amil Zakat: Satu Cadangan. Universiti Utara Malaysia.
- Baizuri Badrudin, Zainal Abidin Mohamed, Juwaidah Sharifuddin, Golnaz Rezai, Amin Mahir Abdullah, Ismail Abd Latif & Mohd Ghazali Mohayidin. (2012). Clients' perception towards JAKIM service quality in halal certification. *Journal Of Islamic Marketing*, 3(1): 59-71.
- Chingang Nde Daniel, Lukong & Sofia Isberg. (2010). Using the SERVQUAL model to assess service quality and customer satisfaction. Master thesis, Umea Universitet.
- Fadzila Azni Ahmad. (2011). Pengurusan Institusi Zakat: Adios Pengurusan Kualiti Menyeluruh (TQM)!. Dalam Muhammad Syukri Salleh, Mohamad Salleh Abdullah & Zahri Hamat. (Eds). *Transformasi zakat daripada zakat sara diri kepada zakat produktif* (pp.251-284). Pulau Pinang: Pusat Urus Zakat, MAINPP & Pusat Kajian Pengurusan Pembangunan Islam, Universiti Sains Malaysia.

- Grzinic J. (2007). Concepts of service quality measurement in hotel industry. *Ekon. Misao Praksa Dbk*. God XVI(1): 81-98.
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Radiah Abdul Kader. (2009). Pengagihan zakat oleh institusi zakat di Malaysia: Mengapa masyarakat islam tidak berpuas hati?. *Jurnal Syariah*, 17(1): 89-112.
- Haliyana Tonot & Atiah Ibrahim. (2014). Penilaian kualiti perkhidmatan di One Stop Center (Osc) Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor (Kuis): Satu kajian rintis. Kertas dibentangkan pada *Proceeding of the Social Sciences Research*. Kota Kinabalu, Sabah, Malaysia.
- Hayaati al-qudsy. (2008). Budaya Kerja cemerlang menurut perspektif Islam: Amalan perkhidmatan awam Malaysia. *Jurnal Pengajian Melayu*, 19: 188-207.
- Izah Mohd Tahir & Nor Mazlina Abu Bakar. (2007). Service quality gap and customers' satisfactions of Commercial Banks in Malaysia. *International Review of Business Research Papers*, 3(4): 327-336.
- Jose M. (1993). What is coefficient alpha? an examination of theory and applications. *Journal Of Applied Psychology*, 78(1): 98-104.
- Kazi Omar Siddiqi. (2011). Interrelations between service quality attributes, customer satisfaction and customer loyalty in the retail banking sector in Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 6(3): 12-36.
- Krishna Naik C.N., Swapna Bhargavi Gantasala & Gantasala V. Prabhakar. (2010). Service quality (Servqual) and its effect on customer satisfaction in retailing. *European Journal of Social Sciences*, 16(2): 231-243.
- Kulasin Dzamal & Santos Jordi Fortuny. (2005). Review Of The SERVQUAL Concept. Kertas dibentangkan pada *4th Research/expert Conference with International Participation "QUALITY 2005" Fojnica, B&H*.
- Landrum. H, Zhang, Prybutok. V. & Peak. D. (2009). Measuring IS system service quality with SERVQUAL: Users' perceptions of relative importance of the five SERVPERF dimensions. *Informing Science: the International Journal of an Emerging Trans discipline*, 12: 18-34.
- Legcevic J. (2009). Quality Gap Of Educational Services In Viewpoints Of Students. *EKON. MISAO PRAKSA DBK. GOD XVIII(2)*: 279-298.
- Maddern H, Maull R.S & Baker.P. (2004). Customer satisfaction and service quality in UK financial services. *International Journal of Production and Operations Management*, 7(1): 38.
- Maimunah Sapri & Maizan Baba. (2008). *Penyumbang luar dalam pengurusan fasiliti*. Malaysia: Universiti Teknologi Malaysia Press.
- Maja Uran. (2012). The organizational gap model for hotel management. Kertas dibentangkan pada *Conference:mProceedings of the 3rd International Conference on E-Business and E Government*.
- Mohamad Zaini Abu Bakar. (2011). Prinsip-prinsip tadbir urus dalam transformasi institusi zakat. Dalam Muhammad Syukri Salleh, Mohamad Salleh Abdullah dan Zahri Hamat. (Eds). *Transformasi zakat daripada zakat sara diri kepada zakat produktif* (pp. 285-298). Pulau Pinang: Pusat Urus Zakat, MAINPP & Pusat Kajian Pengurusan Pembangunan Islam, Universiti Sains Malaysia.
- Mohd Ali Mohd Nor, Hairunnizam Wahid & Nor Ghani Md Nor. (2004). Kesedaran membayar zakat pendapatan dalam kalangan kakitangan profesional Universiti Kebangsaan Malaysia. *ISLAMIYYAT*, 26(2): 59-67.

- Mohd Khalit Othman (2006). Model pengurusan kualiti bagi perkhidmatan teknologi maklumat: Fokus kepada bahagian perkhidmatan pengguna sektor awam. *International Journal of Molecular Sciences*, 14(1): 145-162.
- Mohd. Rahim Kamis, Ariffin Md Salleh & Abd Samad Nawi. (2011). Compliance behavior of business zakat payment in Malaysia: A theoretical economic exposition. Makalah, 8th *International Conference on Islamic Economics and Finance, Doha Qatar*.
- Muhamad Abduh & Abdallah A.M. Othman. (2014). Service quality evaluation of Islamic Banks in UAE: An importance-performance analysis approach. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 10(2): 103-113.
- Murray. D, & Howat. G. (2002). The relationships among service quality, value, satisfaction, and future intentions of customers at an Australian sports and Leisure Centre. *Sport Management Review*, 5: 25-43.
- Ni Nyoman Yulirmi & Putu Riyasa. (2007). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan terhadap pelayanan PDAM Kota Denpasar. *Buletin Studi Ekonomi*, 12(1): 9-28.
- Norlida Hanim Mohd Salleh, Redzuan, O, Kalsom, Z, & Tamat, S. (2011). Pengukuran kepuasan pelancongan terhadap kualiti perkhidmatan di destinasi pelancongan Pulau Kapas: Pendekatan Faktor Analisis. *Malaysian Journal of Environmental Management*, 12(2): 23-32.
- Nurulhuda Ramli, Chai Siew Fun & Fazli Idris. (2009). Kajian kepuasan pelanggan terhadap perkhidmatan perpustakaan universiti awam di Malaysia. *Jurnal Pengurusan*, 28, 23-43
- Otavio & Euriane Cristina. (2009). Adaptation and application of the SERVQUAL scale in higher education. Kertas dibentangkan pada *POMS 20th Annual Conference Orlando, Florida U.S.A.*
- Parasuraman, Zeithaml, A.V, & Berry, L.L. (1988). SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. *Journal of Retailing*, 64, 1, 12-40.
- Ram Al Jaffri Saad (2011). Profesionalisme amil dalam transformasi agihan zakat. Dalam Muhammad Syukri Salleh, Mohamad Salleh Abdullah & Zahri Hamat (Eds). *Transformasi zakat daripada zakat sara diri kepada zakat produktif* (pp. 299-328). Pulau Pinang: Pusat Urus Zakat, MAINPP & Pusat Kajian Pengurusan Pembangunan Islam, Universiti Sains Malaysia.
- Ram Al Jaffri Saad, Zainol Bidin, Kamil Md. Idris & Md Hairi Md Hussain. (2010). Faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. *Jurnal Pengurusan*, 30: 49-61.
- Ravichandran K., Tamil Mani, Arun Kumar Sivakumar & Prabhakaran Sllamuthu. (2010). Influence of service quality on customer satisfaction application of SERVQUAL Model. *International Journal of Business and Management*, 5(4): 117-124.
- Ravichandran K. & Tamil Mani B. (2010). Influence of service quality on customer satisfaction application of SERVQUAL model. *International Journal of Business and Management*, 5(4): 117-124.
- Rozana Zakaria & Abdul Hakim Mohamed. (2005). Pengukuran prestasi bagi pengurusan fasiliti organisasi kerajaan. Kertas dibentangkan pada *proceeding of the 4th MICRA conference, University of Malaya*.
- Samsinar Md Sidin, Md. Zabid Abdul Rashid & Raja Anis Rahyuwati Raja Zainal. (2001). Measuring customers' perceived service quality in hotel industry. *Pertanika J. Soc. Sci. & Hum*, 9(2): 71-85.
- Sanep Ahmad, Hairunnizam Wahid & Adnan Mohamad (2006). Penswastaan institusi zakat dan kesannya terhadap pembayaran secara formal di Malaysia. *International Journal of Management Studies*, 13(2): 175-196.

PENENTU WAQAF TUNAI DI MALAYSIA

BIDAYATUL HIDAYAH CHOIRUL ANAM

Universiti Kebangsaan Malaysia

hidayah.anam@gmail.com

ABSTRAK

Skor Donating Money 2014 menunjukkan Malaysia, 60% mempunyai sifat kedermawanan lebih rendah banding Indonesia, 66% dan Myanmar, 91%. Objektif kajian ini untuk mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi sifat kedermawanan dari segi pelaksanaan waqaf tunai di Malaysia. Kajian ini menggunakan kaedah kaedah kualitatif iaitu pengumpulan data dan maklumat berdasarkan kajian-kajian lepas. Hasil kajian mendapati faktor yang mempengaruhi waqaf tunai terbahagi kepada tiga iaitu tahap kepercayaan agama, tahap kepercayaan individu terhadap institusi waqaf dan kecekapan pengurusan institusi waqaf. Oleh itu, kajian ini dapat membantu institusi waqaf bagi meningkatkan kecekapan pengurusan dan secara tidak langsung dapat menarik kepercayaan individu dan masyarakat terhadap institusi waqaf tersebut.

Kata Kunci: Waqaf tunai, penentu, Malaysia

PENGENALAN

Malaysia memiliki skor *Donating Money* 2014 sebanyak 60% iaitu lebih rendah daripada Indonesia, 66% dan Myanmar, 91% (World Giving Index 2014). Hal ini menunjukkan, tahap sifat kedermawan Malaysia masih rendah. Oleh itu objektif kajian ini adalah untuk mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi sifat kedermawan dari segi waqaf tunai di Malaysia.

Harta yang dimiliki oleh seseorang individu adalah dianggap sebagai wasilah bagi memenuhi keperluan yang dihajati. Manakala harta yang dimiliki oleh masyarakat dan Negara adalah dianggap sebagai wasilah dalam membentuk pembangunan demi masalah rakyat. Oleh demikian, setiap harta yang dimiliki oleh individu hendaklah diurus dengan sempurna kerana dalam Islam, manusia dituntut untuk menggunakan harta yang dikurniakan oleh Allah ke jalan yang diredhai demi menjaga kepentingan awam dan persendirian.

Mengikut kajian yang dibuat Abdul Muhaimin (2009), terdapat enam prinsip yang menghubungkan manusia dengan harta iaitu manusia sebagai pemegang amanah yang mana manusia diberi kebebasan menggunakan harta tetapi haruslah terikat dengan hukum Allah SWT. Kedua, manusia dituntut memelihara harta berdasarkan maqasid dan mengembangkan harta dalam aktiviti perekonomian. Ketiga, harta adalah nikmat yang boleh bertukar menjadi niqmah (bala) sekiranya penggunaan dan perancangan harta tidak dilakukan dengan sempurna. Keempat, harta adalah sebagai bekalan ibadah yakni individu dituntut menggunakan harta untuk melakukan zakat, sedekah, hibah, wakaf dan haji. Prinsip harta yang kelima dan keenam adalah harta sebagai perhiasan dunia dan Islam menggalakkan umatnya bekerja untuk mendapat harta yang halal.

Sungguhpun begitu, perancangan harta perlu dilakukan oleh setiap individu supaya aliran harta semasa hidupnya dapat dimanfaatkan untuk memenuhi keperluan keluarga dan masa depan, memastikan pergerakan harta yang sempurna dalam sektor ekonomi, dapat memperluaskan skop penggunaan dan pemilikan harta pada setiap lapisan masyarakat serta dapat menyediakan kedudukan kewangan yang kukuh untuk keluarga agar pemeliharaan terhadap harta dapat dilaksanakan. Oleh itu,

penggunaan dan perancangan harta yang sempurna asas kepada pembentukan ekonomi masyarakat yang seimbang.

Terdapat beberapa instrumen perancangan harta yang boleh digunakan antaranya wasiat, hibah, wakaf, zakat dan faraid. Namun, mutakhir ini, selain daripada instrumen tersebut, masyarakat dilihat cenderung untuk memilih instrumen wakaf dalam merancang harta awal dengan menginfakkan harta yang dimiliki kepada golongan yang memerlukan sebagai tanda kecintaan muslim kepada saudara sesama Islam. Menurut Abdul Muhaimin (2009) seseorang boleh mewakafkan harta yang dimiliki kepada sesiapa yang dikehendaknya sama ada untuk kepentingan masyarakat (wakaf khairi) atau ahli keluarga dan keturunannya sahaja (wakaf keluarga). Perancangan menggunakan instrumen wakaf tidak terhad kepada mnginfakkan tanah atau barang-barang sahaja malahan wang tunai juga boleh digunakan sebagai harta wakaf. Ia dikenali sebagai wakaf tunai yang berfungsi sebagai dana tekumpul daripada wang tunai yang diwakafkan untuk diagih dan ditukarkan kepada harta kekal bagi memberi kemudahan kepada orang ramai, menjana pendanaan serta pemilikan aset oleh orang Islam melalui pembinaan projek besar yang berimpak tinggi. Wakaf tunai diperkenal dan diurus oleh Yayasan Wakaf Malaysia.

Yayasan Wakaf Malaysia merupakan entiti wakaf kebangsaan yang diperbadankan pada 23 Julai 2008 dan beroperasi di bawah naungan Jabatan Perdana Menteri Malaysia. Berdaftar di bawah Akta Pemegang Amanah (Pemerbadanan) 1953 [Akta 258], dan Lembaga Pemegang Amanah dianggotai oleh wakil-wakil Majlis Agama Islam Negeri-negeri di Malaysia serta tiga tokoh korporat Malaysia serta wakil-wakil Kerajaan Malaysia. Matlamat teras dari penubuhan Yayasan Wakaf Malaysia adalah untuk mengumpul dana wakaf, membangun dan memajukan harta wakaf, membuat pelaburan yang dibenarkan oleh syarak, merangka program kebajikan dan sosial untuk faedah umat Islam serta mempromosi dan mengembangkan institusi wakaf (Yayasan Wakaf Malaysia).

KAJIAN LEPAS

Wakaf merupakan sebahagian daripada bentuk amal jariah yang ganjaran pahalanya akan terus menerus berlaku hingga wakafnya berakhir atau musnah, walaupun pewakaf itu telah meninggal dunia. Hukum mewakafkan harta adalah sunat kerana ia perbuatan yang baik daripada kerja kebajikan yang sangat dituntut (Wan Ariffin et al. 2008). Abu Hurairah telah menjelaskan bahawa Rasulullah S.A.W telah bersabda yang bermaksud:

“Apabila mati seorang anak Adam, maka terputuslah pahala amalannya kecuali tiga perkara iaitu sedekah jariah atau ilmu yang dimanfaatkan dengannya atau anak yang soleh yang sentiasa mendoakannya.” (Riwayat Muslim).

Menurut Murat Cizacka (1998) waqaf tunai adalah sejenis endowmen dan berbeza dengan waqaf hartanah yang mana waqaf tunai berasaskan tunai. Waqaf tunai bermula pada abad ke lapan. Azri (2008) mentakrifkan wakaf tunai sebagai berwakaf dengan memberi wang tunai kepada nazir atau entiti pengurusan yang sah untuk dikumpul dan dijadikan modal bagi menukar dana kepada harta kekal atau membiayai aktiviti-aktiviti berkaitan dengan wakaf.

Haslinda et al. (2013) menyatakan bahawa wakaf tunai merupakan salah satu instrumen yang berinovasi dan berpotensi dalam pengembangan ekonomi Negara. Ini kerana pelaksanaan wakaf tunai telah lama wujud sejak daripada zaman pemerintahan Uthmaniyah lagi yang mana ia mampu memberi hasil tabungan yang tinggi hingga dapat mengatasi masalah pembangunan sosio ekonomi Negara. Di Malaysia, hampir kesemua negeri telah melaksanakan skim wakaf tunai. Penawaran ini adalah berdasarkan pembelian syer wakaf yang dijual oleh pejabat agama negeri atau Yayasan Dakwah

Islamiyah (YADIM) pada harga yang minimum RM10 (Abdullah, 2010). Menurut jumhur, harta yang sesuai untuk diwakafkan adalah jenis harta alih yang boleh dijual dan dimanfaatkan tanpa menjejaskan keadaan fizikalnya. Oleh yang demikian, penggunaan tunai sebagai harta wakaf telah memperoleh persetujuan kerana ia dikira sebagai harta yang boleh dijual dan dimanfaatkan. Kini, wakaf tunai boleh dilaksanakan melalui dua kaedah sama ada melalui potongan gaji bulanan, pemberian wakaf tunai melalui bank-bank terpilih, melalui wang pos atau berwakaf di kaunter wakaf pejabat Yayasan Wakaf Malaysia.

Perlaksanaan wakaf tunai mampu memberi impak yang tinggi dalam membentuk sosio ekonomi yang mapan. Ini kerana terdapat beberapa kelebihan pelaksanaan wakaf tunai antaranya ia mudah dilaksanakan tanpa memerlukan harta yang banyak. Hal ini membolehkan semua individu menyumbang walaupun sedikit termasuk golongan yang miskin. Kedua, wakaf menggunakan wang tunai boleh menjana tabungan yang banyak bagi membolehkan pembangunan tanah yang terbiar atau tanah wakaf dilaksanakan untuk tujuan yang bermanfaat seperti pertanian atau perniagaan. Ketiga, perlaksanaan wakaf tunai boleh membantu institusi pendidikan sekiranya mempunyai masalah atau berlaku ketidakcukupan dana bagi membolehkan penyaluran ilmu tidak tergendala. Akhir sekali, wakaf tunai dapat membantu institusi islam untuk berdikari tanpa perlu bergantung kepada bantuan kerajaan malahan dapat membantu kerajaan untuk mengurangkan masalah sosio ekonomi sekaligus membantu dalam pembangunan ekonomi Negara (Muhammad Shafii Antonio 2002).

Menurut Rininta Nurrachmi (2012) pelaksanaan wakaf tunai banyak memberi impak positif dalam masyarakat sekiranya tiada penyelewengan yang berlaku dalam mengeluarkan sijil wakaf untuk pembangunan projek yang terpilih. Ini kerana, wakaf tunai berfungsi sebagai pengagihan modal bagi melaksanakan projek-projek yang tertentu dan bukan sebagai pengumpulan modal. Wakaf tunai terlaksana dengan cara Yayasan Wakaf Malaysia akan menyediakan profil projek pembangunan dan mengeluarkan sijil wakaf berdasarkan kadar nominal tertentu. Kemudian sijil wakaf tersebut akan dijual dalam pasaran kepada mana-mana individu atau institusi untuk membeli melalui pembayaran secara sukarela (Sadeq 2002). Hasil dana tersebut akan diagih mengikut keperluan bagi meningkatkan ekonomi masyarakat sama ada dalam bentuk pembangun atau pemberian sumbangan dalam bentuk faedah yang kekal. Selain itu, hasil dana wakaf tunai juga menjadi sumber pembiayaan tambahan bagi menampung kos operasi untuk projek utama melalui pembelian sijil wakaf oleh individu atau institusi mengikut tahap dominasi projek yang dikeluarkan oleh Yayasan Wakaf Malaysia. Sungguhpun begitu, wakaf tunai tidak akan terlaksana sekiranya berlaku penyelewengan apabila wujud masalah mutawali yang tidak berkelayakan untuk mengurus harta wakaf hingga menyebabkan berlakunya kes rasuah atau berlaku penangguhan dalam pelaksanaan projek disebabkan ketidakcukupan dana untuk menampung kos operasi projek.

Shahida Sahimi et al. (2013) menyatakan bahawa pelaksanaan wakaf tunai berpotensi untuk membasmi kemiskinan di Malaysia. Ini kerana melalui wakaf, faedah yang diperolehi hasil daripada pengagihan wang tunai boleh digunakan untuk meningkatkan taraf hidup serta melakukan pembangunan terhadap sesuatu yang lebih bermanfaat. Penglibatan yang menyeluruh dalam menyumbang wakaf tunai membantu kerajaan untuk memperoleh dana yang mencukupi untuk menampung kemiskinan Negara. Pengumpulan dana yang maksimum membolehkan pembinaan sekolah, pemberian bantuan perubatan serta pembangunan ekonomi masyarakat dapat dilaksanakan. Di samping itu, peluang pekerjaan yang luas memberi peluang yang besar untuk mereka yang ingin mengubah taraf hidup yang lebih baik.

Bagi memastikan penglibatan yang menyeluruh oleh setiap individu masyarakat, beberapa perkara perlu dinilai bagi memperoleh kepercayaan dan kesedaran terhadap pelaksanaan wakaf tunai dalam Negara (Amirul Faiz Osman et al. 2011). Pertama, faktor demografi sesebuah negeri yang melibatkan faktor umur, jantina, tahap pendidikan, jenis pekerjaan dan gaji mempengaruhi gelagat

individu. Kedua, tahap kesedaran dan kefahaman individu mengenai wakaf tunai perlu dipergiat dalam memberi pendedahan menyeluruh mengenai kelebihan pelaksanaan wakaf tunai dalam Negara selain daripada ia dituntut dalam Islam. Ketiga, tahap kepercayaan terhadap pihak yang mengurus harta wakaf bagi memastikan keberlangsungan dana dalam membantu ekonomi negara. Keempat, faktor kecekapan pengurusan dalam mengagihkan dan menggunakan dana wakaf pada saluran yang betul tanpa sebarang penyelewengan demi menjaga kepercayaan pihak penderma. Oleh itu, semua pihak memainkan peranan penting untuk memastikan waqaf tunai dapat dilaksanakan bagi pembentukan ekonomi negara yang kukuh.

ANALISIS KAJIAN

Tahap kepercayaan agama

Walaupun waqaf tunai diperkenal di Malaysia sejak tahun 1959, namun pembangunan wakaf tunai dikatakan masih lagi diperingkat bayi serta kurang mendapat sambutan daripada individu dan masyarakat di Malaysia (Tunku Alina Alias 2011). Magda Abdel Mohsin (2009) melaporkan walaupun jumlah waqaf tunai yang dikumpul adalah agak besar tetapi sambutan yang diterima masih tidak memberansangkan. Reaksi dan tindak balas biasanya dikaitkan dengan pemahaman dan kesedaran. Menurut Arshad (2011) pemahaman masyarakat Malaysia berkenaan waqaf tunai masih rendah yang mana mereka menganggap sistem waqaf ini hanya bertujuan untuk memberikan bantuan dan mendapatkan pahala semata-mata seperti mewakafkan tanah untuk pembangunan masjid atau sekolah. Ironinya, pensyariatan waqaf mampu memberikan natijah yang besar kepada ekonomi ummah. Maka, tahap pendidikan serta kefahaman terhadap agama adalah merupakan faktor mempengaruhi sumbangan wakaf tunai.

Pengetahuan agama merupakan asas kepada pembentukan peribadi seseorang individu muslim. Manakala amalan pula merupakan tindakan yang dilakukan oleh seseorang berdasarkan kepada pengetahuan dan pengalaman yang dilaluinya. Hasil daripada kedua-duanya akan lahir seorang individu muslim yang sejati. Kajian mendapati peranan agama dalam menentukan keperibadian seseorang tidak boleh diabaikan. Ia merupakan faktor yang berpotensi dalam mendidik akhlaq. Hal ini selari dengan takrif agama itu sendiri iaitu set tingkah laku atau tindakan seseorang yang beragama (Ferm 1963).

Amirul et al. (2009) mengganggarkan agama mempunyai potensi dalam sumbangan waqaf tunai. Kesedaran, kefahaman dan amalan agama melahirkan individu yang berlumba-lumba untuk melakukan kebaikan dan lebih peka dalam kesusahan orang lain. Koenig et al. (2000) mentakrifkan keagamaan adalah satu sistem yang terancang kepercayaan, amalan, ritual dan simbol yang direka untuk memudahkan mendekati diri kepada yang suci atau transenden (Tuhan, kuasa yang lebih tinggi, atau kebenaran / realiti) dan untuk menggalakkan pemahaman hubungan seseorang dan tanggungjawab kepada orang lain dalam hidup bersama dalam masyarakat.

Tahap kepercayaan individu terhadap institusi waqaf

Institusi Agama Islam memainkan peranan penting dalam perkembangan sistem pentadbiran dan pengurusan wakaf di negara kita. Namun, tahap kepercayaan dan keyakinan masyarakat terhadap institusi ini masih berada pada tahap yang rendah. Ini berkemungkinan disebabkan sistem waqaf sejak sekian lama hingga hari ini lebih dipelopori oleh institusi seperti pertubuhan kebajikan, masjid dan sekolah-sekolah agama. Hal ini sedikit sebanyak mempengaruhi masyarakat yang mahu melihat hasil wakaf mereka dengan jelas. Pekara ini boleh dikatakan tidak berlaku di institusi agama kerana wakaf

disumbangkan secara umum untuk pelbagai kegunaan. Selain itu masyarakat juga mungkin terpengaruh dengan kelemahan sistem pentadbiran dan pengurusan institusi agama yang sering menjadi kritikan. Menurut Fidlizan et al. (2014) kepercayaan masyarakat pada jawatankuasa dilantik adalah penting.

Kecekapan pengurusan institusi waqaf

Unit Waqaf adalah satu bahagian kecil dalam Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) di Malaysia. Malah unit ini digabungkan dengan Unit Baitulmal dan diterajui oleh beberapa pegawai agama yang bertanggung jawab ke atas semua hal yang berkaitan dengan harta Baitulmal dan lain-lain urusan. Maka, sudah jelas menunjukkan bilangan kakitangan dan tenaga kerja yang menjalankan urusan wakaf amat terhad. Lebih-lebih lagi kekurangan kakitangan yang mahir dalam bidang pentadbiran dan korporat adalah salah satu faktor terbantutnya kelicinan perjalanan urusan wakaf. Situasi ini tidak mungkin dapat melaksanakan program dan perancangan dengan sempurna. Jika dilihat kepada perkembangan antara dua institusi ini nampaknya institusi Baitulmal lebih diberi keutamaan dan tumpuan (Mohd Afandi Mat Rani 2012). Justeru itu, pertindihan dua kerja yang dikendalikan oleh seorang pegawai menyempitkan lagi bidang kuasa Pegawai Waqaf dan mengakibatkan sesuatu tindakan yang diambil agak lambat dan sukar untuk bertindak.

Antara langkah yang perlu diperbaiki adalah melakukan refomasi dengan memisahkan Unit Wakaf dan Unit Baitulmal. Seterusnya, melantik beberapa pakar dalam pengurusan waqaf atau melantik beberapa agensi swasta untuk membantu melicinkan lagi perjalanan urusan waqaf. Menurut Fidlizan et al. (2014) ketelusan institusi dalam berkongsi maklumat yang tepat dengan masyarakat dapat menjamin kejayaan sesebuah institusi.

Penubuhan Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR) di bawah seliaan Jabatan Perdana Menteri pada 27 Mac 2004 bersamaan 6 Safar 1425H oleh mantan Perdana Menteri Y.A.Bhg. Tun Abdullah bin Ahmad Badawi bagi membantu Majlis Agama Islam Negeri melaksanakan pembangunan harta wakaf adalah bagus. JAWHAR juga bertindak sebagai penyelarasan dan mempertemukan antara MAIN dengan pihak yang berhasrat memajukan tanah wakaf. Keputusannya, hasil kerjasama antara JAWHAR dan MAIN, sebahagian daripada 11,019.82 hektar tanah wakaf iaitu 4,836.5 hektar tanah wakaf am dan 6,255.55 hektar tanah wakaf khas sudah dibangunkan pada tahun 2012.

KESIMPULAN

Kajian ini berjaya mencapai objektif kajian iaitu mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi wakaf tunai di Malaysia. Faktor yang mempengaruhi terbahagi kepada tiga iaitu tahap kepercayaan agama, tahap kepercayaan individu terhadap institusi waqaf dan kecekapan pengurusan institusi waqaf. Justeru kajian ini dapat membantu institusi waqaf untuk meningkatkan kecekapan pengurusan dan secara tidak langsung dapat menarik kepercayaan individu dan masyarakat terhadap institusi wakaf tersebut.

RUJUKAN

- Abdul Muhaimin Mahmood. 2009. Tuntutan Agama Dalam Membuat Perancangan Harta.
Amirul Faiz Osman, Sheila Nu Nu Htay dan Mustafa Omar Muhammad. 2011. Determinants of Cash Waqf Giving In Malaysia: Survey of Selected Works.

- Azri Ahmad. 2008. Pelaksanaan Skim Wakaf Tunai Oleh Yayasan Waqaf Malaysia. *Jurnal Pengurusan JAWHAR* 2(1): 87-98
- Fadlizan Muhammad, Mohd Yahya Mohd Hussin, Azila Abdul Razak dan Fatimah Salawa Abdul Hadi. 2014. Persepsi Masyarakat Islam Terhadap Idea Penjanaan Dana Masjid: Kajian di Perak. *Sains Humanika*. 2(1): 101-106.
- Ferm, V. 1963. *An Encyclopedia of Religion*.
- Haslindar Ibrahim, Afizar Amir dan Tajul Ariffin Masron. 2013. Cash Waqf: An Innovative Instrument for Economic Development. *International Review of Social Sciences and Humanities*. 6(1):1-7.
- JAWHAR. <http://www.jawhar.gov.my/index.php/ms/profil-jabatan/mengenai-jawhar> [14 December 2014].
- Koenig, H.G., Mccullough, M.E. & Larson D.V. 2001. *Handbook of Religion and Health*.
- Magda Abdel Mohsin. (2009). *Cash waqf a new financial product*. Petaling Jaya. Prentice Hall
- Mohd Afandi Mat Rani. 2012. *Pembangunan Tanah Wakaf Di Malaysia: Isu Dan Halangan*.
- Mohamad Zaim Ismail, Khadher Ahmad, Mohd Farhan Md. Ariffin, Muhammad Ikhlas Rosele. 2013. *Pemeriksaan Wakaf Di Malaysia: Satu Sorotan*.
- Muhammad Shafii Antonio. 2002. *Cash Waqf dan Anggaran Pendidikan Umat*. Republika
- Murat Cizacka. 1998. *Awqaf in History and Its Implication for Modern Islamic Economies*. *Islamic Economic Studies* 6(1) : 43-73.
- Rininta Nurrachmi. 2012. *The Implication of Cash Waqf in the Society*. Departement of Economics. *International Islamic University Malaysia*.
- Sadeq AbulHasan M. 2002. *Waqf, perpetual charity and poverty alleviation*. *International Journal of Social Economics*. 29 (½) :135 – 151.
- Shahida Shahimi, Mohd Umar Mohd Marzuki dan Zaini Embong. 2013. *Potential of Cash Waqf for Poverty Alleviation in Malaysia: A System Dynamics Approach*. *Jurnal Ekonomi Malaysia* 47(2):149 – 163.
- Tunku Alina Alias. 2011. *Tax laws affecting waqf in Malaysia: A comparison with the United States and Turkey*. 6th UUM International Legal Conference. November. Pulau Pinang.
- Wan Ariffin Wan Yon, Mohd Syahiran Abdul Latif dan Hasan Bahrom. 2008. *Mekanisme Wakaf: Gagasan Awal Terhadap Pembangunan Dan Pembiayaan Pusat Penyelidikan Dan Perkembangan Islam Borneo*. *Jurnal Pengurusan JAWHAR* 2(1) : 64 – 86.
- World Giving Index. 2014. *Charities Aid Foundation*.
- Yayasan Wakaf Malaysia. <https://www.ywm.gov.my/profile/latar-belakang> [14 December 2014].

MENGUKUR TAHAP KECEKAPAN HOTEL-HOTEL WAKAF DI MALAYSIA

NOOR ADILAH AZLAN
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRAK

Sektor perhotelan merupakan salah satu komponen penting di dalam sektor pelancongan, maka industri perhotelan juga telah menjadi semakin penting dan memberi impak kepada kadar pertumbuhan ekonomi negara. Oleh itu, sektor perhotelan perlu beroperasi dengan cekap serta menyediakan penginapan yang selesa untuk pelancong bagi menarik lebih ramai pelancong sekaligus menjadikan Malaysia sebagai salah satu destinasi pelancongan global. Kebanyakan kajian tentang hotel industri yang sedia ada hanya memberi perhatian kepada aspek kualiti perkhidmatan dan kepuasan pelanggan serta kecekapan hotel industri konvensional tetapi tiada kajian mengenai kecekapan hotel wakaf di Malaysia. Maka kajian ini bertujuan untuk mengetahui konsep sekaligus mengukur tahap kecekapan hotel wakaf di Malaysia. Berdasarkan input dan output daripada 4 hotel wakaf, kajian ini menggunakan kaedah DEA (*Data Envelopment Analysis*) untuk mengukur tahap kecekapan rangkaian hotel wakaf di Malaysia. Hasil kajian ini memberikan implikasi penting kepada rangkaian hotel wakaf di Malaysia. Implikasi kajian ini boleh dijadikan satu indeks bagi pihak pengurusan hotel untuk meningkatkan kecekapan hotel mereka. Selain itu, membantu pihak JAWHAR atau MAIN dalam usaha mereka untuk memajukan tanah wakaf dengan membina lebih banyak hotel-hotel wakaf di seluruh Malaysia.

Kata kunci: Hotel wakaf, DEA, kecekapan

PENGENALAN

Wakaf ialah apa-apa harta yang ditahan hak pewakaf ke atas harta tersebut daripada sebarang urusan jualbeli, pewarisan, hibah dan wasiat disamping mengekalkan sumber fizikalnya (ain). Wakaf merupakan suatu pemilikan yang tidak sempurna kerana pemilikan ain (benda yang diwakafkan) adalah kerana Allah S.W.T atau dihukumkan sebagai milik Allah S.W.T Adapun manfaat atau hasil wakaf itu kepunyaan Maukuf Alaih iaitu pihak atau jihat atau orang yang ditentukan menerima manfaat wakaf. (JAWHAR, 2015)

Dalil galakan dan ganjaran kepada perwakaf.

Firman Allah S.W.T;

"Bandingan (perbelanjaan derma) orang-orang yang membelanjakan hartanya pada jalan Allah, ialah seperti sebiji benih yang tumbuh dan menerbitkan tujuh tangkai; tiap-tiap tangkai itu pula mengandungi seratus biji. Dan (ingatlah) Allah akan melipat gandakan pahala bagi sesiapa yang dikehendakiNya dan Allah amat luas (rahmat) kurniaNya lagi meliputi ilmu pengetahuanNya."
(Surah al-Baqarah: ayat 261)

Wakaf adalah suatu pemberian atau sumbangan ikhlas sebahagian daripada harta yang dimiliki untuk kepentingan dan kesejahteraan umum yang dibenarkan oleh syarak. Hartanah wakaf yang sedia ada kurang diterokai bagi tujuan pembangunan malah majoriti pembangunan yang telah dilaksanakan di atas hartanah wakaf adalah cenderung kepada pembangunan berkonsepkan Islam dan keagamaan semata-mata. Sedangkan hartanah wakaf ini boleh digunakan bagi semua tujuan asalkan ianya membawa kebajikan kepada keseluruhan masyarakat tempatan. (Rohayu dan Rosli, 2014)

Lazimnya setiap penggunaan dan pembangunan hartanah wakaf tertakluk kepada perancangan kerajaan negeri. Setiap program atau agenda pemajuan adalah berobjektifkan kesejahteraan rakyat tempatan dimana boleh menyumbang dalam pembangunan sosio-ekonomi ummah contohnya mendirikan projek komersil seperti hotel wakaf, pusat-pusat perniagaan, projek sosial seperti rumah anak yatim, pusat perlindungan dan lain-lain selagi tidak bercanggah dengan hukum syarak.

Kerajaan melalui JAWHAR telah mula mentransformasikan pembangunan harta wakaf di Negara ini. Pendekatan pembangunan tanah wakaf yang tertumpu kepada pembinaan masjid, surau, tanah perkuburan dan rumah anak yatim kini telah ditransformasikan kepada projek-projek sosio ekonomi yang dapat memberikan faedah dan manfaat untuk jangka masa panjang kepada MAIN bermula dari tahun 2007. Antara projek ekonomi yang telah dilaksanakan termasuklah pembinaan sebanyak empat buah hotel yang dibangunkan di atas tanah wakaf.

Pada peringkat awal, Yayasan Wakaf Malaysia (YWM) bekerjasama dengan Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) untuk membina dan menguruskan hotel-hotel wakaf yang dibangunkan di atas tanah-tanah wakaf di bawah Rancangan Malaysia Kesembilan (RMK-9). (Utusan, 2008)

Penyataan Masalah dan Objektif Kajian

Walaupun dengan kewujudan pelbagai projek pembangunan hartanah wakaf termasuk pembinaan hotel wakaf yang dibangunkan oleh Jawhar dan Main di bawah RMK-9, namun masih terdapat banyak lambakan hartanah wakaf yang terbiar yang tidak dapat dibangunkan atas sebab sumber kewangan yang terhad menjadi antara kekangan utama JAWHAR dan MAIN dalam usaha membangunkan harta wakaf. (JAWHAR, 2014)

Hotel wakaf adalah salah satu antara projek pembangunan diatas tanah wakaf dimana pembinaan hotel berkonsep islam itu dirancang menjadi model pembangunan wakaf kepada semua MAIN. Melaka menerusi MAIM dipilih merintis projek ini daripada empat rangkaian hotel wakaf yang dirancang dibangunkan oleh JAWHAR yang meliputi Port Dickson, Taiping dan Kuala Terengganu. (JAWHAR, 2011)

Walaubagaimanapun, kemampuan atau keberhasilan pembinaan hotel wakaf ini yang ingin dijadikan sebagai model utama untuk membangunkan lebih banyak hotel wakaf di Malaysia hanya dapat ditentukan dengan mengetahui tahap kecekapan hotel wakaf ini samada dapat memberikan manfaat kepada pemilik asal tanah wakaf dan MAIN serta masyarakat islam dari segi penjaan pendapatan.

Tambahan pula beberapa tahun kebelakangan ini, terdapat banyak literatur yang meluas mengenai kecekapan hotel konvensional di Malaysia tetapi kajian imperikal mengenai kecekapan hotel keatas hotel wakaf tidak pernah di lakukan di Malaysia.

Dengan melihat kepada pemasalahan kajian, justeru objektif kajian ini adalah menjurus kepada untuk mengetahui konsep hotel-hotel wakaf dan mengukur tahap kecekapan hotel wakaf di Malaysia. Kecekapan hotel wakaf ini melihat kepada tiga jenis input iaitu jumlah bilik, jumlah pekerja dan kos operasi manakala tiga jenis output ialah kadar sewa, bilik yang disewa dan jualan hotel dari tahun 2012 hingga 2014.

Kajian ini penting kepada institusi yang terlibat dengan hotel wakaf terutamanya pihak hotel wakaf, JAWHAR dan MAIN untuk memastikan semua input yang sedia ada digunakan secara optimum untuk memastikan kecekapan hotel wakaf. Sekiranya institusi ini didapati cekap maka ia sesuatu yang harus diteladani oleh hotel wakaf lain yang beroperasi di negara ini sekaligus boleh menjadi satu tanda aras bagi pihak JAWHAR dan MAIN untuk membina lebih banyak hotel wakaf diatas hartanah wakaf yang terbiar.

SOROTAN KAJIAN

Latar belakang hotel wakaf di Malaysia

Di Malaysia terdapat empat buah hotel wakaf yang dibangunkan oleh JAWHAR iaitu Hotel Pantai Puteri, Hotel The Regency Seri Warisan, Hotel Grand Puteri dan Klana Beach Resort. Pada asasnya hotel ini dibangunkan menggunakan dana peruntukkan dari Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR) dengan gabungan daripada pihak Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) dan dibangunkan di atas sebuah tanah wakaf. Manakala pengurusan hotel-hotel wakaf tersebut adalah terpisah dari pihak JAWHAR dimana pihak hotel menyewa bangunan hotel tersebut dengan pihak (MAIN). Dengan terbinanya hotel-hotel wakaf, kini ia mampu menjana pendapatan yang memberangsangkan kepada pihak MAIN disamping menyediakan premis perniagaan kepada usahawan hotel muslim sekaligus menambahkan peluang pekerjaan kepada orang tempatan.

1. Hotel Pantai Puteri, Tg. Keling, Melaka

Kerajaan Malaysia melalui Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR), Jabatan Perdana Menteri telah memperuntukkan sebanyak RM25.6 juta di bawah Program Pembangunan Hartanah Wakaf, Rancangan Malaysia Kesembilan bagi membina sebuah hotel dikenali sebagai Hotel Pantai Puteri (JAWHAR-MAIM) yang bertaraf tiga bintang di atas sekeping tanah wakaf yang dipegang oleh Majlis Agama Islam Melaka (MAIM) di bawah nombor lot 2166 dan 2167, Mukim Tanjung Kling, Melaka. Pembinaan Hotel Pantai Puteri (JAWHAR-MAIM) telah bermula pada 15 Januari 2009 dengan nilai pembangunan sebanyak RM25.6 juta dan telah diserahkan secara rasmi oleh pihak Jabatan Kerja Raya (JKR) kepada JAWHAR dan MAIM pada 29 Oktober 2011. Pada 11 November 2011 (Jumaat) bersamaan dengan 15 Zulhijjah 1432H, Seri Paduka Baginda Yang di-Pertuan Agong, telah berkenan mencemar duli untuk merasmikan hotel wakaf pertama di Malaysia iaitu Hotel Pantai Puteri, Melaka. Hotel yang berkeluasan tapak 6,304 meter persegi setinggi tujuh tingkat ini mengandungi 80 bilik biasa, lima bilik eksekutif, dua bilik ketua rombongan, tiga bilik asrama lelaki (satu bilik: 20 orang), tiga bilik asrama perempuan (satu bilik: 20 orang), satu dewan serbaguna (350 orang), satu bilik seminar (60 orang), satu bilik banquet (200 orang), satu bilik mesyuarat (20 orang), kolam renang dan kafeteria (180 orang).

2. Klana Beach Resort, Port Dickson, Negeri Sembilan

Hotel wakaf kedua yang dibina adalah di Port Dickson melalui gabungan peruntukan daripada JAWHAR sebanyak RM18juta manakala peruntukan daripada MAINS adalah sebanyak RM12juta. Hotel wakaf ini dinamakan Klana Beach Resort Port Dickson yang telah beroperasi mulai Januari 2012. Hotel yang bertaraf tiga bintang ini dibina diatas sebuah tanah wakaf yang beralamat di Lot 4506, Batu 8, Jalan Pantai, Port Dickson. Tarikh penyerahan kunci hotel ini kepada pihak pengurusan hotel wakaf adalah pada 1 November 2011 dimana ia merupakan hotel pertama yang

menawarkan konsep patuh syariah dalam operasinya. Selain daripada menjalankan perkhidmatan berasaskan industri hotel, di Klana Beach Resort ini juga mempunyai kompleks balai cerap. Di kompleks ini terdapat balai cerapan dan anjung cerapan hilal dimana ia digunakan sebagai pusat rujukan dan penyelidikan seperti melihat anak bulan, kaji bintang dan planet. Selain itu, terdapat pelbagai kemudahan lain yang disediakan di kompleks balai cerap ini iaitu dewan serbaguna dan dewan seminar yang boleh memuatkan seramai 200 orang tetamu, bilik mesyuarat, galeri dan ruang pameran serta surau. Manakala kemudahan yang disediakan di hotel wakaf ini pula ialah bilik penginapan (82 unit), apartment (3 unit), pejabat, dewan makan, kolam renang dan laluan rekreasi ke pantai.

3. Hotel The Regency Seri Warisan, Taiping, Perak

Sebuah lagi hotel di bawah pengurusan YWM dikenali sebagai Hotel Seri Warisan (JAWHAR-MAIPk) yang bertaraf tiga bintang di atas sekeping tanah wakaf yang dipegang oleh Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak (MAIPk) di bawah nombor lot 2436, Hakmilik 44772, Mukim Bandar Taiping, Daerah Larut dan Matang, Perak. Pada 10 Mei 2012 bersamaan 18 Jamadil Akhir 1433, Jabatan Wakaf Zakat dan Haji (JAWHAR) bersama Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak (MAIPk) dan Jabatan Kerja Raya (JKR) berjaya menyiapkan sebuah lagi hotel wakaf di Taiping, Perak. Bagi meraikan kejayaan tersebut satu Majlis Penyerahan Kunci Bangunan Hotel telah diadakan pada 10 Mei 2012 dan disempurnakan oleh YBhg. Datuk Othman Mahmood Timbalan Ketua Setiausaha Kanan (TKSUK) di Jabatan Perdana Menteri. JAWHAR telah memperuntukkan sebanyak RM19 juta untuk membangunkan Hotel Wakaf Taiping di atas tanah milik MAIPk yang kini dikenali sebagai Hotel the Regency Seri Warisan (JAWHAR-MAIPk). Kerjasama ini merupakan perkongsian pintar (Smart Partnership) di bawah strategi Laut Biru (Blue Ocean Strategy) yang telah membuahkan hasil dan ia sekaligus memberikan gambaran betapa kerajaan begitu serius membangunkan tanah wakaf menerusi program transformasi pembangunan hartanah wakaf. Bangunan Hotel Seri Warisan (JAWHAR-MAIPk) ini terbahagi kepada 4 tingkat yang mempunyai 45 buah bilik terdiri bilik single, berkembar dan bilik famili berkonsepkan warisan, 1 Dewan Bankuet, 3 Bilik Seminar, 1 Kafeteria serta kemudahan-kemudahan pengurusan yang lain. Selain dari tujuan penginapan, Dewan Bankuet juga boleh digunakan untuk pelbagai majlis dan seminar oleh pihak kerajaan mahupun swasta. Hotel ini dijangka akan mula beroperasi mulai Jun 2012.

4. Hotel Grand Puteri, Kuala Terengganu, Terengganu

Hotel wakaf keempat di bawah pengurusan YWM ialah Hotel Grand Puteri (JAWHAR-MAIDAM) di Jalan Masjid Abidin yang bertaraf tiga bintang di atas sekeping tanah wakaf yang dipegang oleh Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) di bawah sekeping tanah wakaf yang dipegang di bawah Nombor Lot PT 3981, Nombor Hakmilik HSD 9469, Bandar Kuala Terengganu, Daerah Kuala Terengganu, Terengganu. Hotel ini adalah hotel wakaf pertama di negeri Terengganu dengan ciri-ciri hotel berkonsepkan Islam. JAWHAR telah memperuntukkan sebanyak RM41.69 juta untuk membangunkan Hotel Grand Puteri di atas tanah milik MAIDAM. Majlis penyerahan kunci bangunan hotel ini telah diadakan pada 8 April 2013 bersamaan 27 Jamadil Awal 1434 disempurnakan oleh YBhg Datuk Hajjah Hasnah binti Haji Salleh, Timbalan Ketua Setiausaha (TKSU) di Jabatan Perdana Menteri. Dalam majlis ini turut diadakan penyerahan surat kuasa operasi hotel oleh MAIDAM kepada Yayasan Wakaf Malaysia (YWM). Hotel tersebut mula beroperasi secara sempurna dalam bulan Mei 2013. Hotel setinggi tujuh tingkat yang menyediakan

160 buah bilik yang bernilai RM37.4 juta berhampiran Masjid Abidin dan Pasar Kedai Payang di pusat bandar raya diharap dapat menampung keperluan dalam industri pelancongan negeri. Kemudahan lain yang disediakan hotel ini ialah seperti ruangan pejabat, dewan seminar, bilik mesyuarat, kolam renang, surau dan restoran.

DEA: Kajian Dalam Industri Hotel

Dalam kajian kesusasteraan pelancongan, analisis terhadap tahap kecekapan adalah terhad kepada sebilangan kecil kajian yang mana hanya memberi tumpuan tentang analisis keatas unit mikro seperti hotel, jabatan perjalanan korporat dan sebagainya. Morey & Dittman (1995) menggunakan model DEA untuk mengukur tahap prestasi pengurus besar 54 buah hotel rangkaian pelancongan di Amerika Syarikat pada tahun 1993.

DEA juga digunakan oleh beberapa penyelidik dalam industri perhotelan. Menurut kajian Sanjeev (2007), penyelidik mengukur tahap kecekapan 68 buah hotel dan restoran yang beroperasi di India dengan menggunakan kaedah DEA. Hasil dari kajian ini mendapati bahawa skor untuk semua syarikat sebagai satu kumpulan ialah 0.73 dan ini menunjukkan industri hospitaliti dilihat berada dalam keadaan yang baik. Anderson et al. (2000) menggunakan kaedah DEA sempadan stokastik untuk menganggarkan purata dan tahap kecekapan firma di 48 buah hotel. Manakala Barros & Mascarenhas (2005) juga menggunakan DEA untuk mengukur tahap kecekapan teknikal dan peruntukan 43 buah hotel di Portugal pada tahun 2001.

Foo dan Mohhidin (2011), menggunakan kaedah pendekatan bukan parametrik DEA untuk mengukur tahap kecekapan 50 buah hotel di Malaysia bermula dari tahun 2002 sehingga 2006. Manakala Elham dan Suhailah (2014) menggunakan model DEA dua peringkat yang berasingan untuk mengukur tahap kecekapan dan keberkesanan pemasaran hotel bertaraf tiga hingga 5 bintang di Kuala Lumpur bagi tahun 2004 hingga 2010. Hasilnya menunjukkan hotel yang mempunyai bilangan bintang yang rendah, menghadapi masalah teknikal dalam memindahkan input pemasaran kepada kapasiti perkhidmatan yang digunakan iaitu bilik yang telah digunakan. Selain itu, hotel yang mempunyai kedudukan bintang yang lebih rendah juga mengalami masalah pengurusan yang agak besar dalam mengalihkan kapasiti perkhidmatan yang digunakan ke dalam keuntungan.

Pembolehubah (Input dan Output)

Morey dan Dittman (1995) menjalankan kajian untuk mengetahui kecekapan 54 buah hotel menggunakan kaedah DEA. Penyelidik menggunakan sembilan input iaitu: (1) gaji, (2) kos utiliti, (3) perbelanjaan tetap pasaran, (4) perbelanjaan bilik, (5) perbelanjaan bukan gaji dengan harta, (6) perbelanjaan bukan gaji dengan kerja pentadbiran, (7) perbelanjaan bukan gaji dengan pembolehubah pengiklanan, (8) gaji dan perbelanjaan yang berkaitan dengan kerja pentadbiran, dan (9) gaji dan perbelanjaan yang berkaitan dengan pengiklanan pembolehubah. Manakala empat output yang dipilih ialah: (1) saham pasaran, (2) kadar pertumbuhan, (3) jumlah pendapatan dan (4) tahap perkhidmatan yang diberikan.

Menggunakan pendekatan DEA, Anderson et al. (2000) juga mengukur tahap kecekapan 48 buah hotel. Penyelidik menganggarkan kecekapan peruntukan dan teknikal dengan menggunakan data keratan rentas pada harga, input dan output. Lima input yang digunakan ialah: (1) jumlah bilik, (2) pekerja sepenuh masa, (3) jumlah perbelanjaan yang berkaitan dengan hotel, (4) jumlah perbelanjaan makanan dan minuman dan (5) pelbagai perbelanjaan lain. Walaubagaimanapun hanya dua input yang digunakan iaitu: (1) jumlah pendapatan dan (2) pendapatan lain.

Menurut kajian kecekapan hotel oleh Foo dan Mohhidin (2011), enam input yang digunakan ialah: (1) jumlah bilik yang tersedia untuk satu malam, (2) jumlah pekerja sepenuh masa, (3) nilai buku aset, (4) jumlah kos operasi, (5) perbelanjaan lain dan (6) kos makanan dan minuman manakala enam output yang dipilih iaitu: (1) jumlah bilik yang digunakan untuk satu malam, (2) jumlah tetamu, (3) kadar purata penghunian, (4) jumlah pendapatan operasi, (5) pendapatan lain dan (6) pendapatan dari makanan dan minuman. Selain itu, Elham dan Suhailah (2014) memilih tiga input dan satu output iaitu (1) jumlah penggunaan kawasan untuk pemasaran, (2) pekerja pemasaran, (3) kos aktiviti pemasaran dan jumlah keuntungan sebagai output bagi mengukur tahap kecekapan hotel di Kuala Lumpur.

METODOLOGI KAJIAN

Kaedah yang digunakan bagi mengukur tahap kecekapan pengurusan hotel wakaf ialah DEA (*Data Envelopment Analisis*) dimana mengaplikasikan kaedah pendekatan bukan parametric bagi mengetahui hasil kajian ini. DEA merupakan satu teknik yang berasaskan pengaturcaraan linear (linear programming based technique) untuk mengukur pelbagai input dan output yang tidak dapat dibandingkan kepada satu pengukur tahap kecekapan relatif kepada tanda aras tertentu (Hao et al, 2014).

Menurut kajian yang dilakukan oleh Sainaghi (2010), kaedah DEA telah digunakan secara meluas bagi menilai tahap kecekapan perniagaan yang berunsurkan hotel. Model DEA ini mempunyai beberapa kelebihan jika dibandingkan dengan kaedah menilai tahap kecekapan yang lain. Pertama, skor kecekapan daripada kaedah DEA ini menggabungkan pelbagai input dan output pada masa yang sama untuk mencerminkan sifat dimensi berbilang Unit Membuat Keputusan (DMU), oleh itu ia adalah lebih dipercayai untuk menggambarkan prestasi hotel (Neves and Lourenco, 2009). Kedua, kaedah DEA ini tidak memerlukan sebarang pengetahuan terlebih dahulu kepada fungsi pengeluaran faktor input dan output dan mengelakkan sebarang kemungkinan kesilapan yang akan berlaku dalam pembinaan model (Hwang and Chang, 2003). Manakala yang ketiga ialah model DEA membina satu sempadan kecekapan dengan mengoptimumkan setiap skor Unit Membuat Keputusan (DMU). Berdasarkan sempadan ini, analisis kendur menyediakan satu alat untuk mengenalpasti sumber yang berpotensi untuk menyumbang kepada ketidakcekapan industri hotel (Barros, 2005b)

Selain berupaya mengukur tahap kecekapan, DEA juga boleh mengenalpasti unit yang tidak cekap sekaligus memberikan jalan untuk memperbaikinya. Formula bagi mengukur kecekapan ialah :

$$\text{Kecekapan} = \frac{\text{output}}{\text{input}}$$

Namun, secara umum, bila terdapat pelbagai input dan output, kecekapan boleh didefinisikan sebagai:

$$\text{Kecekapan} = \frac{\text{hasil tambah berwajaran untuk output}}{\text{hasil tambah berwajaran untuk input}}$$

Masalah yang timbul daripada definisi kecekapan di atas ialah masalah untuk mendapatkan wajaran. Charnes et al. (1978) mencadangkan agar dikira kecekapan maksimum DMU k_0 dengan menyelesaikan masalah di bawah:

$$\text{mak. } h_0 = \frac{\sum_{j=1}^n W_j Y_{jk_0}}{\sum_{i=1}^m V_i X_{ik_0}}$$

W, Y

tertakluk kepada,

$$\frac{\sum^n_{j=1} W_j Y_{jk}}{\sum^m_{i=1} V_i X_{ik}} \leq 1 \quad k = 1, \dots, z$$

$$w_j, V_i \geq \varepsilon \quad \text{untuk semua } j, i$$

di mana :

- z = bilangan unit;
- m = bilangan input;
- n = bilangan output;
- w_j = wajaran kepada output j;
- Y_{jk} = jumlah output j yang dihasilkan oleh DMUj;
- X_{ik} = jumlah output i yang dihasilkan oleh DMUj;
- V_i = wajaran kepada input I;
- ε = nilai positif yang kecil.

Oleh sebab model DEA di atas merupakan suatu masalah pengatucaraan linear fractional, maka ia mestilah ditukar kepada bentuk linear supaya kaedah-kaedah pengaturcaraan linear boleh digunakan untuk menyelesaikannya. Bentuk linear bagi masalah tersebut adalah seperti berikut.

memaksimumkan

$$h_0 = \sum^n_{j=1} W_j Y_{jk_0}$$

tertakluk kepada

$$\sum^m_{i=1} V_i X_{ik_0}$$

$$\begin{aligned} \sum^n_{j=1} W_j Y_{jk_0} - \sum^m_{i=1} V_i X_{ik_0} &\leq 1 \quad k = 1, \dots, z \\ W_j V_i &\geq \varepsilon \quad \text{untuk semua } j, i \end{aligned}$$

Pemaksimuman dilakukan sebanyak 2 kali bagi menghasilkan kecekapan maksimum h_0 serta pemberat maksimum untuk output w_j dan pemberat maksimum untuk input v_j bagi setiap DMU k_0 . Model ini akan memaksimumkan nisbah wajaran untuk output berbanding input untuk DMU yang ke k_0 , dengan kekangan di mana nisbah untuk DMU yang lain tidak akan melebihi uniti (di mana uniti merupakan kecekapan maksimum). Kecekapan DMU sama ada bernilai 1.0 (cekap) atau kurang daripada 1.0 (tidak cekap). Dalam kes ini model yang digunakan berorientasikan output dan pulangan malar ikut bidang (*constant returns to scale*). Orientasi output bermaksud bagaimana kecekapan input boleh dipertingkatkan supaya output bertambah lebih tinggi. Manakala pulangan malar ikut bidang bermaksud perubahan setara input akan menyebabkan output meningkat dengan kadar yang sama. Seperkara lagi yang menarik dalam teknik DEA ialah pemberat atau wajaran untuk input dan output ditentukan oleh model itu sendiri (Cook & Zhu, 2005; Norman & Stoker, 1991). Model DEA akan memilih nilai-nilai positif wajaran supaya dapat memmaksimumkan kecekapan relatif firma dengan kekangan bahawa setiap satu daripada semua firma, menggunakan wajaran yang sama, mempunyai ukuran kecekapan relative yang tidak melebihi uniti. Dengan cara ini, prestasi optimum firma boleh ditentukan (Cricelli et al., 2002).

Untuk memastikan keberhasilan penggunaan model DEA ini, pemilihan input dan output adalah sangat penting dimana hanya menggunakan 3 input dan 3 output. Input yang digunakan untuk mengukur tahap kecekapan ialah jumlah bilik tetamu, jumlah pekerja dan jumlah kos operasi hotel. Manakala output yang dipilih ialah kadar sewa bilik tetamu, jumlah bilik yang disewa dan jumlah jualan hotel. Jadual 1 menunjukkan senarai pembolehubah input dan output yang akan digunakan di dalam kajian ini.

Jadual 1: Pembolehubah input dan output

Inputs	Outputs
<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah bilik tetamu • Jumlah pekerja • Jumlah kos operasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Kadar sewa bilik tetamu • Jumlah bilik yang disewa • Jumlah jualan hotel

Pembolehubah yang dipilih adalah berdasarkan kajian literatur dan data yang sedia ada. Oleh itu, empat buah hotel wakaf yang berdaftar di bawah JAWHAR berdasarkan kepada konsep dan operasi hotel dari tahun 2012 sehingga 2014 telah dipilih untuk kajian ini. Hotel wakaf ini hanya terdapat di semenanjung Malaysia dimana hanya terdapat empat buah hotel wakaf sahaja sehingga kini. Segala data mengenai pembolehubah input dan output untuk Unit Membuat Keputusan (DMU) bagi hotel wakaf bagi tahun 2012 hingga 2014 akan diperolehi daripada Yayasan Waqaf Malaysia dimana segala data hotel boleh diperolehi. Walaubagaimanapun, segala data yang tidak dapat diperolehi daripada Yayasan Waqaf Malaysia akan diperolehi melalui laman web hotel dan juga temubual bersama pihak hotel wakaf. Selain itu, temubual bersama pihak MAIN juga dilakukan.

DAPATAN KAJIAN

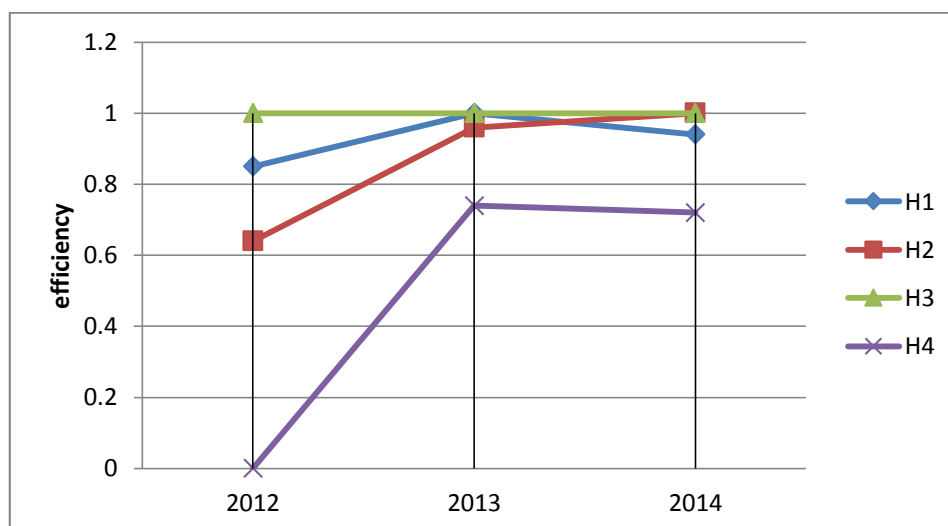
Hasil dari kajian ini akan memisahkan hotel yang paling cekap dan hotel yang tidak cekap sekaligus akan mengenalpasti prestasi hotel wakaf yang terbaik dalam sektor hotel. Oleh itu, kajian ini akan membolehkan pengurus dan penyelidik untuk mengenalpasti hotel yang cekap diantara hotel-hotel wakaf yang ada sekaligus mengasingkan tahap kecekapan diantara hotel-hotel wakaf yang terlibat dalam kuadran kecekapan.

Jadual 2 menunjukkan skor tahap kecekapan hotel wakaf dari tahun 2012 hingga 2014 bagi hotel H1, H2, H3, H4 manakala Rajah 1 menunjukkan pola turun naik tahap kecekapan hotel wakaf dalam menggunakan input yang ada untuk menghasilkan output yang diperlukan bagi memenuhi tahap kecekapan. H3 menunjukkan tahap kecekapan yang konsisten bagi ketiga-tiga tahun manakala H4 hanya dapat diukur tahap kecekapan bermula dari tahun 2013 kerana hotel tersebut mula beroperasi bermula suku tahun terakhir. Menurut Rajah 1 juga, H2 menunjukkan peningkatan dalam tahap kecekapan dari tahun ke tahun, manakala H1 dan H4 menunjukkan pola turun naik bagi tahun 2012 hingga 2014.

Jadual 2 : Tahap kecekapan hotel wakaf

	2012	2013	2014
H1	0.85	1.00	0.95
H2	0.64	0.96	1.00
H3	1.00	1.00	1.00
H4	0.00	0.74	0.72

Rajah 1 : Graf tahap kecekapan hotel wakaf



Rumusan yang dapat dibuat daripada kajian ini menunjukkan hampir kesemua hotel wakaf mempunyai tahap kecekapan yang sederhana dimana tahap kecekapan adalah bervariasi iaitu sekitar 0.6 ke 1. Secara keseluruhan, dari sudut kecekapan, hotel yang mempunyai tahap kecekapan yang konsisten setiap tahun bermula dari tahun 2012 sehingga 2014 ialah H3. Manakala hotel wakaf yang lain menunjukkan pola turun naik tahap kecekapan mereka dalam menggunakan input yang ada untuk menghasilkan output yang mencukupi keperluan bagi memastikan tahap kecekapan hotel mereka selari dengan kadar keuntungan yang diperolehi.

KESIMPULAN DAN CADANGAN

Penyelidikan ini bertujuan untuk menilai tahap kecekapan sektor hotel wakaf, maka hasil kajian ini akan menjadi sesuatu yang berguna untuk pihak hotel bagi meningkatkan kecekapan pengurusan hotel mereka. Kajian ini juga akan membantu pengendali hotel wakaf di Malaysia dalam peruntukan sumber dan meningkatkan daya saing mereka dalam industri hotel wakaf dan konvensional.

Keputusan daripada kajian ini juga akan memberi kelebihan kepada pengurusan hotel wakaf yang lain dalam usaha untuk meningkatkan prestasi hotel wakaf melalui amalan penanda aras yang diamalkan oleh hotel wakaf yang mempunyai tahap kecekapan yang tinggi.

Selain itu, kertas ini juga akan memberikan kebaikan kepada pihak JAWHAR dan MAIN samada untuk terus memberikan dana untuk membangunkan lebih banyak hotel wakaf dalam usaha untuk mentransformasikan hartanah wakaf yang terbiar di Malaysia.

Kertas ini menyediakan kajian literatur sebelumnya untuk mengukur tahap kecekapan hotel. Beberapa tahun kebelakangan ini, terdapat banyak kajian literatur yang meluas mengenai kecekapan hotel di Amerika Syarikat, Negara Eropah, Taiwan, India dan negara lain, tetapi kajian imperikal keatas hotel di Malaysia adalah kurang terutama kajian keatas hotel wakaf yang tidak pernah dilakukan di Malaysia. Kertas ini mencadangkan supaya hotel wakaf menggunakan model DEA yang mengambilkira pelbagai input dan output seperti keadaan persekitaran, kemudahan, dan keadaan geografik dalam usaha untuk menganggarkan tahap kecekapan hotel wakaf.

RUJUKAN

Anderson, P. dan Peterson, N. (1993). "A Procedure for Ranking Efficient Units in Data Envelopment Analysis". *Management Science*. 39, 1261-1264.

- Angelidis, D. dan Lyroudi, K. (2006), "Efficiency in the Italian Banking Industry: Data Envelopment Analysis and Neural Networks". *International Research Journal of Finance and Economics*. 5.
- Baker, M. dan Riley, M. (1994). "New Perspectives on Productivity in Hotels: Some Advances and New Directions". *International Journal of Hospitality Management*. 13(4), 297-311.
- Banker, R., Charnes, A. dan Cooper, W. (1984). Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis". *Management Science*. 30, 1078-1092.
- Charnes, A., Cooper, W., Gollany, B., Seiford, L. dan Stuts, J. (1985). "Foundations of Data Envelopment Analysis for Pareto-koopmans Efficient Empirical Productions Functions". *Journal of Econometrics*. 30(2), 91-107.
- Charnes, A., Cooper, W. dan Huang, W. (1990). "Polyhedral Cone Ratio DEA with an Illustrative Application to Large Commercial Banks". *Journal of Econometrics*. 46, 73-91.
- Charnes, A., Cooper, W. dan Rhodes, E. (1978). "Measuring the Efficiency of Decision Making Units". *European Journal of Operational Research*. 2(6), 429-44.
- Charnes, A., Cooper, W., Seiford, L. dan Stutz, J. (1982). "A Multiplicative Model of Efficiency Analysis". *Socio-Economic Planning Sciences*. 16, 223-224.
- Coltman, M.M. (1978). *Hospitality Management Accounting*. Boston: CBI Publishing Co., Inc.
- Fay, C. T., Rhoads, R.C., dan Rosenblatt, R. L. (1971). *Managerial Accounting for Hospitality Service Industries*. Bubuque, Iowa: William C. Brown Publishers.
- Foo Lee Yen dan Mohhiddin Othman. (2011). "Data Envelopment Analysis To Measure Efficiency of Hotels in Malaysia", *SeGi Review ISSN*. 4(1), 25-36.
- Luo, H., Yang, Y. dan Law, R. (2014). "How To Achieve A High Efficiency Level Of The Hotel Industry?", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. 26(8), 1140-1161.
- Elham Rahmati dan Suhaila H. A. Jalil (2014). "Efficiency and Effectiveness of Marketing of the Hotels in Kuala Lumpur", *International Journal of Economics and Management*". 8(1), 195-214.
- Anderson, R., Fok, R. Dan Scott, J. (2000), "Hotel Industry Efficiency: An Advanced Linear Programming Examination". *American Business Review*. 18(1), 40-8.
- Hsu, P.F. dan Hu, H.C. (2007). "The Development and Application of a Modified Data Envelopment Analysis for Assessing the Efficiency of Different Kinds of Hospitals". *International Journal of Management*, 24(2), 318-330.
- Ismail, J., Dalbor, M. dan Mills, J. (1991). "Using RevPar to Analyse Lodging-Segment Variability". *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*. 43(5), 73-80.
- Jaedicke, R. K. Dan Robichek, A. A. (1975). *Cost Volume Profit Analysis under Conditions of Uncertainty*. In A. Rappaport (ed) *Information for Decision Making Quantitative and Behavioural Dimensions*, 2nd, Eadlewood, NJ: Prentice Hall.
- Kimes, S.E. (1989). "The Basics of Yield Management". *Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly*. 30(3), 1419.
- Mahajan, J. (1991). "Data Envelopment Analytic Model for Assessing the Relative Efficiency of the Selling Function". *European Journal of Operational Research*. 53, 189-205.
- Mohd Ali Mohd Noor dan Radiah Abdul Kadir. (2014). "Kecekapan dan Syer Pasaran Industri Pemprosesan Makanan Halal Di Malaysia". *Prosiding Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia Ke-9*, Kuala Terengganu, Oktober, 17.
- Morey, R. dan Dittman, D.(1995). "Evaluating a Hotel GM's Performance: A Case Study in Benchmarking". *Cornell Hotel Restaurant and Administration Quarterly*. 36(5), 30-35.

- Rohayu Abdul Majid dan Rosli Said. (2014). "Pemasalahan Pengurusan Hartanah Wakaf Di Malaysia". *International Surveying Research Journal*. 4(1), 29-43.
- Sanjeev, G.M. (2007). "Measuring Efficiency of the Hotel and Restaurant Sector: The Case of India". *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. 19(5), 378-387.
- Thompson, R., Langemeier, L., Lee, C and Thrall, R. (1990). "The Role of Multiplier Bounds in Efficiency Analysis with Application to Kansas Farming". *Journal of Econometrics*. 46, 93-108.
- Van Doren, C.S. dan Gustke, L.D. (1982). "Spatial Analysis of the U.S Lodging Industry". *Annals of Tourism Research*. 9(4), 543-563.
- Wassenaar, K. dan Stafford, E.R. (1991). "The Lodging Index: An Economic Indicator for the Hotel/Motel Industry". *Journal of Travel Research*. 30(1), 121.
- Wijeyesinghe, B.S. (1993). "Breakeven Occupancy for a Hotel Operation". *Management Accounting*. 71(2), 32-33.
- JAWHAR. (2014). Hotel Wakaf. [dalam talian]. Terdapat di <http://www.jawhar.gov.my/iwakaf/>. Diakses pada 10 Mac 2015.
- JAWHAR. (2013). Senarai Hotel Wakaf. [dalam talian]. Terdapat di <http://www.jawhar.gov.my/index.php/ms/senarai-hotel-wakaf> . Diakses pada 10 Mac 2015.
- Yayasan Wakaf Malaysia. (2013). Hotel Wakaf. [dalam talian]. Terdapat di <https://www.ywm.gov.my/hotel>. Diakses pada 10 Mac 2015.
- Majlis Agama Islam Negeri Sembilan. (2012). Hotel Wakaf MAINS. [dalam talian]. Terdapat di <http://www.mains.gov.my/mains-hotel>. Diakses pada 17 Mac 2015.
- Hotel Pantai Puteri. (2012). Latarbelakang Hotel. [dalam talian]. Terdapat di <http://pantaiputeri.hotels.net.my/>. Diakses pada 23 Mac 2015.
- Klana Beach Resort. (2012). Latarbelakang Hotel. [dalam talian]. Terdapat di <http://www.klanabeachresortpd.com.my/>. Diakses pada 23 Mac 2015.
- Hotel Grand Puteri. (2013). Latarbelakang Hotel. [dalam talian]. Terdapat di <http://grand-puteri-hotel-kuala-terengganu-malaysia.com/>. Diakses pada 23 Mac 2015.
- Hotel Seri Warisan. (2012). Latarbelakang Hotel. [dalam talian]. Terdapat di <http://seriwarisan.theregency.com.my/>. Diakses pada 23 Mac 2015.

MELESTARI DANA WAKAF: MENEROKAI BEBERAPA AKTIVITI ALTERNATIF

SYAIMA' MOHD SHAFIE
SANEP AHMAD
HAIRUNNIZAM WAHID
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRAK

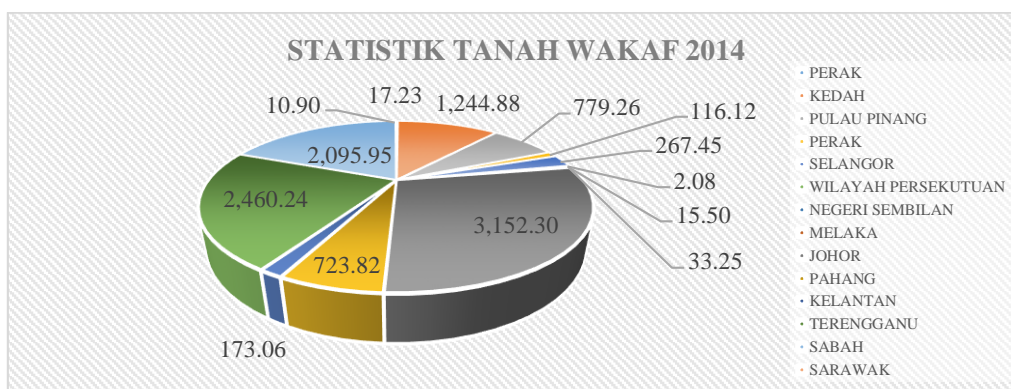
Aset wakaf terutamanya tanah mampu memberi sumbangan yang positif sekiranya diurus dan dibangunkan secara optimum. Ironinya, bagi membangunkan aset wakaf seperti hartanah, ia memerlukan perbelanjaan yang besar. Kekurangan dana merupakan kekangan utama bagi meneruskan usaha pembangunan hartanah dan umumnya sentiasa bergantung kepada sumbangan orang ramai secara berterusan. Pihak pengurusan dana wakaf perlu proaktif dan berusaha membangun aktiviti yang produktif agar dana wakaf menjadi lestari. Artikel ini bertujuan untuk mengkaji apakah aktiviti yang boleh diterokai dan dikenal pasti berpotensi untuk menjadi wakaf berlestari. Kajian juga mengenal pasti tahap produktiviti wakaf dengan meneliti beberapa aktiviti dan produk wakaf paling produktif. Penelitian menerusi kaedah perbandingan menggunakan min purata, peratus peningkatan dan margin keuntungan digunakan bagi menilai kecekapan yang memberi kesan langsung kepada peningkatan keuntungan ke atas empat aktiviti wakaf berlestari. Empat aspek iaitu aspek pendidikan yang diprosikan oleh USIM, aspek sosial yang memfokuskan bahagian perhotelan diprosikan oleh MHSB, aspek ekonomi pula diprosikan oleh pengurusan ijarah wakaf yang meliputi sewaan wakaf di Selangor, Kedah, Negeri Sembilan, Pulau Pinang dan Kuala Lumpur dan aspek kesihatan pula diprosikan oleh KPJ Hospital. Hasil kajian mendapati terdapat aktiviti wakaf dan produk wakaf yang mempunyai potensi menjadikan wakaf berlestari walau bagaimanapun tahap produktiviti wakaf masih di tahap yang rendah kerana ia masih dalam peringkat permulaan pusingan jangka hayat perniagaan. Namun bidang kesihatan dan perhotelan dilihat sangat berpotensi dalam menjamin kelestarian dana wakaf. Semoga usaha berterusan dilakukan bagi menambahkan lagi wakaf bersifat komersial yang mampu memberi sumber pendapatan tanpa mengharapkan sumbangan orang ramai serta mengurangkan kebergantungan pada peruntukan kerajaan.

Kata Kunci: Potensi wakaf, wakaf berlestari, wakaf produktif, produktiviti wakaf

PENGENALAN

Wakaf adalah satu ibadah yang unik kerana ia merupakan perkara ijtihadi kerana tiada dalil al-Quran yang menyebut secara khusus berkenaan kewujudannya. Para ulama menyepakati dengan merujuk beberapa ayat umum di dalam al-Quran berkenaan dengan memperuntukkan sebahagian harta untuk diinfakkan bagi tujuan kebajikan dan wakaf adalah ibadah yang pahalanya berkekalan dan berpanjangan selama mana harta wakaf tersebut masih ada dan dimanfaatkan oleh benefisiarinya.

Di Malaysia, dianggarkan keluasan tanah wakaf adalah sebanyak 11,091.23 hektar bersamaan dengan 27,395.34 ekar tanah. Sebanyak 11,946.16 ekar tanah merupakan wakaf am manakala 15,449.18 ekar tanah merupakan wakaf khas. Rajah 1 menunjukkan keluasan tanah wakaf (hektar) mengikut negeri.



Rajah 1: Statistik Tanah Wakaf di Malaysia¹

Jadual 1 : Jumlah Keluasan Tanah Wakaf di Malaysia

Negeri	Jumlah Keluasan (Hektar)
Perak	17.23
Kedah	1,244.88
Pulau Pinang	779.26
Perak	116.12
Selangor	267.45
Wilayah Persekutuan	2.08
Negeri Sembilan	15.5
Melaka	33.25
Johor	3,152.30
Pahang	723.82
Kelantan	173.06
Terengganu	2,460.24
Sabah	2,095.95
Sarawak	10.9

Walaupun Malaysia mempunyai tanah wakaf yang luas, namun masih banyak tanah wakaf yang tidak dibangunkan. Menurut Pengarah JAWHAR, Dr. Haji Sohaimi hanya 0.72 peratus daripada keseluruhan tanah wakaf yang telah berjaya dibangunkan manakala yang lain masih terbiar². Ini bermakna bahawa masih banyak sumber wakaf khususnya tanah wakaf yang belum diusahakan.

ISU DAN OBJEKTIF KAJIAN

Tanah wakaf tidak dapat dibangunkan dengan pesat dan mengambil masa bertahun lamanya untuk dibangunkan disebabkan kekurangan tenaga, kepakaran dan modal pembiayaan. Antaranya kes pencerobohan para setinggan di atas tanah wakaf seperti kes di tanah wakaf Kg. Makam yang dihuni 140 buah keluarga. Rancangan untuk membina pangsapuri kos sederhana dan unit kediaman tidak mendapat kerjasama daripada para setinggan yang membantah akan usaha tersebut. Pembayaran ex-gratia bagi tujuan perpindahan memakan belanja sebanyak RM 6 juta akan terpaksa ditanggung jika diusahakan. Para setinggan juga turut meminta ganti rugi yang tidak munasabah yang akhirnya pembangunan tersebut tidak dapat dilakukan. Pelan pembangunan juga terhalang akibat kawasan yang

¹ JAWHAR

² Ujana wakaf 2/2009 (Artikel ini disiarkan di Utasan Malaysia di segmen Bicara Agama 2009)

kurang strategik seperti di kawasan paya kerana akan memakan belanja yang tinggi untuk dibangunkan³. Penambahan kos inilah yang akan menyumbang kepada ketidacukupan dana dan kerencanan pembangunan harta wakaf.

Masalah pendaftaran turut memberi kesan kepada pembangunan tanah wakaf di Malaysia. Perletakhakan keatas tanah wakaf dalam mengadakan urusniaga seperti pindahmilik, pajakan atau gadaian atau hak pembangunan amat penting kepada MAIN bagi membolehkan pembangunan dijalankan sementara negeri lain tidak mempunyai peruntukan yang mencukupi untuk memohon perletakhakan.⁴

Pihak-pihak luar yang mempunyai kemampuan dari aspek kewangan seperti institusi kewangan, agensi permodalan dan pembangunan dan syarikat-syarikat swasta kebanyakannya mengambil sikap berkecuali dari membiayai projek-projek pembangunan harta wakaf kerana keterbatasannya dalam sistem perundangan dan melibatkan soal keagamaan. Hanya tiga bank telah bersetuju untuk memberi pembiayaan akhir secara pajakan operasi berasaskan konsep tawarruq iaitu Bank Al-Rajhi, Bank Islam dan Bank Muamalat⁵.

Pengharapan dan kebergantungan yang berterusan kepada sumbangan luar untuk membangun tanah wakaf sepatutnya dikurangkan. Kebergantungan berterusan akan menghadkan pertumbuhan dan aktiviti tanah wakaf. Apa yang perlu dilakukan adalah dana yang ada perlu digunakan secara lebih produktif agar mampu menjana pendapatan bagi memastikan kelestarian dana wakaf agar semua aktiviti akan dapat diteruskan tanpa mengharapkan tambahan dana dari luar. Persoalannya adalah apakah bidang usaha yang terbaik untuk diceburi bagi memastikan dana wakaf dapat menjadi lestari. Walaupun kini telah dicuba beberapa aktiviti ekonomi untuk melastari dana wakaf namun belum dikanalpasti apakah aktiviti yang paling berpotensi. Merujuk kepada permasalahan yang timbul, maka kajian bertujuan akan meneliti apakah produk wakaf yang paling produktif untuk diceburi dan seterusnya menganalisis produk wakaf yang paling berpotensi mampu menghasilkan dana secara berterusan. Beberapa jenis aktiviti dikaji dalam kajian ini iaitu bidang pendidikan, perhotelan, sewaan dan hospital.

KAJIAN LEPAS

Terdapat tanah wakaf yang berada di kawasan yang strategik seperti di Pulau Pinang dan juga disekitar Johor Bahru yang mempunyai nilai dan permintaan yang tinggi untuk dikomersialkan. (Zulkifli Hasan & Najib Abdullah, 2008) bagi menyumbang manfaat kepada ummah, Institusi wakaf perlu mengoptimumkan potensi tanah wakaf supaya manfaat dari tanah wakaf dapat dirasai dalam tempoh yang lama. Sehubungan dengan itu, pembangunan aset perlu dinovatifkan bagi memenuhi keperluan yang lebih utama seperti pusat pengajian, pusat kesihatan dan premis perniagaan. Bagaimanapun inovatif ini memerlukan dana tambahan untuk dibangunkan. (Mohammad Haji Alias. et. al. 2014)

Wakaf tunai diperkenalkan bagi membolehkan lebih ramai individu yang tidak memiliki aset atau harta kekal untuk melaksanakan amalan wakaf. Wakaf tunai merupakan saluran yang boleh diketengahkan sebagai salah satu cara bagi membantu peniaga-peniaga kecil untuk memulakan perniagaan (Tohrin 2010) dan sangat penting bagi mengatasi masalah mikro iaitu berkenaan dengan pembasmian kemiskinan. Peranan wakaf tunai juga terbukti berjaya membantu golongan miskin keluar daripada belunggu kemiskinan dan mengatasi jumlah pengangguran dalam masyarakat. Kafe

³ Sanep Ahmad & Diyana Muhamed. (2011) *Institusi Wakaf dan Pembangunan Ekonomi Negara: KesPembangunan Tanah Wakaf di Malaysia*. Prosiding PERKEM VI

⁴ Kertas Kerja Peletakhakan Tanah Wakaf: Mendepani Cabaran Semasa

⁵ Kertas Kerja Pembangunan Wakaf : Kajian Kes Wakaf Setee Aisah, Pulau Pinang

Chesire Chepkwony (2008) mendapati elemen yang dipraktikkan menggunakan mekanisme wakaf tunai membuka lebih banyak ruang bagi mengembangkan pelbagai potensi ekonomi termasuklah menyediakan peluang pekerjaan dan menjana pendapatan melalui pembiayaan projek-projek yang dirancang menggunakan strategi dan pengurusan yang betul.

Kenyataan ini disokong oleh Abdul Halim dan Kamarulzaman (2006) yang bersetuju bahawa wakaf tunai mudah diurus, dengan tahap kecairan yang tinggi memudahkan pendapatan dijana daripada aktiviti pelaburan berjaya membangunkan pelbagai projek ekonomi berdasarkan pengalaman beberapa buah negara antaranya negara. Sifat wang yang lebih cair berbanding harta fizikal dikatakan memberikan peluang kepada pihak pengurusan institusi wakaf untuk merangka dan menceburkan diri dalam aktiviti yang memberikan peluang berimpak besar. (Hasnol Zam Ahmad. 2007)

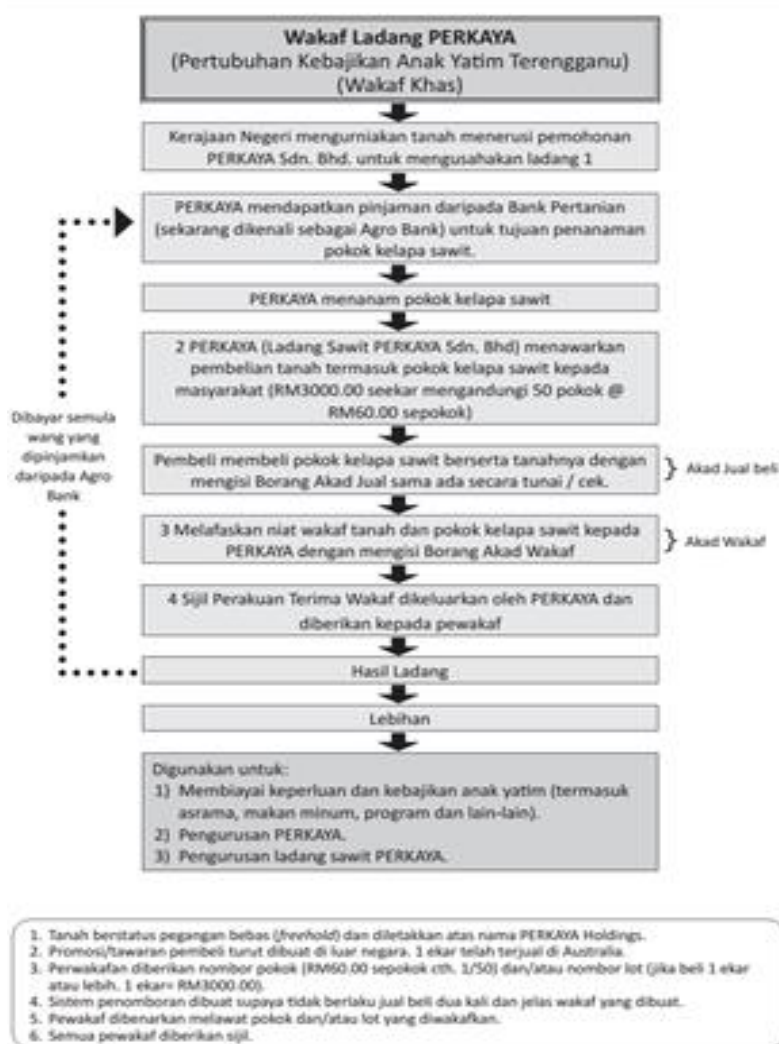
Wakaf tunai dilihat sebagai salah satu alternatif kepada sumber dana kewangan sama ada masyarakat Islam. Dr. Murat Cizakca (1998) menyatakan bahawa wakaf tunai telah dipraktikkan sejak awal abad kedua Hijriyah di mana Imam az-Zuhri dan mulai penghujung abad ke-15 hingga abad ke-18, wakaf tunai berkembang dengan pesat di Turki semasa zaman pemerintahan Uthmaniyyah di mana amalan wakaf tunai telah berjaya meringankan perbelanjaan kerajaan dalam menyediakan kemudahan perkhidmatan pendidikan, kesihatan, perbandaran dan sebagainya kepada masyarakat. Penerimaan dan penglibatan masyarakat di dalam wakaf tunai membantu empayar Uthmaniyyah berkembang kerana dana wakaf tunai telah digunakan sebagai pelengkap (complimentary) kepada usaha-usaha pembangunan oleh kerajaan.

Inovasi kreativiti dalam model wakaf tunai pada hari ini menyumbangkan saham- saham wakaf yang dibeli tersebut kepada institusi yang mengeluarkan saham wakaf tersebut bertindak sebagai mutawalli yang akan mengurus dan melaburkan saham wakaf yang terkumpul. Beberapa usaha baru yang ketara oleh pihak Negeri dalam urusan wakaf adalah dengan melancarkan SahamWakaf yang dimanfaatkan untuk membeli projek dan Hartanah yang diluluskan. Usaha ini menampakkan perkembangan dan wajar dipertingkatkan. (Syed Mohd Ghazali Wafa, 2010).

Konsep Saham Wakaf yang diperkenalkan di Johor dan Selangor mempunyai ciri-ciri yang hampir sama iaitu pelaksanaan wakaf melalui sumbangan wang tunai. Skim ini bertujuan untuk memulihkan semula sistem sokongan dan membasmi kemiskinan umat Islam melalui penyaluran lebih banyak bantuan kebajikan kepada asnaf zakat dan golongan yang layak untuk diberi bantuan. Selain itu, sumbangan tersebut boleh digunakan bagi membina pelbagai infrastruktur dan kemudahan seperti pembinaan institusi keagamaan iaitu masjid dan surau, pusat-pusat kesihatan seperti klinik dan hospital serta institusi pendidikan iaitu madrasah dan sekolah. Hasil pelaksanaan sistem wakaf tunai jelas dapat merealisasikan satu sistem ekonomi yang memberi keadilan dan manfaat bagi setiap umat Islam.

Skim Saham Wakaf jelas banyak memberi manfaat khususnya bagi membangunkan harta wakaf di Malaysia. Ahmad Zaki (2005) mengulas berkenaan Skim Saham Wakaf yang diperkenalkan merupakan satu pendekatan bijak bagi membudayakan amalan berwakaf dalam kalangan masyarakat. Pelaksanaan Skim Saham Wakaf di beberapa buah negeri antaranya di negeri Johor, Pahang, Pulau Pinang dan Selangor. Skim ini dilihat sebagai satu inisiatif bagi menampung nilai defisit belanjawan kerajaan bagi tujuan pembangunan. Dana dalam Skim Saham Wakaf boleh digunakan bagi membiayai pelbagai projek yang menelan kos yang tinggi. Kesannya, pulangan terhadap pelaburan bagi membangunkan projek-projek tersebut memberi faedah yang cukup besar khususnya bagi menjana ekonomi yang mapan di samping mengukuhkan pemilikan aset dan pegangan ekuiti umat Islam.

Mengikut kajian Siti Mashitoh Mahamood (2009) Pelaksanaan saham wakaf turut dibuat dalam bentuk pewakafan pokok dan ladang kelapa sawit seperti yang dilakukan oleh Pertubuhan Kebajikan Anak Yatim (PERKAYA) Terengganu.



Rajah 2 : Ladang PERKAYA⁶

Perwakafan dibuat terhadap pokok kelapa sawit yang mempunyai hasil yang disalurkan kepada anak-anak yatim. Hasil dana daripada pembelian pokok dan tanah tersebut digunakan untuk membayar pinjaman kepada Agro Bank kerana PERKAYA telah meminjam daripada Bank Pertanian untuk dijadikan modal penanaman kelapa sawit pada peringkat awalnya. Lebihan dana tersebut digunakan untuk perbelanjaan anak-anak yatim, pengurusan PERKAYA dan pengurusan ladang kelapa sawit tersebut. Ini dapat diringkaskan seperti Rajah dibawah. Bagaimanapun saham melibatkan pertanian akan memakan masa yang lama untuk memeperolehi hasil tuaian dan hasil pendapatan.

Jcorp telah merealisasikan saham wakaf dengan jenama wakaf korporat. Nooh (2006) mengesahkan keberkesanan dalam kajiannya berkenaan implikasi wakaf dan Saham Wakaf di Johor. Saham wakaf dilihat sebagai salah satu instrumen yang sangat penting bagi meneroka pelbagai peluang dan potensi ekonomi bagi mengurangkan kadar kemiskinan dan membantu meningkatkan sosioekonomi masyarakat Islam di negeri tersebut. Ini dibuktikan melalui pelbagai projek dan infrastruktur berimpak tinggi seperti pembinaan bangunan Saham Wakaf Johor di Johor Bahru, Projek Wakaf Pertanian di Mersing dan dalam proses menyediakan bangunan asrama pelajar di

⁶ Siti Mashitoh et al. hlm. 6, Shahnaz Sulaiman (2012) *Isu Pembangunan Wakaf Menggunakan Struktur Amanah Pelaburan Hartanah Islam Di Malaysia: Satu Tinjauan.*

Kaherah, Mesir. Manfaat melalui pelaksanaan wakaf dapat dilihat dengan jelas sebagai contoh pembinaan rumah anak yatim di Johor Bahru, bangunan wakaf di Pontian serta projek stesen minyak yang menunjukkan peranan saham wakaf sebagai alternatif bagi menampung pelbagai perbelanjaan dan kekangan kewangan yang dihadapi oleh kerajaan boleh membantutkan proses kemajuan di negeri tersebut.

Penglibatan badan konglomerat besar seperti Maybank Islamic Berhad di dalam aktiviti wakaf korporat di Malaysia dilihat sebagai anjakan baru dalam perkembangan amalan wakaf. Instrumen wakaf tunai yang diperkenalkan oleh Maybank Islamic Berhad ini dipercayai akan lebih menarik minat banyak badan-badan korporat yang besar untuk turut serta dalam amalan wakaf korporat ini. Fenomena ini berkait rapat dengan konsep wakaf tunai yang semakin popular dan menjadi medium paling mudah umat Islam melaksanakan aktiviti-aktiviti wakaf dengan menggunakan wang tunai berlainan dengan kaedah wakaf semasa yang melibatkan tanah dan bangunan (Magda, 2009).

Khairil, Hidayah, Hisham & Yazis (2014) turut menyokong bahawa wakaf korporat ini dapat menyumbang dalam mencapai objektif makroekonomi di mana kesaksamaan dalam agihan pendapatan dan mengurangkan fungsi cukai daripada menjadi sumber utama pendapatan negara yang membebankan rakyat. Melalui pelaksanaan wakaf korporat ini, rakyat dan mana-mana organisasi juga mampu untuk menyediakan bantuan dalam mencapai kesejahteraan ekonomi dengan mewakafkan harta mereka.

Monzer Kahf (1998) berpendapat instrumen kewangan Islam dengan pelbagai modus operandi dan aplikasi semasa boleh digunakan bagi membantu proses pembangunan, pengembangan dan pelaburan ke atas harta wakaf. Sumber pembiayaan boleh diberikan bagi memajukan harta wakaf. Institusi bank berperanan sebagai agensi yang membekalkan dana dan pembiayaan tersebut akan dibayar melalui hasil kutipan daripada pembangunan harta wakaf. Pembinaan projek-projek bagi kepentingan awam seperti kemudahan perubatan dan pendidikan yang diberikan secara percuma secara tidak langsung dapat meringankan bebanan yang terpaksa ditanggung oleh segelintir masyarakat yang memerlukan sokongan berbentuk kewangan. Sebaliknya dalam kajian ini menjelaskan kelemahan dari aspek pengurusan harta wakaf menyebabkan wujudnya implikasi negatif dalam usaha bagi membangunkan ekonomi umat Islam.

Wakaf kewangan pendidikan telah diaplikasikan dikedua-dua institusi pengajian tinggi sama ada swasta mahupun kerajaan. Antaranya ialah di Universiti Islam Malaysia merupakan universiti perintis pertama dalam bidang wakaf yang menerima sumbangan wakaf sebanyak RM 5.18 juta dari tujuh penyumbang termasuklah syarikat swasta, kelab dan juga orang ramai. PNB adalah penyumbang utama yang menyumbang sebanyak 5 juta. Manakala di Universiti Antarabangsa Albukhari yang diasaskan dari wakaf Yayasan Bukhari untuk menyediakan pendidikan bertaraf tinggi kepada anak tempatan dan juga pelajar antarabangsa yang berasal dari keluarga berpendapatan rendah dan kurang upaya. UPM juga menubuhkan dana wakaf yang dikenali Dana Wakaf Ilmu yang digunakan untuk mendapatkan dana.

