

AL MUAMALAT



FOKUS:
Perkhidmatan Pelanggan
'vs'
Dakwah dalam Perbankan Islam

- ◆ Perkhidmatan Pelanggan: Keperluan dalam Meningkatkan Kualiti Perkhidmatan
- ◆ Mengenali Pelanggan Dari Kacamata Mahatma Ghandi
- ◆ Mahu Bebas Cengkaman Hutang? Ini Caranya...

PENA SYARIAH BANK MUAMALAT ◆ SIRI 09 ◆ PP1703/10/2012(031346)

Bank Muamalat Malaysia Berhad
Jabatan Syariah
Menara Bumiputra, Jalan Melaka,
50100 Kuala Lumpur
Tel: 03-2698 8787

www.muamalat.com.my

Pusat Panggilan Pelanggan
Talian Bebas Tol: 1300-88-8787

usaha sama:



1-300-88-8787
www.muamalat.com.my

Wakaf
Selangor Muamalat

esok masih ada?

esok tidak boleh mengubah apa yang berlaku hari ini,
tetapi hari ini masih boleh mengubah perkara yang akan terjadi pada hari esok.

mewakafkan pulangan sebahagian
daripada akaun simpanan dan semasa
dengan hanya serendah RM10.00

**Terbitkan rasa ihsan dari lubuk sanubari
Jelmakan keprihatinan dengan memberi
Belaikan kasih sayang untuk sekalian insan**

KANDUNGAN

SEKAPUR SIRIH SEULAS PINANG

MUKA SURAT

2

SEJENAK BERSAMA

3

Peranan Dakwah dalam Menyebarluas Perbankan Islam

4

FOKUS: Perkhidmatan Pelanggan 'vs' Dakwah dalam Perbankan Islam

6

Mengenali Pelanggan dari Kacamata Mahatma Ghandi

8

RINGKASAN PRODUK PERBANKAN PERNIAGAAN:

10

Kemudahan Aliran Tunai Muamalat-i (Mcash)

Mahu Bebas Cengkaman Hutang? Ini Caranya...

11

Perkhidmatan Pelanggan: Keperluan dalam Meningkatkan Kualiti Perkhidmatan

12

SOAL JAWAB MUAMALAT: Penerimaan Deposit daripada Sumber yang Bercampur di antara Halal dan Haram (*Mixed Income*)

13

PAKAR KEWANGAN ISLAM: Dr. Aznan bin Hasan

14

Pengamal Perbankan Islam Penyambung Tugas Dakwah Rasulullah SAW

15

LAMAN WAHYU: Penentuan Istikharah

17

UNIT PENYELIDIKAN SYARIAH: Hukum Melaburkan Dana Wakaf

18

SYUMULNYA ISLAM: Ikhlas: Ia Lebih Sukar Tetapi Satu Kemestian!