Sumber dana kebanyakannya dari derma orang ramai, syarikat berkaitan kerajaan dan pulangan dari aset wakaf. Dana wakaf yang dikumpulkan digunakan untuk aktiviti akademik universiti. Dana wakaf Islam UIA pula memperolehi dana dari pelbagai pihak, organisasi, syarikat, melalui kutipan zakat dengan kerjasama Lembaga Zakat Selangor dan perkongsian perniagaan. Objektif dana wakaf UIA adalah untuk membantu pelajar fakir dan miskin. UKM juga telah menubuhkan dana wakaf yang dipanggil Tabung Pemberian Islam di bawah Yayasan Islam Canselor. Dana UKM adalah bertujuan untuk derma dan juga untuk mendapatkan dana tambahan. Objektifnya adalah untuk menyumbang kepada pengajian dan pembelajaran, penyelidikan, penerbitan dan untuk khidmat masyarakat. Manakala di USIM, pusat pembangunan pembiayaan wakaf ditubuhkan dengan

kerjasama MAINS untuk membentuk dana has yang dipanggil Dana Wakaf USIM Al- Abrar yang bertujuan untuk mengurus kutipan dan agihan wakaf dan mengenalpasti projek pembangunan dan aktiviti yang boleh disumbangkan dengan dana wakaf dan juga bagi tujuan penyelidikan wakaf.

Kajian yang telah dilakukan oleh Mokhtar, Mohd. Isa, Muna & Hairullfazli (2015) berkenaan IPT Kolej Bestari. Secara umumnya kolej ini menggunakan pendekatan wakaf kaki dan wakaf tunai selain daripada wakaf hartanah. Malah turut berkerjasama dengan beberapa syarikat berkaitan kerajaan (GLCs) untuk membantunya mengumpulkan dana wakaf seperti Pos Malaysia dan Bank Simpanan Nasional (BSN). Penglibatan GLCs amat membantu pengumpulan dana wakaf Kolej Bestari. Kadar sumbangan yang serendah RM30.00 memudahkan lagi orang ramai menyertai skim ini.

Berdasarkan kajian lepas menunjukkan isu bebanan kewangan dan pelbagai cadangan penyelesaian keatas limitasi memajukan tanah wakaf yang terbiar tidak dibangunkan telah dilakukan. Kajian lepas juga menunjukkan beberapa produk wakaf yang diinovasikan dan produk wakaf yang lebih kontemporari seperti wakaf tunai, saham wakaf, wakaf korporat telah diutarakan bagi membangunkan harta wakaf. Walaupun pada asalnya dana wakaf hanya bergantung kepada sumbangan berterus dari orang ramai. Usaha belum dilakukan dengan bersungguh-sungguh untuk mengenalpasti apakah aktiviti yang paling berpotensi menjana pendapatan secara berterusan agar kebergantungan berterusan kepada sumbangan orang ramai dapat dikurangkan. Tiada lagi kajian yang mengkaji potensi aktiviti wakaf berlestari yang dapat menjamin kelastarian dana wakaf secara khusus.

METODOLOGI

Kajian ini adalah berbentuk kualitatif dengan kaedah analisi eksplorateri. Pengumpulan maklumat menerusi kajian kepustakaan menerusi bahan ilmiah, laporan tahunan dan kerta kerja berkaitan wakaf. Peringkat kedua pula, sesi temubual bersama pihak JAWHAR dan MAIN dibuat bagi mendapatkan penjelasan berkenaan aktiviti wakaf.

Penelitian secara perbandingan melibatkan empat aspek iaitu aspek pendidikan yang diproksikan oleh USIM. Manakala aspek sosial yang memfokuskan bahagian perhotelan diproksikan oleh MHSB. Aspek ekonomi pula diproksikan oleh pengurusan ijarah wakaf di Selangor, Negeri Sembilan, Kedah, Pulau Pinang dan Kuala Lumpur. Aspek kesihatan pula diproksikan oleh KPJ Hospital. Penilaian akan dilakukan keatas tren hasil menggunakan kaedah min purata, peratus peningkatan dan margin keuntungan terhadap empat bidang tersebut untuk menentukan bidang usaha yang paling berpotensi untuk terus diceburi bagi memastikan kelasterian dana wakaf.

HASIL KAJIAN

Empat aktiviti ekonomi akan dikaji dalam kajian ini iaitu pengurusan sewaan, hotel wakaf, pendidikan dan perhotelan.

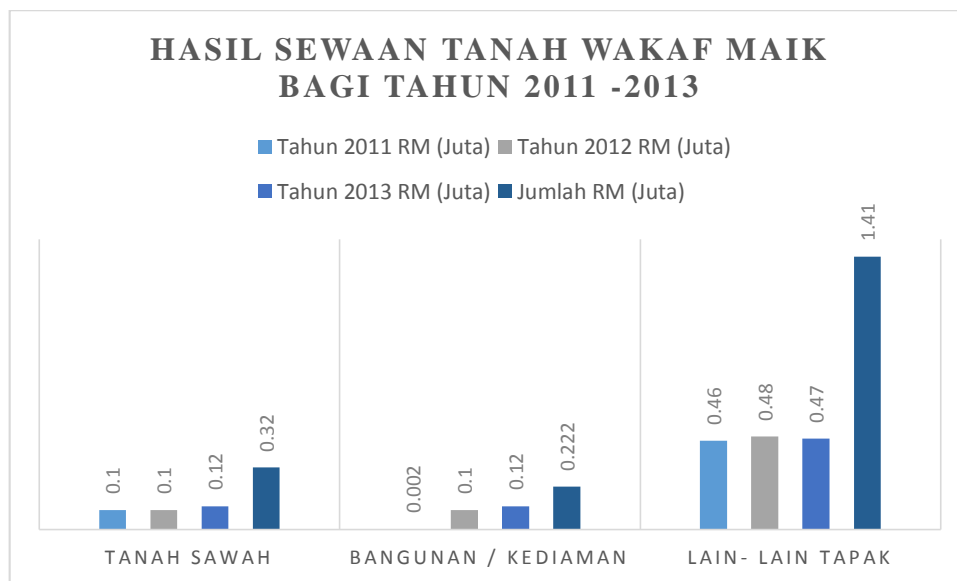
i) Pengurusan Sewaan Wakaf

Di Kedah, hartanah wakaf Majlis Agama Islam Kedah terdiri daripada tanah sawah, bangunan/kediaman dan lain- lain tapak. Jadual di bawah menunjukkan caj sewaan pada Disember 2013.

Jadual 2: Caj Sewaan Hartanah Wakaf MAIK

Jenis Hartanah	Bil. Hartanah	Caj Sewaan	Kutipan
	wakaf disewakan	Hartananah	
	unit/ lot	(RM Juta)	Juta (RM)
Tanah Sawah	120	0.3	0.11
Bangunan/ Kediaman	33	0.17	0.12
Lain- lain Tapak	41	0.49	0.48
Jumlah	194	0.96	0.71

Berdasarkan rekod caj sewaan hartanah sehingga 31 Disember 2013, bilangan hartanah wakaf yang disewakan adalah sebanyak 194 unit/lot dan telah berjaya mengutip sewa berjumlah RM0.71 juta daripada jumlah keseluruhan caj sewa.



Rajah 3 : Hasil Sewaan Hartanah Wakaf MAIK bagi Tahun 2011-2013

Bagi tahun 2011 hingga 2013, hasil sewaan keseluruhannya berjumlah RM1.95 juta. Daripada jumlah tersebut, hasil tertinggi berjumlah RM1.41 juta merupakan sewaan lain-lain tapak yang terdiri daripada sewaan menara telekomunikasi, tapak letak kereta, kawasan dusun dan lot perniagaan. Manakala sewaan tanah sawah dan bangunan/kediaman masing-masing sebanyak RM0.32 juta dan RM0.22 juta. Peningkatan hasil pada tahun 2013 iaitu daripada RM0.68 juta kepada RM0.71 juta adalah disebabkan dasar kenaikan 10% setiap kali perjanjian diperbaharui dan peningkatan penyewa baru.

Jadual 3 : Tunggakan Sewa Hartanah Wakaf MAIK bagi Tahun 2011-2013

Bil.	Jenis Sewaan	Tahun		
		2011	2012	2013
		RM (Juta)	RM (Juta)	RM (Juta)
1	Tanah Sawah	0.92	0.91	0.94
2	Bangunan / Kediaman	0.06	0.07	0.07
3	Lain- lain Tapak	0.02	0.05	0.10
Jumlah		1.00	1.03	1.11

Bagaimanapun tunggakan sewaan hartanah wakaf dilihat semakin meningkat daripada RM 1 juta kepada RM1.11 juta bagi tempoh tahun 2011 hingga 2013. Berdasarkan Jadual di bawah, seramai 125 orang penyewa tanah sawah wakaf mempunyai tunggakan sebanyak 0.94 juta. Manakala tunggakan terendah adalah sewaan lain - lain tapak iaitu 19 orang dari 42 penyewa dengan tunggakan sebanyak RM0.10 Juta. Mengikut rekod MAIK sebanyak RM0.47 juta daripada keseluruhan tunggakan yang melebihi 6 tahun merupakan tunggakan sebelum perjanjian iaitu bagi tempoh tahun 1980 hingga 2002.

Tunggakan yang tinggi adalah berpunca daripada tindakan penguatkuasaan terhadap penyewa yang ingkar adalah kurang berkesan walaupun tindakan mendapatkan tunggakan dilakukan oleh pihak Syarikat menerusi pengeluaran notis pembayaran sewaan dan tunggakan secara berkala. Tindakan tegas MAIK pada 2014, akhirnya telah mengambil tindakan mahkamah melalui peguam yang dilantik bagi mengosongkan tanah wakaf dan mendapatkan tunggakan sewa kepada penyewa yang ingkar.

Jadual 4 : Perbandingan Kadar Sewa Hartanah Wakaf MAIS

Premis	Unit	Harga Tertinggi (RM)	Harga Terendah (RM)	Jumlah Keseluruhan (RM)
Kedai :				
Kedai 3 Tingkat	3	1,200	500	2,200
Bazar	24	300	300	7,200
Lot Kedai	5	1,200	1,000	4,760
Rumah Kediaman :				
Banglow	1	0	1,500	1,500
Teres Setingkat	8	700	250	3,410
Kediaman	7	600	400	3,600
Tanah	21	5,500	300	18,450

Rujukan: Afandi & Manzur, 2014

Di Selangor pula, pada 2011 mencatatkan kadar sewa tanah terendah adalah RM300, dan paling tinggi RM5,500. Bagi sewaan kedai terendah dikenakan adalah sebanyak RM500. Manakala sewaan kediaman terendah yang dikenakan adalah sebanyak RM250. MAIS juga banyak membina unit kedai di kawasan masjid yang dikenali sebagai bazar rakyat sebanyak 24 buah dengan kadar sewa setara sebanyak RM300 sebuah. Hasil sewaan disumbangkan kepada masjid berkenaan.

Rajah 4 menunjukkan hasil pendapatan keseluruhan sewaan yang terdiri dari lot kedai, unit kediaman, bazar dan sewaan tapak tanah. Tahun 2005 mencatatkan jumlah pendapatan sewaan sebanyak RM 47 ribu dan terus meningkat sehingga ke tahun 2008 MAIS berjaya mengutip hasil pendapatan sehingga RM 150 ribu.



Rajah 4 : Hasil Kutipan Sewaan Hartanah Wakaf MAIS bagi Tahun 2005 – 2008
 Rujukan: Afandi & Manzur, 2014

Bagaimanapun MAIS turut mengalami tunggakan kutipan sewaan. Jadual sewa tunggakan pada tahun 2011 menunjukkan berlaku tunggakan sewa di bulan Ogos yang mencatatkan tunggakan sebanyak RM14 ribu. Tunggakan meningkat pada bulan Disember sebanyak RM24 ribu dan menjadikan tunggakan sewa terkumpul pada tahun akhir tahun sebanyak RM74 ribu.

Jadual 5 : Tunggakan Sewa Hartanah MAIS pada Tahun 2011

Bulan	RM
Ogos	14,400.00
September	3,600.00
Oktober	18,820.00
November	12,600.00
Disember	24,480.00
Jumlah	73,900.00

Rujukan: Afandi & Manzur, 2014

Bagi pengurusan ijarah wakaf di Negeri Sembilan, PWNS ditugaskan untuk menguruskan wakaf mart dan bazaar wakaf. Jadual 6 mencatatkan kadar sewaan Bazar Mart tertinggi sebanyak RM 300 sebulan di Kuala Pilah. Manakala di Felda Jelai, dikenakan sewaan sebulan sebanyak RM100. Bagaimanapun, didapati terdapat 3 kekosongan di Felda Jelai. Bazar Wakaf pula dikenakan sewaan sama tara iaitu sebanyak RM150 sebulan dan terdapat satu kekosongan. Manakala kadar sewaan wakaf mart di sekitar masjid adalah serendah RM400 dan RM 500 sebagai harga tertinggi. Wakaf Mart di Panchor Jaya telah mencatatkan keuntungan sebanyak RM 49 ribu sebulan bagaimanapun hasil keuntungan adalah sepenuhnya milik peniaga kerana tujuan pembangunan projek ini adalah bertujuan untuk meningkatkan pendapatan umat Islam.

Jadual 6 : Perbandingan Kadar Sewa Hartanah Wakaf MAINS

Premis	Jumlah Unit	Unit Disewa	Harga Tertinggi (RM)	Harga Terendah (RM)	Jumlah Keseluruhan Sewaan Setahun (RM)
Wakaf Mart	4	4	500	400	20,400
Bazar Wakaf	6	5	150	150	9,000
Bazar Mart	11	8	300	100	24,000

Di Pulau Pinang, Pembangunan komersial Wakaf Setee Aisah di Seberang Jaya adalah pusat komersial wakaf pertama di Malaysia menerusi usaha sama antara MAINPP dan Urban Development Authority (UDA Land). Pusat komersial yang terdiri daripada 9 unit kedai pejabat 3 tingkat dan 76 unit rumah kediaman 2 tingkat dibangunkan. MAINPP telah mendapat permintaan untuk menyewa lot kedai dan menerima jumlah sewaan sebanyak RM 150,000 sebulan. Manakala untuk sewaan unit kediaman yang mendapat sambutan yang menggalakkan. MAINPP telah mendapat keuntungan tambahan sebanyak RM 650,000 secara tunai.⁷

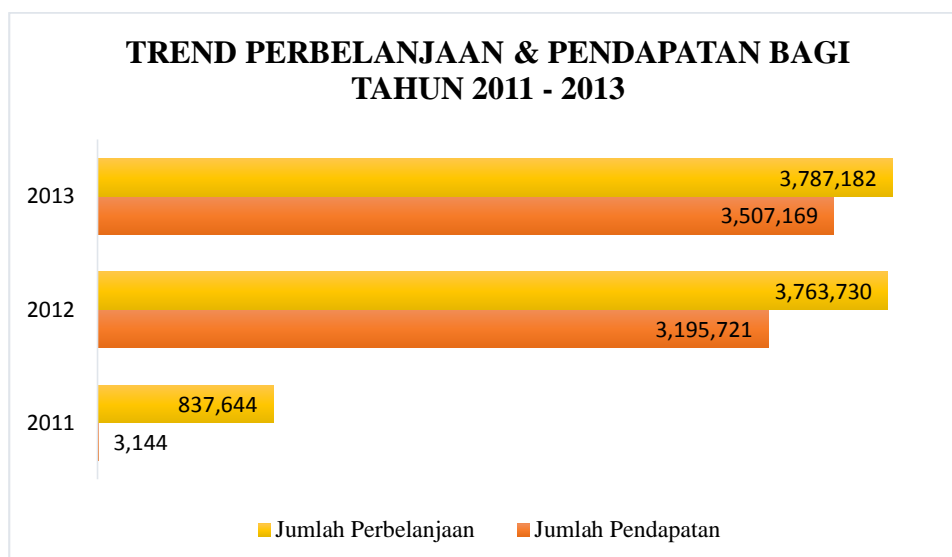
Manakala di Kuala Lumpur, salah satu pembangunan wakaf kontemporari paling menonjol ialah pembangunan Menara Bank Islam yang juga dikenali sebagai Menara Imarah Al-Waqf Ahmad Dawjee Dadabhoy atau lebih dikenali sebagai Menara wakaf yang telah diwakafkan oleh pemiliknya Allahyarham Ahmad Dawjee Dadabhoy pada tahun 1980. MAIWP bersama Lembaga Tabung Haji telah membangunkan sebidang tanah bernilai tinggi seluas 52,838 persegi di Lot 168 dan Lot 169, Jalan Perak. Melalui perjanjian LTH dan MAIWP, LTH mendapat hak untuk menggunakan tanah dan bangunan selama 25 tahun dan MAIWP menerima sebanyak RM 56.6 juta daripada LTH sebagai bayaran pajakan berdasarkan prinsip ijarah dan akan diserahkan kembali kepada MAIWP pada penghujung tempoh pajakan 25 Tahun. Bangunan komersial tersebut dianggap pembangunan komersial berskala tinggi pertama di Malaysia.

ii) Hotel Wakaf

Terdapat empat buah hotel wakaf yang telah siap dibangunkan, iaitu Hotel Pantai Puteri di Tanjung Kling, Melaka, Hotel Seri Warisan di Taiping, Perak, Hotel Grand Puteri di Kuala Terengganu, Terengganu dan Klana Beach Resort di Port Dickson, Negeri Sembilan. Hotel wakaf dibangunkan secara usahasama (joint venture) di antara kerajaan persekutuan selaku pewakaf, MAIN selaku pemilik tanah wakaf, JAWHAR sebagai pemegang amanah dana wakaf kerajaan serta YWM selaku pengendali hotel wakaf. Manakala Klana Beach Resort di Port Dickson, Negeri Sembilan ianya dibiayai bersama antara kerajaan persekutuan dan MAINS dan MAINS Holding yang merupakan syarikat milik penuh MAINS selaku pengendali hotel wakaf.

MAINS Hotel Sdn. Bhd. (MHSB) yang juga dikenali hotel wakaf ini dibina di atas tanah wakaf seluas 3.5 ekar. Ia juga dikenali sebagai Klana Beach Resort telah ditubuhkan pada 14 Jun 2010 dan mula beroperasi pada tahun 2011. Pembinaan hotel telah dibangunkan di atas tanah Majlis Agama Islam Negeri Sembilan (MAINS) secara sewa pajak selama 30 tahun bermula 1 November 2011. Kos pembinaan keseluruhan hotel berjumlah RM38 juta. Ia adalah hasil usaha sama antara Jabatan Wakaf, Zakat Dan Haji (RM18 juta) dan Kerajaan Negeri melalui MAINS (RM20 juta).

⁷ Kertas Kerja Seminar Wakaf Antarabangsa.2014: Kajian Kes Wakaf Seetee Aisah, Pulau Pinang

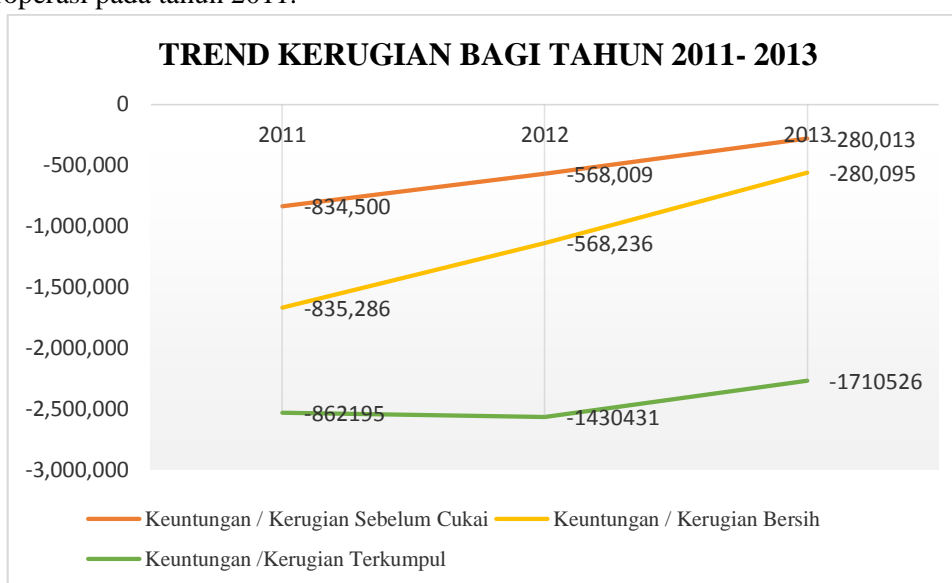


Rajah 5 : Pendapatan dan Perbelanjaan MAINS Hotel

Rajah 5 di atas, menunjukkan jumlah pendapatan dan perbelanjaan MHSB bagi tiga tahun iaitu 2011 hingga 2013. Jumlah perbelanjaan menunjukkan melebihi jumlah pendapatan yang mengakibatkan MHSB mengalami kerugian bagi tiga tahun. Bagi mengurangkan kadar kerugian, MHSB telah membuat pengurangan perbelanjaan sebanyak RM 24 ribu pada tahun 2012 dan pada tahun 2013 MHSB telah berjaya mengurangkan perbelanjaan sehingga RM2.9 juta.

Rajah 6 menunjukkan Trend Kerugian MHSB telah mencatatkan kerugian sebelum cukai pada tahun 2011 hingga 2013 masing-masing berjumlah RM0.83 juta, RM0.57 juta dan RM0.28 juta ini disebabkan kerana MHSB masih baru bertapak pada pertengahan tahun 2010 dan hanya beroperasi pada tahun 2011.

Ia masih dalam peringkat permulaan pusingan jangka hayat perniagaan (*business life cycle*) yang memerlukan kepada strategi penembusan pasaran sebelum mampu memberikan keuntungan. Sehingga akhir tahun 2013, MHSB berada dalam kerugian terkumpul berjumlah RM1.71 juta. Kedudukan kewangan MHSB menunjukkan trend peningkatan dan telah berjaya mengurangkan jumlah kerugian bagi tahun kewangan 2012 dan 2013 berbanding tahun 2011 walaupun syarikat baru sahaja beroperasi pada tahun 2011.



Rajah 6 : Trend Kerugian MHSB bagi 2011-2013

Jadual 7 adalah nisbah margin keuntungan yang menunjukkan kecekapan sesebuah syarikat kerana mampu memberi kesan langsung kepada peningkatan kadar keuntungan syarikat. Melalui jumlah keuntungan, didapati bagi tahun kewangan 2011 hingga 2013, MHSB masih belum dapat menjana keuntungan daripada setiap ringgit yang dihasilkan. Bagaimanapun, Nisbah kerugian dilihat semakin berkurang dan peratus peningkatan dapat dilihat.

Jadual 7: Peratusan Keuntungan & Margin Keuntungan MAINS Hotel

Butiran	Keuntungan/ Kerugian	Peratusan Peningkatan	Margin Untung Bersih
2011	-835,286	-	-26567.60 %
2012	-568,236	-31.97 %	-17.80 %
2013	-280,095	-50.70 %	-8.00 %

Pengurangan jumlah kerugian dapat dilihat apabila prestasi pengurusan yang cekap di mana bilangan orang yang menginap meningkat dan kadar penginapan purata semakin meningkat. Jumlah pengunjung juga dilihat semakin meningkat berbanding dengan tahun 2012. Ini menunjukkan pelbagai usaha telah dijalankan untuk menarik minat lebih ramai pengunjung.

Jadual 8: Kadar Penginapan: Purata Tahunan Tahun 2012-2014

Butiran	2012	2013	2014
Jumlah penginapan sedia ada	31,110	31,025	20,655
Jumlah penginapan yang disewakan	11,731	13,720	9,526

Tahap produktiviti dan penjanaan pendapatan masih rendah dan persepsi masyarakat berkenaan pembinaan hotel wakaf masih lagi kurang meyakinkan. Bagaimanapun, kini terdapat banyak hotel patuh syariah dalam mematuhi standard dan keperluan umat Islam.

iii) Hospital Wakaf

iv)

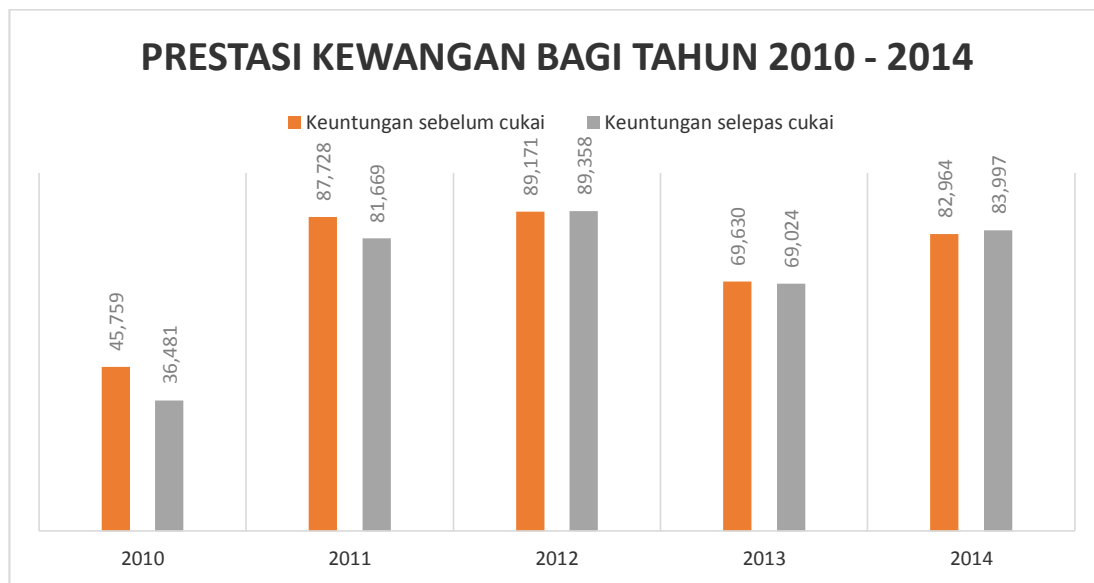
Penubuhan hospital menerusi konsep wakaf di Pasir Gudang, Johor merupakan satu perkembangan yang baik dalam memenuhi kemaslahatan ummat. Oleh sebab, hospital wakaf bukanlah bersifat *profit oriented* dan ia dianggap sebagai salah satu tanggungjawab sosial sahaja. Mengikut temu bual yang telah dibuat dana hospital tidak mendapat sebarang keuntungan dan perlu bergantung pada Waqaf An-Nur untuk biaya tambahan dan KPJ Healthcare Berhad untuk tenaga profesional bagi khidmat kesihatan pakar.



Rajah 7: Trend Perbelanjaan dan Pendapatan Hospital KPJ

Rajah 7, menunjukkan trend perbelanjaan dan pendapatan hospital KPJ bagi tempoh 5 tahun. Hospital KPJ berjaya meminimumkan kos perbelanjaan dan memaksimumkan keuntungan di setiap tahun. Ini menunjukkan penjanaan pendapatan dapat dihasilkan kerana perkhidmatan kesihatan adalah satu keperluan tidak mengira golongan berpendapatan tinggi ataupun rendah. Bagaimanapun, hospital wakaf menawarkan perkhidmatan kesihatan oleh pakar dengan bayaran serendah RM5. Hospital wakaf turut menyediakan perkhidmatan dialisis kepada pesakit buah pinggang yang mungkin menelan perbelanjaan melebihi jumlah pendapatan.

Rajah 8 menunjukkan prestasi kewangan hospital KPJ yang menunjukkan keuntungan yang hampir sekata walaupun keuntungan dilihat sedikit merosot pada tahun 2013. Bagi melestarikan aktiviti ini, hospital wakaf boleh mengenakan caj perkhidmatan biasa untuk golongan berpendapatan tinggi dan mengadakan pemeriksaan kesihatan percuma setiap bulan bagi golongan asnaf.



Rajah 8: Pendapatan Hospital KPJ bagi tahun 2010 – 2014

Jadual 9 menunjukkan keuntungan hospital KPJ berjaya dikekalkan walaupun peratus keuntungan berubah-ubah. Keuntungan yang menurun ditahun 2010 dan kemudian berjaya memaksimumkan peningkatan keuntungan sehingga 123.9 % pada tahun 2011. Begitu juga pada tahun 2013 berlaku penurunan tetapi terus meningkat pada tahun 2014.

Jadual 9 : Peratusan Keuntungan & Margin Keuntungan Hospital KPJ

Butiran	Keuntungan/ Kerugian	Peratusan Peningkatan	Margin Untung Bersih
2010	36,481	- 49.65 %	43.97 %
2011	81,669	123.9 %	59.79 %
2012	89,358	9.41 %	63.29 %
2013	69,024	-23.5 %	47.63 %
2014	83,997	21.7 %	56.40 %

v) Institut Pengajian Wakaf

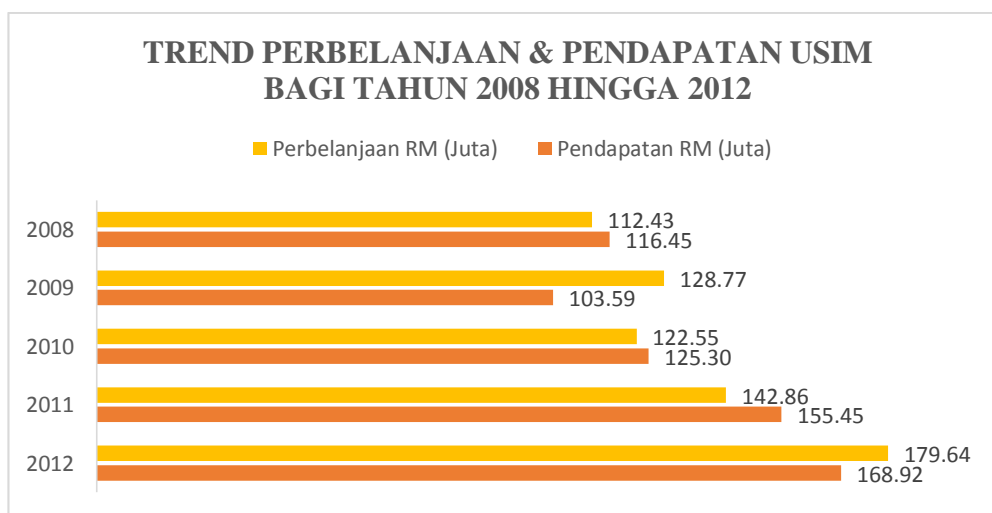
Konsep wakaf untuk pembangunan pendidikan ummat Islam tidak lagi asing di Malaysia. Penubuhan sekolah pondok dan madrasah seperti di Kedah, Kelantan Terengganu dan Perak kebanyakannya

adalah dari dana wakaf dan tertumpu di peringkat persekolahan. Kewujudan IPTI akan menarik minat orang ramai untuk melibatkan diri dalam amal jariah kerana aktiviti berwakaf berkait rapat dengan aktiviti keagamaan. IPTI seperti Kolej Universiti Islam Sultan Azlan Shah dan Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor yang mengamalkan konsep berwakaf akan dapat berkembang dengan lebih mantap dalam mewujudkan universiti Islam wakaf.

Penubuhan Institut Pengajian Tinggi Islam (IPTI) wakaf dapat mendorong lebih ramai umat Islam di Malaysia melibatkan diri dalam amal jariah ini. Muhammad Hasan (2013). Hal ini kerana IPTI yang merupakan wadah pembangunan Islam mampu berpotensi menarik lebih banyak dana wakaf terutamanya dari umat Islam di Timur Tengah. Pelaksanaan Pelan Strategik Pengajian Tinggi Negara (PSPTN) oleh KPT melibatkan semua IPTA yang menggalakkan IPTA berusaha untuk menjana 30% pendapatan sendiri. Sehubungan dengan itu, proksi IPTA USIM digunakan kerana mempunyai persamaan dengan UIM kerana ia adalah sebuah kolej islam yang bertukar tarafnya kepada sebuah universiti islam dan mempunyai iklim diini yang hampir sama. PSPTN yang dilaksanakan oleh KPT membolehkan IPT wakaf menggunakan sepenuhnya kepakaran dan kemudahan yang ada bagi melaksanakan penjanaan pendapatan untuk kegunaan.

Pelbagai aktiviti penjanaan kewangan secara berterusan telah dilaksanakan. Antara penjanaan terbanyak melalui yuran pelajar dengan kutipan keseluruhan sebanyak RM 9.2 juta dan sewaan kemudahan dan fasiliti sebanyak RM 5.5 juta. Manakala geran penyelidikan adalah sebanyak RM 1.7 juta. Antara projek lain yang mampu memberi penjanaan adalah khidmat perundingan dan kepakaran, kursus dan latihan penerbitan buku, hasil komersial penyelidikan dan sumber dana dari alumni, zakat, wakaf syarikat berkaitan kerajaan serta syarikat swasta.

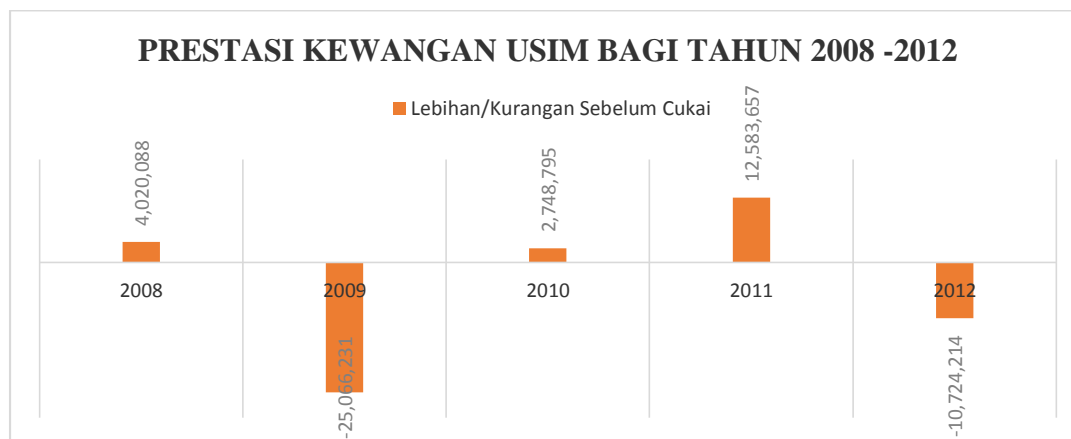
Bagaimanapun Rajah 9 menunjukkan aktiviti berwakaf jenis ini memerlukan perbelanjaan yang tinggi terutamanya bahagian caj pembayaran gaji atas perkhidmatan bagi staf akademik, teknikal dan pentadbiran yang memakan belanja sehingga RM19 juta. Penyelenggaraan dan pembaikan bangunan juga memakan belanja sehingga RM 8 juta. USIM terpaksa menanggung kos sewaan sebanyak RM 11 juta kerana terpaksa menyewa bangunan untuk kolej yang masih belum siap sepenuhnya. Pendapatan yang dijana dilihat masih belum mampu menampung perbelanjaan sedia ada dan ini akan memberi kesan kepada pendapatan yang akan sentiasa berubah-ubah



Rajah 9 : Trend Perbelanjaan dan Pendapatan USIM bagi Tahun 2008-2012⁸

⁸ Laporan Tahunan USIM 2012

Rajah 10 menunjukkan prestasi kewangan IPTA USIM yang menunjukkan keuntungan yang tidak sekata dan sentiasa berubah-ubah. Keuntungan dilihat sedikit merosot secara mendadak pada tahun 2009 dan dapat mengekalkan keuntungan bagi dua tahun berikutnya. Bagaimanapun kembali merosot sebanyak RM 11 juta.



Rajah 10 : Prestasi kewangan USIM bagi 2008 -2012

Jadual 10 dibawah menunjukkan kewangan walaupun peratus keuntungan berubah- ubah. IPTA mengalami kerugian secara mendadak dan berlaku penurunan sehingga 724 peratus. Bagaimanapun pada tahun 2010 berlaku peningkatan dan USIM berjaya memperoleh keuntungan sebanyak 358 peratus. Namun, pada tahun 2012 USIM kembali menanggung kerugian dan merosot sehingga 185 peratus.

Jadual 10 : Peratusan Keuntungan & Margin Keuntungan IPTA USIM

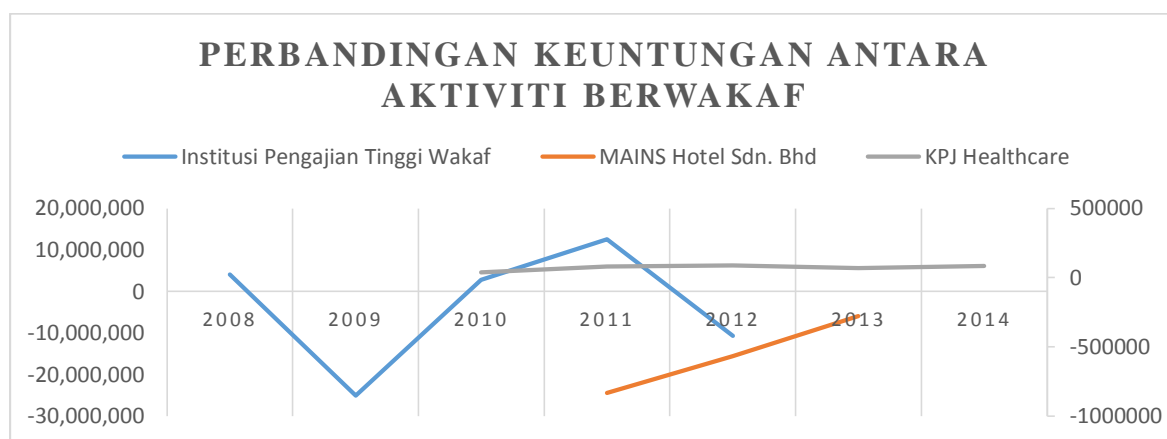
Butiran	Keuntungan/ Kerugian	Peratusan Peningkatan	Margin Keuntungan
2008	4,020,088	- 131.10%	3.45 %
2009	-25,066,231	-723.52 %	- 24.20 %
2010	2,748,795	-110.97 %	2.19 %
2011	12,583,657	357.79 %	8.09 %
2012	-10,724,214	-185.20 %	- 6.35 %

IPTA USIM memperoleh margin keuntungan yang sangat kecil. Malah, peratusan kemerosotan adalah lebih tinggi berbanding peningkatan keuntungan yang diperolehi. Ini kerana, IPT wakaf masih boleh menjana pendapatan namun kos yang besar terpaksa ditanggung.

Jadual 11 : Perbandingan Purata

Bil.	Aktiviti	Min Purata Keuntungan	Purata % Peningkatan	Purata Margin Keuntungan
1.	Hotel MAINS Sdn. Bhd	(-561,205.67)	- 41.34 %	- 8864.47 %
2.	Hospital KPJ Healthcare	72,106	16.37 %	54.22 %
3.	IPTA Universiti Sains Islam Malaysia	(- 3,287,581)	-158.60%	- 3.36%
4.	Pengurusan Ijarah Wakaf	-	-	-

Jadual 11 menunjukkan perbandingan diantara aktiviti-aktiviti wakaf yang berpotensi untuk dilestarikan. Jadual menunjukkan Hospital KPJ mempunyai purata keuntungan sebanyak RM 72 ribu manakala IPT USIM mengalami kerugian secara purata - RM 3 juta diikuti hotel wakaf yang mengalami kerugian sebanyak RM5 ribu. Pengurusan Ijarah pula tidak dapat dinyatakan keuntungannya kerana penyata PWS dan PWNS menggabungkan keseluruhan aktiviti dibawah seliaannya. Walaubagaimanapun, pengurusan Ijarah masih mampu menghasilkan dana yang tetap setiap tahun tetapi terpaksa menanggung nilai tunggakan yang banyak dengan nilai sewa yang rendah dari nilai semasa.



Rajah 11: Pola Perbandingan di antara Aktiviti Wakaf Berlestari

Rajah 11 menunjukkan pola keuntungan di antara aktiviti berwakaf. Secara keseluruhan dapat dilihat hospital KPJ menunjukkan keuntungan secara mendatar dan dilihat mampu mengekalkan keuntungan. Untuk melestarikan hospital wakaf, hospital wakaf boleh mengenakan caj perkhidmatan yang lebih berpatutan yang mungkin tidak semahal hospital swasta seperti KPJ Healthcare atau semurah hospital kerajaan tetapi cukup untuk menjadikannya sebagai modal pusingan tanpa seratus peratus mengharapkan bantuan dan dana dari luar. Manakala prestasi hotel wakaf meningkat dari semasa ke semasa dan berpotensi menjana pendapatan di masa akan datang walaupun masih belum memperoleh keuntungan kerana masih baru dalam pengoperasian. Hotel wakaf boleh menjana pendapatan dengan meletakkan sasaran pasaran dengan badan- badan kerajaan, syarikat- syarikat swasta, penjawat awam untuk program seperti seminar, bengkel dan majlis selain mensasarkan kepada orang awam.

IPT USIM pula menunjukkan pola keuntungan yang masih tidak stabil ini mungkin disebabkan kadar caj yuran yang rendah berbanding IPTS yang mempunyai kadar yuran yang jauh lebih mahal dan mampu untuk menjana lebih pendapatan kerana sebahagian yuran pengajian IPTA telah ditampung subsidi kerajaan. IPT perlu mencari projek penjanaan dana yang mampu memberikan pendapatan secara berterusan. Hasil aktiviti yang mampu menjana pendapatan ini boleh digunakan sebagai pengembangan dana wakaf dan digunakan untuk pengurusan dan penyelenggaraan bangunan serta dapat memberi manfaat kepada pelajar miskin, anak yatim, cemerlang. Pendapatan yang diguna semula untuk pengurusan operasi akan membolehkan dana wakaf berkembang selaras dengan kadar keuntungan operasi aset wakaf. Melalui cara ini, ekonomi sesebuah IPTI pastinya dapat dilestarikan dan kelestarian ekonomi IPTI di Malaysia mampu dicapai melalui wakaf dalam tempuh jangka masa panjang. Walau bagaimanapun IPT wakaf lebih baik dari Ijarah wakaf kerana Ijarah wakaf terpaksa menanggung tunggakan dan nilai sewaan yang rendah. Dikhuatiri kes tunggakan sewa terhadap penyewa ingkar yang berlaku di MAIK berulang kembali.

KESIMPULAN

Berdasarkan kepada kajian yang dibuat didapati aktiviti sedia ada seperti bidang kesihatan dan perhotelan dilihat sangat berpotensi dalam menjamin kelestarian dana wakaf. Walaupun bidang perhotelan dilihat masih lagi mengalami kerugian kerana ia masih di tahap permulaan pusingan jangka hayat perniagaan (*business life cycle*). Penjana aset wakaf melalui pengurusan sewaan tidak dapat dinafikan mampu menjana pendapatan bagaimanapun nilai sewaan yang jauh lebih rendah dari kadar sewaan biasa serta nilai tunggakan yang meningkat setiap tahun telah membebaskan MAIN. IPTI wakaf pula dilihat mampu menjana dan memberi sumbangan dan tidak mustahil jika dibangunkan dengan mampan serta mampu memberi sumbangan yang besar terhadap kehidupan dan ketamadunan ummat Islam di Malaysia pula. Terdapat banyak peluang untuk manfaat ekonomi dan komersial yang boleh dihasilkan melalui usaha bersepadu. Pengaturan usaha sama dan perkongsian antara institusi wakaf dan sektor swasta berpotensi menjamin kelestarian hartanah wakaf. Pembangunan aset wakaf memerlukan inovasi dalam bentuk kaedah baru untuk pembiayaan dan pelaburan. Harta wakaf sebagai sumber pendapatan ekonomi perlu dieksploitasi dan digembeleng dengan sebaiknya bagi kemaslahatan ummah. Islam juga melarang tanah dibiarkan terbiar dan tidak diusahakan. Semoga usaha berterusan dilakukan bagi menambahkan lagi wakaf bersifat komersial yang mampu memberi sumber pendapatan tanpa mengharapkan sumbangan orang ramai serta mengurangkan kebergantungan pada peruntukan kerajaan.

RUJUKAN

- Ahmad Rafli. (2010). *Harta Wakaf Dan Keusahawanan: Suatu Analisis Konseptual*. Jurnal Pengurusan JAWHAR. Vol. 4, No. 2
- Anan C.Mohd (2014), *Waqaf Melestarikan Pembangunan Ummah*. Seminar Waqaf Antarabangsa 2014, Anjuran Jabatan Wakaf Zakat dan Haji
- Aset Wakaf: Pembangunan, Tadbir Urus dan Peranan Pasaran Modal Islam*. (2014). Suruhanjaya Sekuriti Malaysia
- Asmak Ab Rahman. (2009). *Peranan Wakaf Dalam Pembangunan Ekonomi Umat Islam dan Aplikasinya Di Malaysia*. Jurnal Syariah Jilid 17 Bil. 1
- Borham, H. A. S. (2011). *Pelaksanaan Pembangunan Wakaf Korporat Johor Corporation Berhad (JCorp): Satu Tinjauan*. In International Conference on Humanities 2011 (pp. 1–13).
- Hajah Mustafa Mohd Hanef et al. (2009). *Financing the Development of Waqf Property: The Experience of Malaysia and Singapore*. Fakulti Ekonomi dan Muamalat, USIM
- Hailani Muji & Sanep Ahmad. (2009). *Aplikasi Fiqh Muamalat Dalam Sistem Kewangan Islam*. Pusat Penerbitan Universiti, Universiti Teknologi MARA
- Hydzulkifli Hashim & Asmak Ab Rahman. (2012). *Pengurusan Pembangunan Harta Wakaf: Pengalaman Majlis Agama Islam Negeri Pulau Pinang (Mainpp) Terhadap Wakaf Seetee Aishah*. International Journal of Management Studies 19(2): 103–123
- JAWHAR. Ujana Wakaf Siri 2. Bil 2/2009
- Kamus Dewan Edisi Keempat*. (2007) Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur
- Khairi, et al. (2014). *Human and economic development through share Waqf (Waqf Corporate): The case of GLCS in Malaysia*. Life Science Journal, 11: 104 –110.
- Laporan Ketua Audit Negara 2014
- Laporan Ketua Audit Negara 2013
- Laporan Ketua Audit Negara 2012
- Laporan Tahunan Waqaf An- Nur Corporation Berhad 2014

- Laporan Tahunan Waqaf An- Nur Corporation Berhad 2013
- Laporan Tahunan KPJ Healthcare 2014
- Laporan Tahunan Universiti Sains Islam Malaysia 2013
- Manual Pengurusan Tanah Wakaf. (2006). Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji, Jabatan Perdana Menteri.
- Md. Nurdin Ngadimon (2014), *Pendanaan Pembangunan Wakaf di Malaysia melalui Sukuk: Cabaran dan Prospek*. Seminar Waqaf Antarabangsa 2014, Anjuran Jabatan Wakaf Zakat dan Haji
- Medias, F. (2010). *Wakaf Produktif Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Jurnal Ekonomi Islam, 4, 69–84. Retrieved from <http://fis.uui.ac.id/images/la-riba-vol4-no1-2010-05-medias.pdf>
- Mohd Afandi & Manzur el (2014). *Pengurusan Ijarah Wakaf: Pemangkin Transformasi Pembangunan Ekonomi Ummah*. Prosiding SMEKI 2014, International Conference Muamalat, Economics & Islamic Finance. Institut Latihan Islam Malaysia, Bangi, Selangor
- Mohd Kamaruddin Manan (2014). *PembangunanWaqaf: Kajian Kes Wakaf Setee Aisah, Pulau Pinang, Seminar Waqaf Antarabangsa 2014*. Anjuran Jabatan Wakaf Zakat dan Haji
- Mohd Saharudin Shakrani, Mohd Saifoul Zamzuri Noor, & Jamal Ali. (2003). *Tinjauan Isu-Isu Yang Membataskan Penggunaan Wakaf Dalam Pembangunan Ekonomi Ummah di Malaysia*. Jurnal Syariah, 11, 73–98. <http://myais.fsktm.um.edu.my/7524>
- Mokhtar, M.I, Muna & Hairullfazli. (2015) *Melestari Ekonomi Institusi Pengajian Tinggi Islam melalui Wakaf*. Laporan penyelidikan Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor
- Nurul Asykin & Muhammad Hakimi. (2013). *Potensi Wakaf Korporat kepada Pemilikan Ekuiti Muslim: Kajian di Wakaf An-Nur Corporation*. Prosiding PERKEM VIII, Jld. 1
- Nooh Gadot (2014), *Pembangunan Wakaf : Angkasa*. Seminar Waqaf Antarabangsa 2014, Anjuran Jabatan Wakaf Zakat dan Haji
- Peletakhakan Tanah Wakaf: Mendepani Cabaran Semasa*.(2012). Pembentangan Kertas Kerja Jabatan Ketua Pengarah Tanah dan Galian
- Razali Othman. (2015). *Wakaf Tunai. Sejarah, Amalan dan Cabaran Masa Kini*. Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur
- Sanep Ahmad & Nur Diyana Muhamed. (2011). *Institusi Wakaf dan Pembangunan Ekonomi Negara: Kes Pembangunan Tanah Wakaf di Malaysia*. Prosiding PERKEM VI, Jld. 1
- Sanep Ahmad & Nur Diyana Muhamed. (2010). *Wakaf Dalam Agenda Pembangunan Ekonomi Negera Di Malaysia*. Jurnal Pengurusan JAWHAR. 5 (1): 2011.
- Siti Mashitoh Mahmood. (2007). *Pembentukan Dana Wakaf Menurut Perspektif syariah dan Undang-Undang Serta Aplikasinya di Malaysia*. Jurnal Syariah, 15, 61–83.
- Siti Mashitoh Mahmood. (2008). *Pembentukan Dana Wakaf Menurut Perspektif Syariah dan UndangUndang Serta Aplikasinya di Malaysia*. Jurnal Syariah Baru.
- Siti Mashitoh Mahamood. (2006). *Waqf in Malaysia: Legal Administrative Perspectives*. University of Malaya Press, Kuala Lumpur
- Shahnaz Sulaiman. (2012). *Isu Pembangunan Wakaf menggunakan Struktur Amanah Pelaburan Hartanah Islam di Malaysia: Satu Tinjauan*. Jurnal Kanun. Dewan Bahasa dan Pustaka
- Tahir, M., & Haji, S. (2008). *Sustaining the Means of Sustainability : the Need for Accepting Wakaf (Waqf) Assets in Malaysian Property Market*. *Science*, 1–17.

CROWDFUNDING BERASASKAN WAQAF SEBAGAI INSTRUMEN TABUNG DANA BANTUAN BENCANA

MUHAMMAD SYAUKANI AHMAD ADNAN
MUHAMMAD HAKIMI MOHD SHAFIAI
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM)

ABSTRAK

Waqaf tunai adalah instrumen yang telah berjaya membangunkan Negara dan masyarakatnya dan membawa kepada kegemilangan dinasti-dinasti lampau. Hanya beberapa dekad kemudian, barulah konsep ini dibincangkan semula. Kemampuannya merangsang ekonomi khususnya telah menarik minat banyak Negara mengkaji konsep dan aplikasinya. Kajian ini menerusi kajian perpustakaan mencadangkan waqaf tunai sebagai instrumen alternatif selain dari amalan derma dan infaq dalam pendanaan tabung bantuan bencana terutamanya bencana banjir sebagai fenomena yang melanda secara tahunan di Malaysia. Perbincangan ini dilanjutkan lagi dengan mengemukakan crowdfunding sebagai mekanisme untuk mengumpulkan dana-dana waqaf tunai. Hasil kajian mendapati tabung bencana banjir dapat diuruskan dengan lebih efektif melalui mekanisme crowdfunding untuk mengumpulkan dana-dana berbentuk waqaf tunai. Implikasi penting kajian ini antaranya adalah kewujudan institusi waqaf yang beroperasi secara konsisten dan berterusan sebagai tabung pengurusan bencana banjir.

Kata kunci: Waqaf tunai, crowdfunding, tabung bantuan bencana, pengurusan bencana, bencana banjir.

ABSTRACT

Cash endowment is an instrument that successfully developed nations and their society and led to the glory of the past dynasties. Only decades later, the concept is being discussed again. Its ability to stimulate the economy in particular attracts many countries to review its concepts and applications. This study through library research suggests cash waqf as an alternative instrument, apart from donations and infaq, to fund disaster relief funds, particularly flood that happens every year in Malaysia. This discussion is further discussed by suggesting crowdfunding as a mechanism to collect cash endowment funds. The findings showed that the flood disaster fund shall be managed more effectively through crowdfunding mechanism in raising funds in the form of cash waqaf. One of the important implications of this study is the emergence of waqf institution that operates consistently and continuously as flood disaster fund.

Keywords: Cash waqf, crowdfunding, disaster relief fund, disaster management, floods disaster.

PENDAHULUAN

Fenomena banjir telah melanda Malaysia saban tahun dan mengakibatkan impak kepada pebagai aspek sosial termasuk sosio-ekonomi. Setiap tahun negara akan mengalami kerugian besar akibat kemusnahan yang terjadi ekoran bencana yang melanda ini. Untuk membaik pulih kemusnahan dan kehilangan ini, sejumlah dana yang besar perlu diperuntukkan untuk membiayai proses-proses

pengurusan bencana meliputi segenap aspek. Di samping itu, kekerapan berlakunya banjir di Malaysia yang juga diramalkan akan berlaku secara konsisten pada setiap tahun telah mendapat perhatian kerajaan dan para pengkaji untuk merangka tindakan-tindakan serta langkah-langkah pencegahan yang dapat mengurangkan risiko dan kos yang terpaksa ditanggung oleh negara kesan daripada bencana ini. Hal ini menunjukkan kos atau dana untuk membiayai kemusnahan bencana merupakan suatu permasalahan yang perlu diambil berat dan diselesaikan.

Oleh itu, persoalan yang timbul adalah berkenaan mekanisme yang lebih efektif dan bersesuaian untuk mengumpulkan dana pembiayaan projek-projek pengurusan bencana banjir. Umum mengetahui dan maklum bahawa, setiap tahun kerajaan melalui MKN memperuktukkan sejumlah dana yang besar untuk membiayai program-program pengurusan bencana ini. Tidak kurang juga agensi-agensi, para sukarelawan dan badan NGO turut bertungkus lumus mengumpul dan mengembeleng dana untuk tujuan mitigasi dan membantu mangsa-mangsa di kawasan yang dilanda banjir. Wang dan dana yang dihimpunkan melalui derma dan infaq oleh badan-badan NGO khususnya akan disampaikan dalam bentuk *one-off* dan hanya berpelung untuk digunakan dan dihabiskan ketika banjir yang melanda pada masa atau tahun tersebut sahaja. Kaedah pendanaan seperti ini tidak produktif kerana sebagai contohnya, jika bencana banjir melanda negara pada waktu atau tahun yang berikutnya, maka kutipan derma dan infaq akan diulang dengan proses yang sama. Hal ini menimbulkan persoalan tentang kaedah pendanaan yang lebih produktif supaya dana yang disumbangkan oleh orang ramai dapat diuruskan dengan lebih baik dan efektif.

Justeru, kajian ini cuba mencadangkan suatu mekanisme menguruskan dana bantuan untuk membantu pengurusan bencana khususnya bencana banjir dengan mengguna pakai model crowdfunding berasaskan waqaf. Kajian mendapati crowdfunding merupakan pendekatan yang digunakan secara meluas di negara-negara maju dan telah menunjukkan kejayaannya sebagai suatu mekanisme untuk mengumpulkan dana dalam jumlah yang banyak. Sementara itu, prestasi institusi waqaf di Malaysia telah mengalami perkembangan yang membanggakan. Dapatan kajian menunjukkan pengglembengan dana melalui model crowdfunding berasaskan waqaf mampu menjadi instrumen pendanaan yang berpotensi besar untuk tabung pengurusan bencana di Malaysia.

SENARIO BANJIR DI MALAYSIA

Malaysia terdedah untuk menerima hujan sepanjang tahun kerana kedudukan geografinya yang terletak di Zon Equatorial dan mengalami Iklim Khatulistiwa. Kehadiran angin monsun timur laut (November-Februari) dan monsun barat daya (April-September) akan membawa hujan yang lebat ke negeri-negeri di Pantai Timur seperti Kelantan, Terengganu, Pahang dan juga ke Sabah dan Sarawak (Lee & Irma, 2013). Hujan ini akan turun dengan lebat selama beberapa hari secara berterusan lantas mengakibatkan banjir besar seperti yang terkini berlaku pada Disember 2014. Selain itu, terdapat juga faktor-faktor lain yang menyebabkan berlakunya banjir seperti topografi, geomorfologi, faktor saliran dan struktur kejuruteraan (Muqtada et al., 2014).

Di dalam catatan sejarah, banjir besar kerap berlaku di negara ini, antara lain pada tahun 1931, 1947, 1954, 1957, 1967 dan 1971. Banjir besar pada tahun 1926 dan 1971 dikatakan berlaku disebabkan kelemahan infrastruktur saliran yang tidak mampu menampung hujan dalam kuantiti yang banyak (Aliza Abdul & Noor Habibah, 2014; Siti Sarah, Marini, & Mohammad Nazir, 2014; Utusan Malaysia, 2007). Hal yang demikian juga terjadi dalam bencana banjir yang terbaru melanda Negara pada Disember 2014. Utusan Malaysia (2014) melaporkan bahawa kejadian tersebut antara yang terburuk dalam sejarah sehingga menenggelamkan hampir 90 peratus bandar Kota Bharu. Negeri-negeri seperti Pahang diikuti Terengganu, Perak, Perlis dan Sabah turut menerima nasib yang serupa (Pusat Pengurusan Bencana JKR, 2014).

Bencana alam merupakan fenomena yang sukar untuk diramalkan masa kejadiannya secara tepat (Muqtada et al., 2014). Berdasarkan dapatan statistik, kekerapan berlakunya bencana banjir di Malaysia dikesan semakin meningkat setiap tahun (Siti Sarah et al., 2014). Berikutan itu, penduduk di negara ini diklasifikasikan sebagai kelompok yang terdedah kepada keterancaman (*vulnerability*). Keterancaman ini secara langsung dan tidak langsung akan mengundang impak sosial yang merangkumi psikososial (Mohd Zulhafiz, Salfarina, & Abd Malik, 2013; Rokiah & Hamidi, 2011; Shahrudin, Sian, & Hadi, 2005), sosio-demografik, sosio-politik dan sosio-ekonomi (Lee & Irma, 2013; Mohd Zulhafiz et al., 2013; Muqtada et al., 2014; Shahrudin et al., 2005; Siti Sarah et al., 2014)

Menurut Shahrudin et al. (2005) dan Birkmann (2006) perihal keterancaman atau *vulnerability* ini dikaitkan dengan kemerosotan kualiti persekitaran akibat bahaya dan bencana alam semula jadi. Masyarakat yang terdedah kepada *vulnerability* adalah kelompok yang terganggu dari segi kesejahteraan hidup, kesihatan, keselamatan dan kemusnahan harapan akibat kemerosotan persekitaran mereka.

Fenomena banjir yang berlaku saban tahun meninggalkan impak yang besar kepada negara. Kemusnahan harta benda yang besar, kehilangan jiwa dan kerugian yang ditanggung mengakibatkan kesengsaraan mengsa-mangsa bencana ini. Kesan yang paling dirasai selepas berlakunya bencana adalah dalam aspek sosio-ekonomi di mana kehilangan aset merupakan bahagian impak yang paling besar serta sukar untuk dinilai. Di peringkat global, kejadian banjir mencatatkan 30 peratus daripada kerugian-kerugian ekonomi yang diakibatkan oleh bencana alam. Negara-negara membangun yang mempunyai populasi yang besar serta kepadatan infrastruktur lebih mudah terancam dan terdedah kepada risiko banjir (Aliza & Noor Habibah, 2014).

Di Malaysia, banjir mencatatkan peratusan kerugian sebanyak 90 peratus daripada kategori kerugian dan kemusnahan yang diakibatkan oleh bencana alam (Muqtada et al., 2014). Seiring dengan perkembangan urbanisasi, jumlah kerosakan yang diakibatkan oleh fenomena banjir ini turut mengalami peningkatan pada setiap tahun (Rokiah & Hamidi, 2011). Sebagai contohnya, tafsiran kerugian akibat banjir pada tahun 2006 dianggarkan berjumlah RM1 bilion, manakala jumlah kerugian tersebut telah mengalami peningkatan sebanyak beratus-ratus juta ringgit pada kejadian banjir yang berlaku pada tahun 2007 (Haryati, Sharifah Meryam, & Norasyikin, 2011). Secara puratanya, Malaysia telah menanggung jumlah kerugian tahunan yang dianggarkan mencecah USD100 juta (Muqtada et al., 2014).

Bencana banjir yang melanda Malaysia dikategorikan kepada banjir monsun dan banjir kilat atau ribut tropika. Banjir kilat biasanya berlaku di kawasan pembangunan yang mempunyai sistem saliran yang tidak mampu menanggung jumlah air yang banyak secara tiba-tiba. Banjir ini biasanya surut dalam masa yang singkat. Banjir monsun pula dikenali juga sebagai banjir tahunan disebabkan kekerapannya berlaku setiap tahun ketika musim tiupan monsun (Pusat Pengurusan Bencana JKR, 2008).

Kesan-kesan negatif selepas berlakunya bencana banjir adalah mengakibatkan kemusnahan harta benda seperti rumah dan bangunan serta turut menjejaskan prasarana dan fungsi kemudahan awam seperti sistem pengangkutan, jalan raya, jambatan, sekolah, tiang elektrik dan sebagainya. Untuk membaikpulih kerosakan dan menggantikan kemusnahan aset-aset ini, sejumlah dana yang besar perlu diperuntukkan untuk membiayai kos-kos baikpulih tersebut (Siti Sarah et al., 2014).

Lee & Irma (2013) dan Mohd Zulhafiz et al. (2013) merumuskan kerugian yang dialami boleh dikategorikan sebagai kerugian atau kerosakan langsung dan kerugian tidak langsung. Kerosakan langsung merupakan ukuran kemusnahan yang dinilai daripada bangunan, infrastruktur, prasarana awam dan lain-lain yang rosak dan musnah mengikut skala atau ukuran bencana yang melanda. Manakala kerugian tidak langsung adalah impak daripada kerosakan dan kemusnahan langsung yang

mengakibatkan kos-kos sampingan yang terpaksa ditanggung seperti kos perubatan, operasi menyelamat serta kos-kos yang melibatkan pengurusan mangsa-mangsa dan kawasan yang dilanda bencana.

Di samping itu, jenis-jenis kerosakan atau kemusnahan juga akan melibatkan kerosakan ketara (*tangible loss*) iaitu jenis kerugian yang boleh dianggarkan jumlahnya untuk digantikan dengan aset yang baru. Namun, terdapat juga kerugian yang sama sekali tidak akan dapat dikembalikan seperti kehilangan barangan saraan hidup, harta warisan turun temurun dan termasuk juga impak psikososial yang mana mengakibatkan trauma dan kesengsaraan. Meskipun terdapat aset gantian hasil derma atau dibeli semula, ia tidak dapat menggantikan nilai kehilangan aset sebelumnya. Kerugian seperti ini dikategorikan sebagai *intangible loss* iaitu kerosakan tidak ketara (Lee & Irma, 2013; Mohd Zulhafiz et al., 2013).

Selain itu, Haryati et al. (2011) menyifatkan banyak mangsa banjir mengalami tekanan dan kesengsaraan kerana terpaksa berhadapan kerugian yang ditanggung akibat banjir. Selepas banjir kembali surut, rumah-rumah yang ditenggelami air akan diselaputi lumpur dan terdapat bahagian-bahagian rumah yang rosak dan musnah. Lebih menyedihkan lagi, tidak kurang banyaknya rumah yang telah ranap, musnah dan hanyut dibawa arus banjir. Tambah merumitkan keadaan apabila banyak daripada kalangan mangsa banjir tidak mempunyai perlindungan takaful atau insurans yang mana akibat daripada itu, mereka sama sekali tidak mempunyai perlindungan di atas apa-apa yang menggugat kehidupan mereka, lalu proses membina semula apa yang telah hilang akan menjadi lebih sukar. Kehilangan aset serta kerugian-kerugian yang ditanggung ini merupakan sejenis kejatuhan dalam kualiti hidup dan kemelesetan serius dari segi pelaburan. Kegagalan mengatasinya akan memberi kesan kepada ekonomi dan taraf hidup rakyat serta negara.

Kesan bencana banjir telah dibuktikan akan menggugat ekonomi Negara yang membangun seperti Malaysia. Berikutan peningkatan dari aspek kekerapan, tempat dan populasi, Malaysia diklasifikasikan sebagai Negara yang amat terdedah menghadapi risiko bencana banjir secara kerap dan berpanjangan (Lee & Irma, 2013). Oleh hal yang demikian, kajian-kajian terhadap pengurusan bencana banjir telah dijalankan secara meluas oleh para penyelidik. Faisal Hamidi, seorang pensyarah di Universiti Malaysia Perlis (UniMAP), memberi tahu dalam wawancara bersama Utusan Malaysia (2011), kemampuan membina semula ekonomi dalam masa yang singkat selepas bencana adalah sangat penting bagi memasti kelestarian ekonomi tidak terjejas. Kemampuan untuk bangun semula selepas rebah dilanda bencana alam akan memberi satu kelebihan dalam persaingan ekonomi yang semakin mencabar. Buat masa ini, kebergantungan kepada bantuan kerajaan melalui MKN masih mampu untuk dipertimbangkan. Akan tetapi, kebergantungan dalam jangka masa panjang mungkin akan melumpuhkan ekonomi negara (Utusan Malaysia, 2011).

Lee & Irma (2013) dalam kajian mereka menekankan bahawa kesan bencana banjir terhadap ekonomi negara harus dinilai dan diberikan perhatian serta penekanan. Potensi kemusnahan ekonomi yang dihadapi oleh masyarakat merupakan aspek yang paling kritikal dalam kejadian bencana banjir terutama banjir kilat yang beraku di kawasan bandar. Sementara itu, B. Merz et al. (2010) pula berpendapat bahawa pengurusan risiko banjir perlu mendapat pengiktirafan kerana ianya merupakan tuntutan yang perlu disegerakan. Menguruskan risiko banjir adalah proses yang memerlukan pihak-pihak terbabit sentiasa berusaha meningkatkan dan menaik taraf sistem pengurusan kebanjiran. Maka, usaha tersebut perlu disokong oleh pihak-pihak yang terbabit untuk meningkatkan persediaan menghadapi krisis atau bencana (Merz, Hall, Disse, & Schumann, 2010).

Untuk tujuan tersebut, pihak kerajaan dengan sokongan badan-badan bukan kerajaan dan sukarelawan telah bersama-sama menjalankan peranan masing-masing untuk membantu proses mitigasi dan pengurusan banjir. Kerajaan melalui Majlis Keselamatan Negara (MKN) telah meluluskan peruntukan khas sebanyak RM500 juta untuk membantu mangsa-mangsa bencana banjir

yang melanda Negara pada Disember 2014. Peruntukan tersebut telah disalurkan ke dalam akaun MKN pada 5 Januari 2015 oleh Kementerian Kewangan (MKN, 2015). Selain itu, Jabatan Pengairan dan Saliran (JPS) dan Lembaga Jurutera Malaysia (LJM) juga menyenaraikan dana khas pengurusan bencana banjir yang telah diperuntukkan oleh kerajaan melalui Rancangan Malaysia ke-2 hingga ke-10. Komitmen kerajaan terhadap pengurusan bencana banjir diteruskan lagi dengan pengumuman oleh Yang Amat Berhormat Perdana Menteri bahawa Rancangan Malaysia ke-11 akan turut memberikan perhatian terhadap projek pengurusan dan pencegahan risiko bencana banjir pada masa akan datang (Bernama, 2015).

MASALAH PENDANAAN TABUNG BANTUAN BANJIR

Kos atau dana untuk membiayai kemusnahan bencana merupakan suatu permasalahan yang paling utama diberi perhatian ketika menguruskan bencana. Selain peruntukan yang diluluskan oleh pihak kerajaan Malaysia, dana-dana melalui kutipan derma dan infaq orang ramai melalui pelbagai agensi dan badan-badan NGO juga banyak menyumbang kepada proses membaik pulih kerosakan yang diakibatkan oleh banjir. Setiap tahun apabila banjir melanda, pelbagai agensi, sukarelawan dan badan-badan NGO akan bertungkus lumus menggembelng dana untuk menghadapi bencana yang memberi impak buruk kepada Negara.

Dana terkumpul tersebut selalunya diperolehi melalui derma dan infaq oleh orang ramai yang menyumbang dari pelbagai peringkat. Tahap keperihatinan rakyat Malaysia dalam hal-hal seperti ini adalah di tahap yang tinggi, sehinggakan sumbangan yang dihulurkan mampu mencecah jumlah yang besar (Bernama, 2014).

Tabung Kemanusiaan Komunikasi dan Multimedia Malaysia umpamanya telah berjaya mengumpulkan RM2.01 juta sejak 27 hari pelancarannya. Tabung ini menggunakan sistem pesanan ringkas (SMS) sebagai medium untuk mengumpulkan bantuan bencana banjir yang berlaku pada tahun 2014 (KKMM, 2015). Manakala Persatuan Orang Kota Bharu (PKOB) pula telah menerima sumbangan RM80,000 daripada Bank Rakyat melalui tabung kemanusiaan bencana banjir yang dilancarkan bersama Mydin Mohamed Holdings Bhd (Mydin) untuk membantu bangsa banjir di Kelantan (Bernama, 2014). Selain itu, Tabung Bencana Media Prima Berhad (MPB)-The New Straits Time Press (M) Berhad (NSTP) telah berjaya mengumpulkan RM500,000 hasil sumbangan orang ramai (Hmetro, 2014).

Selain itu, agensi-agensi luar Negara juga turut perihatin menyumbang dana bantuan umpamanya Jabatan Perlindungan Awam dan Bantuan Kemanusiaan Suruhanjaya Eropah (ECHO) telah menyalurkan sebanyak RM100,199.72 (24,179 euro) kepada Persatuan Bulan Sabit Merah Malaysia (PBSM) untuk membantu penduduk yang terjejas akibat banjir di negeri-negeri di Malaysia. ECHO telah memeterai perjanjian sumbangan kemanusiaan bernilai tiga juta euro (RM12.4 juta) setahun dengan Persekutuan Palang Merah dan Bulan Sabit Merah Antarabangsa (IFRC) untuk membiayai Dana Kecemasan Bantuan Bencana Persekutuan (DREF). (Utusan Malaysia, 2015).

Keperihatinan pelbagai lapisan masyarakat khususnya di Malaysia untuk membantu dan menyumbang kepada tabung bantuan bencana merupakan suatu perkembangan yang positif. Namun, dana-dana yang telah terkumpul dalam jumlah yang banyak ini kebiasaannya diperolehi melalui kaedah derma dan infaq. Maka, kesemua dana tersebut perlu diserahkan kepada mangsa-mangsa banjir, mengambil kira faktor amanah terhadap tujuan pengumpulannya, lalu menjadikan wang tersebut tidak produktif dan tidak dapat digunakan pada masa-masa akan datang.

Justeru, Birkmann (2006) menyarankan agar seluruh golongan termasuk ahli parlimen dan kerajaan untuk mengkaji seterusnya menghasilkan suatu mekanisme yang paling efektif untuk

menguruskan dana yang terhad, supaya negara mempunyai kemampuan untuk menguruskan risiko vulnerability pada waktu-waktu yang kritikal secara cekap dan pantas (Birkmann, 2006).

Hasil tinjauan mendapati, dana-dana yang tidak produktif diperolehi daripada mekanisme pendanaan yang tidak efektif. Kaedah mendapatkan dana melalui sumbangan derma dan infaq menyebabkan wang tersebut perlu diagihkan sepenuhnya ketika berlaku bencana. Manakala, orang ramai hanya boleh menyumbang apabila tabung-tabung bantuan diwujudkan menjelang berlakunya bencana menunjukkan ketiadaan platform yang tersedia untuk menerima sumbangan pada bila-bila masa walaupun bencana masih belum melanda.

Berikutan daripada itu, kajian ini mencadangkan supaya crowdfunding digunakan sebagai mekanisme untuk mewujudkan platform pengumpulan dana yang fleksibel. Manakala, waqaf tunai dijadikan instrumen menggantikan derma atau infaq, untuk masyarakat dan orang ramai menyumbang kepada tabung bencana melalui platform crowdfunding.

WAQF TUNAI SEBAGAI INSTRUMEN PENDANAAN

Haslindar, Afizar, & Tajul Ariffin (2013) merumuskan waqaf tunai merupakan suatu instrumen yang telah diimplementasi dan diterima pakai konsepnya di seluruh dunia. Waqaf tunai telah berfungsi sebagai mekanisme yang penting dalam usaha membina ekonomi masyarakat sesebuah negara berdasarkan bukti-bukti sejarah dan kejayaan negara-negara yang telah mengimplementasikannya. Peranannya cukup penting kepada masyarakat dan negara kerana fungsinya yang mempunyai peranan untuk menyediakan perkhidmatan dan kebajikan sosial sebagaimana peranan sebuah kerajaan (Haslindar, Afizar, et al., 2013).

Instrumen waqaf boleh dikembangkan dengan lebih optimum melalui amalan waqaf tunai (Siti Mashitoh, 2007; Azri Ahmad, 2008; Badaruddin Sayin 2011). Menurut Haslindar, Eliza, & Jorah (2013b), wang yang diperolehi daripada sumbangan waqaf tunai lebih fleksibel untuk dikembangkan berbanding harta waqaf berbentuk kekal seperti tanah dan bangunan.

Perkembangan pesat waqaf tunai di Turki telah menyumbang kepada kegemilangan sejarah empayar Uthmaniyah di mana pelaksanaannya menjadi pelengkap kepada usaha kerajaan Turki membangunkan sosio-ekonomi masyarakatnya. Peranannya dalam pembangunan negara Turki cukup besar dalam menyediakan kemudahan perkhidmatan pendidikan, kesihatan, perbandaran dan pelbagai aspek kebajikan sosial (Cizacka, 2004; Toraman, Tuncsiper, & Yilmaz, 2007).

Menurut Azri Ahmad (2008) waqaf tunai secara praktikalnya dilaksanakan dengan mewaqafkan wang berbentuk tunai ke dalam tabung amanah yang diuruskan oleh entiti pengurusan yang sah. Wang yang terkumpul akan diuruskan samada dengan menukarkan kepada aset waqaf kekal atau digunakan untuk membiayai pembangunan aktiviti-aktiviti waqaf, kebajikan dan kemasyarakatan.

Selain itu, waqaf tunai juga membawa maksud saham waqaf iaitu mewujudkan suatu instrumen waqaf *musytarak* (berkelompok) melalui sumbangan yang diterima daripada masyarakat ke dalam satu tabung amanah waqaf yang mana akan ditukarkan kepada harta kekal yang dinamakan ssebagai *badal* atau ganti wang. Penukaran ini dibuat dalam bentuk pembangunan hartanah, pembangunan harta waqaf sedia ada dan pelbagai aktiviti pembangunan sosio-ekonomi yang dirancang dari semasa ke semasa untuk kebajikan dan kesejahteraan rakyat (Asmak Ab Rahman, 2009).

Waqaf korporat merupakan salah satu instrumen yang membuktikan keunikan sektor waqaf dan sangat signifikan dan selari dengan kemodenan dunia hari ini. Pelaksanaan waqf korporat di Malaysia yang dipelopori oleh Jcorp telah dikenali dunia sebagai memenuhi tanggungjawab sosial

oleh badan korporat Islam kerana kejayaannya menyumbang kepada kebajikan masyarakat dan pembangunan negara (Khairil Faizal et al., 2014).

Waqaf tunai mampu meningkatkan penglibatan masyarakat dalam sektor waqaf kerana sifatnya yang mudah dilaksanakan dan tidak memerlukan kepada jumlah wang yang banyak untuk membolehkan pewaqaf menyumbang. Kesan daripada itu, instrumen waqaf tunai berupaya untuk mengumpulkan lebih banyak dana untuk pembangunan waqaf. Selain itu, waqaf tunai memainkan peranan penting untuk membangunkan ekonomi masyarakat dan negara dengan mengurangkan kebergantungan kepada kerajaan (Farhah, Saim, Refik, Yahya, & Omer, 2014; Haslindar, Eliza, et al., 2013).

Waqaf tunai lebih praktikal dan mudah untuk dilaksanakan kerana jumlah yang ingin disumbangkan bergantung kepada kemampuan pewaqaf. Kaedah ini dilihat lebih produktif dan mampu membuka peluang yang lebih luas kepada pelbagai golongan untuk menyumbang kepada sektor waqaf, berbanding waqaf berbentuk tanah, bangunan, buku-buku dan sebagainya (Chowdhury, Mohd Fahmi, & Mohd Faisal, 2011; Azri Ahmad, 2008).

Tambahan pula, dari aspek sosio-ekonomi, waqaf tunai mempunyai pelbagai manfaat dan kelebihan di samping kaedah mengaplikasikannya yang fleksibel. Melalui dana waqaf ini, aktiviti ekonomi masyarakat dapat dikembangkan dan lebih berdaya maju (Farhah et al., 2014).

Kajian Muhammad Salleh (2009) dalam tulisan Haslindar, Afizar, et al. (2013) menyebut waqaf tunai berpotensi untuk membangunkan sosio-ekonomi ummah. Beliau menjangkakan pungutan dana daripada waqaf tunai di Malaysia boleh mencecah RM4.3 bilion setahun sekiranya setiap warganegara Muslim negara mendermakan RM1 sehari atau RM30 sebulan. Pungutan ini mampu untuk mencecah RM7 bilion setahun dan mampu menjana banyak peluang pembangunan untuk memajukan komuniti Muslim di Malaysia. Hal ini menunjukkan waqaf tunai mempunyai peluang cerah untuk dikembangkan (Haslindar, Afizar, et al., 2013).

Menurut Mohd Umar, Shahida, Abdul Ghafar, & Zaini (2012) Pelaksanaan waqaf tunai kebiasaannya akan melalui tiga proses:

- i. Proses pengumpulan dana waqaf. Melalui proses ini dana dikumpul hasil sumbangan pewaqaf atau sumbangan orang ramai atas nama waqaf tunai. Penyampaian maklumat merupakan aspek terpenting yang diambil kira untuk menarik minat orang ramai menyumbangkan dana melalui skim waqaf tunai ini. Oleh yang demikian, kaedah untuk mengumpulkan dana ini boleh dilaksanakan dengan pelbagai mekanisme dan saluran bergantung kepada kreativiti badan pengurusan waqaf, agar maklumat yang disampaikan dapat meyakinkan orang ramai untuk menyumbang.
- ii. Proses pengembangan dana. Sesuai dengan konsep waqf tunai sebagai instrumen yang fleksibel dan inovatif, wang tunai hasil sumbangan orang ramai akan dilaburkan ke dalam sektor-sektor yang dibenarkan syarak dan membawa keuntungan. Pelaburan ini bertujuan meningkatkan hasil dana waqaf yang sedia ada dan memastikan projek-projek waqaf tidak terdedah kepada risiko kegagalan atau tergendala akibat dana yang terhad.
- iii. Proses pengagihan. Setelah pelaburan menghasilkan pulangan, keuntungan tersebut akan diagihkan kepada golongan sasaran atau diperuntukkan kepada projek-projek yang boleh membantu meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat.

Pelaksanaan waqaf tunai yang diuruskan oleh badan-badan berautoriti hasruslah bersifat inovatif dan efektif untuk memberi impak yang besar kepada masyarakat dan negara (Chowdhury et al., 2011). Malaysia sebagai sebuah negara membangun dengan perkembangan teknologi informasi dan jumlah pengguna IT yang besar sepatutnya memanfaatkan ruang ini untuk mengimplementasikan sistem waqaf secara online, yang sebenarnya dapat menarik minat lebih ramai masyarakat muslim untuk

menyumbang. Kegagalan menyediakan sistem yang bersesuaian dengan perkembangan teknologi dan digital pada masa kini mengakibatkan dana-dana waqaf tidak diuruskan secara efisien terutama dalam aspek mekanisme kutipan dana waqaf. Maka satu sistem pengurusan transaksi waqaf yang berteraskan teknologi informasi dan IT perlu dibangunkan di Malaysia. *E-philanthropy* merupakan mekanisme pelaksanaan infaq dan waqf tunai secara atas talian (online) yang menyediakan platform kepada masyarakat untuk menyumbangkan dana waqaf dan infaq secara mudah dan efektif. Disamping itu juga, melalui sistem waqaf secara online, organisasi yang menguruskan waqaf dapat mengurangkan banyak kos pengurusan dan memanfaatkan lebih banyak dana waqaf untuk projek-projek pembangunan ummah (Mohd Faisal et al., 1930).

PENDANAAN MELALUI MEKANISME CROWDFUNDING

Teknologi komunikasi telah mengalami evolusi yang luar biasa dalam sepuluh tahun kebelakangan ini. Pemakaian internet yang semakin mudah diakses melalui rangkaian telefon pintar telah digunakan secara meluas di seluruh dunia. Seinggakan pada masa ini, manusia tidak dapat membayangkan kehidupan mereka tanpa telefon pintar, pekerjaan tanpa menggunakan computer dan komputer tanpa akses ke rangkaian internet (Profatilov, Bykova, & Olkhovskaya, 2015). Perkembangan ini turut mempengaruhi aktiviti ekonomi apabila banyak transaksi dilakukan secara atas talian (*online*), menjadikan segala urusan kompleks menuntut kemudahan untuk diselesaikan melalui hujung jari sahaja.

Demikian juga berlaku dalam aspek memberi bantuan pendanaan samada untuk tujuan pembiayaan hutang, ekuiti mahupun sumbangan untuk pembiayaan projek-projek kebajikan. Maka, crowdfunding yang mula diperkenalkan oleh Michael Sullivan pada tahun 2006 semasa pelancaran projek Fundavlog (Wordspy, 2008) telah menarik perhatian banyak sektor perniagaan, institusi kewangan, kerajaan dan badan-badan bukan kerajaan (Adams, 2014)

Terma “Crowdfunding” menurut *Oxford Dictionaries* adalah merujuk kepada aktiviti pendanaan sesuatu projek atau perusahaan dengan menggunakan wang yang terhasil daripada himpunan ramai individu yang menyumbang dalam jumlah yang kecil, secara kebiasaannya melalui internet.

Menurut Hemer (2011) crowdfunding diambil dari istilah yang lebih popular sebelumnya iaitu crowdsourcing:

“The term crowdfunding is derived from the better known term crowdsourcing, which describes the process of outsourcing tasks to a large, often anonymous number of individuals, a crowd of people (here: the Internet community) and drawing on their assets, resources, knowledge or expertise. In the case of crowdfunding, the objective is to obtain money.”

(Istilah crowdfunding merupakan adaptasi dari istilah yang lebih popular iaitu crowdsourcing, yang menggambarkan proses penyumberan (*outsource*) sesuatu tugas (maklumat) kepada sejumlah besar individu atau sekumpulan manusia (merujuk kepada komuniti internet) untuk mendapatkan aset, sumber daya, pengetahuan atau kepakaran mereka. Dalam konteks crowdfunding pula objektifnya adalah untuk mendapatkan wang.)

Crowdsourcing dan crowdfunding, keduanya-duanya memanfaatkan internet dan media sosial sebagai medium penyampaian kepada khalayak umum, namun tujuan yang ingin dicapai oleh kedua-duanya adalah berbeza. Crowdsourcing berobjektifkan pulangan, idea-idea dan cadangan daripada khalayak

umum untuk kepentingan projeknya sementara crowdfunding pula dimanfaatkan untuk mengumpulkan dana bagi menjayakan sesuatu projek.

Menurut Belleflamme & Lambert (2014): "Crowdfunding involves an open call, mostly through the Internet, for the provision of financial resources either in form of donation or in exchange for the future product or some form of reward and/or voting rights."

(Crowdfunding melibatkan panggilan/penawaran terbuka, yang kebiasaannya melalui Internet, untuk mendapatkan sumber pendanaan samada dalam bentuk sumbangan (tanpa imbalan) atau untuk pemberian pulangan produk masa hadapan (hasil keuntungan), atau pemberian bentuk ganjaran dan/atau hak bersuara).

Profatilov et al. (2015) menyifatkan crowdfunding sebagai instrument kewangan yang mewujudkan kerjasama kolektif antara sekumpulan penyumbang. Mereka secara sukarela mengumpulkan sumbangan bersama di dalam tabung pendanaan awam untuk memberi bantuan kepada sesuatu pihak atau projek sesebuah organisasi

Crowdfunding memanfaatkan peluang atas peningkatan bilangan pengguna internet menerusi perkembangan teknologi komunikasi yang semakin pesat. Dengan menginovasikan penggunaan jaringan sosial, crowdfunding berupaya mengumpulkan berbilion-bilion dolar dana sejak lima tahun kebelakangan ini, samada untuk tujuan hutang, ekuiti atau sumbangan untuk mebiayai projek-projek yang disasarkan (The World Bank, n.d.).

Kiva.org merupakan antara organisasi pertama yang menggunakan khalayak awam untuk mengumpulkan dana. Dengan menggabungkan konsep microfinance dan crowdsourcing, Kiva.org telah menubuhkan suatu komuniti atas talian bagi membolehkan ahli Kiva meminjamkan dana untuk membiayai projek pembinaan bandar. Kiva telah berhasil meminjam \$160,000,000 daripada lebih 400 ribu usahawan daripada 208 buah bandar pada April 2005. Menurut Kiva, dianggarkan setiap usahawan memberikan purata jumlah pinjaman sebanyak \$380 setiap seorang (Pope, 2011).

Laman Kickstarter merupakan antara platform pendanaan awam yang paling berjaya membuktikan keberhasilan mekanisme pendanaan awam sejak ditubuhkan pada April 2009. Kickstarter pernah berjaya mengumpulkan jumlah wang yang disasarkan sebanyak \$100K hanya dalam masa dua jam. Selepas 28 jam kempen dilancarkan, wang yang diterima di dalam akaun pendanaan awam Kickstarter telah mencapai satu juta dolar. Pada mulanya, Kickstarter dari segi geografi hanya meliputi Amerika Syarikat dan Britain. Namun pada masa kini negara-negara seperti Kanada, Australia, New Zealand dan Belanda turut menyertai Kickstarter sebagai menunjukkan kejayaan platform ini membuka peluang ekonomi yang baru (Profatilov et al., 2015).

Hakikatnya, pendanaan melalui kaedah crowdfunding ini tanpa disedari telah pun diamalkan di Malaysia semenjak tahun 2013 (Astro Awani, 2013). Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia (KKMM) telah melancarkan Tabung Kemanusiaan Komunikasi dan Multimedia Malaysia yang menggunakan Sistem Pesanan Ringkas (SMS) sebagai medium kutipan sumbangan untuk menguruskan bencana banjir yang melanda Negara Malaysia. Para penyumbang boleh mendapatkan perkembangan dan maklumat mengenai kutipan dana dengan melayari sms13999.mcmc.gov.my yang bertidak sebagai platform pendanaan tersebut (KKMM, 2015).

Kaedah ini terbukti berjaya digunai pakai di Malaysia apabila RM54,000 berjaya dikumpulkan selepas 8 hari dilancarkan pada tahun 2013 untuk membantu mangsa-mangsa banjir pada tahun tersebut. Manakala, tabung yang dilancarkan pada 25 Disember 2014 pula berjaya menghasilkan kutipan sebanyak RM454,125 selepas empat hari dilancarkan dan meningkat kepada RM2.01 juta selepas 27 hari iaitu pada 21 Januari 2015 (KKMM, 2015).

Dalam pada itu juga, Brunei turut mengaplikasikan sistem yang sama melalui Tabung Kemanusiaan Bencana Banjir Malaysia (TKBBM) yang telah ditubuhkan pada 10 Januari 2015 untuk

membantu mangsa-mangsa banjir di Malaysia. Selepas tiga bulan dilancarkan, tabung tersebut menghasilkan kuipan sebanyak BND491, 127.63 iaitu anggaran RM1, 321.428 (Pelita Brunei, 2015).

CROWDFUNDING BERASASKAN WAQAF

Merentas abad ke-22, konsep waqaf perlu diinovasikan terutamanya waqaf tunai supaya dapat disesuaikan dengan peredaran zaman dan pembangunan dunia yang berkembang pesat dari sudut ekonomi, teknologi, pendidikan dan perkembangan sosial. Institusi waqaf tunai berpotensi untuk dikembangkan paradigmanya supaya kelompangan dalam keperluan sistem sosial dapat ditampung dan dilengkapi dengan suatu instrumen kewangan yang fleksibel dan merentas zaman. Ciri-ciri dan konsepnya yang istimewa yang mensyaratkan dana waqaf dikekalkan (*perpetual*) dan akan ditadbir dan diuruskan oleh sebuah badan yang memegang amanah sebagai Nazir atau Mutawalli. Berbanding derma dan infaq, dana waqaf ini boleh dilaburkan dan hasil keuntungannya dapat dimanfaatkan untuk tujuan-tujuan waqaf seperti keagamaan, kebajikan, kemasyarakatan dan lain-lain.

Manakala, crowdfunding pula dilihat sebagai mekanisme yang baik dan efektif sebagai medium pengumpulan dana waqaf tunai untuk membiayai kos pengurusan bencana khususnya banjir dalam jangka masa yang panjang. Dengan menggunakan laman web sebagai platform, segala maklumat berkenaan tujuan kutipan dana waqaf boleh diakses oleh para penyumbang meliputi proses perjalanan projek, laporan atau bukti penggunaan dana waqaf dan sebagainya. Malahan, platform ini menyediakan peluang untuk para pewaqaf menyumbang sepanjang tahun sebagai persediaan awal tanpa perlu menunggu musim-musim tertentu. Medium kutipannya pula boleh dipelbagaikan dengan menyediakan pelbagai kemudahan kepada para pewaqaf untuk menyumbang sepertimana yang telah diperkenalkan oleh Yayasan Waqaf Malaysia. (Rujuk lampiran RAJAH 1)

RUMUSAN

Waqaf merupakan salah satu mekanisme pengagihan semula kekayaan yang efektif untuk dilaksanakan kerana ia mengandungi elemen dan konsep kebajikan. Sejarah juga telah membuktikan bahawa institusi waqaf sangat memainkan peranan dalam pembangunan ekonomi sebuah negara sejak dari zaman Rasulullah saw sehingga zaman kegemilangan Islam seperti Kerajaan Dinasti Uthmaniyah di Turki. Waqaf dahulunya hanya dikenali sebagai waqaf harta dan berbentuk harta kekal, kini telah dikembangkan dan diinovasikan kepada pelbagai instrumen kontemporari yang produktif dengan berasaskan konsep waqaf tunai. Skim-skim waqaf yang diperkenalkan menjadi alternatif yang tersedia kepada ikhtiar masyarakat yang ingin turut bersama menyumbang ke arah pembangunan kebajikan demi kemaslahatan masyarakat khususnya di Malaysia, seterusnya menjadi suatu wadah mensejahterakan ummah melalui sistem ekonomi Islam.

Islam merupakan agama rasmi di Malaysia dan merupakan kelompok majoriti dalam masyarakat majmuk di negara ini. Maka, nilai-nilai kecaknaan sosial yang menjadi penekanan dalam agama Islam merupakan potensi besar untuk menjayakan agenda pengumpulan sumbangan waqaf tunai sebagai dana bantuan tabung pengurusan bencana di Malaysia.

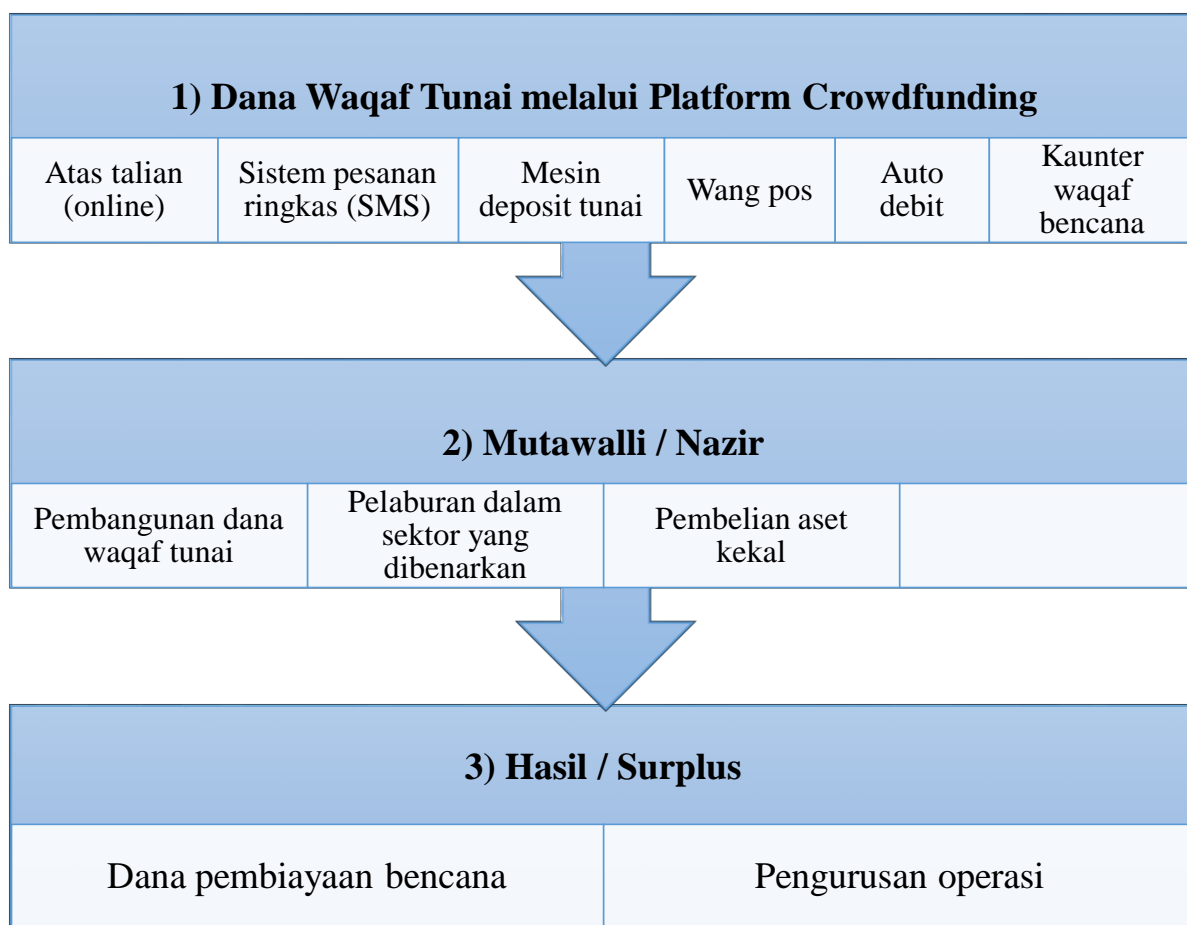
Manakala crowdfunding dilihat sebagai suatu sistem yang efisien untuk menjalankan agenda pengumpulan dana berdasarkan kejayaan yang telah ditunjukkan. Justeru, crowdfunding merupakan mekanisme yang amat bersesuaian sebagai medium pengumpulan dana waqaf tunai untuk membiayai kos pengurusan bencana khususnya banjir dalam jangka masa yang panjang. Penggabungan antara perinsip dan kaedah pendanaan ini menghasilkan suatu model instrumen crowdfunding berasaskan waqaf.

RUJUKAN

- Adams, C. (2014). Title: Crowdfunding guidance and practice: Value added co-creation Carl Adams, University of Portsmouth, UK, (2012), 1–16.
- Aimi Sani (2015, April 20). BND491, 127.63 Untuk Mangsa Banjir Malaysia. *Pelita Brunei*. Diambil dari <http://www.pelitabrunei.gov.bn/nasional/item/18485-bnd49112763-untuk-mangsa-banjir-malaysia>
- Aliza, A. L., & Noor Habibah, A. (2014). A Review of Flood Management Governance Framework in Malaysia and Selected Countries, 178–183.
- Asmak Ab Rahman. (2009). Peranan Wakaf Dalam Pembangunan. *Shariah Journal*, 17(1), 113–152.
- Astro Awani (2013, Disember 18). SKMM Lancar Talian SMS Bantu Mangsa Bencana. *Astro Awani*. Diambil dari <http://www.astroawani.com/berita-malaysia/skmm-lancar-talian-sms-bantu-mangsa-bencana-27145>
- Azran Fitri Rahim (2014, Disember 27). Banjir Semakin Buruk. *Utusan Malaysia*. Diambil dari <http://www.utusan.com.my/berita/nahas-bencana/banjir-semakin-buruk-1.41579>
- Bank, T. W. (n.d.). Crowdfunding 's Potential for the Developing World.
- Belleflamme, P., & Lambert, T. (2014). Crowdfunding: Some Empirical Findings and Microeconomic Underpinnings. *SSRN Electronic Journal*, 288–296. <http://doi.org/10.2139/ssrn.2437786>
- Bernama (2015, January 08). Langkah Atasi Banjir. *Berita Wilayah*. Diambil dari http://www.bernama.com/bernama/state_news/bm/news.php?cat=tm&id=1098912
- Bernama (2015, Januari 21). Kesatuan Eropah bantu mangsa banjir di Malaysia. *Utusan Malaysia*. Diambil dari <http://m.utusan.com.my/berita/nasional/kesatuan-eropah-8232-bantu-8232-mangsa-banjir-8232-di-malaysia-1.50394>
- Bernama (2015, Januari 21). Kutipan Tabung Kemanusiaan Komunikasi Dan Multimedia Malaysia Cecah Lebih Rm2 Juta. *Portal Rasmi Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia*. Diambil dari http://www.kkmm.gov.my/index.php?option=com_content&view=article&id=8224:2015-01-21-01-43-55&catid=118&Itemid=254&lang=ms
- Birkmann, J. (2006). Measuring vulnerability to promote disaster-resilient societies : Conceptual frameworks and definitions. In *Measuring Vulnerability to Natural Hazards; Towards Disaster Resilient Societies* (Vol. 01, pp. 9–54).
- Chowdhury, M. S. R., Mohd Fahmi, G., & Mohd Faisal, I. (2011). Economics of Cash WAQF management in Malaysia: A proposed Cash WAQF model for practitioners and future researchers. *African Journal of Business Management*, 5(30), 12155–12163. <http://doi.org/10.5897/AJBM11.1810>
- Cizakca, M. (2004). Ottoman Cash Waqfs Revisited : The Case of Bursa 1555- 1823. *Foundation for Science Technology and Civilization*, 1–20. Retrieved from <http://www.fstc.co.uk>
- Faisal Hamdi (2011, Mac 24). Kesan Bencana Alam Kepada Ekonomi Negara. *Utusan Malaysia*. Diambil dari http://ww1.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2011&dt=0324&sec=Forum&pg=fo_02.htm
- Farhah, S., Saim, K., Refik, P., Yahya, F., & Omer, K. (2014). the Role of Cash Waqf in Poverty Alleviation : Case of Malaysia. *Kuala Lumpur International Business, Economics and Law Conference 4 (KLIBEL4)*, 1(June), 272–289.
- Haizul (2014, Disember 24). Banjir Semakin Serius Di Beberapa Negeri, Hampir 60,000 Dipindah. *Pusat Pengurusan Bencana JKR*. Diambil dari <http://bencanaalam.jkr.gov.my/v2/index.php?ida=-20141224120232>
- Harian Metro (2013, Disember 31). Sudah kumpul RM500,000. Diambil dari <http://www.hmetro.com.my/node/20363?m=1>

- Haryati, S., Sharifah Meryam, S. M., & Norasyikin, M. (2011). Kajian Kesanggupan Pemilik Rumah Untuk Mendapatkan, 297–312.
- Haslindar, I., Afizar, A., & Tajul Ariffin, M. (2013). Cash Waqf: An Innovative Instrument for Economic Development. *International Review of Social Sciences and Humanities*, 6(1), 1–7.
- Haslindar, I., Eliza, N., & Jorlah, M. (2013). Cash waqf and its development in the northern region of malaysia. In *4TH INTERNATIONAL CONFERENCE ON BUSINESS AND ECONOMIC RESEARCH (4TH ICBER 2013) PROCEEDING* (pp. 276–284).
- Hemer, J. (2011). A snapshot on crowdfunding. *Working papers firms and region*. No. R2/2011.
- JKR (2008, Januari 2). Laporan Banjir. *Pusat Pengurusan Bencana JKR*. Diambil dari <http://bencanaalam.jkr.gov.my/v2/index.php?ida=STAT-20080101233352>
- Kenyataan Media Jabatan Perdana Menteri (2015, Januari 12). *Majlis Keselamatan Negara*. Diambil dari <http://portalbencana.mkn.gov.my/Portal/Board/Detail?board=139&entity=7607>
- Khairil Faizal, K., Muhammad Ridhwan, A. A., Nur Hidayah, L., Mohammad Noorizzuddin, N., Hisyam, S., & Mohamad Yazis, A. B. (2014). Human And Economic Development Through Share WAQF (WAQF Corporate): The Case Of GLCS In Malaysia. *Life Science Journal*, 11(1), 104–110.
- Lee, W., & Irma, N. M. (2013). Flood Economy Appraisal : An Overview of the Malaysian Scenario. *Springerlink*, 29–34.
- Merz, B., Hall, J., Disse, M., & Schumann, a. (2010). Fluvial flood risk management in a changing world. *Natural Hazards and Earth System Sciences*, 10(3), 509–527. <http://doi.org/10.5194/nhess-10-509-2010>
- Mohd Faisal, M. Y., Mohd Faiz, M. Y., Mazlin Hani, H., & Nurhanani, R. (1930). CASH WAQF AND INFAQ : A PROPOSED E- PHILANTHROPY IN. *Jurnal Kemanusiaan*, 22, 1–10.
- Mohd Umar, M. M., Shahida, S., Abdul Ghafar, I., & Zaini, E. (2012). Tackling Poverty : A Look At Cash Waqf. *Prosiding Perkem Vii*, 2, 1611–1623.
- Mohd Zulhafiz, S., Salfarina, A. G., & Abd Malik, A. A. (2013). Menangani masalah banjir di Daerah Padang Terap , Kedah : Analisis persepsi dan tindakan pemimpin masyarakat tempatan Managing flooding in the District of Padang Terap , Kedah : A perception and response analysis of local community leaders. *GEOGRAFIA OnlineTM Malaysian Journal of Society and Space 9 I*, 4(4), 142–149.
- Muqtada, A., Ashikin, N., Shaari, B., Mughtar, A., Bahar, A., Adriansyah, D., & Nazaruddin, B. (2014). Flood Impact Assessment in Kota Bharu , Malaysia : A Statistical Analysis Faculty of Earth Science , Universiti Malaysia Kelantan , Jeli Campus , School of Quantitative Sciences , Universiti Utara Malaysia , 32(100), 626–634. <http://doi.org/10.5829/idosi.wasj.2014.32.04.422>
- Nizam Yatim (2007, Januari 15). Mengimbau Bah Besar 1926, 1971. *Utusan Malaysia*. Diambil dari http://ww1.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2007&dt=0115&pub=Utusan_Malaysia&sec=Laporan_Khas&pg=lk_04.htm
- Oxford Dictionaries (n.d). Diambil dari <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/crowdfunding>
- Pope, N. D. (2011). Crowdfunding Microstartups: It's Time for the Securities and Exchange Commission to Approve a Small Offering Exemption. *U. Pa. J. Bus. L.*, 13, 101–129.
- Profatilov, D. A., Bykova, O. N., & Olkhovskaya, M. O. (2015). Crowdfunding : Online Charity or a Modern Tool for Innovative Projects Implementation ?, 11(3), 146–151. <http://doi.org/10.5539/ass.v11n3p146>

- Rokiah, T. P., & Hamidi, I. (2011). Implikasi Bencana Banjir Terhadap Sosioekonomi Penduduk Lembangan Kelantan Implication of Flood Hazard on the Socioeconomics of Residence in Lembangan, *1*, 377–388.
- Shaharudin, I., Sian, L. C., & Hadi, A. S. (2005). Kemudahterancaman (Vulnerability) Penduduk Terhadap Perubahan Guna Tanah di Selangor yang didorong oleh pelbagai faktor dalaman dan luaran tersebut daripada nilai tanah dan ekonominya atau sekadar menjadi suatu kawasan yang tinggi dengan kesudahan yang. *Malaysian Journal of Environmental Management*, 5(2004), 79–98.
- Siti Mashitoh, M. (2007). Pembentukan Dana Wakaf Menurut Perspektif Syariah Dan Undang-Undang Serta. *Jurnal Syariah*, 2, 61–83.
- Siti Sarah, M., Marini, O., & Mohammad Nazir, A. (2014). Information Sharing in Governance of Flood Management in Malaysia : COBIT based framework.
- Toraman, C., Tuncsiper, B., & Yilmaz, S. (2007). Cash Awqaf in the Ottomans as Philanthropic Foundations and Their Accounting Practices. *Fifth Accounting History International Conference, Banff, Alberta.*, 2–19. Retrieved from <http://journal.mufad.org/attachments/article/452/7.pdf>
- Wordspy (2008). Crowdfunding. Diambil dari <http://wordspy.com/index.php?word=crowdfunding>



RAJAH 1: Ilustrasi model Crowdfunding berasaskan Waqaf.

ADAPTASI PRINSIP WAKAF DALAM MODEL TAKAFUL: SUATU TINJAUAN

NAZIHATUL AKMAL BINTI MUDA

HENDON REDZUAN

Pusat Pengajian Ekonomi

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

nazihatul26@yahoo.com

ABSTRAK

Pertumbuhan pesat dalam sektor kewangan Islam telah memberi kesan positif kepada perkembangan industri takaful di Malaysia. Industri takaful telah menunjukkan tahap yang memberangsangkan dengan penerapan pelbagai konsep seperti *mudarabah*, *mudarabah* terubahsuai, *wakalah*, wakaf dan model hibrid. Kajian ini akan memfokuskan kepada pengadaptasian model wakaf dalam produk takaful. Model wakaf merupakan suatu model yang mampu memberikan impak yang lebih baik berbanding model takaful sedia ada yang banyak menerima kritikan dari segi konsep dan pengamalannya. Oleh itu, objektif kajian ini adalah untuk meneliti model-model takaful wakaf yang telah dipraktikkan, meninjau isu-isu syariah yang tercetus serta mengenalpasti kelebihan model takaful wakaf berbanding model takaful sedia ada. Kajian ini berbentuk kualitatif dengan mengambil pendekatan kajian kepustakaan. Dapatan kajian merumuskan bahawa beberapa model seperti model asas takaful wakaf, model hibrid *wakalah* wakaf, model hibrid *mudarabah wakalah* wakaf dan model wakaf tulen masing-masing memberi kelebihan dan keuntungan yang besar kepada semua pihak, bukan sahaja kepada peserta dan pengendali takaful, malah juga kepada masyarakat. Pihak yang terlibat bukan sahaja dapat menyalurkan sumbangan untuk tujuan wakaf, malah dapat menjana pulangan melalui pelaburan *mudarabah*. Walaupun model ini turut menerima tempas isu syariah seperti isu modal *mudarabah* dan dana defisit, namun jalan penyelesaian boleh diambil melalui jaminan modal, *qard hasan*, retakaful dan *tawarruq*. Apa yang penting dalam kajian ini adalah untuk mengangkat prinsip wakaf itu sendiri sebagai suatu mekanisme yang unik dan istimewa dalam sistem sosioekonomi Islam serta boleh diinovasikan bersama produk kewangan masa kini.

Kata kunci: Takaful, takaful wakaf, isu syariah

PENDAHULUAN

Industri takaful bukan sahaja semakin berkembang pesat di Malaysia, malah turut menampakkan kemajuan di peringkat global. Perkembangan ini mendorong kepada pelbagai tawaran produk yang terbaik dalam pengendalian dan pengurusan risiko secara islamik. Salah satu produk takaful yang semakin mendapat perhatian ialah pelan takaful wakaf. Takaful merupakan skim yang berasaskan persaudaraan, perpaduan dan bantuan bersama yang menyediakan pertolongan dan bantuan kewangan kepada peserta ketika diperlukan. Manakala wakaf pula merupakan suatu bentuk penyerahan harta yang mana manfaat harta tersebut diaplikasikan untuk tujuan-tujuan kebajikan. Menurut Muhammad Taqi Usmani, pelaksanaan wakaf adalah lebih sesuai digandingkan bersama konsep takaful sebagai suatu dana yang didirikan bagi tujuan tolong menolong dan bukan untuk mengaut keuntungan (Raj 2007).

Pelan takaful wakaf merupakan satu mekanisme untuk orang Islam melaksanakan ibadat wakaf walaupun tidak memiliki sebarang harta yang bersifat khusus. Peserta pelan ini mampu untuk

melaksanakan ibadat wakaf pada masa akan datang melalui simpanan tetap yang dibuat melalui sumbangan terus kepada syarikat takaful mengikut tempoh masa yang telah ditetapkan. Syarikat Takaful Malaysia Berhad merupakan syarikat pertama yang memperkenalkan Pelan Takaful Wakaf pada tahun 2002. Sepanjang tempoh pelaksanaan pelan ini, terutama dari tahun 2002 sehingga 2004 menunjukkan terdapat sambutan yang menggalakkan daripada peserta. Namun, pada tahun 2009 pelan ini telah ditarik balik daripada pasaran. Walau bagaimanapun, pada tahun 2014, Syarikat Takaful Ikhlas Berhad telah mengembalikan semula produk takaful wakaf di pasaran iaitu dengan memperkenalkan produk yang dinamakan Wakaf IKHLAS. Di samping melindungi diri, keluarga dan harta benda, peserta boleh mengasingkan sebahagian daripada nilai pampasan yang bakal diperolehi oleh waris untuk tujuan wakaf. Nilai wakaf adalah tidak boleh melebihi 1/3 daripada keseluruhan nilai pampasan atau sehingga 30% daripada wang pampasan. Takaful Ikhlas telah menjalinkan kerjasama dengan Perbadanan Waqaf Selangor dan jumlah yang diwakafkan itu akan disalurkan kepada badan tersebut untuk tujuan pembangunan dan pembinaan projek-projek waqaf di seluruh negeri Selangor.

KAJIAN LEPAS

Terdapat beberapa kajian lepas yang dilakukan berkaitan dengan pemakaian konsep wakaf dalam produk takaful. Antara fokus kajian adalah berkenaan hukum dan pengaplikasiannya, implikasi menurut syariah dan potensi produk takaful berasaskan wakaf untuk dipasarkan dengan lebih meluas.

Menurut majalah Islamic Finance News Supplements (2005), takaful wakaf dibentuk sebagai menyelesaikan isu yang membelenggu pemikiran ulama-ulama berkaitan pemilikan dana *tabarru'*. Menurut Safder Jafeer et al. (2010), *gharar* tidak sepenuhnya disingkirkan kerana sumbangan (dianggap sebagai derma) masih kekal dalam pemilikan peserta dan pada hakikatnya adalah dana yang bersyarat. Peserta dapat mengagak untuk menerima semula lebihan yang mana kemudiannya menjadi *hibah* bersyarat. Justeru, wujud unsur *gharar* pada tahap dan masa lebihan itu diterima. Bagi mengatasi masalah ini, ulama-ulama di Pakistan telah menghasilkan idea untuk menggabungkan kontrak takaful dan wakaf bagi memulihkan kelemahan sedia ada.

Asmak Ab Rahman dan Wan Marhaini Wan Ahmad (2011) telah membuat pengkajian mengenai aplikasi konsep wakaf dalam produk insurans Islam di Malaysia. Syarikat Takaful Malaysia Berhad merupakan perintis kepada penggabungan konsep wakaf dan takaful yang muncul di pasaran dan dikenali sebagai Pelan Takaful Wakaf. Peserta yang mengambil bahagian dalam pelan takaful tersebut akan menyumbang manfaatnya kepada benefisiari wakaf pada akhir polisi. Walau bagaimanapun, selepas 7 tahun beroperasi pelan tersebut dihentikan pada 9 Februari 2009. Penulis memberikan jawapan kepada punca pemberhentian operasi pelan tersebut yang mana ianya berkait rapat dengan isu syariah. Menurut penulis, tidak ada pernyataan yang jelas tentang kerugian yang perlu ditanggung oleh peserta jika berlaku kerugian ke atas pelaburan yang berasaskan kontrak mudharabah. Dari perspektif undang-undang pula, penulis menyatakan bahawa Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) merupakan pemegang amanah tunggal bagi mana-mana perwakafan. Walau bagaimanapun, dalam kontrak takaful wakaf, pengendali takaful berperanan sebagai pemegang amanah dalam menguruskan dana wakaf. Wujud keraguan mengenai kesahihan kuasa pengendali sebagai pemegang amanah harta wakaf, kerana menurut undang-undang, hanya MAIN dibenarkan untuk mengumpul dan menguruskan harta wakaf.

Isu-isu di atas mendorong kepada ketidakstabilan operasi pelan. Kesannya, permintaan terhadap pelan takaful wakaf semakin menurun ekoran kekurangan dana bagi melaksanakan wakaf. Permintaan yang rendah tidak memungkinkan pengendali takaful untuk menampung kerugian yang besar. Selain itu, perwakafan melalui takaful terpaksa melalui proses pengunderaitan yang rumit menyebabkan ia kurang menarik bagi pelanggan berbanding dengan proses wakaf yang biasa

terutamanya wakaf tunai yang semakin mendapat tempat dihati masyarakat. Justeru, bagi mengatasi masalah takaful wakaf, Asmak (2011) telah mencadangkan supaya menyediakan akaun untuk wakaf yang dikenali sebagai *Additional Waqf Rider*.

Azman Ismail (2011) pula menyatakan bahawa konsep wakaf seharusnya menggantikan konsep *tabarru'*. Menurut Mufti Hasan Kaleem, pengendali takaful perlu mewujudkan suatu dana wakaf yang tidak boleh dibatalkan dan para pemegang saham syarikat perlu memperuntukkan sebahagian sumbangan mereka sebagai modal awal dalam menjana dana wakaf. Model wakaf dapat menyelesaikan masalah sumbangan, tuntutan dan pulangan pelaburan kerana semua komponen adalah untuk tujuan wakaf. Dalam masa yang sama, masalah pemilikan juga dapat diselesaikan. Selain itu, penulis turut mempersoalkan kesesuaian pelaksanaan model takaful wakaf di negara-negara lain selain daripada Pakistan dan Afrika Selatan yang mendapat sambutan memberangsangkan.

Isu penarikan diri oleh peserta dalam pelan ini turut dibangkitkan kerana peraturan perwakafan adalah ketat dan dana wakaf tidak boleh dikembalikan (Azman 2011). Menurut Monzer Kahf, apabila harta (kebiasaannya hartanah) telah dikhususkan sebagai wakaf, maka ia kekal sebagai harta wakaf selama-lamanya. Justeru, penghapusan ciri wakaf daripada harta tersebut adalah sukar dan memerlukan proses yang panjang serta terhad kepada kes-kes penggantian (*istibdal*) sahaja. Ia memerlukan pertukaran harta lain yang sama nilai dan manfaat yang setara kepada masyarakat.

Wan Mohd Al Faizee dan Salmi Edawati Yaacob (2014) pula telah melakukan sorotan kajian lepas secara mendalam berkaitan konsep dan aplikasi takaful wakaf dalam Syarikat Takaful Malaysia Berhad. Analisis literatur dibuat untuk mencari faktor penyebab penarikan pelan takaful wakaf daripada pasaran. Hasil sorotan literatur mendapati bahawa terdapat beberapa faktor penamatan pelan takaful wakaf seperti masalah dalam sistem mudarabah dan masalah penanggungan (*underwriting*).

Imran Usmani (2007) berpandangan bahawa konsep wakaf dan *tabarru'* perlu digabungkan. Menurut beliau, dana wakaf hendaklah ditubuhkan oleh para pemegang saham syarikat takaful melalui sumbangan daripada sebahagian modal bagi tujuan membayar pampasan kepada waris atau peserta skim takaful. Jumlah serahan untuk tujuan wakaf pula akan terus dilaburkan. Mana-mana pihak yang menandatangani borang cadangan dikira menyumbang kepada wakaf. Pengendali dana wakaf akan menetapkan kaedah-kaedah pengagihan dana kepada benefisiari seterusnya memutuskan berapa banyak pampasan perlu diberikan kepada peserta. Kesemua sumbangan dikirakan sebagai wakaf dan mempunyai hak untuk bertindak sebagai sebuah entiti yang sah untuk pelaburan, pampasan dan lebihan (*surplus*).

Syarikat takaful boleh menggunakan lebihan dana wakaf untuk dibahagikan kepada para peserta, digunakan untuk tujuan amal setiap tahun di samping berperanan sebagai rizab bagi menampung kerugian pada masa hadapan. Bersesuaian dengan prinsip wakaf, jika dana tersebut dicairkan bagi menjelaskan semua pembayaran, maka baki tertunggak akan digunakan untuk tujuan amal. Kesimpulannya, syarikat takaful memainkan tiga peranan yang berbeza pada masa yang sama iaitu sebagai pengendali pelan takaful, pengurus dana wakaf dan pengurus pelaburan (Imran Usmani 2007).

Siti Mashitoh (2007) menerangkan bahawa pelan takaful wakaf merupakan salah satu daripada bentuk dana dan harta wakaf yang sah. Dengan mengemukakan pandangan Imam Malik, wakaf yang tidak terikat kepada prinsip kekal (contohnya wakaf tunai) dibolehkan demi memperluaskan amalan berwakaf dalam kalangan masyarakat. Wang tunai akan diwakafkan pada peringkat permulaan, kemudiannya akan melalui proses pembelian aset kekal ataupun disalurkan terus kepada tujuan-tujuan yang dibenarkan oleh hukum syarak.

Syed Ahmed Salman dan Sheila Nu Nu Htay (2013) telah melakukan kajian tentang model takaful berasaskan konsep wakaf di India. Memandangkan India kaya dengan aset wakaf, maka aset-aset ini boleh digunakan sebagai sumbangan dalam takaful. Dalam kajian ini, penulis mencadangkan

supaya model takaful wakaf hendaklah mengintegrasikan konsep *mudarabah* dan *wakalah*. Pengendali takaful sebagai pengurus dana akan menerima yuran *wakalah*, dalam masa yang sama pengendali dan peserta perlu berkongsi keuntungan daripada pelaburan. Lebihan (surplus) akan dikumpulkan ke dalam Akaun Tetap Wakaf bagi memastikan dana wakaf boleh dikekalkan sentiasa.

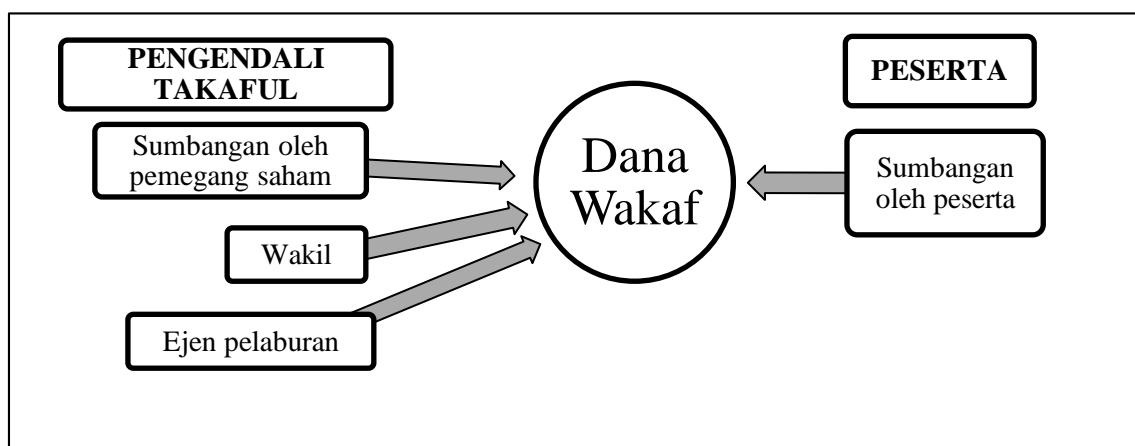
Shakun (2007) dalam artikel beliau untuk *Asia Insurance Review* telah menyebut bahawa Hakim Muhammad Taqi Usmani berpandangan bahawa prinsip wakaf adalah lebih sesuai dengan konsep kerjasama dalam takaful iaitu dana diwujudkan bagi tujuan bantu-membantu demi kebaikan bersama dan bukan bertujuan untuk menghasilkan keuntungan. Model ini juga digemari oleh Hakim Muhammad Taqi Usmani kerana ia menjadikan dana wakaf sebagai sebuah entiti yang sah (Mohammad Farooq Yousaf & Mohammad Yusuf Usman 2006). Dana wakaf akan menjadi pemilik kepada semua sumbangan dan mempunyai hak sebagai entiti sah bagi menguruskan pelaburan, pampasan dan urusan lebihan dana.

METODOLOGI

Perbincangan dalam artikel ini menggunakan metode kepustakaan (*library research*) dalam mendapatkan data kajian. Dari sudut analisis data, metode kualitatif digunakan dengan meneliti nas-nas al-Quran dan hadith bagi menyelaraskan pemahaman yang tepat terhadap konsep takaful dan wakaf. Data-data sekunder pula diperoleh daripada pembacaan jurnal-jurnal penyelidikan, koleksi kertas kerja persidangan dan seminar, majalah-majalah dan buku-buku ilmiah yang terdapat di Perpustakaan Tun Sri Lanang UKM, akhbar, pamflet, portal dan risalah-risalah daripada laman sesawang. Data yang diperoleh daripada sumber-sumber yang dinyatakan berikut dihuraikan dan dibincangkan bagi mendapatkan gambaran yang jelas tentang isu yang dibincangkan.

HASIL KAJIAN DAN PERBINCANGAN

Secara umumnya, model wakaf dalam produk takaful membolehkan peserta menyimpan secara tetap dan teratur dengan tujuan untuk mengumpulkan dana yang boleh disumbangkan di bawah sistem wakaf. Model wakaf menggunakan konsep *mudarabah* dan *wakalah* dalam aspek operasinya. Oleh yang demikian, pengendali takaful memainkan peranan yang lebih banyak, bukan hanya sekadar menguruskan perlindungan risiko ke atas peserta. Rajah 1 menunjukkan hubungan antara peserta dengan pengendali takaful dalam skim wakaf.



Rajah 1: Hubungan antara peserta dengan pengendali takaful dalam skim wakaf

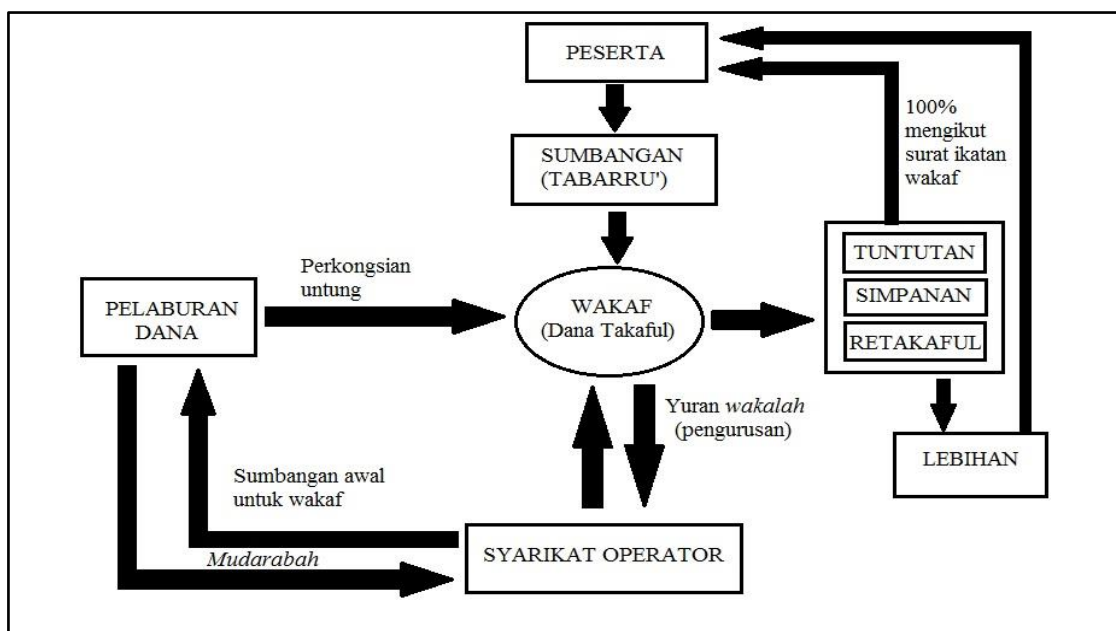
ADAPTASI MODEL WAKAF DALAM PRODUK TAKAFUL

Hasil kajian akan meneliti pemakaian konsep wakaf dalam produk takaful, seterusnya membincangkan mengenai model asas takaful wakaf, model hibrid *wakalah* wakaf, model hibrid *mudarabah wakalah* wakaf dan kontrak tulen wakaf.

1. Model Asas Takaful Wakaf

Pada peringkat permulaan, dana wakaf didirikan oleh pemegang saham yang mana sumbangan ditentukan pada kadar bersesuaian menurut Lembaga Syariah. Fungsi pemegang saham adalah sebagai pembuat dasar dan pentadbir dana. Pemegang saham tidak mempunyai hak ke atas modal dana wakaf, aset atau keuntungannya. Dalam model ini, peserta takaful akan membayar premium dibawah prinsip sumbangan *tabarru'* dan prinsip wakaf, manakala kadar sumbangan untuk wakaf ditentukan berdasarkan anggaran aktuari (Tolefat 2008). Yuran agensi kemudiannya akan ditolak daripada dana wakaf bagi menampung perbelanjaan pentadbiran dan imbuhan ejen (ISRA 2013). Seterusnya, dana akan dilaburkan ke dalam pelaburan yang patuh syariah dan pulangan keuntungan akan disalurkan ke dalam dana wakaf.

Dana wakaf juga digunakan bagi memanjangkan bantuan kewangan kepada peserta supaya dapat menampung tuntutan, retakaful dan sebagai rizab (ISRA 2013). Lebihan pula akan diagihkan untuk tujuan simpanan, agihan semula kepada peserta dan dibelanjakan untuk tujuan kebajikan bagi menzahirkan ciri-ciri wakaf (Htay, et. al., 2013). Agihan semula yang diberikan kepada peserta merupakan pemberian khas dana wakaf, kerana dari sudut hukum pewakaf berhak mengambil manfaat daripada sumber wakaf jika dia termasuk dalam golongan yang diwakafkan untuknya. Rajah 2 menunjukkan model asas pelan takaful wakaf.



Rajah 2: Model asas pelan takaful wakaf (Sumber: ISRA 2013)

2. Model Hibrid Wakalah Wakaf

Pada dasarnya, konsep *wakalah* ialah pihak pengendali takaful berperanan sebagai ejen bagi pihak peserta dan memberikan perkhidmatan pengurusan dana. Sebagai balasan, pengendali takaful akan mengenakan yuran *wakalah*. Dalam model *wakalah*, semua lebihan pengunderairan dan keuntungan pelaburan menjadi hak milik peserta.

Model hibrid *wakalah* dan wakaf diperkenalkan buat pertama kali oleh *Pakistan Takaful Company Limited* dan mendapat sambutan yang menggalakkan di Timur Tengah. Model hibrid *wakalah* dan wakaf beroperasi dengan cara pengendali takaful menerima sumbangan daripada peserta dan mengumpulkannya dalam sebuah tabungan. Daripada tabungan tersebut, sumbangan akan dibahagikan kepada tiga bahagian iaitu satu bahagian untuk yuran pengurusan, satu bahagian didermakan ke dana wakaf dan satu bahagian lagi ditempatkan dalam skim pelaburan. Pengendali takaful akan melaksanakan segala urusan yang diperlukan seperti pengunderaitan sumbangan, penilaian aktuari ke atas risiko, pembayaran tuntutan dan pengurusan dana wakaf. Yuran *wakalah* akan dikenakan dan diambil daripada dana wakaf. Pengendali takaful juga berperanan sebagai ejen pelaburan (*wakalah bil istithmar*) dengan melaburkan dana wakaf dan berhak ke atas peratusan tertentu daripada keuntungan pelaburan sebagai yuran prestasi (Zulkifli 2008).

3. Model Hibrid Mudarabah Wakalah Wakaf

Pendekatan campuran *mudarabah*, *wakalah* dan wakaf telah disesuaikan dan diterima pakai oleh pengendali takaful di seluruh dunia, seperti di Sudan dan Arab Saudi. Model *wakalah* digunakan untuk aktiviti pengunderaitan manakala model *mudarabah* pula digunakan bagi tujuan pelaburan. Di bawah model ini, pengendali takaful memainkan tiga peranan iaitu sebagai pengusaha (*mudarib*), wakil peserta dan pengurus dana wakaf. Melalui model ini, pengendali takaful bukan sahaja mengenakan yuran agensi, malah pada masa yang sama mempunyai hak berkongsi keuntungan atas pulangan pelaburan menurut kontrak *mudarabah*. Bahagian keuntungan juga akan disalurkan ke tabung wakaf. Model hibrid hasil campuran tiga ciri ini merupakan suatu produk inovatif yang mampu meningkatkan aspek pengurusan aset, pemasaran dan daya saing produk takaful di peringkat global (Hashem 2013).

4. Kontrak Tulen Wakaf

Selain model-model takaful wakaf yang disebutkan di atas, terdapat juga syarikat takaful yang menawarkan kontrak khas dan tulen bagi tujuan wakaf sahaja. Melalui kontrak ini, peserta bersetuju mendermakan jumlah tertentu daripada sumbangan mereka kepada dana wakaf (Yuosef 2012). Lazimnya, perkhidmatan ini merupakan perkhidmatan nilai tambahan yang disediakan oleh syarikat takaful kepada para peserta seperti mana yang dilaksanakan oleh Hong Leong MSIG Takaful Berhad dan MAA Takaful yang memperkenalkan produk takaful badal haji, wakaf dan korban.

ISU-ISU SYARIAH BERKAITAN TAKAFUL WAKAF

Kajian ini turut meneliti implikasi praktis produk takaful wakaf terhadap syariah. Hasil kajian menunjukkan bahawa terdapat beberapa isu syariah yang tercetus khususnya dari sudut pelaksanaan dan operasi pelan tersebut.

1. Isu defisit dana yang membantutkan hasrat berwakaf

Kerugian pelaburan dan masalah pengunderaitan merupakan isu yang boleh mengakibatkan defisit dana berlaku dalam pelan takaful wakaf. Kerugian pelaburan berasaskan kontrak *mudarabah* dan tuntutan pampasan yang melebihi had hingga menyebabkan ketidakcukupan tabungan akan mengganggu kelancaran operasi. Situasi ini akan memberi kesan besar iaitu jumlah wang dalam akaun peserta akan berkurangan daripada apa yang dijangka, seterusnya tidak mampu menunaikan hasrat peserta untuk menyumbang sejumlah wang bagi tujuan wakaf.

Seperti yang dinyatakan oleh Ashraf (2007), jika berlaku sebarang kerugian daripada pelaburan yang dibuat oleh operator takaful melalui prinsip *mudarabah*, maka pihak operator (*mudarib*) tidak akan menanggung sebarang kerugian yang berlaku. Hal ini bersandarkan kepada justifikasi yang telah dikeluarkan oleh sejumlah sarjana Islam seperti Imam Hanafi, Shafi'i, Malik dan Hanbali (Yusof 2008). Menurut kontrak *mudarabah*, pihak operator takaful akan berkongsi keuntungan dengan pemilik modal (peserta takaful) tetapi tidak berkongsi kerugian. Maka kerugian tersebut perlu ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal. Melalui produk takaful wakaf, jika situasi ini tidak dibendung maka proses perwakafan oleh peserta akan terganggu disebabkan oleh kerugian yang berlaku.

Justeru, penyelesaian terbaik perlu diambil bagi melancarkan perjalanan kontrak *mudarabah* dalam pelan takaful wakaf supaya unsur *gharar* yang dapat dielakkan. Selain itu, ia bagi memastikan hasrat peserta untuk berwakaf tidak terbantut oleh isu ini. Pada masa kini, antara teknik yang sering digunakan oleh kebanyakan institusi kewangan konvensional dan korporat bagi mendapatkan pelabur dalam produk-produk pelaburan besar yang diusahakan adalah dengan memberikan jaminan modal. *Majma' al-Fiqh al-Islami Jeddah*¹ dalam Resolusi 30 (4/5) di persidangan keempat pada tahun 1988 telah mengeluarkan fatwa mengenai jaminan modal iaitu:

“Diharuskan bagi pihak ketiga menyumbang dengan memberikan jaminan terhadap keselamatan modal dengan syarat pihak ketiga itu berasingan entitinya, tersendiri pada tanggungan kewangannya dari kedua-dua belah pihak yang berkontrak yang dimeterai serta tidak pula dikenakan upah dan mestilah ia satu bentuk iltizam yang terasing dari kontrak *mudarabah*, juga dengan makna pelaksanaan (jaminan) melalui iltizam itu bukanlah syarat *nafadh* (sempurna meterai) bagi kontrak.”

Keharusan penyediaan jaminan dalam kontrak *mudarabah* juga disokong oleh fatwa yang dikeluarkan oleh *Nadwah al-Barakah*² dalam resolusi yang bernombor 44, 46 dan 10 iaitu:

“Disana wujudnya alternatif bagi topik jaminan modal *mudarabah* iaitu ia datang daripada pihak ketiga yang bukan *mudarib* (pengusaha) dan *rabb al-mal* (pemodal).”

“Dan apabila berkemampuan mengadakan seperti itu sebagai contoh dari bank pusat (sebagai penjamin pihak ketiga) atau kementerian kewangan atau pihak pengusaha (*mudarib*), maka ia tiada tegahan padanya, sama ada jaminan pihak ketiga itu diperoleh daripada usaha *mudarib* atau *rabb al-mal*.”

Oleh yang demikian, dapat disimpulkan bahawa penyediaan jaminan bagi isu kerugian dalam kontrak *mudarabah* dalam produk takaful wakaf dapat diselesaikan melalui jaminan yang disediakan

¹ Majma' al-Fiqh al-Islami ditubuhkan pada 28 Januari 1981 di Arab Saudi. Ahlinya terdiri daripada ulama-ulama dan pemikir daripada bidang yang pelbagai seperti bidang fiqh, ekonomi dan permasalahan isu-isu semasa. Ia ditubuhkan bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan fiqh dan isu-isu semasa, serta memberikan ijtihad dan pendapat dalam menyelesaikan masalah umat Islam sejagat. Lihat <http://www.fiqhacademy.org.sa/>.

² Majmu'ah al-Barakah al-Masrafiah adalah syarikat yang berpangkalan di Bahrain. Merupakan syarikat yang menyediakan khidmat nasihat bagi operasi perbankan meliputi 15 buah negara seperti Jordan, Tunisia, Sudan, Turki, Mesir, Jazair, Lubnan, Syria dan Afrika Selatan. Lihat <http://www.albaraka.com/>.

oleh pihak pengusaha. Justeru, bagi menetapkan jaminan, perincian terhadap maklumat yang berkaitan operasi perlu diberikan perhatian bagi memastikan keharusan jaminan dapat disempurnakan.

Bagi isu pengunderitan iaitu ketidakcukupan tabungan wakaf disebabkan oleh tuntutan pampasan yang melebihi had, operator takaful dibenarkan untuk membuat pembiayaan tabung takaful bagi menampung kelemahan, kemudian menyelesaikan hutang melalui perkongsian yang telah dipersetujui (al-Shubayli 2008). Bagi menyelesaikan masalah ini, AAOIFI telah menetapkan empat kaedah untuk menghadapi masalah defisit dalam akaun *tabarru'*, antaranya (Tobias Frenz 2010):

- 1) Menampung defisit melalui simpanan (rizab) yang mengandungi dana.
- 2) Pinjaman daripada dana pemegang saham (atau sumber-sumber luar) melalui pinjaman *qard hasan* yang akan ditampung melalui lebihan akan datang.
- 3) Meminta daripada peserta untuk meletakkan defisit dalam bahagian subangan individu masing-masing.
- 4) Menambah jumlah sumbangan peserta untuk tahun hadapan.

Kaedah 3 dan 4 mempunyai banyak kekangan untuk dilaksanakan kerana tidak praktikal jika meminta peserta meletakkan amaun defisit dalam kadar sumbangan mereka. Manakala kaedah 4 adalah bertentangan dengan prinsip ekuiti yang mana hanya sumbangan peserta tahun hadapan digunakan untuk menampung defisit.

Hal ini tidak boleh dijadikan jalan keluar kerana defisit perlu diselesaikan serta merta. Ia hanya boleh dilaksanakan jika diaplikasikan bersama kaedah yang kedua sebagai jalan untuk pembiayaan pinjaman. Oleh itu, kaedah yang sesuai dilaksanakan adalah gabungan antara kaedah 1, 2 dan CCR (*Claims Contingency Reserve*)³. Jika defisit masih berlaku, syarikat takaful perlu menyediakan pinjaman tanpa faedah.

Apabila berlaku defisit dalam tabung wakaf dan pengendali takaful tidak berupaya untuk membayar tuntutan wakaf, maka pemegang saham boleh memberikan pinjaman tanpa faedah (*qard hasan*) kepada entiti wakaf (Zulkifi 2008). Menurut al-Shubayli (2009), syarikat boleh membiayai tabung yang menghadapi defisit melalui pinjaman tanpa faedah (*qard hasan*). Tambah beliau, apabila pembiayaan menggunakan *qard hasan* dibuat, syarikat tidak boleh menambah upah bagi pengurusan hanya kerana komitmen pengurusan pinjaman. Hal ini telah dipersetujui oleh fuqaha yang terdahulu dalam bab perwakafan.

Selain *qard hasan*, mekanisma retakaful dan *tawarruq* juga boleh digunapakai bagi mengatasi masalah ini. Antara rasional mekanisme retakaful adalah bagi tujuan keselamatan dan perlindungan bagi mengelakkan ketidakpastian dalam menghadapi kerugian. Selain itu, kapasiti pengunderitan syarikat takaful dapat ditambah, dalam masa yang sama dapat menstabilkan keuntungan pengendali takaful (Lim 2003). Al-Shubayli (2008) pula mengemukakan cadangan ketika berhadapan dengan situasi defisit iaitu melalui pembiayaan *tawarruq*. Pembiayaan ini dijalankan dengan cara tabung takaful menjual barang kepada syarikat dengan jualan tangguh, kemudian pengurus tabung menjual barang tersebut secara tunai. Melalui kaedah ini, syarikat akan mempunyai dana nagi menyediakan pembiayaan terhadap tabung yang defisit.

³ CCR (Claims Contingency Reverse) atau dikenali sebagai rizab khas yang bertindak sebagai pemampasan bagi menghadapi tuntutan yang turun naik. Simpanan ini akan membantu memberi perlindungan kepada peserta. Ia dibina atas asas proses pengunderitan yang lepas dan apabila berlaku sebarang defisit dalam dana yang akan dicaj ke dalam rizab kontigensi sebelum *qard hasan* dilakukan.

2. Isu penarikan diri oleh peserta

Peraturan perwakafan adalah ketat. Antara tiga ciri utama wakaf ialah tidak boleh dibatalkan, bertahan lama dan tidak boleh dikembalikan. Ulama klasik seperti Imam Abu Yusof mengiktiraf wakaf sementara tetapi tidak menerima pembatalan wakaf oleh pewakaf (Kahf 1999). Menurut Monzer Kahf, apabila harta (kebiasaannya hartanah) telah dikhususkan sebagai wakaf, maka ia kekal sebagai harta wakaf selama-lamanya. Justeru, penghapusan ciri wakaf daripada harta tersebut adalah sukar dan memerlukan proses yang panjang serta terhad kepada kes-kes penggantian (*istبدال*) sahaja.

Dalam kes pelan takaful wakaf, peserta berhak untuk menarik diri daripada penyertaan walaupun tempoh matang penyertaan masih belum tamat. Walau bagaimanapun, peserta perlu bersetuju di awal kontrak yang ditandatangani bahawa mereka akan melepaskan seluruh baki dalam akaun yang akan diguna pakai sebagai bayaran kepada penerima wakaf. Peserta telah maklum bahawa mereka bukan lagi pemilik sebenar dana yang terdapat dalam akaun. Hal ini bagi memastikan tiada sebarang tuntutan daripada waris peserta terutama apabila peserta meninggal dunia sebelum tamat tempoh matang penyertaan.

3. Isu reinsurans bagi dana wakaf

Reinsurans merupakan aspek penting yang boleh menentukan kejayaan sesebuah syarikat insurans. Sebelum wujudnya reinsurans, bencana dan kerugian besar yang berlaku seringkali menyebabkan insurser berhadapan dengan masalah kesolvenan. Keadaan ini boleh menggoyahkan kestabilan kewangan syarikat serta menimbulkan ketidakyakinan masyarakat terhadap perlindungan yang ditawarkan.

Masalah reinsurans masih wujud dalam industri takaful. Kekurangan syarikat-syarikat retakaful atau syarikat reinsurans yang mematuhi syariah masih menjadi halangan dalam industri, sedangkan reinsurans merupakan mekanisme pengurusan risiko yang penting dalam industri takaful. Memandangkan wakaf adalah amalan dengan niat mendekatkan diri kepada Allah dan dananya juga adalah suci, maka timbul keraguan sama ada dana wakaf boleh terlibat dalam operasi reinsurans konvensional.

Antara langkah penyelesaian bagi permasalahan ini adalah dengan meningkatkan fungsi wakaf tunai. Dana wakaf tunai boleh dilaburkan, disewa, dipinjam dan dicagar berdasarkan konsep *istighlal*. Meskipun tanpa reinsurans, jika dana wakaf dilaburkan dengan betul dan wajar oleh ejen atau pemegang amanah, maka ia boleh menjana pulangan yang menguntungkan demi manfaat semua pihak yang terlibat (Apnizan et al. 2012).

KELEBIHAN TAKAFUL WAKAF

Wakaf adalah menyerahkan harta yang dimiliki untuk kegunaan umat Islam dengan niat sebagai ibadah bagi mendekatkan diri kepada Allah s.w.t. Gabungan konsep wakaf dalam produk takaful merupakan suatu bentuk perkhidmatan yang unik dan memberikan kelebihan yang besar daripada pelbagai aspek. Berikut merupakan kelebihan produk takaful wakaf:

1. Memberi lebih nilai kepada peserta

Dalam pelan takaful wakaf, peserta bukan sahaja mendapat perlindungan daripada risiko yang tidak dijangka, malah mendapat pulangan keuntungan hasil pelaburan sama ada pelaburan berasaskan *mudarabah* atau pelaburan lebihan dana wakaf. Namun, apa yang lebih penting dan membezakan

peserta pelan takaful wakaf dengan pelan biasa ialah peluang melakukan amal kebajikan melalui mekanisme wakaf yang pastinya menjanjikan ganjaran pahala yang berterusan dari Allah s.w.t. Konsep takaful wakaf ternyata memberi lebih nilai kepada peserta dengan wujudnya kepelbagaian fungsi dibawah satu pelan. Ia bukan sahaja berciri unik, malah menguntungkan semua pihak termasuklah peserta, pengendali takaful dan benefisiari wakaf yang terpilih.

2. Meningkatkan sektor infaq

Dalam Islam, amalan membelanjakan harta ke jalan Allah sangat dituntut dan ia dilakukan melalui pelbagai mekanisme seperti wakaf, zakat, sedekah dan wasiat. Justeru, konsep takaful wakaf merupakan salah satu daripada penggerak peningkatan sektor *infaq*. Bahkan, takaful adalah institusi sosial kedua terpenting dalam membantu golongan yang memerlukan. Pertubuhan/yayasan amal juga boleh mengakses bantuan kebajikan daripada surplus yang dijana oleh syarikat-syarikat takaful yang melaksanakan sistem wakaf. Kesannya, sektor *infaq* bukan sahaja berkembang di peringkat nasional, bahkan juga di peringkat global. Sebagai contoh, *International Co-operative and Mutual Insurance Federation* yang mewakili 127 ahli dari 67 negara telah menggiatkan usaha membasmi kemiskinan di seluruh dunia. Projek takaful juga dibangunkan bagi menggalakkan pembiayaan mikro di negara-negara seperti Ghana (Yuosef 2012).

3. Kontrak yang beretika

Islam tidak menerima alat pengurusan risiko yang mempunyai keraguan dalam kontrak yang dijalankan. Walaupun perjalanan operasi takaful dikatakan menyerupai insurans konvensional, namun dengan wujudnya kontrak berasaskan *mudarabah*, *wakalah* dan wakaf, maka unsur *riba*, *gharar* dan *maysir* dalam sesebuah kontrak insurans dapat dihapuskan sekaligus menjadikannya patuh syariah. Selain itu, portfolio pelaburannya juga adalah berlandaskan prinsip syariah dan sentida dikawal selia oleh penasihat syariah setiap operator, serta akan menghasilkan pulangan keuntungan yang halal dan sah disisi syarak.

4. Pelan yang menarik dan berinovasi

Meskipun industri takaful menunjukkan peningkatan, namun masih terdapat sebilangan besar masyarakat yang tidak menyertai sebarang pelan takaful kerana kesedaran terhadap kepentingan takaful masih kurang. Masih ramai yang tidak berminat dengan takaful kerana tidak memahami peranannya sebagai alat perlindungan dan pelaburan yang mampu menjana keuntungan. Dengan memperkenalkan kombinasi instrumen *mudarabah*, *wakalah*, *tabarru'* dan wakaf dalam satu pelan, langkah inovasi ini dilihat berkesan serta memberi kelebihan kepada semua pihak iaitu syarikat takaful, peserta dan benefisiari yang terlibat. Pelan ini juga mampu menarik minat golongan berpendapatan sederhana bagi turut sama menyertai aktiviti wakaf melalui produk takaful, yang mana berbeza daripada kebiasaan iaitu harta wakaf lazimnya disumbang oleh golongan berpendapatan tinggi. Terbukti bahawa pelan ini telah membuka peluang kepada semua umat Islam tanpa mengira usia dan status ekonomi untuk sama-sama mengambil bahagian dalam program wakaf.

5. Mekanisme agihan semula kekayaan

Agihan semula kekayaan merujuk kepada pengaliran harta dari sebahagian masyarakat kepada masyarakat yang lain sama ada dalam bentuk wang mahupun barangan. Dalam konteks kajian ini,

model takaful wakaf merupakan salah satu daripada mekanisme agihan semula kekayaan untuk memastikan pembangunan ekonomi dinikmati bersama masyarakat melalui wakaf. Oleh kerana syariah memperundangkan kaedah agihan semula kekayaan dalam bentuk pelaksanaan ibadat, maka ia dapat meningkatkan motivasi seseorang Muslim untuk mengagih semula harta kekayaannya. Selain itu, setiap muslim dengan sukarela melakukan amal jariah sebagai menzahirkan keimanan dan dijanjikan pahala.

IMPLIKASI KAJIAN

Antara implikasi kajian ini adalah model takaful wakaf dilihat boleh berdaya saing dengan produk-produk kewangan lain. Namun, perhatian perlu diberikan kepada permasalahan yang timbul seperti isu *mudarabah*, penajaan jaminan dan penarikan diri peserta di samping memastikan produk bebas daripada unsur *riba*, *gharar* dan *maysir* yang akan merosakkan kontrak. Justeru, pantauan dan seliaan yang bersepadu perlu ditingkatkan. Selain itu, implikasi penting ke atas masyarakat Islam adalah peranan produk takaful wakaf dapat memangkin keinginan masyarakat Islam untuk berwakaf. Hal ini kerana keistimewaan produk ini yang menyediakan dana yang lebih besar untuk berwakaf bagi golongan muda dan golongan berpendapatan sederhana.

KESIMPULAN

Setelah penelitian mendalam dijalankan, dapat disimpulkan bahawa adaptasi prinsip wakaf dalam model takaful merupakan suatu bentuk gabungjalın yang relevan dan memberi manfaat yang besar. Elemen wakaf dan *tabarru'* perlu diintegrasikan bersama memandangkan wakaf mempunyai prinsip dasar yang sama iaitu untuk saling membantu dan bekerjasama dalam pengurusan ekonomi dan sosial Umat Islam. Hal ini dipersetujui oleh sebilangan besar ulama ekonomi semasa seperti Taqi Uthmani, Abu Sattar Abu Ghuddah dan al-Shubayli. Justeru, bagi meningkatkan lagi pembangunan produk takaful wakaf, konsep asas wakaf perlu diperhalusi di samping memberikan penekanan terhadap penggunaan wakaf tunai yang menunjangi operasi pelan takaful wakaf.

RUJUKAN

- Abdullah, A., & Yaacob, H. (2012). Legal and Shariah Issues in the Application of Wakalah-waqf Model in Takaful Industry: An Analysis. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 1040-1045.
- Ab Rahman, A. (2009). Peranan wakaf dalam pembangunan ekonomi umat Islam dan aplikasinya di Malaysia. *Shariah Journal*, 17(1), 113-152.
- Al-Buti, M. R. (1982). *Dawabit al-Maslahah fi al-Shari'ah al-Islamiyah*. Beirut: Muassasah al-Risalah.
- Ab, W. M. A. F. W., & Yaacob, S. E. (2014). Takaful Wakaf di Syarikat Takaful Malaysia Berhad: Sorotan Literatur/Endowment Takaful at the Syarikat Takaful Malaysia Berhad: A Literature Review. *Islamiyyat*, 36(2), 47.
- Ab Rahman, A., & Ahmad, W. M. W. (2011). The Concept of Waqf and its Application in an Islamic Insurance Product: The Malaysian Experience. *Arab Law Quarterly*, 25(2), 203-219.
- AlNemer, H. A. (2013). Revisiting Takaful Insurance: A Survey on Functions and Dominant Models. *Afro Eurasian Studies*, 2(1&2), 231-253.
- Al-Zuhayli, W. 1989. *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*. Dimashq: Dar al-Fikr.
- Frenz, T., Sridharan, M., & Iyer, K. (2008). Developing a Takaful product in India—Risks and Challenges. Dalam *10th Global Conference of Actuaries*.

- Hashim, A. B. M. (2007). The Collection of Waqf through Insurance Companies: A Critical Analysis of the Malaysian Experience. *Review of Islamic Economics*, 11(1), 63-74.
- Htay, S. N. N., & Zaharin, H. R. (2011). Critical analysis on the choice of Takaful (Islamic Insurance) operating models in Malaysia. Dalam *Global Economics, Finance and Management Conference*.
- Khallaf, A. W. (1972). *Masadir al-Tashri' al-Islami fi Ma La Nas Fih*. Beirut: Dar Qalam.
- Khanzada, M. S. (2007). An overview of the issues faced by takaful industry. *SECP Takaful Conference*. 14 Mac 2007.
- Mahamood, S. M. (1970). Pembentukan dana wakaf menurut perspektif syariah dan undang-undang serta aplikasinya di Malaysia. *Jurnal Syariah*, 15(2).
- Mangrio, I., Sanghar, Sindh. 2010. *Islamic Concept Of Insurance Future Potentials of Takaful*. Dipetik daripada <http://www.hamariweb.com/>
- Mohd Noor, A., & Zakaria, M. S. (2010). Takaful: analisis terhadap konsep dan akad. *Jurnal Muamalat*, 1(3), 1-28.
- Muda, M. Z., Awang, M. R., Mohammad, A. B., Ahmad, M. Y. (2008). *Pengantar Undang-undang dan Pentadbiran Pusaka, Wasiat dan Wakaf Orang Islam di Malaysia*. Selangor: Jabatan Syariah, FPI, UKM.
- Mustaffa, M. F. (2006). Peranan takaful dalam penjanaaan wakaf tunai sebagai produk baru wakaf. Dalam *Kertas Kerja Konvensyen Wakaf*.
- Rahim, M. T. A. (2014). Mekanisme Tabarru' dalam Takaful: Analisis Terhadap Manfaat Takaful. Tesis sarjana tidak diterbitkan, Jabatan Syariah, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Rahman, A. A., et al. (2008). *Sistem Takaful di Malaysia: Isu-isu Kontemporari*. Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya.
- Ramli, Y. (2008). *Mudarabah dalam Fiqh Islami*. Shah Alam: UPENA UiTM.
- Salman, S. A., & Htay, S. N. N. (2014). Introducing Waqf Based Takaful Model in India. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 7(2).
- Usmani, M. I. (2007). Takaful. *SECP Takaful Conference*. 14 Mac 2007.
- Wahab, A. R. A. (2006, February). Takaful Business Models-Wakalah based on WAQF. In *Second International Symposium on Takaful*.

PERSEPSI PEMBIAYAAN WAKAF UNTUK KEUSAHAWANAN DIKALANGAN PELAJAR UNIVERSITI KEBANGSAAN MALAYSIA

HARMON AMIR MUHAMMAD YUNAN

Faculty of Economics and Management

Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM)

harmonamir@gmail.com

ABSTRAK

Perkembangan sistem pembiayaan wakaf pada zaman moden sekarang ini memerlukan adanya penambahbaikan. Ia termasuklah dari segi bagaimana dana wakaf ini akan digunakan. Salah satu cara penggunaan dana wakaf ini adalah dengan menjadikannya untuk pembiayaan keusahawanan. Sebagai seorang usahawan dalam Islam maka sumber pembiayaan perniagaan perlu dipastikan datangnya daripada sumber yang halal dan bebas daripada cengkaman riba. Untuk menjadi usahawan diperlukan pembinaan dari sejak dini dan terutama pada saat menjadi pelajar universiti agar pada saat menjadi graduan pelajar universiti dapat mengurangkan kos pengangguran kerana memiliki skill berkeusahawanan. Maka kajian ini adalah untuk melihat kesedaran pelajar universiti dalam mengetahui pembiayaan dana wakaf untuk digunakan dalam berkeusahawanan. Kajian ini memberikan sumbangan kepada pelajar universiti agar usahawan muslim menggunakan dana wakaf sebagai pembiayaan awal dalam membuka usaha mereka. Kajian ini menggunakan soal selidik dimana maklumat didapati berdasarkan perspektif pelajar sendiri. Kajian ini juga menunjukkan faktor faktor keusahawanan dan kesungguhan yang berbeza dari sudut jantina, pendidikan hingga pendapatan. Kesimpulannya penyelidik mendapati bahawa dana wakaf untuk keusahawanan merupakan salah satu bidang yang dapat menjana ekonomi umat Islam dan dana wakaf ini seharusnya diuruskan oleh institusi dengan benar agar menjadi sumber yang lebih bermanfaat lagi.

Kata kunci: Wakaf, keusahawanan islam, pelajar universiti

PENGENALAN

Wakaf memainkan peranan dalam membangunkan insan kerana dengan mewakafkan harta yang disayangi untuk kepentingan umum akan mendidik jiwa agar menjadi seorang yang berjaya, mengikis sifat mementingkan diri sendiri, menanam sifat pemurah, mengikis sifat bakhil dan kedekut, menanam sifat timbang rasa, kasih kepada ummah, memperteguh persaudaraan islam dan menanam sikap menjadikan harta sebagai jambatan yang akan menyampaikan kepada keredhaan Allah S.W.T. (Mahmud Saedon, 1998; Osman Sabran, 2002).

Seperti yang telah dikatakan oleh Suwaid (1994) wakaf juga memainkan peranan mendidik jiwa Muslim agar melakukan pengorbanan dalam bentuk material kepada orang lain secara berkekalan. Menurut Kamaruddin Ngah (1992) Harta wakaf juga sebagai suatu cabaran tanggung jawab sesama manusia dan darjah ketaqwaan kepada Yang Maha Esa. Begitu pula pendapat Mohd Zain (1998) selain itu wakaf member ruang bagi mereka yang tidak mempunyai waris untuk memperbanyakkan kebajikan dengan mewakafkan harta milik mereka untuk manfaat umum.

Ada beberapa pensyariatian tentang wakaf, beberapa ayat Al-Qur'an memerintahkan manusia untuk berbuat baik bagi kepentingan masyarakat. Ulama memandangnya sebagai landasan dan dasar umum bagi perkembangan perwakafan dalam Islam. Firman Allah S.W.T yang bermaksud:

“Wahai orang-orang yang beriman! Belanjakanlah (pada jalan Allah) sebahagian daripada hasil usaha kamu yang baik-baik, dan sebahagian daripada apa-apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Janganlah kamu sengaja memilih buruk daripadanya (lali kamu dermakan atau kamu jadikan pemberian zakat) padahal kamu sendiri tidak sekali-kali akan mengambil yang buruk itu (kalau diberikan kepada kamu) kecuali dengan menmejamkan mata padanya. Ketahuilah sesungguhnya Allah Maha Kaya, lagi sentiasa terpuji” (al-Baqarah 3:267)

Keusahawanan adalah satu medan dakwah yang penting di dalam Islam. Dengan hasil keusahawanan jugalah Islam tersebar ke pelusuk dunia. Islam amat menggalakkan umatnya untuk menceburkan diri dalam bidang keusahawanan kerana hampir keseluruhan rezeki itu berpunca dari perniagaan. Sebagaimana maksud hadith: “Perniagaan itu adalah sembilan persepuluh dari rezeki...” Dalam menuju era globalisasi dan dunia tanpa sempadan, isu dan cabaran dalam keusahawanan semakin mencabar. Oleh yang demikian, usahawan muslim amatlah dituntut supaya sentiasa berpegang kepada ajaran Allah yang terkandung di dalam AlQuran dan Hadith. “Aku tinggalkan kamu dua perkara; kamu tidak akan sesat selamanya selagi mana kamu berpegang kepada kedua perkara ini: Al-Qurah dan Sunnah RasulNya” Bidang keusahawanan adalah satu bidang yang mulia di sisi agama. Umat Islam amatlah dituntut untuk menjadikan bidang ini sebagai salah satu usaha untuk meningkatkan taraf hidup. Bidang keusahawanan juga merupakan salah satu penyumbang kepada pertumbuhan ekonomi negara.

Sebagaimana yang kita sedia maklum, kegiatan rasuah semakin menjadi-jadi di negara kita. Lebih memalukan apabila ramai orang atasan yang beragama Islam terjerumus dalam kegiatan ini. Ini disebabkan oleh sifat tamak dan pentingkan diri sendiri. Oleh yang demikian, pelajar muslim perlulah melengkapkan diri dengan nilai dan etika Islam sepanjang masa dan ketika. Ini penting untuk mengelakkan diri dari terjerumus ke dalam kegiatan yang tidak diredhai Allah.

Sedangkan untuk menyiapkan para pelajar itu diperlukan salah satu institusi yang menampung dalam satu wadah, wadah tersebut ialah Institusi pendidikan. Institusi pendidikan wakaf ialah sebuah organisasi atau institusi yang ditubuhkan melalui sumbangan masyarakat Islam atau dibina atas tanah atau bangunan yang diwakafkan untuk tujuan pendidikan Islam. Matlamat utamanya ialah untuk mendapat keredhaan Allah SWT, disamping melahirkan masyarakat Islam yang soleh, mukmin dan muttaqin. (Ahmad Zaki Hj Abd Latif, 2008: 84-85) Sebagaimana juga di Malaysia, institusi pendidikan yang berorientasikan wakaf tidak begitu menyerlah dan menonjol, kecuali dalam sistem pengajian pondok yang masih mengamalkan sistem pendidikan tradisional. Timbalan Presiden Dewan Perdagangan Islam Malaysia (DPIM), Mohamad Sahar Mat Din berpendapat zakat dapat menyelesaikan masalah masyarakat manakala wakaf mampu membina tamadun. Tetapi peranan wakaf dan zakat didapati masih kurang berkesan dalam meningkatkan mutu pendidikan umat Islam di Malaysia. Melalui institusi wakaf beban kerajaan dapat diringankan. Sebagai contoh beberapa universiti di negara ini perlu diwakafkan lantaran tiada usaha untuk menjana pendapatan sendiri dan hanya mengharapkan peruntukan dari kerajaan. (Raziatul Hanum A. Rajak. Sinar harian, 7 Januari 2014)

KAJIAN LEPAS

Wakaf dalam perundangan Islam menunjukkan satu pemberian yang dimaksudkan untuk tujuan-tujuan keagamaan, kekeluargaan, kebajikan dan lain-lain. (Muhammad Shafiq, 1972; H.A.R. Gibb & J.H. Kramers 1974) perkataan wakaf berasal daripada bahasa Arab *Waqf*. Perkataan ini adalah bentuk *masdar* daripada kata kerja *‘waqafa’* yang sama ertinya dengan kata habasa (Sabiq, 1971; Abu Zahrah, t.thn & Mughniyyah, t.th.) iaitu menahan, mencegah atau menghentikan. Bentuk jamak

daripada kata wakaf, adalah *awqaf* atau *wuquf* (Maan Z. Madina, 1973 & Jubran Masiud, 1967) dengan istilah *mauquf*, *mahbus*, *muhabbas* atau *habis* (HAR Gibb & J.H. Kramers, 1961) kata wakaf ini kemudian menjadi masyhur digunakan dalam erti *ismu al-maf'ul* yang bermakna benda atau harta yang diwakafkan (Wahbah al-Zuhayli, 1985)

Menurut al Qurtubi (1980), wakaf ialah mengeluarkan harta dan manfaat yang dimiliki ke jalan yang duredhai oleh Allah demi untuk menghampiri diri kepadaNya. Wakaf juga dikenali sebagai sedekah jariah atau disebut sebagai *al-Sadaqat al-Muharramat*. (Al-Syawkani, t.th., al-Syirbini, 1994).

Konsep wakaf sebenarnya tertumpu kepada pembekuan atau pemegangan asset yang diwakafkan atau penyaluran manfaat *mawquf* berkenaan untuk digunakan bagi faedah beneficiaries. Ditinjau dari sudut pemilikan asset berkenaan, ia dianggap sebagai terhad kepada Allah S.W.T. Konsep ini menekankan bahawa pewakaf dan asset yang diwakafkan tidak mempunyai sebarang hubungan lagi selepas suatu kontrak perwakafan diwujudkan. seperti apa yang telah dinyatakan oleh al-Mawardi (1994) Seseorang pewakaf tidak mempunyai hak untuk menjalankan apa-apa transaksi terhadap asset yang diwakafkan. Konsep ini juga didapati memenuhi criteria penting sesuatu perwakafan, iaitu elemen kekal didalamnya. Malah konsep wakaf ini sudahpun diterima oleh kebanyakan masyarakat Islam Malaysia pada hari ini.

METODOLOGI KAJIAN

Analisis dalam kajian ini berbentuk kajian secara kualitatif deskriptif. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan peranan wakaf dalam keusahawanan sebagai institusi kewangan bukan bank yang boleh membantu masalah permodalan masyarakat. Data yang diperolehi juga digunakan untuk mengambil kira kesan pembiayaan wakaf yang diberikan oleh institusi yang dirasakan oleh pelanggan, khususnya dalam sektor keusahawanan.

Data kualitatif diperoleh melalui dengan menyebarkan soal selidik kepada 250 pelajar yang berada di University Kebangsaan Malaysia. Pengukuran keberkesanan wakaf dalam keusahawanan ini berasaskan penilaian pelanggan yang diukur dengan soal selidik dengan cara tertutup. Soalan tertutup ialah responden akan dikemukakan dengan soalan bersama satu set alternative tetap dimana mereka perlu memilih jawapan yang sesuai (Alan Bryman, 2008). Langkah seterusnya pemarkahan dilakukan ke atas data yang akan dikelaskan dan dikumpulkan dalam kategori khusus.

Bahagian berikutnya menggunakan soalan berbentuk skala '*likert*' dimana pilihan jawapan bagi ke lima bahagian ini bermula dengan "sangat tidak bersetuju", "Tidak Bersetuju", "tidak tahu", "Bersetuju" dan "Sangat bersetuju" mengikut skala 1 hingga 5. Skala likert pada dasarnya adalah satu petunjuk berganda atau ukuran item yang berbilang yang berbuhungan dengan sesuatu isu tertentu. Matlamat skala likert adalah untuk mengukur keamatan perasaan atau persepsi tentang sesuatu yang dipersoalkan. Dalam format biasa, ianya terdiri daripada kenyataan yang memberikan tumpuan kepada isu tertentu (Alan Bryman, 2008).

Bahagian kedua adalah kenyataan yang berkaitan dengan pemahaman wakaf dan aplikasi wakaf kepada kehidupan sehari-hari yang mana mereka perlu menandakan salah satu jawapan yang berkaitan dengan diri mereka sendiri. Bahagian ketiga pula menyatakan tentang pemahaman keusahawanan dan keterkaitan keusahawanan dengan islam juga untuk melihat ciri-ciri seorang keusahawanan. manakala bahagian keempat pula memberikan kenyataan mengenai tujuan dan persepsi keatas keusahawanan berkaitan dengan sifat dan individu setiap responden.

Hasil penilaian yang sudah di olah akan memberi gambaran mengenai tingkat keberkesanan pembiayaan wakaf terhadap keusahawanan di tingkat pelajar. Selepas itu penyelidik akan memberikan alternatif guna meningkatkan perkhidmatan wakaf keusahawanan pelajar Universiti.

DAPATAN KAJIAN DAN PERBINCANGAN

Kefahaman Pelajar University Terhadap Wakaf

Jadual 1: Purata Wakaf Dalam Aktiviti Keusahawanan

1	Dengan menggunakan dana wakaf dalam aktiviti keusahawanan boleh meningkatkan prestasi dalam menjalankan aktiviti kemasyarakatan	3.98
2	Penggunaan dana wakaf dalam keusahawanan memudahkan saya menjalankan aktiviti kemasyarakatan	3.98
3	Wakaf Keusahawanan berguna dalam menjalankan aktiviti keusahawanan	4.02
4	Saya merasakan dengan menjalankan perniagaan menggunakan dana wakaf dapat meningkatkan produktiviti saya.	3.82
5	Saya mendapati bahawa lebih mudah menjalankan perniagaan menggunakan dana wakaf	3.71

Jadual 2: Purata Usaha Untuk Memahami

1	Saya merasakan wakaf mudah di fahami	3.78
2	Saya akan menyalurkan bantuan kewangan untuk institusi keagamaan.	4.04
3	Kepercayaan agama Islam memberi kesan dalam setiap urusan kehidupan saya	4.11

Jadual 3: Purata Maklumat mengenai Keusahawanan

1	Saya kerap membaca buku dan majalah berkaitan wakaf	3.33
2	Saya suka menghabiskan masa memahami wakaf	3.35
3	Saya kerap menerima maklumat berkaitan wakaf	3.34
4	Saya telah menerima maklumat tentang faedah penggunaan wakaf	3.57
5	Saya mendapat cukup maklumat mengenai wakaf	3.34
6	Saya merancang menggunakan dana wakaf untuk keusahawanan	3.48
7	Penggunaan wakaf adalah relevan dalam keadaan semasa	3.76

Bahagian Pertama dari soal selidik ini adalah bagaimana cara untuk memahami mengenai wakaf. Sebagaimana data yang diperoleh Bahawa pada jadual 1 responden yang berasal daripada Universiti Kebangsaan Malaysia ini bersetuju bahawa dana wakaf boleh digunakan dalam aktiviti keusahawanan kerana dana wakaf ini akan sangat berguna dalam untuk memulakan keusahawanan sebab tiada apa-apa faedah dikenakan kepada peminjam dana wakaf dan pewakaf hanya perlu membayar biaya perbulan sahaja, dengan adanya kemudahan dana wakaf untuk keusahawanan ini maka beberapa aktiviti kemasyarakatan dapat berjalan dan memberikan pulangan yang baik pula.

Dari segi kefahaman ini pula, dijelaskan dari jadual 2, para responden sudah memahami bagaimana konsep wakaf tersebut. Dari segi persepsi responden ini mereka pun bersetuju untuk saling tolong menolong dalam Islam dan menyalurkan bantuan kewangannya demi kepentingan keagamaan dan responden percaya bahawa agama Islam member kesan kepada apa-apa urusan terhadap kehidupan kerana semata-mata hanya mengharapkan pahala dari Allah S.W.T.

Pada jadual 3 pula menyatakan bagaimana maklumat mengenai wakaf keusahawanan didapat, sesetengah daripada responden bersetuju maklumat senang didapati baik daripada buku dan

majalah mahupun pengajaran dari pensyarah di University, sesetengah responden juga mampu menghabiskan masanya untuk memahami wakaf sehingga mendapat cukup maklumat mengenai faedah wakaf keusahawanan dan bersetuju untuk menggunakan dana wakaf kepada keusahawanan, dan lagi responden bersetuju bahawa dana wakaf tersebut relevan dalam keadaan semasa.

Hubungan antara pendidikan dengan wakaf digunakan dalam aktifitas keusahawanan

Jadual 4 hubungan antara taraf pendidikan dan wakaf terhadap aktifitas keusahawanan

	Sangat tidak bersetuju	Tidak bersetuju	sederhana	setuju	Sangat bersetuju
Celik huruf	0	0	0	66.67%	33.33%
Sekolah menengah	0	0	0	100%	0
Diploma	0	0	9.09%	90.91%	0
Sarjana Muda	0.50%	1.49%	23.38%	52.24%	22.39%
Sarjana ke atas	0	0	20.59%	58.82%	20.59%

Dalam jadual 4, tingkat pendidikan menjadi taraf untuk mendapatkan pengetahuan mengenai dana wakaf tersebut digunakan dalam aktifitas keusahawanan yang mana responden celik huruf, sekolah menengah dan diploma cenderung bersetuju dengan kenyataan bahawa tingkat pendidikan mempengaruhi seseorang untuk menggunakan dana wakaf terhadap keusahawanan, sedangkan perspektif daripada sarjana muda sendiri 52 peratus yang bersetuju dan 22 peratus sangat bersetuju dengan kenyataan tersebut, begitu juga dengan mereka yang telah mendapat pendidikan sarjana ke atas memiliki peratusan setuju 58 peratus dan sangat setuju di 20 peratus.

Seperti yang telah dinyatakan pada jadual 5 mengenai wakaf dalam aktifitas, dari jadual 4 pun dapat dijelaskan bahawa responden dengan tingkat pendidikan sarjana ke atas lebih menyetujui penggunaan dana wakaf kepada aktifitas keusahawanan berbanding dengan tingkat pendidikan sarjana. Ini disebabkan pada tingkat pendidikan sarjana ke atas sudah memahami bagaimana konsep penggunaan dana wakaf untuk dijadikan perniagaan dan sebagainya berbanding dengan tingkat sarjana.

Hubungan Antara Jantina Dengan Kebolehan Berkeusahawanan

Jadual 5 hubungan antara jantina dan kebolehan keusahawanan

	Sangat tidak bersetuju	Tidak bersetuju	Sederhana	Bersetuju	Sangat bersetuju
Lekaki	0	0.99%	29.70%	60.40%	8.91%
Perempuan	0	1.34%	22.81%	67.79%	8.05%

Pada jadual 5, dalam analisis hubungan jantina dengan kebolehan keusahawanan pada kenyataan ini menunjukkan bahawa lelaki dan perempuan memilih untuk bersetuju. Pemahaman mereka disifatkan sebagai amat baik kerana dalam Islam lelaki dan perempuan diwajibkan mencari rezeki yang halal. Ianya bertepatan dengan hadis Nabi S.A.W, berkaitan dengan rezeki yang halal yang telah diriwayatkan oleh al-Bukhari yang bermaksud, "*Tidaklah ada makanan seseorang itu yang lebih baik daripada apa yang dimakannya dari hasil usaha sendiri*".

Dari jadual diatas dapat dijelaskan bahawa perempuan lebih memiliki keyakinan dalam berkeusahawanan dibuktikan dari peratusan 67 peratus bersetuju berbanding lelaki yang hanya 60 peratus sahaja. Perempuan lebih berkeyakinan dalam menerima apa sahaja komitmen yang diberikan,

lebih mudah memahami konsep yang baru dan lebih mudah untuk bersosial. Hal ini juga dikarenakan perempuan lebih menyukai berniaga berbanding dengan lelaki sebab adanya konsep yang mengatakan perempuan sememangnya diakui sebagai tulang belakang dalam rumahtangga. Bukan hanya mampu menguruskan rumahtangga, tetapi juga bijak mencari sumber kewangan tambahan..

Hubungan Antara Pendapatan Dengan Kesungguhan Berkeusahawanan

Jadual 6 hubungan antara pendapatan dan kesungguhan keusahawanan

	Sangat tidak bersetuju	Tidak bersetuju	Sederhana	Bersetuju	Sangat bersetuju
RM 900 kebawah	0	12.5%	45.83%	37.5%	4.17%
RM 1,000- RM 2999	0	10.2%	32.65%	46.94%	10.2%
RM 3,000- RM 5999	2.27%	5.68%	46.59%	42.05%	3.41%
RM 6000- RM 9,999	0	0	43.33%	56.67%	0
RM 10,000 keatas	0	0	40%	40%	20%

Pada jadual 6, terdapat hubungan pendapatan dan kesungguhan dalam berkeusahawanan. Seperti yang kita lihat dari jadual diatas, responden dengan pendapatan RM6000-RM999 lebih memiliki kesungguhan untuk membuka pekerjaan baru dan mereka cipta kerja disebabkan memiliki pendapatan yang cukup besar dan juga modal yang cukup besar pula. Sedangkan yang memiliki pendapatan RM1000-RM2999 kesungguhannya masih terbatas kepada modal dan lebih menyukai menjadi usahawan yang separuh masa sahaja berbanding dengan sepenuh masa. Pendapatan RM1000-RM2999 selalunya mencari pengalaman terlebih dahulu sebelum masuk dan memulakan perniagaannya sendiri.

Pendapatan RM900 kebawah memiliki peratusan paling kecil yaitu 37 peratus disebabkan untuk memulakan perniagaan diperlukannya dana yang cukup pula. Maka disinilah diperlukannya dana wakaf untuk membantu para pelajar yang berpendapatan rendah dalam membuka suatu perniagaan sehingga dapat meningkatkan lagi pendapatan bulanan pelajar tersebut.

KESIMPULAN

Generasi kini ramai yang tidak tahu bagaimana cara untuk menjadi seorang keusahawanan, jika kita perhatikan, selepas seseorang individu menamatkan pengajiannya di peringkat universiti, mereka akan sedikit mengalami kesusahan dalam mencari lapangan pekerjaan yang semakin hari semakin ketat persaingannya dan lapangan pekerjaan itu pun semakin berkurang. Akan tetapi, jika pada saat menjalankan pengajian diiringi dengan mendapatkan pengetahuan mengenai keusahawanan dan beberapa perancangan kewangan maka tidak akan menjejaskan kehidupan seseorang tersebut di masa hadapan, ini jelas dinyatakan dalam kajian yang dibuat oleh Zuriana dan Rosniyati (2012) yang mana akan menyebut perancangan kewangan tidak sebenarnya tidak memerlukan pengorbanan terhadap aktiviti-aktiviti keseronokan sekarang jika ia diuruskan secara berhemah. Ini juga bertepatan dengan prinsip Maqasid Syariah yang mana salah satunya menyebut tentang menjaga harta benda.

Daripada kajian ini, kita boleh andaikan bahawa persepsi mengenai wakaf dalam keusahawanan masih lagi positif. Cuma apa yang perlu ditekankan ialah kesedaran di dalam diri setiap individu itu supaya mulai memulakan usahanya agar tidak menjejaskan kesejahteraan kewangan mereka.

Dewasa ini, kita melihat golongan-golongan yang masih hanya mengetahui kegunaan dari wakaf tersebut, banyak yang hanya mengira wakaf itu hanyalah setakat tanah kubur, wakaf masjid,

wakaf al-Quran dan wakaf sekolah, masih ramai yang tidak mengetahui konsep mengenai wakaf untuk diusahakan dan dijadikan kitaran semula. Dari hasil kajian ini mendapati bahawa ada sesetengah pelajar yang tidak mendapat pemahaman wakaf dan keusahawanan yang baik. Oleh itu, pelajar dan para pensyarah harus serius dengan perkara ini kerana pemahaman mengenai wakaf dan keusahawanan bukan hanya boleh didapati melalui membaca sahaja. Pemberian motivasi dan sokongan juga senang diperolehi daripada amalan membaca. Kerajaan harus menambahbaikkan penyampaian kepada masyarakat dan juga memupuk masyarakat agar menjadi seorang usahawan bermula dari bangku sekolah.

Kesedaran dari pelajar itu sendiri adalah penting selain daripada peranan kerajaan dan pensyarah. Mereka yang akan tamat dari pelajaran universiti haruslah memikirkan masa hadapannya kelak, bagaimana menjadi orang yang sukses setelah bergraduan. Apabila memiliki pendapatan yang kecil janganlah berputus asa, berusaha kerana Allah senang kepada orang yang mahu berusaha, berusaha dengan mencari agensi yang menguruskan dana wakaf untuk keusahawanan dan pinjamlah terlebih dahulu agar memulakan suatu perniagaan tersebut supaya ianya membawa kejayaan dimasa hadapan.

RUJUKAN

- Abdullah Ishak (1995). *Pendidikan Islam dan Pengaruhnya Di Malaysia*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa Dan Pustaka
- Azizian Bin Hamid (1999). *Pentadbiran dan Pengurusan harta Tanah Wakaf di Malaysia*. Universiti Teknologi Malaysia: Seminar Institusi Wakaf Menuju Era Baru.
- Barjoiyai Bardai (2000). *Keusahawanan Dan Perniagaan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Faridah Mohd. Ariff (2002). *Kajian kecenderungan mahasiswa Sarjana Muda Pengurusan Teknologi (SHT) terhadap bidang keusahawanan*. Universiti Teknologi Malaysia: Projek Sarjana Muda.
- Joni Tamkin bin Borhan (2005). *Wanita Dan Perniagaan Menurut Perspektif Islam*. Proceedings The Future and Challenges in Shaping the Ummah (SEWANI 2005) Seminar Keusahawanan Islam Peringkat kebangsaan (2005).
- Mohd Jelani Bin Ramli (1998). *Kajian Ke Atas Wakaf bagi Tujuan Pendidikan Untuk memenuhi Permintaan Sekolah Agama Bersepadu di Johor Bharu*. Skudai: Universiti Tekonologi Malaysia.
- Osman Sobran (2001). *Urusniaga Al-Qardu Al-Hasan*. Kuala Lumpur: Universiti Teknologi Malaysia.
- Othman Alhabshi (Syed) (1989). *Islam, Ekonomi Dan Pengurusan*. Shah Alam: HIZBI.
- Rahinah Saidin (1997). *Sikap pelajar-pelajar STP di UTM terhadap bidang keusahawanan*. Universiti Teknologi Malaysia: Projek Sarjana Muda.
- Siti Mashitoh Mahamood (2006). *Waqf in Malaysia, Legal and Administrative Perspective*. Kuala Lumpur: Jabatan Syariah dan Undang-undang, Akademik Pengajian Islam Universiti Malaya.
- Syed Othman Alhabshi (1999). *Penglibatan Agensi Swasta dan Kerajaan di Dalam Pembangunan Harta Wakaf*. Universiti Tekonologi Malaysia: Seminar Institusi Wakaf Menuju Era Baru.

**PENGURUSAN HARTA WAKAF DALAM INSTITUSI PENDIDIKAN: KAJIAN DI
SEKOLAH AGAMA MENENGAH SULTAN HISAMUDDIN SUNGAI BERTEH,
SELANGOR DAN MADRASAH AL-JUNIED, SINGAPURA**

MUHAMAD FAISAL YAAKUB
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
faisalyaakub@yahoo.com

ABSTRAK

Pendidikan menjadi instrumen yang penting didalam meningkatkan ilmu pengetahuan, sahsiah, moral didalam kehidupan masyarakat. Di era globalisasi ini, tahap pendidikan menjadi kayu ukur untuk menilai kebolehan seseorang. Institusi pendidikan yang baik mampu melahirkan insan yang intelektual didalam memartabatkan ilmu pengetahuan. Wakaf merupakan nadi yang penting didalam membantu masyarakat untuk terus maju dan berdaya saing seiring dengan pendidikan global. Kekangan kewangan menjadi halangan kepada individu untuk melangkah tahap pendidikannya ke peringkat yang lebih tinggi. Objektif utama kajian ini adalah untuk mengkaji konsep wakaf menurut Islam. Kajian ini adalah penting untuk mengkaji tentang pengurusan harta wakaf didalam bidang pendidikan yang melibatkan institusi pendidikan di Malaysia dan Singapura. Pengkaedahan kajian adalah menerusi temubual dengan pihak pengurusan institusi yang terlibat, selain itu kajian perpustakaan dengan merujuk artikel, jurnal dan kitab-kitab arab. Dapatan kajian menunjukkan bahawa pengurusan harta wakaf yang cekap mampu menghasilkan kualiti pendidikan yang lebih baik seiring dengan pendidikan global. Secara tidak langsung, ianya mampu menghasilkan ilmuan yang berjaya dalam pelbagai bidang yang layak berkhidmat kepada kebaikan Islam dan masyarakat dan dunia ini.

Kata Kunci : Pengurusan wakaf, pendidikan, Institusi pendidikan, Wakaf

ABSTRACT

Education became an important instrument in increasing knowledge, personality, morality in public life. In this globalization era, the level of education became a benchmark for assessing a person's ability. Good educational institutions able to produce individuals who are intellectually in the uplift of science. Stops are at the heart of the most important in helping people to go ahead and competitive in line with global education. Financial constraints become barriers to individuals to step up the level of education to a higher level. The main objective of this study is to investigate the concept of waqf in Islam. This study is important to review the management of waqf in the field of education involving educational institutions in Malaysia and Singapore. Methodology of the study through interviews with the management of the institutions involved, in addition to the reference library research articles, journals and arabic books. The results showed that the efficient management of waqf able to produce a better quality of education in line with global education. Indirectly, it can produce a successful scientists in various fields who are eligible to serve the good of Islam and the community and the world.

Keywords : Management endowments, education , educational institutions , Waqf

PENGENALAN

Wakaf menjadi instrumen utama dalam perkembangan ekonomi umat Islam. Islam menggalakkan umatnya hidup secara sederhana disamping membantu dan menolong diantara satu sama lain. Perkembangan didalam pendidikan adalah selari dengan perubahan didalam kehidupan semasa untuk melahirkan golongan intelektual dan berdaya saing diantara satu sama lain. Sejarah awal Islam telah membuktikan bahawa sistem wakaf boleh berkembang dan menjadi acuan dalam meningkatkan sosioekonomi dalam pertumbuhan manusia sejagat.

Dewasa ini, masyarakat mula sedar akan kepentingan wakaf sama ada wakaf secara tunai, ataupun wakaf harta. Secara umum yang kita ketahui bahawa Islam menggalakkan umatnya untuk melakukan kebaikan dan mencegah daripada melakukan kemungkaran. Firman Allah s.w.t yang bermaksud “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran”. (Al-Maidah: 2). Allah menggalakkan kita supaya bersama-sama didalam melakukan perkara kebaikan contohnya sedekah, menderma, membantu fakir miskin dan banyak lagi. Didalam masa yang sama, Islam menegah daripada melakukan perbuatan yang mungkar yang mengundang kepada kezaliman dan kebinasaan. Contohnya amalan riba, perjudian, mencuri, merompak dan apa-apa kejahatan yang boleh membawa kepada kemurkaan Allah dan memecah belah masyarakat.

Islam menjadikan wakaf salah satu daripada platform kepada ummatnya untuk melakukan amalan baik dan mengembangkan ekonomi umat Islam. Pahala yang dijanjikan oleh Allah kepada pewakaf adalah amalan pahalanya tidak akan putus walaupun telah meninggal dunia ketika itu. Di era globalisasi ini, pendidikan amat penting dalam melahirkan modal insan yang berkualiti demi meningkatkan taraf kehidupan sesebuah bangsa. Melalui pendidikan juga, manusia mula belajar sesuatu yang baru secara tidak langsung dapat meningkatkan sosio-ekonomi dan pengaruh dalam kehidupan. Lazimnya, pendidikan amatlah sinonim dengan sistem wakaf. Ini kerana secara lumrah dan kebiasaannya, pendidikan antara bidang yang mempunyai kekangan dalam pengurusan kewangan. Hal yang sedemikian menyebabkan sesebuah negara tidak dapat menyediakan sistem pendidikan yang terbaik kepada. Melalui sistem wakaf, golongan ini akan mendapat bantuan dalam bidang pendidikan seterusnya akan membantu dalam mengembangkan ilmu setelah berjaya pada masa yang akan datang.

Di era globalisasi ini, pendidikan amat penting dalam meningkatkan tamadun, sahsiah dan moral didalam kehidupan masyarakat. Melalui pendidikan, manusia mula belajar sesuatu yang baru secara tidak langsung dapat meningkatkan sosioekonomi dan pengaruh dalam kehidupan. Lazimnya, pendidikan amatlah sinonim dengan sistem wakaf. Ini kerana secara lumrahnya dan kebiasaannya, pendidikan selalunya mempunyai kekangan dalam kewangan. Hal yang sedemikian menyebabkan ilmu tidak mampu untuk berkembang dengan baik. Melalui sistem wakaf inilah, golongan yang kurang berkemampuan akan mendapat bantuan dalam bidang pendidikan seterusnya akan membantu dalam mengembangkan ilmu setelah berjaya pada masa yang akan datang.

METODOLOGI

Metodologi utama kajian ini menggunakan kaedah analisis deskriptif yang akan memberikan gambaran yang jelas dan lebih luas dalam menjalankan penyelidikan, serta memperoleh maklumat-maklumat yang diperlukan bagi menghasilkan kajian ini sehingga menjadi kajian kualitatif. Pengumpulan data kajian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data Primer didapati daripada institusi pendidikan yang terlibat antaranya SAM Sultan Hisamuddin, Sungai Berteh, Klang, Selangor, Madrasah Al-Junied dan Warees Investment Pte.Ltd, Singapura. Data sekunder yang

digunakan ini merujuk kepada kitab Arab, Kamus Arab, buku, jurnal, artikel dan juga media elektronik seperti internet.

TINJAUAN LITERATUR

Secara jelas kita ketahui bahawa sistem wakaf membantu didalam meningkatkan sahsiah dan tamadun sesebuah masyarakat. Wakaf didalam pendidikan bukanlah sesuatu perkara yang baru didalam kehidupan umat Islam, bahkan ia telah menjadi warisan ulama terdahulu didalam mengembangkan syiar Islam.

Kajian yang dilakukan oleh Syed Mohd. Ghazali Wafa (2010) memfokuskan tentang amalan wakaf yang boleh dilakukan dengan menggunakan harta tunai. Kebaikannya, semua masyarakat mampu untuk berwakaf. Antara cadangan didalam kajiannya ialah

- 1) Komponen sumbangan infak bulanan dan komponen caruman Takaful bulanan
- 2) Komponen sumbangan infak tahunan dan komponen caruman Takaful bulanan
- 3) Usaha pengumpulan dana daripada pihak industri-dermawan korporat

Selain itu, kajian yang dilakukan oleh Asmak (2009) mengkaji tentang peranan wakaf didalam perkembangan ekonomi umat Islam dan aplikasinya di Malaysia. Kajian yang dilakukan amat penting kerana ia mengkaji tentang perlaksanaan wakaf di beberapa buah negeri di Malaysia yang melibatkan Majlis Agama Islam Negeri. Pengkaji juga turut melihat kepentingan agihan semula kekayaan untuk pembangunan ekonomi ummah. Hasilnya pengkaji dapat berkongsi tentang peranan wakaf dalam pembangunan ekonomi dan aplikasinya di Malaysia serta peranan wakaf dalam pendidikan umat Islam

Nurul Hilmiyah (2013) telah mengkaji tentang Wakaf Produktif dalam Pembangunan Pendidikan: Kajian di Pondok Moden Darussalam Gontor, Indonesia. Kajian ini amat penting bagi penulis didalam melihat bagaimana perlaksanaan sistem wakaf yang berlaku di Indonesia. Umum yang kita ketahui bahawa sistem wakaf bagi sesebuah negara adalah berlainan kerana ianya terikat dengan undang-undang tubuh kerajaan. Pengkaji juga menilai sejauh mana keberkesanan wakaf mampu untuk menghasilkan cendekiawan serta ilmuan yang membantu umat Islam didalam meningkatkan ilmu pengetahuan

Kajian turut dilakukan oleh Asmak (2009) yang mengkaji tentang peranan wakaf didalam membangunkan ekonomi negara. Kajian ini mengambil kira tentang kemudahan kesihatan, pendidikan, dan kemahiran amat diperlukan didalam mempertingkatkan ekonomi negara. Begitu juga dengan pembangunan insan perlu digerakkan seiring dengan pembangunan ekonomi. Pendidikan, kesihatan dan kemahiran memainkan peranan yang penting didalam mempertingkatkan ekonomi negara sekaligus mengubah daya pemikiran kearah intelektual.

KONSEP WAKAF

Wakaf adalah satu amalan yang terpuji dalam membantu masyarakat Islam menjalani kehidupan seharian. Samaada dari sudut ekonomi, pendidikan dan kehidupan sosial masyarakat. Melalui amalan berwakaf ia dapat mendidik jiwa manusia dekat dengan Pencipta disamping mengikis sifat-sifat bakhil yang ada didalam diri insan. Dengan mengharapkan ganjaran disisi Allah, tanpa mengharapkan pujian manusia.

Para fuqaha telah berbeza pendapat didalam mentakrifkan wakaf iaitu dikalangan Imam Hanafi, Imam Syafie, Imam Hambali dan Imam Maliki (Akramah Said As-Sobri, 2008). Walau bagaimanapun seperti yang sedia maklum bahawa sama ada Al-Quran mahupun al-Hadith, tidak terdapat asas-asas kukuh yang mensyariatkan amalan wakaf ini, baik dalam Al-Quran mahupun Al-

Hadith, masing-masing umum sifatnya (Baharuddin Sayin, 2010). Wakaf juga mempunyai peranan yang besar didalam bidang pendidikan. Seperti yang kita telah ketahui dalam institusi pendidikan dapat dikatakan mendapat dukungan dari wakaf, sebagai titik awal berdirinya sebuah fasiliti pendidikan. (Nurul Hilmiyah, 2013).

Terdapat banyak perbahasan lafaz wakaf daripada sudut bahasa dan istilah. Dari segi bahasa waqaf berasal dari kalimah waqafa iaitu waqfan wuqufan yang membawa maksud terhenti (Akramah Said Sobari, 2008). Definisi wakaf merangkumi tahbis dan tasbil yang membawa maksud menahan (Wahbah Zuhaili, 2006). Pengertian wakaf secara umumnya adalah menahan hak milik sesuatu barang daripada dijual, digadai, dihibahkan serta tidak boleh dipindahkan sebagai warisan demi manfaatnya disedekahkan dijalan Allah SWT. Apabila seseorang telah mewakafkan hartanya, maka dia tidak mempunyai apa-apa hak atau hubungan keatas harta tersebut (Nurul Hilmiyah, 2013). Dalam erti kata yang lain, setiap benda yang diwakafkan menjadi hak milik Allah s.w.t. yang mendapat keredhaan Allah di dunia dan diakhirat.

Rukun Wakaf

Para ulama telah berselisih pendapat tentang rukun wakaf. Terdapat diantara mereka yang berpegang bahawa wakaf mempunyai satu rukun sahaja, manakala pendapat kedua yang telah disepakati oleh ulama bahawa wakaf mempunyai empat rukun (Akramah Said Sobri, 2008). Iaitu Pewakaf, harta yang diwakaf, penerima wakaf, ijab dan qabul.

1. Pewakaf

Iaitu pihak atau individu yang ingin menginfaqkan hartanya dan berwakaf. Secara umumnya wakaf mestilah dilakukan oleh mereka yang mukallaf iaitu mencapai tahap baligh dan berakal serta berupaya menguruskan hartanya sendiri. Hamba tidak layak untuk berwakaf kerana hamba adalah milik tuannya. Berlainan agama tidak menghalang untuk seseorang itu berwakaf selagimana harta yang diinfaqkan itu tidak melanggar syariat.