20

LAMAN TAFAQQUH: Keistimewaan Wanita dalam Islam

22

Fakta tentang Zikir

23

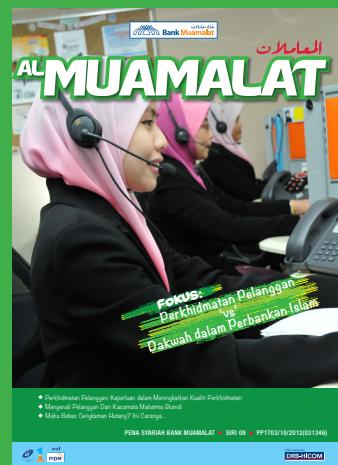
SENGAT CIK LEBAH

23

GLOSARI SYARIAH

24

SIDANG REDAKSI



Penasihat

Dato' Haji Mohd Redza Shah Abdul Wahid

Ketua Editor

Mohd Hafiz Haji Fauzi

Sidang Editor

Muhamad Fadli Abdullah
Nurul Aiman Abdul Basik
Wan Hanan Hanim Wan Mohamad

Pruf

Karim Dato' Mohammed Adnan
Saidatul Leiza Suleiman

Editor Seni

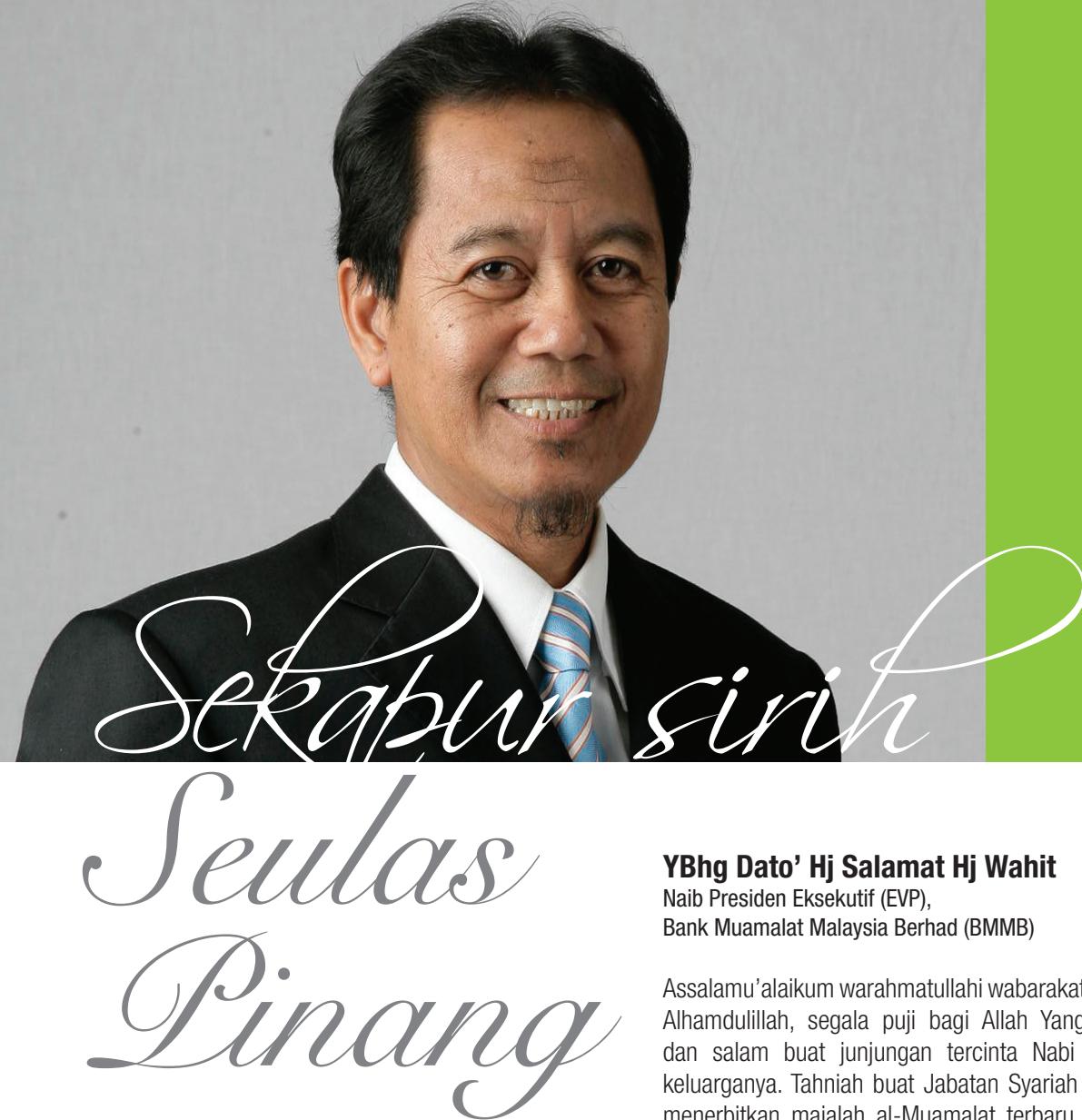
Md Zaid Nadwi Ramli

Penerbit

Jabatan Syariah, Tingkat 20,
Menara Bumiputra, Jalan Melaka, 50100
Kuala Lumpur.

Dicetak oleh:

PERCETAKAN TM SDN BHD
No. 8, Jalan Tembaga SD 5/2H
Sri Damansara Ind. Park
52200 Kuala Lumpur
Faks: 03 - 6272 0223



Sekabur sirih Seulas Pinang

YBhg Dato' Hj Salamat Hj Wahit

Naib Presiden Eksekutif (EVP),
Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB)

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh dan Salam Sejahtera. Alhamdulillah, segala puji bagi Allah Yang Maha Tinggi, selawat dan salam buat junjungan tercinta Nabi Muhammad SAW dan keluarganya. Tahniah buat Jabatan Syariah kerana sekali lagi telah menerbitkan majalah al-Muamalat terbaru siri kesembilan dengan matlamat menjadikannya sebagai salah satu medium dakwah dan penyampaian ilmu serta maklumat untuk kemudahan masyarakat.