2. Harta yang diwakafkan

Harta yang diwakafkan perlulah mematuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh ulama. Harta yang dimaksudkan itu mestilah sempurna dan tidak boleh dipertikaikan oleh mana-mana pihak. Selain itu, harta yang diwakafkan mestilah jelas dari sudut nilai, bilangan, jenis harta yang ingin diwakafkan. Serta harta yang diwakafkan mestilah suci daripada perkara-perkara yang diharamkan seperti anjing, babi dan arak.

3. Penerima wakaf

Penerima wakaf mestilah diketahui dengan jelas. Kebiasaanya kumpulan penerima ini dilantik oleh pihak-pihak tertentu seperti Wakaf Selangor untuk mengelola harta wakaf. Ini amat penting bagi menjaga harta wakaf tersebut kekal dan tidak dimanipulasi oleh pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab

4. Ijab dan Qabul

Lafaz ijab dan qabul oleh pemberi dan penerima wakaf adalah penting. Ini kerana ia menunjukkan keredhaan kedua-dua pihak dalam memberi dan menerima harta wakaf tersebut.

Ciri-Ciri Wakaf

Wakaf dengan sedekah merupakan dua item yang berlainan. Ibadah sedekah khusus kepada golongan yang memerlukan seperti fakir miskin, anak yatim manakala wakaf boleh digunakan secara umum oleh seluruh masyarakat. Secara asasnya, wakaf mempunyai kriteria didalam perlaksanaanya.

1. *Irrevocability*

Irrevocability ialah mengurangkan kuasa hak pemilikan *waqif* (pewakaf) untuk membatalkan wakaf pada masa mendatang (Abdul Halim Mar Iman dan Mohammad Tahir Sabit Mohammad, 2014). *Irrevocability* membawa kepada maksud harta yang diwakafkan tidak boleh ditarik balik. Harta yang diwakafkan tersebut menjadi hak milik Allah untuk selama-lamanya untuk kegunaan orang Awam. Wakaf mendidik dan memberikan galakan kepada kita supaya bersifat ikhlas semata-mata mengharapkan keredhaan Ilahi

2. *Perpetuity*

Salah satu ciri-ciri keunikan wakaf adalah *perpetuity* (kekal). Harta yang diwakafkan pada jalan Allah akan kekal sehingga hari Akhirat (Muhammad Ridwan, 2013). Harta yang kekal secara asasnya tidak akan terikat dengan masa dan kekal selama-lamanya. Wakaf juga lebih sinonim dengan harta tidak alih seperti bangunan, kereta dan tanah. Binatang seperti lembu ataupun sayur-sayuran tidak boleh diwakafkan kerana zatnya bersifat mudah alih dan sementara.

3. *Inalienability*

Wakaf menurut Muhammad Ibnu Hassan daripada pandangan Mazhab Imam Syafie, sekiranya harta telah sah diwakafkan, maka tidak ada hak ke atas harta tersebut untuk dibatalkan. Hak pemilikan oleh pewakif akan terputus (Wahbah Zuhaili, 2011). Harta yang telah diwakafkan tidak boleh dipecahkan atau dipisahkan samaada oleh *waqif* atau *mutawalli*. Ini penting bagi memberikan jaminan bahawa harta wakaf tidak akan dimanipulasi oleh pihak-pihak tertentu.

WAKAF PENDIDIKAN

Secara umumnya kedatangan Islam di rantau ini seawal abad ke-7 yang telah dibawa masuk oleh para ulama luar yang rata-ratanya merupakan para pedagang adalah suatu peristiwa sejarah yang besar bagi penduduk kepulauan Melayu secara keseluruhannya (Arba'iyah, 2011). Ini membuktikan bahawa Agama Islam telah lama bertapak di Nusantara. Perkembangan agama Islam didalam menyampaikan dakwah menyeru kepada kebaikan dan mencegah kepada kemungkaran. Pendidikan secara tidak formal menjadi asas utama bagi masyarakat Melayu mempelajari ilmu-ilmu Islam. Kesedaran akan kepentingan masyarakat didalam menghayati nilai-nilai Islam dan sifat ingin membantu didalam penyebaran agama Islam telah membuka minda mereka untuk mewakafkan harta yang bersifat kekal seperti tanah, barangan, duit tenaga dan sebagainya. Namun perjalanan wakaf pada ketika itu hanyalah berlaku secara lisan dan saksi tanpa bukti bertulis. Kebanyakan sekolah-sekolah agama di sekitar Tanah Melayu didirikan diatas tanah Wakaf seperti Sekolah Agama Menengah Sultan Hisamuddin, Sg Bertih, Klang dan Madrasah Al-Junied, Singapura.

Kedatangan penjajahan Barat ke Tanah Melayu telah menyebabkan pendidikan Islam semakin terhakis apabila Barat telah memperkenalkan pendidikan sekular yang memisahkan agama daripada urusan dunia (Ahmad Zaki, 2008). Di Zaman globalisasi ini, manusia terikat dengan undang-undang sivil serta undang-undang negara. Amalan wakaf yang berlaku pada masa lalu tidak lagi relevan digunakan pada masa sekarang. Ini kerana terdapat banyak kerumitan yang berlaku antaranya tuntutan daripada waris terhadap harta wakaf yang tidak mempunyai bukti bertulis melalui perlembagaan.

Pengurusan Harta Wakaf Di Selangor

Institusi pondok merupakan antara harta wakaf pendidikan yang terawal di Tanah Melayu yang telah diwakafkan oleh para ulamak yang kebanyakan tamat pengajian di Mekah. Bentuk pengajian pondok begitu popular dikalangan masyarakat sekitar akhir abad ke 19 dan awal abad ke 20 (Abdul Zaki, 2008). Institusi pendidikan menjadi sumber utama bagi masyarakat Melayu untuk mendapatkan ilmu pengetahuan.

Pada dasarnya, pengurusan harta wakaf di Malaysia masih lagi berbeza dan terpisah pada setiap negeri dengan negeri yang lain. Wakaf pada setiap negeri terletak dibawah pengurusan Majlis Agama Islam Negeri-negeri yang mempunyai organisasi dan stuktur yang berbeza. Namun perbezaan ini tidak menghalang masyarakat untuk terus mengamalkan amalan wakaf. Majlis Agama Islam Negeri merupakan pemegang amanah tunggal dalam menguruskan harta wakaf negeri.

Pada 30 Oktober 2009, Duli Yang Maha Mulia Tuanku Sultan Selangor bertitah supaya Majlis Agama Islam Selangor menubuhkan Perbadanan Wakaf Selangor supaya perlaksanaannya lebih cekap seperti Lembaga Zakat Selangor. Mesyuarat Jawatankuasa Pengurusan Wakaf MAIS Bil. 1/2010 yang bersidang pada 8 Februari 2010 telah memutuskan untuk mewujudkan Perbadanan Wakaf Selangor MAIS selaras dengan titah DYMM Sultan Selangor dan Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 Pindaan 2008. Mesyuarat MAIS Bil. 3/2010 yang bersidang pada 29 Jun 2010 telah bersetuju untuk menubuhkan Perbadanan Wakaf Selangor MAIS di bawah peruntukan Seksyen 8, Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 Pindaan 2008. Mesyuarat MAIS Bil. 4/2010 yang bersidang pada 5 Oktober 2010 telah bersetuju dengan cadangan perlantikan Pengerusi dan Pengurus Besar Perbadanan Wakaf Selangor. Perintah Penubuhan Perbadanan Wakaf Selangor 2011 telah diperkenankan oleh DYMM Tuanku Sultan Selangor pada 11 Januari 2011 dan diwartakan pada 3 Februari 2011. Kini Perbadanan Wakaf Selangor mengambil alih pengurusan wakaf dan berada dibawah pengurusan Majlis Agama Islam Selangor. (Mais, 2015)

Di Malaysia terdapat beberapa institusi wakaf yang terdiri daripada Sekolah Agama Bantuan Kerajaan (SABK), Sekolah Agama Negeri (SAN) serta Sekolah Agama Rakyat (SAR). Diantara penubuhan utama institusi ini adalah untuk mengembangkan agama Islam serta memupuk masyarakat menimba ilmu pengetahuan didalam bidang Agama.

Peranan dan Pengurusan

Sekolah Agama Menengah Sultan Hisamuddin SAMSHSB, terletak di Jalan Tepi Sungai, Sungai Bertih, Klang. Sekolah ini mula ditubuhkan pada awal tahun 1945. Pengetua pertama yang mentadbir sekolah ini ialah Al-Syaikh Mahmud Al-Bukhari. Pembinaan sekolah ini pada asasnya menggunakan sebidang tanah yang telah diwakafkan oleh ketua kampung pada ketika itu, Tuan Haji Naim bin Hj Sidek serta kerjasama daripada penduduk setempat. Prasarana bangunan pada ketika itu hanyalah satu blok bangunan berdinding papan dan beralas tikar mengkuang. Pelajar sulung yang mula belajar disekolah ini adalah seramai 20 orang dengan 2 orang tenaga pengajar.

Dizaman awal kegemilangan Islam, wakaf menjadi satu agenda yang penting didalam institusi pendidikan dan sosioekonomi dan sosiol masyarakat Islam. SAMSHSB memperolehi sumber kewangan daripada Jabatan Agama Islam Selangor, Bahagian Pendidikan Islam Kementerian Pendidikan Malaysia, Lembaga Zakat Malaysia, hasil derma orang ramai, yuran pelajar serta sewa bangunan asrama kepada komuniti luar pada waktu cuti tertentu. SAMSHSB telah melahirkan ramai golongan ulamak dan profesional yang berjaya sehingga masa ini.

Walaupun mendapat dana dan bantuan daripada kerajaan persekutuan dan kerajaan negeri, dana yang diagihkan kepada setiap sekolah amat terhad kepada penggunaan tertentu. Sistem wakaf

masih perlu diteruskan untuk memastikan perjalanan pelajar terus mendapat tempat yang selesa seiring dengan kehendak diperingkat antarabangsa

Pengurusan Harta Wakaf Di Singapura

Mengikut bancian pada tahun 2010, penduduk Melayu yang tinggal di Negara Singapura berjumlah 503,900. Jumlah tersebut mewakili 13.4 peratus daripada jumlah penduduk di Singapura dimana 98.7 peratus adalah beragama Islam (Singstat,2015). Umat Islam merupakan penduduk minoriti di Singapura. Hal demikian tidak menghalang untuk mereka meneruskan amalan wakaf untuk kepentingan ekonomi umat Islam di negara tersebut. Majlis Ugama Islam Singapura (MUIS) telah ditubuhkan pada tahun 1968 dibawah *Administration of Muslim Law Act* (AMLA). Harta wakaf terletak dibawah bidang kuasa MUIS. Seksyen 64(1) telah memperuntukkan bahawa pendaftaran harta wakaf mestilah dilakukan dalam tempoh enam bulan oleh pemegang amanah setelah proses wakaf itu dibuat. MUIS memainkan peranan yang penting didalam mengurus dan mengembangkan harta wakaf dengan baik. Didalam membangunkan harta wakaf, MUIS telah menubuhkan anak syarikat WARESS INVESTMENT Pte Ltd yang mengkhususkan kearah menjana kecekapan pengurusan berkaitan harta wakaf. Wares bertindak memastikan segala pengurusan yang berkaitan dengan wakaf mematuhi syariah.

Madrasah Al-Juneid Al- Islamiyah terletak di Vactoria Lane, Singapore telah ditubuhkan pada tahun 1927. Ia merupakan antara Institusi pendidikan yang terawal. Madrasah Al-Junied telah diasaskan oleh Sayyid Abdur Rahman bin Umar bin Ali Al-Junied yang dibangunkan diatas tanah yang diwakafkan oleh Sayyid Umar Bin Ali Al-Junied. Bangunan asal sekolah ini terletak di Victoria Street. Pada sekitar 1927, terdapat seramai 10 orang pelajar yang mendaftar masuk ke Madrasah ini. Kini bilangan angka pelajar telah bertambah kepada 1200 orang pelajar. Sekitar tahun 1941, Madrasah Al-Juneid telah menambah lebih banyak kelas dan bilik guru berikutan permintaan yang baik bukan sekadar di Singapura, malahan di Nusantara.

Madrasah Al-Junied telah melahirkan ramai pelajar yang bijak pandai setelah menamatkan pengajian di universiti terkemuka antaranya Pehin Dato Seri Utama Dr Haji Mohammad Zain Haji Serudin, Menteri Hal Ehwal Agama Di Brunei Darussalam, mufti, guru, para pemimpin agama dan pensyarah. Madrasah ini mampu bergerak seiring dengan institusi pendidikan yang maju diperingkat global. Sistem Pendidikan Madrasah Al-Junied telah mendapat pengiktirafan diperingkat antarabangsa termasuk Universiti Al-Azhar, Mesir, Malaysia, Indonesia.

Peranan dan Pengurusan

Madrasah Al-Junied mempunyai lokasi yang strategik sejajar dengan penggunaan kurikulum yang dibawah pengawalseliaan madrasah Al-Junied sendiri. Kekuatan dari sudut pentadbiran amat penting kerana Madrasah Al-Junied tidak bergantung kepada dana kerajaan. Dana yang diperolehi daripada pelbagai sumber membolehkan madrasah ini terus maju ke hadapan.

Madrasah Al-Juneid didirikan diatas tanah wakaf yang berjaya melahirkan pelajar setaraf dengan institusi-institusi lain. Tanah wakaf ini pada asalnya diwakafkan sebagai tanah perkuburan. Namun campurtangan British pada masa tersebut menghalang tanah tersebut untuk dilakukan sebagai tanah perkuburan. Sebagai alternatif, pengasas Madrasah Aljuneid telah memutuskan untuk membina Madrasah diatas tanah tersebut.

Kewangan memainkan peranan yang penting dalam melicinkan pentadbiran serta pengurusan didalam sesebuah organisasi. Aset tetap seperti bangunan atau tanah tidak mampu mencairkan aset sebagai alat tukaran seperti wang. Justeru itu wang tunai sangat signifikan sebagai cairan aset dalam

pengurusan semasa. Terdapat pelbagai kaedah yang diamalkan oleh Madrasah Al-Junied dalam merealisasikan misi dan visi dalam mendapatkan dana untuk pembangunan sekolah. Pengurusan harta yang signifikan mampu menyumbang kepada kesedaran orang awam akan kepentingan institusi pendidikan yang unggul. Diantara perolehan yang telah dicapai untuk membangunkan sekolah ini adalah melalui wakaf tunai daripada umat Islam memudahkan lagi dana dikumpul. Selain itu terdapat syarikat-syarikat yang yang sudi untuk menghulurkan bantuan didalam memudahkan pengurusan didalam pentadbiran dan pembelajaran.

Madrasah Aljunied telah dibina daripada sebidang tanah wakaf oleh Sayyid Umar Al-Juneid. Penubuhan Madrasah Al-Junied mendapat pengiktirafan oleh institusi-institusi luar antaranya Universiti Al-Azhar, Kaherah. Penubuhan Madrasah Al-Junied mendapat tumpuan pelajar untuk mendapatkan tempat di institusi berkenaan disekitar nusantara. Pelajar di Madrasah Aljuneid mampu menampung seramai 1200 orang pelajar.

Peranan Harta Wakaf Didalam Bidang Pendidikan

Institusi wakaf merujuk kepada gabungan konsep dan struktur yang menghimpunkan pola aktiviti sosial yang menjadi keperluan manusia dengan pola organisasi yang berperanan melaksanakan keperluan-keperluan manusia dalam komunitinya (Ahmad Zaki, 2008)

Berdasarkan takrifan yang dibahaskan oleh para ulama silam dan ilmuan pada masa kini, wakaf merupakan satu instrumen penting sebagai aset umat Islam didalam membangunkan sosioekonomi, budaya dan pendidikan ummah. Institusi wakaf menjadi medium utama sebagai dakwah kepada masyarakat umum didalam mengenali Islam. Wakaf adalah institusi kebajikan yang mempunyai banyak manfaat kepada seluruh masyarakat. Ia memainkan peranan penting kepada masyarakat Islam sejak dahulu lagi (Muhammad Riduan, 2012). Institusi wakaf yang berkait rapat dengan sistem sosioekonomi yang bertunjangkan tasawur Islam telah memainkan peranan yang penting seiring dengan perkembangan tamadun Islam (Razali Othman, 2013). Pengurusan yang sistematik didalam pentadbiran wakaf dapat memastikan pendidikan berjalan dengan lancar.

Sejarah perjalanan wakaf telah memartabatkan ilmu-ilmu Islam menerusi institusi yang ditadbir secara wakaf. Misalnya perlaksanaan wakaf di Universiti Al-Azhar di Mesir dapat mengembangkan ilmu Islam dan sekaligus melahirkan ilmuan Islam yang berpotensi untuk membangunkan ummah.

Wakaf mampu untuk meningkatkan taraf sosioekonomi dan kualiti hidup ummah melalui pembangunan hartanah secara wakaf (Baharuddin Sayin, Asmak Hj Ali, S.Salahudin Suyurno 2006). Wakaf memainkan peranan dalam membangunkan insan kerana dengan mewakafkan harta yang disayangi untuk kepentingan umum akan mendidik jiwa akan menjadi seorang yang berjaya mengikis sifat bakhildan kedekut dan menanam sifat pemurah dan mengikis sifat bakhil dan kedekut (Baharuddin Sayin, 2010)

Lebih harta yang dimiliki oleh insan tidak diuruskan secara berhemah akan membawa kepada pembaziran dan penyalahgunaan, secara tidak langsung mengundang kepada kemurkaan Allah s.w.t. Institusi pendidikan merupakan tempat yang amat sesuai untuk mengagihkan lebihan yang dimiliki. Sumber kewangan yang terhad menjadi kekangan didalam bidang pendidikan untuk terus maju dan berdaya saing seperti institusi swasta yang lebih jauh ke hadapan. Perkara sedemikian mampu untuk diatasi melalui kesedaran masyarakat didalam hal ini.

Pengurusan harta wakaf di Malaysia masih lagi terpisah dan berbeza-beza diantara satu negeri dengan negeri yang lain, Secara umumnya pengurusan harta wakaf negeri diletakkan dibawah pengurusan Majlis Agama Islam Negeri (Abdul Zaki, 2008). Harta Wakaf perlu diurus dengan menggunakan kepakaran yang tinggi oleh mereka yang mempunyai kemampuan. Kaedah dan teknik

pengurusannya perlu terkini dan sistematik agar memberika pulangan yang menguntungkan kepada pihak yang menerimanya (Baharuddin Sayin, 2010). Lazimnya amalan pengurusan wakaf sebelum ni berlaku secara tradisi yang hanya menggunakan lisan tanpa bukti bertulis seperti penukaran nama pada hak pemilikan. Kesannya tidak ada bukti wakaf disudut perundangan yang menyebabkan harta yang diwakaf dituntut oleh pihak ketiga, pecah amanah dan pencerobohan.

Institusi pendidikan di sekolah agama kebanyakan berasal daripada sistem wakaf seperti tanah, dana tunai daripada penduduk setempat, kemudian diambil alih oleh pentadbiran Majlis Agama Islam Negeri. Senario wakaf dizaman kini lebih kehadapan berbanding sebelum ini setelah mengenalpasti risiko pengurusan wakaf pada masa yang lalu. Pentadbiran kini lebih tersusun dan sistematik didalam menyelia harta wakaf. Namun terdapat juga beberapa kekangan didalam pengurusan harta wakaf.

Pihak MAIN menghadapi masalah kekurangan sumber dalam pelbagai bidang kepakaran untuk menguruskan institusi wakaf, didalam masa yang sama, kakitangan dibebani tugas-tugas pengkeranian seperti pungutan dan pengagihan zakat(Razali Othman). Tidak dinafikan institusi pendidikan di Malaysia memperolehi bantuan dan sumbangan daripada MAIN, namun bantuan yang terhad membantutkan usaha didalam membina sistem pendidikan yang berjaya. Diantara perlaksanaan yang diperlu dilakukan bagi memastikan usaha kearah pendidikan yang berjaya adalah melalui Wakaf Tunai. Amalan ini telah lama diperaktikan oleh sekolah bantuan kerajaan seperti Sekolah Jenis Kebangsaan Cina. Menyedari hakikat ini, lebih sumber individu yang diperolehan yang diagihkan kepada institusi pendidikan dapat membantu didalam menyelesaikan masalah kekurangan dana. Aliran harta wakaf yang berlaku di institusi pendidikan yang dilakukan secara profesional dan adil mampu meningkatkan mutu dan ilmu pengetahuan.

ANALISIS DAN PERBINCANGAN

Berdasarkan kajian yang dilakukan didapati bahawa pengurusan harta wakaf yang sistematik didalam perlaksanaan wakaf amat berpotensi untuk memajukan institusi pendidikan terutama di peringkat sekolah dan universiti. Selain itu kesedaran dan inisiatif bantuan daripada orang ramai terhadap kepentingan wakaf didalam institusi wakaf akan mengurangkan masalah kekangan kewangan. Secara tidak langsung institusi mampu berjalan seiring dengan institusi pendidikan terkemuka dunia

Terdapat beberapa peringkat yang perlu diketengahkan dalam membincangkan rangka kerja untuk pembangunan wakaf. Antara analisis yang diketengahkan dalam pembangunan wakaf meliputi beberapa elemen yang penting sebagai rujukan instusi dan orang awam pada masa akan datang. Rangka kerja ini penting bagi mengelakkan kesilapan berlaku didalam pengurusan wakaf seharian.

Pengurusan Harta Wakaf di Malaysia dan Singapura

Di Singapura, MUIS mempunyai kecekapan serta bertindak sebagai pemegang amanah dalam menguruskan harta dengan baik dalam menguruskan harta wakaf dan memaksimum potensi wakaf untuk pulangan yang baik. MUIS berperanan dalam mengemaskini data-data wakaf di Singapura. MUIS mempunyai anak syarikat WAREES INVESTMENT Pte Ltd dalam menguruskan pembangunan dalam bagi memastikan aset wakaf berkembang dengan baik (Jadual 1).

Minoriti masyarakat Islam di Singapura tidak menghalang umat Islam di Singapura terus berbakti didalam mengembangkan harta wakaf. Madrasah Al-Junied mempunyai keberanian tersendiri apabila turut melakukan pelaburan yang menggunakan model sukuk didalam Warees Investment Pte Ltd. The Red House Development telah melancarkan “Skim Pemulihan Wakaf” pada 21 Jun 2013 oleh Menteri Dr Yaakub Bin Ibrahim. Diantara pelabur yang menandatangani dalam

pengurusan pelaburan ini ialah MUIS Group, Wakaf Ilmu, Dana Pembangunan, YAL Saif Charity Trust dan Pengurusan Madrasah Al-Junied Al-Islamiah (waresss,2013). Pelaburan ini melibatkan 7 unit pembangunan Red House dalam tempoh pajakan 99 tahun. Keuntungan yang dijangka dalam pelaburan ini adalah 3.5% setahun. (Jadual 2)

Madrasah Al-Junied menggunakan model Ijarah didalam memaksimumkan pendapatan dalam bidang pendidikan. Bangunan Madrasah Al-Junied yang mempunyai kedudukan yang strategik memberi peluang kepada masyarakat Islam di Singapura menyewa kelas pada waktu tertentu. Hasil keuntungan tersebut akan diagih kepada pengurusan Madrasah Al-Junied

Malaysia pula, pengurusan harta wakaf terletak dibawah bidang kuasa Majlis Agama Islam Negeri yang mempunyai organisasi dan pengurusan yang berbeza pada setiap negeri. Kecekapan didalam pengurusan bergantung kepada pengurusan pada Majlis Agama Islam Negeri sama ada diuruskan oleh MAIN sendiri atau anak syarikat tersendiri.(Jadual 3)

SAMSHSB menggunakan model *Ijarah* sebagai salah satu sumber bagi mengukuhkan lagi dana kewangan selain daripada bantuan kerajaan. Model Ijarah digunakan didalam menyewa blok bangunan asrama kepada agensi pada waktu tertentu, contohnya pada waktu cuti persekolahan setelah mendapat keizinan daripada pihak pentadbiran. Hasil keuntungan sewaan tersebut akan diagihkan kepada pihak pengurusan sekolah untuk pendidikan pelajar dan pembangunan sekolah. (Jadual 4)

SAMSHSB juga mempunyai koperasi sekolah untuk memberikan kemudahan kepada pelajar disamping meningkatkan dana persekolahan. Modal diberikan oleh pihak sekolah kepada koperasi ini untuk memajukan sistem perniagaan yang menggunakan konsep mudharabah. Hasil keuntungan itu akan disalurkan kembali kepada pihak sekolah.

Faktor- Faktor Masyarakat Mewakafkan Harta Mereka

Sejarah telah membuktikan kedatangan Islam untuk memperbaiki sistem dan amalan yang dilakukan pada zaman Jahiliah yang membenarkan kepada perkara yang *haq* dan mencegah kepada perkara yang batil. Tidak dinafikan didalam Islam memerlukan pengorbanan sama ada dari sudut harta, jiwa dan raga dengan ikhlas tanpa mengharapkan apa-apa balasan daripada manusia. Pendidikan menjadi asas utama dalam mentransformasi sikap sesebuah masyarakat yang jahil kepada masyarakat yang berpendidikan. Atas dasar kesedaran ini, masyarakat berusaha untuk menubuhkan pondok-pondok atau sekolah agar Islam terus dijulung.

Masyarakat Islam di Singapura adalah golongan minoriti. Hal ini tidak menghalang mereka untuk melakukan amalan wakaf didalam kehidupan mereka. Kesedaran untuk membantu sesama Islam dalam mempertingkatkan kualiti institusi pendidikan tidak menghalang mereka untuk terus menyumbang dana dan mempraktikkan amalan wakaf. Walaupun dikenali sebagai negara sekular, perkara ini menjadi faktor untuk mereka membantu antara satu sama lain untuk kesejahteraan Islam pada masa mendatang. Pembangunan harta wakaf mempunyai matlamat untuk mengembalikan kebajikannya kepada masyarakat dengan motif utamanya adalah untuk kebajikan juga manfaat kepada ahli keluarga atau waris orang yang mewakafkan harta tersebut (Ahmad Zaki, 2008). Sejarah telah membuktikan kepada kita tentang pendidikan yang dinamik mampu melahirkan insan yang berkualiti dan berintegriti

Majoriti masyarakat di Malaysia menganut agama Islam. Kesedaran untuk mereka melakukan amalan wakaf amat tinggi. Media massa memainkan peranan yang penting dalam menghebahkan kepentingan berwakaf yang mudah difahami oleh masyarakat di pelbagai peringkat tanpa mengira umur dan pangkat. Selain itu, didalam khutbah jumaat sentiasa mendoakan kesejahteraan kepada golongan yang berwakaf pada jalan Allah. Majlis Agama Islam Negeri masing-masing memainkan peranan dalam memperkukuhkan aset wakaf diperingkat global. Realiti masyarakat Islam di Malaysia

mempunyai pemahaman tentang kepentingan wakaf secara amnya. Namun perlu kepada pendedahan maklumat bagi mengelakkan kekeliruan dalam melakukan amalan wakaf.

Ekonomi dan pendidikan perlu bergerak seiring. Kepakaran yang wujud didalam setiap bidang seperti ekonomi, sains dan sosial bermula dengan pendidikan. Pendidikan yang berkualiti menghasilkan masyarakat yang boleh mengubah masa depan negara seiring dengan negara-negara yang maju yang mendaulatkan agama Islam. Diatas kesedaran ini ia mampu mengubah minda masyarakat untuk berubah.

Al-Quran dan As-Sunnah menjadi teras didalam jiwa setiap masyarakat Islam. Falsafah pemikiran manusia amat terbatas berbanding dengan apa yang difirmankan oleh Allah. Sebagai contoh cara manusia mengaut keuntungan dengan cepat melalui riba, kesannya telah menimbulkan perlbagai krisis diperingkat individu dan global. Walhal Al-Quran dari awal telah mengharamkan riba.

Kekangan didalam pengurusan Harta Wakaf

Tidak dinafikan bahawa didalam melakukan amal kebaikan pasti akan wujud masalah dan halangan tertentu. Namun setiap permasalahan perlu dirungkai dengan bagi mengelakkan timbul kekeliruan serta permasalahan pada masa hadapan. Di Malaysia, Enakmen wakaf setiap negeri yang berbeza menyebabkan pengurusan harta wakaf tidak seragam. Keseragaman enakmen bagi setiap negeri amat penting dalam memastikan kelancaran pengurusan harta wakaf. Selain itu, kurang kepakaran dalam bidang wakaf menyebabkan sesetengah tempat masih lagi mengamalkan wakaf secara tradisional. Di Singapura pula, kekangan dalam pengurusan harta wakaf dapat diatasi. Hal demikian harta wakaf di Singapura terletak dibawah kelolaan Majlis Ugama Islam Singapura. Pendedahan tentang kepentingan berwakaf digunakn dengan sebaik mungkin sama ada melalui internet atau melalui program amal yang dijalankan oleh institusi pendidikan pada hari tertentu.

Kekangan kewangan juga menjadi faktor utama didalam pengurusan harta wakaf didalam kajian yang lepas. Tidak dinafikan didalam bidang pendidikan, Kerajaan Pusat atau Kerajaan Negeri memberikan peruntukan kepada institusi pendidikan, namun peruntukan yang diagih adalah terhad mengikut bajet yang telah ditetapkan oleh kerajaan.

Selain itu, masyarakat tidak memahami tentang konsep wakaf yang sebenar. Mereka menganggap wakaf hanya sekadar membina bangunan untuk tujuan beribadah seperti masjid. Penyeliaan juga memainkan peranan yang penting didalam wakaf. Kelemahan menyelia harta wakaf mendorong kepada kegagalan pengurusan harta wakaf tersebut. Galakkan daripada media masa kurang menjelaskan kepentingan wakaf, kesannya individu yang mempunyai lebih harta tidak menyalurkan kepada pihak yang memerlukan.

Bidang Kuasa

Pengurusan harta wakaf terletak pada bidang kuasa pemerintah. Pemerintah akan melantik sebuah badan khas yang menguruskan hal ehwal wakaf dari sudut penerimaan harta wakaf, pengagihan, pengurusan dan pelaburan. Di Malaysia, bidang kuasa pengurusan harta wakaf terletak pada Majlis Agama Islam Negeri melalui pengurusan yang berbeza. MAIN bertindak sebagai pemegang amanah dalam menguruskan harta wakaf. Berbeza dengan Singapura, bidang kuasa dalam pengurusan harta wakaf terletak dibawah Majlis Ugama Islam Singapura. MUIS bertindak memikul tanggungjawab sebagai pemegang amanah dalam menguruskan harta wakaf.

Dana Luar

Peningkatan harga barangan pada masa kini mendorong kepada SAMSHSB tidak bergantung kepada dana yang diperolehi sama ada daripada kerajaan pusat atau kerajaan negeri. SAMSHSB berusaha mendapatkan dana sendiri melalui program dermathon daripada orang ramai. Bantuan kewangan dalam bentuk aset cair memudahkan pengurusan seharian. Di Singapura juga pihak pengurusan berusaha mendapatkan dana daripada luar hasil daripada penjualan kalendar dan hari jualan amal. Kaedah perolehan dana perlu digunakan dalam pelbagai cara bagi memikat masyarakat untuk menyokong pertumbuhan institusi wakaf untuk pendidikan.

KESIMPULAN DAN SARANAN

Berdasarkan kajian yang dilakukan didapati bahawa pengurusan harta wakaf yang sistematik didalam pelaksanaan wakaf amat berpotensi untuk memajukan institusi pendidikan terutama di peringkat sekolah dan universiti. Selain itu kesedaran dan inisiatif bantuan daripada orang ramai terhadap kepentingan wakaf didalam institusi wakaf akan mengurangkan masalah kekangan kewangan. Secara tidak langsung institusi mampu berjalan seiring dengan institusi pendidikan yang terkemuka didunia. Namun begitu pelaksanaan wakaf di setiap negara berbeza dari sudut pentadbiran dan pengurusan. Bagi meningkatkan tahap lagi pengurusan harta wakaf untuk pendidikan yang berkesan, antara cadangan utama yang perlu dititikberatkan adalah mempromosi tentang kepentingan wakaf melalui media massa, pendidikan diperingkat institusi sebagai galakan kepada masyarakat untuk berwakaf. Selain itu, perlunya pentadbir khusus didalam menjaga dan mengurus dan mengawalselia harta wakaf diperingkat institusi, Justeru itu, pengkaji bercadang untuk mengkaji pelaksanaan harta wakaf untuk pendidikan yang melibatkan negara Malaysia dan Singapura. Perkongsian dalam sistem pengurusan secara dinamik ini akan memperolehi natijah yang baik dan memartabatkan institusi pendidikan Islam di mata dunia.

Perlaksanaan wakaf di setiap negara berbeza dari sudut pentadbiran dan pengurusan. Terdapat beberapa saranan dalam memastikan amalan berwakaf ini dapat dipraktiskan dalam kehidupan masyarakat yang harmoni antaranya :-

1. Wakaf Tunai

Dizaman globalisasi ini, wakaf tunai boleh dilakukan melalui E-Wakaf atau secara tunai. Ia dilihat kaedah yang sangat signifikan kerana kaedah ini memudahkan urusan pewakif dan nazir dalam mengelola harta wakaf. Ia dianggap paling mudah dan cepat. Dana yang terkumpul akan diuruskan oleh Nazir selaku pemegang amanah .

2. Penerbitan Sukuk

Tidak dinafikan bahawa aset kekal seperti tanah dan pembangunan memerlukan modal yang besar untuk dibangunkan terutama dikawasan yang pesat dan mempunyai potensi yang besar untuk maju. Namun kekangan ini dapat diatasi melalui penerbitan sukuk yang dilihat mempunyai matlamat dan peluang untuk memajukan bidang wakaf dalam bidang pendidikan contohnya pembinaan asrama atau bangunan sekolah. Nazir akan bertindak sebagai pengurus kepada wakif dalam melakukan penerbitan wakaf ini.

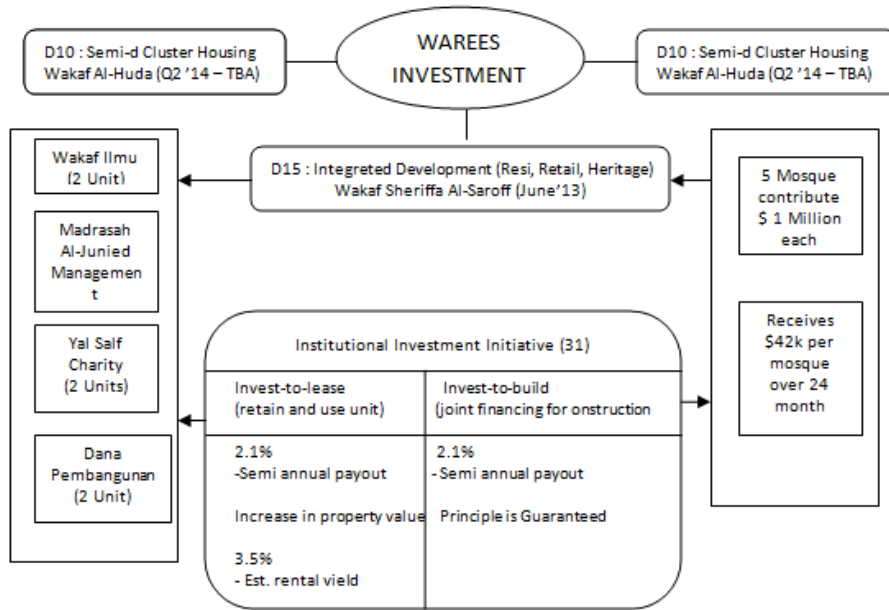
3. Pengagihan Pendapatan

Menurut Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN) bermula tahun 2013 individu yang mempunyai pendapatan penggajian tahunan melebihi RM30,667 (selepas potongan KWSP) perlu mendaftar fail cukai pendapatan. Namun di bawah Seksyen 44(6) ini, amaun pengecualian terhad kepada 7%

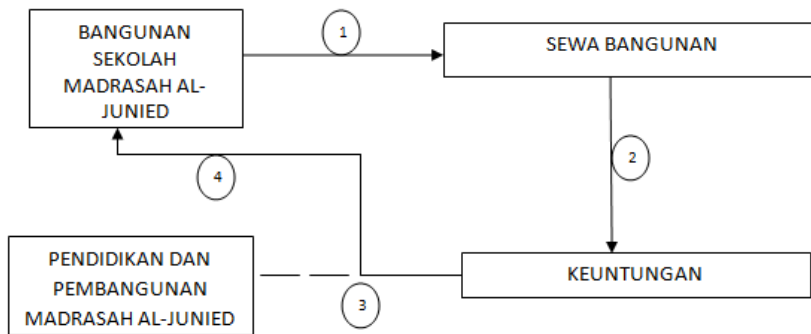
(individu) 10% (syarikat/perniagaan) daripada pendapatan agregat. Masyarakat boleh menyumbang lebih harta mereka melalui pengecualian cukai pendapatan.

RUJUKAN

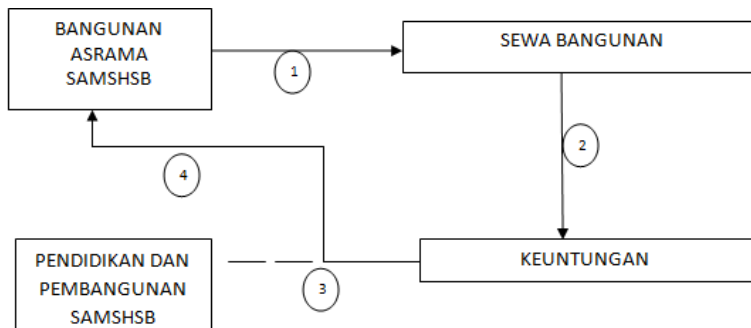
- Akramah Said Sobri. 2008. *Waqf Al-Islami Baina Nazoriyyat Wa Tatbik*. Jordan : Dar Nafais Linnasyar Wa Tawziq
- Ahmad Zaki Hj Abd Latif, Abdul Halim Ramli, Che Zuina Ismail, Kamarulzaman Sulaiman & Nor Zaidi Mohd Daud. 2008 *Wakaf Pengurusan dan Sumbangan Terhadap Pendidikan Islam Di Malaysia*. Shah Alam. Penerbitan Universiti Teknologi Mara (UPENA)
- Arba'iyah Mohd Noor. 2011. Perkembangan Pensejarahan Islam Di Tanah Melayu. *Jurnal Al-Tamaddun* 6: 29-50
- Asmak Abdul Rahman. 2009. Peranan Wakaf Dalam Pembangunan Ekonomi Umat Islam. *Jurnal Syariah*. Jilid 17, 1:113-152
- Baharuddin Sayin, Asmak Hj Ali, & S.Salahuddin. 2006. *Pengenalan kepada Konsep Wakaf dalam Islam*. Shah Alam. Pusat Penerbitan Universiti (UPENA)
- Baharuddin Sayin. 2010. *Wakaf Konsep dan Aplikasi*. Shah Alam : Pusat Penerbitan Universiti (UPENA)
- Khatib As-Syarbini As- Shafie. 1997. *Mughni Al-Muhtaj ila Ma'rifatillah Al-faz Al-Manhaj*. Jilid 2. Egypt : Dar Kutub Ilmiah.
- Muhammad Ridwan Ab Aziz. 2013. *Introduction to Islamic Institution in Economics and Finance*. Edisi Ke-2. Negeri Sembilan : USIM Publisher
- Nurul Asyikin Binti Mahamood 2013. Potensi Wakaf Korporat didalam Pemilikan Ekuiti Muslim Di Malaysia : Kajian Di Waqaf An-Nur Corporation. Tesis Master, Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Nurul Hilmiyah. 2013. Peranan Wakaf Dalam Pembangunan Ekonomi Dan Pendidikan : Kajian Di Pondok Moden Darussalam, Gontor, Indonesia. Tesis Master, Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Razali Othman. 2013. *Institusi Wakaf Sejarah Dan Amalan Masa Kini*, Pulau Pinang : Pusat Kajian Pengurusan Pembangunan ISDEV Universiti Sains Malaysia & Dewan Bahasa & Pustaka
- Sheikh Shamduddin Muhammad Bin Abdullah Az-Zarkasyi. 1993. *Syarah Az- Zarkasyi*. Jilid 4. Saudi : Dar Abikan
- Syed Mohd. Ghazali Wafa Bin Syed Adwam Wafa. 2010. Pembangunan Wakaf Pendidikan Di Malaysia, Seventh International Conference – The Tawhidi Epistemology: Zakat and Waqf Economy. Pusat Siswazah Perniagaan : Universiti Kebangsaan Malaysia
- Wahbah Zuhaili. 2006. *Fiqh Islami Wa Adillatuh*, Jilid 10. Edisi 9. Damsyik : Dar Fikr
- www.waress.sg
www.aljunied.edu.sg
www.wakafselangor.gov.my



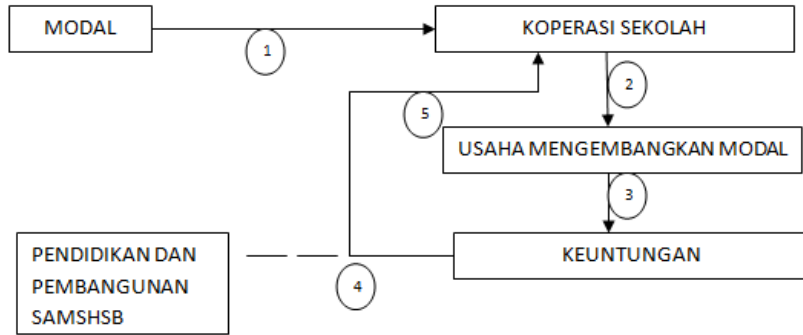
Rajah 1 : Projek Red House.
 Sumber : www.waress.sg



Rajah 2 : Pengurusan wakaf Madrasah Al-Junied dalam bentuk Ijarah
 Sumber : Muhamad Faisal, 2015



Rajah 3 : Pengurusan wakaf SAMSHSB dalam bentuk Ijarah
 Sumber : Muhamad Faisal, 2015



Rajah 4 : Pengurusan wakaf SAMSHSB dalam bentuk Mudharabah
Sumber : Muhamad Faisal, 2015

WAKAF TUNAI SEBAGAI ALTERNATIF KEARAH MEWUJUDKAN MEKANISME WAKAF YANG INOVATIF DAN BERDAYA MAJU

SITI KHAIRUL ATHIRAH AZHAN

SANEP AHMAD

Pusat Pengajian Ekonomi

Falkulti Ekonomi dan Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

athirahazhan@yahoo.com

ABSTRAK

Wakaf merupakan salah satu aktiviti ekonomi yang disyariatkan dalam Islam. Oleh kerana wakaf harta kekal kini semakin berkurangan dan semakin mahal maka umat Islam kini beralih kepada wakaf tunai. Wakaf tunai juga dianggap sebagai kaedah untuk membangunkan semula harta-harta wakaf yang sedia ada dan mewujudkan harta wakaf baharu. Walaupun secara relatifnya, wakaf tunai merupakan kaedah yang baharu dalam aktiviti sukarela Islam, namun ia boleh dianggap sebagai alat yang penting dalam menyumbang kepada pembangunan sosioekonomi masyarakat. Di Malaysia, amalan wakaf tunai sedang berkembang melalui peranan Majlis Agama Islam Negeri (MAIN). Namun, persoalan asas yang sering dibangkitkan adalah tentang hokum wakaf tunai, iaitu boleh atau tidak. Selain itu sejauh mana minat dan kecenderungan masyarakat untuk berwakaf melalui wakaf tunai, dan adakah ia memberi kesan kepada jumlah kutipan wakaf tunai oleh MAIN. Justeru itu, kajian ini bertujuan menganalisa pertama tentang hokum wakaf tunai dan membuat perbandingan kutipan wakaf tunai di antara Majlis Agama Islam Negeri di Malaysia serta menilai potensi wakaf tunai sebagai sumber perkembangan ekonomi. Kaedah deskriptif digunakan untuk mengenalpasti dan menganalisis beberapa data dan maklumat yang diperolehi semasa kajian dijalankan. Hasil kajian mendapati bahawa wakaf tunai diharuskan dalam situasi ekonomi masa kini dan kutipan didapati memberangsangkan. Analisa perbandingan kutipan wakaf tunai pula mendapati, Majlis Agama Islam Negeri Pahang mencatat kutipan wakaf tunai paling tinggi di antara Majlis Agama Islam negeri Pulau Pinang, Selangor dan Johor. Implikasi penting kajian adalah wakaf tunai perlu terus dikembangkan kerana yang amat relevan, inovatif dan berdaya maju.

Kata kunci: wakaf tunai, wakaf inovatif dan berdaya maju, perkembangan ekonomi wakaf.

PENDAHULUAN

Pembangunan merupakan usaha yang proaktif bagi menyusun sesebuah masyarakat atau negara kearah meningkatkan kualiti hidup individu dan masyarakat keseluruhannya. Pembangunan ekonomi adalah sebahagian daripada aspek pembangunan tersebut. Dari perspektif Islam, matlamat akhir yang ingin dicapai adalah untuk memuliakan lagi martabat Islam di dunia dan sekali gus mencapai kemuliaan di akhirat kelak. Mencapai kemuliaan manusia bermaksud kejayaan yang membangunkan manusia dari pelbagai aspek keperluan hidup mereka agar lebih berkualiti. Ini termasuklah kemajuan dari segi agama, sosial dan ekonomi.

Dalam rangka menyusun pembangunan ekonomi ummah, Islam dengan pendekatan yang bersepadu dan proaktif telah mengemukakan satu ibadat yang dikenali sebagai ibadat wakaf. Wakaf adalah satu mekanisme yang mempunyai peranan besar dalam membangunkan kekuatan dan kesejahteraan masyarakat Islam. Selain itu, wakaf juga adalah antara salah satu daripada institusi

Islam yang wujud sejak daripada zaman Rasulullah saw, yang berfungsi sebagai pemangkin ekonomi dan pembangunan umat Islam. Institusi ini juga merupakan tunjang kepada kejayaan sistem jaminan sosial Islam, selain mekanisme zakat, sedekah dan lain-lain. Oleh itu, adalah menjadi satu keperluan yang mendesak pada hari ini untuk memastikan bahawa sistem itu dapat berjalan dengan baik seiring dengan perkembangan semasa. (Mohd Afandi Mat Rani, 2012)

Peranan ini bukan hanya terhad di aplikasikan dalam urusan peribadatan kepada Allah S.W.T. sahaja, malahan ia dianggap sebagai institusi ekonomi yang mendatangkan impak kebaikan yang menyeluruh kepada umat Islam khususnya dan orang Melayu amnya. Namun begitu, terdapat banyak halangan dan kekangan sehingga institusi ini tidak berfungsi sebagaimana diharapkan. Oleh itu, sifat lestari yang wujud dalam sistem wakaf ini perlulah dirancang dan dilaksanakan secara sistematik agar ia dapat menjadi pemangkin kepada sistem jaminan sosial orang Melayu dan Islam pada masa kini. (Mohd Afandi Mat Rani, 2012)

Usaha melestari sistem wakaf sangat penting dalam meningkatkan kemampuan ekonomi orang Melayu dan memenuhi objektif pensyiaran wakaf. Wakaf adalah pertalian antara agama dengan kehidupan ekonomi umat Islam. (Riduan Awang, 1994) Wakaf memainkan peranan dalam membangun insan kerana dengan mewakafkan harta yang dikasihinya untuk kepentingan umum akan mendidik jiwanya agar menjadi seorang yang berjaya mengikis sifat bakhil dan kedekut dan menanam sifat pemurah, mengikis sifat mementingkan diri, dan menanam sifat bertimbang rasa, kasih kepada ummah, memperteguhkan persaudaraan Islam, menanam sikap kekitaan sesama Muslim, mengikis sikap terlalu kasih kepada dunia, dan menanam sikap menjadikan harta kekayaan ini sebagai jambatan yang akan menyampaikannya kepada keredhaan Allah S.W.T. (Mahmud Saedon Awang Othman, 1998)

Dalam konteks yang lebih luas, ia bukan semata-mata dilihat sebagai sumber berpotensi pembangunan ummah. Tetapi yang lebih penting melihatnya ia sebagai suatu cabaran tanggung jawab kita sesama manusia dan darjah ketaqwaan kita terhadap Yang Maha Esa. Tujuan yang paling utama ialah untuk mendapat keredhaan Allah dan mendapat pahala yang berterusan daripada-Nya. Amalan ibadat wakaf menanam semangat sedia berkorban dan memupuk budaya muafakat dan kerjasama golongan yang berada dalam membangunkan sesebuah masyarakat. Semangat ini sangat penting untuk pembangunan ekonomi. Ekonomi kerjasama di kalangan ahli masyarakat adalah asas kepada kestabilan dan kemantapan ekonomi bernegara. Justeru itu Islam menganjurkan satu prinsip yang dinamik, iaitu prinsip *al-Adl wa al-Ihsan* (keadilan dan muafakat) dalam menyusun sesebuah ekonomi. (Nik Mustapha Hj. Nik Hassan, 1999). Salah satu sumber berpotensi untuk pembangunan ekonomi umat Islam secara dinamik dan inovatif adalah melalui wakaf khususnya wakaf tunai.

Dalam pelaksanaan wakaf tunai dari perspektif Islam, timbul isu berkenaan dengan pandangan sarjana berkaitan konsep wakaf tunai ini. Para Fuqaha terdahulu dan ilmuan kontemporari mempunyai pendapat yang berbeza sama ada konsep wakaf tunai dibenarkan atau dilarang oleh syarak. Wakaf pada dasarnya adalah melalui harta kekal seperti tanah dan bangunan, atau harta manqul yang dibenarkan sahaja. Selain itu, timbul isu yang berbangkit daripada perbincangan wakaf tunai adalah sama ada wang tunai yang dianggap sebagai aset wakaf atau aset yang dibeli oleh wang tunai tersebut dianggap aset wakaf dan boleh diwakafkan. Seperti contoh wang tunai yang diwakafkan akan dilaburkan dengan pembelian saham ataupun ditukarkan kepada aset kekal seperti hartanah. Dalam konteks ini, adakah wang tunai yang diwakafkan itu akan dikira sebagai harta wakaf atau sebenarnya saham atau hartanah yang dibeli kemudian yang diiktiraf sebagai harta wakaf?

Di Malaysia, Johor merupakan negeri pertama di Malaysia yang menggerakkan pembangunan harta wakaf secara efektif dengan mewujudkan satu peraturan yang dikenali sebagai Kaedah-kaedah Wakaf 1983. Selangor merupakan antara negeri yang aktif membangunkan wakaf tunai. Program wakaf tunai telah dilaksanakan oleh Perbadanan Wakaf Selangor melalui Skim Saham

Wakaf Selangor. Melalui program ini, lebih ramai umat Islam dari pelbagai lapisan ekonomi boleh mewakafkan harta mereka untuk menyumbang dalam pembangunan Islam. Antara instrumen yang diperkenalkan ialah melalui bayaran tunai di mana-mana kaunter wakaf, potongan gaji dan pembayaran berkala. Walaupun, masyarakat sudah sedia maklum kelebihan yang bakal diperolehi dengan mewakafkan wang mereka, namun sejauh mana minat dan kecenderungan masyarakat untuk berwakaf melalui wakaf tunai, adakah ia memberi kesan kepada jumlah kutipan wakaf tunai oleh MAIN?

Selain persoalan sejauh manakah pandangan sarjana berkaitan konsep wakaf tunai dari perspektif syariah, iaitu apakah hukum penggunaan wang tunai sebagai aset wakaf, persoalan lain yang dibangkitkan adalah tentang sejauh mana minat dan kecenderungan masyarakat untuk berwakaf melalui wakaf tunai. Adakah masyarakat cenderung melakukannya dan adakah ia benar-benar berpotensi untuk menjadi sumber wakaf? Lantaran itu maka objektif kajian adalah untuk mengenalpasti hukum dan menilai pandangan fuqaha dalam pelaksanaan wakaf tunai dari perspektif syariah, menganalisa perbandingan peningkatan kutipan wakaf tunai di antara negeri-negeri di Malaysia dan menilai potensi wakaf tunai sebagai sumber perkembangan ekonomi.

KAJIAN LEPAS

Wakaf adalah salah satu institusi yang menggabungkan rohani dan material dalam pembangunan ekonomi. Ia adalah sebuah institusi pembangunan yang seimbang bagi membangunkan ekonomi ummah seperti negara-negara Mesir, Turki, Arab Saudi dan Kuwait. Di Malaysia, institusi wakaf tidak berfungsi dengan baik dalam pembangunan ummah. (Mohd Saharudin Bin Shakrani & Mohd Saifoul Zamzuri Noor, 2003). Dalam artikel yang bertajuk 'Peranan Wakaf Dalam Pembangunan Ekonomi Umat Islam dan Aplikasinya di Malaysia' dan ditulis oleh Asmak Ab Rahman (2009) mengatakan yang wakaf memainkan banyak peranan dalam pembangunan ekonomi umat Islam seperti menyediakan pendidikan, penyediaan keperluan perumahan, penyediaan kemudahan kesihatan, menggerakkan kegiatan ekonomi, penyediaan tempat ibadah, memajukan sektor pertanian, menangani kebajikan anak yatim serta ia dilihat dapat menangani kemiskinan. Projek-projek pembangunan ekonomi yang dilaksanakan di Malaysia kebanyakannya menggunakan harta wakaf yang diperolehi hasil pulangan daripada harta itu sendiri atau dari kumpulan wang dana saham wakaf.

Mohd Daud Bakar (1999) dalam kajiannya menyatakan, pembangunan harta wakaf amat perlu dilakukan kerana harta wakaf tidak sepatutnya dibiarkan beku tanpa memberi sebarang nilai tambah. Ia merupakan tugas dan tanggungjawab nazir wakaf untuk memperkembangkan harta tersebut supaya memberi manfaat kepada masyarakat Islam. Pembangunan, pengembangan dan pelaburan harta wakaf boleh menggunakan instrumen kewangan yang digunakan pakai dalam sistem kewangan Islam semasa.

Menurut Ismail (2009), wakaf tunai membawa beberapa kelebihan yang memberi manfaat yang besar kepada semua pihak, ianya termasuk institusi kewangan, pelabur dan masyarakat. Biasanya wakaf memberi tumpuan kepada tanah atau bangunan sahaja, tetapi tidak ramai orang atau penderma mempunyai tanah atau bangunan untuk melakukan wakaf. Oleh itu, wakaf tunai dilihat sebagai alternatif yang baik untuk individu yang tidak mempunyai harta tak alih tetapi mempunyai harta alih iaitu tunai untuk disumbangkan. Dengan ini, semua orang boleh melakukan amal dalam bentuk tunai selagi mereka mahu melakukannya secara sukarela demi mendapat keredhaan Allah S.W.T.

Ini turut disokong oleh Amir, Ibrahim & Masron (2011) yang menyatakan bahawa wakaf tunai mempunyai pelbagai kelebihan kerana fleksibilitinya. Harga minimum untuk berwakaf melalui skim wakaf tunai atau skim saham wakaf yang ditawarkan boleh melibatkan banyak umat Islam untuk

menyumbang kepada wakaf tunai. Oleh itu, melalui dana wakaf tunai, aset terbiar yang kekurangan dana kewangan boleh dibangunkan untuk kepentingan ekonomi Islam. Dana wakaf tunai juga boleh menyokong sekolah-sekolah agama Islam dan intitusi pendidikan yang sedang mengalami masalah kecairan serta mengekalkan aset Islam yang lain.

Di samping itu, Baharuddin Sayyin et al.(2006) menyokong pelaksanaan wakaf tunai melalui Skim Saham Wakaf Selangor yang mempunyai potensi pertumbuhan yang tinggi. Skim ini menggalakkan umat untuk melaksanakan wakaf melalui wang tunai semasa membeli unit saham yang ditawarkan oleh majlis agama Selangor (MAIS). Dana wakaf yang dikutip oleh MAIS akan digunakan untuk manfaat masyarakat Islam dan memberi peluang yang adil kepada golongan miskin untuk melaksanakan wakaf.

Menurut Azri Ahmad (2008) melalui penulisannya yang bertajuk Pelaksanaan Skim Wakaf Tunai oleh Yayasan Wakaf Malaysia. Kajian ini membincangkan mengenai latar belakang serta objektif penubuhan Yayasan Waqaf Tunai (YWM) dan peranannya sebagai entiti wakaf kebangsaan. Selain itu, kajian ini mendapati bahawa pandangan masyarakat terhadap wakaf hanya dikaitkan dengan kawasan perkuburan, masjid dan rumah anak-anak yatim. Kini, umat Islam haruslah menjadi lebih proaktif dan terlibat dalam pembangunan harta wakaf. Melalui wakaf tunai, satu bentuk wakaf berkelompok, bagi memaksimumkan peranan sumber kewangan untuk membantu masyarakat Islam mencapai kemajuan dalam semua aspek sosio-ekonomi (taraf dan kualiti kehidupan serta sumber pendapatan).

Buku manual yang disediakan oleh JAWHAR (Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji) Malaysia pada tahun 2009 dengan tajuk Manual Pengurusan Wakaf Tunai. Manual ini menyentuh tentang pengertian, konsep, perundangan, tatacara penganjuran, promosi, penyertaan, skim potongan gaji dan pengurusan dana wakaf tunai. Manual ini merupakan usaha secara strategik untuk memantapkan pengurusan wakaf tunai di Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) secara keseluruhannya dan boleh juga digunakan sebagai rujukan umum. Justeru itu, penerbitan manual ini diharapkan dapat memberi satu impak yang positif kepada MAIN dan masyarakat. Kita berharap agar MAIN dapat melaksanakan dan menguruskan wakaf tunai di Malaysia dengan berlandaskan tuntutan syarak, perundangan dan profesionalisme. Dalam konteks wakaf tunai ini, ianya merujuk kepada harta wakaf alih yang sememangnya bertunjangan kepada hukum syarak dari sudut kesahanya. Selain itu, manual ini turut mengupas tentang tatacara penganjuran wakaf tunai yang perlu disediakan oleh MAIN bagi menjamin pelaksanaan dan pengurusan wakaf tunai secara berkesan.

Jika merujuk kepada dapatan kajian yang lepas, dapat dirumuskan bahawa masih kurang kajian yang mengupas tentang menginovasikan wakaf tunai demi pembangunan ekonomi di Malaysia. Justeru itu, adalah perlu dijalankan kajian yang lebih fokus berhubung hal tersebut terutamanya kepada bentuk inovasi wakaf. Hal ini mampu menyelesaikan masalah kekurangan dana untuk memajukan harta wakaf dan juga mengembalikan semula peranan wakaf yang sebenar dalam sosioekonomi masyarakat.

METODOLOGI KAJIAN

Kaedah Deskriptif

Data yang terkumpul dalam kajian ini akan diulas menggunakan kaedah deskriptif. Kaedah deskriptif digunakan sebagai cara membuat kesimpulan dengan melakukan perbandingan terhadap beberapa data dan maklumat yang diperolehi semasa kajian dijalankan. Secara khususnya, kaedah deskriptif dipilih kerana pendekatan ini sesuai dengan tujuan kajian iaitu untuk menganalisis data yang akan digunakan melalui analisis peningkatan jumlah hasil kutipan wakaf tunai di antara Majlis Agama

Islam Johor, Perbadanan Wakaf Selangor, Majlis Agama Islam Pulau Pinang dan Majlis Ugama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang menggunakan graf atau carta.

Regresi Linear Berbilang

Teknik ini akan mengenalpasti sejauhmana variasi dalam pembolehubah bersandar boleh menjelaskan dengan pembolehubah tidak bersandar. Analisis ini juga digunakan khusus untuk tujuan penganggaran sesuatu pembolehubah. Model regresi digunakan untuk menganggar nilai pembolehubah bersandar dan pembolehubah tidak bersandar. Model dalam kajian ini adalah:

$$Y = \alpha_0 + \alpha_1 D_1 + \alpha_2 D_2 + \alpha_3 D_3$$

Dimana: Y= Jumlah hasil kutipan wakaf tunai negeri-negeri

$$\begin{aligned} D_1 &= \{1, \text{Wakaf Johor} \\ &\quad \{0, \text{Lain-lain} \\ D_2 &= \{1, \text{Wakaf Selangor} \\ &\quad \{0, \text{Lain-lain} \\ D_3 &= \{1, \text{Wakaf Pahang} \\ &\quad \{0, \text{Lain-lain} \end{aligned}$$

DAPATAN KAJIAN

Analisis Hukum Konsep Wakaf Tunai Dari Perspektif Islam

Para fuqaha terdahulu dan ilmuan kontemporari telah membincangkan isu wakaf tunai dan mereka mempunyai pendapat yang berbeza sama ada konsep wakaf tunai dibenar atau dilarang oleh syarak. Dalam perbincangan isu wakaf tunai, adalah perlu difahami bahawa ia adalah berkait rapat dengan perbincangan aset wakaf sama ada tunai (wang) boleh dianggap sebagai aset wakaf atau sebaliknya. Maka menjadi satu keperluan untuk memahami kategori-kategori aset yang layak menjadi aset wakaf. Secara umum, fuqaha telah mengkategorikan aset wakaf kepada dua kategori iaitu aset kekal ('iqrar) contohnya seperti tanah, bangunan, hartanah dan aset mudah alih (manqul) contohnya seperti kenderaan dan senjata.

Pandangan Fuqaha Berkenaan Hukum Wakaf Aset Kekal ('Iqrar) dan Aset Mudah Alih

Semua fuqaha kecuali Qadi Syuraih berpandangan bahawa wakaf aset berbentuk kekal ('iqrar) seperti tanah, bangunan, kediaman dan seumpamanya adalah dibenarkan dalam Islam. Manakala, sesetengah fuqaha berbeza pendapat dalam isu hukum mewakafkan aset mudah alih. Aset mudah alih boleh dikategorikan kepada dua kategori seperti berikut:

Kategori Pertama: *Aset mudah alih yang mempunyai ciri fizikal yang tahan lama dan tidak rosak walaupun selepas digunakan seperti alat senjata, kuda dan lain-lain. Dalam kategori ini, fuqaha berbeza pandangan sama ada ia dibenarkan oleh Syarak seperti berikut:*

1. Majoriti fuqaha daripada Mazhab Maliki, Syafiie dan Hambali berpandangan bahawa adalah dibenarkan untuk mewakafkan semua jenis aset mudah alih yang tahan lama dan tidak mudah rosak.
2. Dalam Mazhab Hanafi, terdapat 3 pandangan berkenaan dengan hukum mewakaf aset mudah alih.

- i. Imam Abu Hanifah berpendapat bahawa adalah tidak harus untuk mewakafkan semua jenis aset mudah alih (manqul) dan wakaf hanya dibolehkan ke atas aset yang kekal (*iqar*) kerana syarat utama wakaf aset mestilah bersifat kekal secara semula jadi.
- ii. Qadhi Abu Yusuf berpandangan bahawa keharusan berwakaf aset mudah alih hanyalah terhad kepada aset peperangan yang digunakan dalam fi sabilillah seperti senjata, perisai, kuda dan seumpamanya. Mereka bersandarkan kepada hadith di bawah;
"Kamu telah berlaku tidak adil kepada Khalid al-Walid (dengan mengatakan beliau tidak menunaikan zakat), sedangkan beliau telah mewakafkan perisai dan senjatanya pada jalan Allah".
- iii. Pendapat Muhammad bin Hassan merupakan yang paling fleksibel dalam Mazhab Hanafi, di mana beliau berpandangan bahawa adalah dibenarkan untuk wakaf apa-apa aset mudah alih yang diiktiraf oleh *'uruf* dan diamalkan oleh penduduk di masa itu. Kemudian pandangan ini dianggap sebagai pendapat keutamaan dalam Mazhab Hanafi.

Pendapat ini diulas oleh Imam Al-Musili di dalam kitab Al-Ikhtiyar seperti berikut:

Menurut Muhammad (Ibn Hassan), adalah diharuskan untuk mewakafkan mana-mana harta yang diterima pakai oleh adat seperti kapak, tukul besi, gergaji, periuk, mashaf dan juga buku. Namun begitu, sebarang aset yang tidak diiktiraf oleh uruf setempat tidak boleh dijadikan sebagai harta wakaf. Fatwa rasmi (bagi mazhab Hanafi) mengambil pendapat Muhammad (Ibn Hassan).

Kategori Kedua: *Aset mudah alih yang mempunyai ciri fizikal yang tidak tahan lama dan mudah rosak selepas digunakan seperti makanan, sayur-sayuran dan lain-lain. Dalam kategori ini, fuqaha berbeza pendapat sama ada ia dibenarkan oleh Syarak.*

1. Sebahagian fuqaha dari Hanafiah, Syafiiyyah dan Hanabilah membenarkan wakaf aset manqul yang mempunyai unsur yang tidak tahan lama dan mudah rosak dengan syarat ia digunakan dengan cara yang mampu mengekalkan aset yang diwakaf. Ini kerana syarat utama wakaf adalah fizikal asset mestilah kekal dan tidak rosak. Walau bagaimanapun, sekiranya aset yang mudah rosak itu tidak boleh mengekalkan fizikalnya, maka ia tidak diwakafkan. Ini kerana ia tidak dapat memenuhi keperluan utama wakaf iaitu fizikal aset yang kekal.
2. Beberapa fuqaha dari Mazhab Maliki termasuk Imam Al-'Auzaiie mempunyai pendapat yang berbeza dari jumbuh fuqaha, di mana mereka membenarkan wakaf aset yang mudah rosak seperti makanan. Hujah untuk keharusan ini adalah kerana mereka tidak mengiktiraf elemen kekal pada wakaf aset sebagai keperluan utama untuk wakaf.

Keharusan Konsep Wakaf Tunai dari Perspektif Syariah

Dalam membincangkan isu keharusan mewakafkan tunai, pengkaji merujuk kepada pendapat fuqaha mengenai keharusan mewakafkan dinar atau dirham. Berikut adalah pandangan fuqaha berkenaan dengan isu wakaf dinar dan dirham (konteks semasa wang tunai);

1. Menurut Mazhab Syafie, keharusan wakaf tunai bergantung kepada hukum keharusan menyewakan Dinar dan Dirham (*Ijarah Al-Nuqud*). Sebahagian fuqaha Mazhab Syafie yang membenarkan penyewaan dinar dan dirham berpendapat bahawa ia juga dibenarkan untuk

tujuan wakaf. Manakala, bagi sebahagian fuqaha Mazhab Syafiie yang tidak membenarkan sewaan dinar dan dirham akan menganggap wakaf dinar dan dirham adalah tidak dibenarkan.

“Para fuqaha Mazhab Syafi’ie mempunyai perbezaan pendapat mengenai isu Dirham dan Dinar (dianggap sebagai wakaf). Mereka yang membolehkan sewaan Dinar dan Dirham membenarkannya untuk tujuan wakaf dan mereka yang tidak membenarkan sewaan dinar dan dirham berpandangan bahawa dinar dan dirham adalah tidak dibenarkan untuk wakaf”.

Walau bagaimanapun, sekiranya dinar atau dirham dalam bentuk barang kemas perhiasan (*Hulli*), maka dibenarkan kerana ia merupakan bentuk harta kekal yang boleh diwakafkan. Wakaf perhiasan ini bertepatan dengan sebuah riwayat yang dilaporkan oleh Nafi ' bahawa Hafsah telah membeli barang kemas yang berharga 20 ribu dinar kemudian diwakafkan untuk penggunaan oleh kaum wanita dari keluarga Al-Khattab.

2. Fuqaha mazhab Maliki mempunyai sudut pandangan yang berbeza apabila membenarkan wakaf tunai kerana sifat kekal tidak dikira sebagai syarat sah bagi sesuatu harta wakaf. Mereka juga membolehkan wakaf untuk beberapa tempoh tertentu sebelum aset kembali kepada pemilikan waqif. Dalam Hasyiah Ad-Dusuki, dilaporkan bahawa terdapat seribu *awqiah* diwakafkan di istana Fas untuk tujuan pemberian *qardh*. Tambahan pula, mereka juga membenarkan makanan dianggap sebagai aset wakaf.

Pandangan ini dinyatakan oleh Imam Ad-Dusuki di dalam Hasyiah.

"Jika pemilikan terhasil dari sewaan (Milkul Manfaah) seperti rumah yang disewa bagi tempoh tertentu, maka dibenarkan bagi manfaat harta itu untuk diwakafkan sepanjang tempoh tersebut. Wakaf itu tamat setelah tamat tempoh sewaan. Keharusan ini kerana sifat kekal tidak menjadi syarat sah bagi harta wakaf seperti apa yang akan diterangkan selanjutnya"

3. Salah satu pendapat mazhab Hanafi yang didokong oleh Muhammad Ibnu Hasan dan Zufar, wakaf tunai adalah diharuskan jika ianya diterima oleh uruf masyarakat. Kaedah umum yang membenarkan mana-mana harta kekal yang diakui oleh amalan adat masyarakat untuk diwakafkan merupakan asas untuk beberapa Fuqaha mazhab Hanafi terutama dalam zaman Uthmaniyyah membenarkan amalan Wakaf Al-Nuqud (wakaf tunai). Mereka juga membenarkan wakaf tunai kerana ia boleh dipelihara nilai asal wang tunai dengan cara pemberian Qardh atau pelaburan.

Imam Abu Saud Al-Afendi menyatakan:

“Dari sudut hukum, membayar semua jumlah wang tunai itu sama seperti memulangkan tunai yang asal”

Analisis Hukum Penggunaan Wang Tunai Sebagai Aset Wakaf

Persoalan yang timbul daripada perbincangan wakaf tunai adalah sama ada wang tunai yang dianggap sebagai aset wakaf atau aset yang dibeli oleh wang tunai tersebut dianggap aset wakaf. Seperti contoh wang tunai yang diwakafkan akan dilaburkan dengan pembelian saham ataupun ditukarkan kepada aset kekal seperti hartanah. Dalam konteks ini, adakah wang tunai yang diwakafkan itu akan dikira sebagai harta wakaf atau sebenarnya saham atau hartanah yang dibeli kemudian yang diiktiraf sebagai harta wakaf?

Berkenaan isu ini, setakat pengetahuan terhad pengkaji tiada perbincangan khusus dibuat oleh fuqaha bagi menentukan samada wang tunai atau aset yang dibeli daripadanya dikira sebagai harta wakaf. Namun, sekiranya di teliti perbincangan oleh para fuqaha, kita dapat menyimpulkan bahawa perbincangan fuqaha terdahulu adalah tentang keharusan atau ketidak absahan dinar atau dirham sebagai harta wakaf adalah merujuk kepada wang itu sendiri bukan mana-mana aset yang akan dibeli kemudiannya. Oleh kerana itu, majoriti fuqaha Mazhab Syafiie dan fuqaha Mazhab Hanbali tidak membenarkan wakaf dinar dan dirham (kini merujuk kepada wang tunai) kerana sifat harta itu yang tidak kekal.

Manakala, badan fatwa semasa seperti Akademi Fiqh Antarabangsa (Majma' Fiqh Islami) ketika mengharuskan wakaf tunai pada mesyuaratnya yang ke 15 pada 2004 juga secara jelas menyifatkan bahawa jumlah wang yang diwakafkan itu sendiri dianggap sebagai harta wakaf. Di dalam resolusi yang ke-140 tersebut jelas menyatakan bahawa seandainya wakaf tunai itu dilaburkan dalam harta kekal seperti jika Nazir membeli dengannya sebarang hartanah atau wakaf tunai itu dijadikan modal bagi sektor pembinaan, maka aset yang dibeli atau dibina itu tidak akan dianggap sebagai harta wakaf sebaliknya wang tunai tersebut tetap dikira sebagai harta wakaf. Di dalam resolusi tersebut, tiada syarat yang menetapkan agar wang tunai tersebut mesti mematuhi syarat Istibdal ketika dicairkan seperti mana syarat yang diputuskan bagi wakaf saham dalam keputusan mesyuarat yang ke-19 berkaitan dengan wakaf saham. Bagi wakaf saham, penyelia wakaf (Nazir) tidak boleh memperdagangkan saham tersebut kecuali jika disyaratkan oleh pewakaf sendiri dan wajib patuh kepada undang-undang Istibdal kerana saham itu dikira sebagai harta wakaf.

Menurut pendapat di atas, seandainya pewakaf membeli mana-mana aset dari tunai yang diwakafkan, aset tersebut boleh dicairkan bila perlu dengan syarat jualan aset tersebut mestilah memelihara jumlah asal tunai yang diwakafkan. Resolusi di atas adalah bertepatan dengan pendapat sebahagian fuqaha' Hanafi yang membenarkan wakaf tunai bagi tujuan pemberian Qardh atau pelaburan. Pendapat ini dikeluarkan kerana mereka memandang bahawa wang itu sendiri boleh diiktiraf sebagai harta wakaf dengan syarat ia mesti digunakan dengan tatacara yang mengekalkan jumlah asal wang yang diwakafkan.

Resolusi-Resolusi Semasa Berkaitan Hukum Wakaf Tunai

1. Majlis Akademi Fiqh Islam Antarabangsa dalam mesyuaratnya yang ke-15 pada 2004 di Muscat, Oman memutuskan:
 - i. Wakaf wang tunai adalah dibenarkan dari sudut syarak kerana tujuan utama daripada wakaf untuk mengekalkan harta wakaf dan menyebarkan manfaatnya mampu dicapai dari wang tunai. Ini kerana wang merupakan harta yang tidak dapat dispesifikkan dengan pengasingan, (ال ت تعين بال تعين), oleh itu sebarang gantian yang menyamai jumlah wang tunai itu adalah sama dengan jumlah wang tunai yang diwakafkan.
 - ii. Harus menggunakan wakaf tunai itu untuk tujuan pemberian Qardh Hassan dan tujuan pelaburan. Pelaburan itu boleh dilakukan samada secara langsung atau dengan perkongsian bersama pewakaf yang lain ataupun dengan menerbitkan saham khas demi menggalakkan usaha wakaf dan penyertaan kolektif terhadapnya.
 - iii. Seandainya wakaf tunai itu dilaburkan dalam harta kekal seperti jika Nazir membeli dengannya hartanah atau wakaf tunai itu dijadikan modal bagi sektor pembinaan, maka aset yang dibeli atau dibina itu tidak akan dianggap sebagai harta wakaf sebaliknya wang tunai dikira sebagai harta wakaf. Bahkan diharuskan untuk aset kekal itu dijual demi tujuan menjamin pelaburan supaya berkekalan dan dalam konteks ini harta wakaf sebenarnya adalah jumlah asal wang tunai yang diwakafkan.

2. AAOIFI (Accounting & Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions) dalam Piawaian Syariah yang ke-33 bernombor 3/4/4/2 menyatakan:
“Wakaf dalam bentuk wang tunai adalah dibenarkan dan pemanfaatannya perlu dilakukan dengan cara yang tidak akan menyebabkan wang itu habis dan berkurangan. Antara cara pengendalian yang dibenarkan adalah melalui pemberian pinjaman (Qardh) yang patuh syariah dari tunai tersebut atau menyalurkan wang itu kepada pelaburan yang selamat dan patuh syariah seperti kontrak Mudharabah dan kemudian keuntungannya akan dibahagikan kepada peminfaat wakaf.”
3. Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia Kali Ke-77 yang bersidang pada 10 - 12 April 2007 telah membincangkan Hukum Berkaitan Pembangunan Tanah Wakaf Di Bawah Rancangan Malaysia Ke Sembilan (RMK-9) antaranya telah memutuskan bahawa konsep wakaf tunai adalah dibenarkan dalam Syariah.
4. Mesyuarat Jawatankuasa Fatwa Negeri Selangor yang bersidang pada 5 September 2006 memutuskan bahawa hasil daripada wang Skim Saham Wakaf Selangor hendaklah dibelanjakan bagi tujuan pembelian aset kekal. Manakala wang manfaat wakaf Selangor boleh dibelanjakan untuk memberi bantuan dan perbelanjaan lain yang difikirkan sesuai oleh Majlis Agama Islam Selangor.
5. Mesyuarat Jawatankuasa Fatwa yang bersidang 31 Jan 2007 telah membuat keputusan bahawa: Bersetuju dengan pelaksanaan Skim Wakaf Tunai Terengganu dan seterusnya mengesyorkan
 - i. Supaya syarat minimum RM 10.00 tidak dikenakan. Ini bermakna mana-mana orang boleh menyumbang seberapa banyak wang untuk disumbangkan kepada Majlis untuk membeli Harta Wakaf.
 - ii. Penyertaan wang berjumlah RM 10.00 dan ke bawah darinya dalam Skim ini tidak perlu dikeluarkan sijil.
 - iii. Sighah lafaz dipinda kepada lafaz: Saya mewakilkan kepada MAIDAM untuk mewakafkan mana-mana harta kekal melalui cek/BankDraf/Wang Pos/Tunai di atas nama Skim Wakaf Tunai Terengganu sebanyak RM..... untuk diri saya/ Almarhum/ Almarhumah/..... demi kebajikan dan kepentingan Agama Islam dan umatnya kerana Allah (s.w.t) selama-lamanya.
6. Majlis Agama Islam Johor (MAIJ) membenarkan wakaf tunai berdasar keputusan Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia Kali Ke-77 yang bersidang pada 10 - 12 April 2007.

Analisis Perbandingan Kutipan Wakaf tunai di antara Majlis Agama Islam Negeri-Negeri di Malaysia.

Rajah 1, menunjukkan perbandingan jumlah kutipan wakaf tunai dari tahun 2006 hingga 2010 bagi Majlis Agama Islam Negeri-negeri di Malaysia. Perbandingan yang dibuat hanya tertumpu kepada Majlis Agama Islam Johor (MAIJ), Perbadanan Wakaf Selangor(PWS), Majlis Agama Islam Pulau Pinang (MAIPP) dan Majlis Ugama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang(MUIP).

Pada tahun 2006, MAIJ memperoleh kutipan wakaf tunai sebanyak RM132,000, diikuti dengan PWS sebanyak RM 455,317, MAIPP sebanyak RM 37,608 dan MUIP sebanyak RM 104,099. Kutipan yang diperolehi oleh PWS paling tinggi berbanding dengan tiga buah negeri yang lain. Manakala bagi tahun berikutnya 2007, tiga buah negeri menunjukkan peningkatan dalam kutipan wakaf tunai iaitu MAIJ sebanyak RM313,730, PWS sebanyak RM 932,542 dan MUIP sebanyak RM 302,933, tetapi MAIPP menunjukkan penurunan dalam kutipan wakaf tunai sebanyak RM 13,671.

Bagi Majlis Agama Islam Johor (MAIJ), kutipan wakaf tunai terus meningkat dari tahun ke tahun dengan kutipan tahun 2008 sebanyak RM1,023,940, tahun 2009 sebanyak RM 1,020,230 dan tahun 2010 sebanyak RM1,029,370. Dengan usaha MAIJ melalui pendekatan yang mesra, mudah dan cepat di samping mengadakan pelbagai bentuk promosi dan penerangan kepada anggota masyarakat, akhirnya Saham Wakaf mula mendapat sambutan kembali seperti tahun-tahun awal diperkenalkan umum dan menunjukkan peningkatan kutipan setiap tahun.

Bagi Perbadanan Wakaf Selangor (PWS), prestasi kutipan wakaf tunai menunjukkan jumlah yang tinggi setiap tahun. Pada tahun 2008 sebanyak RM 970,330 dan tahun 2009 sebanyak RM 1,530,390. Kutipan pada tahun 2009 mencecah nilai jutaan ringgit. Ini menunjukkan minat dan kecenderungan masyarakat untuk berwakaf secara tunai amat tinggi dan ia memberi potensi besar dalam membangunkan ekonomi umat Islam di Selangor.

Tambahan itu, Majlis Agama Islam Pulau Pinang (MAIPP) juga menunjukkan peningkatan dalam kutipan wakaf tunai dari tahun 2008 hingga tahun 2010, tetapi peningkatan yang ditunjukkan hanya dengan jumlah kecil sahaja berbanding kutipan wakaf tunai yang diperolehi oleh PWS. Manakala, bagi Majlis Ugama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang (MUIP), kutipan wakaf tunai dari tahun 2008 hingga tahun 2010 menunjukkan jumlah yang mendatar dan sekata.

Jumlah keseluruhan kutipan wakaf tunai bagi empat negeri dari tahun 2006 hingga tahun 2010 menunjukkan, MAIJ dengan kutipan sebanyak RM 3,519,270, PWS sebanyak RM 4,833,458, MAIPP sebanyak RM 291,211 dan MUIP sebanyak RM 732,671. Kesimpulannya, jumlah kutipan wakaf tunai yang diperolehi oleh PWS paling tinggi diantara MAIJ, MAIPP dan MUIP. Hal ini mungkin disebabkan, kepelbagaian kaedah promosi oleh kakitangan PWS dan kesedaran masyarakat umat Islam di Selangor mengenai amalan berwakaf yang mendorong kepada penerimaan sumbangan yang meningkat saban tahun.

Tambahan pula, transformasi yang dilakukan MAIS melalui pemindahan pentadbiran pengurusan wakaf di Selangor daripada MAIS kepada PWS telah membantu melancarkan lagi kerja-kerja pentadbiran wakaf dan pembangunan harta dan produk wakaf itu sendiri. Sokongan pemimpin dari Selangor iaitu, Sultan Selangor ketika itu, yang menitahkan agar ditubuhkan jawatankuasa khas yang menfokuskan pengurusan wakaf di Selangor merupakan antara faktor penyebab kejayaan amalan wakaf di negeri tersebut.

Regrasi Linear Berbilang

Berdasarkan jadual 1, pekali (coefficient) regrasi berbilang R adalah sebanyak 1.0 atau 100%. Pembolehubah bersandar ialah jumlah hasil kutipan wakaf tunai negeri-negeri, manakala pembolehubah tidak bersandar terdiri daripada kutipan wakaf tunai Johor, kutipan wakaf tunai Selangor dan kutipan wakaf tunai Pahang. Penentu pekali berbilang (coefficient of multiple determinations), R^2 adalah 1.0, ini bermakna pembolehubah-pembolehubah tidak bersandar dapat mempengaruhi jumlah hasil kutipan wakaf tunai negeri-negeri dalam model regrasi ini. R^2 dalam kajian ini menunjukkan pembolehubah yang digunakan adalah sesuai kerana nilainya melebihi 0.3 atau 30%. Semakin tinggi nilai R^2 bermakna semakin baik hasil kajian.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.150	.000		241092115.2	.000		
	MinYJ	-.500	.000	-.775	-113651913.0	.000	.667	1.500
	MinYS	-.125	.000	-.387	-56825956.52	.000	.667	1.500
	MinYP	.063	.000	.387	56825956.52	.000	.667	1.500

a. Dependent Variable: MinYHWT

Jadual 1: Petunjuk *coefficients* bagi regresi berbilang

Berikut merupakan persamaan regresi berbilang:

$$Y = 0.150 + (-0.500) D_1 + (-0.125) D_2 + 0.063 D_3$$

Di mana

Y = Jumlah hasil kutipan wakaf tunai negeri-negeri

$D_1 = \{1, \text{Wakaf Johor}$
 $\{0, \text{Lain-lain}$

$D_2 = \{1, \text{Wakaf Selangor}$
 $\{0, \text{Lain-lain}$

$D_3 = \{1, \text{Wakaf Pahang}$
 $\{0, \text{Lain-lain}$

Berdasarkan jadual 2, Kutipan wakaf Pulau Pinang sebagai asas bandingan. Nilai koefisien bagi negeri Johor ialah -0.500. Kutipan wakaf Johor adalah signifikan tetapi lebih rendah berbanding daripada kutipan wakaf Pulau Pinang. Manakala, nilai koefisien negeri Selangor ialah -0.125. Kutipan wakaf Selangor juga signifikan tetapi lebih rendah berbanding daripada kutipan wakaf negeri Pulau Pinang kerana nilai koefisien negatif. Bagi Negeri Pahang, nilai koefisiennya ialah 0.063 yang menunjukkan nilai positif. Kutipan wakaf negeri Pahang menunjukkan signifikan dan ianya lebih tinggi berbanding kutipan wakaf di Negeri Pulau Pinang. Kesimpulannya, kutipan wakaf negeri Pahang paling tinggi diantara 3 buah negeri yang lain dan diikuti dengan negeri Pulau Pinang, negeri Selangor dan negeri Johor.

IMPLIKASI DASAR

Wakaf tunai terhadap masyarakat Islam.

Dengan wujudnya fatwa Majlis Akademi Fiqh Islam Antarabangsa ke-15 di Muscat, Oman, fatwa Majlis Ulama Indonesia (MUI), fatwa dari Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia ke 77, serta kajian disertasi ini yang secara jelas *merajih*-kan bolehnya wakaf tunai. Maka masyarakat Islam khususnya tidak perlu bimbang lagi mengenai legaliti keharusan wakaf tunai, justeru amalan wakaf tunai ini sangat dianjurkan sepertimana amalan wakaf dalam Islam.

Wakaf tunai terhadap ilmu pengetahuan.

Selama beberapa tahun ini, wakaf tunai telah menjadi satu kajian khas daripada wakaf secara amnya. Wakaf tunai juga sudah popular dan selalu menjadi tajuk perbincangan sebagai satu instrumen kewangan Islam yang baru yang boleh digunapakai. Oleh itu, kewujudan wakaf tunai ini akan terus mengalami perkembangan selari dengan perkembangan zaman. Ini sebagai sumbangan ilmu pengetahuan baharu untuk terus dikembangkan sama ada dalam bentuk kajian disertasi, buku, jurnal, seminar, kolokium, workshop, dan lain-lain mengikut keperluan semasa.

KESIMPULAN

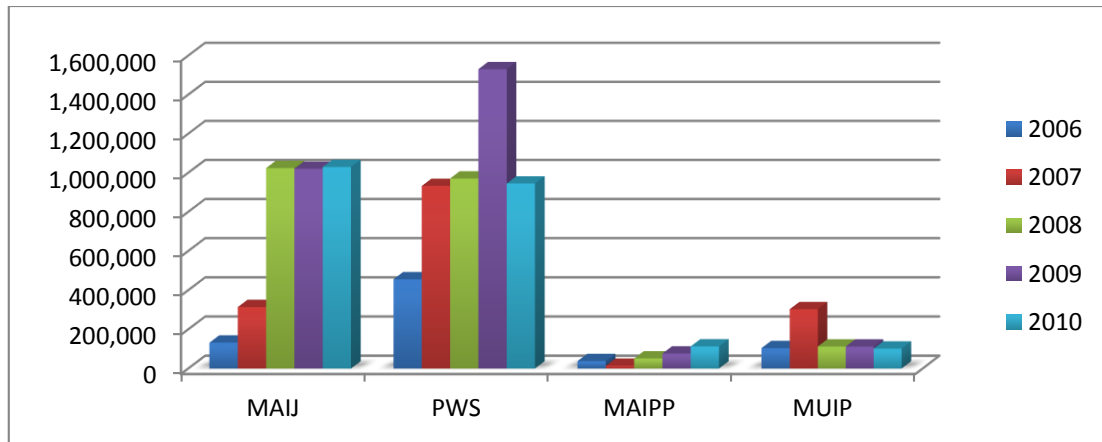
Pelaksanaan wakaf tunai di Malaysia pada hari ini dilihat semakin hari semakin meluas dan berpotensi dalam menyelesaikan masalah-masalah berkaitan tanah yang terbiar serta mampu membawa perubahan yang positif kepada ekonomi negara. Dengan adanya kesedaran dan sokongan oleh masyarakat tempatan yang sudah mula berminat mengambil bahagian dalam berwakaf secara tunai dilihat mampu mempertingkatkan lagi kutipan dana wakaf tunai serta membantu institusi wakaf seperti Yayasan Wakaf Malaysia (YWM) dan Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) dalam memperkasakan lagi wakaf tunai di Malaysia. Kemunculan idea-idea baru tentang inovasi dalam pelaksanaan wakaf ini tentunya akan menjadikan wakaf tunai sebagai alternatif kearah mewujudkan mekanisme wakaf yang inovatif dan berdaya maju.

RUJUKAN

- Al-Musili, Abdullah Ibn Mahmud, (1937) *Al-Ikhtiyar Li Ta'lim Al-Mukhtar*, Cairo, Matba'ah Al-Halabi, j.3 hlm.43.
- Al-Dusuki, Muhammad Ibn Ahmad Ibn 'Arfah, *Hasyiah Ad-Dusuki 'Ala Syarh Al-Kabir*, Dar Al-Fikr, j. 4 hlm. 76.
- As-Syirazi, Abu Ishaq Ibrahim Ibn Ali, *Al-Muhazzab*, Dar Al-Qalam j.3 h.672.
- Al-Bahuti, Mansur Ibn Yuunus Ibn Idris, *Syarh Muntaha Al-Iradat*, Dar Al-Fikr, j.2 , hlm.491.
- Kamarudin Ngah. (1992). *Isu Pembangunan Tanah Wakaf*, cet.1. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, hlm.vii.
- Mohd Afandi Mat Rani.(2012). *Pembangunan Tanah Wakaf di Malaysia:Isu dan Halangan*,Pusat Penerbitan Universiti, Universiti Teknologi Mara, Shah Alam.
- Mahmud Saedon Awang Othman. (1998). *Peranan Wakaf di Dalam Pembangunan Ummah*, dalam Ahmad Ibrahim *et al.* (ed), *Undang-undang Keluarga dan Harta Wakaf*, *Al-Ahkam*, cet.1. Jld.6. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, hlm.173.
- Nik Mustapha Hj. Nik Hassan.(1999). *Sumbangan Institusi Wakaf Kepada Pembangunan Ekonomi; Satu Penilaian*, dalam Nik Mustapha Hj. Nik Hassan *et.* (ed), *Konsep Dan Pelaksanaan Wakaf Di Malaysia*, Kuala Lumpur: Institut Kefahaman Islam Malaysia (IKIM), hlm.5.
- Ridzuan Awang. (1994). *Undang-undang Tanah Islam: Pendekatan Perbandingan*, cet.1, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, hlm.379.
- Siti Aisah Ahmad. (2014). *Pembangunan Harta Wakaf: Kajian Kes MAINJ dan MUIS*. Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- <http://www.e-fatwa.gov.my/fatwa-kebangsaan/hukum-berkaitan-pembangunan-tanahwakaf-di-bawah-rancangan-malaysia-ke-sembilan-rmk> diakses pada 20/7/2015
- <http://www.wakafselangor.gov.my/index.php/2012-04-27-03-02-07/keputusan-fatwa> diakses pada 20/7/2015.

LAMPIRAN

Rajah 1: Jumlah kutipan wakaf tunai dari tahun 2006 hingga tahun 2010 bagi MAIJ, PWS, MAIPP dan MUIP



Jadual 1: Petunjuk Ringkasan regresi berbilang

Jadual 1: Petunjuk *coefficients* bagi regresi berbilang

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.150	.000		241092115.2	.000		
	MinYJ	-.500	.000	-.775	-113651913.0	.000	.667	1.500
	MinYS	-.125	.000	-.387	-56825956.52	.000	.667	1.500
	MinYP	.063	.000	.387	56825956.52	.000	.667	1.500

a. Dependent Variable: MinYHWT

KESAN STATUS PATUH SHARIAH TERHADAP AMALAN LINDUNG NILAI SYARIKAT TERSENARAI DI BURSA MALAYSIA

NUR AMALINA YUSOFF
RUZITA ABDUL RAHIM
MOHD HASIMI YAAKOB
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
amasyayana@gmail.com

ABSTRAK

Selepas penambahbaikan kriteria kepatuhan Shariah syarikat pada November 2013, Bursa Malaysia masih mengurus niagakan 71% firma patuh Shariah. Mengikut prinsip shariah, firma-firma perlu sentiasa memastikan segala tindakan dan transaksi dijalankan mengikut landasan Islam termasuk dalam melaksanakan pengurusan risiko melalui strategi lindung nilai. Lindung nilai (*hedging*) Islam mestilah bebas dari unsur riba, gharar dan maysir. Pada masa kini, konsep waad telah digunapakai dalam produk lindung nilai yang ditawarkan oleh institusi kewangan Islam di Malaysia. Bagaimanapun, pemerhatian awal kami mendapati hampir tiada syarikat yang melaporkan pengaplikasian instrumen lindung nilai berkonsepkan waad atau patuh Shariah. Oleh kerana penggunaan lindung nilai konvensional dalam tukaran mata wang asing boleh menjejaskan pematuhan status syarikat patuh shariah, kajian ini bertujuan untuk mengkaji sama ada status patuh Shariah memberi kesan ke atas keputusan firma untuk mengamalkan perlindungan nilai. Hipotesis diuji dengan menggunakan data panel daripada 70 syarikat bukan kewangan yang disenaraikan di Bursa Malaysia dari tahun 2010 hingga 2014. Sampel diuji secara statistik menggunakan model regresi panel logit. Keputusan menunjukkan bahawa status patuh Shariah memberi impak yang besar terhadap keputusan sesebuah firma bukan kewangan dalam mengamalkan perlindungan nilai.

Kata kunci: lindung nilai, syarikat patuh Shariah, waad, matawang asing

ABSTRACT

After upgrading the company's Shariah compliance criteria in November 2013, Bursa Malaysia still transact 71% of Shariah-compliant firms. According to shariah principles, Shariah-compliant firms must always ensure that their operations and transactions are carried out based on the Islamic foundations, including the implementation of risk management through hedging strategies. Islamic hedging must be free from riba, gharar and maysir. Nowadays, the concept of waad has been adopted in hedging products offered by Islamic financial institutions in Malaysia. However, our initial observation shows that almost no companies reports the application of waad or Shariah compliant hedging instruments. Since the use of conventional hedging in foreign exchange would affect the status of shariah-compliant firm, the study aims to assess whether the shariah compliant status influences the firm's decision to adopt hedging. The hypothesis was tested using panel data from 70 non-financial companies listed on Bursa Malaysia from 2010 to 2014. The sample was tested using logit panel regression model. The results show that shariah-compliant status have a big impact on the decision of non-financial firms in the practice of hedging.

PENGENALAN

Selepas penambahbaikan kriteria kepatuhan syariah syarikat pada November 2013, Bursa Malaysia masih mengurus niagakan 71% firma patuh syariah. Mengikut prinsip syariah, firma-firma yang patuh Syariah perlu sentiasa memastikan segala tindakan dan transaksi mereka dijalankan mengikut landasan Islam termasuk dalam melaksanakan pengurusan risiko melalui strategi lindung nilai. Pengurusan risiko yang baik adalah sangat penting bagi sesebuah firma. Walaupun sesebuah firma berpotensi untuk mendapat keuntungan yang tinggi tetapi jika risiko tidak diuruskan dengan baik, firma tersebut boleh mengalami kerugian disebabkan risiko portfolio dan risiko pertukaran matawang asing.

Lindung nilai adalah salah satu usaha untuk meminimumkan risiko yang dihadapi melalui instrumen-instrumen kewangan tertentu. Dalam kata lain, amalan lindung nilai adalah rangka kerja bagi mengimbangi asset dan liabiliti bagi sesebuah firma. Konsep lindung nilai konvensional merupakan langkah untuk mengurangkan risiko dalam perniagaan ataupun pelaburan tetapi usaha pengurangan risiko tersebut tidak dilihat sama sekali. Oleh itu, kewangan Islam telah menetapkan strategi-strategi tertentu bagi menguruskan risiko dengan baik. Institusi kewangan Islam telah menghasilkan beberapa struktur instrumen lindung nilai dalam versi Islam bagi mengurus dan mengurangkan risiko seperti risiko pertukaran matawang dan risiko lain.