Selaras dengan hasrat Malaysia sebagai Negara yang membangun, sistem perkhidmatan pelanggan harus ditingkatkan dalam semua aspek. Bank Muamalat umpamanya, jika perkhidmatan pelanggan mencapai tahap cemerlang maka ia merupakan salah satu daripada dakwah yang berkualiti dan menyeru masyarakat menggunakan perkhidmatan perbankan Islam.

Pihak Bank sentiasa berusaha menggunakan pelbagai medium dan saluran untuk menyebarkan ilmu pengetahuan tentang perbankan Islam dan produk-produknya serta fatwa-fatwa Syariah yang berkaitan kepada seluruh warga Bank dan masyarakat. Justeru, diharapkan penerbitan risalah ini juga akan dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh semua warga BMMB.

Marilah kita bersama-sama berusaha meningkatkan imej Bank kita menjadikan Bank 'PILIHAN' atas keunikannya dalam kekuatan amalan prinsip-prinsip Syariahnya, mesra pelanggan dan bertanggungjawab sosial melalui aktiviti wakaf dan lain-lain.

Sekian, Wassalam.



Sejenak bersama...

YBhg Tn. Haji Azizi Che Seman

Pengerusi Jawatankuasa Syariah,
Bank Muamalat Malaysia Berhad

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji bagi Allah Tuhan sekalian alam yang sentiasa mencurahkan rahmat dan kasih sayang terhadap hamba-Nya. Saya ingin mengucapkan tahniah dan syabas kepada Unit Penyelidikan dan Pembangunan, Jabatan Syariah BMMB di atas penerbitan majalah al-Muamalat yang kesembilan ini. Majalah sebegini diharapkan akan menjadi wadah untuk menyampaikan maklumat dan dakwah dalam perbankan Islam.

Hakikatnya, perbankan dan kewangan Islam merupakan ruang baru yang boleh dimanfaatkan sebagai medium dakwah semasa yang wajar dimanfaatkan oleh semua pihak terlibat. Elemen da'wah bi al-hal (dakwah yang dilakukan melalui contoh tauladan) mungkin agak relevan dalam konteks ini. Ini kerana, dakwah bukanlah terhad setakat aktiviti ceramah di masjid, surau atau usrah serta perbincangan keagamaan secara langsung. Ia sebaliknya boleh juga dimanifestasikan melalui sistem perkhidmatan pelanggan yang dilaksanakan oleh kakitangan (dalam konteks ini, kakitangan perbankan Islam).

Justeru, dengan sistem perkhidmatan yang baik dan cemerlang, kita mampu menyalurkan dakwah dan menyeru serta menarik minat masyarakat dalam menggunakan perbankan Islam dan seterusnya ke arah melaksanakan keseluruhan sistem Islam. Semoga sikap atau layanan yang baik terhadap pelanggan akan menjadikan BMMB sebagai peneraju perbankan Islam yang berkualiti. Wallahu a'lam.

Sekian, terima kasih.

Peranan Dakwah Dalam Menyebarluas Perbankan Islam



*Prof. Madya Dr.
Mohamad Sabri
Haron, Jawatankuasa
Syariah, BMMB*

Islam adalah agama dakwah. Allah SWT meletakkan umat Islam sebagainya umat yang terbaik seperti firman-Nya yang bermaksud:

"Kamu (wahai Muhammad) adalah sebaik-baik umat yang dilahirkan bagi (faedah) umat manusia, (kerana) kamu menyuruh berbuat segala perkara yang baik dan melarang daripada segala perkara yang salah (buruk dan keji), serta kamu pula beriman kepada Allah (dengan sebenar-benar iman)".

(Ali-'Imraan: 110)

Sesungguhnya bidang muamalat adalah bidang yang luas dan amat penting untuk melengkapkan keperluan hidup sehari-hari. Antaranya ialah sistem perbankan Islam. Di zaman awal Islam, sistem baitulmal adalah teras kepada sistem ekonomi Islam, namun setelah melalui zaman penjajahan sistem baitulmal sudah tidak lagi sehebat dahulu di mana fungsinya agak terhad. Fungsi-fungsi muamalat ini diambil alih oleh sistem-sistem perekonomian yang lain seperti pusat zakat, majlis agama Islam negeri, institusi wakaf dan termasuklah sistem perbankan Islam.

Bila disebut perbankan Islam biasanya akan dibandingkan dengan perbankan konvensional. Hakikatnya sistem

perbankan Islam wajar dilihat secara terpisah dan berdiri sendiri kerana teras atau asas yang diguna pakai ialah berpaksikan sistem akidah Islam dengan Syariah sebagai landasannya. Di kalangan umat Islam apabila disebut sistem perbankan biasanya cuba dilihat persaingannya dengan sistem konvensional. Timbulah istilah keuntungan dengan kadar tertentu. Apabila disimpan dalam bank konvensional untungnya sekian dengan kadarnya sekian.

Begini juga apabila digunakan sistem perbankan konvensional dengan pinjaman wang sekian maka jumlah bayaran bulanan sekian. Itu sebagai contoh yang kemudiannya dikaitkan dengan sistem perbankan Islam yang mungkin dilihat sama sahaja tanpa ada perbezaan atau mungkin perbankan Islam ditafsirkan lebih mahal. Pada hakikatnya keuntungan yang dilihat sekadar perbandingan menerusi permainan angka-angka tetapi tidak melihat di atas dimensi pemikiran berpaksikan akidah Islam yang sahih. Kewujudan sistem perbankan Islam pada hakikatnya lahir di atas desakan umat Islam sendiri terutamanya sarjana-sarjana Islam yang ingin bebas daripada sistem konvensional berteraskan riba.

Umat Islam perlu sedar bahawa kewujudan sistem perbankan Islam setidak-tidaknya sebagai suatu alternatif untuk mengisi sebahagian keperluan umat Islam dari sudut muamalat walaupun terdapat pelbagai kekurangan



“Secara realitinya sistem perbankan Islam dilihat mampu menjana keuntungan di dunia dan mendapat tempat pada peringkat tempatan dan antarabangsa. Keuntungan dunia ini adalah sebenarnya kecil berbanding dengan keuntungan akhirat...”

yang cuba diperkemaskan dari semasa ke semasa. Kewujudan perbankan Islam memberikan banyak kebaikan kepada umat Islam dan juga bukan Islam kerana ianya berlandaskan Syariah. Setidak-tidaknya ada usaha di kalangan sebahagian umat Islam untuk menyedarkan bahaya riba dan bertindak dengan suatu alternatif bagi mengisi sebahagian daripada tuntutan dalam muamalat Islam dan ia wajar disyukuri. Setakat ini perbankan Islam sudah mampu memperkenalkan beberapa produk Islam kepada masyarakat tempatan dan antarabangsa seperti *mudharabah, musyarakah, wadi'ah* dan sebagainya.

Penerimaan masyarakat tempatan dan antarabangsa dengan memberi ruang kepada sistem perbankan Islam untuk berperanan juga suatu kejayaan. Hasil keuntungan sebahagiannya mampu diagihkan kepada golongan yang berhak menerusi saluran zakat, sedekah dan termasuk juga produk zakat. Sekalipun hal ini mungkin tidak terlalu diwar-warkan dalam media tetapi sama ada masyarakat Islam sedar atau tidak, secara tidak langsung ini juga adalah sebahagian daripada aktiviti dakwah untuk memperkenalkan kepada dunia bahawa sistem perbankan Islam mempunyai peranannya yang besar terhadap jaminan sosial anggota masyarakat.

Secara realitinya sistem perbankan Islam dilihat mampu menjana keuntungan di dunia dan mendapat tempat

diperingkat tempatan dan antarabangsa. Keuntungan dunia ini adalah sebenarnya kecil berbanding dengan keuntungan akhirat. Oleh yang demikian perbankan Islam memberi ruang yang istimewa kepada penasihat Syariah untuk berijtihad memberikan sumbangan yang terbaik supaya produk-produk yang dihasilkan selari dengan Syariah. Ini juga suatu platform sama ada secara langsung atau tidak langsung menjadi medan diskusi dan juga medan dakwah. Ini kerana melalui wacana dan diskusi tersebut melahirkan idea dan berperanan secara langsung dalam institusi perbankan Islam.

Pada masa kini apabila terdapat sahaja seminar-seminar antarabangsa, dunia sudah tidak kekok lagi dengan istilah ekonomi Islam, produk Islam, sistem kewangan Islam dan pelbagai lagi. Diharapkan masyarakat dunia membuka mata untuk melihat Islam itu secara keseluruhan bukan hanya tertentu pada ekonomi Islam atau perbankan Islam sahaja. Sekurang-kurangnya wadah yang tersedia di hadapan kita akan menyemarakkan lagi peranan sarjana-sarjana Islam dan antarabangsa. Setidak-tidaknya Islam diberi tempatnya yang wajar sebagai sesuatu sistem yang bersifat profesional di persada antarabangsa biarpun mungkin setakat ini hanya dilihat terserlah dalam perbankan Islam. Dalam konteks dakwah, ini juga suatu kejayaan!