Walaubagaimanapun, penggunaan lindung nilai Islam di Malaysia masih berada dalam peringkat awal dan produk lindung nilai Islam yang digunakan oleh syarikat-syarikat dan bank-bank di Malaysia adalah tertumpu kepada pengurusan risiko matawang asing dan risiko kadar faedah sahaja (Ahmad et al, 2012). Amalan lindung nilai adalah harus di sisi Islam dan merupakan satu keperluan yang penting dalam ekonomi Islam. Bagaimanapun, instrumen dan pelaksanaan lindung nilai Islam mestilah bebas dari unsur-unsur seperti riba, maysir dan gharar. Masalah yang jelas dalam amalan lindung nilai ini adalah kerana lindung nilai konvensional yang terdapat dalam pasaran mempunyai unsur riba. Ini bercanggah dengan ajaran Islam yang mana al-Quran dengan jelas menegaskan tentang pengharaman riba di dalam surah baqarah ayat 275 iaitu:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat): “Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba,” padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Rabbnya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang meng-ulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. 2:275)

Kajian ini penting kerana ia dapat memberi sumbangan kepada masyarakat tentang kesedaran amalan lindung nilai secara patuh syariah. Tambahan pula, tiada kajian lagi yang berkaitan status patuh syariah terhadap amalan lindung nilai di syarikat Malaysia sebelum ini, jadi ia dapat menyumbang dari aspek menambah kajian tentang lindung nilai Islam yang telah sedia ada. Selain itu, para penyelidik-penyelidik dapat menjadikannya sebagai asas untuk kajian akan datang terutamanya kajian yang berkaitan lindung nilai yang berlandaskan Islam yang diperlukan pada masa sekarang.

Kajian ini terbahagi kepada lima bahagian. Bahagian kedua menerangkan tentang kajian-kajian lepas yang berkaitan amalan lindung nilai. Bahagian ketiga pula, menunjukkan metodologi yang digunakan dalam kajian ini. Manakala bahagian keempat menerangkan hasil dapatan yang

diperoleh serta perbincangan mengenai keputusan yang diperoleh. Bahagian terakhir adalah kesimpulan.

Definisi lindung nilai

Dalam bahasa Arab, perkataan lindung nilai adalah *tahawwut* yang berasal dari *hata*. Dari segi bahasa perkataan *hiyatah* bermaksud langkah berjaga-jaga, perlindungan dan perhatian. Manakala dari segi teknikal adalah bermaksud pelaksanaan proses dan pengaturan kontrak yang menjamin pengurangan risiko pada tahap minimum serta memberi peluang yang baik terhadap pulangan pelaburan yang dilakukan. Manakala dari segi istilah, lindung nilai bermaksud satu usaha dan matlamat untuk mengelakkan dan menyingkirkan risiko yang berlaku diluar pelaburan yang disasarkan.

Kenapa lindung nilai

Amalan lindung nilai dijalankan terutamanya untuk melindungi aliran tunai pendapatan, keuntungan dan kunci kira-kira syarikat. Antara kepentingan lindung nilai ialah untuk mengurangkan risiko turun naik aliran tunai. Dengan mengurangkan turun naik aliran tunai, masalah kewangan (financial distress) dapat diatasi. Lindung nilai tidak boleh menghapuskan risiko tetapi dapat membantu untuk mengubah risiko.

Dengan itu, amalan ini dapat membentuk sebahagian strategi pengurusan risiko dan mempunyai pelbagai kelebihan (Bakar, 2008). Lindung nilai merupakan alat pengurusan risiko yang digunakan oleh peniaga dan pelabur jangka masa panjang. Amalan ini membantu peniaga semasa pasaran mengalami tempoh penurunan dan digunakan untuk mengikat di dalam keuntungan serta untuk mengurangkan masa

Pernyataan masalah

Lindung nilai adalah salah satu langkah untuk mengurus dan mengurangkan risiko adalah suatu yang diharuskan oleh syariah dan selaras dengan matlamat syariah (*maqasid al-syariah*) yang secara khususnya meletakkan salah satu matlamatnya adalah menjaga harta daripada terdedah kepada kemudaratan (Nordin & Ab.Rahman, 2011). Seperti yang dinyatakan dengan jelas dalam kriteria pemeriksaan (SAC 2013), syarikat patuh Syariah harus menghadkan peratusan keuntungan yang berkaitan dengan riba—' kepada maksimum 5% peratus. Pada tahun 2010, Bank Negara telah memperkenalkan perlindungan nilai islam (waad) apabila menyedari kepentingan perlindungan nilai bagi syarikat-syarikat yang mematuhi Syariah (terdiri daripada 71% daripada syarikat-syarikat tersenarai Malaysia) untuk menguruskan pendedahan tukaran mata wang asing mereka tanpa melanggar undang-undang Syariah (Ahmad et al. 2012). Beberapa bank-bank Islam dan bank konvensional dengan perbankan Islam di Malaysia telah mula menawarkan instrumen ini (Mohamad et al. 2011).

Kajian-kajian tentang konsep wa'd telah dilihat (Ahmad et al 2012; Marjan et al 2011; Nurdianawati, 2010; Siti 2008) tetapi tiada kajian tentang pengaplikasian wa'd antara syarikat-syarikat Malaysia serta mereka tidak melaporkan kesan status patuh Syariah pada keputusan firma untuk melibatkan diri dalam amalan perlindungan nilai. Penggunaan wa'd adalah penting memandangkan Malaysia berhasrat untuk menjadi hub kewangan Islam di dunia. Bagi memastikan, syarikat patuh Syariah mematuhi dengan baik peraturan Syariah apabila menjalankan perniagaan mereka perlu membuat sekuriti firma, terutama saham biasa mereka supaya lebih menarik kepada lebih ramai pelabur Islam samada dari dalam dan luar negara. Walaupun adanya wa'd (alat perlindungan nilai

Islam), pemerhatian awal kami pada 2012 laporan tahunan syarikat patuh Syariah terbesar di Malaysia mendedahkan bahawa tiada dilaporkan penggunaan wa'd atau perlindungan nilai Islam. Kajian ini juga menunjukkan keperluan terhadap ketelusan dalam melaporkan firma Islam berbanding amalan lindung nilai konvensional. Manakala hujah kedua adalah syarikat patuh Syariah perlu mengelak daripada terlibat dalam perlindungan nilai konvensional supaya sama dengan hujah untuk menggunakan sukuk (bon Islam) dan bukannya bon konvensional apabila pembiayaan hutang diperlukan.

Objektif kajian

1. Untuk mengkaji adakah firma patuh syariah menggunakan waad (alat perlindungan nilai Islam) dalam menguruskan risiko mata wang asing (*foreign currency risk*).
2. Untuk mengenalpasti samada status patuh syariah dapat mempengaruhi keputusan firma dalam mengguna pakai waad dalam menguruskan risiko mata wang asing (*foreign currency risk*)

KAJIAN LITERATUR

Risiko dan perdagangan merupakan dua perkara yang berkait rapat apabila pengambilan risiko tidak dapat dielakkan dalam perniagaan. Risiko adalah norma dalam kehidupan dan dalam aktiviti kewangan, risiko tidak boleh dielakkan dan dihapuskan (Ahmad et al, 2010). Salah satu cabaran yang dihadapi oleh industri kewangan konvensional dan Islam adalah masalah risiko. Terdapat banyak jenis pengurusan risiko dan lindung nilai adalah salah satu pengurusan risiko. Lindung nilai merupakan langkah bagi pelabur untuk mengurangkan risiko melalui alat-alat tertentu (Nordin & Rahman, 2011). Manakala, menurut al-Suwailem (2006), lindung nilai adalah alat yang digunakan untuk mengurangkan risiko serta meneutralkan risiko-risiko tersebut. Bagi Obiyatulla (2004), lindung nilai merupakan aktiviti pelaburan untuk mengurangkan risiko dari pelaburan yang lain.

Aktiviti lindung nilai adalah diharuskan dalam Islam. Prinsip melindungi nilai adalah sah dan boleh diterima bagi prinsip umum dalam Islam dengan syarat mestilah bebas daripada mengambil dan membayar faedah (riba), ketidaktentuan harga (gharar) dan mana-mana elemen atau amalan yang boleh membatalkan kontrak (Abadi, 2012). Manakala menurut Bacha (1999), instrumen dan transaksi mestilah bebas sekurang-kurangnya daripada 5 unsur iaitu (i) riba (ii) rasuah (iii) maysir (iv) gharar (ketidaktentuan) dan (v) kejahilan. Selari dengan kajian Smolarski (2006) bahawa larangan terhadap faedah (riba) dan perjudiaan (maysir). Menurut Islam, pengurusan risiko yang baik merupakan salah satu objektif syariah kerana memelihara harta adalah sebahagian dari maasid syariah (Ahmad et al, 2010). Menurut Dusuki (2009), Islam telah meletakkan pelbagai peraturan dan panduan berkaitan memelihara harta dan kekayaan, antaranya mengharamkan penindasan ke atas harta orang lain. Oleh itu, amalan lindung nilai sangat penting bagi menguruskan risiko tertentu.

Walaupun bagaimanapun, di Malaysia instrumen dan produk lindung nilai masih kurang kerana sebahagian besar dari derivatif yang digunakan untuk melindungi nilai adalah tidak patuh syariah (Ahmad Suhaimi, 2010). Inovasi dan kajian yang mendalam telah dilakukan bagi membebaskan dari transaksi yang berkaitan riba dengan menerima pakai prinsip waad dalam alat lindung nilai seperti kontrak hadapan wang asing. Kajian-kajian tentang konsep waad telah dilihat (Ahmad et al 2012; Marjan et al 2011) tetapi tiada kajian tentang pengaplikasian wa'd antara syarikat-syarikat Malaysia serta mereka tidak melaporkan kesan status patuh Syariah pada keputusan firma untuk melibatkan diri dalam amalan perlindungan nilai.

Dalam membincangkan amalan lindung nilai menurut perspektif syariah, penentu bagi sesebuah syarikat untuk melindungi nilai juga turut dibincangkan dalam kajian lepas ini. Beberapa kajian sebelum ini (contohnya, Allayannis et al 2012; Bartram 2008) mendapati terdapat hubungan yang positif antara pendedahan urus niaga tukaran mata wang asing dan perlindungan nilai. Firma yang mempunyai kos masalah kewangan yang tinggi, leverage dan peluang pertumbuhan adalah terdedah kepada peningkatan pertukaran matawang asing dan kebarangkalian bagi firma melindungi nilai adalah tinggi (Smith & Stulz, 1985). Dengan melindungi nilai, syarikat akan mampu untuk menjana aliran tunai yang mencukupi bagi peluang pertumbuhan pelaburan yang baik yang dapat meningkatkan nilai firma (Ahmad & Haris, 2011).

Seterusnya kajian yang dijalankan oleh Judge (2003) mendapati firma besar yang mempunyai asset tinggi lebih tinggi kebarangkalian untuk melindungi nilai. Kajian tersebut adalah konsisten dengan skala ekonomi dan percanggahan transaksi kos untuk melindungi nilai. Selain itu, semakin tinggi nilai leverage, semakin tinggi kecenderungan bagi firma menggunakan derivatif. Selain daripada pendedahan tukaran mata wang asing, senarai penentu perlindungan nilai termasuk peluang-peluang pertumbuhan, masalah kewangan dan saiz firma. Kajian ini memperkenalkan peranan status patuh Syariah dalam menentukan amalan lindung nilai di kalangan firma-firma yang disenaraikan bukan kewangan Malaysia.

METODOLOGI KAJIAN

Rangka Kerja Teoretikal Dan Pembangunan Hipotesis

Kajian ini menggunakan panel data seimbang dari 70 firma bukan kewangan yang tersenarai di Bursa Malaysia bagi tempoh dari 2010 hingga 2014. Ini menghasilkan panel data seimbangan sebanyak pemerhatian 350 firm-tahun. Sampel yang diambil adalah berdasarkan kepada ketersediaan laporan tahunan dan data serta kecenderungan firma tersebut dalam melakukan amalan lindung nilai. Sampel juga menyumbangkan syarikat dengan status patuh syariah dan status tidak patuh syariah syarikat (konvensional). Data lindung nilai diambil daripada item “-Polisi Pengurusan Risiko kewangan” dalam laporan tahunan bagi syarikat masing-masing manakala data-data yang lain dikumpul dari pelbagai sumber termasuklah Datastream, Bloomberg dan laman web Bursa Malaysia.

Pemboleh ubah tidak bersandar

Status Patuh

Data ini diperoleh laman web Suruhanjaya Sekuriti Malaysia bagi syarikat bukan kewangan yang tersenarai di Bursa Malaysia. Bagi syarikat yang mempunyai status patuh syariah, sampel dikelaskan “1” manakala yang tiada status patuh syariah dikelaskan “0” untuk membentuk satu pemboleh ubah dummy patuh Syariah (DSHARIAH).

Jualan Asing

Model aliran tunai pendedahan tukaran matawang asing mencadangkan pendedahan asing mestilah dikaitkan dengan hasil matawang asing (jumlah hasil tolak kos) yang mana semakin tinggi jualan asing semakin banyak derivatif matawang yang digunakan. Data nisbah jualan asing ini di ambil dari Datastream dan nilai adalah dalam bentuk peratus.

Saiz Firma

Kajian mendapati firma yang besar lebih terdorong untuk menggunakan instrumen derivatif (Schiozer & Saito, 2009). Ini disokong oleh Mseddi & Fathi (2010) yang mengatakan syarikat yang besar biasanya menggunakan derivatif untuk melindungi nilai pendedahan risiko berbanding syarikat yang kecil kerana mereka mempunyai keperluan sumber dan pengetahuan untuk melakukan amalan tersebut. Saiz firma adalah diambil dari jumlah asset didalam datastream bagi sesebuah syarikat yang tersenarai di Bursa Malaysia.

Masalah Kewangan (*Financial Distress*)

Kos transaksi masalah kewangan boleh menggalakkan firma untuk melindungi nilai risiko harga kewangan yang mana terdapat kebarangkalian kos tersebut dapat dikurangkan (Smith & Stulz, 1985). Ang et al (1982) mendapati syarikat kecil yang biasanya terlibat masalah kewangan akan melindungi nilai untuk mengelak mereka daripada muflis. Manakala Samant (1996) mendapati terdapat hubungan positif dan signifikan secara statistik antara penggunaan pengurusan risiko dan leverage. Pembolehubah ini mengambil nisbah leverage sebagai proksi untuk masalah kewangan dan diperolehi dari datastream dengan menisbahkan jumlah hutang dan jumlah ekuiti.

Growth option (*MTBV*)

Kajian ini menggunakan mtbv dan perbelanjaan kajian dan pembangunan firma (R&D) adalah untuk mengukur pembolehubah pertumbuhan peluang. Bukti menunjukkan terdapat hubungan positif dan signifikan secara statistik antara perbelanjaan R&D dan instrumen lindung nilai. Selain itu, terdapat kesan positif dalam pertumbuhan opsyen terhadap penggunaan derivatif oleh firma (Schiozer & Saito, 2009). Kajian lepas menggunakan nisbah MTBV sebagai proksi untuk peluang pelaburan firma (Ameer, 2010 dan Nguyen & Faff, 2010). Nisbah ini dikira sebagai market to book value dan dijangka mempunyai hubungan positif antara nilai buku dan insentif untuk melindungi nilai.

Risiko sistematik

Kadar bunga, kemerosotan dan peperangan merupakan sumber risiko sistematik kerana sumber tersebut dapat menjejaskan pasaran dan tidak boleh dielak melalui kepelbagaian. Sebaliknya, jenis risiko ini memberi kesan rangkaian sekuriti yang luas. Risiko sistematik boleh dihapuskan dengan amalan lindung nilai. Risiko ini diperolehi dengan hasil bahagi kovarian bagi pulangan saham bagi firma dan pulangan pasaran dengan varians pulangan pasaran domestik. Pulangan pasaran diambil dari FTBM Kuala Lumpur Composite Index (KLCI) Manakala pulangan saham pula diperolehi dari datastream.

Berdasarkan perbincangan tentang pembolehubah yang dikaji, pernyataan hipotesis adalah dibina seperti berikut:

$$H_{i,t} = \mu + \delta_1 DSNS_{i,t} + \delta_2 FS_{i,t} + \delta_3 SIZE_{i,t} + \delta_4 FID_{i,t} + \delta_5 GRO_{i,t} + \delta_6 SR_{i,t} + \eta_i + \xi_i + v_{i,t}$$

Regresi panel *binary logistic* digunakan untuk menguji hipotesis (Nguyen and Faff, 2002). Bagi mengenalpasti firma yang menjalankan aktiviti lindung nilai, pembolehubah 1 untuk firma yang dikelaskan sebagai “hedge” (H) dan pembolehubah 0 bagi firma yang dikelaskan sebagai “non-hedge”(NH). Model regresi tersebut digunakan untuk menguji pernyataan hipotesis yang dibina dan diungkapkan seperti berikut:

Pekali-pekali menunjukkan pembolehubah tidak bersandar adalah untuk status patuh syariah, jualan asing, saiz firma, nisbah leverage, market to book value dan risiko sistematik.

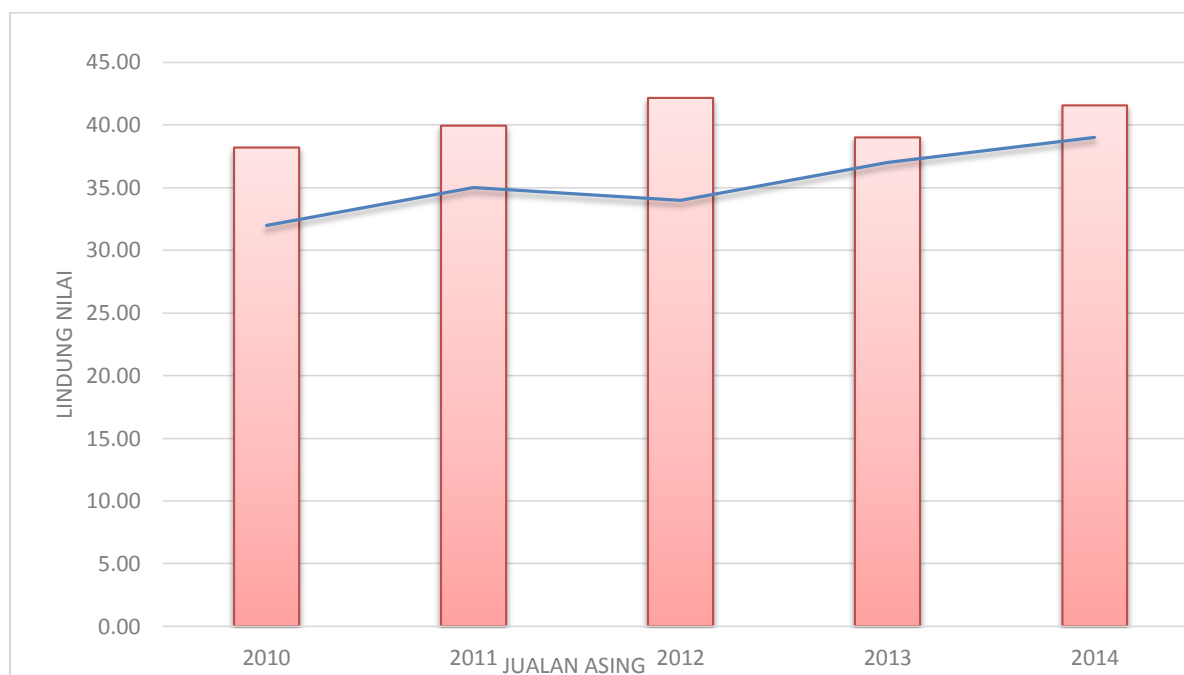
Hipotesis:

H1: Firma patuh shariah mengguna pakai waad (alat lindung nilai Islam) berbanding instrumen lindung nilai konvensional untuk menguruskan pendedahan matawang asing

H2: Status patuh shariah mempengaruhi keputusan firma untuk mengamalkan lindung nilai matawang asing.

ANALISIS DAN PERBINCANGAN HASIL KAJIAN

Hubungan antara firma yang melindung nilai dan jualan asing



Rajah 1 Hubungan antara firma lindung nilai dan nisbah jualan asing

Rajah 1 tersebut menunjukkan hubungan antara firma yang melindung nilai dan purata nisbah jualan asing dari tahun 2010 hingga 2014. Firma lindung nilai tersebut adalah hasil purata firma yang menjalankan lindung nilai bagi kelima-lima tahun kerana data yang digunakan adalah panel data. Dari keseluruhan graf, purata firma yang melindung nilai meningkat dari tahun 2010 ke 2011. Begitu juga purata nisbah jualan asing juga turut meningkat. Pada tahun 2012, purata firma lindung nilai menurun Manakala purata nisbah jualan asing terus meningkat sebanyak 42.17%. Pada tahun 2013, purata bagi firma yang lindung nilai meningkat tetapi berbeza pula dengan purata nisbah jualan asing menurun. Seterusnya pada tahun 2014, purata firma yang melindung nilai dan purata nisbah jualan asing meningkat secara selari. Peningkatan purata bagi firma yang melindung nilai adalah purata yang tertinggi iaitu sebanyak 39 dari 70 firma yang melindung nilai.

Deskriptif Statistik antara firma lindung nilai dan firma bukan lindung nilai

		TOA	MTBV	SR	SH	LEV	FOR_SALE
hedge n-174	mean	6731286	1.461782	0.016172	0.913793	0.623352	0.516386
	standard deviation	12897522	1.254930	0.107356	0.281479	0.715703	0.265124
non-hedge	mean	1191381	1.319659	0.010525	0.767045	0.447178	0.288330
	standard deviation	2750973	2.232174	0.110150	0.423920	0.529280	0.263474
H0: Hedge Firm = Non-Hedge Firm	t-statistics	-5.5426	-0.7331	-0.4856	-3.8192	-2.6159	-8.071
	p-value	9.94E-08	0.4640	0.6275	.0002	0.009	1.14E-14

Rajah 2: deskriptif statistik antara firma lindung nilai dan tidak lindung.

Rajah 2 menunjukkan deskriptif statistik bagi firma yang melindungi nilai dan firma yang tidak melindungi nilai sebagai satu kumpulan. Seperti yang dinyatakan oleh p-value, firma melindungi nilai adalah berbeza secara statistik dari firma tidak melindungi nilai dari segi pembolehubah saiz, status patuh syariah, jualan asing (pada aras keertian 1%) dan leverage (pada aras keertian 5%). Set data menunjukkan firma yang patuh syariah (min= 0.913793) adalah lebih tinggi berbanding firma yang tidak patuh syariah (min= 0.767045). P-value bagi status patuh syariah juga signifikan secara statistik.

Selain itu, firma melindungi nilai juga mempunyai saiz yang lebih besar berbanding firma yang tidak melindungi nilai. Ini dibuktikan oleh nilai min firma melindungi nilai adalah signifikan dan lebih besar dari firma tidak melindungi nilai. Seterusnya bagi jualan asing pula, firma melindungi nilai mempunyai jualan asing yang lebih tinggi (min=0.516386) berbanding firma yang tidak melindungi nilai (min= 0.288330). Begitu juga nilai min bagi leverage yang mana menunjukkan nilai yang lebih tinggi bagi firma melindungi nilai berbanding firma tidak melindungi. Bagi risiko sistematik dan market to book value masing-masing menunjukkan p-value yang tidak signifikan. Hasil keputusan ini adalah tidak konsisten dengan kajian lepas dan tidak mempunyai perbezaan statistik antara firma yang melindungi nilai dan firma tidak melindungi nilai.

Secara keseluruhannya, firma melindungi nilai menunjukkan nilai min yang lebih besar berbanding firma yang tidak melindungi nilai. Konsisten dengan ramalan teori amalan melindungi nilai, pengguna derivatif adalah lebih besar, patuh syariah, nisbah leverage yang lebih tinggi dan jualan asing juga adalah lebih tinggi berbanding firma tidak melindungi nilai.

Pekali korelasi antara pembolehubah bersandar dan bebas

Correlation Probability	HDG	TOA	MTBV	SH	SR	LEV	FOR_SALE
HDG	1.000000 -----						
TOA	0.307619*** 0.0000	1.000000 -----					
MTBV	0.190637*** 0.0003	0.343880*** 0.0000	1.000000 -----				
SH	0.200140*** 0.0002	0.189600*** 0.0004	0.027307 0.6107	1.000000 -----			
SR	0.054974 0.3051	0.071056 0.1848	0.075422 0.1591	0.030006 0.5758	1.000000 -----		
LEV	0.177309*** 0.0009	0.351654*** 0.0000	-0.103031* 0.0541	-0.074282 0.1656	-0.012698 0.8129	1.000000 -----	
FOR_SALE	0.409820*** 0.0000	0.118675** 0.0264	-0.0067960 0.8992	0.198433*** 0.0002	0.075154 0.1606	0.061748 0.2493	1.000000 -----

***, ** are significant at 1, 5 and 10% respectively

Rajah 3: Laporan pekali korelasi bagi pembolehubah yang tidak bersandar dan pembolehubah bebas

Berdasarkan jadual di atas, *Spearman Rank Correlation Coefficient* digunakan bagi mengenalpasti dan menguji kekuatan hubungan antara lindung nilai dan pembolehubah tidak bersandar seperti saiz firma (TOA), peluang pertumbuhan (MTBV), status patuh syariah, risiko sistematik dan nisbah leverej. Ia biasanya digunakan sebagai kaedah statistik bagi mengetahui samada hipotesis yang diuji diterima atau sebaliknya.

Hasil kajian mendapati korelasi bagi lindung nilai dan kesemua pembolehubah adalah signifikan secara statistik kecuali pembolehubah risiko sistematik. Hubungan korelasi lindung nilai dan status patuh syariah ialah 0.200140 dan ini menunjukkan terdapat korelasi positif secara signifikan antara kedua-dua pembolehubah. Selain itu, korelasi yang positif dengan lindung nilai adalah jualan asing yang menunjukkan nilai 0.409820. Ini bermaksud terdapat hubungan positif yang tinggi antara jualan asing dan lindung nilai kerana menghampiri nilai 1. Begitu juga korelasi antara lindung nilai dan saiz yang menunjukkan hubungan korelasi positif yang sederhana secara signifikan iaitu 0.307619.

Selain itu, terdapat hubungan positif yang sederhana signifikan antara korelasi status patuh syariah dan jualan asing. Berbeza dengan korelasi antara status patuh syariah dan saiz yang mana hubungannya adalah sederhana negative dan signifikan secara statistik. Hubungan negative antara pembolehubah status patuh syariah dan saiz menunjukkan keduanya menjadi pengganti antara satu

sama lain. Tambahan pula, pembolehubah saiz mempunyai hubungan korelasi yang positif dan signifikan secara statistik antara pembolehubah yang lain seperti MTBV, nisbah leverej dan jualan asing yang mana menunjukkan nilai korelasi sebanyak 0.343880, 0.351654 dan 0.118675 masing-masing.

Penentu Keputusan untuk Firma melindungi nilai

<i>Panel A: Hasil Regresi Panel Logit</i>				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
TOA	2.38E-07	5.34E-08	4.468946	0.000
MTBV	0.135622	0.072672	1.866215	0.062
SH	1.973429	0.486524	4.056178	0.000
SR	0.161144	1.189122	0.135515	0.8922
LEV	0.08719	0.226334	0.385228	0.7001
FOR_SALE	2.986136	0.509422	5.861814	0.000

<i>Panel B : Ringkasan Statistik bagi Regresi Logit</i>	
McFadden R-squared	0.229201
LR statistic	111.2064
Prob(LR statistic)	0.000
H-L Statistic	16.2746

Penilaian Ramalan (success cutoff = 0.5)	NH=0	H=1	TOTAL
% Correct	76.14	61.49	68.86
% Incorrect	23.86	38.51	31.14

Rajah 4: Analisis regresi panel logit

Terdapat 2 panel di dalam rajah 4 iaitu panel A dan panel B. Bagi panel A, diuji dengan ujian *Binary Logit* Manakala Panel B pula menggunakan *ujian Andrews and Hosmer-Lemeshow* dan *Expectation-Prediction Evaluation*. Kedua-dua ujian di dalam panel B ini adalah untuk menguji keberkesanan model yang dikaji.

Panel A adalah jadual regresi logistik yang menunjukkan keputusan yang dijangka bagi model regresi ini. Dapatan kajian mendapati pekali bagi pembolehubah saiz, status patuh shariah, MTBV dan jualan asing adalah signifikan. Pekali bagi status patuh shariah (1.9734) menunjukkan nisbah kemungkinan (odds ratio) bagi firma shariah untuk melaksanakan lindung nilai adalah hampir 2 kali ganda lebih besar dari kebarangkalian firma yang bukan shariah. Keseluruhannya, firma yang patuh shariah adalah jelas lebih cenderung untuk melindungi nilai berbanding firma bukan shariah. Secara langsung, hasil ini menolak hipotesis kajian ini yang menyarankan firma patuh shariah kurang cenderung mengamalkan lindung nilai (konvensional).

Seterusnya, jangkaan pekali bagi jualan asing pula ialah signifikan dan positif iaitu 2.986136. Nilai korelasi tersebut menunjukkan semakin banyak jualan asing bagi sesebuah firma, semakin tinggi kebarangkalian untuk firma melindungi nilai. Hasil kajian ini sama dengan kajian Allyanis et al. (2013) yang menunjukkan nisbah jualan asing adalah signifikan dan positif serta menyokong bahawa jualan asing yang tinggi meningkatkan kecenderungan firma untuk menggunakan lindung nilai kewangan. Ini bertepatan dengan teori yang mana pendedahan asing mestilah dikaitkan dengan hasil matawang asing (jumlah hasil tolak kos).

Tambahan pula, pekali bagi saiz adalah signifikan. Nilai pekali tersebut adalah $2.38E-07$ dan nilai ini menunjukkan kebarangkalian bagi firma bersaiz besar untuk melindungi nilai adalah lebih besar 2.3 kali berbanding firma kecil. Ini bermaksud semakin besar saiz firma, semakin tinggi kebarangkalian firma untuk melindungi nilai. Keputusan ini disokong oleh kajian Nguyen & Faff, 2002 dan Mseddi & Fathi, 2010 yang mana firma besar lebih cenderung untuk melakukan aktiviti lindung nilai kerana mempunyai sumber dan pengetahuan yang mencukupi.

Selain itu, pekali jangkaan bagi market to book value adalah tidak signifikan dan dapatan kajian ini selari dengan kajian Nguyen dan Faff (2002) tetapi bertentangan dengan kajian Ameer (2010). Seterusnya, pekali bagi nisbah leverage dan risiko sistematik adalah tidak signifikan secara statistik. Ketidaksignifikan risiko sistematik ini disokong oleh kajian Guay (1999) yang mana tidak terdapat hubungan yang signifikan antara penggunaan derivatif dan pulangan saham.

Panel B pula menunjukkan ringkasan statistik bagi regresi logistic. Nilai LR stastic bagi model ini menunjukkan nilai yang besar iaitu 116.75. Ini bermakna pembolehubah adalah lebih dipercayai untuk dimasukkan dalam persamaan logit yang akan memberi kesan yang lebih besar dan kebarangkalian keputusan terhadap pembolehubah bersandar. Manakala nilai bagi McFadden R-squared menunjukkan 0.24 dan baik untuk model. Secara umumnya ujian McFadden R-squared menunjukkan model tersebut adalah sesuai. Secara keseluruhan daripada 350 pemerhatian, model yang diramal adalah betul sebanyak 68.86% dari tindak balas binari. Berkait dengan keputusan ini, sebanyak 61.49% firma lindung nilai adalah betul. Manakala bagi firma yang tidak lindung nilai adalah 76.14%. Ini adalah statistik terakhir yang menunjukkan perhatian yang sah bagi model logit dan baik untuk membuat pengesahan secara betul bagi firma yang tidak lindung nilai dalam sampel ini.

KESIMPULAN

Kertas ini mengkaji kesan status patuh syariah terhadap amalan lindung nilai bagi syarikat yang tersenarai di Bursa Malaysia. Kajian mendapati status patuh syariah memberi impak yang besar terhadap amalan lindung nilai. Hasil yang diperolehi mendapati firma yang patuh syariah cenderung untuk melakukan amalan lindung nilai berbanding firma yang tidak patuh syariah. Secara keseluruhannya, hasil keputusan yang diperolehi menolak hipotesis utama kajian yang menyarankan status patuh syariah akan mengurangkan kebarangkalian firma mengamalkan lindung nilai. Yakni, kajian ini mendapati terdapat hubungan positif dan signifikan secara statistik antara firma yang patuh syariah terhadap amalan lindung nilai. Pentafsiran penemuan ini bagaimanapun menjurus kepada kelemahan pendedahan maklumat dalam laporan tahunan firma tersenarai di Malaysia. Yakni, firma patuh syariah di Malaysia kemungkinan mengamalkan instrument lindung nilai yang mengguna pakai konsep waad dalam menguruskan pendedahan tukaran matawang asing. Bagaimanapun, sehingga perkara ini tidak dilaporkan secara tepat, pelabur atau pengguna laporan tahunan firma tidak akan dapat membezakan sama ada firma patuh syariah di Malaysia mengamalkan lindung nilai Islami atau konvensional.

Selain itu, kajian ini juga mendapati, saiz bagi sesebuah firma juga mempengaruhi firma untuk melindungi nilai. Daripada dapatan kajian ini, saiz mempunyai hubungan yang positif dan signifikan antara amalan lindung. Firma yang lebih besar mempunyai kebarangkalian yang tinggi untuk melindungi nilai. Hasil keputusan ini juga konsisten dengan kajian lepas. Tambahan lagi, penentu bagi firma bukan kewangan yang tersenarai di Malaysia ialah jualan asing. Dari kajian ini, jualan asing memainkan peranan penting dalam amalan lindung nilai. Terdapat hubungan positif antara jualan asing dan amalan lindung nilai. Semakin tinggi jualan asing bagi sesebuah syarikat, semakin tinggi syarikat untuk menguruskan pendedahan tukaran matawang asing.

Secara kesimpulannya, berdasarkan hasil keputusan dan kajian lepas, penggunaan waad merupakan alat yang sesuai bagi syarikat untuk melindungi nilai risiko matawang asing. Tambahan pula, status patuh shariah juga memainkan peranan penting dalam menjalankan aktiviti lindung nilai bagi syarikat bukan kewangan yang tersenarai di Malaysia. Selain firma yang patuh shariah, saiz firma dan jualan asing yang tinggi menjadi penentu bagi sesebuah firma untuk melindungi nilai sesuatu risiko.

RUJUKAN

- Ahmad, A. A & Ab Halim, A. (2014). Wacd Principle in Structuring Islamic Hedging Products: Towards Realization of Maqasid Al-Sharicah. *Advances in Natural and Applied Sciences* (3) Pages: 136-14
- Ahmad, A.A & Ahmad, S. (2014). Inovasi Pemakaian Prinsip Wa'dan dalam Instrumen Lindung Nilai Islam. *Islāmmiyyāt* 36(1): 21 – 32.
- Abdullah, N. I. (2010). Status and implications of promise (wa'd) in contemporary Islamic banking. *Humanomics* Vol. 26 No. 2,
- Afza, T. & Alam, A. (2011). Determinants of corporate hedging policies: A case of foreign exchange and interest rate derivative usage. *African Journal of Business Management*. 5(14), pp. 5792-5797
- Abadi, M. K. R (2012). Utilizing Hedging for Reducing Financial Risk in Islamic Finance Views. *EKBISI*, Vol. VII, No. 1
- Al-Suwailem, S. (2006). Hedging in Islamic Finance. *Occasional Paper* No.10
- Bacha, O. I. (1999). Derivative Instruments and Islamic Finance: Some Thoughts for a Reconsideration. *International Journal Of Islamic Financial Services*; Vol. 1, No. 1.
- Dusuki, A. A. (2009). Shariah Parameters on Islamic Foreign Exchange Swap as Hedging Mechanism in Islamic Finance. *International Conference on Islamic Perspectives on Management and Finance*.
- Guay, W. & Kothari, P. S. (2003). How much do firms hedge with derivatives? *Journal of Financial Economics* 70: 423–461.
- Mohamad, S., Ahmad, A. & Shahimi, S. (2011). Innovative Islamic Hedging Products: Application of Wa'd in Malaysian Banks. *SSRN Working paper* No.2070754
- Mohd Razif, N.F. Mohamad, S. & Abdul Rahman, N.N. (2012). Permissibility of Hedging in Islamic Finance. *Middle-East Journal of Scientific Research* 12 (2): 155-159
- Nguyen, H. & Faff, R. (2002). On The Determinants of Derivative Usage by Australian Companies. *Australian Journal Of Management*.
- Nguyen, H., & Faff, R. (2010), "Are Firms Hedging Or Speculating? The Relationship Between Financial Derivatives and Firm Risk", *Applied Financial Economy* 20: 10, 827-843.
- Nordin, N. & Ab.Rahman, A. (2011). Opsyen Sebagai Mekanisme Lindung Nilai Dalam Kontrak Pertukaran Mata Wang Islam. *International Conference On Management*.

- Rashid Ameer. (2010), "Determinants Of Corporate Hedging Practices In Malaysia", *International Business Research*, 3(2), 120-130. Retrieved January 1, 2011, From ABI/INFORM Global. (Document ID: 2225515261)
- Schiozer RF, Saito R (2009). The Determinants of Currency Risk Management in Latin American Non-financial Firms. *Emerg. Mark. Financ. Trade*, 45(1): 49-71.
- Smith, C. W. & Stulz, R. M. (1985), "The Determinants Of Companies' Hedging Policies", *Journal Of Financial And Quantitative Analysis*, 20, 391-405.
- Smolarski, J., Schapek, M. & Tahir, M. I. (2006). Permissibility and Use of Options for Hedging Purposes in Islamic Finance. *Thunderbird International Business Review*, Vol. 48(3)425443.
- Rosly, S. A. (2010). Shariah parameters reconsidered. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* Vol. 3 No. 2

ANALISIS KECEKAPAN DAN PRODUKTIVITI SYARIKAT DAGANGAN/KHIDMAT YANG PATUH SYARIAH DAN TIDAK PATUH SYARIAH DI BURSA MALAYSIA

WAN NUR FAKHRIAH MOHD FAUZAI

MOHD ALI MOHD NOOR

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRAK

Tujuan utama kajian ini dijalankan adalah untuk menganalisis kecekapan dan produktiviti syarikat dagangan/khidmat dengan menggunakan laporan tahunan kewangan dan seterusnya merangka dasar yang sesuai untuk mencapai matlamat tersebut. 20 syarikat dagangan/khidmat yang dianalisis adalah tersenarai di papan utama Bursa Malaysia pada tahun 2015. Kajian ini berdasarkan kepada data daripada laporan tahunan iaitu imbalan pembayaran dan penyata pendapatan syarikat bagi tahun 2013 dan tahun 2014. Penilaian kecekapan dan produktiviti syarikat dagangan/khidmat berdasarkan analisis data inputs antaranya merangkumi aset tetap, aset semasa, jumlah ekuiti, dan terhadap jumlah hasil syarikat. Pendekatan *Data Envelopment Analysis* (DEA) digunakan bagi menilai secara empirikal kecekapan dan produktiviti syarikat iaitu berdasarkan pendekatan yang digunakan oleh Coelli (1996). Dengan menggunakan DEA indeks Malmquist perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC), dianalisis dalam perubahan teknologi, perubahan kecekapan teknikal, dan pertumbuhan produktiviti. Keputusan kajian menunjukkan prestasi syarikat dagangan/khidmat lebih bergantung kepada perubahan kecekapan teknikal daripada perubahan teknologi. Selain itu, jumlah ekuiti dan jumlah aset, penting dalam mempengaruhi jumlah hasil syarikat dagangan/khidmat. Hanya 10 syarikat dagangan/khidmat mencapai perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC) dan 10 syarikat dagangan/khidmat tiada mencapai perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC).

Kata kunci: syarikat dagangan/khidmat; indeks Malmquist; *Data Envelopment Analysis* (DEA).

ABSTRACT

The main objective of this study is to evaluate the level of efficiency and productivity of trading/services companies and formulating appropriate policies in achieving these objectives. A total of 20 trading/services companies listed on the main board of the Bursa Malaysia in 2015 was analysed. This study is based on data obtained from annual report, i.e. balance of payment and the companies' income statement for the years 2013 and 2014. The evaluation of efficiency and productivity is based on analysis of data, among which, are fixed assets, current assets and equity value that are affecting the companies' income statement. The Data Envelopment Analysis (DEA) approach is employed to empirically evaluate the efficiency and productivity of these companies, i.e. based on the approach used by Coelli (1996). The DEA index and Malmquist total factor productivity changes (TFPC) are analysed in terms of technology changes, technical efficiency changes, and productivity growth. Study results show that the companies' performance is more dependent on changes of technical efficiency as compared to technological changes. Also, the value of equity and assets are important in influencing the company's income. Only 10 trading/services companies achieve the TFPC, while 10 companies have no changes in the TFPC.

Keywords: trading/services companies, Malmquist index, Data Envelopment Analysis (DEA)

PENGENALAN

Syarikat-syarikat yang tersenarai di papan utama Bursa Malaysia, boleh kita bahagikan kepada dua kategori iaitu sekuriti syarikat yang patuh syariah dan sekuriti syarikat yang tidak patuh syariah. Manakala senarai sekuriti syarikat yang disenaraikan di papan utama pula adalah terbahagi pula kepada beberapa kategori seperti produk pengguna, barangan industri, pembinaan, perkhidmatan, hartanah, perladangan, teknologi dan hotel. Namun, kajian ini hanya akan menumpukan kepada sekuriti syarikat dagangan/khidmat sahaja. Pada bulan Mei dan November setiap tahun, Suruhanjaya Sekuriti (SC) akan mengumumkan senarai sekuriti patuh syariah dan senarai sekuriti yang tidak patuh syariah kepada orang ramai. Oleh itu, orang ramai boleh sentiasa untuk merujuk status semasa pengklasifikasian bagi satu-satu sekuriti. Jumlah sekuriti dan peratusan sekuriti patuh syariah mengikut kategori masing-masing mungkin berbeza sedikit dari tahun ke tahun.

Pada bulan Mei 2014, jumlah keseluruhan sekuriti dagangan/khidmat yang tersenarai di papan utama Bursa Malaysia ialah sebanyak 204 unit dan 141 unit sekuriti patuh syariah bagi dagangan/khidmat. Sekuriti patuh syariah merujuk kepada sekuriti syarikat yang menjalankan aktiviti yang selaras dengan prinsip syariah. Secara umumnya, sesebuah syarikat itu akan diklasifikasikan sebagai patuh syariah jika tidak terlibat dalam aktiviti teras yang tidak selaras dengan Syariah. Aktiviti teras yang tidak selaras dengan Syariah adalah seperti berikut :

- i. Perkhidmatan kewangan yang berteraskan *riba* (faedah);
- ii. Perjudian dan pertaruhan;
- iii. Pengeluaran atau penjualan barangan yang tidak halal atau barangan yang berkaitan;
- iv. Insurans konvensional;
- v. Aktiviti hiburan yang tidak selaras dengan Syariah;
- vi. Pengeluaran atau penjualan barangan yang berasaskan tembakau atau barangan yang berkaitan;
- vii. Pembrokeran atau jual beli sekuriti tidak patuh Syariah; dan
- viii. Aktiviti lain yang didapati tidak selaras dengan Syariah.

Selain daripada aktiviti teras syarikat mestilah selaras dengan syariah, tahap sumbangan daripada pendapatan faedah yang diperolehi syarikat hasil daripada simpanan tetap konvensional atau instrument kewangan konvensional yang lain dan dividen yang diterima daripada pelaburan dalam sekuriti tidak patuh Syariah juga diambil kira. Seterusnya, bagi syarikat yang terlibat dalam aktiviti bercampur di antara aktiviti yang selaras dan tidak selaras dengan Syariah, dua kriteria tambahan akan dipertimbangkan iaitu imej dan faedah pendapatan.

Pihak yang akan menentukan sama ada Sekuriti itu patuh Syariah ataupun sebaliknya ialah Majlis Penasihat Syariah (MPS) Suruhanjaya Sekuriti (SC), Malaysia. Terdapat dua kaedah dalam menentukan sama ada sekuriti itu patuh atau tidak patuh syariah. Kaedah tersebut meliputi kaedah secara pengiraan (kuantitatif) dan kaedah kualitatif. Kedua-dua kaedah ini akan digunakan dan diambil kira oleh pihak suruhanjaya sekuriti dalam menentukan pematuhan syariah sekuriti yang mana untuk diklasifikasikan sebagai sekuriti patuh syariah perlulah melepasi kedua-dua kaedah penentuan ini.

Melalui kaedah kuantitatif, pengiraan peratusan sumbangan aktiviti syarikat yang bercampur di antara aktiviti yang dibenarkan oleh syarak dengan aktiviti yang tidak dibenarkan oleh syarak akan dikira. Terdapat empat langkah yang perlu diikuti dalam proses pengiraan ini iaitu, langkah pertama ialah perlulah mendapatkan dahulu perolehan keseluruhan kumpulan serta dapatkan keuntungan sebelum cukai kumpulan. Langkah kedua pula ialah dengan mendapatkan pula perolehan aktiviti tidak

halal dan keuntungan sebelum cukai aktiviti tidak halal kumpulan. Seterusnya langkah ketiga ialah dengan membahagikan dan dapatkan peratus keuntungan sebelum cukai aktiviti tidak halal dengan keuntungan sebelum cukai kumpulan. Langkah terakhir sekali ialah dengan membandingkan aktiviti tidak halal di dalam perolehan dan keuntungan sebelum cukai yang ditetapkan oleh pihak Majlis Penasihat Syariah (MPS). Terdapat empat tanda aras yang telah ditetapkan oleh pihak Majlis Penasihat Syariah (MPS) iaitu 5 peratus, 10 peratus, 20 peratus dan 25 peratus. Untuk diklasifikasikan sebagai sekuriti patuh syariah, nilai peratusan hasil dari tanda aras yang dikira mestilah berada di bawah paras peratusan tanda aras yang telah ditetapkan oleh pihak Majlis Penasihat Syariah (MPS). Tanda aras ini adalah berbeza mengikut penglibatan aktiviti ikat.

Melalui kaedah kualitatif ini, pihak Majlis Penasihat Syariah (MPS) Suruhanjaya Sekuriti akan menimbang kriteria lain selain daripada tanda aras yang telah ditetapkan sebelum keputusan akhir dibuat. Hal ini kerana, syarikat yang telah melepasi pada peringkat pengiraan pertama iaitu berdasarkan kepada tanda aras dan didapati patuh syariah berkemungkinan juga akan menjadi tidak patuh syariah setelah mengambil kira faktor lain iaitu faktor kualitatif dan imej. Faktor imej syarikat akan diambil kira iaitu berdasarkan kepada pandangan masyarakat umum terhadap syarikat tersebut mestilah baik. Selain daripada faktor imej, salah satu lagi faktor tambahan yang akan diambil kira ialah aktiviti teras syarikat mempunyai kepentingan dan masalah (kebaikan secara umum) kepada umat Islam dan negara manakala unsur yang melibatkan aktiviti tidak selaras dengan Syariah adalah kecil dan melibatkan perkara "*Umum Balwa*" iaitu perkara terlarang yang sukar untuk dilakukan, "*Uruful*" iaitu amalan kebiasaan serta hak-hak masyarakat bukan Islam yang diperakui oleh Islam.

Perbezaan status pematuhan syariah ini menimbulkan persoalan untuk menganalisis dengan lebih mendalam mengenai kecekapan dan produktiviti yang dicapai oleh kedua-dua jenis syarikat tersebut. Analisis yang akan dibuat akan memberikan gambaran prestasi kecekapan dan produktiviti bagi syarikat yang patuh syariah dengan syarikat yang tidak patuh syariah. Seterusnya, setelah kecekapan teknikal syarikat dapat ditentukan, adalah penting untuk kita mengetahui faktor-faktor yang akan mempengaruhi kecekapan teknikal syarikat. Untuk mengetahui faktor yang benar-benar signifikan dalam mempengaruhi kecekapan teknikal syarikat ini adalah sangat penting sesudah sesebuah syarikat itu telah memenuhi tuntutan agama Islam dalam aspek muamalat iaitu beroperasi secara patuh syariah.

Objektif utama bagi menjawab persoalan-persoalan yang timbul adalah untuk:

1. Menganalisis kecekapan dan produktiviti syarikat dagangan/khidmat patuh syariah dengan tidak patuh syariah di Bursa Malaysia.
2. Menentukan faktor yang mempengaruhi kecekapan syarikat dagangan/khidmat.

KAJIAN LEPAS

Loren W. Tauer (1998) menganalisis produktiviti orang New York di ladang-ladang tenusu. Fungsi-fungsi jarak pendapatan dianggarkan dengan mengguna keadah tak berparameter yang mempunyai komponen perubahan kecekapan teknikal dan komponen perubahan teknologi melalui tahun 1985 hingga 1993. Biasanya, setiap tahun mempunyai peningkatan 2.6 peratus yang diperolehi dalam kemajuan teknologi. 25 peratus ladang tenusu gagal dalam meningkatkan produktiviti untuk mengimbangi nisbah harga pengeluaran.

Alias Radam, Sazali Abu Mansor dan Sarah Salwa Adnan (1999) mengkaji perubahan produktiviti dan kecekapan teknikal industry perkilangan elektrik dan elektronik di Malaysia. Kajian ini menggunakan pendekatan indeks Malmquist dan pendekatan DEA yang bertujuan mengukur produktiviti bagi sector elektrik dan elektronik (E&E) antara tahun 1983-1993. Hasil kajian

menunjukkan bahawa produktiviti bagi sector E&E telah mengalami pertumbuhan yang menggalakan melalui sumbangan peningkatan dalam kecekapan dan perubahan teknikal.

Khatri, Leruth dan Piesse (2001) menganalisis mengenai prestasi dan governan 31 syarikat yang tersenarai di BSKL bagi tempoh 1995 hingga 1999. Kajian ini menggunakan pendekatan *stochastic frontier* untuk menentukan faktor utama dalam kekukuhan syarikat dalam tempoh kajian. Keputusan kajian mendapati ketidakkuhan syarikat banyak disebabkan oleh terlalu bergantung kepada pinjaman bank dan konsentrasi struktur pemilikan saham syarikat berkenaan. Manakala tahap kecekapan syarikat yang dikaji bagi tempoh berkenaan adalah antara 75 peratus dan 79 peratus.

Menurut Ihsan Isik dan M. Kabir Hassan (2003), dasar ekonomi liberalisasi diterima di Turki untuk menggalakkan perkembangan dan peningkatan kecekapan dan produktiviti pasaran wang dalam sektor kewangan di kalangan pesaingan bank-bank. Untuk mengukuhkan lagi persaingan, orang Turki mahu memperkemaskan operasi-operasi mereka untuk melaburkan dalam teknologi baru. Ia menggunakan Malmquist Indeks TFP untuk mendapatkan keputusan tentang pertumbuhan produktiviti, perubahan kecekapan, dan perubahan tekknikal dalam sistem perbankan Turki. Keputusan kajian ini mendapati sistem perbankan di Turki walaupun mempunyai magnitud yang berbeza tetapi ia telah mencatat peningkatan produktiviti lebih mementingkan kecekapan jika berbanding dengan kemajuan teknikal. Peningkatan kecekapan disebabkan mempunyai amalan pengurusan yang baik. Selain itu, kajian ini menunjukkan bank swasta mengurangkan jurang dengan bank awam untuk menyesuaikan dalam persekitaran baru masing-masing.

Figueira, Nellis dan Parker (2005), menjalankan kajian secara pendekatan parametrik (*stochastic frontier*) dan bukan parameter bagi mengkaji pengaruh pemilihan persendirian, tempatan dan warga asing terhadap kecekapan dan prestasi syarikat perbankan di Afrika. Kajian ini dilakukan adalah terhadap prestasi syarikat perbankan yang menggunakan data daripada penyata kewangan syarikat. Keputusan menunjukkan tidak terdapat perbezaan prestasi kecekapan dalam pemilihan bank oleh warga asing berbanding dengan pemilihan tempatan iaitu masing-masing sekitar 70 peratus hingga 72 peratus.

Demir, Mahmud dan Babuscu (2005) mengkaji tentang liberalisasi perbankan terhadap ketidakcekapan bank di Turki. Kajian ini merangkumi 23 buah bank bagi tempoh 1981 hingga 1984 iaitu sebelum liberalisasi perbankan dan 43 buah bank bagi tempoh 1991 hingga 1998 iaitu selepas liberalisasi terhadap prestasi syarikat perbankan yang menggunakan data daripada penyata kewangan syarikat. Keputusan menunjukkan terhadap peningkatan kecekapan kepada antara 70 peratus hingga 87 peratus. Manakala jumlah asset dan pemilihan asing signifikan dalam mempengaruhi jumlah pinjaman yang dikeluarkan.

Malcolm Abbott (2006) mengkaji produktiviti dan kecekapan industri bekalan elektrik di Australia. Industri bekalan elektrik di Australia telah melalui tempoh pembaharuan dalam tempoh 10 tahun yang lalu. Kajian ini adalah untuk menganalisis perubahan dalam tempoh 10 tahun yang lalu. Kajian ini adalah untuk menganalisis perubahan yang telah berlaku kepada industri penawaran elektrik di Australia sejak 30 tahun yang lalu untuk menilai pembaharuan yang berlaku adakah menambah baik produktiviti dan prestasi kecekapan di dalam industry. Dalam kajian ini, pendekatan DEA Malmquist telah digunakan untuk menganggarkan jumlah faktor produktiviti industri bekalan elektrik anantara tahun 1967-1999. Keputusan menunjukkan bahawa terdapat peningkatan yang ketara dalam prestasi industri sejak pertengahan tahun 1980-an. Permulaan peningkatan ini pada awal tahun 1990an selepas penyusunan semula industri walaupun peningkatan dalam prestasi produktiviti industri cepat selepas tahun 1991.

Rahmah Ismail dan Idris Jajri (2008) menganalisis perubahan kecekapan teknikal, perubahan teknologi, pertumbuhan produktiviti faktor keseluruhan dan pertumbuhan output dalam industri peralatan pengakutan di Malaysia. Analisis dalam kajian ini adalah berdasarkan kepada data

Penyiasatan Industri Pembuatan tahun 1984-2003 dari Jabatan Perangkaan Malaysia. Pendekatan Analisis Pensempelan Data (*Data Envelopment Analysis*, DEA) digunakan untuk mendapatkan nilai perubahan kecekapan teknikal, perubahan teknologi dan pertumbuhan TFP. Nilai perubahan teknologi yang diperolehi kemudiannya dipadankan dengan pertumbuhan nilai output setiap sub-industri peralatan pengangkutan bersama-sama dengan input pengeluaran lain seperti modal dan buruh. Hasil kajian mendapati bahawa perubahan teknologi mengalami pertumbuhan negatif dalam kebanyakan sub-industri peralatan pengangkutan. Dalam kebanyakan sub-industri, sumbangan perubahan kecekapan teknikal kepada pertumbuhan TFP adalah lebih tinggi daripada sumbangan perubahan teknologi. Perubahan teknologi pula hanya menjadi penyumbang yang signifikan kepada pertumbuhan output beberapa sub-industri peralatan pengangkutan sahaja.

Dolly Tiew Siew Wee dan Basri Abdul Talib (2009) menilai daya kecekapan dan produktiviti syarikat perladangan yang tersenarai di papan utama Bursa Saham Kuala Lumpur (BSKL) pada tahun 2007. Kajian ini dilakukan terhadap 40 syarikat perladangan berdasarkan kepada data daripada laporan tahunan iaitu imbalan pembayaran dan penyata pendapatan syarikat bagi tahun 2002 hingga tahun 2006. Kajian menggunakan kaedah DEA indeks Malmquist perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC), dianalisis dalam perubahan teknologi, perubahan kecekapan teknikal, dan perubahan produktiviti. Keputusan kajian menunjukkan prestasi syarikat perladangan lebih bergantung kepada perubahan kecekapan teknikal daripada perubahan teknologi. Selain itu, jumlah ekuiti, jumlah aset dan kos buruh penting dalam mempengaruhi jumlah hasil syarikat perladangan. Hanya 21 syarikat perladangan mencapai perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC) dan 19 syarikat perladangan tidak mencapai perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC).

Izah Mohd Tahir, Nor Mazlina Abu Bakar dan Sudin Haron (2009) menilai kecekapan bank-bank Malaysia menggunakan Data Envelopment Analysis (DEA) untuk menganggarkan keseluruhan, kecekapan teknikal murni dan skala bank perdagangan Malaysia dalam tempoh 2000-2006. Keputusan kajian menunjukkan bahawa bank-bank tempatan secara relatifnya lebih cekap daripada bank-bank domestik lebih relatif cekap daripada bank-bank asing. Selain itu, keputusan kajian menunjukkan bahawa ketidakcekapan bank-bank tempatan telah dikaitkan dengan ketidakcekapan teknikal murni bukannya ketidakcekapan skala. Sebaliknya, bank-bank asing ketidakcekapan adalah disebabkan ketidakcekapan skala bukannya ketidakcekapan teknikal murni.

Lei Tong Yan Lu dan Bo Huang (2011) menganalisis jumlah faktor produktiviti perusahaan perisian China dari tahun 2007 hingga 2010. Kaedah DEA digunakan dalam kajian ini untuk mengira indeks Malmquist. Hasil kajian menunjukkan bahawa perubahan teknologi adalah penentu utama indeks jumlah faktor produktiviti, China mesti sentiasa memperbaiki keupayaan inovasi teknologi industry perisian untuk menjadikan industry perisian membangun lebih baik dan cepat.

Roslienie binti Rosli (2014) menganalisis daya kecekapan dan produktiviti syarikat produk pengguna dengan menggunakan laporan tahunan kewangan. Sebanyak 18 buah syarikat produk pengguna yang dianalisis adalah tersenarai di papan utama Bursa Saham Kuala Lumpur (BSKL). Kajian ini berdasarkan kepada data daripada laporan tahunan iaitu imbalan pembayaran dan penyata pendapatan syarikat bagi tahun 2006 hingga 2011. Penilaian kecekapan dan produktiviti syarikat produk pengguna berdasarkan analisis data panel yang merangkumi aset tetap, aset semasa dan jumlah ekuiti terhadap jumlah jualan dan jumlah hasil syarikat. Kaedah DEA digunakan bagi menilai secara empirikal kecekapan dan produktiviti syarikat iaitu berdasarkan pendekatan yang digunakan oleh Corlli (1996). Dengan menggunakan DEA indeks Malmquist, perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC), dianalisis dalam perubahan teknologi, perubahan kecekapan teknikal, dan perubahan produktiviti. Hasil kajian menunjukkan prestasi syarikat produk pengguna lebih bergantung kepada perubahan kecekapan teknikal daripada perubahan teknologi. Hanya 10 syarikat produk pengguna mencapai perubahan jumlah perubahan produktiviti faktor (TFPC) iaitu lebih daripada nilai 1,

manakala 8 syarikat produk pengguna tiada mencapai perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC). Keputusan model kesan tetap dalam kajian ini mendapati faktor yang mempengaruhi kecekapan syarikat produk pengguna ialah tahap kecekapan masa lalu syarikat.

SUMBER DATA

Data yang digunakan dalam kajian ini merupakan data sekunder yang diperoleh daripada Thomson Reuters Data Stream 5.1. Selain itu, kajian ini merangkumi 20 buah syarikat dagangan/khidmat dan tempoh masa kajian adalah pada tahun 2013 dan tahun 2014. Syarikat dagangan/khidmat yang dipilih adalah secara rawak. Data-data yang diperoleh adalah berdasarkan kepada laporan kewangan pada bahagian imbalan pembayaran dan bahagian perolehan pendapatan syarikat menggunakan Thomson Reuters Data Stream 5.1.

MODEL KAJIAN

Data Envelopment Analysis (DEA)

DEA adalah pendekatan pemrograman matematik secara linear yang tak berparameter untuk penganggaran sempadan. DEA bertujuan menilai prestasi kecekapan kerja bagi unit pembuat keputusan (*Decision making unit-DMU*) dalam sesebuah organisasi. Kaedah ini diasaskan oleh Farrell (1957), yang menganggarkan sempadan bagi suatu pengeluaran firma dengan menggunakan kaedah pemrograman. Kaedah ini seterusnya telah diterokai secara lebih mendalam oleh Charnes et al (1978), dan Coelli (1996) menerusi program DEA telah menganalisis kecekapan teknik. Pendekatan awal DEA Charnes, Coopers dan Rhodes (1978) mencadangkan satu model yang berorientasikan input iaitu Model CCR dan mengandaikan Pulangan Malar Mengikut Skala (*constant return to scale = CRS*). Kemudian lanjutan daripada kajian tersebut Banker, Charnes dan Coopers (1984) telah mencadangkan Model Pulangan Berubah Mengikut Skala (*variable return to scale = VRS*) yang dikenali dengan Model BCC dengan set andaian alternatif.

Walaupun terdapat model ataupun pengukuran yang lain dalam mengukur tahap kecekapan namun penggunaan DEA sebagai pengukur untuk kecekapan sesebuah organisasi dilihat berdasarkan ciri-ciri yang diperlukan bagi proses penyelidikan kecekapan. Kelebihan yang ada dalam pemilihan pendekatan DEA ini termasuklah;

- a) Model DEA boleh mengukur banyak pembolehubah input dan pembolehubah output
- b) Pendekatan ini tidak memerlukan andaian wujudnya hubungan fungsi di antara pemboleh ubah input dan pembolehubah output dalam satu kajian
- c) Pemboleh ubah input dan pembolehubah output mempunyai set pengukuran yang berbeza

Indeks Malmquist

Kaedah Indeks Malmquist ini merupakan satu cara untuk menganalisis perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC), perubahan teknologi (TC), perubahan kecekapan teknikal (TEC), perubahan kecekapan teknikal murni (TE), dan perubahan kecekapan skala (SE) (Fare, Grosskopf, Norris and Zhang, 1994). Perubahan jumlah produktiviti faktor (TFPC) adalah berhubungan dengan jumlah output dengan inputs. Konsep ini adalah daripada idea-idea Malmquist (1953). Kaedah tak berparameter digunakan dalam kajian ini. Indeks Malmquist TFPC banyak digunakan dalam jumlah perubahan produktiviti.

Indeks Malmquist bagi pertumbuhan produktiviti faktor keseluruhan di tulis seperti berikut:

$$M_0(y_s, x_s, y_t, x_t) = \frac{d_0^t(y_t, x_t)}{d_0^s(y_s, x_s)} \times \left[\frac{d_0^s(y_t, x_t)}{d_0^t(y_t, x_t)} \times \frac{d_0^s(y_s, x_s)}{d_0^t(y_s, x_s)} \right]^{1/2} \quad (1)$$

di mana,

Perubahan kecekapan = $\frac{d_0^t(y_t, x_t)}{d_0^s(y_s, x_s)}$

Perubahan teknologi = $\left[\frac{d_0^s(y_t, x_t)}{d_0^t(y_t, x_t)} \times \frac{d_0^s(y_s, x_s)}{d_0^t(y_s, x_s)} \right]^{1/2} \quad (2)$

Penguraian di atas adalah seperti berikut:

$$M_0(y_s, x_s, y_t, x_t) = TC \times TE \times SE \quad (3)$$

Berdasarkan persamaan (3), TC merujuk kepada perubahan teknologi, TE ialah perubahan kecekapan teknikal murni dan SE adalah perubahan kecekapan skala. Penguraian komponen bagi TE dan SE adalah seperti berikut:

$$TEC = TE \times SE \quad (4)$$

Jika nilai $M_0 > 1$, pertumbuhan TFPC adalah positif dari tempoh s ke tempoh t. Manakala jika keputusan sebaliknya berlaku iaitu nilai $M_0 < 1$, ianya menunjukkan pertumbuhan TFPC adalah merosot.

Definisi Pembolehubah untuk Spesifikasi Model Indeks Malmquist

Data dalam kajian ini merangkumi data output dan juga data input. Komponen yang terdapat dalam data output dan bertindak sebagai pembolehubah bersandar ialah jumlah hasil. Manakala komponen yang terdapat dalam data input yang merupakan pembolehubah tidak bersandar ialah jumlah ekuiti, jumlah aset tetap dan jumlah aset semasa. Data output dan input ini dikira dengan menggunakan perisian komputer iaitu DEAP 2. Pembolehubah yang digunakan adalah seperti di Jadual 1.

Jadual 1 : Definisi Pembolehubah untuk Spesifikasi Model

Pemboleh Ubah	Definisi (RM '000)
Y1	Jumlah Hasil
X1	Jumlah Aset Tetap
X2	Jumlah Aset Semasa
X3	Jumlah Ekuiti

Input yang terdapat bagi setiap pembolehubah ada yang sama dan ada juga tidak sama antara syarikat. Ini berdasarkan kepada syarikat masing-masing. Namun, secara keseluruhannya input yang terdapat dalam aset tetap meliputi hartanah, loji dan peralatan, pelaburan, dan sebagainya. Aset semasa pula merangkumi teknologi, inventori, deposit, tunai dan baki di bank dan sebagainya. Minoriti pemegang saham dalam jumlah ekuiti. Output bagi jumlah hasil adalah menunjukkan pencapaian dan keuntungan yang diperoleh oleh sesebuah syarikat.

KEPUTUSAN KAJIAN

Hasil Kajian Keseluruhan Syarikat

Kecekapan Teknikal Tahunan

Berdasarkan Jadual 2, didapati bahawa sebanyak 5 buah syarikat dagangan/khidmat mencapai kecekapan teknikal pada tahun 2013, 6 syarikat dagangan/khidmat mencapai kecekapan teknikal pada tahun 2014. Secara keseluruhannya, didapati bahawa pada tahun 2014 berlaku peningkatan syarikat dagangan/khidmat mencapai kecekapan teknikal perbanding tahun 2013. Syarikat dagangan/khidmat yang mencatat nilai 1 bermaksud ia telah mencapai kecekapan teknikal pada masa itu.

Syarikat Tenaga Nasional Berhad (DMU 8), mencapai peningkatan dalam kecekapan teknikal dalam tempoh masa kajian. Pencapaian paling baik dalam mencapai kecekapan teknikal dalam tempoh kajian dicapai oleh 5 buah syarikat iaitu GD Express Carrier Bhd (DMU 3), tertumpu kepada aktiviti pengeluaran perkhidmatan. Seterusnya, Petronas Dagangan Bhd (DMU 4), Sime Darby (DMU 6), Borneo Oil Berhad (DMU 11) dan Kejuruteraan Samudra Timur Berhad (DMU 15) pula tertumpu kepada aktiviti perdagangan. Jumlah ekuiti dan aset tetap yang tinggi dapat mempengaruhi kecekapan teknikal.

Jadual 2:Kecekapan Teknikal Tahunan Syarikat Dagangan/Khidmat Tahun 2013/2014

Syarikat dagangan/khidmat	DMU	Tahun	
		2013	2014
Patuh Syariah			
AEON CO. (M) BHD	DMU 1	0.703	0.841
CENTURY LOGISTICS HOLDING BHD	DMU 2	0.399	0.540
GD EXPRESS CARRIER BHD	DMU 3	1.000	1.000
PETRONAS DAGANGAN BHD	DMU 4	1.000	1.000
MAXIS BERHAD	DMU 5	0.880	0.507
SIME DARBY BHD	DMU 6	1.000	1.000
TELEKOM MALAYSIA BERHAD	DMU 7	0.333	0.269
TENAGA NASIONAL BERHAD	DMU 8	0.562	1.000
UTUSAN MELAYU (M) BHD	DMU 9	0.470	0.466
UMW OIL & GAS CORPORATION BHD	DMU 10	0.092	0.100
Tidak Patuh Syariah			
BORNEO OIL BERHAD	DMU 11	1.000	1.000
TIONG NAM LOGISTICS HOLDINGS BHD	DMU 12	0.257	0.310
RED TONE INTERNATIONAL BHD	DMU 13	0.984	0.965
ENGTEX GROUP BERHAD	DMU 14	0.621	0.518
KEJURUTERAAN SAMUDRA TIMUR BHD	DMU 15	1.000	1.000
ESTHETICS INTERNATIONAL GROUP	DMU 16	0.833	0.738
TMC LIFE SCIENCES BHD	DMU 17	0.827	0.946
PANTECH GROUP HOLDING BERHAD	DMU 18	0.491	0.406
MULPHA INTERNATIONAL BHD	DMU 19	0.114	0.137
ADVANCE SYNEGY BERHAD	DMU 20	0.271	0.346
* purata		0.642	0.655

Sumber: Keputusan Dari Hasil Kajian

Indeks Malmquist TFPC

Berdasarkan kepada hasil kajian seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 3 di bawah, hasil kajian menunjukkan sebanyak 10 buah syarikat dagangan/khidmat telah mencapai pertumbuhan produktiviti manakala 10 buah syarikat lagi tidak mencapai pertumbuhan produktiviti.

Pertumbuhan produktiviti yang paling tinggi adalah syarikat AEON CO.(M) Bhd (DMU 1) mencatatkan jumlah faktor perubahan produktiviti sebanyak 37.3 peratus. Syarikat ini juga mencatatkan perubahan kecekapan teknikal (TEC) yang tinggi iaitu sebanyak 15.7 peratus dan secara tidak langsung akan mempengaruhi pertumbuhan produktiviti.

Syarikat dagangan/khidmat yang mencatatkan jumlah faktor perubahan produktiviti yang kedua terbesar ialah Tiong Nam Logistics Holding Berhad (DMU 12) yang mana mencatatkan pertumbuhan produktiviti sebanyak 31.7 peratus. Syarikat ini mencatatkan perubahan teknologi (TC) yang tinggi iaitu sebanyak 20.7 peratus dan ini akan mempengaruhi pertumbuhan produktiviti.

Syarikat-syarikat lain yang juga menunjukkan jumlah faktor perubahan produktiviti yang meningkat ialah Century Logistics Holding Bhd (DMU 2), Gd Express Carrier Bhd (DMU 3), Petronas Dagangan Bhd (DMU 4), Tenaga Nasional Bhd (DMU8), UMW Oil & Gas Corporation Bhd (DMU10), Borneo Oil (DMU 11), Tiong Nam Logistics Holdings Bhd (DMU 12), Mulpha International Bhd (DMU 19) dan Advance Synergy Bhd (DMU 20). Peratus pertumbuhan produktiviti setiap syarikat tersebut ialah 17.1 peratus, 5.4 peratus, 5.7 peratus, 17.8 peratus, 30.3 peratus, 2.2 peratus, 31.7 peratus, 20.4 peratus dan 23.9 peratus.

Seterusnya, syarikat produk pengguna yang mencatatkan jumlah faktor perubahan produktiviti yang paling rendah di antara 20 buah syarikat yang dikaji ialah Esthetics International Group (DMU 16) iaitu -43.4 peratus. Syarikat ini juga menunjukkan antara perubahan kecekapan teknikal (TEC) yang paling rendah iaitu sebanyak -3.5 peratus. Keadaan ini menyumbang secara tidak langsung mempengaruhi pertumbuhan produktiviti.

Syarikat dagangan/khidmat yang mencatatkan jumlah faktor perubahan produktiviti negatif ialah Maxis Bhd (DMU 5), Sime Darby Bhd (DMU 6), Telekom Malaysia Bhd (DMU 7), Utusan Melayu (M) Bhd (DMU 9), Red Tone International Bhd (DMU 13), Engtex Group Berhad (DMU 14), Kejuruteraan Samudra Timur (DMU 15), TMC Life Sciences Bhd (DMU17), Pantech Group Holding Bhd (DMU18). Kesemua syarikat tersebut masing-masing mencatatkan nilai sebanyak -33.7 peratus, -9.7 peratus, -6.7 peratus, -16.5 peratus, -3.4 peratus, -13.5 peratus, -14.9 peratus, -6.1 peratus dan -17.8 peratus.

Berdasarkan kepada nilai purata, didapati pertumbuhan hanya berlaku dalam perubahan kecekapan teknikal dan perubahan teknologi iaitu masing-masing mencatat nilai sebanyak 6.7 peratus dan 3.2 peratus.

Jadual 3 : Indexs Malmquist TFPC Keseluruhan Syarikat Dagangan/Khidmat (2013&2014)

Syarikat dagangan/khidmat	DMU	Perubahan kecekapan Teknikal Murni (TE)	Perubahan Kecekapan Skala (SE)	Perubahan Kecekapan Teknikal (TEC)	Perubahan Teknologi (TC)	Perubahan Jumlah Produktiviti (TFPC)
Patuh Syariah						
AEON CO. (M) BHD	DMU 1	1.187	0.993	1.157	0.196	1.373
CENTURY LOGISTICS HOLDING BHD	DMU 2	1.012	0.740	1.157	1.368	1.171
GD EXPRESS CARRIER BHD	DMU 3	1.091	1.091	0.965	1.000	1.054
PETRONAS DAGANGAN BHD	DMU 4	1.000	1.000	1.057	1.000	1.057
MAXIS BERHAD	DMU 5	0.574	0.996	1.157	0.576	0.663
SIME DARBY BHD	DMU 6	0.849	0.849	1.064	1.000	0.903
TELEKOM MALAYSIA BERHAD	DMU 7	0.807	0.998	1.157	0.808	0.933
TENAGA NASIONAL BERHAD	DMU 8	1.019	0.573	1.157	1.780	1.178
UTUSAN MELAYU (M) BHD	DMU 9	0.722	0.728	1.157	0.992	0.835
UMW OIL & GAS CORPORATION BHD	DMU 10	1.126	1.027	1.157	1.097	1.303
Tidak Patuh Syariah						
BORNEO OIL BERHAD	DMU 11	0.884	0.884	1.157	1.000	1.022
TIONG NAM LOGISTICS HOLDINGS BHD	DMU 12	1.139	0.944	1.157	1.207	1.317
RED TONE INTERNATIONAL BHD	DMU 13	1.000	1.021	0.965	0.98	0.966
ENGTEX GROUP BERHAD	DMU 14	0.896	1.074	0.965	0.834	0.865
KEJURUTERAAN SAMUDRA TIMUR BHD	DMU 15	0.882	0.882	0.965	1.000	0.851
ESTHETICS INTERNATIONAL GROUP	DMU 16	0.586	0.662	0.965	0.886	0.566
TMC LIFE SCIENCES BHD	DMU 17	0.812	0.710	1.157	1.144	0.939
PANTECH GROUP HOLDING BERHAD	DMU 18	0.851	0.030	0.965	0.827	0.822
MULPHA INTERNATIONAL BHD	DMU 19	1.241	1.037	0.970	1.197	1.204
ADVANCE SYNEGY BERHAD	DMU 20	2.28	1.000	0.968	1.280	1.239
* purata		0.927	0.898	1.067	1.032	0.989

HASIL KAJIAN SYARIKAT PATUH SYARIAH

Kecekapan Teknikal Tahunan

Hasil kajian kecekapan teknikal tahunan syarikat dagangan/ khidmat patuh syariah 2013 dan 2014 seperti dalam jadual dibawah. Daripada hasil kajian tersebut, pada tahun 2013 didapati sebanyak 3 buah syarikat dagangan/khidmat patuh syariah yang mencapai kecekapan teknikal. Seterusnya, pada tahun 2014 sebanyak 4 buah syarikat patuh syariah yang telah mencapai kecekapan teknikal. Secara keseluruhannya, didapati bahawa pada tahun 2014 berlaku peningkatan syarikat dagangan/khidmat

mencapai kecekapan teknikal berbanding tahun 2013. Syarikat dagangan/khidmat yang mencatat nilai 1 bermaksud ia telah mencapai kecekapan teknikal pada masa itu.

Syarikat yang menunjukkan pencapaian dalam kecekapan teknikal yang meningkat ialah Syarikat Tenaga Nasional Berhad (DMU 8). Pencapaian paling baik dalam mencapai kecekapan teknikal dalam tempoh kajian dicapai oleh 5 buah syarikat iaitu GD Express Carrier Bhd (DMU 3), Pertonas Dagangan Bhd (DMU 4) dan Sime Darby (DMU 6). Secara puratanya, untuk tempoh kajian pada tahun 2013 dan 2014 tidak berlaku kecekapan teknikal.

Jadual 4: Kecekapan Teknikal Tahunaan Syarikat Dagangan/ Khidmat Patuh Syariah Tahun 2013 dan 2014

Syarikat dagangan/khidmat	DMU	Tahun	
		2013	2014
AEON CO. (M) BHD	DMU 1	0.719	0.893
CENTURY LOGISTICS HOLDING BHD	DMU 2	0.412	0.605
GD EXPRESS CARRIER BHD	DMU 3	1.000	1.000
PETRONAS DAGANGAN BHD	DMU 4	1.000	1.000
MAXIS BERHAD	DMU 5	0.887	0.519
SIME DARBY BHD	DMU 6	1.000	1.000
TELEKOM MALAYSIA BERHAD	DMU 7	0.335	0.273
TENAGA NASIONAL BERHAD	DMU 8	0.562	1.000
UTUSAN MELAYU (M) BHD	DMU 9	0.513	0.577
UMW OIL & GAS CORPORATION BHD	DMU 10	0.098	0.124
* purata		0.653	0.699

Sumber: Keputusan Dari Hasil Kajian

Indeks Malmquist TFPC

Indeks perubahan yang di ukur pada tahun 2013 dan 2014 ialah perubahan kecekapan teknikal murni (TE), perubahan kecekapan skala (SE), perubahan kecekapan teknikal (TEC), perubahan teknologi (TC) dan perubahan jumlah produktiviti factor (TFPC) seperti jadual dibawah.

Berdasarkan kepada kajian seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 5, ianya menunjukkan terdapat sebanyak 6 buah syarikat dagangan/khidmat yang patuh syariah mencapai pertumbuhan produktiviti.

Pertumbuhan produktiviti yang paling tinggi ialah syarikat AEON Co. Bhd (DMU1) iaitu mencatatkan nilai pertumbuhan sebanyak 37.3 peratus. Syarikat ini juga mencapai pertumbuhan antara yang paling tinggi dalam perubahan kecekapan teknikal sebanyak 15.7 peratus.

Seterusnya, syarikat yang mencapai pertumbuhan yang positif ialah syarikat Century Logistics Holding Bhd (DMU 2), Gd Express Carrier Bhd (DMU 3), Petronas Dagangan Bhd (DMU 4), Tenaga Nasional Bhd (DMU8) dan UMW Oil & Gas Corporation Bhd yang masing-masing mencatat nilai pertumbuhan sebanyak 17.1 peratus, 5.4 peratus, 5.7 peratus 17.8 peratus dan 30.3 peratus.

Syarikat dagangan/khidmat patuh syariah yang mencatat jumlah faktor perubahan produktiviti yang paling rendah ialah Maxis (DMU 5) dengan nilai sebanyak -33.7 peratus. Syarikat lain yang turut mencapai nilai negatif ialah syarikat Sime Darby Bhd (DMU6), Telekom Malaysia Bhd

(DMU7), Utusan Melayu (M) Bhd (DMU9), Syarikat tersebut mencatat nilai sebanyak -9.7 peratus, -6.7 peratus dan -16.5 peratus.

Berdasarkan kepada nilai purata, didapati pertumbuhan hanya berlaku dalam perubahan kecekapan teknikal dan perubahan teknologi dan perubahan jumlah produktiviti faktor iaitu masing-masing mencatat nilai sebanyak 11.6 peratus, 8.2 peratus dan 2.5 peratus.

Jadual 5: Indexs Malmquist TFPC Syarikat Dagangan/Khidmat Patuh Syariah(2013&2014)

Syarikat dagangan/khidmat	DMU	Perubahan kecekapan Teknikal Murni (TE)	Perubahan Kecekapan Skala (SE)	Perubahan Kecekapan teknikal (TEC)	Perubahan Teknol ogi (TC)	Perubahan Jumlah Produktiviti (TFPC)
Patuh Syariah						
AEON CO. (M) BHD	DMU 1	1.187	0.955	1.157	1.243	1.373
CENTURY LOGISTICS HOLDING BHD	DMU 2	1.012	0.690	1.157	1.467	1.171
GD EXPRESS CARRIER BHD	DMU 3	1.091	1.091	0.965	1.000	1.054
PETRONAS DAGANGAN BHD	DMU 4	1.000	1.000	1.057	1.000	1.057
MAXIS BERHAD	DMU 5	0.574	0.980	1.157	0.585	0.663
SIME DARBY BHD	DMU 6	0.849	0.849	1.064	1.000	0.903
TELEKOM MALAYSIA BERHAD	DMU 7	0.807	0.989	1.157	0.816	0.933
TENAGA NASIONAL BERHAD	DMU 8	1.019	0.573	1.157	1.780	1.178
UTUSAN MELAYU (M) BHD	DMU 9	0.722	0.643	1.157	1.123	0.835
UMW OIL & GAS CORPORATION BHD	DMU 10	1.126	0.893	1.157	1.261	1.303
* purata		0.918	0.849	1.116	1.082	1.025

Sumber: Keputusan Dari Hasil Kajian

Hasil Kajian Syarikat Tidak Patuh Syariah

Kecekapan teknikal tahunan

Berdasarkan kepada hasil kajian kecekapan teknikal tahunan syarikat dagangan/khidmat yang tidak patuh syariah 2013 dan 2014, didapati bahawa terdapat 6 buah syarikat mencapai kecekapan teknikal pada tahun 2013, manakala 5 buah syarikat mencapai kecekapan teknikal pada tahun 2014.

Syarikat yang menunjukkan pencapaian dalam kecekapan teknikal yang baik dalam tempoh kajian dicapai oleh 5 buah syarikat iaitu , Borneo Oil (DMU11), Red Tone International Bhd (DMU13), Engtex Group Bhd (DMU14), Kejuruteraan Samudra Timur Bhd (DMU15) dan TMC Life Sciences Bhd (DMU17). Syarikat yang menunjukkan prestasi merosot dalam mencapai kecekapan teknikal ialah syarikat Esthetics International Bhd (DMU 16). Secara puratanya, untuk tempoh kajian pada tahun 2013 dan 2014 tidak berlaku kecekapan teknikal.

**Jadual 6: Kecekapan Teknikal Tahunaan Syarikat Dagangan/ Khidmat Tidak Patuh Syariah
 Tahun 2013 dan 2014**

Syarikat dagangan/khidmat	DMU	Tahun	
		2013	2014
BORNEO OIL BERHAD	DMU 11	1.00	1.00
TIONG NAM LOGISTICS HOLDINGS BHD	DMU 12	0.64	0.91
RED TONE INTERNATIONAL BHD	DMU 13	1.00	1.00
ENGTEX GROUP BERHAD	DMU 14	1.00	1.00
KEJURUTERAAN SAMUDRA TIMUR BHD	DMU 15	1.00	1.00
ESTHETICS INTERNATIONAL GROUP	DMU 16	1.00	0.99
TMC LIFE SCIENCES BHD	DMU 17	1.00	1.00
PANTECH GROUP HOLDING BERHAD	DMU 18	0.84	0.88
MULPHA INTERNATIONAL BHD	DMU 19	0.34	0.44
ADVANCE SYNEGY BERHAD	DMU 20	0.62	0.67
* purata		0.85	0.89

Sumber: Keputusan Dari Hasil Kajian

Indeks Malmquist TFPC

Berdasarkan kepada hasil kajian seperti yang ditunjukkan dalam Jadual di bawah, hasil kajian menunjukkan 5 buah syarikat dagangan/khidmat yang tidak patuh syariah mencapai pertumbuhan produktiviti.

Pertumbuhan produktiviti yang paling tinggi ialah Tiong Nam Logistics Holdings Bhd (DMU12) iaitu mencatat nilai 31.1 peratus. Syarikat ini juga mencapai pertumbuhan yang tertinggi dalam perubahan teknologi dengan nilai 41.5 peratus.

Seterusnya, syarikat yang mencapai pertumbuhan yang positif ialah syarikat Borneo Oil Bhd (DMU 11), Esthetics International Bhd (DMU 16), Mulpha International Bhd (DMU 19) dan Advance Synergy Bhd (DMU 20) yang masing-masing mencatat nilai pertumbuhan sebanyak 3.2 peratus, 8.1 peratus, 20.6 peratus dan 2.1 peratus.

Syarikat dagangan/ khidmat tidak patuh syariah yang mencatat jumlah faktor perubahan produktiviti yang paling rendah ialah Kejuruteraan Samudra Timur Bhd (DMU15) dengan nilai sebanyak -14.9 peratus. Syarikat lain yang turut mencapai nilai negatif ialah syarikat Red Tone International Bhd (DMU13), Engtex Group Bhd (DMU14), TMC Life Sciences Bhd (DMU17) dan Pantech Group Holding Bhd (DMU18). Syarikat tersebut mencatat nilai sebanyak -3.2 peratus, -8.4 peratus, -4.7 peratus dan -2.2 peratus.

Berdasarkan kepada nilai purata, didapati pertumbuhan hanya berlaku dalam perubahan kecekapan teknikal murni, perubahan teknologi, perubahan kecekapan skala dan perubahan jumlah produktiviti factor iaitu masing-masing mencatat nilai sebanyak 7.8 peratus, 7.4 peratus, 0.3 peratus dan 2.4 peratus.

Jadual 7: Indexs Malmquist TFPC Syarikat Tidak Patuh Syariah (2013&2014)

Syarikat dagangan/khidmat	DMU	Perubahan kecekapan Teknikal Murni (TE)	Perubahan Kecekapan Skala (SE)	Perubahan Kecekapan teknikal (TEC)	Perubahan Teknologi (TC)	Perubahan Jumlah Produktiviti (TFPC)
Tidak Patuh Syariah						
BORNEO OIL BERHAD	DMU 11	1.000	1.000	1.032	1.000	1.032
TIONG NAM LOGISTICS HOLDINGS BHD	DMU 12	1.392	0.984	0.942	1.415	1.311
RED TONE INTERNATIONAL BHD	DMU 13	1.000	1.000	1.000	1.000	0.970
ENGTEX GROUP BERHAD	DMU 14	1.000	1.000	1.000	1.000	0.916
KEJURUTERAAN SAMUDRA TIMUR BHD	DMU 15	0.881	0.881	1.000	1.000	0.851
ESTHETICS INTERNATIONAL GROUP	DMU 16	1.172	1.180	0.933	0.993	1.081
TMC LIFE SCIENCES BHD	DMU 17	0.994	0.994	1.000	1.000	0.953
PANTECH GROUP HOLDING BERHAD	DMU 18	1.050	1.012	1.038	1.038	0.978
MULPHA INTERNATIONAL BHD	DMU 19	1.289	0.995	1.295	1.295	1.206
ADVANCE SYNEGY BERHAD	DMU 20	1.093	1.010	1.082	1.082	1.021
* purata		1.078	1.003	1.074	1.074	0.989

Sumber: Keputusan Dari Hasil Kajian

KESIMPULAN

Secara keseluruhannya, kajian ini adalah untuk menganalisis penentu kecekapan dan produktiviti syarikat produk dagangan/khidmat yang patuh syariah dengan syarikat dagangan/khidmat yang tidak patuh syariah. Seterusnya, kajian juga ingin melihat faktor yang akan mempengaruhi syarikat ini.

Rumusan dan kesimpulan yang boleh dibuat daripada hasil kecekapan teknikal (TE) syarikat dagangan/khidmat yang patuh syariah dan yang tidak patuh syariah adalah kedua-duanya masing-masing menunjukkan prestasi yang baik. Namun, secara keseluruhannya boleh diperhatikan bahawa syarikat yang patuh syariah adalah lebih baik dari segi peningkatan kecekapan teknikal (TEC) pada tempoh masa kajian iaitu tahun 2013 dan 2014.

Berdasarkan kepada kajian seperti yang menunjukkan terdapat sebanyak 6 buah syarikat dagangan/khidmat yang patuh syariah mencapai pertumbuhan produktiviti. Pertumbuhan produktiviti yang paling tinggi ialah syarikat AEON Co. Bhd (DMU1) iaitu mencatatkan nilai pertumbuhan sebanyak 37.3 peratus. Syarikat ini juga mencapai pertumbuhan antara yang paling tinggi dalam perubahan kecekapan teknikal sebanyak 15.7 peratus.

Berdasarkan hasil kajian menunjukkan 5 buah syarikat dagangan/khidmat yang tidak patuh syariah mencapai pertumbuhan produktiviti. Pertumbuhan produktiviti yang paling tinggi ialah Tiong Nam Logistics Holdings Bhd (DMU12) iaitu mencatat niali 31.1 peratus. Syarikat ini juga mencapai pertumbuhan yang tertinggi dalam perubahan teknologi dengan nilai 41.5 peratus.

Perbincangan bagi rumusan dan kesimpulan diteruskan lagi bagi membincangkan produktiviti syarikat dagangan/khidmat yang patuh syariah dengan tidak patuh syariah. Secara keseluruhannya, boleh dirumuskan bahawa pertumbuhan dalam TFPC yang paling tinggi adalah ditunjukkan oleh syarikat yang patuh syariah iaitu AEON CO(M) Bhd sebanyak 37.3 peratus. Kaeadaan ini disumbang

oleh pertumbuhan antara yang paling tinggi dalam perubahan kecekapan teknikal sebanyak 15.7 peratus dapat mempengaruhi syarikat ini dalam pertumbuhan TFPC.

RUJUKAN

- Alias R., Sazali A.M., Sarah S.A (1999), Perubahan Produktiviti Dan Kecekapan Teknikal Industri Perkilangan Elektrikal dan Elektronik di Malaysia. *Pertanika J. Sci & Hum.* 7 (2): 79-89.
- Coelli, T. 1996. A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program, Centre for Efficiency and Produktivity Analysis, CEPA Working Paper, Department of Econometrics, University of New England, Armidale.
- Coelli, T, Prasada Rao, Ds & Battese, G.E. 2002. An Introduction to Efficiency and Produktivity Analisis. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Dolly dan Basri Abdul Talib, (2009), Analisis kecekapan Dan Produktiviti Syarikat Perladangan Di Malaysia (ISSN: 2231-962X). *Prosiding Perkem Iv, Jilid 1 2009(549-565)*.
- Fare, R. Grosskopf, S. Norris, M. Zhang, Z.1994. Produktivity Growth, Technical Progress and Efficiency Changes in Industrialized Countries. *American Economic Review* 84:66-83.
- Ihsan Isik, M. Kabir Hassan. 2003. Financial Deregulation and Total Factor Pproduktivity Change: An Empirical Study of Turkish Commercial Banks. *Journal of Banking & Finance.* 27:1455-1485.
- Izah M.T, Nor Mazlina A.B dan Sudin H. (2009). Evaluating Efficiency of Malaysian Banks Using Data Envelopment Analysis. *International Journal of Business and Management.* Vol. 4, No. 8 August 2009.
- Khatri Y., L. Leruth dan J. Piesse. 2001. Corporate Performance and Governance: A Stochhasctic Frontier Approach to Measuring and Explaining Inefficiency in the Malaysia Corporate Sector. Occasional Paper. International Monetary Fund.
- Loren W. Tauer. 1998. Produktivity of New York Dairy Farms Measured By Nonparametric Malmquist Indices. *Journal of Argricultural Economic.* 49: 234-249.
- Lei Tong, Yan Lu dan Bo Huang, (2011). Analisis of Toatal Factor Produktivity of China Software Enterprises. Fourth International Symposium on Computational Intelligence and Design.
- Mahadevan, R. (2002). Trade Liberalization and Produktivity Growth in Australian Manufacturing Industries, *Atlantic Economic Journal*, 30(2), 172-187.
- Malcom Fadhly M.Y., (2007). Pelaburan Berasakan Syariah. Seminar Wanita: *Wang & Pelaburan Bijak 17 November 2007 –Hilton*, Kuching. Suruhanjaya Sekuriti.
- Md Nurdin Ngadimon, (2009). *Peranan Majlis Penasihat Syariah Suruhanjaya Sekuriti Malaysia Dalam Pembangunan Pasaran Modal Islam Di Malaysia.* Jurnal Muamalat Bil.2.
- Rahmah Ismail Dan Idris Jajri, (2008). Analisis Perubahan Kecekapan Teknikal, Perubahan Teknologi, Pertumbuhan Produktiviti Faktor Keseluruhan Dan Pertumbuhan Output Dalam Industry Peralatan Pengangkutan Di Malaysia. *Jurnal Teknologi* 49(E); 31-48.
- Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, *Senarai Sekuriti Patuh Syariah oleh Majlis Penasihat Syariah.* 26hb Mei 2014.
- Yasemin K. Dan Suleyman D. The Application of Data Envelopment Analysis Based Malmquist Total Factor Produktivity Index: Empirical Evidence In Turkish Banking Sector.

KEPENTINGAN KRITERIA SARINGAN KEWANGAN SHARIAH DALAM MENJELASKAN PULANGAN AWAL TAA MALAYSIA

NITI NASUHA MUHAMED
RUZITA ABDUL RAHIM
ABU HASSAN SHAARI MOHD NOR
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
wanity_replay@yahoo.com

ABSTRAK

Kaedah saringan Shariah telah digubal oleh Majlis Penasihat Shariah (MPS) Suruhanjaya Sekuriti (SC) Malaysia untuk membantu pelabur dalam mengenalpasti sekuriti yang selaras dengan prinsip-prinsip Shariah yang melarang unsur-unsur riba, maysir dan gharar. Pasaran ekuiti di Malaysia menjalankan urusaniaga saham syarikat awam yang lebih 71 peratus daripadanya diiktiraf berstatus patuh Shariah. Kajian ini penting kerana (i) perbezaan ciri antara TAA Shariah dengan TAA konvensional dan (ii) pengubahsuaian penapisan Shariah sedia ada dengan yang baru pada 29 November 2013 yang mengeneipkan nisbah ARTA yang ditekankan oleh Jemaah Fiqhi. Oleh itu, kajian ini dijalankan dengan objektif (i) menguji perbezaan prestasi awal antara TAA patuh Shariah dengan TAA tidak patuh Shariah; (ii) mengenalpasti justifikasi pelaksanaan kriteria nisbah CCE berbanding ARTA dalam kriteria saringan Shariah 2013; (iii) menguji peranan nisbah-nisbah kewangan Shariah dalam menjelaskan prestasi awal TAA Shariah (IR_S). Sampel kajian terdiri daripada 38 TAA patuh Shariah dan 20 TAA konvensional yang diterbitkan dari tahun 2011 hingga 2013. Ujian statistik utama yang digunakan dalam kajian ini adalah kaedah regresi keratan rentas berganda.

Kata kunci: Tawaran Awal Awam (TAA) Malaysia, kriteria saringan kewangan Shariah, nisbah ARTA, nisbah CCE

ABSTRACT

Shariah screening method was characterized by the Shariah Advisory Council (SAC) of the Securities Commission (SC) Malaysia to assist investors in identifying securities that comply with the principles of Shariah which forbid elements of *usury*, *maysir* and *gharar*. The Malaysian equity market trades shares of public companies which more 71 percent of them have been awarded Shariah-compliant status. This study is important because (i) the difference in characteristics between the Shariah compliant IPOs with conventional IPOs and (ii) modification of the existing Shariah screening with a new one on 29 November 2013, which set aside the ARTA ratio which is emphasized by the Council of Fiqh. Therefore, this study was conducted with the objectives of (i) testing the difference in initial performance between the Shaariah compliant IPOs and conventional IPOs; (ii) identify the justifications for the implementation of CCE ratio over ARTA in 2013 Shariah screening criteria; (iii) examine the role of Shariah financial ratios in explaining the initial performance of Shariah compliant IPOs (IRS). The sample consisted of 38 Shariah-compliant IPOs and 20 conventional IPOs that were issued from 2011 to 2013. The main statistical test used in this study is cross-sectional multiple regression method.

PENGENALAN

Dalam kes di Malaysia, selain daripada Dow Jones yang mengira indeks DJIM Malaysia, Bursa Malaysia sendiri mempunyai dua indeks Islam iaitu, Indeks Syariah FTSE-Bursa Malaysia Emas dan Indeks Syariah Hijrah FTSE Malaysia Bursa. Indeks pertama, Indeks Syariah FTSE Bursa Malaysia EMAS menggunakan penapis atau penilaian proses Syariah yang digariskan oleh Majlis Penasihat Syariah (MPS), Suruhanjaya Sekuriti Malaysia. Indeks saham kedua, Indeks FTSE Bursa Malaysia Hijrah Syariah Malaysia, bertujuan untuk pangkalan pelabur antarabangsa dan komponen indeks ini ditentukan menggunakan penapis tambahan. Secara terperinci, saham komponen indeks ini ditentukan oleh MPS dan kemudiannya melalui dua kriteria tambahan iaitu : (1) penggunaan nisbah hutang dan khidmat hutang dan (2) penggunaan nisbah wang tunai dan kesamaan wang tunai kepada jumlah aset . Jika mana-mana nisbah ini melebihi had yang telah ditetapkan, saham tersebut akan digugurkan daripada indeks. Bagi kedua-dua indeks, semakan semula secara berkala komponen sahamnya dijalankan pada bulan Jun dan Disember setiap tahun untuk memastikan kelayakan tersebut.