Perkhidmatan pelanggan

VS'

Dakwah

Pengertian dakwah dari segi bahasa ialah berasal dari perkataan Arab seperti *da'a*, *yad'u*, *da'watan* yang membawa maksud menyeru, memanggil, mengajak, menjamu, memandu dan menjemput. Manakala maksud dakwah dari segi istilah pula ialah mendorong manusia agar berbuat kebajikan dan petunjuk. Menyuruh mereka berbuat yang makruf dan mencegah mereka daripada melakukan perbuatan mungkar, agar mereka mendapat kebahagiaan di dunia dan di akhirat.

Manakala perkhidmatan pelanggan secara umumnya ialah kebolehan organisasi dalam penyampaian produknya kepada pelanggan. Kebanyakan organisasi formal mempunyai Piagam Pelanggan masing-masing, yang menjanjikan komitmen dari aspek kualiti perkhidmatan bagi skop produk yang ditawarkan.

Daripada perbandingan di atas dapat kita fahami, bahawa perkhidmatan pelanggan dan dakwah itu mempunyai perkaitan antara satu sama lain. Walaupun terdapat perbezaan, namun setiap apa yang diperlukan oleh perkhidmatan pelanggan ianya terdapat pada fungsi dakwah itu sendiri. Tanpa dakwah yang betul dan seiring dengan tujuannya, perkhidmatan pelanggan tidak dapat dilaksanakan dengan sempurna dan memuaskan hati pelanggan. Ini kerana dalam memberi khidmat kepada pelanggan, nilai-nilai dakwah perlu diterapkan sebaik mungkin supaya pelanggan berpuas hati dengan khidmat yang ditawarkan. *Walla hu 'lam*.

Oleh: Wan Hanan Hanim Wan Mohamad,
Jabatan Syariah.

Berikut adalah perbandingan di antara dakwah dan perkhidmatan pelanggan.

PERKARA	PERKHIDMATAN PELANGGAN	DAKWAH
TUJUAN	<ul style="list-style-type: none"> • Berkeupayaan menyempurnakan penyampaian produk kepada pelanggan; • Memberi tumpuan kepada pelanggan dengan cara '<i>customer-driven</i>' yang sebenar; • Mengintegrasikan kesemua fungsi perniagaan ke arah memenuhi setiap keperluan pelanggan; dan • Pendekatan holistik untuk menawarkan perkhidmatan melalui pengurusan interaksi dan perhubungan yang cekap antara organisasi dan pelanggan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan Islam melalui tindakan, perbincangan dan dialog; dan • Menjemput orang yang Islam dan bukan Islam untuk memahami Islam dan menggalakkan orang Islam melakukan (<i>amar makruf nahi munkar</i>)
KANDUNGAN	<ul style="list-style-type: none"> • Perancangan Pengurusan Pelanggan; • Penawaran Perkhidmatan; • Interaksi Pelanggan; • Pengurusan Prestasi; dan • Budaya berteraskan perkhidmatan pelanggan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Al-Quran; dan • Setiap perkataan yang bertepatan dengan yang haq (kebenaran) Dalil-dalil yang tepat menerangkan kebenaran dan menghilangkan keraguan.
PENDEKATAN	<ul style="list-style-type: none"> • Kepimpinan – nilai pelanggan / perkhidmatan; • Kefahaman keperluan pelanggan; • Tatacara & budaya kerja – perkhidmatan pelanggan yang cemerlang; • Fasiliti yang sempurna; • Sumber yang mencukupi; • Sikap & komitmen pekerja – pelanggan diutamakan; dan • Sistem pemantauan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mempermudahkan dan memberi kelonggaran dalam beberapa hal kepada non Muslim dan saudara yang baru memeluk Islam; • Dakwah bil hal; • Dakwah melalui pendidikan; • Dakwah melalui pergaulan; dan • Dakwah melalui ziarah.
SASARAN	<ul style="list-style-type: none"> • Pelanggan 	<p>Menurut Imam al-Ghazali, masyarakat yang menjadi sasaran dakwah itu terbahagi kepada 4 golongan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Golongan yang jahil; • Golongan yang melaksanakan sebahagian daripada perintah Allah SWT dan meninggalkan sebahagian daripada larangan-Nya; • Golongan yang mempunyai kepentingan; dan • Golongan yang menganggap baik itu jahat dan jahat itu baik.
KELEBIHAN	<ul style="list-style-type: none"> • Setiap pelanggan akan dilayan dengan baik, mesra, bertimbang rasa, hormat, bersopan santun, jujur dan ikhlas; • Setiap pelanggan akan diberi perkhidmatan sebaik mungkin secara professional; dan • Setiap pelanggan boleh mendapat penjelasan dan nasihat mengenai perkhidmatan yang diberikan kepadanya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sesuatu yang dapat menegah berlakunya kerosakan; dan • Sesuatu yang dikaitkan betul-betul pada tempatnya.

Mengenali pelanggan dari kacamata Mahatma Ghandi

Oleh: Khirzan Abd. Rahman

Pelanggan merupakan elemen yang penting dalam sebuah perniagaan. Seseorang yang berhasrat untuk memulakan perniagaan sudah pasti mengenali siapakah pelanggan yang akan melanggan produk atau perkhidmatan yang disediakan. Semua telah maklum, pelanggan yang akan menentukan keuntungan kepada sebuah perniagaan. Namun begitu dalam kesibukan urusan harian, usahawan kadangkala alpa siapakah sebenarnya pelanggan itu kepada sebuah perniagaan? Mahatma Ghandi mentakrifkan pelanggan sebagai:

“Seorang pelanggan ialah pelawat penting di dalam bangunan kita.”

Tidak kira darjat, rupa, tua atau muda, bangsa, lelaki atau wanita, setiap individu yang datang ke premis perniagaan kita merupakan pelawat yang penting. Sebagai pelawat yang penting sudah pastinya individu berkenaan perlu mendapat layanan yang istimewa. Pelanggan yang mendapat layanan seperti “pelawat penting” sudah pastinya akan berasa dihargai dan kecenderungan untuk kembali semula adalah besar.

“Dia tidak bergantung pada kita, kita yang bergantung pada dia.”

Adakalanya usahawan yang membekalkan produk atau menyediakan perkhidmatan kadangkala beranggapan mereka amat penting. Tanpa mereka, pelanggan akan mengalami kesusahan dalam kehidupan harian. Di sini, seolah-olah pelanggan itu bergantung kepada syarikat pembekal atau penyedia perkhidmatan. Usahawan harus berfikir siapa sebenarnya bergantung kepada siapa? Usahawan sebenarnya bergantung kepada pelanggan, bukan sebaliknya. Tanpa pelanggan, tiadalah perniagaan. Tiada perniagaan, tiadalah usahawan.

“Dia bukan satu gangguan dalam kerja kita; dia ialah tujuan kerja kita.”

Usahawan tidak perlu berasa terganggu dengan kehadiran pelanggan walau dalam situasi manapun. Sebagai manusia biasa, adakalanya usahawan juga berada dalam keadaan tertekan oleh pelbagai faktor. Ini bukan bermakna kehadiran pelanggan merupakan gangguan kepada usahawan. Usahawan perlu berada dalam keadaan sedar bukannya separa sedar. Bila berada dalam keadaan separa sedar, usahawan mudah terlupa pelanggan yang hadir merupakan tujuan perniagaan ditubuhkan.

“Dia bukan orang luar di dalam urusan kita; dia adalah sebahagian darinya.”

Pelanggan adalah sebahagian daripada urusan perniagaan kita. Apapun perancangan, strategi dan perubahan dalam urusan perniagaan, pelanggan mestilah dilibatkan. Usahawan harus berfikir di pihak pelanggan sebelum membuat sebarang tindakan. Keuntungan kepada pelanggan akan memberi pulangan yang baik kepada usahawan.

“Kita tidak membuat kebaikan dengan melayan beliau; dia yang membuat kebaikan kepada kita dengan memberi peluang kepada kita untuk berbuat demikian.”

Sebenarnya apabila pelanggan berkunjung ke premis perniagaan kita, kita bukanlah pihak yang membuat kebaikan dengan melayan mereka. Usahawan harus berterima kasih kepada pelanggan yang hadir. Kehadiran mereka memberi peluang kepada usahawan untuk membuat kebaikan kepada mereka. Layanan baik yang diberikan kepada pelanggan akan memberi pulangan yang baik kepada perniagaan.