Pada 29 November 2013, kita dapat menyaksikan banyak saham-saham yang patuh Syariah menjadi tidak patuh Syariah. Ini berlaku disebabkan Suruhanjaya Sekuriti telah menaiktaraf kriteria saringan untuk menilai kepatuhan Syariah sesuatu syarikat. Senarai syarikat-syarikat yang mematuhi Syariah di Malaysia datang dengan nisbah kewangan yang baru digunakan tersebut. Untuk memenuhi pembangunan dan kecanggihan modal Islam dalam suasana global, semakan kriteria saringan Syariah yang dibuat oleh MPS adalah permulaan yang baik untuk mengukuhkan kredibiliti MPS. Berhubung dengan semakan ini, ia akan mendedahkan status syarikat-syarikat yang mematuhi Syariah di Malaysia mengikut nisbah kewangan yang baru diperkenalkan oleh MPS. Selanjutnya, perbandingan akan dibuat antara syarikat yang mematuhi Syariah berdasarkan tahap nisbah kewangan MPS yang baru dengan syarikat yang tidak mematuhi Syariah.

Pemilihan syarikat patuh Syariah akan dibuat berdasarkan kriteria pemeriksaan kuantitatif dan kualitatif. Secara umumnya, kriteria pemilihan secara kuantitatif melibatkan tiga aspek utama, iaitu tahap hutang, faedah pendapatan dan pendapatan kemungkinan yang lain, dan tahap tunai dan penghutang syarikat. Bagi Tahap hutang, Islam memberi tumpuan kepada isu keadilan. Hutang datang dengan komitmen faedah yang perlu dibayar walaupun syarikat itu sedang menghadapi masalah kewangan. Oleh itu, paras hutang lebih tinggi menyebabkan lebih tinggi risiko syarikat untuk menyelesaikan hutang mereka. Hutang ini terikat pada faedah yang wajib. Dari segi tahap bukan operasi pendapatan, wang tunai dan penghutang, Islam menekankan mengenai isu sumber pendapatan yang tidak diketahui (gharar). Secara praktikalnya, tahap pendapatan faedah dan pendapatan lain bukan daripada operasi aktiviti adalah berkait rapat dengan tahap tunai dan penghutang yang dimiliki oleh syarikat. Daripada memegang terlalu banyak wang tunai, ia adalah amalan biasa bagi syarikat itu untuk melabur wang untuk menanggung faedah pelaburan yang menyumbang kepada faedah pendapatan yang mungkin datang dari sumber pelaburan tidak pasti.

OBJEKTIF

1. Untuk menguji perbezaan prestasi awal antara TAA patuh Syariah dengan TAA tidak patuh Syariah
2. Untuk mengenalpasti justifikasi pelaksanaan kriteria nisbah CCE berbanding ARTA dalam kriteria saringan Syariah 2013, dan
3. Untuk menguji peranan nisbah kewangan Syariah dalam menjelaskan IR_s ;
 $IR_s = f$ [3 nisbah kewangan (ARTA, DR, CCE), faktor kawalan]

PERNYATAAN MASALAH

Seperti yang dijelaskan sebelum ini, syarikat yang membawa status patuh Shariah bermakna aktiviti-aktiviti syarikat tersebut hendaklah bebas daripada sebarang unsur-unsur yang dilarang, termasuk riba atau urus niaga berasaskan faedah; unsur-unsur yang tidak beretika; transaksi ragu-ragu atau unsur-unsur yang menimbulkan ancaman atau memberi kesan buruk kepada kesejahteraan masyarakat keseluruhannya. Status patuh Shariah diberikan tumpuan utama oleh Suruhanjaya Sekuriti (SC) kerana pada hakikatnya, pemilik syarikat-syarikat pasaran saham Malaysia yang awam tersenarai (PLC) kebanyakannya adalah entiti yang dimiliki oleh orang bukan Islam. Penekanan ke atas status patuh Shariah mencapai kepentingan yang lebih besar pada tahun 2004 apabila SC memperkenalkan dasar status pra-TAA patuh syariah. Oleh itu, proses saringan Shariah berfungsi sebagai penapis tambahan dan mencapai status yang membuat produk lebih menarik kepada pelabur Islam dan bukan Islam.

Kajian ini menimbulkan satu persoalan yang penting kerana syarikat tersenarai perlu melalui satu lagi lapisan penapisan untuk menjalankan status patuh Shariah yang melibatkan proses penapisan dalam nisbah kewangan. Kajian ini bertujuan untuk menangani isu membingungkan ini dengan berpendapat bahawa pergantungan pada status patuh Shariah yang diterbitkan oleh Majlis Penasihat Shariah (MPS) semata-mata mungkin tidak mencukupi. Sebelum November 2013, kriteria pemeriksaan MPS meninggalkan 2 komponen nisbah kewangan (akaun belum terima ke atas jumlah nisbah aset (nisbah ARTA) yang disarankan dan nisbah jumlah tunai dan hampir tunai ke atas jumlah aset (nisbah CCE) yang diterima pakai oleh Majlis Akademi Fiqhi Islam (CIFA).

Pada 18 Jun 2012, MPS Malaysia membuat pengumuman mengenai penggunaan kaedah saringan Shariah untuk menentukan status patuh Shariah syarikat yang disenaraikan di Bursa Malaysia disemak semula. Metodologi yang disemak semula menggunakan pendekatan kuantitatif dua peringkat yang terpakai bagi penanda aras aktiviti perniagaan iaitu nisbah kewangan yang baru diperkenalkan, sambil mengekalkan penilaian kualitatif yang sedia ada. Hasil daripada kaedah yang disemak semula adalah ditunjukkan dalam Senarai Sekuriti Patuh Syariah diumumkan dan diterbitkan oleh MPS dan dilaksanakan dari bulan November 2013 (Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, 2012).

Kajian ini memberi tumpuan kepada perbezaan antara kriteria pemeriksaan yang sedang digunakan oleh MPS; dan yang diterima pakai oleh Majlis Persatuan Fiqh Islam (CIFA) dan Perakaunan dan Pengauditan Pertubuhan untuk Institusi Kewangan Islam (AAOIFI) yang mana MPS mengenyahkan nisbah ARTA dalam kriteria saringan tersebut dan menggunakan nisbah hutang dan nisbah CCE. Sepatutnya nisbah ARTA tersebut dimasukkan sekali di dalam kriteria saringan itu kerana ianya ada kepentingan tersendiri. Kajian ini berpendapat bahawa penggunaan nisbah hutang dan ARTA boleh menghalang pelabur Islam daripada terdedah kepada syarikat-syarikat yang terlibat dalam amalan berjumlah riba (hutang berasaskan faedah); dan gharar (ketidakpastian). Walaupun riba dan gharar sudah pasti salah satu dosa yang paling besar dalam Islam.

Dalam bahagian seterusnya, ia mendedahkan bahawa perbezaan adalah penting kerana ia dapat mengetahui sebab-sebab MPS meninggalkan kriteria pemeriksaan pengurusan kewangan tersebut (nisbah ARTA). Dengan kata lain, walaupun SC menggunakan standard Lembaga Perkhidmatan Kewangan Islam (IFSB) dalam menetapkan kriteria saringan Shariah, kajian ini menegaskan bahawa perbezaan penapisan nisbah kewangan adalah penting kerana ia mempunyai implikasi yang besar dalam syarikat-syarikat saringan berdasarkan garis panduan Shariah dan hal ini dapat mengetahui peranan nisbah kewangan dalam pulangan awal TAA patuh syariah.

ULASAN KAJIAN LEPAS

Amalan saringan Syariah

Peningkatan yang tinggi dalam permintaan bagi produk kewangan yang mematuhi Syariah telah meningkatkan kepentingan proses saringan pelaburan Syariah yang lebih halus. Terdapat permintaan kukuh untuk produk kewangan berlandaskan Syariah dari negara-negara Islam di seluruh dunia yang turut mempengaruhi pelabur bukan Islam untuk melabur dalam produk patuh Syariah (Pok, 2012). Tindakan seperti ini mengekalkan kualiti proses pemeriksaan menjadi lebih maju dan lebih mencabar. Menurut (Mohd Dali, Mudasir, & Hamid, 2007), untuk menilai prestasi syarikat, kita memerlukan alat yang boleh digunakan untuk mengukur prestasi dan salah satu alat yang paling popular adalah analisis nisbah kewangan. Terdapat tiga nisbah yang signifikan menyumbang kepada fungsi diskriminan iaitu perolehan aset semasa, perolehan aset tetap dan pemegang saham dana / saham.

Penasihat Syariah memainkan peranan penting untuk memastikan status pematuhan sekuriti sedang dibuat mengikut prinsip-prinsip Syariah. Ini adalah untuk mengekalkan "kepercayaan dan keyakinan pelabur. Lembaga boleh termasuk seorang ahli yang merupakan seorang pakar dalam bidang institusi kewangan Islam dan dengan yang berpengetahuan Fiqh al-Muamalat (Mahfooz & Ahmed, 2014). Tanggungjawab utama seorang penasihat Syariah dalam lembaga adalah untuk menubuhkan garis panduan Syariah dan rangka kerja bagi pengurus dana (terutamanya skrin saham Syariah yang digunakan dalam portfolio pilihan). Mereka juga perlu memantau dana aktiviti bagi memastikan pematuhan kepada garis panduan yang ditetapkan, menyelia dana portfolio dan memberi nasihat atau memilih badan amal yang sesuai (Said Elfakhani, 2005).

AAOIFI adalah badan korporat Islam bukan-untuk-keuntungan antarabangsa yang menyediakan perakaunan, pengauditan, tadbir urus, etika dan piawaian Syariah bagi institusi kewangan Islam dan industri. Walau bagaimanapun, tidak ada yang lebih tinggi Syariah yang mengawal kuasa untuk memantau dan memastikan proses saringan semasa adalah selaras dengan AAOIFI (Mahfooz & Ahmed, 2014). Oleh itu, entiti pelaburan Islam banyak yang telah ditubuhkan lembaga penasihat Sh/ariah dan AAOIFI sendiri tidak memberikan kesan terhadap kriteria pemeriksaan mereka. Ia adalah satu kata sepakat di kalangan ulama Islam bahawa prosedur pemeriksaan secara umum, terdiri daripada dua kategori kriteria saringan: pemeriksaan sektor kualitatif, dan pemeriksaan kuantitatif iaitu sektor kewangan. Dalam mendapatkan status patuh Syariah, kedua-dua kategori mesti dipenuhi. Secara umum, syarikat tidak berurusan dengan riba, gharar dan maysir, dan aktiviti perniagaan yang dibenarkan dari perspektif Syariah (Mahfooz & Ahmed, 2014). Kaedah saringan kualitatif digunakan untuk menyaring aktiviti perniagaan yang tidak selaras dengan prinsip semasa Syariah, manakala kaedah saringan kuantitatif melibatkan analisis tiga nisbah kewangan utama, iaitu nisbah kecairan, nisbah faedah dan nisbah hutang. Sesetengah pembekal juga memeriksa indeks nisbah pendapatan yang tidak dibenarkan.

(Abu Bakar, 2014) yang menggunakan analisis regresi linear berganda mendapati bahawa TAA terkurang nilai (underpricing) bagi syarikat patuh syariah didorong oleh harga tawaran, saiz tawaran, lebihan langganan, dan faktor-faktor risiko. Sebaliknya, terkurang nilai (underpricing) dari syarikat bukan patuh syariah didorong oleh lebihan langganan, reputasi penaja jamin (underwriter), dan jenis pasaran. Status patuh Syariah memberi kesan kepada sesuatu saham. Penyertaan saham dalam senarai patuh Syariah mempunyai kesan positif kepada nilai saham manakala penyingkiran daripada senarai memberi kesan negatif kepada harga saham (Yazi, Morni, & Saw, 2015).

Perbezaan dan percanggahan dalam proses saringan Shariah

Metodologi yang disemak semula sebagai usaha untuk menyelaraskan standard untuk jangkaan global dengan pengenalan pendekatan kuantitatif penanda aras dua peringkat yang terpakai bagi aktiviti perniagaan yang baru diperkenalkan iaitu nisbah kewangan, manakala penilaian kualitatif sedia ada tidak ditinggalkan, (Norlita, Miskam, & Sulaiman, 2014). (Ho, Masood, Rehman, & Bellalah, 2012) telah membuat perbandingan pada pemeriksaan kaedah yang diamalkan oleh lima belas pengguna daripada kaedah saringan Shariah di seluruh dunia dari segi kedua-dua skrin kualitatif dan kuantitatif. Hanya dua daripada lapan pengguna menggunakan kriteria kualitatif sahaja dan sekuriti akan segera dikecualikan jika mereka dianggap tidak selaras dengan kriteria kualitatif. Para pengguna enam lain menyaring syarikat mengikut kategori perniagaan mereka menggunakan kriteria kualitatif dan kemudian terus menyaring syarikat-syarikat dengan aktiviti bercampur menggunakan kaedah penelitian kuantitatif mereka.

Pok, (2012) memeriksa samaada kriteria pemeriksaan yang mematuhi Shariah diambil oleh MPS SC Malaysia adalah banyak yang lebih liberal berbanding dengan indeks dunia. Dapatan kajian menunjukkan bahawa daripada sampel 477 Malaysia saham patuh Shariah tersenarai oleh MPS, hanya 58 (12.16%) sampel firma adalah patuh Shariah di bawah Dow Jones Islam Pasaran (DJIM) berbanding 80 (16.77%) sampel firma di bawah Standard and Poor "s (S & P) dan 301 Firma (63,10%) sampel di bawah kriteria FTSE. Ini seolah-olah menunjukkan bahawa DJIM mempunyai kriteria lebih ketat daripada S & P, FTSE dan pastinya SC Malaysia.

Pok (2012) juga mendapati bahawa keputusan yang berbeza daripada proses saringan yang dibuat oleh pemeriksaan yang berbeza pengguna atau penyedia indeks adalah disebabkan oleh kombinasi tiga sebab: Pertama, penggunaan purata permodalan pasaran berbanding dengan jumlah nilai aset sebagai penyebut dalam menilai syarikat yang bernilai. Kedua, penggunaan paras ambang yang berbeza dan akhirnya, penekanan yang berbeza digunakan oleh penyedia indeks di mana MPS SC Malaysia dalam proses pemeriksaan yang memberi tumpuan kepada pemeriksaan dari segi kelayakan pendapatan dan aktiviti perniagaan dan tidak termasuk memeriksa nisbah kewangan. Manakala penyedia indeks terkemuka dunia telah memberi penekanan kepada pemeriksaan nisbah kewangan untuk kelayakan.

Matlamat hak pelabur dan pengurus portfolio boleh mempengaruhi penggunaan tertentu metodologi pemeriksaan oleh pengguna saringan Shariah. Setiap individu yang terlibat dalam pelaburan dan proses pemeriksaan perlu dilakukan untuk mencapai matlamat Islam dan mengelakkan kepentingan individu. Contohnya, kebimbangan utama pengurus portfolio mungkin untuk memilih portfolio saham yang memberi pulangan yang baik ke atas harta mereka, toleransi mereka kepada aktiviti yang tidak dibenarkan dan pendapatan yang dilarang mungkin tinggi. Sebaliknya, apabila pemeriksaan dilakukan terutamanya bertujuan untuk mengenal pasti ekuiti patuh Shariah, kebimbangan akan lebih kepada memastikan sekuriti dipilih berada dalam keadaan yang diterima dari ketentuan Shariah, dengan mengambil kira sifat alam sekitar (Khatkhatay & Nisar, 2007).

(Abdullah Sani & Othman, 2013), kajian ini akan menentukan status 300 syarikat-syarikat yang mematuhi Shariah yang disenaraikan di Bursa Malaysia pada pengenalan nisbah kewangan baru digunakan untuk proses pemeriksaan. Hasil kajian ini menunjukkan bahawa 77% daripada syarikat-syarikat kekal sebagai Syarikat patuh Syariah yang sesuai dengan kaedah saringan yang disemak semula oleh MPS. Walau bagaimanapun, beberapa syarikat-syarikat yang mematuhi Shariah dikurangkan atas permohonan pemeriksaan metodologi MSCI. Terdapat hanya 39% daripada syarikat-syarikat layak untuk status patuh Shariah

METODOLOGI KAJIAN

Pembolehubah

Pembolehubah bersandar dalam kajian ini adalah pulangan awal TAA. Dalam usaha untuk mengkaji kesan faktor-faktor penentu kepada tahap pulangan awal TAA, kajian ini memberi tumpuan kepada 3 pembolehubah bebas utama: nisbah ARTA; nisbah hutang; dan nisbah CCE. Bagi pembolehubah kawalan terdapat 4 yang dimasukkan iaitu, termasuk saiz tawaran(OS); bilangan lebihan langganan(OSR); syariah; tawaran persendirian (PP), dipertimbangkan dalam model anggaran ini.

Fokus utama kajian ini adalah peranan nisbah kewangan Syariah dalam menjelaskan pulangan awal Syariah. Dalam mengkaji kelakuan IPO Syariah secara umum dan berdasarkan darjah pematuhan Syariah IPO yang berbeza mengikut 3 nisbah yang ditekankan yang mana ianya mempunyai *threshold* yang harus dipatuhi.

Deskripsi data

Sampel kajian ini dipilih dari jumlah populasi 426 IPO yang dikeluarkan oleh syarikat-syarikat yang memohon penyenaraian di Papan Utama, Papan Kedua dan MESDAQ di Bursa Malaysia (sebelum ini dikenali sebagai Bursa Saham Kuala Lumpur atau BSKL) dari Januari 1999 hingga Disember 2008 . Populasi dan Sampel IPO yang digunakan dalam kajian ini adalah dari tahun 2011 sehingga 2013 kerana untuk membezakan sebelum dan selepas pengubahsuaian saringan kriteria yang dilaksanakan oleh SC pada November 2013. Jadi, kajian ini hanya mengambil sampel dua tahun sebelum pelaksanaan criteria kewangan yang baru tersebut. Jumlah sampel yang diambil adalah sebanyak 58 TAA yang merangkumi TAA patuh Syariah dan tidak patuh Syariah.

Rangka patuh syariah

Peringkat kuantitatif dalam kaedah saringan Syariah disemak semula adalah tanda aras aktiviti perniagaan. Di bawah kaedah yang disemak semula, penanda aras aktiviti perniagaan yang sebelum ini yang terdiri daripada empat penanda aras telah dikurangkan kepada dua tanda aras. Pada asasnya, sumbangan aktiviti yang tidak dibenarkan yang dibenarkan untuk 10% penanda aras di bawah kaedah sebelumnya telah dikurangkan kepada 5%. Penanda aras lain adalah 25% penanda aras yang telah dikurangkan kepada 20% penanda aras. Ia bermakna sumbangan daripada aktiviti yang tidak selaras dengan Syariah seperti hotel dan pusat peranginan, saham perdagangan dan pembrokeran saham kini perlu lebih rendah daripada 20%. Di bawah kaedah saringan Syariah disemak semula, senarai aktiviti yang tidak dibenarkan di bawah setiap tanda aras tersebut adalah seperti berikut:

a) Lima Peratus (5%) Tanda Aras

Sumbangan daripada aktiviti berikut kepada perolehan kumpulan dan keuntungan sebelum cukai tidak boleh melebihi 5%:

- i. Perbankan konvensional;
- ii. Insurans konvensional;
- iii. Perjudian;
- iv. Minuman keras dan aktiviti yang berkaitan dengan arak;
- v Daging babi dan aktiviti berkaitan.
- vi. Makanan dan minuman yang tidak halal;

- vii. Hiburan yang tidak patuh Syariah;
- viii. Pendapatan faedah daripada akaun konvensional dan instrumen, termasuk dividen daripada pelaburan dalam instrumen tidak patuh Syariah
- ix. Tembakau dan aktiviti berkaitan tembakau; dan
- x. Aktiviti lain yang didapati tidak mematuhi mengikut Syariah.

b) Kedua Puluh Peratus (20%) Tanda Aras

Sumbangan daripada aktiviti berikut kepada perolehan kumpulan dan keuntungan sebelum cukai tidak boleh melebihi 20%:

- i. Hotel dan pusat peranginan;
- ii. Perdagangan saham;
- iii. Perniagaan broker saham
- iv. Sewaan daripada aktiviti tidak patuh Syariah; dan
- v. Aktiviti lain yang didapati tidak mematuhi mengikut Syariah.

Nisbah kewangan yang baru diperkenalkan

Dalam kualitatif peringkat kedua, setiap syarikat yang mengeluarkan sekuriti perlu menjalani pemeriksaan nisbah kewangan. Pemeriksaan ini baru diperkenalkan di bawah kaedah disemak semula, yang mana tidak ada proses saringan untuk nisbah kewangan sebelum ini. Dalam penilaian ini, MPS akan mengira nisbah berikut yang bertujuan untuk mengukur riba atau riba berasaskan unsur-unsur dalam syarikat yang perlu mematuhi *threshold* sebanyak 33%:

a) Nisbah faedah

Nisbah faedah menyediakan pandangan umum daripada bahagian aset cair terutamanya tunai dan dikenakan faedah sekuriti. Dari perspektif Syariah, yang lebih kecil adalah lebih baik kerana mengekalkan wang tunai yang mudah cair dan kepentingan sekuriti yang mengandungi gharar tidak digalakkan. Sekali lagi, berikut kaedah yang digunakan oleh penyedia indeks ekuiti iaitu nisbah faedah dengan mengambil wang tunai dan dikenakan faedah sekuriti dibahagikan dengan samaada permodalan pasaran atau jumlah aset firma.

Tunai yang akan dimasukkan ke dalam pengiraan termasuk tunai diletakkan dalam akaun konvensional dan instrumen sahaja. Jika syarikat itu diletakkan tunai dalam akaun Islam, ia perlu dikecualikan daripada pengiraan.

b) Nisbah hutang

Nisbah hutang menyediakan pemandangan keseluruhan risiko kewangan syarikat yang dihadapi pemegang saham. Jika nisbah hutang yang lebih besar, maka lebih besar risiko kewangan kearah kebangkrutan. Untuk mengukur risiko kewangan, tahap hutang syarikat ini dibahagikan dengan samaada permodalan pasaran atau jumlah aset firma. Bagi konvensional dan pandangan Syariah memihak kepada nisbah hutang yang lebih rendah.

Hutang yang akan dimasukkan ke dalam pengiraan termasuk hutang yang dikenakan faedah sahaja. Jika syarikat pembiayaan Islam yang digunakan seperti sukuk, ia harus dikecualikan daripada pengiraan. Untuk memenuhi keperluan untuk penilaian ini, setiap sekuriti perlu kurang daripada nisbah 33% dan dikeluarkan oleh MPS bahawasanya syarikat tersebut memenuhi keperluan dalam semua penilaian dan akan diklasifikasikan sebagai sekuriti Patuh Syariah (Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, 2013c).

c) Nisbah kecairan

Nisbah kecairan mengukur keupayaan firma membayar obligasi hutang jangka pendek mereka. Untuk mengukur, aset yang paling cair syarikat dibahagikan dengan dengan liabiliti jangka pendek. Daripada pandangan konvensional, nisbah mudah tunai yang tinggi adalah pilihan terbaik kerana ia menunjukkan bahawa syarikat itu akan dapat meliputi kewajipan kewangan jangka pendek. Menurut (Derigs dan Marzban,2008), dari perspektif Shariah, pulangan atau keuntungan harus datang dari tahap aset bukan cecair yang tinggi. Oleh itu, pemeriksaan mudah tunai akan mengukur nisbah aset semasa dari unsur-unsur yang diragui dalam syarikat dan ini tidak sepatutnya melebihi nilai ambang (*threshold*) yang boleh diterima. Berikutan kaedah yang digunakan oleh penyedia indeks ekuiti dunia yang terkemuka, nisbah mudah tunai yang diperolehi dengan mengambil akaun belum terima dibahagikan dengan samaada permodalan pasaran atau nilai jumlah aset firma.

Tujuan pemeriksaan pendapatan yang tidak dibenarkan adalah untuk menentukan samaada pendapatan syarikat daripada aktiviti tidak patuh Shariah tidak melebihi tahap yang dibenarkan. Jika nisbah pendapatan yang tidak dibenarkan melebihi *threshold*, syarikat itu adalah disifatkan sebagai Shariah tidak patuh.

Model

$$IR = \alpha + \beta_1 DEBTR + \beta_2 ARTA + \beta_3 CCE + \beta_4 \sum CV + \varepsilon$$

dimana,

α	=	<i>persilangan regrasi,</i>
β	=	<i>pekali yang dianggarkan,</i>
IR	=	<i>pulangan awal</i>
$DEBTR$	=	<i>nisbah hutang,</i>
CCE	=	<i>nisbah CCE</i>
$ARTA$	=	<i>nisbah ARTA</i>
CV	=	<i>Pembolehubah kawalan yakni;</i>
OS	=	<i>Saiz tawaran</i>
OSR	=	<i>Bilangan lebihan langganan</i>
$DSHARIAH$	=	<i>Pemboleh ubah dummy bagi status patuh Syariah</i>
PP	=	<i>tawaran persendirian</i>
ε_i	=	<i>Ralat</i>

Hipotesis

Dalam mengkaji pulangan awal TAA Shariah yang didagangkan dalam Bursa Malaysia, hipotesis berikut dibina daripada objektif yang pertama dan objektif yang ketiga.

1. H_0 : -Tiada perbezaan antara pulangan awal TAA patuh Shariah dengan TAA tidak patuh Shariah)
(H_1 : Pulangan awal TAA berbeza adalah antara TAA Syariah dan bukan Syariah)
2. (H_0 : Peranan nisbah kewangan Shariah dapat menjelaskan IRs)
(H_1 : Nisbah kewangan Shariah tidak mempunyai peranan signifikan dalam menjelaskan pulangan awal TAA)

ANALISIS DAN PERBINCANGAN

Penemuan Awal

Jadual 4.1 menunjukkan statistik deskriptif untuk pemboleh kajian yang dikaji. Bagi ujian deskriptif, nilai min bagi pulangan awal (IR) adalah sebanyak 29.80 peratus dimana ianya berada antara julat -28.00 peratus hingga 360.0 peratus yang mana masing-masing adalah nilai minimum dan maximum bagi IR. Prestasi pulangan awal yang positif selaras dengan hasil kajian sebelum ini yang melaporkan hasil yang lebih tinggi terkurang nilai bagi IPO Malaysia (Yong 1991, 1997).

Manakala min bagi nisbah ARTA pula adalah 0.221 dimana ianya berada diantara julat minimum 0.000 hingga maximum 0.640. Bagi nisbah CCE pula, min yang diperolehi adalah 0.158 lebih rendah dari nilai min nisbah ARTA, yang mana nilai tersebut diantara julat 0.000 hingga maksimum 0.806. Min bagi nisbah hutang pula ialah 0.409 yang berada diantara julat minimum 0.006 dan maksimum 0.910. Bagi ketiga-tiga nisbah ini diukur dengan tahap (*threshold*) yang digariskan iaitu sebanyak kurang dari 33%. Hanya nisbah ARTA dan nisbah CCCE yang kurang daripada 33%, manakala nisbah hutang melebihi 33%. Ini bermakna lebih tinggi nisbah hutang, lebih tinggi risiko kewangan untuk kearah muflis. Dari segi ujian saringan, nisbah hutang yang melebihi tahap (*threshold*). Manakala nisbah CCE dan nisbah ARTA tidak melebihi (*threshold*) tersebut. Disebabkan itulah nisbah hutang yang menjadi fokus utama dalam ujian saringan bagi kesemua IPO untuk melepasi tahap patuh Syariah. Namun, justifikasi bagi nisbah CCE dan nisbah ARTA dalam penggunaan dalam ujian saringan ini akan dijelaskan lagi dalam keputusan regresi.

Jadual 4.1 : Statistik deskriptif

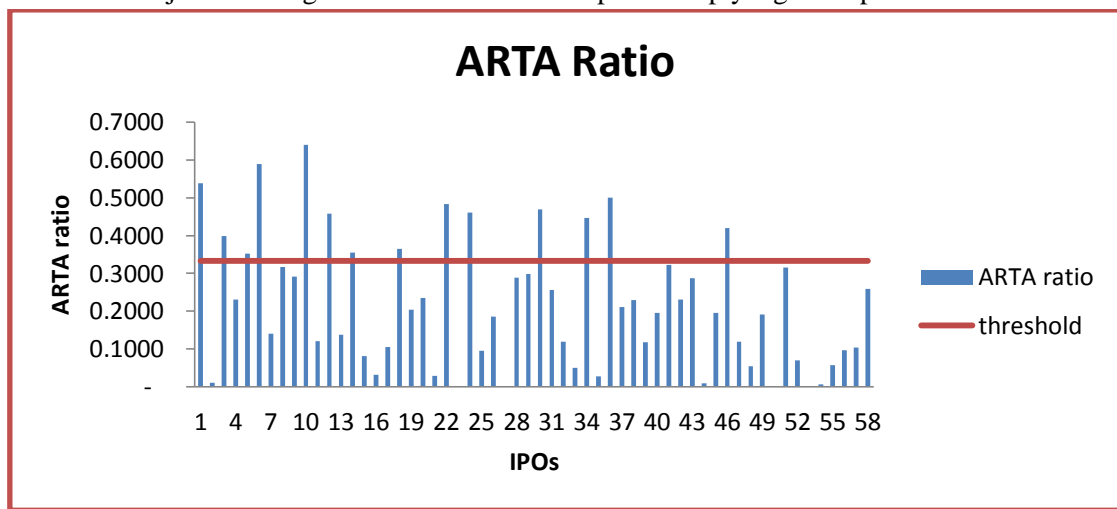
	IR	ARTA RATIO	CCE RATIO	DEBT RATIO	OS	OSR	SHARIAH	PP
Mean	0.298	0.221	0.158	0.409	18.325	28.337	0.655	0.541
Median	0.146	0.200	0.106	0.413	17.604	10.570	1.000	0.472
Maximum	3.600	0.640	0.806	0.910	23.022	315.170	1.000	6.273
Minimum	-0.280	0.000	0.000	0.006	14.827	-0.500	0.000	0.000
Std. Dev.	0.658	0.170	0.168	0.203	1.911	56.426	0.479	0.842
Skewness	3.456	0.542	1.721	0.075	0.676	3.824	-0.653	5.518
Kurtosis	16.030	2.382	6.010	2.345	2.558	18.055	1.426	38.412
Jarque-Bera	525.708	3.763	50.530	1.091	4.893	689.045	10.106	3324.857
Probability	0.000	0.152	0.000	0.580	0.087	0.000	0.006	0.000
Sum	17.262	12.808	9.185	23.729	1062.870	1643.540	38.000	31.379
Sum Sq. Dev.	24.675	1.646	1.608	2.358	208.085	181481.700	13.103	40.401
Observations	58	58	58	58	58	58	58	58

Manakala min bagi faktor-faktor kawalan seperti saiz tawaran (OS) adalah sebanyak 18.325 yang mana diantara julat minimum sebanyak 14.827 dan maksimum sebanyak 23.022. Min bagi masa lebihan langganan (OSR) pula adalah sebanyak 28.337 diantara julat minimum sebanyak -0.500 dan maksimum sebanyak 315.170. Manakala min bagi Syariah pula adalah 0.655 diantara julat minimum sebanyak 0.000 dan maksimum sebanyak 1.000. Min bagi tawaran persendirian (PP) adalah sebanyak 0.541 diantara julat 0.000 dan maksimum sebanyak 6.237.

Saringan kriteria kewangan

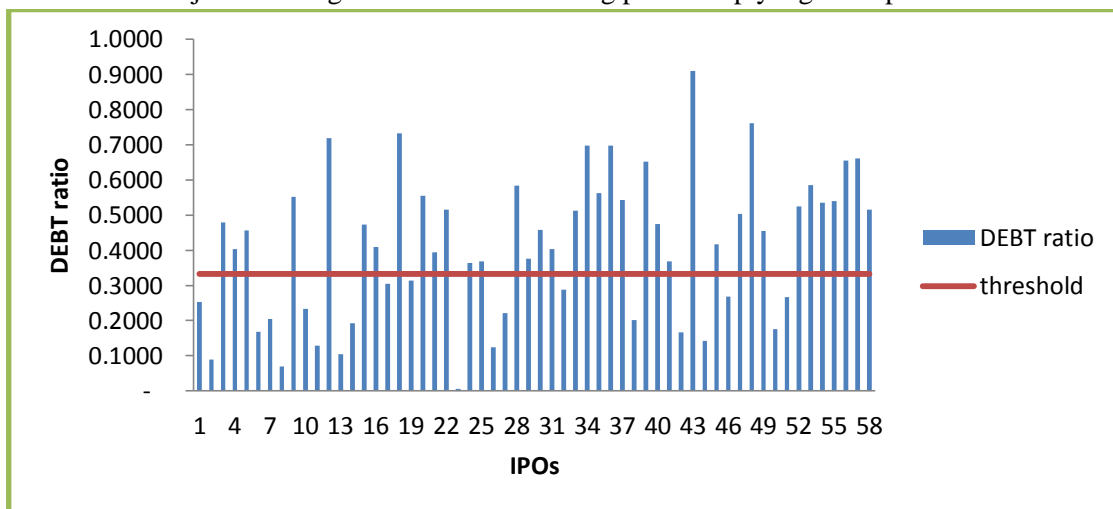
Nilai ambang (*threshold*) yang digunakan untuk menghadkan nisbah yang sama mungkin berbeza-beza di antara dana Islam dan indeks. Sejak *threshold* ini digunakan untuk menentukan aset patuh Syariah yang pelbagai untuk pelabur Islam, ianya penting untuk mereka memahami bagaimana nilai ambang ini dirumuskan, kerana ia adalah jelas bahawa pelaburan ekuiti dan proses pemeriksaan tidak disebut kuantitinya dengan jelas dalam Quran atau Hadis. Mengenai nisbah faedah dan nisbah hutang, bebas daripada peraturan penapisan yang berbeza digunakan, tahap ambang (*threshold*) yang digunakan adalah sangat dekat antara satu sama lain dan tidak ada perbezaan yang besar wujud. *Threshold* yang paling kerap digunakan untuk nisbah kecairan, nisbah faedah dan hutang berada pada tahap 33 peratus.

Rajah 1: Saringan untuk nisbah ARTA pada tahap yang ditetapkan



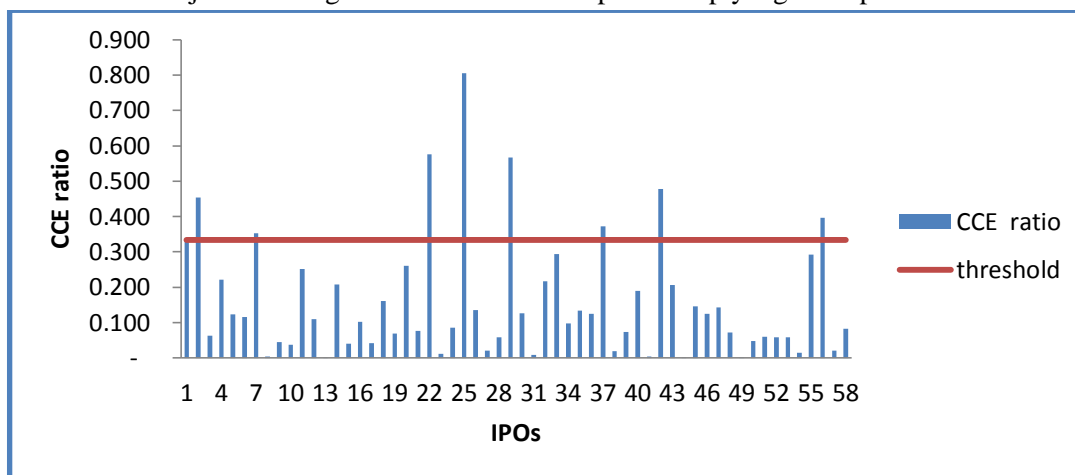
Rajah_1 diatas menunjukkan graf nisbah kecairan dimana nisbah ARTA digunakan di dalam kajian ini. Selepas menggunakan tahap ambang (*threshold*) untuk menapis IPO yang patuh Syariah, didapati 23.6% yang masih tidak patuh Syariah iaitu dalam 14 IPO yang tidak patuh Syariah daripada 58 IPO yang dikaji. Bilangan IPO patuh Syariah yang mempunyai nisbah ARTA yang tidak melepasi *threshold* adalah sebanyak 5 buah firma.

Rajah 2: Saringan untuk nisbah hutang pada tahap yang ditetapkan



Bagi nisbah hutang pula, Rajah 2 menunjukkan bahawa masih banyak IPO yang tidak patuh Syariah iaitu 62.7 % bersamaan 37 IPO yang tidak patuh Syariah daripada 58 IPO yang dikaji. Ini bermakna hanya 21 IPO patuh Syariah yang melepasi ujian saringan yang dilakukan. Bilangan IPO patuh Syariah yang mempunyai nisbah ARTA yang tidak melepasi *threshold* adalah sebanyak 22 buah firma.

Rajah 3: Saringan untuk nisbah CCE pada tahap yang ditetapkan



Rajah 3 diatas menunjukkan bahawa bilangan IPO yang tidak patuh Syariah semakin kecil selepas melalui ujian saringan yang dilakukan iaitu kurang daripada *threshold* 33%. Terdapat 15.3% iaitu 9 IPO yang masih tidak memenuhi kriteria patuh Syariah. Bilangan IPO patuh Syariah yang mempunyai nisbah ARTA yang tidak melepasi *threshold* adalah sebanyak 7 buah firma.

Perbandingan antara IPO Syariah dan bukan Syariah

Ujian T ialah satu ujian yang digunakan untuk menguji satu keputusan yang dihipotesis dengan menggunakan taburan yang dianggap standard dan dibuat perbandingan. Ia lebih berfokus kepada tujuan untuk melihat perbezaan yang disignifikan bagi TAA patuh Syariah dan TAA tidak patuh Syariah terhadap faktor kriteria saringan kewangan yang dikaji.

Terdapat dua jenis ujian perbezaan iaitu ujian-t yang berparameter dan ujian bukan parametrik Mann-Whitney U. Tetapi di dalam kajian ini hanya menggunakan ujian-t sampel tak bersandar untuk mengkaji perbezaan di antara TAA patuh Syariah dan TAA tidak patuh Syariah, yang ditetapkan dalam

Hipotesis (H1: pulangan awal TAA berbeza diantara TAA Syariah dan bukan Syariah)

(H0: Pulangan awal TAA tidak berbeza diantara TAA Syariah dan bukan Syariah)

Setelah menjalankan analisis ujian-t sampel tak bersandar, Jadual 4.2 dibawah menunjukkan min bagi Syariah lebih rendah berbanding tidak patuh Syariah bagi kesemua pembolehubah. Maka keputusan secara keseluruhan adalah tidak signifikan yang ditunjukkan pada nilai *p-value* bagi nisbah CCE, nisbah ARTA, nisbah hutang, pulangan awal, saiz tawaran, masa lebihan langganan, tawaran persendirian iaitu masing-masing bernilai 0.212, 0.215, 0.522, 0.899, 0.732, 0.384, 0.727.

Keputusan mencapai kata sepakat tidak menolak hipotesis nol. Didapati kesemua pembolehubah yang dikaji tidak signifikan antara TAA Syariah dan TAA bukan Syariah. Ini bermakna tidak ada perbezaan diantara TAA Syariah dan TAA bukan Syariah. Walaupun TAA Syariah melaporkan pulangan yang lebih rendah iaitu min sebanyak 0.283 berbanding TAA bukan Syariah 0.307, namun ianya tidak ada perbezaan secara signifikan. Penemuan ini memberi sokongan

kuat kepada penemuan (Abdul Rahim & Yong, 2010) kerana mereka juga gagal menemui sebarang statistik perbezaan apabila membandingkan prestasi awal kedua-dua kumpulan.

Jadual 4.2: Ujian t untuk perbezaan antara TAA Shariah dan TAA bukan Shariah

DSHARIAH		Min	Perbezaan Min	t	Sig. (2-tailed)
CCE ⁹⁰	Shariah	.177	0.058	1.262	0.212
	Bukan Shariah	.120	0.058		
ARTA ⁹¹	Shariah	.200	-0.058	-1.253	0.215
	Bukan Shariah	.258	-0.058		
DEBT ⁹²	Shariah	.400	-0.036	-0.645	0.522
	Bukan Shariah	.436	-0.036		
IR ⁹³	Shariah	.283	-0.023	-0.128	0.899
	Bukan Shariah	.307	-0.023		
OS ⁹⁴	Shariah	17.916	-0.290	-0.344	0.732
	Bukan Shariah	18.207	-0.290		
OSR ⁹⁵	Shariah	32.455	13.566	0.878	0.384
	Bukan Shariah	18.889	13.566		
PP ⁹⁶	Shariah	.569	0.082	0.351	0.727
	Bukan Shariah	.487	0.082		

Hubungan antara pembolehubah bebas dan bersandar

Analisis korelasi berguna untuk mewujudkan bukti awal hubungan antara pembolehubah bebas dan pembolehubah tak bersandar. Dalam masa yang sama, boleh digunakan untuk mengesan masalah multicollineriti yang boleh menjejaskan keputusan regresi. Melihat kepada pekali korelasi, yang terletak di antara julat -1.00 untuk +1.00, adalah sebagai kebarangkalian positif atau negatif yang mana pasaran tersebut berkaitan antara satu sama lain. Bacaan negatif menunjukkan bahawa antara pasangan konsisten bergerak kearah yang berlawanan. Sebaliknya bacaan yang positif menunjukkan terdapat kecenderungan untuk pasangan tersebut bergerak bersama ke arah yang sama. Pekali korelasi yang sangat dekat dengan 0.00 bermakna kedua-dua pasaran tidak mempunyai korelasi, yang menunjukkan bahawa hubungan statistik mereka adalah benar-benar rawak.

Korelasi adalah yang ditunjukkan di dalam Jadual 4.3. Hubungan korelasi dibawah ingin menunjukkan bahawa pulangan awal Shariah dan bukan Shariah samada berkaitan ataupun tidak dengan pembolehubah yang berbeza tersebut. Pembolehubah yang mempunyai kaitan yang kuat dengan pulangan awal adalah masa lebihan langganan (OSR). Pembolehubah yang lain seperti nisbah ARTA, nisbah CCE, nisbah hutang, tawaran persendirian (PP) mempunyai ikatan yang sederhana

⁹⁰ Cash & cash equivalent ratio

⁹¹ Account receivables ratio

⁹² Debt ratio

⁹³ Initial return

⁹⁴ Offer size

⁹⁵ Oversubscription times

⁹⁶ Private placement

iaitu masing-masing 0.250, 0.124, 0.160, 0.148. Manakala korelasi yang negatif antara pulangan awal adalah saiz tawaran (OS) dan Shariah. Tetapi korelasi negatif antara saiz tawaran adalah masih kuat kerana ianya menghampiri -1.00.

Jadual 4.3 Analisis korelasi antara pembolehubah

	IR	ARTA	CCE	DEBT	OS	OSR	SHARIAH	PP
IR	1.000							
ARTA	0.250	1.000						
CCE	0.124	0.032	1.000					
DEBT	0.160	0.075	0.004	1.000				
OS	0.303	-0.521	-0.114	0.245	1.000			
OSR	0.436	0.269	-0.051	-0.216	-0.361	1.000		
SHARIAH	0.010	-0.160	0.169	-0.096	0.046	0.123	1.000	
PP	0.148	0.089	0.068	0.010	-0.354	0.192	0.070	1.000

Secara keseluruhan, tanpa mengira pengkategorian, pembolehubah bebas yang menunjukkan hubungan negatif yang signifikan dengan pulangan yang awal adalah , saiz tawaran (OS), nisbah ARTA, nisbah CCE, nisbah, hutang, masa lebihan langganan.

Pembolehubah yang paling penting, berdasarkan jumlah korelasi yang signifikan dengan pulangan awal, adalah saiz yang ditawarkan iaitu -0.303 yang menghampiri -1.00 dan masa lebihan langganan iaitu 0.436 yang mana menghampiri +1.00. Walaupun saiz tawaran nilainya negatif, tetapi ianya adalah negatif yang kuat. Ini bermakna semakin besar bilangan tawaran saham yang baru kepada pelabur, semakin kecil pulangan awal yang diterima oleh pelabur. Kajian sebelum ini juga oleh Ritter (1984) dan (Abdul Rahim dan Yong, 2008) juga mendapati hubungan negatif antara saiz tawaran dengan pulangan awal. Pembolehubah lain yang juga menunjukkan korelasi yang agak besar dengan pulangan yang awal adalah struktur pemilikan, risiko operasi dan saiz syarikat.

Jadual 4.4 Peranan nisbah kewangan Shariah dalam menjelaskan pulangan awal TAA Shariah

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ARTA	-0.055	0.566	-0.097	0.923
CCE	0.514	0.472	1.088	0.282
DEBT	0.985	0.414	2.379**	0.021
OS	-0.074	0.055	-1.335	0.188
OSR	0.005	0.002	3.394***	0.001
D(SHARIAH)	-0.067	0.169	-0.396	0.694
PP	-0.016	0.100	-0.161	0.873
C	1.083	1.079	1.004	0.320

R-squared	0.318	Mean dependent var	0.298
Adjusted R-squared	0.223	S.D. dependent var	0.658
S.E. of regression	0.580	Akaike info criterion	1.876
Sum squared resid	16.827	Schwarz criterion	2.160
Log likelihood	-46.412	Hannan-Quinn criter.	1.987
F-statistic	3.331	Durbin-Watson stat	1.930
Prob(F-statistic)	0.005		

F-statistic	1.464	Prob. F(7,50)	0.202
Obs*R-squared	9.865	Prob. Chi-Square(7)	0.196
Scaled explained SS	65.179	Prob. Chi-Square(7)	0.000
Prob			
F-statistic	2.520	(3, 47)	0.069
Likelihood ratio	8.652	3	0.034

Walau bagaimanapun, ujian perbezaan mungkin tidak cukup kuat untuk menangani apa-apa isu yang penting. Ini adalah benar kerana ujian perbezaan tidak sepenuhnya dipengaruhi pembolehubah lain dan tidak dapat menjawab sepenuhnya. Kekurangan ini ditapis dengan menggunakan analisis regresi keratan rentas yang menguji secara langsung peranan nisbah-nisbah kewangan Syariah (nisbah ARTA, CCE dan hutang) dalam menjelaskan pulangan awal (IR) pada masa yang sama mengambilkira pembolehubah lain.

Keputusan dalam Jadual 4.4 menunjukkan bahawa nisbah hutang dan lebihan langganan (OSR) adalah signifikan bagi menjelaskan pulangan awal TAA. Seperti yang ditunjukkan pada pekali nisbah hutang tersebut, nilai pekalnya sangat tinggi iaitu 0.985 dan ianya signifikan iaitu pada tahap keertian 0.021. Ini bermakna peningkatan 1 unit dalam nisbah hutang akan menyebabkan 0.985 unit peningkatan dalam pulangan awal TAA tersebut. Hal ini selaras dengan teori yang mengatakan semakin tinggi risiko dalam IPO tersebut, maka semakin tinggi pulangan. Menurut teori keseimbangan, syarikat yang mempunyai hutang yang lebih tinggi lebih cenderung untuk mengalami kebarangkalian kegagalan membayar hutang, dan ianya lebih berisiko. Penemuan kajian ini juga selaras dengan penemuan oleh (Zandi, Abdul Razak, & Hidayah Hussin, 2014). Yakni, mereka mendapati faktor yang memberi kesan kepada status tidak patuh Syariah adalah hutang yang tinggi. Apabila hutang lebih tinggi, banyak syarikat yang tidak dapat melepasi kayu ukur yang digunakan oleh setiap indeks. Disebabkan ini, tidak semua syarikat tersenarai dalam Bursa Malaysia sebagai saham yang patuh Syariah.

Manakala pembolehubah kedua yang signifikan adalah pembolehubah lebihan langganan (OSR) iaitu 0.001 dengan nilai pekali bagi pembolehubah tersebut adalah 0.005. OSR melebihi 1.0 menunjukkan keadaan di mana permintaan bagi tawaran awam permulaan (TAA) sekuriti melebihi jumlah saham yang diterbitkan. TAA terlebih langganan adalah salah satu di mana terdapat lebih ramai pembeli daripada saham yang diterbitkan. Ini bermakna terdapat permintaan untuk dua kali ganda bilangan saham yang akan dikeluarkan. Pada masa yang sama, pulangan awal yang lebih mendalam juga cenderung untuk mewujudkan permintaan yang lebih tinggi yang diterjemahkan ke dalam nisbah lebihan langganan yang lebih tinggi.

Bagi pembolehubah nisbah ARTA pula, nilai pekali adalah negatif iaitu -0.0050. Nisbah ARTA ini sangat tidak signifikan (0.923) kerana terlalu banyak tunai/aset yang belum diperolehi dan tidak menjaminkan bahawa tunai/aset itu akan diperolehi ataupun tidak. Menurut (Zandi et al., 2014) lagi, jumlah akaun penghutang yang lebih kecil menjana nisbah kecairan yang lebih rendah. Di samping mengelakkan memegang banyak wang dan dengan itu mereka akan mempunyai peluang untuk lulus pemeriksaan kecairan.

Pada pandangan konvensional, nisbah kecairan yang tinggi adalah pilihan yang bagus kerana ia menunjukkan bahawa syarikat itu mampu untuk menampung kewajipan kewangan jangka pendek. Menurut Derigs dan Marzban (2008), dari perspektif Syariah, pulangan atau keuntungan itu datang dari tahap aset bukan cecair yang tinggi. Oleh itu, pemeriksaan kecairan akan mengukur nisbah aset semasa syarikat bagi unsur-unsur untuk bernilai dan tidak sepatutnya melebihi nilai ambang (*threshold*) yang boleh diterima. Dalam Jadual 4.4 tersebut menunjukkan nisbah CCE melebihi

threshold yang ditetapkan iaitu 0.514 dan tidak signifikan iaitu 0.282. Tetapi jika dibandingkan antara nisbah CCE dengan nisbah ARTA dari segi kesignifikanan, nisbah CCE lebih signifikan berbanding nisbah ARTA. Ini bermakna nisbah CCE lebih mempengaruhi pulangan awal berbanding nisbah ARTA. Secara rasionalnya telah terbukti justifikasi SC tidak menggunakan nisbah ARTA dalam ujian saringan kewangan Syariah dalam menilai TAA patuh Syariah. Maka kepentingan saringan kewangan Syariah adalah bermula dari nisbah hutang, nisbah CCE dan nisbah ARTA.

Bagi faktor kawalan adalah tidak signifikan iaitu saiz tawaran, Syariah, dan tawaran persendirian adalah masing-masing 0.188, 0.694, 0.873. Bagi pembolehubah Syariah, pekali bernilai -0.067 adalah menunjukkan pulangan awal (IR) bagi TAA Syariah adalah lebih rendah berbanding TAA tidak patuh Syariah.

Bagi *Adjusted R-Squared* pula (22.3%) menunjukkan model ini mempunyai tahap padanan (goodness of fit) yang baik. Nilai probability bagi *F(statistic)* juga signifikan iaitu 0.05. Nilai bagi statistik *Durbin Watson* yang menghampiri 2.0 juga menunjukkan model ini tiada masalah autokorelasi.

Ujian diagnostik yang lain termasuk ujian hetrokedasticity dilakukan dan didapati keputusannya tidak signifikan iaitu 0.202 (gagal tolak H_0); yakni tiada masalah yang timbul berkaitan varians bersifat homogeneous. Seterusnya, keputusan bagi ujian Ramsey Reset juga tidak signifikan ($p = 0.069$), yang menunjukkan tidak terdapat masalah spesifikasi dalam model yang digunakan untuk menganggarkan hubungan di atas.

KESIMPULAN

Kajian ini mencapai kesemua ketiga-tiga objektif yang diusulkan di bahagian pertama. Keputusan daripada ujian-T mendapati pulangan awal bagi TAA patuh Syariah adalah tidak berbeza secara signifikan dengan pulangan awal bagi TAA tidak patuh Syariah.

Terdapat banyak faedah lain ataupun kepentingan yang boleh dilihat apabila nisbah hutang dan nisbah kecairan dimasukkan sebagai sebahagian daripada ujian saringan. Dengan mempunyai nisbah tersebut sebagai sebahagian daripada pemeriksaan, integriti saham Islam akan diperkukuhkan. Oleh itu, ia akan meningkatkan keyakinan pelabur dalam kewangan Islam. Tambahan pula, apabila hutang diambil sebagai sebahagian daripada pemeriksaan, syarikat akan cenderung untuk mengelak daripada mengambil pembiayaan daripada bank. Secara umumnya, hutang akan mendatangkan kesan buruk dalam ekonomi apabila ia perlu dibayar dengan satu jumlah tambahan kerana wang tersebut tidak memberikan apa-apa makna. Apabila ia berlaku, tiada ekonomi sebenar dihasilkan dan hanya wang fiat dicipta untuk membayar hutang dan hasilnya, inflasi akan berlaku.

Secara praktikalnya, tahap faedah pendapatan dan pendapatan lain daripada aktiviti bukan operasi adalah berkait rapat dengan tahap tunai dan penghutang yang dimiliki oleh syarikat. Daripada memegang terlalu banyak wang tunai, ia adalah amalan biasa bagi syarikat itu untuk melabur wang untuk faedah pelaburan yang menyumbang kepada faedah pendapatan yang mungkin datang dari sumber pelaburan yang kabur. Disebabkan itu, tahap tunai (nisbah CCE) diketengahkan dalam pemeriksaan ini kerana ingin mengelakkan daripada sumber pendapatan yang tidak diketahui (gharar) berbanding nisbah ARTA. Keputusan mendapati ketiga-tiga nisbah memainkan peranan yang penting dalam menjelaskan pulangan awal Syariah (IRs).

RUJUKAN

- Abdul Rahim, R., & Yong, O. (2010). Initial returns of Malaysian IPOs and Shari'a-compliant status. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.
- Abdullah Sani, N., & Othman, R. (2013). Revision of Shari'ah Screening Methodology: The Status of Shari'ah Compliant Companies in Malaysia. *3rd International Conference on Management (3rd ICM 2013) Proceeding*, (June), 51–63.
- Abu Bakar, N. (2014). The Impact of Determinant Factors on the Degree Of Initial Public Offering Underpricing: Evidence from Shariah-compliant Companies and Non-Shariah-complaint Companies Listed on the Malaysian Stock Exchange.
- Ho, C. S. F., Masood, O., Rehman, A. A., & Bellalah, M. (2012). Syariah accounting and compliant screening practices. *Qualitative Research in Financial Markets*, 4(2/3), 240–254. <http://doi.org/10.1108/17554171211252556>
- Khatkhatay, M. H., & Nisar, S. (2007). Shariah Compliant Equity Investment: An Assessment of Current Screening Norm. *Islamic Economic Studies*, 15(1), 47–76.
- Mahfooz, S., & Ahmed, H. (2014). Sharī'ah Investment Screening Criteria : A Critical Review. *JKAU:Islamic Econ.*, 27(1), 111–145.
- Mohd Dali, N. R., Mudasir, H. H., & Hamid, S. A. (2007). Factors Differentiating the Performance of Shariah Compliance Companies in the Consumer Industry. *Analysis*, 2007(December 2007), 16–18.
- Norlita, Z., Miskam, S., & Sulaiman, M. (2014). Revised Shāriah Screening Methodology for Shariah-Compliant Securities: New Standard To Meet Global Expectation, 76–86.
- Pok, W. C. (2012). Analysis of Syariah quantitative screening norms among Malaysia Syariah-compliant stocks. *Investment Management and Financial Innovations*, 9(2), 69–80.
- Yazi, E., Morni, F., & Saw, I. S. (2015). The Effects of Shariah Compliance Announcement towards Stock Price Changes in Malaysia. *Journal of Economics, Business and Management*, 3(11), 1019–1023. <http://doi.org/10.7763/JOEBM.2015.V3.327>
- Zandi, G., Abdul Razak, D., & Hidayah Hussin, N. (2014). Stock Market Screening: An Analogical Study on Conventional and Shariah-Compliant Stock Markets. *Asian Social Science*, 10(22). <http://doi.org/10.5539/ass.v10n22p270>
- Derigs, U., & Marzban, S. (2008). Review and analysis of Current Shariah-compliant Equity Screening Practices. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 1(4), 285-303. doi:10.1108/1753839081091960

KEBERKESANAN PROGRAM LATIHAN VOKASIONAL TERHADAP ASPIRASI KEUSAHAWANAN: KAJIAN DI PENJARA WANITA KAJANG SELANGOR.

IMA MARDHIYAH DAWI CAHYONO

KHAIRANI ISHAK

HAIRUNNIZAM WAHID

SANEP AHMAD

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRAK

Program pemulihan yang dikendalikan oleh pihak Jabatan Penjara adalah satu program yang disusun dengan begitu teliti untuk semua peringkat banduan yang menjalani hukuman penjara. Persoalannya, sejauh manakah keberkesanan program tersebut membawa kepada perubahan kepada banduan setelah dibebaskan? Adakah banduan ini telah mengalami perubahan sikap ke arah positif setelah menjalani program pemulihan di penjara khususnya melalui program latihan vokasional? Adakah mereka ingin menjadi usahawan selepas keluar dari penjara dan akhirnya menjadi warga yang baik? Justeru kajian ini akan mengkaji sejauh manakah banduan ini telah berubah sikap setelah menjalani latihan di penjara dan memungkinkan mereka berminat untuk menjadi usahawan yang baik setelah mereka keluar dari penjara kelak. Kajian memberi fokus terhadap banduan yang menyertai program latihan vokasional; dalam aspek minat banduan terhadap bidang keusahawanan, tahap keberkesanan program latihan vokasional di penjara dan potensi bekas banduan untuk menjadi warga yang baik sebagai usahawan yang berjaya. Data kajian berdasarkan responden seramai 105 banduan dari Penjara Wanita Kajang Selangor termasuklah pandangan daripada seorang pegawai penjara di Seksyen Vokasional dan Industri. Kajian menggunakan ujian analisis tinjauan faktor (EFA) dan analisis regresi logistik. Kajian mendapati wujud perubahan sikap yang positif di dalam diri banduan serta majoriti responden kajian berminat untuk meneruskan bidang yang diceburi apabila dibebaskan nanti. Kajian ini dilihat amat bermanfaat kepada Jabatan Penjara Malaysia dalam membantu bekas banduan yang berkemahiran dan berpotensi menceburi bidang perniagaan dengan menyediakan tempat untuk berniaga secara kecil-kecilan serta membantu memasarkan produk yang dihasilkan. Oleh itu, diharapkan golongan ini dapat mengekalkan prestasi menjadi insan yang lebih berguna, amanah dan bertanggungjawab serta dapat meneruskan kehidupan. Beberapa implikasi kajian turut dibincangkan dalam kajian ini.

Kata Kunci: Program latihan vokasional, perubahan sikap banduan, keusahawanan,

ABSTRACT

The rehabilitation programs conducted by Jabatan Penjara Malaysia are to help the offenders gain the skills they need to live a law-abiding lifestyle once their sentence is complete. The question is, how effective these programs lead to changes to the offenders after release? Do they have change towards positive attitude after undergoing rehabilitation programs particular through vocational training program? Do they want to become an entrepreneur when they leave the prison and eventually become good citizens? Hence this study will examine what factors that changed the offender's attitude after undergoing vocational workshop and lead them interested in becoming a good entrepreneurs. The

study focused on inmates who participate in vocational workshop; in the interests of prisoners of entrepreneurship, the effectiveness of vocational workshop and their potential to be a good citizen as a successful entrepreneur. The data was based on 105 respondents offenders of Penjara Wanita Kajang, Selangor. This study using factor analysis (EFA) and logistic regression analysis. The study found a significant positive change in attitude. Meanwhile the majority of respondents were interested in becoming an entrepreneur when leave. This study appears to be very helpful to the Jabatan Penjara Malaysia in order to help former prisoners who are skilled and potentially involved in the business by providing a place to do business and help market the product. Therefore, this group is expected to maintain its performance become more useful, trustworthy, responsible and able to survive. Some implications are discussed in this study

Keywords: Vocational training programs, changes of prisoners's attitude, entrepreneurs.

PENGENALAN

Penjara merupakan satu institusi yang mempunyai fungsinya yang tersendiri di mana ia merupakan satu tempat kumpulan pekerja yang terlatih berkhidmat untuk mengurus dan menjaga satu kumpulan manusia yang bergelar banduan. Banduan tidak datang secara sukarela, sebaliknya mereka dipaksa masuk dan dihalang dari meninggalkan kawasan penjara. Banduan harus hidup mengikut peraturan yang ditetapkan dan pergerakan mereka akan diperhati dan dikawal sepanjang tempoh di penjara.

Sewaktu pemerintahan British, banduan dikenali dengan nama "orang salah" dimana mereka dianggap sebagai satu masyarakat yang tidak berguna kerana melanggar undang-undang kerajaan. Orang salah akan dihukum dan dimasukkan ke dalam penjara untuk disiksa dan dipaksa melakukan kerja berat, kasar serta kotor. Contohnya, mereka dikerah untuk bekerja memecahkan batu dengan keadaan kaki diikat dengan rantai besi.⁹⁷ Dengan erti kata lain, mereka tidak melakukan kerja yang bertaraf vokasional sebagai salah satu proses pemulihan banduan yang dilakukan pada hari ini. Hal ini bertujuan untuk memberi pengajaran kepada banduan agar tidak melakukan kembali kesalahan setelah dibebaskan dan juga sebagai satu cara untuk menakutkan orang awam supaya tidak melakukan jenayah atau melanggar undang-undang.

Konsep kepenjaraan pada masa kini adalah ia merupakan institusi yang menjaga, mengurus, mengelola serta memberi pelbagai aktiviti pemulihan dan pendidikan kemahiran kepada banduan sehingga tarikh mereka dibebaskan. Terdapat empat fasa yang terlibat dalam Pelan Pembangunan Insan iaitu fasa pemulihan, pengukuhan sahsiah, latihan kemahiran vokasional dan prabebas. Walau bagaimanapun, matlamat yang lebih utama adalah untuk membentuk keperibadian banduan supaya menjadi insan yang lebih baik dan berguna kepada masyarakat disamping boleh hidup berdikari selepas dibebaskan kelak. Tambahan lagi, mereka dibekalkan dengan kemahiran yang diperolehi daripada program latihan vokasional sebagai nilai tambah untuk memajukan diri.

Program latihan vokasional dikelaskan kepada tiga bengkel iaitu bengkel Perusahaan, bengkel Amanah dan bengkel Skim Usahasama. Walau bagaimanapun kajian ini hanya menumpukan kepada banduan yang menyertai bengkel Perusahaan dan Amanah. Bengkel Perusahaan memberi pendedahan kepada banduan yang baru diterima masuk ke penjara dan belum mahir tentang kemahiran asas. Bengkel Amanah pula memberi peluang kepada banduan-banduan yang berkemahiran untuk menggunakan kemahiran mereka melibatkan diri dalam aktiviti vokasional yang memerlukan tahap kemahiran yang lebih tinggi.

⁹⁷ Kusnin Kusno. (1978). *Majalah Penjara*. Diterbitkan oleh Jabatan Pegawai-Pegawai Penjara Semenanjung Malaysia

Walau bagaimanapun, kejayaan program latihan vokasional yang diperkenalkan di penjara sangat bergantung kepada pelaksanaan sesuatu rancangan latihan terhadap keusahawanan. Umpamanya program latihan vokasional ini akan dianggap berjaya sekiranya banduan dapat mengubah sikap, iaitu daripada negatif kepada positif terhadap keusahawanan, mempunyai tahap ciri-ciri keusahawanan yang tinggi serta mempunyai aspirasi yang positif terhadap keusahawanan. Justeru kajian ini lebih memfokuskan kepada peserta Bengkel Amanah dan Perusahaan yang menyertai program latihan vokasional untuk melihat sejauh mana keberkesanan program ini dapat mengubah sikap mereka seterusnya mendorong mereka untuk berminat menjadi usahawan apabila dibebaskan nanti.

Bidang keusahawanan memainkan peranan penting dalam pembentukan tamadun umat Islam dimana ia dapat dilihat sejak zaman Rasulullah s.a.w lagi. Rasulullah s.a.w dan para sahabat telah membuktikan bahawa perniagaan merupakan sumber utama dalam menggerakkan ekonomi umat Islam. Selain itu, perniagaan yang dilakukan secara Islam adalah jauh lebih telus dan tidak mengandungi unsur-unsur terlarang seperti penipuan, judi, riba dan gharar dan ini bersesuaian dengan ayat al Quran yang bermaksud :

“ Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ” al-Baqarah (2):275

Jesteru itu, keusahawanan juga dilihat merupakan penghubung antara peniaga dan masyarakat dan secara tidak langsung ia mampu mendidik golongan banduan ini untuk bergaul dengan masyarakat supaya dapat menutup ruang dan peluang untuk mereka kembali melakukan jenayah dan kesalahan lampau (Ab. Mumin & Suhaili , 2005).

KAJIAN LEPAS

Banyak kajian lepas membincangkan aspek program proses pemulihan banduan, terutamanya membincangkan tentang tahap keberkesanan latihan vokasional bagi tujuan menghasilkan banduan yang boleh hidup berdikari (Siti Zabedah; 2007), (Siti Sarah; 2008), (Azizi Yahaya & Jesmin; 2011), (M. Rashid & M. Fa'iz; 2011), dan (Khairani et. al 2015) termasuklah perubahan sikap serta pembentukan semula personaliti diri dengan harapan untuk diterima bekerja apabila dibebaskan kelak. (Zainuddin & Farhana; 2008). Proses pemulihan berasaskan latihan vokasional adalah antara pendekatan yang diaplikasikan di setiap penjara bagi memastikan banduan dapat memulakan kehidupan baru selepas dibebaskan (Menteri Dalam Negeri, Datuk Seri Ahmad Zahid Hamidi). Pengalaman dan kemahiran yang diperolehi disamping perubahan tingkah laku yang positif amat berguna bagi banduan kembali menyertai masyarakat setelah dibebaskan (Wan & Najibah; 2012).

Antara isu yang sering dibangkitkan adalah berkait rapat dengan masalah yang belum selesai seperti isu stigma masyarakat terhadap bekas banduan (Khairani et. Al; 2015) dan kesukaran untuk mendapat pekerjaan mendorong mereka kembali melakukan jenayah dan kesalahan lampau. Antara cadangan yang perlu dipertimbangkan ialah memberi sokongan dan bantuan modal kepada bekas banduan untuk memulakan perniagaan (Zainuddin & Farhana; 2008), (Khairani et. Al; 2015) kerana aktiviti keusahawanan dilihat mampu menjadi penghubung antara peniaga dan masyarakat. (Ab. Mumin & Suhaili , 2005).

Antara kajian dalam mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi bidang keusahawanan telah dilakukan oleh Buerah et al (2012), Fauzilah et. Al (2011), Hassan (2007), yang memberi tumpuan kepada faktor sosio demografi dan faktor sokongan. Faktor demografi seperti pengalaman berniaga, pendidikan dan latihan keusahawanan adalah antara faktor yang signifikan terhadap kerjaya sebagai usahawan. (Buerah et al;2012). Disamping itu, faktor motivasi, faktor sikap, dan faktor

kemahiran menjadi faktor terpenting dalam mempengaruhi seseorang menjadi seorang usahawan (Hassan;2007).

Pengalaman dan kemahiran keusahawanan adalah antara faktor seseorang untuk menjadi usahawan. (Davidson;1995). Disamping pendidikan, pengalaman juga dikenal pasti sebagai faktor penting untuk menghasilkan kejayaan (Zaidatol dan Habibah 1998). Disamping itu, terdapat perkaitan antara tempoh pengalaman berniaga dengan kejayaan usahawan (Rosbi & Sanep; 2011) iaitu semakin lama tempoh menceburi perniagaan, semakin tinggi kemungkinan untuk berjaya. Menurut kajian Fadila & Dzuki (2009) pengalaman latihan daripada kursus dan bengkel keusahawanan yang ditawarkan oleh pihak universiti berhubung positif terhadap minat pelajar untuk mengaplikasikan subjek teknikal yang mereka pelajari menjadi sebagai servis atau produk perniagaan mereka kelak.

Sikap merupakan satu nilai abstrak dan subjektif (Hassan; 2007). Sikap positif membolehkan seseorang usahawan itu berjaya dan bertahan lama dalam perniagaannya. Proses pembentukan personaliti di dalam penjara memberi tumpuan terhadap pembentukan semula akhlak dan sikap banduan supaya tidak mengulangi kesalahan lampau. Kajian Rashid dan Fa'iz (2011) yang dilakukan terhadap pelatih pusat serenti di Pusat Serenti Tampoi mendapati, responden berjanji untuk mengamalkan tingkah laku yang baik dan akan berusaha untuk menjadi individu yang baik. Selain itu, kajian Azizi Yahya (2011) mendapati program keagamaan berada di tahap yang tinggi dalam erti kata lain, program ini memberi kesan kepada tahanan di Taman Seri Puteri Batu Gajah, Perak dan Kompleks Dar-Assa'dah, Kuala Lumpur menjadi insan yang lebih positif.

Terdapat banyak kajian mendapati latihan vokasional yang banduan sertai mendorong mereka menjadi seorang usahawan selepas dibebaskan kelak iaitu Rashid dan Fa'iz (2011), Zainuddin dan Farhana(2008), Siti Sarah(2008), Khairani et al (2015). Kajian tersebut telah merumuskan banduan mempunyai cita-cita untuk menjadi usahawan atas sebab beberapa tujuan iaitu (1) lebih selesa untuk bekerja sendiri, (2) meningkatkan taraf kehidupan dan menyara keluarga serta (3) ingin bergaul dengan masyarakat. Sementara itu, kajian yang dilakukan oleh Zaidatol dan Habibah (1998), Buerah et al (2012), Yurfiza dan Nurhayati(), dan Sri Mas et al (2011) mendapati latihan vokasional mendorong kebanyakan pelatih untuk menjadi usahawan selepas tamat pembelajaran dan latihan. Terdapat hubungan yang positif antara pendidikan vokasional dengan kejayaan usahawan (Zaidatol & Habibah; 1997). Menurut Muzlifah () kebanyakan usahawan yang berjaya adalah mereka yang mempunyai latar belakang pendidikan teknik dan vokasional. Sementara itu, tinggi atau rendah pendidikan formal yang dimiliki seseorang usahawan tidak signifikan mempengaruhi kerjayanya sebagai seorang usahawan (Buerah et al 2012, Fauzilah et. al; 2011) tetapi ia sebenarnya terdorong daripada pendedahan latihan keusahawanan yang dapat menyumbang kepada peningkatan ilmu pengetahuan usahawan disamping membantu membentuk kemahiran mereka dalam perniagaan (Buerah et al; 2012)

METODOLOGI

Analisis kajian ini adalah terhadap banduan wanita di Penjara Wanita Kajang khususnya peserta bengkel Amanah dan Perusahaan untuk melihat sejauh mana keberkesanan program latihan vokasional ini dapat mengubah sikap banduan menjadi warga yang lebih baik serta menarik minat banduan untuk menceburi bidang keusahawanan apabila dibebaskan nanti. Pemilihan Penjara Wanita Kajang ini adalah kerana kepelbagaian bengkel yang dianjurkan serta penyertaan banduan yang ramai. Persampelan dilakukan secara rawak mudah dan borang soal selidik diedarkan melalui bantuan pegawai penjara dan pihak-pihak yang berkaitan. Borang soal selidik yang mengandungi 6 soalan demografi dan 15 soalan pemboleh ubah yang merangkumi 3 faktor ke atas 107 individu pelbagai jenis kaum dan warganegara. Soalan tersebut dibahagikan kepada 3 bahagian iaitu Bahagian A; latar

belakang responden. Bahagian B; pandangan banduan terhadap program keusahawan yang dijalankan. Bahagian C; Minat untuk menerima bantuan Lembaga Zakat Selangor (LZS). Kesemua soalan di bahagian B yang merupakan pemboleh ubah yang dikaji adalah dalam bentuk skala likert iaitu bernilai 1 sekiranya persepsi responden adalah sangat tidak bersetuju hingga ke nilai 5 iaitu persepsi responden adalah sangat bersetuju.

Spesifikasi Model Regresi Logistik

Analisis regresi logistik akan digunakan untuk melihat apakah faktor penentu kebarangkalian yang mempengaruhi keberkesanan program latihan vokasional. Memandangkan pemboleh ubah bersandar berbentuk binari dan pada masa yang sama terdapat pemboleh ubah bebas yang digunakan berbentuk dami maka model ini sesuai dianggarkan dengan menggunakan model regresi logistik. Oleh itu, kajian ini akan mengaplikasikan satu model berdasarkan kajian Hairunnizam et al. (2012). Ini adalah kerana model tersebut mempunyai banyak persamaan dengan kajian ini dalam menganggarkan pembolehubah bersandar yang berbentuk binari dan terdapat pembolehubah bersandar yang berbentuk dami. Oleh itu model yang dianggarkan secara umumnyadalam kajian ini adalah seperti berikut :

$$K_i = E(Y = 1/X) = 1 / (1 + e^{-z}) \quad (1)$$

Dimana:

K_i adalah keberkesanan program latihan vokasional di Penjara Wanita Kajang dimana bagi, $Y=1$ untuk program latihan vokasional memberi kesan kepada banduan prestasi yang memuaskan dan usahawan yang membayar zakat perniagaan dan $Y=0$ program latihan vokasional tidak memberi kesan kepada banduan. Berdasarkan persamaan (1), kajian ini akan menguji beberapa pemboleh ubah yang dijangkakan mempengaruhi K_i iaitu:

$$K_i = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + \dots + b_i X_i \quad (2)$$

Dimana K_i adalah satu fungsi $f(X)$ dengan X adalah pemboleh ubah bebas yang dijangkakan iaitu tahap pendidikan, jenis bengkel, tempoh pengalaman latihan vokasional, usahawan sebelum ke penjara, perubahan sikap ketika di penjara dan minat terhadap bidang keusahawanan. Kesemua pemboleh ubah tersebut dikaji merujuk kepada beberapa kajian yang telah dilakukan sebelum ini. Kesemua pemboleh ubah dalam persamaan (2) akan diuji untuk menentukan manakah pemboleh ubah yang signifikan mempengaruhi keberkesanan program latihan vokasional di penjara wanita Kajang.

KEPUTUSAN

Berdasarkan Jadual 1, majoriti responden adalah bukan warganegara iaitu sebanyak 71.4 peratus dan berlatarkan pendidikan sehingga SPM iaitu 39 peratus, mengikuti bengkel makanan 28.6 peratus, peserta bengkel perusahaan sebanyak 60 peratus, mempunyai pengalaman bekerja di bengkel kurang dari 3 bulan dan tidak pernah mempunyai pengalaman sebagai peniaga sebelum ke penjara 65.7 peratus. Dengan anjuran bengkel keusahawanan ini dijangkakan dapat menarik minat mereka untuk menjalankan perniagaan sendiri selepas dibebaskan.

Jadual 1: Latar Belakang Responden

Item	Peratusan(%)
Bangsa	
Melayu	14.3
Cina	7.6
India	6.7
Bukan warganegara	71.4
Tahap Pendidikan	
Tidak Bersekolah	29.5
UPSR/PMR/SPM	39.0
Sijil	11.4
Diploma/STPM	11.4
Sarjana Muda ke atas	5.7
Produk Penjara Yang Dihasilkan	
Jahitan	24.8
Batik	12.4
Bakeri	5.7
Makanan	28.6
Kraftangan	12.4
Dobi	12.4
Jenis Bengkel	
Perusahaan	60.0
Amanah	35.2
Tempoh Pengalaman Latihan Vokasional	
Kurang 3 bulan	42.9
3 bulan hingga setahun	23.8
Lebih setahun	30.5
Usahawan sebelum ke penjara	
Pernah	32.4
Tidak Pernah	65.7

HASIL KAJIAN

Jadual 2 pula menunjukkan status keberkesanan program penjara, perubahan sikap banduan dan tanggapan terhadap keusahawanan di Penjara Wanita Kajang. Kajian mendapati 74 peratus program latihan berkesan, 73.5 peratus sikap banduan berubah dan 72.4 peratus responden berminat terhadap bidang usahawan. Keputusan juga mengenalpasti bahawa program latihan dikatakan tidak berkesan sebanyak 26 peratus manakala 27 peratus responden tidak minat terhadap keusahawanan. Hal ini mungkin kerana terdapat responden yang menyertai bengkel latihan tidak berminat terhadap aktiviti vokasional. Oleh itu, pihak penjara wanita perlu mengenalpasti dan menyalurkan mereka kepada aktiviti yang lebih sesuai dengan mereka.

Jadual 2: Keberkesanan proram latihan vokasional, perubahan sikap banduan dan minat terhadap bidang keusahawanan

Item	Status	Peratusan(%)
1. Keberkesanan program latihan vokasional	Berkesan	74
	Tidak berkesan	26
2. Perubahan sikap banduan	Berubah	73.5
	Tidak berubah	26.5
3. Minat terhadap keusahawanan	Berminat	72.4
	Tidak berminat	27.6

Jadual 3 menunjukkan klasifikasi model yang menunjukkan kesahan jawapan oleh banduan. Secara keseluruhannya lebih 62 peratus disahkan jawapan banduan adalah betul. Tahap peratusan betul keseluruhan yang tertinggi iaitu sebanyak 86.8 peratus. Ini menunjukkan jawapan yang diberikan adalah disahkan benar dan amat sesuai untuk dianalisis.

Jadual 3: Klasifikasi Regresi Logistik

Diramalkan			
	Berkesan	Berkesan	Tidak berkesan
Pemerhatian	Berkesan	62	4
	Tidak berkesan	8	17

Nota: Nilai batasan adalah 0.500

Peratusan Betul: berkesan= 93.9 %; tidak berkesan = 68%; keseluruhan = 86.8%

Berdasarkan jadual 4, hasil kajian ini mendapati tahap kebolehpercayaan soalan adalah baik. Nilai alpha Cronbach bagi skala keseluruhan adalah 0.949 bagi tanggapan banduan terhadap bidang keusahawanan, 0.897 bagi keberkesanan program yang dianjurkan penjara dalam proses pemulihan banduan dan 0.889 bagi faktor yang mempengaruhi banduan berubah sikap ketika di penjara. Ini menunjukkan tahap kebolehpercayaan soalan adalah amat baik. Oleh itu hasil kajian ini adalah sesuai untuk dibincangkan dan dianalisis dengan lebih lanjut.

Jadual 4: Hasil ujian daripada Analisis Faktor

Kelompok Faktor	Muatan Faktor	Min	Alpha Cronbach	Varians Keseluruhan (%)
Perubahan sikap ketika di penjara			0.889	69.23
1. Berpuashati terhadap program penjara	0.796	3.93		
2. Menjadi lebih baik	0.834	4.00		
3. Program keusahawanan mendorong menjadi seorang yang positif	0.875	4.08		
4. Disiplin, menepati masa dan melaksanakan tugas	0.826	4.07		
5. Berkemahiran	0.826	4.00		
Minat terhadap bidang keusahawanan			0.949	83.10
1. Menjadi usahawan berjaya	0.896	4.11		
2. Yakin memulakan perniagaan	0.931	3.95		
3. Kerjaya usahawan menarik minat	0.913	3.98		

4. Mudah bercampur dengan masyarakat	0.890	3.97
5. Berminat menjadji usahwan sekiranya ada peluang dan sumber	0.927	4.09

Keberkesanan program latihan vokasional 0.897 70.97

1. Mudah menyesuaikan diri dengan budaya kerja di bengkel	0.785	3.84
2. Memberi kerjasama	0.873	3.94
3. Disiplin dan menepati masa	0.828	4.05
4. Berusaha memperbaiki diri ketika bertugas	0.849	4.13
5. Bersungguh-sungguh dalam melaksanakan tugas	0.874	4.22

Nota: min berdasarkan nilai skala likert, nilai 1=sangat tidak setuju hingga nilai 5=sangat setuju
 Ujian Barlett of sphericity adalah signifikan pada aras keertian 1 %

Kajian juga mendapati kesemua kelompok faktor pada jadual 5 mempunyai korelasi yang baik antara satu sama lain menunjukkan kriteria hubungan kesahan kelompok faktor wujud antara kesemua faktor dan signifikan pada aras keertian 1 peratus.

Jadual 5: Kolerasi antara kelompok faktor

Kelompok	Sikap	Minat	Program Latihan Vokasional
(1)Sikap	1		
(2)Minat	.697	1	
(3)Program Latihan Vokasional	.630	.734	1

Nota: kesemua perlu signifikan pada aras keertian 1%

Jadual 6: Hasil Regresi

Item	Nilai Koefissen (B)	Exp Koefisien (B)	Statistik Wald
Konstan/ Intersep	16.291	.000	13.012
Tahap Pendidikan (<i>tinggi/rendah</i>)(1)	.120	1.128	.014
Jenis Bengkel (1)	1.625*	5.077	3.306
Tempoh Pengalaman Latihan Vokasional	-.653	.520	1.661
Usahawan sebelum ke penjara (1)	1.521	4.577	2.323
Perubahan sikap ketika di penjara	1.305*	3.686	2.845
Minat terhadap bidang keusahawanan	2.950*	19.114	13.436
Hosmer and Lemeshow Test (χ^2)		3.356^{ns}	
Cox & Snell R²		.425	
Nagelkerke R²		.615	

Nota: (1) pemboleh ubah dami

^{ns} tidak signifikan

* Signifikan pada aras keertian 10%

Berdasarkan jadual 6, model dibentuk dan dianalisis menggunakan analisis regresi logistik. Keputusan analisis regresi mendapati kebarangkalian responden yang terlibat dalam bengkel amanah akan meningkatkan keberkesanan program latihan vokasional sebanyak 407% manakala kebarangkalian responden yang pernah menjadi usahawan sebelum ke penjara pula akan meningkatkan keberkesanan program latihan vokasional sebanyak 357%. Sementara itu, 1 unit peningkatan dalam perubahan sikap ketika di penjara akan meningkatkan kebarangkalian

keberkesanan program latihan vokasional terhadap responden sebanyak 268%. 1 unit peningkatan minat terhadap bidang keusahawanan akan meningkatkan kebarangkalian keberkesanan program latihan vokasional terhadap responden sebanyak 1811%.

Hasil kajian menunjukkan tiga pemboleh ubah yang signifikan iaitu jenis bengkel, perubahan sikap ketika dipenjara dan minat terhadap bidang keusahawanan dimana pemboleh ubah tersebut berhubung secara positif dan signifikan pada aras keertian 10 peratus. Ujian padanan model yang menggunakan kaedah Hosmer and Lemeshow mencatatkan nilai Chi-square sebanyak 3.356 (sig=0.910) dengan 8 darjah kebebasan. Kedudukan ini menunjukkan bahawa model mempunyai padanan yang baik. Manakala nilai R² menunjukkan variasi kesemua pemboleh ubah dalam lingkungan sekitar 42.5 peratus sehingga 61.5 peratus. Hasil kajian ini jelas menunjukkan beberapa pemboleh ubah yang signifikan dan perlu di beri perhatian oleh Penjara Wanita Kajang sekiranya ingin menambahbaik institusi kepenjaraan.

Namun begitu, adakah wujud perhubungan yang positif antara minat menjadi usahawan dengan pengalaman banduan sebagai usahawan sebelum ke penjara dan keinginan untuk menerima bantuan modal daripada Lembaga Zakat Selangor (LZS) setelah mereka menjalani program latihan vokasional di penjara Kajang Wanita?

Jadual 7 menunjukkan sebanyak 99.7 peratus responden yang pernah menjadi usahawan setuju untuk menjadi usahawan apabila dibebaskan nanti berbanding responden yang tidak pernah menjadi usahawan yang hanya diwakili oleh 92.1 peratus sahaja. Sejumlah 99.9 peratus responden yang berpengalaman setuju bahawa mempunyai keyakinan untuk memulakan perniagaan berbanding responden yang tidak berpengalaman iaitu sebanyak 91.7 peratus. Selain itu, 99.8 peratus menyatakan kerjaya sebagai usahawan menarik minat mereka yang pernah menjadi usahawan bebanding 92 peratus mereka yang tidak pernah menjadi usahawan. Daripada pemerhatian, kebanyakan responden yang menyertai program latihan vokasional dilihat berminat untuk menjadi usahawan. Hal ini adalah berdasarkan peratusan yang tinggi dan positif bagi setiap item. Responden yang pernah menjadi usahawan sudah mahir dan berpengalaman dalam bidang yang diceburi maka secara tidak langsung menjadi faktor yang menarik minat mereka untuk terus menjadi usahawan. Disamping itu, program latihan vokasional dilihat dapat mengubah sikap mereka menjadi lebih baik seterusnya menarik minat menjadi usahawan oleh kerana responden yang tidak pernah menjadi usahawan turut berminat untuk menjadi usahawan apabila dibebaskan nanti

Jadual 7: Hubungan antara minat usahawan dan pengalaman sebagai usahawan

Item	Skala ¹									
	Pernah					Tidak pernah				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. Menjadi usahawan berjaya	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (3.2)	12 (37.5)	19 (59.0)	0 (0.0)	5 (7.8)	16 (25.0)	25 (39.0)	18 (28.1)
2. Yakin memulakan perniagaan	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (6.2)	14 (43.7)	16 (50.0)	0 (0.0)	5 (7.8)	18 (28.1)	33 (51.5)	8 (12.5)
3. Kerjaya usahawan menarik minat	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (6.2)	15 (46.8)	15 (46.8)	0 (0.0)	5 (7.8)	19 (29.6)	27 (42.1)	13 (20.3)
4. Usahawan mudah bercampur dengan masyarakat	0 (0.0)	1 (3.2)	2 (6.2)	17 (53.1)	13 (40.6)	0 (0.0)	3 (4.6)	21 (32.8)	27 (42.1)	13 (20.3)
5. Berminat menjadi usahawan sekiranya ada peluang dan sumber	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (3.2)	11 (34.4)	20 (62.5)	0 (0.0)	4 (6.2)	17 (26.5)	28 (43.7)	15 (23.4)

Nota: ¹berdasarkan skala seperti berikut: 1 sangat tidak setuju; 2 tidak setuju; 3 sederhana; 4 setuju; 5 sangat setuju
 () nilai peratus daripada jumlah responden

Oleh kerana golongan banduan boleh dikategorikan sebagai asnaf al-riqab (Khairani et. al. 2015), kajian cuba melihat samada golongan ini lebih berminat untuk menjadi usahawan apabila adanya bantuan modal daripada pihak LZS. Jadual 8 menunjukkan peratus responden yang berminat untuk mendapatkan bantuan modal daripada LZS. Sebanyak 99.9 peratus responden yang bersetuju untuk menjadi usahawan apabila dibebaskan nanti berminat untuk menerima bantuan modal daripada LZS. Manakala sebanyak 89 peratus responden yang tidak berminat untuk menerima bantuan modal walaupun berminat untuk menjadi usahawan. Selain itu, sejumlah 97.5 peratus responden yang bersetuju bahawa usahawan mudah bercampur dengan masyarakat berminat untuk menerima bantuan modal tersebut. Seterusnya, 97.5 peratus responden berminat untuk menerima bantuan modal daripada LZS sekiranya mereka diberi peluang dan sumber untuk meneruskan aktiviti keusahawanan.

Jadual 8: Hubungan antara minat usahawan dan minat menerima bantuan modal LZS

Item	Skala ¹									
	Ya					Tidak				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. Menjadi usahawan berjaya	0 (0.0)	0 (0.0)	5 (11.9)	17 (40.4)	20 (47.6)	0 (0.0)	5 (9.6)	12 (23.0)	18 (34.6)	17 (32.7)
2. Yakin memulakan perniagaan	0 (0.0)	0 (0.0)	7 (16.6)	22 (52.3)	13 (30.9)	0 (0.0)	5 (9.6)	13 (25.0)	22 (42.3)	12 (23.1)
3. Kerjaya usahawan menarik minat	0 (0.0)	0 (0.0)	6 (14.3)	20 (47.6)	16 (38.1)	0 (0.0)	5 (9.6)	15 (28.8)	20 (38.5)	12 (23.1)
4. Usahawan mudah bercampur dengan masyarakat	0 (0.0)	0 (0.0)	6 (14.3)	22 (52.3)	13 (30.9)	0 (0.0)	3 (5.8)	16 (30.7)	21 (40.4)	12 (23.1)
5. Berminat menjadi usahawan sekiranya ada peluang dan sumber	0 (0.0)	0 (0.0)	4 (9.5)	22 (52.3)	15 (35.7)	0 (0.0)	4 (7.7)	14 (26.9)	15 (28.8)	19 (36.5)

Nota: ¹berdasarkan skala seperti berikut: 1 sangat tidak setuju; 2 tidak setuju; 3 sederhana; 4 setuju; 5 sangat setuju
 () nilai peratus daripada jumlah responden

PERBINCANGAN DAN IMPLIKASI DASAR

Berdasarkan ujian analisis faktor yang telah dilakukan, faktor minat menjadi usahawan mempunyai varian keseluruhan yang tertinggi dan diikuti oleh faktor perubahan sikap ketika di penjara yang mempunyai varian keseluruhan kedua yang tertinggi. Jumlah varian yang dinyatakan adalah gambaran sejauh mana pemboleh ubah menerangkan faktor tersebut. Bukan itu sahaja, analisis regresi logistik juga menunjukkan faktor demografi jenis bengkel yang disertai responden, minat terhadap bidang keusahawanan dan perubahan sikap ketika dipenjarakan berhubung secara positif dan signifikan terhadap keberkesanan program latihan vokasional. Ini menunjukkan bahawa faktor-faktor ini amat penting dan perlu diambil perhatian oleh pihak penjara Wanita Kajang bagi meningkatkan lagi tahap keberkesanan program latihan vokasional yang dianjurkan pihak tersebut.

Hasil regresi mendapati faktor demografi jenis bengkel yang disertai responden berhubung positif dan signifikan terhadap keberkesanan program latihan vokasional di Penjara Wanita Kajang. Hal ini menunjukkan kebanyakan responden dari Bengkel Amanah (mahir) lebih cenderung untuk meneruskan kerjaya sebagai usahawan berbanding responden daripada Bengkel Perusahaan (latihan). Ini jelas menunjukkan responden Bengkel Amanah (mahir) berminat untuk meneruskan kerjaya sebagai usahawan dimana kemahiran yang dipelajari dapat membantu mereka membuat kebajikan kepada masyarakat disamping menyara keluarga dengan hasil yang diperolehi.

Disamping itu, hasil menunjukkan faktor minat terhadap bidang keusahawanan berhubung secara positif dan signifikan dimana ia juga merupakan faktor yang perlu ditekankan oleh Penjara

Wanita Kajang. Kajian ini selaras dengan kajian lepas (Zaidatol dan Habibah; 1998), (Buerah et. al. 2012), (Yurfiza dan Nurhayati;), dan (Sri Mas et. al. 2011) mendapati latihan vokasional mendorong kebanyakan pelatih untuk menjadi usahawan selepas tamat pembelajaran dan latihan. Secara tidak langsung hasil dapatan kajian adalah bertepatan dengan matlamat program latihan vokasional iaitu untuk melahirkan banduan yang boleh hidup berdikari selepas dibebaskan. Ini bersesuaian dengan kajian Zainuddin & Farhana Salwa (2008) yang menyatakan latihan vokasional yang dijalankan di penjara ini dapat meningkatkan kemahiran banduan untuk bersikap lebih positif, dapat bekerja dengan orang lain dan meningkatkan rasa tanggungjawab dalam diri mereka.

Antara cadangan yang difikirkan sesuai adalah Jabatan Penjara Malaysia perlu terus memantau bekas banduan yang telah dibebaskan dengan mewujudkan peluang pekerjaan ataupun perniagaan agar mereka dapat mengekalkan prestasi dari semasa ke semasa. Menurut Zainuddin dan Farhana (2008), golongan banduan adalah golongan yang terlatih dan mempunyai kemahiran bekerja dengan baik setelah mereka menjalani latihan vokasional. Oleh itu, jabatan penjara boleh menganjurkan beberapa program keusahawanan kepada bekas banduan yang berpotensi contohnya, projek usahawan berkelompok dengan menubuhkan bengkel di luar tembok penjara yang mana mereka diberikan gaji berdasarkan kerja yang mereka hasilkan ataupun menyediakan tempat untuk mereka berniaga secara kecil-kecilan serta membantu memasarkan produk yang dihasilkan. Walaupun golongan tidak berjaya menjadi seorang usahawan berjaya tetapi sekurang-kurangnya usaha yang dicadangkan dapat memenuhi tuntutan maqasid shariah dan mendidik mereka menjadi insan yang kaya jiwa walaupun tanpa harta yang banyak. Kedua, pihak penjara wanita perlu mengenalpasti banduan yang tidak berminat terhadap aktiviti vokasional dan menyalurkan mereka kepada aktiviti yang lebih sesuai. Jika mereka dibiarkan menyertai latihan tersebut dibimbangi program pemulihan tidak memberi kesan kepada mereka untuk menjadi insan yang baik dan produktif.

Selain itu, hasil kajian juga menunjukkan banduan yang ingin menjadi usahawan selepas bebas dari penjara berminat untuk menerima bantuan modal daripada Lembaga Zakat Selangor. Menurut Khairani et al (2015), suntikan modal daripada pihak LZS menunjukkan mereka yakin dengan keberkatan sumber yang diperolehi. Hal ini selari dengan pandangan kajian (Hairunnizam, Sanep & Radiah, 2009) yang menyatakan bahawa faktor keagamaan memberi kesan kepada kesihatan mental, mengubah sikap individu ke arah kehidupan yang lebih positif dan akhirnya mengubah gaya hidup seseorang dalam jangka masa panjang. Kajian mencadangkan agar pihak LZS memberi bantuan modal kepada golongan ini bagi tujuan memajukan diri. Disamping itu, pihak LZS perlu sentiasa membuat pemantauan dan menganjurkan program motivasi secara berkala supaya golongan ini tidak akan lalai serta dalam menjalankan amanah yang diberikan. Diharapkan mereka tidak disisihkan daripada masyarakat dan dapat menjalani kehidupan normal seperti masyarakat lain.

KESIMPULAN

Tidak dinafikan seseorang bekas banduan menghadapi pelbagai cabaran selepas dibebaskan. Hukuman penjara atau penahanan memberi kesan negatif, bukan sahaja kepada pesalah tetapi juga keluarga dan masyarakat keseluruhannya. Antaranya termasuklah kehilangan penyumbang utama nafkah keluarga, kerenggangkan hubungan kekeluargaan, penolakan masyarakat dan sebagainya. Walaupun begitu, sewajarnya golongan ini berasa bernasib baik kerana telah diberi peluang untuk memperbaiki diri dan mempelajari pelbagai ilmu pengetahuan sehingga menjadi individu yang terlatih. Oleh yang demikian, diharapkan langkah selanjutnya diambil oleh pihak yang berkaitan agar bekas banduan dapat membina kehidupan yang lebih baik disamping membuktikan bahawa mereka juga mampu menyumbang kepada masyarakat.