Walaupun bukan dikenali dalam bidang perniagaan atau keusahawan pentakrifan pelanggan oleh Mahatma Ghandi telah digunakan oleh pelbagai lapisan usahawan diseluruh dunia. Ramai juga usahawan yang menampalkan pentakrifan ini di dinding premis perniagaan sebagai peringatan dan juga sebagai satu kaedah untuk membudayakan “Pelanggan di Utamakan” dalam urusan perniagaan harian. Bagi usahawan yang masih belum mengetahuinya eloklah dikaji pentakrifan berikut:

“A customer is the most important visitor on our premises. He is not dependent on us; we are dependent on him. He is not an interruption in our work; he is the purpose of it. He is not an outsider in our business; he is part of it. We are not doing him a favour by serving him; he is doing us a favour by giving us an opportunity to do so.”

Mahatma Ghandi

Mohd. Khirzan Badzli A Rahman,

Pensyarah Kanan di UiTM dalam bidang Pengurusan Perkhidmatan Pelanggan. Sedang mengikuti pengajian PhD di UPM.

RINGKASAN PRODUK PERBANKAN PERNIAGAAN

**NAMA PRODUK: KEMUDAHAN ALIRAN TUNAI MUAMALAT-i (Mcash)
MUAMALAT CASH LINE FACILITY-i (MCash)**

PENGENALAN

- Produk ini adalah berasaskan konsep *Tawarruq* dan kontrak-kontrak Syariah yang lain. Untuk kegunaan perniagaan, produk ini ditawarkan untuk tujuan modal kerja dan/atau gabungan dengan kemudahan-kemudahan kredit lain yang diterima oleh Bank.
- *Tawarruq* bermaksud penjualan sesuatu barang kepada pembeli secara harga tertangguh. Pembeli kemudiannya menjual barang tersebut kepada orang ketiga secara tunai pada harga kurang daripada harga tertangguh dengan tujuan mendapatkan wang tunai.

KONTRAK / PRINSIP SYARIAH

- “*Al-Murabahah*” yang bermaksud akad jualbeli aset yang harganya termasuk margin keuntungan dan telah dipersetujui oleh kedua-dua pihak pembeli dan penjual.
- “*Al-Wakalah*” yang bermaksud perwakilan. Ia merujuk kepada kontrak yang memberikan kuasa kepada seseorang atau syarikat untuk bertindak bagi pihak yang memberi kuasa.
- “*Bai’ Wadhi’ah*” yang bermaksud Harga jualan lebih rendah dari harga modal. Ia merujuk kepada akad jual beli dimana harga jualan adalah kurang (diskaun) daripada harga asal yang dibeli.

MODUS OPERANDI

- Pelanggan memohon pembiayaan Muamalat Cash Line Facility-i dibawah konsep *Tawarruq* di Bank, dan menandatangani Surat Tawaran dimana Pelanggan melantik (*Wakalah*) Bank sebagai wakilnya untuk:
 - (i) menyempurnakan pembelian (membeli komoditi daripada Bank);
 - (ii) dan menjual komoditi kepada Pedagang Kedua.
- Bank membeli komoditi daripada Pedagang Pertama secara harga tunai.
- Bank menjual komoditi tersebut kepada Pelanggan pada harga kos ditambah margin keuntungan (*Murabahah*) dan dibayar secara bertangguh. Walau bagaimanapun, penyempurnaan pembelian akan dilakukan oleh Bank bagi pihak Pelanggan dibawah konsep *Wakalah*;
- Bank (sebagai wakil Pelanggan untuk menjual) menjual komoditi tersebut kepada Pedagang Kedua pada harga kos (dibawah konsep *Wadhi’ah*) secara tunai yang merupakan jumlah pembiayaan. Jumlah ini akan dimasukkan ke dalam Akaun Semasa milik Pelanggan.

Mahu bebas cengkaman hutang?

INI CARANYA...

Elakkan hutang remeh

Jangan jadikan rakan-rakan anda sebagai bank untuk mendapatkan barang yang dihajati, segeralah berubah. Perbuatan gemar meminjam seterusnya berhutang hanya akan menjerat anda kepada masalah kewangan yang lebih serius. Jika tidak mampu melangsikannya, anda bukan sahaja kehilangan rakan, malahan tiada siapa lagi akan membantu anda.

Menabung

Jangan tergesa-gesa untuk mendapatkan barang impian anda. Jika anda berhajat untuk memiliki sesuatu barang impian anda. Jika anda berhajat untuk memiliki sesuatu barang seperti telefon pintar (*smart phone*) tetapi masih belum mempunyai kewangan yang cukup, cubalah untuk bersabar. Kumpulkan kewangan anda secara bulanan misalnya RM300 sebulan, sehingga jumlah tersebut mencukupi untuk membeli telefon yang anda idamkan. Masalah hutang pasti tidak akan timbul.