RUJUKAN

- Abdul, M.A.G., & Suhaili. S. (2005). Penerapan Budaya Keusahawanan Dalam masyarakat Islam. Seminar Keusahawan Islam Peringkat Kebangsaan. Universiti Malaya. Kuala Lumpur.
- Aziz, Y., & Jasemin. (2011). Keberkesanan Program-Program Pemulihan Tingkah laku Di Taman Seri Putri Batu Gajah Dan Kompleks Dar-Assa'adah. Fakulti Pendidikan Universiti Teknologi Malaysia Skudai Johor.
- Buerah, & Hussin. (2012). Pengaruh Faktor-Faktor Demografi Terhadap Budaya Niaga Usahawan Bumiputera Muslim. *Jurnal Kemanusiaan*. Bil. 20.
- Fauzilah, Noryati, & Mazuri. (2011). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jualan Peniaga Pasar Malam. Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan.
- Hassan. (2007). Faktor-Faktor Yang Telah Mendorong Graduan Dan Alumni Universiti Teknologi Malaysia Menceburi Bidang Keusahawanan. *Laporan Akhir Penyelidikan*. Universiti Teknologi Malaysia.
- Hairunnizam W., Sanep A., & Radiah A.K. (2009). Pengaruh Faktor Keagamaan Terhadap Kualiti Hidup Individu: Kajian Kes Asnaf Fakir dan Miskin
- Hairunnizam W., & Radiah A.K. (2010). Localization of Malaysian Zakat Distribution: Perceptions of Amil and Zakat Recipients. in Abdul Ghafar et.al (edt.) Proceedings of Seventh International Conference. The Tawhidi Epistemology: Zakat and Waqf Economy. pp. 461-484
- Khairani, Ima M., Hairunnizam. W., & Sanep, A. (2015). Cadangan Bantuan Zakat Asnaf Al-Riqab Terhadap Banduan Melalui Latihan Vokasional Di Penjara: Kajian Di Penjara Wanita Kajang, Selangor. Kertas Kerja Dibentangkan Di Seminar Fiqh Semasa (Sefis) 2015, Universiti Sains Islam Malaysia.
- Kusnin, K. (1978). Majalah Penjara. Diterbitkan oleh Jabatan Pegawai-Pegawai Penjara Semenanjung Malaysia
- Muhd, R., & Muhd, F. (2011). Pengharapan Pelatih Pusat Serenti Terhadap Latihan Vokasional Di Pusat Serenti Tampoi, Johor. *Journal Of Education And Counselling* Volume 2. Pages 209-243.
- Muzlifah. (2003). Kecenderungan Kerjaya Keusahawaan Dalam Kalangan Pelajar Perhebat Di Kolej Komuniti. *Laporan Projek Sarjana Muda*. Universiti Teknologi Mara.
- Nurul, F.M.A., & Dzufi, I.I. (2011), Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Bidang Keusahawanan Sebagai Kerjaya Dalam Kalangan Pelajar Pendidikan Teknikal Dan Vokasional.
- Rosbi, A.R., Sanep, A., & Hairunnizam, W. (2008). Perlaksanaan Bantuan Modal Zakat: Analisis Perbandingan. Seminar Kebangsaan Ekonomi Malaysia. Bangi.
- Siti, S. (2008). Tahap Keyakinan Banduan Yang Menjalani Program Perusahaan Dan Vokasional Di Penjara Kajang Untuk Hidup Berdikari Selepas Dibebaskan. Universiti Teknologi Malaysia. *Laporan Projek Sarjana Muda*. Universiti Teknologi Mara.
- Siti, Z. (2007). Keberkesanan Program Pemulihan Latihan Kemahiran Vokasional Ke Atas Banduan-Bantuan Sabitan Di Penjara Sungai Buloh, Selangor. Universiti Teknologi Malaysia. *Laporan Projek Sarjana Muda*. Universiti Teknologi Mara.
- Sri, M.Z., Rohana, & Amimudin, U. (2011). Keusahawanan Dalam Pendidikan Teknik Dan Vokasional (PTV) Di Malaysia. *Journal of Edupres*. Volume 1 September 2011. Pages 209-213.

- Wan, R., & Najibah. (2011). Isu Dalam Penahanan Dan Pemulihan Banduan Di Malaysia. *Kajian Yang Meliputi Temu Bual Dan Pemerhatian Dilakukan Pada 28 Mac Hingga 1 April 2011 Di Kompleks Penjara Wanita Kajang*.
- Yufiza, & Norhayati. (2014).Kecenderungan Kerjaya Keusahawaan Dalam Kalangan Pelajar PERHEBAT Di Kolej Komuniti.
- Zaidatol, A.L.P., & Habibah. (1997). Keusahawanan dan Motivasi Diri. Serdang: Penerbit Universiti Putra Malaysia.
- Zainuddin, A.B., & Farhana, S.S. (2008). Tahap Kemahiran “Employability” Banduan Pra Bebas Di Kompleks Penjara Kluang, Johor.

PRINSIP 'SUMBANGAN' DALAM AKAUN TABARRU': SUATU TINJAUAN SYARIAH

NUR SYUHADA ISMAIL

HENDON REDZUAN

Pusat Pengajian Ekonomi

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

syu_nsi90@yahoo.com

ABSTRAK

Industri takaful dilihat semakin menunjukkan perkembangan positif ekoran daripada permintaan tinggi dalam kalangan masyarakat yang semakin sedar akan kepentingan melindungi diri dan ahli keluarga dari risiko-risiko tertentu pada masa hadapan. Walaubagaimanapun, kemajuan positif yang dicapai industri takaful hari ini tidak terlepas dari kritikan terhadap produk dan pengurusan takaful itu sendiri. Kajian ini dilakukan bagi menentukan prinsip sesuai sebagai asas pendasar kepada sumbangan dalam tabung *tabarru'* serta kesannya terhadap pemilikan dana tersebut. Objektif kajian ini adalah untuk meneliti prinsip-prinsip yang digunakan dalam menghuraikan maksud sumbangan ini selari seperti yang dipraktikkan dalam industri takaful hari ini, mengenalpasti isu-isu syariah yang terhasil dari pandangan tertentu berkenaan prinsip sumbangan ini serta meneliti kesan yang akan terhasil dari penentuan prinsip sumbangan ini kepada pemilikan dana *tabarru'* tersebut. Metodologi kajian ini berbentuk kualitatif dengan mengambil pendekatan kajian kepustakaan. Dapatan kajian merumuskan bahawa penggunaan prinsip sedekah adalah sesuai dengan maksud dan matlamat *tabarru'* dalam Akaun Khas Peserta yang menekankan aspek tolong menolong antara peserta takaful sekiranya ditimpa musibah tertentu. Kesan daripada penentuan prinsip sedekah sebagai asas sumbangan *tabarru'* ini mewujudkan isu baru berkenaan dengan pemilikannya yang dianggap sebagai bukan milik peserta kerana pemilikan peserta terhadap sumbangan akan gugur selepas disedekahkan. Namun, penetapan daripada *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI)* yang berpandangan bahawa dana risiko khas peserta ini bukan dimiliki oleh sesiapa pun dan dana tersebut merupakan satu entiti tersendiri yang dianggap sebagai *syaksiyyah I'tibariyyah* atau *legal entity* yang membawa maksud dana tersebut adalah milik penuh tabung *tabarru'* selagimana wang tersebut tidak diagihkan.

Kata Kunci: sumbangan, *tabarru'*, pemilikan dana AKP

PENGENALAN

Takaful mempunyai matlamat yang sama sepertimana insurans konvensional iaitu menyediakan khidmat kepada pemegang polisi atau peserta yang membayar sumbangan terhadap polisi yang diambil. Namun, apa yang membezakan keduanya adalah dari sudut perlaksanaan dan operasinya yang selari dengan tuntutan syarak atau tidak. Berbeza dengan premium yang dibayar dalam insurans konvensional, sumbangan peserta dalam takaful menetapkan prinsipnya yang tersendiri serta perlu memenuhi syarat-syarat khusus dalam memastikan tujuan sumbangan yang dibayar menepati matlamat takaful itu diwujudkan.

Sehingga kini, tidak wujud sebarang isu atau perselisihan pandangan dalam kalangan ilmuan Islam terhadap dana yang terkandung dalam Akaun Peserta kerana dana tersebut disepakati sebagai milik mutlak peserta. Hubungan peserta dan dana dalam Akaun Peserta adalah diakui sepertimana

yang terkandung dalam kontrak perjanjian takaful. Hak milik peserta terhadap dana ini adalah penuh kerana sumbangan yang dibayar adalah atas dasar *rab al-mal* (penyumbang modal) yang mana dapat difahami membawa maksud peserta mengamanahkan operator takaful supaya melaburkan wang tersebut dan sekiranya tidak wujud sebarang perpindahan, maka wang tersebut dan hasil yang diperolehi daripadanya adalah milik peserta secara khusus. Berbeza dengan sumbangan yang dibayar dan dimasukkan dalam Akaun Khas Peserta atau akaun *tabarru'* ini, sumbangan yang dimasukkan ke dalam Akaun Peserta menjadi milik peserta setelah mencapai tempoh matang yang dipersetujui bersama dan akan diberikan kepada penama sekiranya peserta tersebut meninggal dunia. Namun, dalam Akaun Khas Peserta, timbul isu bahawa sumbangan yang dibayar adalah berdasarkan prinsip *tabarru'* atau tolong-menolong tersebut bersifat sedekah ataupun sebaliknya? Sekiranya sumbangan tersebut dikategorikan sebagai sedekah, adakah wang tersebut masih lagi milik peserta ataupun tidak? Ini kerana wujud kesangsian sekiranya wang tersebut adalah sedekah, maka, pemilikan peserta terhadap dana dalam akaun *tabarru'* ini sepatutnya akan gugur selepas dia melakukan sedekah berkenaan apatah lagi wang berkenaan dimasukkan ke dalam tabung *tabarru'* untuk kegunaan peserta yang ditimpa musibah. Penyerahan secara *luzum* telah terlaksana dan ulama' juga sepakat mengatakan bahawa wang sedekah adalah milik penerima sedekah berkenaan dan aqad tersebut menjadi lazim dan terpakai. Maka, aqad tersebut telah sempurna dan perpindahan milik wang berkenaan juga telah berlaku.

Selain daripada prinsip sedekah, beberapa prinsip lain turut dikaitkan dengan maksud sumbangan dalam akaun *tabarru'* ini. Antara prinsip yang membawa maksud yang hampir sama adalah *hibah* dan juga *al-musahamah*. Penggunaan hibah dalam *tabarru'* ini digunapakai dalam sistem takaful di Indonesia. Perbezaan penggunaan istilah dan prinsip sumbangan ini akan dikaji bagi menentukan prinsip mana yang paling sesuai digunakan sebagai pentakrifan sebenar maksud sumbangan dalam industri takaful Malaysia pada hari ini.

Oleh yang demikian, kajian ini dilakukan untuk menentukan prinsip sebenar maksud sumbangan dalam akaun *tabarru'* ini agar persoalan dan isu berkenaannya dapat diselesaikan dengan baik dan berkesan. Penentuan terhadap status wang sumbangan ini sebagai sedekah atau sebaliknya diharap dapat menyelesaikan isu wang pampasan kerana penentuan prinsip tersebut akan memberikan impak yang berbeza dari sudut aplikasi takaful serta pengagihan wang tersebut.

KAJIAN LEPAS

Perkembangan positif dalam bidang takaful hari ini tidak sunyi dari isu dan persoalan syariah yang ditimbulkan oleh pihak-pihak tertentu terutamanya pakar ekonomi Islam yang bergiat aktif dalam bidang takaful ini. Perbincangan berkenaan dengan takaful dari pelbagai bidang telah banyak dilakukan dari masa ke semasa. Antara yang menjadi isu sehingga memerlukan kajian yang khusus adalah berkenaan dengan kedudukan wang pampasan yang diterima oleh keluarga peserta takaful setelah kematian pemegang polisi takaful. Shamsiah Mohamad dan Asmak Ab Rahman (2008) Dalam menentukan kedudukan wang pampasan ini, penentuan terhadap maksud sumbangan perlulah diambilkira terlebih dahulu. Ini kerana wang pampasan yang dibayar tersebut diambil dari tabung *tabarru'* tersebut.

Menurut pandangan Shamsiah Mohamad dan Asmak Ab Rahman (2010), dalam menyelesaikan isu-isu yang ditimbulkan ini, perkara utama yang perlu diberi perhatian khusus adalah menyelesaikan secara spesifik penentuan akad *tabarru'* yang sesuai dijadikan sebagai asas pendasar kepada sumbangan peserta dalam Akaun Khas Peserta ini. Ini kerana hasil dari kesamaran dan ketidakjelasan prinsip dan akad *tabarru'* ini membawa kesan yang berbeza dari sudut pengaplikasian dan amalan takaful yang sebenarnya. Menurut penulis lagi, wujud beberapa pandangan yang berbeza

dalam menentukan prinsip sebenar yang sesuai digunakan sebagai asas penentuan kepada prinsip *tabarru'* ini. Melalui pentakrifan maksud sumbangan yang berbeza ini turut memberi kesan kepada pengurusan industri takaful dalam memperjelaskan secara terperinci berkenaan dengan maksud sumbangan secara khusus dalam sistem takaful ini kepada masyarakat. Tambah penulis lagi, maksud sebenar sumbangan dari dana Akaun Khas Peserta takaful ini adalah mengelirukan kerana tiada penerangan khusus yang diberikan dalam menghuraikan maksud sebenar sumbangan. Kebanyakan syarikat takaful mentakrifkan *tabarru'* secara umum sebagai derma. Hasil ini diperolehi daripada akses yang dilakukan terhadap laman web beberapa syarikat takaful. Malah, jika diteliti dalam borang atau kontrak perjanjian takaful yang disediakan oleh syarikat takaful pada hari ini sememangnya sumbangan diterjemahkan kepada derma.

Dalam mentakrifkan maksud sumbangan ini, beberapa pandangan dilihat memberikan hasil dan maksud yang berbeza antara satu sama lain. Pandangan yang utama dalam penentuan maksud *tabarru'* ini ialah pandangan dari kebanyakan ulama dan sarjana Islam iaitu sumbangan dalam konteks takaful membawa maksud sedekah atau derma. Shamsiah Mohamad dan Asmak Ab Rahman (2010) memilih prinsip sedekah sebagai asas kepada sumbangan peserta dalam akaun *tabarru'* berdasarkan kepada hujah yang dikemukakan beliau iaitu berdasarkan kepada semangat takaful adalah untuk saling bantu-membantu antara satu sama lain apabila ditimpa musibah. Oleh yang demikian, beliau menganggap prinsip sedekah adalah yang paling sesuai dan paling hampir kepada semangat saling membantu tersebut. Hailani Muji Tahir dan Sanep Ahmad (2009) turut mendefinikan konsep *tabarru'* sebagai derma berunsurkan perlaksanaan kebajikan dengan rela hati tanpa niat jual beli. Derma dimaksudkan menyamai tabung khairat kematian yang disertai niat, prinsip dan urusaniaga Islam. Malah, jika dilihat aplikasi dalam produk takaful pada hari ini, prinsip sedekah atau derma ini yang kerap kali digunapakai oleh syarikat takaful dalam menerangkan maksud *tabarru'* kepada pelanggannya.

Walaubagaimanapun, kenyataan di atas bercanggah dengan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional, Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menjelaskan konsep *tabarru'* yang digunapakai dalam industri takaful hari ini dibuat atas dasar *hibah*. Dalam akad *tabarru'* (*hibah*) ini, peserta memberikan *hibah* yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang ditimpa musibah dan syarikat takaful bertindak sebagai wakil dalam menguruskan dana *hibah* tersebut. Pandangan ini adalah bersesuaian dengan pandangan yang dikemukakan oleh Al- Qurahdaghhi (2004) dalam kitabnya, *al-Tamin al-Islami* yang menyatakan akad yang sesuai digunapakai adalah *al-hibah bi al-iwad, al-umra dan al-ruqba*.

Bagi M.M. Billah pula, beliau mengemukakan pandangan yang menetapkan maksud sumbangan adalah *al-musahamah*, yang membawa maksud menyumbang. Menurut beliau, istilah *musahamah* lebih sesuai digunakan bagi menerangkan maksud sebenar sumbangan yang dibayar oleh peserta dalam Akaun Khas Peserta ini. Ini kerana sumbangan yang dibayar ini dikumpul dan digunakan untuk keperluan yang mendesak bagi menolong peserta-peserta takaful tersebut yang ditimpa musibah seperti yang dinyatakan dalam kontrak perjanjian yang ditandatangani. Secara mudahnya, dapat difahami melalui *al-musahamah* dalam takaful ini, peserta memberikan sejumlah wang dengan kadar tertentu bagi menolong sesama ahli secara ikhlas dan sebagai balasannya keredhaan Allah sahaja yang menjadi kepentingan bagi mereka.

Istilah yang digunakan ini dilihat secara zahirnya tidak menunjukkan perbezaan yang nyata, namun secara praktikalnya istilah sedekah atau derma, *hibah* dan *musahamah* ini menghasilkan najitah yang berbeza dari sudut kefahaman dan amalan serta kesan dalam kalangan masyarakat. Malah, dari sudut pemilikan dana terhadap Akaun Khas Peserta ini juga akan menghasilkan kesan dan pemilikan yang berbeza berdasarkan maksud sumbangan tersebut. Oleh yang demikian, dalam menentukan kedudukan wang dalam tabung *tabarru'* dan kedudukan wang yang diterima keluarga

simati, prinsip penentuan terhadap sumbangan dalam AKP ini perlu diteliti dan ditakrifkan dengan terperinci terlebih dahulu.

METODOLOGI

Pengumpulan Data

Pengumpulan data dan maklumat akan dilakukan melalui dua peringkat iaitu seperti berikut:-

1. Data Primer

Merupakan peringkat kajian lapangan di mana maklumat dan data yang diperlukan diperolehi dan dikumpulkan. Kaedah yang digunakan untuk tujuan tersebut adalah melalui kajian-kajian lepas dalam bentuk jurnal penyelidikan terdahulu, latihan ilmiah dan artikel-artikel yang diterbitkan oleh syarikat takaful atau institusi pendidikan.

2. Data Sekunder

Data sekunder ini dikumpul bagi menyokong hujah-hujah yang diterima melalui data primer dan ia juga akan menyokong dan menjawab objektif pertama kajian ini. Data sekunder merupakan data-data yang dikumpul melalui pembacaan buku-buku ilmiah, majalah, buletin, laporan dan kertas-kertas seminar yang berkaitan dengan pengurusan harta hibah. Selain itu, data sekunder ini juga berdasarkan kepada pengetahuan teoritikal dan pembelajaran.

Analisis Data

Maklumat-maklumat yang dikumpul dalam membuat kajian literatur ini diperolehi daripada data sekunder yang akan menyokong hujah-hujah yang dikemukakan dalam kajian ini. Sumber-sumber yang diperolehi adalah daripada pembacaan buku-buku rujukan, kertas seminar, keratan-keratan akhbar, kajian terdahulu, sumber internet dan lain-lain lagi. Data dan maklumat sekunder dan primer yang diperolehi akan dikumpul dan dianalisa mengikut aspek-aspek kajian yang telah ditetapkan. Berdasarkan kepada data primer dan data sekunder, analisa akan dijalankan menggunakan kaedah analisis kualitatif berdasarkan bahan-bahan tersebut bagi mencapai objektif kajian yang telah ditetapkan.

DAPATAN KAJIAN

Dana yang terdapat dalam Akaun Khas Peserta adalah merupakan hasil dari sumbangan yang dibayar oleh peserta takaful melalui pelan takaful yang diambil. Dalam kajian ini penekanan diberikan dalam menentukan prinsip sumbangan yang digunapakai bagi maksud sebenar *tabarru'* ini. Hasil daripada penentuan kepada prinsip sumbangan ini pula akan dikaitkan dengan pemilikan dana Akaun Khas Peserta. Isu ini boleh dibahagikan kepada dua aspek utama. Pertamanya, isu sumbangan ini akan dikaitkan dengan isu pemilikan dana Akaun Khas Peserta berdasarkan kedudukan wang dalam tabung *tabarru'*. Kedua, isu pemilikan dana dalam Akaun Khas Peserta berdasarkan kepada kedudukan wang pampasan kepada keluarga ekoran kematian pemegang polisi takaful.

Dalam menentukan kedudukan wang dalam tabung *tabarru'* dan kedudukan wang pampasan yang diterima keluarga simati, prinsip penentuan terhadap sumbangan dalam akaun khas peserta perlu ditakrifkan dengan terperinci dan difahami terlebih dahulu. Pemilikan terhadap dana ini akan menunjukkan hasil yang berbeza berdasarkan kepada penetapan maksud sumbangan yang sebenar.

Dari sudut pandangan yang menyokong maksud sumbangan adalah derma atau sedekah, dana yang terhasil dari tabung *tabarru'* ini dianggap bukan atas dasar perkongsian atau *mudharabah* tetapi

atas dasar *tabarru'* iaitu saling membantu antara satu sama lain. Isu yang dibangkitkan adalah adakah peserta masih dikira sebagai pemilik kepada apa yang telah disedekahkannya ke dalam tabung *tabarru'* ini? Shamsiah Mohamad & Asmak Ab Rahman (2009) menyatakan bahawa hak milik seseorang ke atas apa yang telah disedekahkannya akan gugur selepas dia melakukan sedekah berkenaan apatah lagi wang berkenaan dimasukkan ke dalam akaun *tabarru'* tersebut. Secara hakikinya, akad dan penyerahan sudah terlaksana secara sempurna dan lazim. Oleh yang demikian, perpindahan hak milik telah berlaku. Timbul persoalan adakah wang sedekah yang dimasukkan ke dalam tabung *tabarru'* dikategorikan sebagai harta pusaka sedangkan hubungan wang berkenaan dengan pemiliknya sudah terputus sebaik sahaja wang tersebut disedekahkan? Sekiranya wang tersebut merupakan harta pusaka, adakah wang tersebut berhak dibahagikan secara faraid oleh ahli waris?

Dalam menghuraikan persoalan ini, Shamsiah Mohamad & Asmak Ab Rahman (2009) menyatakan bahawa penggunaan prinsip sedekah dilihat lebih relevan digunakan sebagai asas sumbangan dalam akaun *tabarru'* ini. Ini kerana penulis beranggapan bahawa semangat yang terhasil kesan daripada amalan takaful ini adalah bertujuan untuk saling membantu antara satu sama lain dalam kalangan peserta apabila ditimpa musibah tertentu. Oleh itu, penggunaan prinsip sedekah ini paling sesuai berdasarkan kepada semangat tolong menolong yang wujud dalam kalangan ahli tersebut. Jika dilihat dari sudut amalan takaful pada hari ini, para peserta bersetuju untuk menyumbang dan wang sumbangan tersebut akan digunakan untuk saling membantu antara satu sama lain apabila berlaku suatu musibah tertentu yang dipersetujui bersama semasa kontrak ditandatangani. Terma dan syarat pengagihan wang sumbangan tersebut telah ditentukan dan dipersetujui oleh semua peserta. Untuk memudahkan urusan, takaful operator dilantik bagi menguruskan wang sumbangan tersebut bagi tuntutan pampasan oleh peserta atau keluarganya berdasarkan kepada penetapan tertentu.

Apabila prinsip sedekah ini digunakan maka para peserta secara khusus bersetuju dengan syarat-syarat yang digunakan dalam kontrak selagimana syarat tersebut dipersetujui bersama. Maka, tidak akan timbul isu 'kepada siapa sumbangan berkenaan akan diagihkan' dan 'berapa banyakkannya sumbangan yang akan digunakan bagi peserta tertentu berdasarkan musibah tertentu'. Hasilnya, tidak timbul isu syariah dalam hal ini kerana kedua-dua pihak iaitu peserta dan pihak takaful setuju dengan syarat yang terkandung dalam kontrak. Menjadi amanah operator takaful untuk menunaikan tanggungjawab yang diberikan oleh peserta sebagaimana yang dipersetujui kedua belah pihak dalam kontrak.

Bagi golongan yang mengatakan bahawa sumbangan dalam akaun *tabarru'* ini adalah *hibah bi al-iwad*, wujud persoalan sekiranya wang tersebut adalah *hibah al-iwad* (*hibah* tanpa balasan), maka sepatutnya pampasan tidak boleh diterima oleh ahli waris kerana seharusnya dalam amalan *hibah al-iwad*, pemberian yang diberi tidak perlu disertakan dengan balasan dan ianya adalah secara sukarela. Malah, pemberian pampasan kepada ahli waris ini juga menunjukkan jumlah yang lebih besar dari bayaran sumbangan yang dibayar oleh peserta semasa hayatnya. Situasi ini dilihat bertentangan dengan konsep sebenar *hibah bi al-iwad* yang sepatutnya.

Pandangan yang dikemukakan oleh al-Qurahdaghhi ini ditolak berdasarkan hujah yang mengatakan bahawa penggunaan *hibah al-iwad* ini akan menghasilkan riba sekiranya digunakan. Riba akan wujud apabila peserta membayar sumbangan yang dianggap sebagai *hibah* ke dalam tabung *tabarru'* ini beserta syarat peserta tersebut akan menerima sejumlah pampasan dalam bentuk wang sekiranya terjadi suatu musibah tertentu kepada dirinya. Situasi ini dilihat seperti menukarkan matawang dengan matawang yang tergolong dalam riba. Malah perbezaan jumlah sumbangan yang dibayar dengan jumlah pampasan yang diterima turut menjadi isu. Menurut Zaharuddin Abd Rahman (2010), pertukaran matawang diharuskan dengan syarat ianya dilakukan secara lani dan haram

sekiranya berhutang atau tangguh (Shamsiah Mohamad dan Asmak Ab Rahman (2008). Antara hadis yang menerangkan berkenaan dengan pertukaran matawang adalah: Sesungguhnya Rasulullah SAW berkata:

Pertukaran antara perak dan emas adalah riba kecuali jika ia dilakukan secara serentak (serah terima dalam satu masa). (Riwayat Muslim, no. 1586, 3/1209)

Ulama telah bersepakat bahawa mata wang (*bank note*) juga adalah sama disiplinya dengan emas dan perak disebabkan nilai dan fungsinya sebagai *medium of exchange*. Justeru setiap disiplin dan syarat transaksi yang melibatkan emas dan perak juga terpakai pada urusan transaksi mata wang. (Zaharrudin Abd Rahman, 2010) Situasi inilah yang membezakan insurans konvensional dengan takaful kerana insurans konvensional dianggap sebagai proses jualbeli melalui bayaran premium dan penerimaan pampasan oleh peserta.

Malah, sekiranya prinsip *hibah* digunakan sebagai asas pendasar kepada maksud sumbangan dalam akaun *tabarru'*, wujud pertikaian dalam kalangan ulama' berkenaan dengan isu *hibah* bersyarat atau *mu'llaq*. Ini kerana penghibah berhak untuk menentukan syarat tertentu bagi *hibah* yang ingin diberi. Sesetengah ulama' menyatakan bahawa *hibah* bersyarat adalah tidak sah kerana wujud *qharar* dan *hibah* itu tidak akan terlaksana sekiranya syarat tersebut tidak dipenuhi. (Shamsiah Mohamad dan Asmak Ab Rahman, 2012). Oleh yang demikian, penggunaan *hibah* ini dilihat tidak relevan dengan prinsip sumbangan dalam akaun *tabarru'* ini atas faktor *hibah* memerlukan syarat pelaksanaan yang lebih ketat dan akan menimbulkan kesukaran kepada syarikat takaful untuk membayar pampasan kepada peserta.

Seterusnya pandangan yang dikemukakan oleh M.M. Billah pula, beliau yang mengemukakan pandangan yang menetapkan maksud sumbangan adalah *al-musahamah*, yang membawa maksud menyumbang. Sesetengah pandangan menyatakan bahawa pendapat ini adalah berkemungkinan penyelesaian kepada perdebatan dalam akad *tabarru'* kerana sepatutnya tiada pengembalian wang kepada peserta. Ini kerana dalam akad *tabarru'*, para peserta telah memberikan sejumlah wang untuk kegunaan tabung tersebut secara ikhlas dengan hanya mengharapkan keredaan Allah sebagai balasan. Sepertimana *hibah*, dapat dilihat dalam aplikasi produk takaful pada masa kini terutamanya dalam produk takaful keluarga, pihak yang dinamakan dalam kontrak sebagai penama berhak menuntut pampasan dari tabung tersebut sekiranya tiada tuntutan yang dibuat oleh simati pada hayatnya. Situasi ini yang menimbulkan persoalan kerana jika difahami dari sudut aplikasi *tabarru'*, sepatutnya tiada pengembalian yang dapat dituntut oleh penama jika tiada tuntutan dilakukan.

Bagi kalangan yang menyokong sumbangan dalam akaun *tabarru'* ini membawa maksud *al-musahamah*, pandangan ini dilihat kurang sesuai dengan aplikasi semasa sistem takaful masa kini. Timbul persoalan adakah boleh penerima pampasan untuk menuntut sumbangan yang telah disumbang oleh para peserta kerana peserta telah menyumbangkan sumbangan tersebut dan sumbangan itu dilakukan dengan niat untuk membantu ahli. Peserta hanya mengharapkan pahala sebagai balasan kepada sumbangan tersebut. Wujud isu sepatutnya tiada pengembalian wang atau pampasan wujud jika peserta telah memberi dengan niat ikhlas untuk melakukan sumbangan dan hanya mengharapkan keredhaan Allah SWT sebagai balasan kepada sumbangan tersebut. Oleh itu, penggunaan *al-musahamah* ini dilihat tidak selari dengan operasi sistem takaful pada hari ini.

Sekiranya isu berkaitan dengan pemilikan dana Akaun Khas Peserta berdasarkan kepada kedudukan wang dalam AKP ini diselesaikan, maka isu kedua iaitu pemilikan dana dalam AKP berdasarkan kepada kedudukan wang pampasan kepada keluarga ekoran kematian pemegang polisi takaful dapat diketahui seterusnya mengklasifikasikannya sebagai harta pusaka atau harta amanah

semata-mata. Sekiranya harta tersebut adalah harta pusaka, adakah wang tersebut boleh diwarisi oleh penama dan dibahagikan secara *faraid* dalam kalangan ahli waris?

Sekiranya wang sedekah dimasukkan dalam tabung *tabarru'*, adakah sesuai jika kita mentakrifkan wang pampasan yang diterima oleh keluarga ekoran kematian peserta takaful sebagai harta pusaka? Sedangkan jika prinsip sedekah digunakan, hubungan peserta dengan sumbangan tersebut akan terputus sebaik sahaja sumbangan dibayar. Wujud pandangan yang menyatakan bahawa tanpa kewujudan wang tersebut, keluarga si mati tidak dapat menuntut harta tersebut. Maka, harta itu dianggap sebagai harta pusaka dan perlu dibahagikan secara *faraid*. Pandangan ini disangkal dengan alasan bahawa pampasan bukanlah harta pusaka kerana peserta tidak memiliki wang tersebut secara mutlak tetapi dikategorikan sebagai milik penuh tabung *tabarru'* tersebut dan menjadi harta amanah kepada takaful operator untuk menyalurkannya kepada mana-mana peserta yang mengalami musibah. Malah, menurut *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI)* yang berpandangan bahawa dana risiko khas peserta ini oleh sesiapa pun dan dana tersebut merupakan satu entiti tersendiri yang dianggap sebagai *syaksiyyah I'tibariyyah* atau *legal entity*. (Muhammad Ali Jinnah Ahmad, Lokmanulhakim Hussain dan Apnizan Abdullah, 2013). Dengan itu, dapat difahami bahawa sekiranya sumbangan yang terhasil dari akaun *tabarru'* tersebut merupakan milik tabung berkenaan dan bukan milik peserta selagimana tidak diagihkan kepada peserta atau keluarga yang menerimanya sebagai pampasan. Kedudukannya dianggap sama seperti wang zakat dalam Baitul Mal yang mana selagi wang zakat itu tidak diagihkan, maka wang tersebut milik Baitul Mal sepenuhnya.

Sebagai wakil dan pemegang amanah terhadap tabung *tabarru'* tersebut, maka takaful operator perlu menguruskan wang dalam tabung berkenaan sepertimana yang dijanjikan dengan para peserta takaful. Memandangkan wang pampasan tersebut diamanahkan kepada penama tertentu, maka penama tersebut boleh membuat tuntutan di mahkamah syariah bagi memperolehi wang pampasan tersebut dan membahagikannya mengikut hukum *faraid*. Walaupun terdapat beberapa pihak yang menyatakan penama adalah milik penuh terhadap wang pampasan tersebut, kewujudan kes-kes tuntutan pampasan yang berjaya oleh ahli waris yang berhak membuktikan wang pampasan tersebut adalah harta pusaka sekiranya tuntutan yang diperolehi berjaya diselesaikan.

Oleh yang demikian, berdasarkan keterangan di atas dapat disimpulkan maksud sumbangan dalam akaun *tabarru'* ini dilihat lebih sesuai ditakrifkan sebagai sedekah para peserta untuk saling melindungi antara satu sama lain sekiranya ditimpa musibah seperti yang terkandung dalam kontrak perjanjian takaful.

KESIMPULAN

Penentuan kepada prinsip sumbangan dalam tabung *tabarru'* ini akan dapat menyelesaikan isu kedudukan wang pampasan yang diterima oleh keluarga peserta setelah kematiannya. Kajian ini dapat menyelesaikan permasalahan yang menimpa masyarakat yang sering kali berebut dan berlaku perbalahan dalam memiliki harta tersebut. Kes-kes perebutan harta pampasan ini seringkali berlaku dan diperdengarkan di mahkamah syariah negeri. Masyarakat seharusnya sedar akan kepentingan masing-masing terhadap wang pampasan ini agar tidak dibolot oleh pihak tertentu sepenuhnya. Operator takaful harus memperbanyakkan lagi usaha untuk menerapkan kefahaman yang lebih baik kepada masyarakat berkenaan dengan kepentingan takaful ini dan intipatinya agar hak mereka terhadap wang pampasan tersebut terpelihara.

RUJUKAN

- AAOIFI, (2010), Shariah Standard No 26 (Islamic Insurance). Bahrain: AAOIFI.
- Shamsiah Mohamed & Asmak Abd Rahman et al. (2008). *Sistem takaful di Malaysia Isu-isu Kontemporari*, Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya.
- Shamsiah Mohamed, Asmak Ab Rahman, Joni Tamkin Borhan, Patmawati Hj Ibrahim, Azizi Che Seman & Nor Aini Ali (eds.). (2008). *Sistem Takaful di Malaysia; Isu-isu Kontemporari*. Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya.
- Shamsiah Mohamed, Asmak Ab. Rahman, Wan Marhaini Wan Ahmad, Nor Aini Ali, Azizi Che Seman (2008), *Elemen-elemen Riba dan Gharar Dalam Insurans, dalam Asmak Abd Rahman et.al, Sistem Takaful Di Malaysia Isu-Isu Kontemporari*, Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya, 1-18
- Shamsiah Mohamad & Asmak Ab Rahman (2010), *Isu-isu Syariah dalam Produk Takaful dan Retakaful dalam CERT* (edits) Prosiding Muzakarah Penasihat Syariah Kewangan Islam, Kuala Lumpur Islamic Finance Forum 2008-2009, Kuala Lumpur: Cert Publication s Sdn Bhd, pp. 215-230. (*Non-ISI/Non-SCOPUS Cited Publication*).
- Shamsiah Mohamed, Nadhirah Nordin & Asmak Ab Rahman (2012), *Analisis Terhadap Status Gharar dalam Kontrak Hadapan, dalam Khader Ahmad et al Transformasi Penyelidikan dalam Bidang Pengajian Islam*, Kuala Lumpur: Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, pp. 639-648, ISBN-9789675534171
- Hailani Muji Tahir dan Sanep Ahmad, (2010), *Aplikasi Fiqh Muamalat dalam Sistem Kewangan Islam*, Shah Alam: Pusat Penerbitan Universiti (UPENA) Universiti Teknologi Mara.
- Zaharuddin Abd Rahman, (2011), Muzakarah JAKIM Berkenaan Hukum Forex Trading, on www.zaharuddin.net
- Muhammad Ali Jinnah Ahmad, Lokmanulhakim Hussain dan Apnizan Abdullah, (2013), *Takyif Fiqhi Terhadap Yuran Prestasi (Performance Fee) Daripada Lebihan (Surplus) Dana Risiko Peserta Takaful. Muzakarah Cendekiawan Syariah Nusantara Kali ke -7*.
- Al-Qurahdaghi, Ali Mahy al-Din, (2014), *al-Ta'min al-Islami*. Beirut: Dar al-Basya'ir al Islamiyyah.

BUDAYA HUTANG ISI RUMAH MENGIKUT ETNIK: HALAL HARAM HUTANG DALAM ISLAM

NUR AISYATUL RADIAH ALIDANIAH

SANEP AHMAD

MOHD ALI MOHD NOOR

Pusat Pengajian Ekonomi

Fakulti Ekonomi & Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia

aisyatulradiah@gmail.com

ABSTRAK

Budaya berhutang dalam kalangan masyarakat Malaysia bukanlah suatu perkara yang asing lagi dalam kehidupan seharian. Tidak keterlaluan apabila dikatakan bahawa sesebuah isi rumah yang hidup tanpa berhutang adalah sangat sukar ditemui dan hampir mustahil pada era moden ini. Malah, Budaya berhutang dalam kalangan etnik di Malaysia juga dirasakan berbeza, disebabkan oleh amalan gaya hidup yang juga berbeza. Sehubungan dengan itu, Islam yakni agama yang sempurna telah pun menggariskan panduan dalam berhutang. Persoalannya, sejauh manakah gaya hidup ini mempengaruhi gaya berhutang serta sejauh mana pula ia selari dengan panduan berhutang yang digariskan oleh Islam. Lantaran itu, kajian ini berusaha menilai perbandingan budaya berhutang dalam kalangan etnik Melayu, Cina dan India di Malaysia sekali gus meninjau pematuhan dalam panduan berhutang berdasarkan konteks Islam. Beberapa aspek akan dinilai iaitu termasuklah sumber hutang, pemilikan jenis hutang, budaya hidup mewah serta tahap keberhutangan dan kestabilan kewangan. Berdasarkan kaedah persampelan rawak berlapis, seramai 141 orang responden yang terdiri daripada 60% etnik Melayu, 28% etnik Cina dan 12% etnik India telah diperoleh di Universiti Kebangsaan Malaysia dan kawasan sekitarnya. Dengan menggunakan program “Statistical Packages for Social Science”, data kajian dianalisis secara diskriptif dengan menguji kekerapan, min, peratusan serta menggunakan jadual silang “cross-tabulation”. Berdasarkan analisis ini, dapatan menunjukkan bahawa wujudnya perbezaan gaya hidup berhutang yang diamalkan oleh ketiga-tiga etnik utama Malaysia. Namun, apa yang mengejutkan, etnik Melayu yang juga merupakan penganut Islam menunjukkan budaya berhutang yang jauh dari mematuhi panduan berhutang yang telah digariskan oleh Islam berbanding responden bukan Islam dalam etnik Cina dan India. Selain itu, dapatan juga menunjukkan bahawa majoriti responden beragama Islam masih lagi mendapatkan pembiayaan secara konvensional yang jelas menggunakan riba berbanding pembiayaan yang patuh syariah. Maka, implikasi penting kajian ini adalah institusi perbankan Islam haruslah menggiatkan lagi promosi produk-produk pembiayaan patuh syariah dalam rangka menarik lebih ramai orang terutamanya penganut Islam untuk mendapatkan pembiayaan yang patuh syariah.

Kata Kunci: Hutang isi rumah, etnik, budaya hutang, panduan hutang Islam.

PENGENALAN

Mutakhir ini, kehairahan berhutang dalam kalangan masyarakat Malaysia kian membimbangkan. Bagi sesetengah orang, budaya berhutang adalah suatu budaya yang biasa dan sihat dalam rangka untuk mempertontonkan status kemewahan serta bermegah-megah dengan harta yang dimiliki. Istilah biar papa asal bergaya terus-menerus menjadi motto hidup mereka meskipun kian

dililit hutang yang terus menggunung. Pada dasarnya hutang dibolehkan dalam Islam bagi memenuhi keperluan hidup orang yang susah, namun kini telah bertukar menjadi alat untuk memenuhi kehendak dan merealisasikan nafsu terhadap kegilaan harta dunia. Benarlah seperti sabda kekasih kita yang menyatakan dugaan bagi umatnya adalah harta. Berdasarkan hadis yang diriwayatkan oleh beberapa orang sahabat termasuklah Ibnu Abbas, bahawa Rasulullah S.A.W bersabda yang bermaksud:

“Seandainya manusia diberi dua lembah berisi harta, tentu ia masih menginginkan lembah yang ketiga, yang akan memenuhi perut manusia hanyalah tanah, Allah tentu akan menerima taubat bagi siapa sahaja yang ingin bertaubat.”
(HR. Bukhari)

Berdasarkan hadis di atas, dapat difahami bahawa manusia begitu rakus dan tamak dalam mendapatkan harta sehingga ada kalanya tidak menghiraukan halal dan haram apatah lagi keberkahan dalam mengumpul harta. Hal ini jelas terbukti dengan fenomena sesetengah masyarakat yang sanggup dibelunggu hutang demi menikmati hidup yang mewah. Musim perayaan, cuti persekolahan dan hujung-hujung minggu terus diwarnai oleh hutang yang kian hari kian menimbun untuk mendapatkan set sofa mewah, perabot baru, telefon pintar terkini, koleksi kasut dan bag tangan berjenama, malah ada juga yang menukar kereta baru setiap kali musim perayaan. Disebabkan terlalu mudah untuk mendapatkan pinjaman dan didorong oleh gaya hidup yang boros telah menjerumus orang ramai kedalam belunggu hutang yang tiada kesudahannya. Akhirnya, kemewahan yang dinikmati hanya sesaat, namun disusuli dengan kesengsaraan yang bertahun-tahun untuk melangsaikan hutang.

Meskipun pada dasarnya, perkembangan jumlah hutang isi rumah mampu membawa impak positif kepada iklim ekonomi sesebuah negara, namun tidak dapat dinafikan hutang yang tidak terkawal juga turut mampu membawa kepada bencana kewangan yang buruk (Cechetti et al. 2011; Azlina et al. 2013). Perkembangan hutang isi rumah yang mulanya berperanan sebagai suntikan kepada penggunaan kemudiannya mengalami perubahan radikal menjadi krisis ekonomi major. Hal ini kerana, isi rumah bukan sahaja mudah memperolehi kredit tetapi juga mendapat akses yang luas kepada kredit yang lebih besar. Oleh itu, bukanlah suatu yang mengejutkan apabila terbukti fenomena hutang isi rumah sering menjadi salah satu faktor utama kepada krisis kewangan moden sejak kebelakangan ini (Roza et al. 2012).

Berdasarkan Laporan Bank Negara Malaysia, setakat tahun 2013 sahaja, hutang isi rumah di Malaysia telah mencecah RM854.3 billion atau 86.8% daripada jumlah Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK). Walau bagaimanapun, agregat pinjaman isi rumah menunjukkan trend peningkatan yang mulai perlahan pada awal tahun 2014 yang didorong oleh pelaksanaan langkah kehematan makro oleh Bank Negara Malaysia sebagai langkah pengawalan rintis. Meskipun begitu, berdasarkan ucapan Penolong Gabenor Bank Negara di Majlis Pelancaran Bulan Berhemat pada 13 Oktober 2014, beliau menyatakan trend peningkatan hutang isi rumah yang mulai perlahan masih perlu diberi perhatian sewajarnya bagi mengawal hutang isi rumah yang berlebihan.

Hal ini kerana, fenomena budaya gemar berhutang yang terus merebak dilihat telah menjadi penyumbang kepada peningkatan hutang isi rumah di Malaysia. Berdasarkan analisis bank negara dalam laporan pertumbuhan dan perkembangan perbelanjaan pengguna Malaysia (2010), mendapati bahawa perkembangan yang kian rancak dalam budaya hidup mewah telah didorong oleh akses kredit yang meluas serta mudah diperolehi di Malaysia. Natijahnya, kombinasi perkembangan perbelanjaan melebihi kemampuan, di samping pengurusan kewangan peribadi yang buruk serta pelaburan yang buruk terus-menerus menyumbang kepada peningkatan beban hutang isi rumah Malaysia (Khatijah & Sapora, 2014).

Malah, ia dilihat semakin meruncing apabila Jabatan Insolvensi Malaysia melalui laporan tahunannya pada 2013 mengeluarkan statistik kebangkrapan di Malaysia, sebanyak 18,179 kes bankrap

telah didaftarkan dengan purata lebih kurang 50 kes setiap hari. Perkara yang lebih membimbangkan lagi adalah kes kebangkrutan mengikut etnik menunjukkan etnik Melayu sebagai etnik yang paling ramai diisytiharkan mufliis, iaitu sebanyak 11498 kes yang mewakili 52% daripada jumlah bankrap 2013. Manakala selebihnya terdiri daripada etnik Cina 29%, India 14% dan lain-lain etnik 4%. Berdasarkan statistik ini, didapati bahawa etnik Melayu yang juga turut sinonim dengan agama Islam merupakan golongan yang paling ramai berhadapan dengan masalah hutang. Walhal, Islam yakni agama yang sempurna telah pun memberi garis panduan dalam pelbagai aspek kehidupan sehinggalah sekecil-kecil perkara, tidak terkecuali panduan dalam berhutang.

Rentetan daripada itu, kajian dan penyelidikan berkaitan hutang isi rumah di Malaysia telah giat dijalankan sejak beberapa tahun yang lalu oleh para pengkaji di Malaysia dalam pelbagai bidang dan lapangan. Pada amnya, kajian-kajian berkaitan hutang isi rumah di Malaysia sering berkisar tentang isu hutang kad kredit (Zafar et al. 2010; Zuroni & Lin 2012; Siti Rahayu et al. 2013), hutang generasi muda (Woon & Jason 2012; Nazni et al. 2012; Abdul Basit 2014), hutang isi rumah di Malaysia (Norhana & Hua 2009; Azlina et al. 2013). 2014; dan hutang isi rumah dalam konteks Islam (Roza et al. 2012; Maznita & Azman 2013). Walau bagaimanapun, kajian yang mengkhusus kepada perbandingan etnik dalam isu hutang isi rumah agak kurang diberi penekanan dalam kajian-kajian lepas. Walhal, elemen kaum atau etnik sering berfungsi sebagai tanda ukur, ia biasanya mempunyai hubungan terhadap elemen kepercayaan serta budaya, yang mana secara langsung akan mampu mempengaruhi kesejahteraan ekonomi sesuatu kumpulan kaum atau etnik (Yao et al. 2011). Maka, perbezaan latar belakang etnik di Malaysia, dilihat turut pasti mampu menghasilkan gaya hidup berhutang yang juga berbeza.

Oleh yang demikian, kajian ini akan berusaha menilai sejauh mana perbezaan gaya hidup berhutang dalam kalangan etnik Melayu, Cina dan India di Malaysia sekali gus menilai sejauh mana pula pematuhan panduan hutang berdasarkan konteks Islam. Dalam merealisasikan matlamat kajian ini, Beberapa elemen akan diambil kira iaitu termasuklah sumber hutang, pemilikan jenis hutang, amalan budaya hidup mewah serta tahap keberhutangan dan kestabilan kewangan dalam kalangan etnik Melayu, Cina dan India di Malaysia.

SOROTAN KAJIAN LEPAS

Konsep Hutang

Di Malaysia, istilah hutang isi rumah umumnya merujuk kepada pinjaman penggunaan dan perumahan yang mana ia juga merangkumi pinjaman bagi pembelian kereta, pinjaman bagi pembelian rumah, pinjaman perkahwinan, pinjaman pendidikan, pinjaman modal perniagaan dan hutang kad kredit (Nurshila et al. 2014). Menurut takrifan OECD, hutang merujuk kepada semua liabiliti yang dikehendaki untuk dibayar atau bayaran kadar faedah ke atas jumlah prinsipal daripada si penghutang kepada si pemiutang pada suatu tarikh atau pada masa hadapan. Selain itu, menurut Finnerty dan Emery (2001) dalam buku mereka, menyatakan bahawa hutang merupakan suatu kontrak membayar semula kadar faedah serta jumlah prinsipal yang mana ia adalah suatu tanggungjawab dan boleh dihadapkan ke mahkamah jika gagal dipatuhi, malah kegagalan dalam mematuhi kontrak membolehkan seseorang itu diisytiharkan mufliis.

Manakala menurut perspektif Islam pula, hutang juga merupakan salah satu akad dalam muamalah Islam yang diharuskan. Malah, akad ini juga diklasifikasikan sebagai amalan tolong-menolong yang sangat dianjurkan oleh Islam selama ia teguh di atas landasan syarak. Menurut Hailani dan Sanep (2009) dalam buku mereka, dalam bahasa arab, terdapat beberapa perkataan yang sering digunakan untuk merujuk kepada konsep hutang atau pinjaman iaitu termasuklah al-qard, al-dayn dan

al-i'arah. Pada asasnya, ketiga-tiga perkataan ini membawa maksud hutang, namun terdapat sedikit perbezaan iaitu seperti al-qard merujuk kepada hutang yang tidak melibatkan tukaran jual beli dan memerlukan pengembalian barang lain yang seumpamanya atau sama nilainya. Al-dayn pula merujuk kepada hutang yang melibatkan tukaran jual beli dengan pembayaran menggunakan barang lain yang sama nilainya. Manakala al-iarah pula merujuk kepada hutang atau pinjaman yang memerlukan pengembalian semula barang yang dipinjam atau barang yang sama.

Sehubungan dengan itu, dalam bahasa, hutang atau al-qard bermaksud potong, manakala dari sudut istilah pula merujuk kepada pemberian harta mithly oleh seseorang kepada orang lain supaya ia membayarnya semula. Oleh itu, hutang juga merujuk kepada suatu tanggungjawab yang mesti dipenuhi (Roza et al. 2012). Malah, dalam buku kewajipan membayar hutang oleh Bank Muamalat Malaysia turut merangkumkan pelbagai dalil dari Al-Quran dan hadis tentang tuntutan dan ancaman bagi orang yang menanggung dan meremehkan hutang iaitu termasuklah ancaman dari lenyapnya pahala amal sehinggalah ancaman neraka. Oleh yang demikian, secara umumnya hutang dalam konteks konvensional dan Islam membawa maksud yang hampir sama, namun perbezaan yang telah sedia maklum ialah Islam tidak membenarkan atau mengharamkan elemen kadar faedah (riba) dalam setiap akad atau kontrak hutang.

Tabiat Hutang Isi Rumah Di Malaysia

Dalam era pertumbuhan ekonomi Malaysia yang positif, persekitaran kadar faedah yang rendah dilihat mampu menggalakkan isi rumah membuat pinjaman disebabkan kadar pinjaman yang lebih murah. Manfaat ini dilihat mampu meningkatkan lagi kecenderungan isi rumah membuat pinjaman melebihi kemampuan mereka. Walaupun akses kredit yang mudah adalah penting terutamanya kepada isi rumah yang mampu menanggung hutang tambahan, namun tahap hutang yang berlebihan terutamanya dalam tujuan penggunaan akan mendedahkan isi rumah kepada risiko masalah kewangan yang teruk.

Fenomena hutang isi rumah Malaysia yang kian meruncing telah membawa kepada teretusnya langkah-langkah kehematan oleh Bank Negara Malaysia dalam mengawal hutang isi rumah yang berlebihan serta memperkukuhkan lagi amalan pemberian pinjaman yang bertanggungjawab dalam kalangan pemberi kredit utama. Antara langkah-langkah tersebut termasuklah tempoh pinjaman maksimum dihadkan kepada 10 tahun dalam pinjaman untuk kegunaan peribadi, manakala pinjaman maksimum pembelian harta kediaman dan bukan kediaman pula dihadkan kepada 35 tahun, dan larangan menawarkan produk peribadi yang diluluskan terlebih dahulu. Walau bagaimanapun, langkah-langkah ini masih lagi tidak mampu menangani fenomena gelombang hutang isi rumah secara menyeluruh. Hal ini kerana, terdapat kemungkinan meningkatnya risiko dalam segmen pasaran kredit isi rumah lain seperti sumber pendanaan tidak formal yang mana ia tidak tertakluk dalam langkah kehematan makro Bank Negara Malaysia.

Berdasarkan laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran 2014, trend hutang isi rumah Malaysia menunjukkan pola pertumbuhan yang terus meningkat. Walau bagaimanapun, agregat hutang isi rumah dilihat telah menunjukkan perkembangan yang lebih sederhana sejak dua tahun lepas, di mana ia telah meningkat dalam kadar 9.9% berbanding pertumbuhan 12% pada tahun-tahun sebelumnya kepada RM940.4 billion dengan pinjaman harta kediaman kekal menjadi penyumbang terbesar pada akhir tahun 2014. Nisbah hutang isi rumah kepada keluaran dalam negara kasar telah menunjukkan peningkatan berbanding tahun sebelumnya iaitu daripada 86.7% pada tahun 2013 kepada 87.9% pada tahun 2014. Menurut laporan ini juga, paras hutang isi rumah yang tinggi dijangka kekal dalam beberapa tahun akan datang memandangkan baki kematangan peminjaman purata yang panjang.

Selain itu, dalam konteks kualiti peminjaman baharu isi rumah Malaysia, lebih kurang 60% daripada peminjam baharu mempunyai nisbah khidmat bayaran hutang bagi keseluruhan hutang terkumpul melebihi 40%, di mana satu per tiga daripadanya mempunyai nisbah khidmat bayaran hutang melebihi 60%. Hal ini menunjukkan isi rumah di Malaysia terdedah kepada risiko pendapatan yang tidak mencukupi disebabkan hampir separuh bahkan ada yang melebihi separuh pendapatan terpaksa diperuntukan untuk membayar hutang, ditambah lagi dengan kos sara hidup yang terus meningkat saban hari. Malah, berdasarkan laporan ini juga, aktiviti dalam penggunaan kad pembayaran di Malaysia menunjukkan 82.5% dalam penggunaan kad pembayaran lebih tertumpu kepada penggunaan kad kredit yang mana jauh meninggalkan penggunaan kad debit (16.4%) dan kad caj (1%). Walaupun pada asasnya penggunaan kad kredit memberi kemudahan kepada isi rumah terutamanya sumber kredit yang paling mudah, namun gejala ini dikhuatiri akan menggalakkan lagi isi rumah berbelanja melebihi kemampuan mereka.

Kajian Lepas

Pada asasnya, tujuan atau motif seseorang itu berhutang telah pun dibincangkan oleh pemikir-pemikir ekonomi sejak dahulu lagi, ini termasuklah daripada kajian yang dijalankan oleh Kamleitner et al. (2012), yang menyatakan bahawa Keynes telah mengenal pasti enam motif seseorang itu membuat pinjaman wang atau berhutang iaitu termasuklah untuk keseronokan, boros, bermegah-megah, salah perhitungan, kurang berfikir dan untuk kebajikan. Manakala menurut adil akhyar (2008) pula, beliau telah menyenaraikan lima sebab seseorang itu berhutang dalam bukunya iaitu termasuklah untuk memenuhi kehendak dan hawa nafsu dalam memiliki sesuatu yang tidak mampu kecuali dengan berhutang, pengaruh sahabat handai atau jiran yang sering menggalakkan berhutang walaupun tidak perlu dan hanya untuk bermegah-megah, sikap tidak puas dengan apa yang dimiliki, kemudahan mendapatkan pinjaman dan kaedah paling cepat dan mudah untuk mendapatkan sesuatu benda yang diinginkan.

Menurut Jasni (2014) pula, terdapat dua faktor utama yang menyumbang kepada seseorang untuk berhutang iaitu bagi membiayai perbelanjaan penggunaan serta untuk membiayai pemerolehan aset atau kekayaan. Selain itu, menurut Barba & Pivetti (2008) turut menyatakan dalam kajian mereka bahawa terdapat beberapa faktor yang menyumbang kepada peningkatan hutang isi rumah masa kini termasuklah liberalisasi kewangan, pandangan yang menyatakan hutang sebagai pengganti kepada pendapatan serta kecenderungan isi rumah untuk memaksimumkan kepuasan kepenggunaan.

Walau bagaimanapun, Islam sebagai agama yang syumul telah memberi garis panduan yang lengkap dalam berhutang melalui firman Allah dalam Al-quran dan hadis rasulullah. Ia termasuklah keperluan atau sebab yang diperbolehkan untuk berhutang. Pada asasnya, hukum berhutang adalah harus namun tidak digalakkan oleh agama (Roza et al. 2012). Oleh yang demikian, tujuan atau sebab berhutang boleh menjadikan hukum tersebut berubah dalam beberapa keadaan seperti haram apabila berhutang untuk sesuatu perkara yang jelas melanggar syariat, makruh apabila berhutang namun mengetahui ia tidak mampu membayarnya semula dan digunakan hanya untuk bermegah-megah, serta wajib bagi yang sangat memerlukan untuk memenuhi keperluan diri dan keluarga yang mana tidak ada cara lain untuk memenuhinya selain dari berhutang (Abdul Basit 2014).

Oleh yang demikian, dapat dikatakan bahawa terdapat dua jenis budaya berhutang iaitu berhutang yang baik dan berhutang yang buruk. Maka, seseorang yang berhutang demi memenuhi keperluan asas seperti tempat tinggal, makanan dan pakaian bukanlah bentuk berhutang yang buruk. Malah dalam konteks dunia moden hari ini, keperluan asas telah diperluas kepada keperluan terhadap pendidikan dan penjagaan kesihatan serta lain-lain keperluan asas moden kini (Roza et al. 2012).

Rentetan dari itu, terdapat sebuah kajian yang bertajuk “Shariah Issues in Managing Household Debt: The case of Malaysia” yang dijalankan oleh Maznita dan Azman (2013) telah merungkai keperluan untuk berhutang berdasarkan pematuhan dalam maqasid al-shariah. Namun, selain daripada memberi tumpuan dalam pengurusan kewangan terutamanya dalam pengurusan pinjaman isi rumah, kajian ini turut mengenal pasti bahawa terdapat beberapa faktor yang menyumbang kepada peningkatan hutang isi rumah Malaysia di mana salah satunya termasuklah kenaikan harga rumah yang mana turut menjadi keperluan asas bagi setiap individu hari ini.

Sehubungan dengan itu, corak peningkatan hutang isi rumah yang terus meningkat dikhuatiri akan memberi impak negatif dalam arena pertumbuhan ekonomi Malaysia. Hal ini kerana, berdasarkan kajian yang telah dilakukan oleh Cecchetti et al. (2011) dalam kajian mereka bertajuk “The real effects of debt” mengkaji data hutang kerajaan, korporat dan isi rumah terhadap 18 buah negara OECD dari tahun 1980 – 2010 mendapati bahawa terdapat satu tahap di mana hutang mampu memberi impak negatif kepada pertumbuhan ekonomi, hasil kajian menyatakan nilai ambang bagi hutang isi rumah adalah 85% daripada KDNK, yang mana tahap hutang isi rumah Malaysia telah melebihi daripada paras nilai ambang ini.

Walau bagaimanapun, menurut Norhana dan Hua (2009), jika dibandingkan tahap keberhutangan isi rumah Malaysia dengan negara lain yang turut mempunyai tahap keberhutangan yang setara, hutang isi rumah Malaysia masih lagi terkawal kerana pendedahan risiko kewangan yang terhad. Hal ini adalah disebabkan oleh kedudukan kewangan sektor isi rumah yang kukuh, institusi kewangan yang berdaya tahan hasil pendekatan menyeluruh yang dilakukan oleh Bank Negara Malaysia.

Namun, dari sudut yang lain, merujuk kepada laporan Jabatan Insolvensi Malaysia, jumlah muflis pada tahun 2013 telah mencecah 18,179 kes dan ini bukanlah suatu jumlah yang kecil. Perkara yang lebih membimbangkan lagi adalah fenomena kecenderungan peningkatan jumlah kes muflis dalam kalangan etnik Melayu iaitu daripada 48% pada 2012 menjadi 52% pada tahun 2013 daripada jumlah keseluruhan kes muflis yang diperolehi. Antara kajian lepas yang memberi tumpuan dalam isu ini termasuklah kajian yang bertajuk “Bankruptcy Among Young Executives in Malaysia”, yang menunjukkan bahawa kurangnya pengetahuan terhadap kad kredit serta muflis menjadi pengaruh yang signifikan terhadap masalah hutang dan akhirnya mampu mengheret kepada fenomena muflis dalam kalangan generasi muda Malaysia (Nazni et al. 2012).

Oleh itu, tidak hairanlah apabila isu kad kredit juga sering menjadi tumpuan kajian-kajian lepas dalam konteks hutang isi rumah di Malaysia, ini termasuklah hasil kajian yang bertajuk “Credit Card Holders: Distinguishing the Good Apples from The Bad Apples” mendapati pendidikan tentang kredit amat penting dalam menjamin penggunaan kad yang lebih bertanggungjawab (Peng & Jia 2008). Namun, hasil kajian Zuroni dan Lin (2012) yang berusaha mengenal pasti faktor pengetahuan dalam kewangan peribadi serta sikap terhadap penggunaan kad kredit dalam kalangan dewasa bekerja mendapati tidak terdapat hubungan yang signifikan di antara pengetahuan kewangan peribadi dengan praktik penggunaan kad kredit di kalangan pekerja dewasa.

Selain itu, menurut Zafar et al. (2010), kajian mereka mendapati bahawa dimensi gaya hidup mempengaruhi penggunaan kad kredit dan sebaliknya faktor-faktor seperti harga diri, kesedaran masa, pengaruh rakan sebaya, pengaruh pengiklanan serta interaksi sosial tidak mempengaruhi tahap penggunaan kad kredit. Dapatan ini dilihat agak berbeza dengan hasil dapatan Nazni et al. (2012) yang menyatakan faktor gaya hidup tidak mempengaruhi fenomena muflis dalam hasil penggunaan kad kredit dalam kalangan generasi muda Malaysia.

Walau bagaimanapun, berdasarkan laporan pertumbuhan dan perkembangan perbelanjaan pengguna Malaysia (2010) mendapati gaya hidup mewah dalam kalangan pengguna Malaysia kini cenderung dilihat terus meningkat yang mana ia didorong oleh peningkatan dalam pendapatan boleh

guna serta pengumpulan kekayaan. Laporan ini juga mendapati bahawa perbelanjaan pengguna Malaysia terhadap keperluan asas cenderung untuk berkurang dan sebaliknya cenderung meningkat dalam perbelanjaan bukan keperluan. Fenomena ini bukanlah suatu yang aneh kerana menurut Azlina et al. (2013), menyatakan bahawa isi rumah akan cenderung menggunakan segala kesempatan yang ada untuk memaksimumkan kepuasan kepenggunaan termasuklah dengan cara berhutang, walaupun menyedari ia hanya bersifat sementara dalam rangka memastikan dirinya dilihat sebagai seorang yang berstatus tinggi.

Malah, Lebih membimbangkan lagi apabila tabiat ini terus mendapat galakan melalui kemudahan dalam memperoleh pinjaman terutama pinjaman tanpa cagaran iaitu termasuklah pinjaman peribadi serta kad kredit (Roza et al. 2012). Hal ini kerana, apabila pendapatan pengguna tidak dapat memenuhi kehendak prestij, kredit menjadi alat paling mudah dalam memperoleh barangan mewah serta berkualiti tinggi dalam rangka menunjukkan status sosial mereka (Wang et al. 2011).

Malah menurut Bernthal et al. (2005), penggunaan kad kredit mampu memandu kepada peningkatan gaya hidup pengguna. Selain itu, Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit Malaysia (AKPK) mendapati bahawa kebanyakan rakyat Malaysia yang berusia 30 tahun ke atas jatuh dalam masalah kewangan adalah disebabkan oleh faktor gaya hidup yang diamalkan. Selain itu, Persatuan Pendidikan dan Penyelidikan untuk Pengguna, Malaysia (ERA Consumer Malaysia) bersama Pusat Penyelidikan dan Sumber Pengguna (CRRC) telah menjalankan satu kajian terhadap perilaku dan tabiat kewangan golongan pekerja muda. Kajian mendapati bahawa ada di antara golongan ini yang mengamalkan gaya hidup mewah dengan berbelanja secara berlebihan.

Selain daripada itu, elemen demografi juga adalah penting dalam melihat corak penggunaan kredit atau tahap keberhutangan di Malaysia. Berdasarkan kajian yang dijalankan oleh Peng dan Jia (2008), hasil kajian mereka mendapati terdapat hubungan yang signifikan dalam pemboleh ubah jantina, status perkahwinan, tahap pendidikan serta pendapatan terhadap jenis penggunaan kad kredit di Malaysia. Manakala, kajian Zuroni dan Lin (2012) pula, mereka telah mengambil kira elemen jantina, pendidikan dan pendapatan bulanan terhadap penggunaan kad kredit, dengan menggunakan ujian-t, kajian mendapati tidak terdapat perbezaan yang signifikan di antara lelaki dan perempuan serta pendapatan bulanan dalam penggunaan kad kredit di kalangan dewasa bekerja, namun terdapat perbezaan yang signifikan dalam tahap pendidikan terhadap penggunaan kad kredit. Selain itu, Siti Rahayu et al. (2013) dalam kajian mereka yang juga mengambil kira elemen demografi, turut mendapati bahawa tidak terdapat perbezaan yang signifikan dalam penggunaan kad kredit di kalangan lelaki dan perempuan. Di samping itu, berdasarkan kajian-kajian lepas, elemen umur turut sering diberi tumpuan dalam kajian hutang isi rumah (Woon & Jason 2012; Nazni et al. 2012; Abdul Basit 2014).

Maka, berdasarkan kajian-kajian lepas yang telah dinyatakan, dapat disimpulkan bahawa isu hutang isi rumah di Malaysia bukanlah suatu fenomena yang boleh dianggap remeh. Perkembangan trend dalam gaya hidup mewah yang terus menular telah mengheret isi rumah kepada budaya berhutang yang buruk serta merebaknya gejala kebangkrapan. Malah, peningkatan jumlah muflis dalam etnik Melayu yang kini telah melebihi separuh daripada jumlah muflis juga turut membimbangkan. Oleh itu, kurangnya tumpuan kajian-kajian lepas terhadap isu hutang isi rumah dalam konteks etnik telah mewujudkan jurang kajian dalam isu hutang isi rumah di Malaysia.

Sehubungan dengan itu, kajian ini akan mengisi lompong kajian dengan memberi tumpuan kepada gaya hidup berhutang dalam kalangan etnik utama Malaysia iaitu Melayu, Cina dan India dengan mengambil kira pematuhan panduan berhutang dalam Islam. Hal ini kerana, kajian yang memberi fokus terhadap kaum dan etnik turut sering diberi tumpuan dalam kajian-kajian lepas luar

negara iaitu termasuklah (Worthington 2006; Lee et al. 2009; Zhan & Sherraden 2010; Yao et al. 2011).

METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini menggunakan kaedah kuantitatif dengan memilih reka bentuk jenis tinjauan. Dengan menggunakan borang soal selidik sebagai instrumen kajian, seramai 141 orang responden dari dalam Universiti Kebangsaan Malaysia dan sekitarnya telah diperolehi. Pengkaji menggunakan persampelan rawak berlapis, di mana sampel kajian terbahagi kepada tiga sub-sampel iaitu 60% etnik Melayu, 28% etnik Cina dan 12% etnik India. Kemudian data yang diperolehi daripada salinan borang soal selidik dianalisis secara diskriptif dengan mengukur kekerapan, peratusan, min serta menggunakan statistik jadual silang.

HASIL DAN DAPATAN KAJIAN

Profil Responden

Berdasarkan jadual (1) dan jadual (2), dapat diperhatikan bahawa tidak ada perbezaan yang besar dalam peratusan penglibatan terutamanya dalam aspek jantina dan umur. Namun dalam aspek agama, etnik Melayu adalah penganut Islam majoriti berbanding etnik Cina dan India. Manakala, dalam aspek tahap pendidikan, sebanyak 40% daripada keseluruhan responden adalah lepasan sarjana muda dengan 55% responden adalah daripada etnik Cina diikuti 35% daripada etnik Melayu. Selain itu, kira-kira separuh responden daripada setiap etnik merupakan pekerja dalam sektor kerajaan. Namun, dalam aspek pendapatan persendirian, etnik Cina dilihat mempunyai pendapatan yang lebih tinggi di mana hampir separuh daripada etnik Cina mempunyai pendapatan antara RM4000 hingga RM5999, manakala kebanyakan responden dalam kalangan etnik Melayu dan India pula berada pada tahap pendapatan antara RM2000 hingga RM3999. Walau bagaimanapun, dalam aspek jumlah pendapatan bulanan isi rumah, lebih daripada separuh responden dalam setiap etnik mempunyai pendapatan dalam lingkungan RM3000 hingga RM8999.

Jadual 1. Butir-butir Peribadi:

PERKARA	KEKERAPAN	PERATUSAN
ETNIK		
• Melayu	85	60.3
• Cina	38	27.0
• India	18	12.8
Jantina		
• Lelaki	62	44.0
• Perempuan	79	56.0
Umur		
• 20 – 40 tahun	82	58.2
• 41 – 60 tahun	59	41.8
Agama		
• Islam	87	61.7
• Bukan Islam	54	38.3
Tahap Pendidikan		
• Sekolah menengah	35	24.8
• Diploma/Sijil kemahiran	32	22.7

• Sarjana muda	57	40.0
• Master/PHD	17	12.1
Pekerjaan		
• Kerajaan	77	54.6
• Swasta	53	37.6
• Sendiri	8	5.7
• Lain-lain	3	2.1
Status		
• Bujang	37	26.2
• Berkahwin	101	71.6
• Duda/Balu/Janda	3	2.1
Pendapatan Bulanan Persendirian (RM)		
• < 2000	17	12.1
• 2000 - 3999	63	44.7
• 4000 - 5999	46	32.6
• 6000 - 7999	6	3.3
• 8000 - 9999	7	5.0
• => 10000	2	1.4
Pendapatan Isi Rumah (RM)		
• < 3000	27	19.1
• 3000 - 5999	55	39.0
• 6000 - 8999	31	22.0
• 9000 - 11999	15	10.6
• 12000 - 14999	7	5.0
• => 15000	6	4.3

Jadual 2. Butir-butir Peribadi Responden Mengikut Etnik

PERKARA	KEKERAPAN			PERATUSAN		
	MELAYU	CINA	INDIA	MELAYU	CINA	INDIA
Jantina						
▪ Lelaki	34	17	11	40	45	61
▪ Perempuan	51	21	7	60	55	39
Umur						
▪ 20 - 40	50	24	8	59	63	44
▪ 41 - 60	35	14	10	41	37	56
Agama						
▪ Islam	85	0	2	100	0	11
▪ Bukan Islam	0	38	16	0	100	89
Tahap Pendidikan						
▪ Sekolah menengah	23	5	7	27	13	39
▪ Diploma/Sijil kemahiran	24	6	2	28	16	11
▪ Sarjana muda	30	21	6	35	55	33
▪ Master/PHD	8	6	3	9	16	17
Perkerjaan						
▪ Kerajaan	46	22	9	54	58	50
▪ Swasta	36	10	7	42.4	26	39
▪ Sendiri	1	5	2	1.2	13	11
▪ Lain-lain	2	1	0	2.4	3	0

Status						
▪ Bujang						
▪ Berkahwin	19	14	4	22.3	37	22
▪ Duda/Balu/Janda	64	23	14	75.3	60	78
	2	1	0	2.4	3	0
Pendapatan Bulanan Persendirian (RM)						
▪ < 2000	14	1	2	16.5	2.6	11.1
▪ 2000 – 3999	41	14	8	48.2	36.8	44.4
▪ 4000 – 5999	24	18	4	28.2	47.4	22.2
▪ 6000 – 7999	2	2	2	2.4	5.3	11.1
▪ 8000 – 9999	3	2	2	3.5	5.3	11.1
▪ => 10000	1	1	0	1.2	2.6	0
Pendapatan Isi Rumah (RM)						
▪ < 3000						
▪ 3000 – 5999	17	6	4	20	15.8	22.2
▪ 6000 – 8999	37	11	7	43.5	29	38.9
▪ 9000 – 11999	17	11	3	20	29	16.7
▪ 12000 – 14999	7	6	2	8.2	15.8	11.1
▪ => 15000	3	3	1	3.5	7.9	5.6
	4	1	1	4.7	2.6	5.6

Sumber Hutang

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dengan merujuk jadual 3, dalam konteks pemilihan sumber hutang iaitu sama ada produk konvensional ataupun produk patuh syariah, dapatan menunjukkan majoriti peminjam yang memilih produk patuh syariah adalah daripada kalangan etnik Melayu yang juga merupakan penganut Islam. Walau bagaimanapun, tahap kesederan terhadap kewajipan dalam memilih pinjaman yang patuh syariah dalam kalangan responden beragama Islam dilihat masih lagi rendah iaitu hanya merangkumi 35% daripada keseluruhan pinjaman etnik Melayu. Maka, dapatan ini sekali gus menunjukkan bahawa majoriti responden beragama Islam iaitu merangkumi 65% masih lagi terdedah kepada pembiayaan secara riba yakni pembiayaan yang jelas diharamkan oleh Islam.

Tujuan Berhutang

Dengan kekal merujuk kepada dapatan dalam Jadual 3, berdasarkan corak pemilikan jenis hutang dalam kalangan etnik Melayu, Cina dan India, didapati bahawa hutang kenderaan adalah jenis hutang yang sering dimiliki oleh para responden daripada ketiga-tiga etnik iaitu sebanyak 108 milikan merangkumi 28.5% daripada keseluruhan pegangan hutang. Selain itu, jenis hutang kedua yang juga turut sering dimiliki ialah hutang rumah kediaman (23.5%) diikuti oleh hutang kad kredit (19.8%), pinjaman peribadi (19.3%), pendidikan (7%) dan perniagaan (2%). Dapatan ini menunjukkan pada amnya responden membuat pinjaman adalah untuk memenuhi keperluan-keperluan asas seperti membeli rumah, kenderaan dan untuk pendidikan. Maka, umumnya tujuan berhutang dalam kalangan responden adalah sesuai dengan keharusan berhutang dalam Islam iaitu dalam rangka memenuhi keperluan-keperluan asas kehidupan. Walau bagaimanapun, dapatan ini juga menunjukkan pegangan hutang tidak bercagar seperti hutang kad kredit dan pinjaman peribadi yang agak tinggi, iaitu merangkumi 40% daripada keseluruhan pegangan hutang. Pemilikan jenis hutang ini amnya tidak

digalakkan oleh syariat Islam kerana ia dilihat mampu membawa kepada makruhnya dalam berhutang apabila ia hanya digunakan semata-mata untuk memenuhi kehendak hidup dalam kemewahan.

Manakala, jika dikhususkan dalam konteks etnik, pemilikan jenis hutang dalam kalangan etnik dilihat agak berbeza. Bagi etnik Melayu, jenis hutang paling banyak dimiliki ialah hutang kenderaan (26.8%) diikuti oleh pinjaman peribadi (26%), hutang rumah kediaman (20.5%), kad kredit (18.8%), pendidikan (7%) dan perniagaan (0.8%). Ia dilihat sedikit berbeza dengan responden etnik Cina, di mana jenis hutang yang sering dimiliki ialah hutang kenderaan (29.5%) diikuti oleh hutang rumah kediaman (27.4%), kad kredit (26.3%), pendidikan (8.4%), perniagaan (5.3%) dan akhir sekali pinjaman peribadi (3.2%). Manakala, dalam kalangan responden etnik India pula, hutang rumah kediaman adalah jenis hutang kedua terbanyak dimiliki iaitu sebanyak 31% selepas hutang kenderaan (35.6%), seterusnya diikuti oleh pinjaman peribadi (17.8%), kad kredit (11% dan pendidikan (4.4%). Oleh yang demikian, berdasarkan hasil dapatan ini, pemilikan jenis hutang tidak bercagar dalam kalangan etnik Melayu adalah yang tertinggi merangkumi hampir separuh iaitu 45% berbanding etnik Cina (29.5%) dan India (28.9%).

Jadual 3. Pemilikan Jenis Hutang Dalam Kalangan Etnik

ETNIK	MELAYU		CINA		INDIA		JUMLAH
	Konvensional	Islam	Konvensional	Islam	Konvensional	Islam	
Rumah Kediaman	29	20	25	1	13	1	89
Kenderaan	43	21	26	2	14	2	108
Pinjaman Peribadi	38	24	3	0	7	1	73
Kad Kredit	34	11	25	0	5	0	75
Pendidikan	10	7	8	0	2	0	27
Perniagaan	1	1	5	0	0	0	7
Jumlah	155	84	92	3	41	4	
Peratus	65	35	97	3	91	9	

Alasan Berhutang

Manakala, dalam konteks mengenal pasti tahap gaya hidup mewah yang diamalkan oleh ketiga-tiga etnik, hasil analisis purata kelima-lima tahap persetujuan terhadap keseluruhan pernyataan tentang amalan budaya hidup mewah akan diambil kira dalam menentukan tahap budaya hidup mewah yang diamalkan oleh satu-satu etnik. Pada umumnya, kekerapan tahap persetujuan bagi ketiga-tiga etnik dilihat agak berselerak dan tidak tertumpu. Walau bagaimanapun, apabila hanya mengambil kira dua skala akhir yang tertinggi iaitu mencakupi tahap persetujuan 61% hingga 100%, analisis mendapati 46% daripada etnik Melayu, 44.4% daripada etnik India serta 39.5% daripada etnik Cina berada pada skala ini. Maka, dapatan ini menunjukkan bahawa etnik Melayu adalah etnik yang paling ramai mengamalkan budaya hidup mewah dengan hampir separuh responden daripada etnik itu mengamalkan budaya hidup mewah yang tinggi. Dapatan ini sekali gus menggambarkan kecenderungan responden beragama Islam amnya berhutang untuk memenuhi kehendak hidup mewah dan bukannya untuk memenuhi keperluan hidup yang mana tujuan berhutang ini tidak selari dengan pensyariatan hutang dalam Islam (Jadual 4).

Jadual 4. Budaya Hidup Mewah Dalam Kalangan Etnik

BIL	TAHAP PERSETUJUAN	SETUJU < 20%			SETUJU 21% - 40%			SETUJU 41% - 60%			SETUJU 61% - 80%			SETUJU 81% - 100%					
	PERNYATAAN/ETNIK	Ulay	Me	na	na	Cl	dia	Ulay	Me	na	na	Cl	dia	Ulay	Me	na	na	Cl	dia
1	Barang Mahal Melambangkan Imej Yang Baik	29	12	7	12	6	3	22	11	3	15	5	2	7	4	3			
2	Barang Mahal Adalah Simbol Kekayaan	24	12	5	13	6	2	17	9	3	20	8	5	11	3	3			
3	Menyertai Kelab Mewah	18	14	6	16	5	1	9	9	3	27	5	4	15	5	4			
4	Produk Unik Melambangkan Cita Rasa Tinggi	13	6	1	16	7	3	18	14	5	22	8	6	16	3	3			
5	Impian Hidup Mewah	9	5	1	5	2	3	16	12	2	21	10	4	34	9	8			
6	Barang Mewah Membezakan Status	7	8	2	17	12	5	22	4	2	26	9	5	13	5	4			
7	Ada Barang Mewah Akan Dikagumi	14	11	6	19	5	4	19	8	3	19	7	3	14	7	2			
8	Suka Kelainan	10	7	3	8	8	3	31	9	6	28	9	5	8	5	1			
9	Barang Mewah Memberi Kepuasan Yang Tinggi	10	6	2	8	7	3	13	12	8	34	8	4	20	5	1			
10	Mendapatkan Pandangan Orang Tentang Produk	9	2	2	7	5	1	22	6	4	24	13	5	23	12	6			
11	Mengetahui Golongan Yang Menggunakan Produk Itu	16	6	4	14	5	3	32	8	5	16	11	4	7	8	2			
12	Mengambil Kira Pandangan Orang Apabila Menggunakan Produk Itu	11	4	2	8	5	2	23	9	3	25	13	2	18	7	9			
13	Mengenal Pasti Jenama Untuk Menjaga Imej	10	6	2	12	7	3	21	8	6	26	11	4	16	6	3			
	Jumlah	180	99	43	155	80	36	265	119	53	303	117	53	202	79	49			
	Purata	14	8	3	12	6	3	20	9	4	23	9	4	16	6	4			
	Peratus	16.5	21.1	16.7	14.1	15.8	16.7	23.5	23.7	22.2	27.1	23.7	22.2	18.8	15.8	22.2			

Kemampuan Berhutang

Seterusnya, berdasarkan jadual 5, dapatan terhadap tahap hutang dalam kalangan etnik menunjukkan etnik Melayu dan India mempunyai tahap hutang yang lebih tinggi berbanding etnik Cina, iaitu majoriti daripada etnik Melayu dan India terpaksa memperuntukkan hampir 50% dan lebih daripada pendapatan bulanan semata-mata hanya untuk membayar hutang bulanan mereka. Ia dilihat sedikit berbeza dengan etnik Cina yang mana kebanyakan daripada mereka hanya memperuntukkan tidak lebih 25% daripada pendapatan untuk pembayaran hutang bulanan mereka. Peruntukan yang besar daripada pendapatan bulanan untuk pembayaran hutang mampu memberi impak negatif kepada kestabilan kewangan responden. Berdasarkan jadual 6 pula, tahap kestabilan kewangan responden menunjukkan bahawa kebanyakan etnik Melayu mempunyai tahap kewangan yang kurang kukuh yang rata-ratanya disebabkan tidak mempunyai tabungan bulanan, pendapatan tidak mencukupi sehinggalah terpaksa membuat pinjaman termasuklah menggunakan kad kredit. Sebaliknya, kebanyakan daripada etnik Cina pula dilihat mempunyai tahap kestabilan kewangan yang lebih baik berbanding etnik lain. Malah, berdasarkan jadual 7, analisis terhadap kesediaan dalam berhadapan dengan keperluan perbelanjaan luar jangka dalam ketiga-tiga etnik juga menunjukkan lebih ramai responden etnik Cina berbanding etnik Melayu dan India mampu menanggung keperluan perbelanjaan tersebut tanpa sebarang masalah. Segala dapatan ini umumnya menunjukkan kemampuan berhutang responden beragama Islam adalah lebih rendah berbanding responden bukan Islam dari etnik lain. Tahap keberhutangan yang terlalu tinggi serta ketidakstabilan kewangan dalam kalangan responden terutamanya penganut Islam dikhuatiri akan membawa kepada kesukaran dalam melangsaikan semula hutang, ini kerana melangsaikan semula hutang adalah satu kewajipan dan sangat dituntut dalam Islam.

Jadual 5. Peratusan Hutang Daripada Pendapatan Bulanan Mengikut Etnik

PERATUS/ETNIK	<= 25%	<=50%	<=75%	HAMPIR SEMUA PENDAPATAN	JUMLAH
Melayu	25	42	16	2	85
Cina	21	14	3	0	38
India	6	5	7	0	18
JUMLAH	52	62	26	2	141

Jadual 6. Kestabilan Kewangan Dalam Kalangan Etnik ;

BIL	PILIHAN JAWAPAN	MELAYU	CINA	INDIA
1	Dengan sangat selesa malah boleh menabung(tidak termasuk KWSP)	37	22	10
2	Dengan selesa tetapi tiada tabungan (tidak termasuk KWSP)	24	9	3
3	Dengan agak sukar, sekadar cukup sahaja	21	6	4
4	Dengan sukar dan terpaksa mengeluarkan tabungan	2	0	0
5	Dengan sangat sukar dan terpaksa meminjam (Termasuk menggunakan kad kredit)	1	1	1
	JUMLAH	85	38	18

Jadual 7. Tahap Kemampuan Dalam Memenuhi Keperluan Perbelanjaan Luar Jangka Dalam Kalangan Etnik

BIL	PILIHAN JAWAPAN	MELAYU	CINA	INDIA	JUMLAH
1	Ya, Tiada Masalah	40	27	8	75
2	Ya, Tetapi Agak Sukar	33	6	5	44
3	Ya, Tetapi Dengan Sangat Sukar	8	2	2	12
4	Tidak	4	3	3	10
	JUMLAH	85	38	18	141

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN CADANGAN LANJUT

Oleh yang demikian, berdasarkan hasil analisis perbandingan budaya berhutang dalam kalangan etnik Melayu, Cina dan India, dengan mengambil kira pematuhan panduan berhutang dalam konteks Islam, dapatan amnya menunjukkan bahawa wujudnya perbezaan gaya hidup berhutang yang diamalkan oleh ketiga-tiga etnik utama Malaysia. Namun, apa yang mengejutkan, hasil dapatan juga menunjukkan bahawa etnik Melayu yang juga merupakan penganut Islam menunjukkan budaya berhutang yang jauh dari mematuhi panduan berhutang yang telah digariskan oleh Islam berbanding responden bukan Islam dalam etnik Cina dan India. Malah, dapatan juga menunjukkan bahawa majoriti responden beragama Islam masih lagi mengambil pembiayaan secara konvensional yang jelas menggunakan riba berbanding pembiayaan yang patuh syariah. Selain itu juga, peratusan dalam pemilihan jenis hutang tidak bercagar yang tinggi, amalan budaya hidup yang mewah serta tahap keberhutangan yang juga tinggi dalam kalangan responden beragama Islam, jelas menunjukkan kebanyakan daripada mereka hanya menggunakan hutang sekadar untuk memenuhi kehendak hidup yang lebih mewah dan bukannya untuk memenuhi keperluan asas dalam kehidupan yakni sesuai dengan asas pensyariaan hutang dalam Islam. Ironinya, budaya berhutang dalam kalangan responden bukan Islam terutamanya dalam etnik Cina dilihat lebih selari dengan panduan berhutang yang telah digariskan oleh syariat Islam terutamanya dalam aspek pemilihan jenis hutang, amalan budaya hidup mewah serta tahap keberhutangan dan kestabilan kewangan.

Implikasi Kajian

Hasil daripada pelaksanaan kajian ini, terdapat beberapa implikasi yang boleh diketengahkan terutamanya kepada masyarakat, institusi kewangan serta penggubal dasar yang berkaitan. Berdasarkan dapatan kajian ini, didapati bahawa masih ramai daripada umat Islam yang dilihat tidak prihatin terhadap aspek halal haram dalam berhutang. Kebanyakan daripada mereka masih lagi mendapatkan pembiayaan secara konvensional yang jelas menggunakan riba. Maka, institusi perbankan Islam haruslah menggiatkan lagi promosi produk-produk pembiayaan patuh syariah terutamanya dalam pembiayaan untuk rumah kediaman, kenderaan serta pendidikan dalam rangka menarik lebih ramai orang terutamanya penganut Islam untuk mendapatkan pembiayaan patuh syariah bagi memenuhi keperluan-keperluan asas kehidupan.

Di samping itu, kecenderungan memiliki hutang tidak bercagar iaitu seperti pinjaman peribadi dan kad kredit bukan sahaja tidak digalakkan oleh Islam, malah juga turut mampu mendedahkan isi rumah kepada cabaran kewangan. Pada hari ini, pembiayaan peribadi yang meluas boleh diperoleh bukan sahaja daripada institusi perbankan malah turut banyak ditawarkan oleh institusi kewangan bukan bank. Oleh itu, institusi perbankan dan institusi bukan bank haruslah memperhalusi lagi kriteria

penilaian kredit bagi setiap para peminjam terutamanya peminjam yang lebih lemah, sejajar dengan piawaian pembiayaan bertanggungjawab yang telah digariskan. Selain itu juga, kempen galakan penggunaan kad debit sebagai kad pembayaran utama juga wajar dilaksanakan dari semasa ke semasa dalam rangka melahirkan kesedaran kepada isi rumah terhadap bahaya budaya pembelian dengan kad kredit. Hal ini kerana, penggunaan kad kredit yang kerap bukan sahaja mampu menggalakkan lagi budaya mewah dalam berbelanja malah turut mampu mengheret isi rumah kepada perbelanjaan melebihi kemampuan mereka.

Selain itu juga, dapatan yang menunjukkan tahap kestabilan kewangan kebanyakan responden yang boleh dianggap rendah menunjukkan tahap pengetahuan pengurusan kewangan yang masih lemah dalam kalangan isi rumah Malaysia. Hal ini kerana, pada umumnya tahap pengetahuan dalam pengurusan kewangan yang baik akan mampu menghindarkan isi rumah daripada budaya hutang yang buruk serta masalah kewangan yang rumit. Oleh itu, kempen-kempen serta program yang berkaitan dengan pengurusan kewangan isi rumah perlulah diperbanyak dan dipergiatkan lagi. Malah, keperluan memasukkan pendidikan kewangan dalam kurikulum sekolah rendah hari ini adalah sangat wajar untuk dilaksanakan. Hal ini kerana, usaha pendedahan awal kepada kanak-kanak serta penyampaian yang lebih berstruktur dilihat mampu mempertingkatkan lagi tahap pengetahuan dalam pengurusan kewangan yang baik dengan lebih menyeluruh kepada setiap warganegara tidak kira etnik. Selain itu, kempen-kempen dan program pendidikan kewangan yang berterusan perlulah dilaksanakan oleh Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK) dengan mempelbagaikan siri program yang dilaksanakan termasuklah memberi fokus kepada etnik-etnik yang sering berhadapan dengan masalah budaya hutang yang tidak terancang.

Limitasi Dan Cadangan Lanjutan

Berdasarkan kajian ini, terdapat beberapa limitasi yang dihadapi oleh pengkaji termasuklah saiz sampel yang agak kecil serta penggunaan kaedah statistik yang mudah dalam menganalisis data-data mentah yang diperolehi dari borang soal selidik. Oleh itu, cadangan untuk meningkatkan lagi saiz sampel serta meluaskan lagi kajian ke seluruh Malaysia mungkin akan mampu memberi hasil dapatan yang lebih jelas. Selain itu juga, kajian yang hanya mengkhusus kepada satu-satu etnik contohnya mengkaji gelagat budaya hutang dalam kalangan etnik Melayu berdasarkan pematuhan panduan hutang dalam Islam juga wajar dilaksanakan bagi memperoleh gambaran yang lebih tepat serta menyeluruh.

RUJUKAN:

- Roza Hazli Zakaria, Radiah Abdul Kader, Noor Ismawati Mohd Jaafar and Sabitha Marican. (2012), *Burgeoning Household Debt: an Islamic Economic Perspective*, *Middle- East Journal of Scientific Research Vol. 12, No. 9*, Dubai: International Digital Organization for Scientific Information (IDOSI) Publication.
- Kamleitner, B., Hoelzl, E., and Kirchner, E. (2012), *Credit use: Psychological perspectives on a multifaceted phenomenon*, *International Journal of Psychology 47:1*, 1-27, Psychology Press.
- Barba, A. and Pivetti, M. (2008), *Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications—a long-period analysis*. *Cambridge Journal of Economics 33(1)*, 113–137. doi:10.1093/cje/ben030.
- Abdul Basit bin Hodari. (2014), *Hutang Dan Golongan Muda Di Malaysia*. Master tesis, Universiti Kebangsaan Malaysia, Malaysia.

- Cecchetti, S.G., Mohanty, M.S. and Zampolli, F. (2011), The real effects of debt, *BIS Working papers No. 352*.
- Norhana Endut and Hua, T.G. (2009), Household debt in Malaysia, *BIS Papers No 46 107*.
- Nazni Noordin, Zaherawati Zakaria, Mohd Zool Hilmi Mohamed Sawal, Kamarudin Ngah and Zaliha Hj Hussin (2012), Bankruptcy Among Young Executives in Malaysia, *International Conference on Economics Marketing and Management Vol. 28*, Singapore: IACSIT Press.
- Peng, S. and Jia, Y. (2008), Credit Cardholders: *Distinguishing The Good Apples From The Bad Apples*, International Convention of the East Asian Economic Association.
- Zuroni Md Jusoh and Lin, L.Y. (2012), Personal Financial Knowledge and Attitude towards Credit Card Practices among Working Adults in Malaysia, *journals Vol.3 No.7*
- Woon, V.S. and Jason, M.S. (2012), An Empirical Study Of Malaysian Young Adults' Attitudes Towards Credit card Debt: *Influence Of The Personal And Bank Factors*, *International Conference On Management, Economics And Finance*.
- Zafar U. Ahmed, Ishak Ismail, M. Sadiq Sohail, Ibrahim Tabsh and Hasbalaila Alias (2010), Credit Card Usage Behavior, *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics Vol. 22 No. 4*, Emerald Group Publishing Limited 1355-5855 DOI 10.1108/13555851011090547
- Azlina Zainal Abidin, Tamat Sarmidi dan Abu Hassan Shaari Md Nor (2013), *Jurang Pendapatan dan Hutang Isirumah*, Universiti Kebangsaan Malaysia, Malaysia.
- Siti Rahayu Hussin, Salin a Kassim and NurAien Jamal (2013), Credit Card Holders in Malaysia: *Customer Characteristics and Credit Card Usage*, *Journal of Economics and Management* 7(1) 108 – 122, ISSN 1823 – 836X.
- Worthington, A.C. (2006), *Debt as a source of financial stress in Australian households*, *International Journal of Consumer Studies*.
- Jonghee Lee, B.S. M.S. (2009), *Racial/Ethnic Disparities in Household Debt Repayment*, Dissertation for the Degree of Doctor of Philosophy, Ohio State University.
- Zhan, M. and Sherraden, M. (2010), *Assets and Liabilities, Race/Ethnicity, and Children's College Education*, CSD Working Paper 10-08.
- Yao, R. Deanna L. Sharpe and Elizabeth E. Gorham (2011), *An Exploratory Study of Chinese Americans' Debt Ownership*, Springer Science+Business Medi
- Berntal M.J., Crockett D. and Rose R.L. (2005), Credit card as lifestyle facilitators, *Journal of Consumer Research Vol. 32, No. 1*.
- Maznita Mokhtar and Azman Ismail (2013), *Jurnal Pengurusan, Shariah Issues in Managing Household Debt: The Case of Malaysia, Vol. 37*, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Paul Selva Raj, Siti Rahayu dan Nurul Husna (2013), *Ringgit: Rakan Kewangan Anda, Amalan Pembiayaan yang Bertanggungjawab*, Selangor: Pusat Penyelidikan & Sumber Pengguna (CRRC).
- Paul Selva Raj, Siti Rahayu dan Nurul Husna (2013), *Ringgit: Rakan Kewangan Anda, Pekerja Muda Hadapi Masalah Hutang Serius*, Selangor: Pusat Penyelidikan & Sumber Pengguna (CRRC).
- Wang, L., LV, W., and Jiang, L. (2011). The impact of attitude variables on the credit, *debt behaviour*. *Nankai Business Review International*, 2(2): 120-139.
- Khatijah Othman and Sabora Sipon (2014), *The Relationship of Financial Stress and Religious Coping from Islamic Perspective*. *International Review of Management and Business Research*.
- Nurshila Ahmad, Tamat Sarmidi, dan Abu Hassan Shaari Md Nor (2014), *Hutang Isi Rumah dan Akses Kewangan: Bukti Analisis Panel Dinamik*, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Jasni @ Abu Suffyhan. (2014), Analisis ARDL Penentu Hutang Isi Rumah di Malaysia. Master tesis, Universiti Kebangsaan Malaysia

- Hailani Muji Tahir & Sanep Ahmad. (2009). *Aplikasi Fiqh Muamalat dalam Sistem Kewangan Islam*. .
Pusat Penerbitan Universiti (UPENA), UiTM.
- Azrina Sobian dan Siti Fatimah (2010), *Pinjaman Peribadi: Hasil kajian Terhadap Masyarakat Malaysia, Kuala Lumpur*: Institut Kefahaman Islam Malaysia (IKIM).
- Finnerty, J.D. and Emery, D.R. (2001), *Debt Management A Practitioners Guide, Harvard Business School Press, 1 – 4*.
- Bank Negara Malaysia (19 Mac, 2014), Laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran, Retrieved 13 Ogos 2014, from Bank Negara Malaysia: http://www.bnm.gov.my/files/publication/fsps/bm/2013/fs2013_buku.pdf.
- Jabatan Insolvency Malaysia (2013), Laporan Tahunan BHEUU, Retrieved 13 Ogos 2014, from Jabatan Insolvency Malaysia: <http://www.insolvency.gov.my/ms/aboutus/resources/reports/539-2013-laporan-tahunan-bheuu>
- Bank Negara Malaysia (2010), Pertumbuhan dan Perkembangan Perbelanjaan Pengguna di Malaysia, Retrieved 13 Ogos 2014, from Bank Negara Malaysia: www.bnm.gov.my/files/publication/ar/.../2010/cp01_001_rencana.pdf.
- Bank Negara Malaysia (11 Mac, 2015), Laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran, Retrieved 30 April 2015, from Bank Negara Malaysia: http://www.bnm.gov.my/files/publication/fsps/bm/2014/fs2014_buku.pdf
- Bank Muamalat: Kewajipan membayar Hutang. Kuala Lumpur Malaysia.

ANALISIS GELAGAT HUTANG ISI RUMAH: PERBANDINGAN DIANTARA PERBANKAN ISLAM DAN KONVENSIONAL

NUR 'ADILAH M.AFANDDI
SANEP AHMAD
TAMAT SARMIDI

Fakulti Ekonomi dan Pengurusan,
Universiti Kebangsaan Malaysia
adilahtrg@gmail.com

ABSTRAK

Ekonomi Malaysia menunjukkan perkembangan yang berterusan dalam menuju sebuah negara yang maju namun, kadar hutang isi rumah juga meningkat secara berterusan dari tahun ke tahun. Berhutang mempunyai tujuan tertentu sama ada untuk keselesaan dan gaya hidup mewah atau keperluan mendesak. Berhutang juga boleh dari sumber tertentu sama ada kewangan Islam atau konvensional. Perubahan iklim ekonomi menyebabkan tujuan berhutang dan sumber hutang oleh isi rumah ini didapati telah berubah dari tahun ketahun. Persoalannya ialah bagaimanakah perubahan gelagat berhutang isi rumah di Malaysia? Apakah corak perubahan dari aspek tujuan berhutang dan apakah corak perubahan kecenderungan sumber hutang sama ada dari perbankan Islam atau perbankan konvensional? Oleh itu, kajian ini dijalankan bagi meneliti gelagat hutang isi rumah di Malaysia. Aspek yang akan dikaji adalah bagaimanakah perubahan gelagat berhutang isi rumah khususnya tentang tujuan hutang dan sumber hutang. Kajian ini menggunakan data siri masa sekunder yang akan dianalisis menggunakan kaedah diskriptif dan model regresi mudah. Dapatan kajian merumuskan bahawa isi rumah di Malaysia mempunyai tabiat berhutang yang buruk yang mana tabiat hutang tetap untuk tujuan kemewahan. Namun terdapat sedikit perubahan tujuan berhutang, berubah kearah untuk pembangunan ekonomi berbanding untuk tujuan kemewahan. Dari aspek sumber hutang pula didapati isi rumah lebih banyak menggunakan perbankan konvensional berbanding perbankan Islam dalam semua aspek hutang. Implikasi penting kajian ini adalah isi rumah perlu digesa untuk mengubah gaya hidup hutang kearah hutang untuk pembangunan ekonomi dan berubah kearah sumber hutang daripada perbankan Islam.

Kata Kunci : Hutang isi rumah, gaya hidup mewah, hutang perbankan Islam.

PENDAHULUAN

Krisis ekonomi dunia menjadi topik perbincangan hangat akhir-akhir ini. Manakala, krisis ekonomi dunia pada tahun 1997-1998 yang lalu menjadi igauan semua penduduk Asia. Begitu juga apabila krisis kewangan mula melanda Amerika Syarikat pada tahun 2008. Permasalahan ekonomi timbul apabila adanya ketamakan yang melampaui had kebiasaan. Perkara ini berkembang apabila berlakunya salah laku dalam sistem sosial dan suasana politik hingga ia mencemarkan keseluruhan sistem ekonomi (Maududi 2011). Perkara yang dikesan menjadi antara faktor berlakunya krisis-krisis ini adalah hutang isi rumah yang meningkat secara berlebihan. Walaupun ia bukanlah punca utama berlakunya krisis kewangan tetapi ia menjadi penyumbang kepada berlakunya krisis ini.

Islam melihat hutang dari sudut pandang yang berbeza. Sikap berhutang memberi gambaran negatif dalam pengurusan kewangan isi rumah. Ini merujuk kepada perkataan hutang dalam bahasa Arab iaitu '*dayn*' yang membawa maksud tanggungan yang perlu diselesaikan. Oleh itu, amalan berhutang

bukanlah sesuatu yang baik untuk diamalkan. Walaubagaimanapun, realiti semasa hari ini menunjukkan ramai individu terlibat dengan hutang. Lebih tenat lagi apabila hutang dibuat semata-mata bagi memenuhi tuntutan manusiawi dan materialistik hingga akhirnya menjadi beban dan memakan diri sendiri.

Kedudukan kewangan isi rumah boleh dinilai dengan merujuk kepada aset dan liabiliti isi rumah. Manakala, hutang isi rumah merujuk pada liabiliti yang ditanggung serta perlu dibayar semula pada masa akan datang yang terdiri daripada pinjaman membeli harta tanah, kenderaan, sekuriti dan penggunaan. Perbelanjaan isi rumah semakin bertambah dari tahun ke tahun dan ini juga bermaksud, hutang isi rumah berpotensi untuk bertambah dari masa ke semasa. Hutang isi rumah walaupun ianya dilihat hanya bersifat ekonomi mikro sebenarnya mampu memberi impak yang besar terhadap tahap ekonomi sesebuah negara.

ISU DAN OBJEKTIF KAJIAN

Ekonomi Malaysia menunjukkan perkembangan yang berterusan dalam menuju sebuah negara yang maju walaupun pada kadar sederhana. Walaubagaimanapun, wujud kebimbangan pada iklim ekonomi negara apabila Malaysia disenaraikan pada kedudukan kelima tertinggi dalam hutang isi rumah pada tahun 2013. Walaupun Malaysia merupakan negara paling cepat pertumbuhan ekonominya, kadar hutang isi rumah juga meningkat sebanyak 20% (Anon 2013). Maklumat ini sangat merisaukan kerana prestasi hutang isi rumah mampu memberi impak pada perkembangan ekonomi negara.

Peningkatan kos sara hidup khususnya di kawasan bandar memaksa isi rumah untuk berhutang dan membuat pinjaman untuk memenuhi keperluan semasa. Kos sara hidup merupakan kos yang perlu ditanggung oleh seseorang atau isi rumah dalam memenuhi keperluan asas seperti makanan, pakaian, tempat tinggal dan keperluan-keperluan lain. Spekulasi kenaikan harga barangan keperluan sangat menekan isi rumah dalam menentukan perbelanjaan terbaik. Tambah memeritkan lagi apabila kos sara hidup meningkat tetapi pendapatan isi rumah kekal pada kadar yang sama. Sekiranya jumlah pendapatan isi rumah lebih rendah daripada kos sara hidup, ini bererti taraf hidup seseorang telah merosot. Penilaian taraf hidup diukur pada pendapatan boleh belanja seseorang dengan kos sara hidup yang ditanggung.

Permasalahan bermula apabila hutang dibuat tetapi pendapatan isi rumah adalah tahap yang rendah dan tidak mencukupi untuk menanggung hutang yang telah dibuat. Beban bertambah apabila berlaku kelewatan dalam membayar semula pinjaman kerana penambahan pada kadar bunga. Masalah akan menjadi semakin teruk apabila hutang dibuat pada perkara-perkara '*tahsiniyaat*' yang tidak menjadi masalah jika tidak dimiliki. Kebiasaannya, perkara '*tahsiniyat*' menjadi pilihan dalam memenuhi keperluan diri atau apabila cemburu melihat apa yang dimiliki orang lain.

Dr. Nazri Khan dalam tulisan beliau melaporkan jumlah hutang isi rumah berada ditahap yang membahayakan. Pada Julai 2014, hutang isi rumah berganda kepada RM750 billion atau 76.2% KDNK. Sebahagian besarnya ialah pinjaman perumahan 29%, pinjaman kenderaan 51% dan pinjaman pelajaran 33%. Menurut Presiden *Malaysian Association of Technical Analyst* ini lagi, rakyat Malaysia secara amnya berbelanja secara boros dan tidak berhemah. Jika perkara ini tidak dikawal, hutang isi rumah boleh meningkat melebihi 100% KDNK negara iaitu, hutang melebihi pendapatan yang diperolehi. Hakikatnya, masalah hutang terkumpul ini mampu membawa kepada permasalahan yang lebih besar lagi iaitu muflis.

Laporan akhbar Berita Harian Online menyebutkan, secara purata 68 individu diisytihar muflis pada tahun 2014 berbanding 60 orang pada tahun 2013 untuk setiap hari. Bernama pada April 2014 pula menyebut bahawa bilangan individu bankrap ke Jabatan Insolvensi Negara (MdI) bertambah sebanyak 37 peratus pada tahun 2013 berbanding tahun sebelumnya. Ini membuktikan status muflis di

Malaysia semakin bertambah. Menteri di Jabatan Perdana Menteri, Nancy Syukri berkata golongan mufliis meningkat setiap tahun sejak 2007 hingga tahun 2013. Menurut statistik yang pernah dikeluarkan jabatan insolvensi pada tahun 2010, punca berlakunya mufliis sebanyak 24.12% adalah disebabkan pinjaman kenderaan, 11.78% pinjaman perumahan, pinjaman kenderaan 10.93% dan 5.5% adalah kad kredit. Fakta ini membuktikan ramai individu yang terjebak dengan hutang dan akhirnya memakan diri mereka sendiri. Isi rumah yang jatuh mufliis akan membawa banyak kesan kepada kehidupan isi rumah di masa akan datang. Apakah sebenarnya tujuan hutang oleh isi rumah dan adakah tujuan tersebut sama untuk sekian lama? Mungkinkah sikap isi rumah dalam berhutang berubah setelah menyedari bebanan dan masalah daripada hutang? Mungkinkah telah ada kesedaran untuk berubah daripada berhutang untuk tujuan kemewahan kepada tujuan ekonomi?

Selain itu isi rumah boleh mendapatkan hutang melalui dua sumber kewangan iaitu sama ada melalui perbankan Islam atau perbankan konvensional. Kedua-dua sumber kewangan ini mempunyai perbezaan dari aspek hukum halal dan haram serta perbezaan kadar faedah dan kadar untung yang dikenakan. Pagi pengguna Islam seharusnya perlu beralih daripada konvensional kepada kewangan Islam. Persoalannya adakah isi rumah telah beralih dari satu sumber kepada sumber yang lain atau sebaliknya kekal kepada satu sumber hutang yang sama.

Namun demikian, perubahan iklim ekonomi dan kempen mengurangkan tabiat suka berhutang dijangka telah mempengaruhi tabiat berhutang isi rumah. Isi rumah dijangka telah berubah dari aspek tujuan hutang. Begitu juga pengguna dijangka telah berubah sikap tentang sumber hutang. Walau bagaimana pun sejauhmanakah perubahan sedemikian belum dapat dipastikan lagi. Bagi menjawab permasalahan ini dan seterusnya menilai bagaimanakah perubahan gelagat berhutang isi rumah maka kajian ini dijalankan. Secara khususnya objektif kajian ini adalah untuk:

- i. Menilai gelagat hutang isi rumah dari aspek tujuan berhutang.
- ii. Menilai gelagat sumber hutang isi rumah dari aspek sama ada pinjaman daripada perbankan Islam atau perbankan konvensional

KAJIAN LEPAS

Kajian yang dibuat secara ekonomi makro menunjukkan hutang isi rumah dilihat saling berkait dengan perubahan kadar faedah semasa. Dalam kajian mengenai implikasi makroekonomi pada peningkatan hutang isi rumah, DeBelle (2004) memberikan pandangan bahawa berlakunya peningkatan hutang isi rumah dua dekad yang lalu apabila kadar faedah bagi pinjaman telah diturunkan. Ini menunjukkan hubungan isi rumah dan kelemahan liberalisasi telah menjadikan isi rumah lebih sensitif kepada perubahan dari aspek kadar faedah, pendapatan dan harga aset.

Beberapa artikel lain turut dilihat mengaitkan hutang isi rumah dengan dasar kewangan. Davies (2009) menyatakan bahawa prestasi ekonomi yang kukuh menggalakkan peningkatan pinjaman dan perubahan akan pada kadar faedah. Manakala, Chung (2009) menyebutkan, pada awal 2000-an, hutang isi rumah di Korea meningkat secara mendadak rentetan penurunan kadar faedah, kenaikan harga rumah dan pemasaran pinjaman dibuat dengan agresif kepada isi rumah. Kesannya, kadar simpanan isi rumah telah menurun secara mendadak. Walaupun begitu, bank pusat perlu menjalankan dasar kewangan yang betul untuk mengurangkan turun naik dalam ekonomi. Kajian ke atas Korea juga telah dijalankan oleh Kang dan Ma (2009) berkenaan pinjaman kad kredit pada tahun 2003, tahun krisis kad kredit berlaku. Pengeluar kad kredit berada dalam fasa kritikal ekoran kemerosotan kualiti aset, ketidakcairan dan cabaran solvenan yang mendedahkan kepada risiko sistemik dan ekonomi terjejas teruk.

Dalam kajian di Malaysia oleh Norhana Endut dan Toh Geok Hua (2009) telah menunjukkan perubahan komposisi pinjaman isi rumah dalam tempoh 2000 hingga 2007. Sebahagian besarnya

ialah pembiayaan perumahan, yang berjumlah 55% daripada hutang isi rumah pada akhir tahun 2007. Manakala, pinjaman perumahan pula meningkat pada kadar purata 15% selari dengan saranan kerajaan dalam pemilikan rumah. 23% daripada jumlah pinjaman isi rumah pula adalah daripada pembiayaan kenderaan. Pinjaman kad kredit berada pada komposisi paling sedikit dalam tempoh tersebut. Walaubagaimanapun, jumlah kenaikan yang berlaku adalah tinggi iaitu dengan purata sebanyak 17.8% setiap tahun.

Kajian oleh Maznita dan Azman (2013) menyimpulkan bahawa keberhutangan dipengaruhi oleh KDNK, kadar faedah dan inflasi. Hasilnya, peningkatan KDNK telah meningkatkan kepenggunaan. Dari sisi Islam pula, syariah meletakkan pemilihan sesuatu perkara yang dikategorikan sebagai *Dhoruriyaat*, *Haajiyaat* dan *Tahsiniyaat*. Begitu juga aplikasinya dalam berhutang. Seterusnya, Azlina et al. (2013) telah membuat kajian berkenaan Jurang Pendapatan dan Hutang Isi Rumah. Secara umumnya, tren hutang isi rumah telah meningkat dengan ketara. Kajian menunjukkan jurang pendapatan adalah berhubungan positif dengan isi rumah bagi negara yang mempunyai pembangunan ekonomi yang tinggi. Sebaliknya, Negara yang rendah pembangunan ekonomi, jurang pendapatannya adalah rendah dengan hutang isi rumah.

Dalam aspek yang lain pula, sikap dilihat mempengaruhi keputusan isi rumah dalam berhutang. Ini telah dibuktikan dalam kajian-kajian terdahulu. Walaubagaimanapun, kajian yang dijalankan Shahirah et al.(2013) telah mengesan kelainan pada tingkah laku yang mempengaruhi isi rumah penduduk di kawasan Lembah Klang untuk berhutang sedangkan dalam masyarakat barat, emosi dan persepsi sahaja telah berjaya memberi memotivasikan isi rumah untuk berhutang.

Kajian berkenaan hutang dan golongan muda telah dijalankan oleh Basit (2014) untuk mengkaji sebab dan punca golongan muda di Malaysia berhutang. Faktor utama keberhutangan adalah kerana memenuhi tanggungjawab kepada isi rumah dalam menyediakan tempat tinggal, kenderaan, pendidikan anak-anak dan kos sara hidup yang semakin meningkat. Oleh itu, sebahagian golongan muda memilih untuk berhutang bagi memenuhi keperluan asas hidup. Dalam pada itu, hutang juga mampu memberi kesan kepada tekanan psikologi lelaki dan wanita. Wanita dilihat lebih terdedah kepada tekanan berbanding lelaki seperti yang telah dikaji Lucia dan Ida (2012). Kajian ini juga menyatakan bahawa golongan muda lebih terdedah kepada tekanan psikologi kerana perlu melangsaikan pinjaman pendidikan dalam keadaan peluang pekerjaan bagi golongan muda yang semakin sedikit.

Merujuk pada kajian yang telah dibuat diatas, beberapa perkara berkaitan hutang telah disentuh seperti hubungan hutang dengan dasar kewangan, kadar faedah, KDNK dan inflasi. Terdapat juga kajian menyentuh perihal hutang dan golongan muda, kesan hutang pada psikologi lelaki dan wanita, perubahan komposisi hutang mengikut tahun tertentu serta sikap sebagai faktor isi rumah berhutang. Namun demikian, kajian terdahulu dilihat masih belum menyentuh tren komposisi hutang tahun terkini.

Beberapa perubahan telah berlaku pada iklim ekonomi serta usaha berbagai pihak mengelakkan budaya berhutang dan berhutang dengan bijaksana dilihat mampu memberi perubahan pada tren dan komposisi hutang isi rumah di Malaysia. Oleh itu dijangka berlaku perubahan gelagat berhutang dari masa ke semasa dari aspek tujuan hutang dan sumber dari mana hutang itu diperolehi. Lantaran itu kajian yang perlu dilakukan kini adalah bagaimana perubahan gelagat hutang isi rumah dari aspek komposisi tujuan hutang, iaitu sama ada masih kekal dengan tujuan kemewahan dan juga bagaimanakah perubahan gelagat hutang dari aspek komposisi sumber hutang, iaitu sama ada masih kekal dengan kewangan konvensional atau berubah kearah kewangan Islam ?

METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini dijalankan dengan merujuk kepada data sekunder iaitu Buletin Statistik Bulanan Bank Negara Malaysia untuk mendapatkan data berkaitan hutang daripada tahun 2006 hingga 2014. Seterusnya, data yang diperolehi dianalisis menggunakan regresi mudah (Kaedah Kuasa Dua Terkecil) mengikut tujuan pinjaman yang dibuat untuk melihat perubahan pola pinjaman di Malaysia sepanjang tempoh 9 tahun. Selain itu, maklumat berkaitan hutang dan pinjaman diperolehi melalui bahan-bahan bacaan seperti jurnal, artikel dan buletin yang dikeluarkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia dan Bank Negara Malaysia(BNM). Kemudian, data-data tersebut dipersembahkan ke dalam bentuk graf dan jadual bagi melihat perubahan pola dan gelagat isi rumah dalam berhutang. Model yang digunakan dalam analisis regresi adalah seperti berikut:

$$Y = a + bt$$

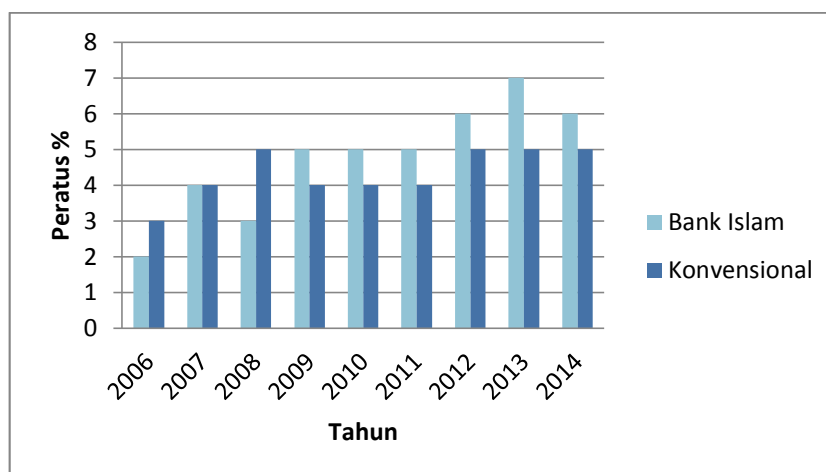
Di mana Y adalah peratus pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah mengikut tujuan iaitu sekuriti, kenderaan, harta kediaman, harta bukan kediaman, aset tetap selain tanah dan bangunan, kegunaan persendirian, kad kredit, barangan penggunaan, modal kerja dan tujuan lain. Manakala, t adalah nilai masa bagi tren.

HASIL KAJIAN

Hasil kajian mendapati bahawa jumlah kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah sentiasa meningkat dari tahun ke tahun. Namun begitu, objektif sebenar kajian ini adalah untuk melihat pola pinjaman yang dibuat oleh isi rumah di Malaysia. Pembahagian jenis pinjaman dibahagi mengikut tujuan pinjaman dibuat. Merujuk pada data yang diperolehi, pada tahun 2006 hingga 2014 pinjaman telah dibahagikan mengikut 11 tujuan iaitu pembelian sekuriti, pembelian kenderaan, pembelian harta kediaman, pembelian harta bukan kediaman, pembelian aset tetap selain tanah dan bangunan, kegunaan persendirian, kad kredit, pembelian barangan penggunaan, pembinaan, modal kerja dan tujuan lain.

Jadual 1 Hasil regresi

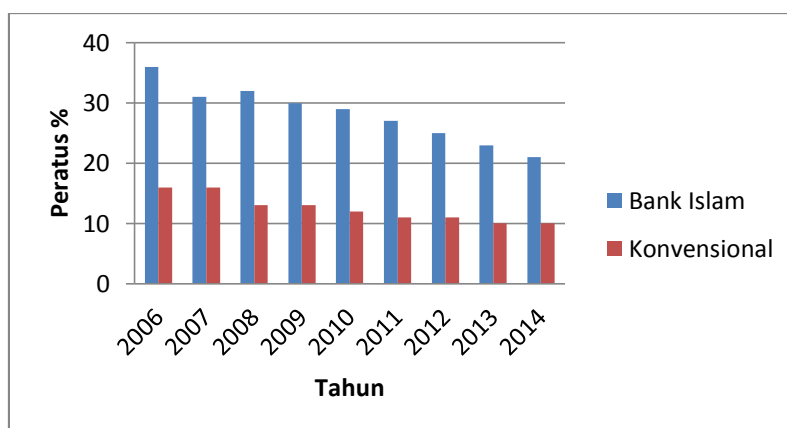
Tujuan hutang	Bank konvensional		Bank Islam	
	Koefisien	Signifikan	Koefisien	Signifikan
Sekuriti	2.988	0.036	1.585	0.001
Kenderaan	-1.137	0.000	-0.569	0.000
Harta Kediaman	2.500	0.001	0.361	0.466
Harta bukan kediaman	1.114	0.000	1.532	0.001
Aset tetap selain tanah dan bangunan	-	-	4.500	0.003
Kegunaan persendirian	-4.500	0.027	0.934	0.098
Kad kredit	-4.500	0.127	-	-
Barangan penggunaan	-	-	-	-
Pembinaan	2.700	0.152	4.500	0.003
Modal kerja	-1.286	0.000	0.213	0.686
Tujuan lain	1.195	0.100	0.900	0.361



Rajah 1.1 Pola pinjaman pembelian sekuriti

1. Sekuriti

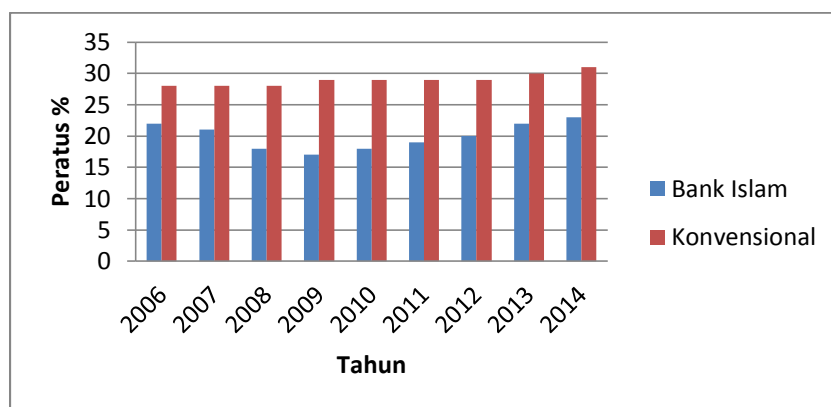
Rajah 1.1 menunjukkan kuantiti pinjaman yang dibuat oleh isi rumah dengan tujuan pembelian sekuriti dari tahun 2006 hingga 2014 bagi bank Islam dan Konvensional. Pola menunjukkan berlakunya peningkatan pada setiap tahun bagi kedua-dua jenis pinjaman. Namun, Bank Islam mendahului dalam peningkatan pinjaman bagi setiap tahun. Merujuk Jadual 1, hasil menunjukkan bahawa setiap 1 unit peningkatan dalam tahun, pinjaman konvensional akan meningkat sebanyak 2.99% begitu juga bank Islam iaitu sebanyak 1.59%. Kesimpulannya, tren pinjaman dengan tujuan sekuriti ini meningkat dan signifikan bagi bank Islam tetapi tidak signifikan bagi bank konvensional pada aras keertian 5%.



Rajah 1.2 Pola pinjaman pembelian kenderaan

2. Kenderaan

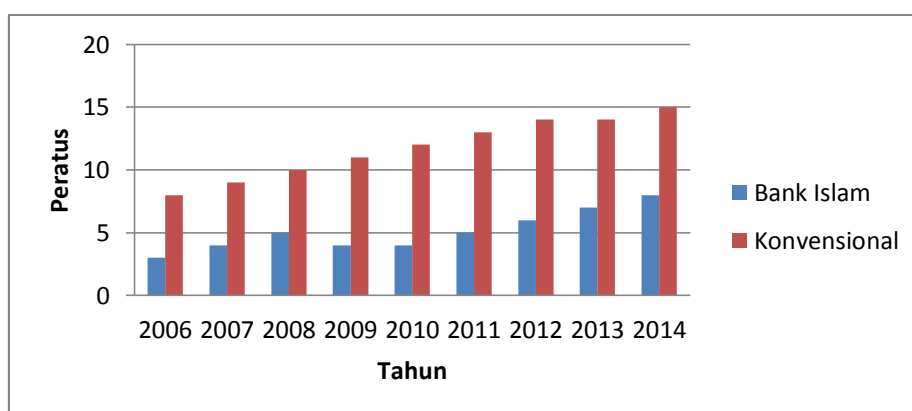
Rajah 1.2 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan pembelian kenderaan dari tahun 2006 hingga 2014. Rajah menunjukkan pola pinjaman mengalami penurunan. Dari segi peratusan, bank Islam mendahului bank konvensional. Merujuk pada Jadual 1, hasil menunjukkan bahawa setiap 1 unit peningkatan dalam tahun, pinjaman akan menurun sebanyak 1.14% bagi bank konvensional. Bagi bank Islam pula, pengurangan sebanyak 0.57%. ini bermakna berlaku penurunan namun tren pinjaman dengan tujuan pembelian kenderaan ini adalah signifikan pada aras keertian 5%.



Rajah 1.3 Pola pinjaman pembelian harta kediaman

3. Harta Kediaman

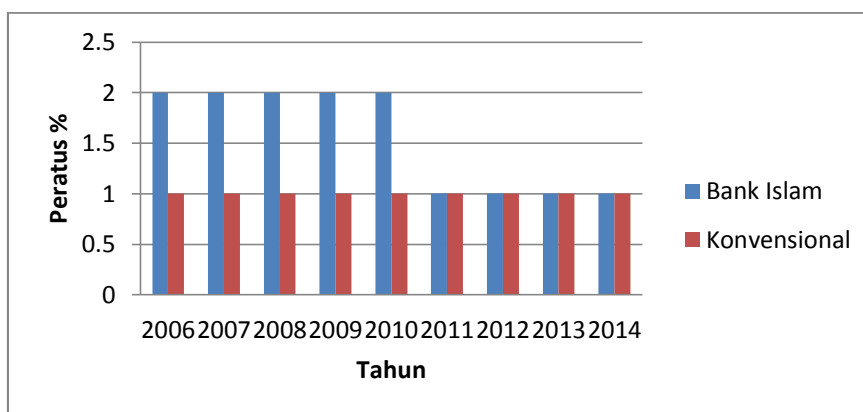
Carta 2.3 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan pembelian harta kediaman dari tahun 2006 hingga 2014. Pola menunjukkan peningkatan ketara walaupun jatuh pada tahun 2008. Kejatuhan ini mungkin berlaku kesan krisis ekonomi pada tahun 2008 dimana banyak perusahaan perumahan muflis pada waktu tersebut. Ini juga memberi kesan pada isi rumah agar berjaga-jaga dalam membuat pinjaman pembelian perumahan. Bank Konvensional mendahului dalam prestasi pinjaman jenis ini. Bagi bank Islam, berlaku sedikit penurunan sekitar tahun 2008 hingga 2010. Merujuk pada Jadual 1, Hasil ini menunjukkan setiap peningkatan 1 unit dalam tahun, pinjaman akan menurun sebanyak 2.5% bagi konvensional dan 0.4% bagi bank Islam. Kesimpulannya, tren pinjaman dengan tujuan pembelian harta kediaman ini meningkat dan tidak signifikan bagi bank Islam tetapi signifikan bagi konvensional pada aras keertian 5%.



Rajah 1.4 Pola pinjaman pembelian harta bukan kediaman

4. Harta Bukan Kediaman

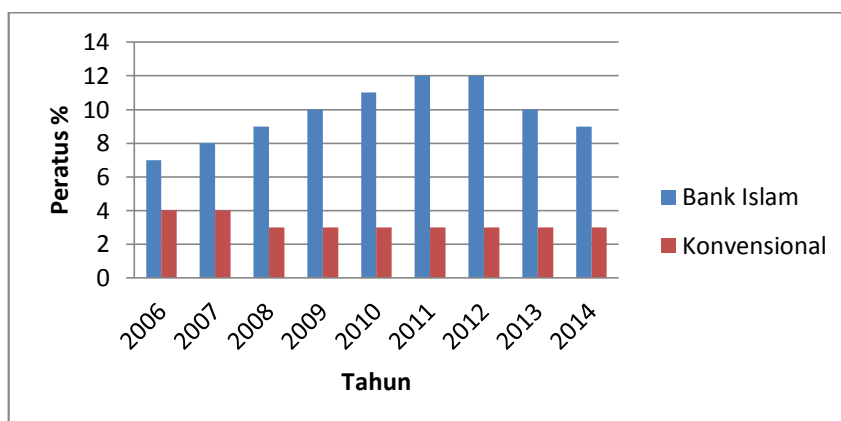
Rajah 1.4 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan pembelian harta bukan kediaman dari tahun 2006 hingga 2014. Didapati pola pinjaman mengalami peningkatan berterusan walaupun mendatar pada tahun 2007 hingga 2009. Rajah menunjukkan, bank konvensional mendahului prestasi bank Islam. Merujuk pada Jadual 1, Hasil ini menunjukkan setiap peningkatan 1 unit dalam tahun, pinjaman konvensional akan meningkat sebanyak 1.11% manakala 1.53% bagi Islam. Kesimpulannya, tren pinjaman dengan tujuan pembelian harta bukan kediaman ini meningkat dan signifikan pada aras keertian 5% bagi kedua-dua jenis perbankan.



Rajah 1.5 Pola pinjaman pembelian aset tetap selain tanah dan bangunan

5. Aset Tetap Selain Tanah dan Bangunan

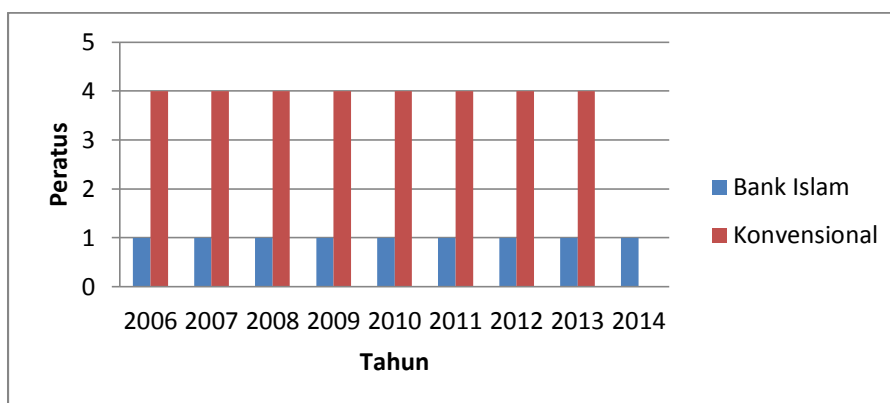
Carta 1.5 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan pembelian aset tetap selain tanah dan bangunan dari tahun 2006 hingga 2014. Pola menunjukkan tiada peningkatan atau penurunan berlaku dari tahun ke tahun. Ini adalah kerana pembelian aset tetap kebiasaannya berlaku secara berkala kerana aset merupakan sesuatu barang bernilai yang mampu disimpan atau digunakan dalam tempoh yang lama. Pemilikan aset ini juga kebiasaannya berlaku beberapa ahli isi rumah sahaja.



Rajah 1.6 Pola pinjaman kegunaan persendirian

6. Kegunaan Persendirian

Carta 1.6 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan kegunaan persendirian dari tahun 2006 hingga 2014. Pola menunjukkan peningkatan walaupun agak mendatar. Ini menunjukkan masih ada permintaan pinjaman untuk kegunaan persendirian walaupun sedikit. Namun, peratus permintaan terhadap bagi bank Islam mendahului konvensional. Merujuk pada jadual 1, hasil ini menunjukkan setiap peningkatan 1 unit dalam tahun, pinjaman akan meningkat sebanyak 0.93% bagi bank Islam tetapi menurun bagi bank konvensional menurun sebanyak 4.5%. Kesimpulannya, tren pinjaman dengan tujuan pembelian harta bukan kediaman ini meningkat namun tidak signifikan bagi bank Islam tetapi signifikan bagi bank konvensional pada aras keertian 5%.



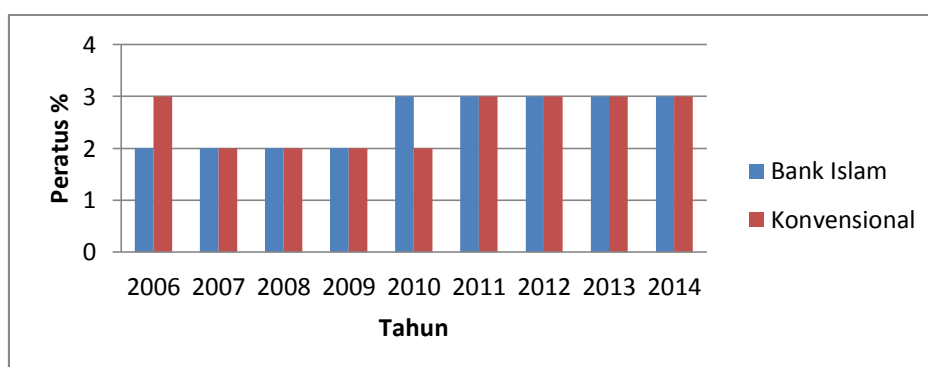
Rajah 1.7 Pola pinjaman pembelian kad kredit

7. Kad Kredit

Rajah 1.7 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan kad kredit dari tahun 2006 hingga 2014. Pola menunjukkan penurunan yang agak mendatar bagi kedua-dua jenis perbankan. Ini menunjukkan permintaan pinjaman kad kredit semakin berkurang. Pelbagai kempen insolvensi dan program pengurusan kad kredit telah dibuat dilihat memberi kesan pada sikap berhutang isi rumah. Merujuk pada jadual 1, hasil ini menunjukkan setiap peningkatan 1 unit dalam tahun, pinjaman akan menurun sebanyak 4.5% bagi konvensional. Kesimpulannya, tren pinjaman dengan tujuan pembelian harta bukan kediaman ini menurun dan tidak signifikan pada aras keertian 5%.

8. Barangan Penggunaan

Bagi barangan penggunaan, kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan pembelian barangan penggunaan dari tahun 2006 hingga 2014 adalah mendatar. Pola menunjukkan tiada peningkatan dengan kadar 0%. Ini menunjukkan permintaan terhadap pinjaman bagi tujuan ini adalah sangat sedikit.

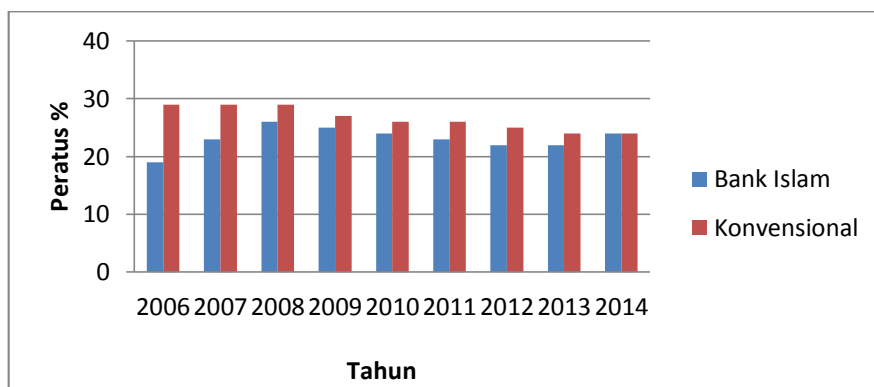


Rajah 1.8 Pola pinjaman pembinaan

9. Pembinaan

Rajah 1.8 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan Pembinaan dari tahun 2006 hingga 2014. Pola menunjukkan peningkatan walaupun agak mendatar. Ini menunjukkan masih ada permintaan pinjaman isi rumah untuk tujuan pembinaan walaupun sedikit.

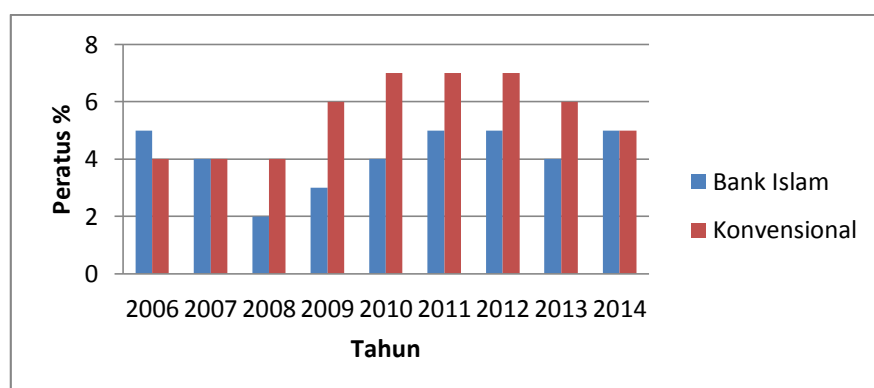
Mungkin ini melibatkan bahagian penambahan dalam perluasan dan dekorasi. Merujuk pada jadual 1, hasil ini menunjukkan setiap peningkatan 1 unit dalam tahun, pinjaman akan meningkat sebanyak 4.5% bagi bank Islam dan 2.7% bagi bank konvensional. Kesimpulannya, tren pinjaman dengan tujuan pembelian harta bukan kediaman ini meningkat dan signifikan bagi bank Islam namun tidak signifikan bagi bank konvensional pada aras keertian 5%.



Rajah 1.9 Pola pinjaman modal kerja

10. Modal Kerja

Rajah 1.9 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah dengan tujuan modal kerja dari tahun 2006 hingga 2014. Pola menunjukkan penurunan pada permintaan pinjaman. Walaubagaimanapun, peratusannya masih pada tahap yang tinggi iaitu sekitar 20% hingga 30%. Peningkatan kesedaran tentang sikap berhutang telah mempengaruhi pola tersebut. Pinjaman juga lebih bertumpu pada produk yang ditawarkan oleh bank-bank konvensional. Merujuk pada jadual 1, hasil menunjukkan setiap peningkatan 1 unit dalam tahun, pinjaman akan menurun sebanyak 1.28% bagi perbankan konvensional tetapi meningkat bagi bank Islam sebanyak 0.21%. Kesimpulannya, tren pinjaman dengan tujuan pembelian harta bukan kediaman ini menurun namun signifikan bagi perbankan konvensional dan signifikan bagi perbankan Islam pada aras keertian 5%.



Rajah 1.10 Pola pinjaman dengan tujuan-tujuan lain

11. Tujuan Lain

Carta 2.6 menunjukkan kuantiti pinjaman yang telah dibuat oleh isi rumah untuk tujuan lain dari tahun 2006 hingga 2014. Pola menunjukkan berlakunya peningkatan pada graf. Ini menunjukkan masih ada permintaan pinjaman dibuat oleh isi rumah untuk lain-lain tujuan tetapi ianya tidak

dominan. Merujuk pada jadual 1, hasil menunjukkan setiap peningkatan 1 unit dalam tahun, pinjaman konvensional akan meningkat sebanyak 1.2% manakala perbankan Islam sebanyak 0.9%. Kesimpulannya, tren pinjaman dengan tujuan pembelian harta bukan kediaman ini meningkat namun tidak signifikan pada aras keertian 5%.

KESIMPULAN

Isi rumah memainkan peranan yang sangat penting dalam menentukan hala tuju ekonomi sesebuah institusi keluarga dan juga negara. Pembiayaan yang telah dilakukan oleh isi rumah menunjukkan peningkatan permintaan yang berterusan sepanjang tempoh 2006 hingga 2014. Pada sekitar tahun 2008, berlaku perubahan pada permintaan pinjaman bilamana Malaysia merupakan antara negara yang terkesan dengan krisis ekonomi dunia yang berlaku. Walaubagaimanapun, setelah krisis tersebut, isi rumah dilihat kembali aktif membuat pinjaman mengikut tujuan masing-masing. Usaha pihak kerajaan dan juga badan bukan kerajaan dalam menanam sikap positif dalam pengurusan kewangan dilihat memberi kesan pada pola permintaan pinjaman. Disamping itu, hanya beberapa tujuan pinjaman sahaja mengalami perubahan yang signifikan iaitu, pinjaman dengan tujuan sekuriti, pembelian kenderaan, harta bukan kediaman dan modal kerja.

Secara keseluruhannya, permintaan pinjaman dengan tujuan pembelian modal kerja sentiasa mendapat permintaan yang tinggi daripada isi rumah apabila jumlah pinjaman dari tahun 2006 hingga 2014 sentiasa mencatatkan rekod tertinggi. Begitu juga pinjaman dengan tujuan pembelian harta bukan kediaman yang merupakan pinjaman kedua tertinggi permintaannya dengan disusuli pinjaman pembelian kenderaan. Permintaan terhadap pinjaman yang ditawarkan perbankan Islam turut menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Jurang perbezaan jumlah pinjaman yang telah dibuat yang semakin mengecil dari tahun ke tahun membuktikan perbankan Islam semakin mendapat perhatian dan permintaan ramai.

Dapat disimpulkan disini, berlaku perubahan pola permintaan hutang daripada untuk tujuan kemewahan seperti pembelian kenderaan kepada berhutang tujuan ekonomi seperti pembelian sekuriti dan aset tetap. Diikuti pula, perubahan pola terhadap produk perbankan patuh Syariah menunjukkan perbankan Islam turut menjadi pilihan masyarakat kini. Perubahan ini selari dengan perubahan masa menunjukkan permintaan pinjaman bergantung pada keadaan semasa ekonomi negara dan juga faktor-faktor lain.

Dari aspek sumber hutang dapat disimpulkan bahawa kecenderungan isi rumah berbagai bergantung kepada tujuan hutang. Sesetengah hutang untuk tujuan tertentu lebih banyak diperolehi daripada perbankan Islam dan sebahagian lain banyak daripada perbankan konvensional. Namun umumnya kebanyakan sumber hutang adalah daripada perbankan konvensional.

RUJUKAN

- Abdul Basit Hodari. 2014. Hutang dan Golongan Muda di Malaysia. Tesis M. A. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Aidil Akhyar. 2012. *Hutang Seronok Yang Membawa Bencana*. Kuala Lumpur: Pustaka Azhar.
- Al-Maududi, Abul A'la. 1388H/1969. *First Principle of Islamic Economics*. Ulang cetak. United Kingdom: The Islamic Foundation.
- Al-Zuhaili, Wahbah. 1418H/1997. *Nazoriah Dhururatis Syarii'ah(muqaranah ma'al qonun wadh'i)*. Edisi 5. Beirut: Muassasah Risalah.
- Anon. 2013. Household Debt in Asia. <http://www.economist.com/news/economic-and-financial-indicators/21588882-household-debt-asia> [2 November 2013].

- Anon. 2014. Bilangan Individu Bankrap Ke Insolvensi Bertambah 37 Peratus Tahun Lalu. <http://kpdnkk.bernama.com/newsBm.php?id=1032490> [22 April 2014].
- Anon. 2014. Jumlah Rakyat Muflis Meningkatkan. <http://www.sinarharian.com.my/mobile/semasa/jumlah-rakyat-muflis-meningkat-1.268808> [9 April 2014].
- Azlina Zainal Abidin, Tamat Sarmidi & Abu Hassan Shaari Md Nor. 2013. Jurang Pendapatan dan Hutang Isi Rumah. *Prosiding PERKEM VIII* 9(1):445-459.
- Bank Negara Malaysia. 2015. *Buletin Statistik Bulanan Mei 2015*.
- Bank Negara Malaysia. 2013. Laporan Tahunan 2013:73-77.
- Chung, K. 2009. Household Debt, The Saving Rates and Monetary Policy: The Korean Experience. *BIS Papers* 46:83-94.
- Debelle, G. 2004. Macroeconomic Implications of Rising Household Debt. *BIS Working Papers* 153: 1-41.
- Kang, T. & Ma, G. 2009. Credit Card Lending Distress in Korea in 2003. *BIS Papers* 46: 95-106.
- Lucia F. D. , Ida A. M. 2012. Determinants of Consumer Debt Stress: Differences by Debt. *DSI Working Paper* : 1-20.
- Maznita Mokhtar & Azman Ismail. 2009. Shariah Issues in Managing Household Debt: The Case of Malaysia. *Jurnal Pengurusan* 37(2013) 63 – 76.
- Michael Davies. 2009. Household Debt in Australia. *BIS Papers* 46:19-30.
- Nazri Khan. 2014. 10 Isu Terbesar Ekonomi Malaysia 2015. <http://www.themalaysianinsider.com/rencana/article/10-isu-terbesar-ekonomi-malaysia-2015-dr-nazri-khan> [7 December 2014].
- Norhana Endut & Toh Geok Hua. 2009. Household Debt in Malaysia. *BIS Papers* 46:107-116.
- Nur Shahirah Azman, Roza Hazli & Sabitha Marican. 2013. Sikap Isi Rumah Terhadap Hutang dan Keberhutangan: Kajian kes di Lembah Klang, Malaysia. *Jurnal Pentadbiran Sosial Malaysia* 9(1):58-86.
- Syed Azwan Syed Ali. 2014. Purata 68 Individu Muflis Setiap Hari. <http://www.bharian.com.my/node/6267> [16 September 2014].
- Wimbo Santoso & Made Sukada. 2009. Risk Profile of Households and The Impact on Financial Stability. *BIS Papers* 46:58-74.

LAMPIRAN

Jadual 1 Pinjaman Mengikut Tujuan (Perbandingan Perbankan Islam dan Konvensional)

Tahun	Pinjaman mengikut tujuan (%)																						
	sekuriti		Kenderaan Pengangkutan		Harta Kediaman		Harta Bukan Kediaman		Aset Tetap Selain Tanah dan Bangunan		Kegunaan Persendirian		Kad Kredit		Barangan Penggunaan		Pembinaan		Modal Kerja		Tujuan lain		t
	BI	BK	BI	KB	BI	BK	BI	BK	BI	BKl	BI	BK	BI	BK	BI	BK	BI	BK	BI	BK	BI	BK	BI
2006	2	3	36	16	22	28	3	8	2	1	7	4	1	4	0	0	2	3	19	29	5	4	-4
2007	4	4	31	16	21	28	4	9	2	1	8	4	1	4	0	0	2	2	23	29	4	4	-3
2008	3	5	32	13	18	28	5	10	2	1	9	3	1	4	0	0	2	2	26	29	2	4	-2
2009	5	4	30	13	17	29	4	11	2	1	10	3	1	4	0	0	2	2	25	27	3	6	-1
2010	5	4	29	12	18	29	4	12	2	1	11	3	1	4	0	0	3	2	24	26	4	7	0
2011	5	4	27	11	19	29	5	13	1	1	12	3	1	4	0	0	3	3	23	26	5	7	1
2012	6	5	25	11	20	29	6	14	1	1	12	3	1	4	0	0	3	3	22	25	5	7	2
2013	7	5	23	10	22	30	7	14	1	1	10	3	1	4	0	0	3	3	22	24	4	6	3
2014	6	5	21	10	23	31	8	15	1	1	9	3	1	3	0	0	3	3	24	24	5	5	4

Jadual 2 Peratus pinjaman mengikut tujuan (2006-2014)

Tahun	Peratus Pimjaman Mengikut Tujuan (Y)											Masa (t)
	Sekuriti	Kenderaan Pengangkutan	Harta Kediaman	Harta Bukan Kediaman	Aset Tetap Selain Tanah dan Bangunan	Kegunaan Persendirian	Kad Kredit	Barangan Penggunaan	Pembinaan	Modal Kerja	Tujuan lain	
2006	3	17	27	8	1	4	3	0	3	29	5	-4
2007	4	17	27	9	1	4	4	0	2	29	4	-3
2008	5	16	26	9	1	4	3	0	2	29	4	-2
2009	4	16	27	9	1	5	3	0	2	27	5	-1
2010	4	15	27	10	1	5	3	0	2	26	6	0
2011	4	14	27	11	1	5	3	0	3	25	6	1
2012	5	14	27	12	1	5	3	0	3	24	6	2
2013	6	13	28	13	1	5	3	0	3	24	6	3
2014	6	12	29	13	1	4	3	0	3	24	5	4

THE ROLE OF PURCHASE UNDERTAKING FOR INVESTORS' PROTECTION UNDER ASSET-BASED SUKUK STRUCTURE: THE CASE OF SUKUK IJARAH

SUHAIMI HAMID
SHAHIDA SHAHIMI

ABSTRACT

Sukuk is also exposed to default of either it has been structured as asset-based or asset-backed *sukuk*. In the case of asset-based *sukuk*, the *sukuk* holders' rights are depended solely on the performance of the issuer or originator. Any protection clauses that have been stipulated in the contract will be enforced by the *sukuk* holders in protecting their rights including the exercise of purchase undertaking. However, the capability of the issuer or originator to exercise the purchase undertaking in the event of *sukuk* default based on its current financial position is sometime questionable. This situation will create a dispute between them where normally the *sukuk* holders will be on the lose side. The objective of this study is to examine the impact of asset-based *sukuk* structure on selected *sukuk* defaults towards investors' protection in the event of default. The study analyses the role of purchase undertaking under the structure of asset-based *sukuk ijarah* in the event of *sukuk* default including any other protections that are stipulated in the *sukuk*'s Principal Terms and Conditions (PTC) document. It is important to highlight this issue as it could give some insight of the investors' protection with regard to the role of purchase undertaking in the event of asset-based *sukuk ijarah* default. The study is based on the qualitative research, by way of case study method. It engages document analysis and interview with the industry practitioner. In general, finding shows that purchase undertaking of asset-based *sukuk ijarah* is still consider as one of the protection mechanism in safeguarding the *sukuk* holders' investment. This study will help parties that involve in *sukuk* transactions such as *sukuk* holders, issuers and originators to understand the role and the need of purchase undertaking under asset-based *sukuk ijarah*. This study will also give an insight to the regulators in reviewing the current role of the purchase undertaking in ensuring all the parties involved in *sukuk* transactions are protected.

Keywords: asset-based *sukuk*, investors' protection, purchase undertaking, *sukuk* defaults, *sukuk ijarah*.

INTRODUCTION

According to Securities Commissions of Malaysia (SC), *Sukuk* refers to certificates of equal value which evidence undivided ownership or investment in the assets using *Shariah* principles and concepts endorsed by *Shariah* Advisory Council of SC (SC 2014). *Sukuk* market is one of the financial market that has grown rapidly since the past years and it is expected to grow more in the future. According to estimates by Ernst & Young's Global Islamic Banking Center of Excellence (2012), the global demand for *sukuk* is forecasted to grow three-fold from US\$300 billion to US\$900 billion by 2017. One of the reason that might influence the high demand of *sukuk* is due to the growth of Muslim population with strong wealth position, who want their investments to comply with *Shariah* requirement. Because of that, most of them have made decisions to move their investment towards Islamic financial products which are *Shariah*-compliant including investing in *sukuk*. On top of that, the emergence of *sukuk* in global financial market will not only attract the Muslim but also the

non-Muslim investors which will indirectly increase the demand of it. It has made the demand of *sukuk* becoming increasingly popular in the last few years as an alternative to conventional bonds.

Even though *sukuk* market has grown rapidly over the last few years in term of its size and number in the global Islamic financial industry, *sukuk* is still subject to default as if they were conventionally financed like conventional bonds. In general, *sukuk* default will arise when a *sukuk* issuer cannot make repayments to the *sukuk* holders based on their contracts or act of breach of any binding obligations as stated under the contracts between the *sukuk* issuer and *sukuk* holders. It is true based on the current global Islamic financial industry that has witnessed a number of *sukuk* defaults and near defaults such as East Cameroon *sukuk*, International Investment Group *sukuk*, Tracoma *sukuk*, Nakheel *sukuk* and others. In the other word, *sukuk* is still subject to default; even though it is being approved as *Shariah* compliant and claimed to be more secured based on the requirement of having underlying assets; due to the exposure of credit and market risk.

Because of that, there are still growing concerns about investors' protection in cases of *sukuk* default. This is where the issue of asset-backed and asset-based structure emerge again. Asset-backed *sukuk* are similar to asset-backed securities of the conventional bonds where the element of securitisation exist. In this context, the *sukuk* holders or the trustee or special purpose vehicle (SPV) are the owner of the underlying asset through a legal true sale between the issuer and them which entitle them with certain rights over the asset. In addition, any payments to the *sukuk* holders are based on the asset performance not the issuer.

While, asset-based *sukuk* are more likely to behave like the conventional bond issuance. In this context, the issuer only transfer the beneficial ownership of the underlying asset to the *sukuk* holders or trustee or SPV. In the other word, any payment to the *sukuk* holders are based on the *sukuk* issuer performance not the asset. Because of that, the *sukuk* holders have no right of disposition of the underlying asset in the event of default but the asset will be repurchased back by the issuer based on the purchase undertaking.

Based on the above elaboration of asset-based *sukuk*, it seems that the *sukuk* holders' rights are depended solely on the performance of the issuer or originator. As a result of *sukuk* defaults, it might have severe consequences towards the investors in term of the protection against their rights. It is because the protection that the *sukuk* holders will, among others, rely is toward the purchase undertaking that will be exercised by the issuer / originator. However, in the event of default, how can the *sukuk* holders assure that the issuer / originator will be able to repurchase back the underlying assets in order to pay them with the agreed exercised price in protecting their investment? This situation will indirectly put the *sukuk* holders on the lose side. Therefore, this paper will be focusing on this particular issue in responding to investors' protection.

Purchase undertaking is one of the elements under some of the asset-based *sukuk* structure including *sukuk ijarah* which will supposedly act as protection towards the *sukuk* holders in the event of defaults. Based on the purchase undertaking exercise, the issuer / originator will undertake the underlying asset by repaying the exercise price of it to the *sukuk* holders either at the maturity stage, event of dissolution or in the event of *sukuk* default. Normally, the issuer / originator will not face any problem to repurchase back the underlying asset under the asset-based structure at its maturity date. It is because the issuer / originator has proven to fulfil all of its obligation throughout the *sukuk* tenure. However, in the event of failing to meet debt obligations based on the contract, the trustee on behalf of *sukuk* holders will immediately announce the occurrence of an event of default. Then, the issuer / originator will supposedly exercise his right to repurchase back the underlying assets of the *sukuk*. At this stage, how the *sukuk* holders be can assured that the issuer / originator is capable of repurchase the underlying asset where the issuer / originator was even unable to meet his contract obligations in making periodic payments. As a result, *sukuk* holders will initiate process of claiming their rights

either through negotiation with management of the issuer / originator, alternative dispute resolution (ADR) such as Kuala Lumpur Regional Centre for Arbitration or court of law. This situation will create a dispute between them where normally the *sukuk* holders will be on the lose side.

The objectives of this paper are to identify the types of protection that are provided under the *sukuk* Principal Terms and Conditions (PTC); and to investigate the importance of purchase undertaking in *sukuk ijarah* towards the investors' protection in the event of *sukuk* default based on *sukuk ijarah* issued in Malaysia by Ample Zone Berhad. This study will be significant and beneficial to the practitioners as well as regulators in getting some insight of the investors' protection with regard to asset-based *sukuk*; especially in *sukuk ijarah*; in the event of default. On top of that, it will also be beneficial to the academicians, students and any other individuals who are interested in *sukuk* defaults as it further studies the issues of asset-based structure *sukuk* towards the investors' protection in the event of *sukuk* default in terms of purchase undertaking based on its PTC. Furthermore, this study can be used as a platform for future research to be conducted in examining any unsolved gaps with regard to the elements of asset-structure based on *sukuk* contract that might arise from this study.

The remainder of this paper is organized as follows; second part identifies any relevant literature reviews that will support this study; third part discusses the research methodology; and the fourth part discusses and analyses the findings of the study. The conclusion of the paper is presented in last part.

LITERATURE REVIEW

Asset-Based vs Asset-Backed *Sukuk*

Sukuk can be classified into two asset-structures which are asset-backed or asset-based structure. The classification is intended to replicate the conventional division into asset-backed securities and debt-based bonds, or simply secured and unsecured securities (Muhammad Al-Bashir 2014). According to Lahsasna and Lee (2012), *sukuk* that is asset-backed should ideally mirror the securitisation practise in conventional space whereby *sukuk* holders are the owners of the asset and the performance of the asset is the driver of the payment to *sukuk* holders. While, asset-based *sukuk* is said to behave more like a bond issuance whereby *sukuk* holders may/may not have security interest but not ownership interest.

Similar to Nurul Aini and Rafisah (2011), asset-based *sukuk* is referring to the transfer of the beneficial ownership or equitable interest in the asset to the SPV issuer by the originator where it is not a true sale. In addition, it is merely credit-backed securities with no real recourse to physical assets. Whereby, asset-backed *sukuk* represents the real form of securitization as they expose the *sukuk* holders to real value and risk of the underlying asset through a true sale transfer. From the credit rating agency perspective, asset-based *sukuk*'s rating relies primarily on the quality of the originator or lessee's credit risk, while asset-backed relies on the performance and credit quality of the underlying asset.

In general, asset-based *sukuk* is closer to debt instrument (*sukuk* holders only have recourse to the originator) while asset-backed *sukuk* is closer to an equity position (*sukuk* holders own the underlying asset and have no recourse to the originator) based on Usman Hayat (2010).

All *sukuk* either asset-based or asset-backed structure that need to be issued in Malaysia have to obtain the SC approval prior to its issuance based on Capital Market and Services Act 2007.

Sukuk Ratings

In Malaysia, all *sukuk* issues are required to be accompanied by a credit rating at all times (SC 2014). A credit rating is a mechanism through which an independent third party, for example credit rating agencies (CRAs) makes an assessment on the likelihood of a corporate issuer to default on its debt repayments (Noriza and Nor Edi 2012). Most of the *sukuk* ratings on the *sukuk* issued in Malaysia are done by either Malaysian Rating Corporation Berhad (MARC) or RAM Rating Services Berhad (RAM).

In addition, Jhordy also mentioned that it is an inevitable fact that when investors purchase *sukuk*, they are interested in the risk related to the issuer instead of the underlying assets or project undertaken due to prevalence of asset-based *sukuk*. Nor Balkish et al (2012) stressed that rating on *sukuk* reflects the creditworthiness of the issuer and stability of *sukuk*. By having the annual rating reviews conducted by respective rating agencies, *sukuk* holders are adequately informed of the issuer's status and progress where a higher ratings *sukuk* are unlikely to default and vice versa.

Sukuk Defaults

Sukuk default occurs when the *sukuk* issuer has failed to meet its debt obligations under the underlying contract in accordance with the certificates issued to the investors based on Umar (2014). In addition, Hafizi et al (2012) also mentioned that a default occurs due to the breach of any binding obligations under the original terms of the agreement between the issuer and the *sukuk* holders. In the other words, the *sukuk* default relates with the inability of the *sukuk* issuer to meet its debt obligation or the act of breach of any of its obligations as stated under the contract.

However, the occurrence of all the high profile *sukuk* defaults had nothing to do with the validity of *sukuk* methodology; most of them were the result of market and credit risks rather than a structural or *Shariah*-related concern where this situation might have gone wrong even if they were conventionally financed (Nurul Aini and Rafisah 2011). Even though *sukuk* is among the fastest growing segment of the global Islamic financial industry, it is still vulnerable of being exposed to any defaults which might be resulted from market or credit risk such as the subprime crisis in 2007 and global economic downturn in 2008. It is supported by Mohammed Imad (2014) that the challenge is how to change the perception of the investors and make it clear that no matter how strong the credit of an originator is, the possibility of default is still exist.

In addition, Hafizi et al (2012) have also stressed that one of the major issue in *sukuk* default is the investors' right and protection where the protection actually depends on the structure of the contract. As a result, the possibility of *sukuk* default occurrence has forced investors to consider some of the uncertainties surrounding it which might affect their right and protection especially on the dispute settlement between them and the issuer.

Investors Protection

The most important element that will be taken into consideration by the investors before deciding to invest in *sukuk* is the level of protection towards their investment. The current practises in *sukuk* issuance based on its asset structure might have altered the risk of *sukuk* defaults in protecting the *sukuk* holders' rights. According to Lahsasna and Lee (2012), it has been done through the application of purchase undertaking of the underlying asset by the issuer/originator under some of the structure of asset-based *sukuk* to repurchase the *sukuk* underlying asset; and the right of disposition of the *sukuk* underlying asset by the *sukuk* holders under the structure of asset-backed *sukuk*. On top of that,

Shariah Advisory Council of SC allows the principal invested to be guaranteed by third party and has also permitted the investors to be compensated (*ta'widh*) due to late and default payment (Noor Inayah et al 2011). It shows that *Shariah* Advisory Council of SC has given priority towards the investors' protection in *sukuk* market.

However, in the case of Nakheel *sukuk*, Omar Salah (2010) has mentioned that neither the co-obligors guarantee (made by Nakheel Holdings 1, Nakheel Holdings 2 and Nakheel Holdings 3), nor the Dubai World guarantee, nor the purchase undertaking (to be exercised by Nakheel Holdings 2) could help under such circumstances⁹⁸, since none of the parties involved were in a position to fulfil the payment obligations. It shows that the financial position of the *sukuk* issuer in the event of default play an important role in determining the capability of it to exercise its purchase undertaking which will protect the *sukuk* holders' right. As a result, it might indirectly put the *sukuk* holders' position at stake.

Structure of *Sukuk Ijarah*

According to SC (2014), *ijarah* refers to a contract whereby a lessor (owner) leases out an asset to a lessee at an agreed lease rental for a predetermined lease period. The ownership of the leased asset shall always remain with the lessor. However, in the context of *sukuk*, the basic *sukuk ijarah* is a securities issuance where the underlying transaction between the issuer and the obligor involves a lease of tangible or intangible property (Shabnam and Abdulkader 2009). In addition, *sukuk ijarah* also refers to an Islamic bond for the buying and leasing of assets by investors to the issuer that represent the undivided beneficial rights (ownership or interest) in the asset held by the trustee on behalf of the investors (Nurul Aini and Rafisah 2011). In the event of dissolution, default or at maturity of *sukuk*, the issuer / originator will provide an undertaking to purchase (purchase undertaking) the underlying assets (*ijarah* asset) from the investors, where the purchase undertaking will work like a 'put option' in favour of the investors (SC 2009). The mechanism and structure's overview of the *sukuk ijarah* is illustrated and elaborated in Appendix A.

METHODOLOGY

This paper will be based on the qualitative research method based on research case study. The study analyses the role of purchase undertaking under the structure of asset-based *sukuk ijarah* in the event of *sukuk* default including any other protections that are stipulated in the *sukuk*'s Principal Terms and Conditions (PTC) document. *Sukuk ijarah* which was issued in Malaysia by Ample Zone Berhad will be a case for this study. Document analysis on the Ample Zone Berhad *sukuk*'s PTC as well as on other relevant written data sources including published and unpublished documents, reports, online articles and others are used to observe and analyse the relevance and reliability of information toward the issue. On top of that, interview is also employed as the primary data collection within the context of *sukuk* default in the asset-structure of asset-based *sukuk* primarily towards the investors' protection. This interview is meant to gather the data needed to enhance the understanding of the above stated context from industry expert or practitioner perspective. This is expected to give better understanding on the issue discussed. For this purpose, Mr Mohamed Zakariya Othman, Assistant General Manager, RAM Holdings Berhad has been interviewed.

⁹⁸ One example of such an event was a default on the payments by Nakheel Holdings 2, the other Nakheel Holdings as co-obligors, or Dubai World. This precise scenario is what seemed to arise in November 2009, when Dubai World and its subsidiaries wanted to restructure their debts and seemed unable to fulfil their obligations (Omar Salah 2010).

FINDINGS AND ANALYSIS

Case Study of Ample Zone Berhad (AZB)

Transaction Summary

According to MARC Online Resources (Press Release) dated 8 February 2005, AZB is a special purpose vehicle with certain bankruptcy remoteness features which has been incorporated for the purpose to facilitate the acquisition of assets from three (3) subsidiaries of Talam Corporation Berhad (TCB) and one private company (Sellers), and lease it back to the Sellers under *ijarah* Rental Agreement in return for periodic rental payment through the issuance of *sukuk ijarah*. The size of the *sukuk* issuance was amounted to RM150 million which comprised of three (3) Class of *sukuk* that were Class A *sukuk* (RM50 million), Class B *sukuk* (RM25 million) and Class C *sukuk* (RM75 million). On top of that, in the event of dissolution, defaults or at maturity, the assets will be repurchased back by the Sellers via Purchase Undertaking / Sale Undertaking or by TCB via an Option Agreement if the Sellers failed to honour their respective obligation under the purchase undertaking. Transaction summary of AZB's *sukuk ijarah* is shown in **Table 1**.

Table 1: AZB's *Sukuk Ijarah* Transaction Summary

Issuer	Ample Zone Berhad		
Principal Activities	a) Acquiring the Assets from Sellers; b) Entering into <i>ijarah</i> arrangement with the Sellers to lease the Assets for a period of up to seven (7) years or such other duration on terms and conditions as may be thought fit; c) Issuing series of Ringgit Malaysia denominated trust certificates to finance the acquisition of the Assets; d) Selling the Assets to the Sellers and/or TCB upon occurrence of certain events; e) Entering into the Transaction and Financing Documents; and f) Such other things incidental and conducive for the attainment of the foregoing.		
Sukuk Structure	<i>Sukuk Ijarah</i>		
Issue Size and Tenure	RM150 million		
	Series	Amount (RM'mil)	Tenure (years)
	Class A		
	1	1.5	2
	2	2.0	3
	3	2.5	4
	4	2.5	5
	5	2.5	6
	6	39	7
	Class B		
	1	1.0	2
	2	2.0	3
	3	2.0	4
	4	2.0	5
	5	2.0	6

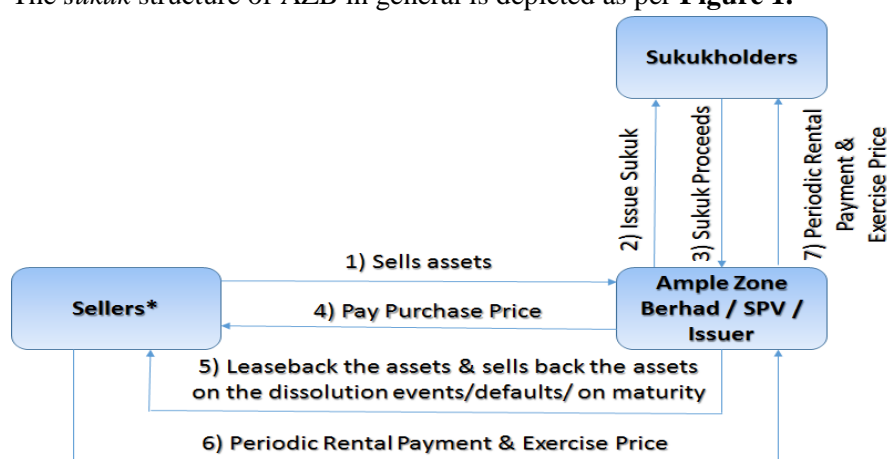
	6	16.0	7	
	Class C			
	1	75.0	7	
Date of Issuance	8 th February 2005*			
Shariah Advisor	Dr Engku Rabiah Adawiah Engku Ali			
Principal Adviser / Lead Arranger	Malaysian International Merchant Bankers Berhad			
Trustee	Malaysian Trustees Berhad			
Rating Agency	MARC			
Initial Rating	Class A : AAAID Class B : AAID Class C : AID			

Notes: * Date of issuance is based from press release on MARC's website.

Source: PTC of AZB's *Sukuk Ijarah*

Sukuk Structure

The *sukuk* structure of AZB in general is depicted as per **Figure 1**.



Note: * Sellers comprise of 3 subsidiaries of TCB & one private company.

Source: Author's illustration based on AZB's *sukuk* PTC

Figure 1: *Sukuk* Structure of Ample Zone Berhad

Based on the Figure 1 and AZB's PTC, AZB will raise funds by issuing the *sukuk* based on the principle of *Al-ijarah*. Prior to the *sukuk* issuance, the Sellers will sell the beneficial interest in the assets to the Issuer (AZB) in the exchange of the purchase price. Then, both of them will enter into an *Ijarah* Rental Agreement for the lease of the assets to the Sellers for a period of up to seven (7) years in consideration of *ijarah* rentals to be paid periodically by the Sellers. On top of that, the AZB will then issue *sukuk* to the investors and the proceeds from the sale of the *sukuk* will be used to pay the purchase price to the Sellers. During the *sukuk*'s tenure, AZB as the Issuer will distribute the *ijarah* rental received from the Sellers to the *sukuk* holders on a periodic basis. However, in the event of dissolution, default or at the maturity of the *sukuk*, both the Sellers and AZB will be able to exercise the Purchase Undertaking and Sale Undertaking where the assets will be transferred from AZB to the Sellers based on the exercise price. Upon completion of it, neither the Issuer nor the *sukuk* holders will have any further rights or interests in the assets.

Utilization of Proceeds

Proceed from the issuance of *sukuk ijarah* by AZB is mainly used for the purpose of financing part of the purchase price of the four (4) buildings (Assets) from three (3) subsidiaries of TCB and one private company. It comprises of 90 percent out of the total proceeds of *sukuk* issuance. The Assets involved were Menara Maxisegar, Wisma Talam, Midpoint Shopping Complex and Pandan Kapital Shopping Complex which are located in the main commercial hub of Pandan Indah. The overall breakdown of the proceeds utilization is shown in **Table 2**.

Table 2: Proceed Utilization of AZB's *Sukuk Ijarah*

Purposes	Amount (RM)	Percentage
i. To part finance the purchase of the Assets from the Sellers;	135,311,100	90.2%
ii. To pay financing, professional fees and other related costs relating to the issuance of the <i>sukuk</i> ; and	2,522,150	1.7%
iii. To fund the starting balance of the <i>sukuk</i> Profit Reserve Account (SPRA) as required under the <i>sukuk</i> .	12,166,750	8.1%
TOTAL	150,000,000	100%

Source: PTC of AZB's *sukuk ijarah*

Rating Performance

In terms of *sukuk* rating, AZB's *sukuk* was rated by MARC. According to MARC Online Resources (Press Releases), the initial rating of AZB's *sukuk* by MARC was AAAID, AAID and AID for Class A *sukuk*, Class B *sukuk* and Class C *sukuk*, respectively on 8 February 2005 which reflected the quality of the assets, the charge over the Designated Accounts to the *sukuk* holders, liquidity support provided by TCB and the strict loan to value ratios adopted by MARC. However, the rating on the three (3) classes of AZB's *sukuk* have been downgraded for few times until Class B and Class C *sukuk* being rated to DIS, while *sukuk* Class A has been successfully redeemed. The rating performances of AZB's *sukuk* are summarized in **Appendix B**.

Based on the above explanation in terms of its structure and ratings, AZB's *sukuk* has been rated to D by its rating agency which was MARC. In general, the main reasons for it to be rated in such a way were due to its deterioration of its liquidity position and declining profitability which restrained AZB to be able to pay the agreed periodic payment on the agreed time frame to its *sukuk* holders. As a result, these have lead the *sukuk* to be defaulted at the first place.

Types of Protection Provided under AZB's PTC

Even though there is a risk for *sukuk* to be defaulted, each of the *sukuk* holders should be aware of their rights in the event of defaults which will normally be stipulated in the *sukuk*'s PTC for investors review prior of making decision to invest in *sukuk*. PTC is one of the *sukuk*'s document which will detail out everything about a *sukuk* to be issued in terms of its issuer, parties involved in the proposal, Islamic principle used, facility description and others. The format for a PTC has been detailed out in "Guidelines on *Sukuk*" published by SC as a reference. According to Mr Mohamed Zakariya (RAM), PTC in general can be described as follows:

“PTC is not a contract but very much like a prospectus of share issuance that tell everything about a particular sukuk which can be considered as a master document.”

In line with the first research objective of this paper, the *sukuk*'s PTC of AZB will be studied in searching for the protection's elements that are provided under it. Based on the PTC, few clauses with regard to the investors' protections primarily in the case of defaults have been outlined in the PTC as follows:

Purchase Undertaking

AZB's PTC has stipulated the clause which enable the Sellers to exercise the purchase undertaking in purchasing back the underlying asset in the event of dissolution, default or at the maturity of *sukuk*. This exercise will supposedly enable the AZB; the SPV for the *sukuk* transaction; to use the proceeds out of the purchase undertaking to redeem the *sukuk* from the *sukuk* holders and subsequently, transfer back the right over the underlying assets to the Sellers. In the other word, the exercise of purchase undertaking will supposedly protect the *sukuk* holders in safeguarding their principal of investment. Furthermore, the purchase undertaking is also considered as one of the credit enhancement techniques used to improve the *sukuk* credit rating (RAM *sukuk* Focus, Aug 2010). Based on the PTC, it seems that AZB's *sukuk* was using external credit enhancement where the purchase undertaking is provided by the third party which is the Sellers rather than the issuer.

Security / Collateral

According to AZB's PTC, the security/collateral provided under the PTC are as follows:

- (a) A principal charge on the Designated Accounts, which include the Collection Account, *Sukuk* Profit Reserve Account, four (4) Sub-lease Collection Accounts and SPV Expenses Account, where the *sukuk* holders will have priority in respect of the amount standing to the credit of all the Designated Accounts over other creditors of AZB;
- (b) Debenture consisting of first fixed and floating charges on all assets of AZB, present and future;
- (c) Assignment over the Service Agency Agreement(s); and
- (d) Option Agreement that was given to the Security Trustee which entitled the Security Trustee to require TCB to purchase the underlying assets upon occurrences of certain events including event of default or upon failure of the Sellers to honour their respective obligation under the purchase undertaking.

All of the securities / collateral provided under the *sukuk*'s PTC will be made available as security in favour of Security Trustee for the benefit of the *sukuk* holders. In the other word, all of the above security/collateral were meant to give protection to its *sukuk* holders' right over their principal investment in the *sukuk*.

The Importance of Purchase Undertaking in *Sukuk Ijarah* towards the Investors' Protection in the Event of *Sukuk* Default

Purchase undertaking is one of the documentation that involves in *sukuk ijarah* structure (SC 2009). At the same time, the 2008 AAOIFI resolution in general has also give permission for a lessee in *sukuk ijarah* to undertake the leased asset as long as the lessee is not a partner, *mudarib* or investment agent (Mohammed Imad Ali 2014). Furthermore, it has been explained by Mr Mohamed Zakariya (RAM) about the reason of having purchase undertaking for *sukuk ijarah* structure as follows:

“ The reason why they have this purchase undertaking especially for ijarah because [...] there is an element of transfer of beneficiary ownership. If I (lessee or originator) don't purchase it back, I'm sure you (lessor) don't want to move out from that house (asset). I have to get rid of you because I have the purchase undertake. So there must be some continuity in terms of the transfer kind of thing. So, that is where the purchase undertaking. Fine, I think because if not, sukuk is just fine, [...] I have paid my debt. True, but you don't undertake. So you have to formalise and says [...] I cannot just pay you. I have to say that I'm paying you because I'm taking back this house (asset). ”

Based on the above statement, purchase undertaking plays a role as an indication to the *sukuk* holders that the underlying asset which has been leased to the originator will be repurchased by the originator either at the *sukuk* maturity or *sukuk* defaults or dissolution event.

However, as a result of a particular *sukuk* being defaulted, it might have negative consequences towards the *sukuk* holders in term of the protection against their rights over their principal investment. In the case of *sukuk ijarah*, the protection that the *sukuk* holders will, among others, rely is toward the purchase undertaking that will be exercised by the issuer / originator. Based on the purchase undertaking exercise, the issuer / originator will undertake the underlying asset by paying the exercise price of it to the *sukuk* holders. However, when it comes to asset-based *sukuk*, the role of purchase undertaking is not really matters as the obligation of periodic payment rely on the originator/issuer not the underlying asset. It has been stressed by Mr Mohamed Zakariya (RAM) as follows:

“ When it is an asset-based, you still have to pay. Whether there is purchase undertaking or no purchase undertaking. Because as far as the investors are concerned, they don't care how you (obligor or issuer) get the money, whether you want to buy it back or whatever. Because in asset-based, there is no transfer of ownership. They just create that thing and to create the liability. So whatever transaction used, whatever asset being used [...] still belongs to the issuer. So it belongs to the obligor. So, there is no sort of purchase undertaking [...] So, the same goes with let say ijarah. Yes, ijarah they said, they will purchase undertake to buy the house (asset) back. So, as far as the issuers are concerned, whether you buy back or not whatever, you still have to pay my (investors) money. So by virtue that you (originator) payback your money, then I (investors) return back the house (asset). ”

Based on the above statement, it relates back to one of the characteristics of asset-based *sukuk* structure where the *sukuk* holders have no recourse towards the underlying asset but towards the originator (Mohammed Imad Ali 2014). In the other words, in the case of default, the originator

through whatever means has to repay all the outstanding of agreed payment to the *sukuk* holders not only limited to the exercise of purchase undertaking. Therefore, purchase undertaking will act as one of the protection mechanism towards *sukuk* holders in safeguarding at least part of their principal investment.

CONCLUSION AND POLICY IMPLICATION

The demand of *sukuk* becoming increasingly popular in the last few years as an alternative to conventional bonds. It is one of the financial market that has grown rapidly since the past years and it is expected to grow more in the future. However, *sukuk* is still subject to default as if it was conventionally financed like conventional bond. Because of that, the concerns over the investors' protection have risen. Even though, there are few protection measures have been specified in the *sukuk* documentation such as purchase undertaking, guarantee, collateral and others, the issue of investors' protection in the event of default is still a growing concern in the *sukuk* market especially in terms of asset-based *sukuk*. In the context of asset-based *sukuk ijarah*, one of the protection measure is the exercise of purchase undertaking. The capability of the *sukuk* issuer/originator to exercise the purchase undertaking in the event of default is the most important element in ensuring the *sukuk* holders' investment are protected. If not, the *sukuk* holders will face a difficulty in claiming the outstanding amount where they will be ranked *pari passu* with others creditors. However, the role of purchase undertaking is not really significance in the context of asset-based *sukuk* as the obligation of periodic payment and investors' recourse are towards the originator not the assets. Nevertheless, in general, purchase undertaking will still be considered as one of the protection mechanism in safeguarding the *sukuk* holders' investment in terms of guarantee.

In order to increase protection of all parties in the *sukuk* transaction, some essential measures must be put in place. SC as the regulator of Malaysia's *sukuk* market through *Shariah* Advisory Council should has a look on the matter of beneficial ownership of asset-based *sukuk* in recognizing the right of *sukuk* holders to dispose the underlying asset to the third party if the originator is unable to exercise its purchase undertaking. This will give an extra comfort to the *sukuk* holders primarily in the case of originator is facing a bankruptcy order.

Apart from that, investors should make initial and full research in terms of their rights especially in the event of *sukuk* default, purpose of the *sukuk*, originator's business market competitiveness and the prospect of the originator's business in the future prior to *sukuk* purchased. This is expected to help the investors to analyse the future ability of the originator in fulfilling its obligation in the future. At the same time, the investors also need to identify any clauses that are provided in the contract that will ensure the originator is able to exercise the purchase undertaking of either based on its parent company guarantee or third party guarantee. This will indirectly reduce the risk of originator's failure of settling the amount outstanding to the *sukuk* holders in the event of default.

On the other hand, SC should also set a standard *sukuk* contract content as guidelines both to the originators/issuers and investors which will increase the understanding of both parties to *sukuk* contract per se. SC can also organised series of comprehensive awareness program to the investors so that they know steps need to be taken before making any *sukuk* purchase decision and claimed their rights as investors from the *sukuk's* originator/issuer. With ample research and precaution steps from the investors, perhaps *sukuk's* originator will be more responsible and careful in managing their business operation.

The time limitation has restricted the numbers of *sukuk* structures to be studied as sample of the study as well as the numbers of interviewees to be interviewed in gathering relevant information

to complete the study. Because of that, this study only focuses on defaulted asset-based *sukuk ijarah* that utilize purchase undertaking which was issued in Malaysia and not both of *sukuk ijarah* and *sukuk musharakah*. In addition, this study only manages to conduct one interview session with an industry practitioner which is from RAM in collecting needed data to firm up the study.

Further research is suggested to better clarify the role of purchase undertaking for investors' protection under asset-based *sukuk* by taking into consideration both *sukuk* structures of *sukuk ijarah* and *sukuk Musharakah* that were issued in Malaysia and defaulted. The study can be conducted by examining and comparing the different treatment of both structures on purchase undertaking in protecting the investors' right. Furthermore, the numbers of interviewees to be interviewed should also be expanded by taking into consideration the regulator representative, investment banker representative as well as the legal practitioner. By doing so, it will give better understanding on the issues studied. In addition, a further study on unsolved gaps with regard to the elements of asset-based *sukuk* based on the role of purchase undertaking that arise from this study might be taken into consideration for future research.

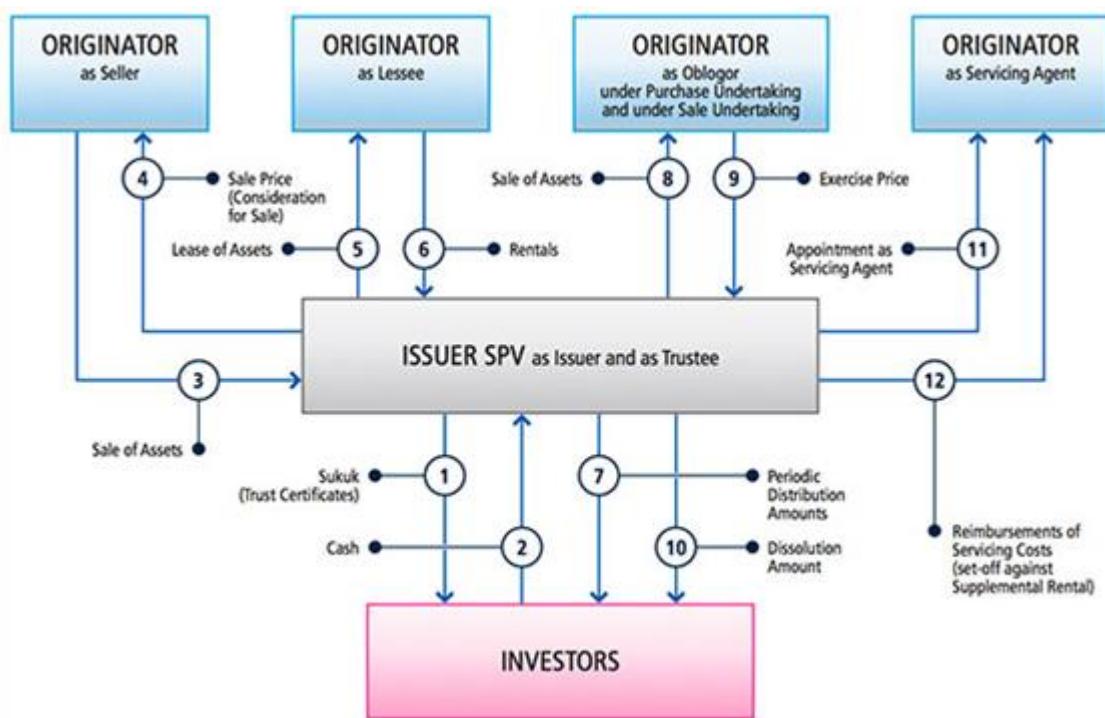
REFERENCES:

- Abdel-Khaleq, A.H. and Richardson, C.F. 2006. New horizons for Islamic securities: emerging trends in *Sukuk* offerings. *Chicago Journal of International Law* Vol. 7 No. 2, p. 409.
- Dr. Ahcene Lahsasna and Lee Sze Lin. 2012. Issues In Islamic Capital Markets: Islamic Bond/*Sukuk*. *3rd International Conference On Business And Economic Research (3rd ICEBER 2012) Proceeding*.
- Elmalki, F. and Ryan, D. 2010. The untested waters of default in Islamic finance. *Islamic Finance News*, Vol. 7 No. 3, pp. 16-17.
- EY: Global demand for *Sukuk* to reach US\$900bn by 2017. 9 September 2012. www.ey.com/GL/en/Newsroom/News-releases/News_Global-demand-for-Sukuk-to-reach-US-Dollar-900bn-by-2017 [26 February 2015]
- Hafizi Ab Majid, Shahida Shahimi and Mohd Hafizuddin Syah Bangaan Abdullah. *Sukuk Defaults and Its Implication: A Case Study of Malaysian Capital Market*. *8th International Conference on Islamic Economies and Finance*.
- Islamicbanker website. *Sukuk al Ijara*. www.islamicbanker.com [1 Mac 2015]
- Jhordy Kashoogie Nazar. Regulatory and Financial Implications of *Sukuk's* Legal Challenges for Sustainable *Sukuk* Development in Islamic Capital Market. *8th International Conference on Islamic Economics and Finance*
- Kamal Abdelkarim Hassan and Muhamad Kholid. Bankruptcy Resolution and Investor Protection in *Sukuk* Markets. www.qfinance.com [26 February 2015]
- Kuwait Finance House, *Islamic Finance Outlook 2014*.
- MARC Online Resources (Press Release) – Ample Zone Berhad. www.marc.com.my/ratbase/marc.pub.press.detail.php?aid=4137 [3 May 2015]
- MARC Online Resources (Press Release) – Ingress Sukuk Berhad. www.marc.com.my/ratbase/marc.pub.press.detail.php?aid=1111 [3 May 2015]
- Martyn Shuttleworth (Apr 1, 2008). Case Study Research Design. Retrieved Jun 06, 2015 from Explorable.com: <https://explorable.com/case-study-research-design>
- Mohammad Hashim Kamali and Abdul Karim Abdullah. 2014. *Islamic Finance: Issues in Sukuk and Proposal for Reform*. pp 5
- Mohammed Imad Ali. 2014. *Sukuk: Perception, Innovation and Challenges*. *Islamic Finance: Issues in Sukuk and Proposal for Reform*. pp 57-68

- Mohd. Edil Abd. Sukor, Rusnah Muhamad and Alwin Yogaswara Gunawa. 2008. Malaysian *Sukuk*: Issues In Accounting Standard. *Shariah Journal Vol. 16 No.1 (2008)*
- Muhammad Al-Bashir Muhammad Al-Amine. 2014. Unresolved *Shariah* Issues in *Sukuk* Structuring. *Islamic Finance: Issues in Sukuk and Proposal for Reform*. pp 29-56
- Newsletter@azmilaw. Issuance of *Sukuk Al-Ijarah*. Issue No. 1 – 09/2008. http://www.azmilaw.com/newsletter/Sept08/Issuance_1_092008.html [1 Mac 2015]
- Nor Balkish Zakaria, Mohamad Azwan Md Isa and Rabiatul Alawiyah Zainal Abidin. 2012. The Construct of *Sukuk*, Rating and Default Risk. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 65(2012), pg 662-667.
- Noor Inayah Yaakub, Hafizuddin Shah, Wan Kamal Mujani, Kamaruzzaman Jusoff and Mohamad Abdul Hamid. Asset Ownership and Investor's Protection under *Sukuk ijarah*. *Middle-East Journal of Scientific Research 7 (Special Issue of Diversity of Knowledge on Middle East)* 2011
- Noriza Binti Mohd Saad and Nor Edi Azhar Binti Mohamad. *Sukuk* in Malaysian Capital Market. *3rd International Conference On Business and Economic Research (3rd ICBER 2012) Proceeding*.
- Norlela Kamaluddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Fadzlan Sufian and Sheila Nu Nu Htay. Shari'ah Principles of *Sukuk* Structure in Malaysia Islamic Capital Market
- Nurul Aini Muhamed and Rafisah Mat Radzi. 2011. Implication Of *Sukuk* Structuring: The Comparison On The Structure Of Asset Based And Asset Backed *Ijarah Sukuk*. *2nd International Conference on Business and Economic Research (2nd ICBER 2011) Proceeding*
- Omar Salah. 2010. Dubai Debt Crisis: A Legal Analysis of the Nakhel *Sukuk*. *Berkeley J. Int'l L. Publicist* [Vol. 4. 2010]
- Pamela Baxter and Susan Jack. 2008. Qualitative Case Study Methodology: Study Design and Implementation for Nobice Researchers. *The Qualitative Report*. Volume 13 Number 4 December 2008
- Rafisah Mat Radzi and Nurul Aini Muhamed. 2012. An International Comparative Study on Shari'ah Governance Supervision of *Sukuk* Defaults. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance* Vol. 8, No.3, July – Sept 2012.
- Rahail Ali. An Overview of the *Sukuk* Market. *Sukuk & Islamic Capital Market: A Practical Handbook / consulting ed. London: Globe Law and Business*. 2011
- RAM Sukuk Focus. May 2010. *Sukuk* Defaults – Local Flavours. *RAM Rating Services Berhad*
- RAM Sukuk Focus. August 2010. *Sukuk*, Purchase Undertaking and Credit Risk. *RAM Rating Services Berhad*
- Salem, M. A. 2010. *Sukuk* Default: Questions about Shari'ah Supervision. Newhorizon January– March 2010. www.newhorizon-islamicbanking.com. [5 May 2015]
- Securities Commission Malaysia. 2009. The Islamic Securities (*Sukuk*) Market. LexisNexis
- Securities Commission Malaysia. 2014. Guidelines on *Sukuk*. Revised 8 January 2014
- Shabnam Mokhtar and Abdulkader Thomas. 2009. *Ijarah Sukuk*. *Sukuk – Islamic Capital Market Series*. pp 145
- Sharan B. Merriam. 2009. Qualitative Research: A Guide to Design and Implementation. Second Edition. Josey-Bass
- Umar A. Oseni and M. Kabir Hassan. 2014. Regulating the governing law clauses in *Sukuk* transactions. *Journal of Banking Regulation*
- Umar A. Oseni. 2014. Dispute Management in Islamic Financial Institutions: A Case Study of Near *Sukuk* Defaults. *Journal of International Trade Law and Policy* Vol. 13 No. 3, 2014, pp. 198-214.
- Usman Hayat. 2010. Islamic Finance's *Sukuk* Explained. *Financial Times* 11(2010)

Appendix A

Mechanism and Structure's Overview of *Sukuk Ijarah*



Overview of Structure:

1.	Issuer SPV issues <i>sukuk</i> , which represent an undivided ownership interest in an underlying asset or transaction. They also represent a right against Issuer SPV to payment of the Periodic Distribution Amount and the Dissolution Amount.
2.	The Investors subscribe for <i>sukuk</i> and pay the proceeds to Issuer SPV (the “Principal Amount”). Issuer SPV declares a trust over the proceeds (and any assets acquired using the proceeds – see paragraph 3 below) and thereby acts as Trustee on behalf of the Investors.
3.	Originator enters into a sale and purchase arrangement with Trustee, pursuant to which Originator agrees to sell, and Trustee agrees to purchase, certain assets (the “Assets”) from Originator.
4.	Trustee pays the purchase price to Originator as consideration for its purchase of the Assets in an amount equal to the Principal Amount.
5.	Trustee leases the Assets back to Originator under a lease arrangement (<i>ijara</i>) for a term that reflects the maturity of the <i>sukuk</i> .
6.	Originator (as Lessee) makes Rental payments at regular intervals to Trustee (as Lessor). The amount of each Rental is equal to the Periodic Distribution Amount payable under the <i>sukuk</i> at that time. This amount may be calculated by reference to a fixed rate or variable rate (e.g. LIBOR or EIBOR) depending on the denomination of <i>sukuk</i> issued and subject to mutual agreement of the parties in advance.
7.	Issuer SPV pays each Periodic Distribution Amount to the Investors using the Rental it has received from

Overview of Structure:	
8.	<p>Originator.</p> <p>Upon:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ an event of default or at maturity (at the option of Trustee under the Purchase Undertaking); or ○ the exercise of an optional call (if applicable to the <i>sukuk</i>) or the occurrence of a tax event (both at the option of Originator under the Sale Undertaking), <p>Trustee will sell, and Originator will buy-back, the Assets at the applicable Exercise Price, which will be equal to the Principal Amount plus any accrued but unpaid Periodic Distribution Amounts owing to the Investors.</p> <p>Payment of Exercise Price by Originator (as Obligor).</p>
9.	Issuer SPV pays the Dissolution Amount to the Investors using the Exercise Price it has received from Originator.
10.	Trustee and Originator will enter into a service agency agreement whereby Trustee will appoint Originator as its Servicing Agent to carry out certain of its obligations under the lease arrangement, namely the obligation to undertake any major maintenance, insurance (or takaful) and payment of taxes in connection with the Assets.
11.	
12.	To the extent that Originator (as Servicing Agent) claims any costs and expenses for performing these obligations (the “Servicing Costs”) the Rental for the subsequent lease period under the lease arrangement will be increased by an equivalent amount (a “Supplemental Rental”). This Supplemental Rental due from Originator (as Lessee) will be set off against the obligation of Trustee to pay the Servicing Costs.

Source: Islamic banker website.
www.islamicbanker.com/education/sukuk-al-ijara

Appendix B

Summary of AZB’s *Sukuk* Rating Performance

DATE OF MARC ONLINE PUBLIC RELEASE	RATING	STATUS
8 February 2005	Class A – AAAID Class B – AAID Class C – AID	INITIAL
19 July 2006	Class A – AA+ID Class B – AID Class C – BBID	DOWNGRADED
27 September 2006	Class A – AA+ID Class B – AID Class C – BBID	MARCWatch (Developing Outlook)
29 December 2006	Class A – AA+ID Class B – AID Class C – BBID	MARCWatch (Negative)
25 May 2007	Class A – AA+ID Class B – AID Class C – BB-ID	REAFFIRMED REAFFIRMED DOWNGRADED
24 January 2008	Class A – AA+ID Class B – AID Class C – BB-ID	WITHDRAWN (Full redemption on 18 th January 2008) REVIEWING REVIEWING

DATE OF MARC ONLINE PUBLIC RELEASE	RATING	STATUS
28 April 2008	Class B – AA+IS Class C – BB-IS	UPGRADED AFFIRMED
5 August 2009	Class B – AA+IS Class C – B+IS	REAFFIRMED (Negative Outlook) DOWNGRADED (Negative Outlook)
21 October 2010	Class B – A-IS Class C – B+IS	DOWNGRADED (Negative Outlook) REAFFIRMED (Negative Outlook)
21 October 2011	Class B – BB+IS Class C – B-IS	DOWNGRADED (Negative Outlook) DOWNGRADED (Negative Outlook)
3 February 2012	Class B – DIS Class C – DIS	DOWNGRADED* DOWNGRADED*

* Following the downgrades, MARC will accordingly cease to provide analytical coverage on AZB.

Source: MARC Online Resources (Public Release)

SENARAI PENAJA

RESEARCH CENTER FOR ISLAMIC ECONOMICS AND FINANCE (EKONIS-UKM)

INSTITUT ISLAM HADHARI, UNIVERSITI KEBANGSAAN MALAYSIA

JABATAN KEMAJUAN ISLAM MALAYSIA (JAKIM)

INSTITUT LATIHAN ISLAM MALAYSIA (ILIM)

ERGS/1/2013/SS07/UKM/02/3 (SEARCHING FOR THEORETICAL FOUNDATION IN LINKING TAWHID AND ETHICS TO ECONOMICS)

AP-2013-012 (SUMBER BARU PENJANAAN KEKAYAAN DAN KEPERLUAN KEMAHIRAN BAGI EKONOMI BERPENDAPATAN TINGG)