Elak Hutang

Jadikan hutang sebagai pilihan terakhir anda. Jika menginginkan sesuatu perkara, cuba cari ikhtiar atau jalan terbaik menjadi sumber kewangan. Namun, jika sumber kewangan yang ada tidak mencukupi, dan mungkin boleh mempertimbangkan semula untuk berhutang. Bagaimanapun, pilih sumber hutang yang terbaik dan tidak mempunyai kadar keuntungan yang tinggi.

BEBASKAN CENGKAMAN HUTANG

Tunai lebih baik

Tidak perlu rasanya untuk menggunakan kad kredit jika pembelian tersebut dalam jumlah yang kecil atau sederhana, misalnya membeli barang keperluan harian. Jika berhasrat membeli barang keperluan harian.

Jika berhasrat membeli barang kelengkapan rumah, jangan beli secara serentak jika anda tidak berkemampuan. Berbelanja mengikut tahap kemampuan. Kemampuan membeli seseorang adalah setakat jumlah tunai yang sanggup dibayar.

Tangguhkan Berhutang

Sebelum menandatangani surat perjanjian pembiayaan, fikir dengan mendalam. Cuba bayangkan, apa yang akan berlaku pada diri anda dan keluarga sekiranya hutang ini tidak mampu anda langsahkan.

Elakkan Kad Kredit

Fikirkan secara mendalam jika anda berhasrat untuk memiliki kad kredit. Adakah anda benar-benar memerlukannya, apakah tujuannya adakah anda seorang yang boros? Mampukah anda berdisiplin dan bolehkah anda menggunakan secara bijak?

Jika jawapannya negatif, maka lupakan sahaja niat anda untuk memiliki kad kredit. Lebih baik berbelanja secara tunai daripada berhutang menerusi kad kredit.

PERKHIDMATAN PELANGGAN:

keperluan dalam meningkatkan kualiti perkhidmatan

PENGGUNA masa kini mempunyai kesedaran yang lebih matang terhadap nilai produk yang mereka beli. Mereka menuntut kualiti produk dan perkhidmatan yang terbaik berbanding dengan harga yang mereka bayar. Mereka juga mempunyai alternatif yang luas untuk memilih penjual yang dapat menawarkan produk dengan nilai yang terbaik kepada mereka.

Justeru itu, adalah menjadi cabaran kepada setiap organisasi (awam dan swasta) yang menawarkan produk / perkhidmatan supaya lebih komited terhadap isu meningkatkan kualiti perkhidmatan pelanggan. Perkhidmatan pelanggan perlu menjadi satu agenda penting dalam perancangan strategik sesebuah organisasi.

Sebagaimana yang telah dinyatakan, perkhidmatan pelanggan merupakan keupayaan sesebuah organisasi dalam menyempurnakan penyampaian produk kepada pelanggan, dan ianya adalah tanggungjawab semua unit di organisasi. Maksudnya, supaya berjaya dalam memberi tumpuan kepada pelanggan dengan cara “*customer-driven*” yang sebenar, organisasi perlu mengintegrasikan kesemua fungsi perniagaan kearah memenuhi setiap keperluan pelanggan.

Untuk mencapai keupayaan tersebut, sesebuah organisasi mestilah dilengkapi dengan beberapa kriteria serta memenuhi keperluan tertentu sebagai pemangkin dalam meningkatkan serta mengekalkan kualiti perkhidmatan pelanggan. Antara kriteria dan keperluan yang dimaksudkan ialah:

Kepimpinan – ‘*customer-value*’ /-service

Pemimpin menentukan corak dan halatuju sesebuah organisasi. Untuk menjayakan misi perkhidmatan pelanggan, para pemimpin organisasi mestilah dari mereka yang berfahaman dan mempraktikkan kepimpinan/pentadbiran yang berorientasikan ‘*customer-value*’/-service.

Kefahaman keperluan pelanggan

Sesebuah Organisasi perlu memahami apa yang diperlukan oleh pelanggan dengan sebaiknya supaya mampu memenuhi dengan tepat, malah dapat menawarkan lebih daripada yang mereka perlukan.

Tatacara & budaya kerja - ‘*excellent customer service*’

Sesebuah Organisasi perlu menetapkan piawai, proses, prosedur, arahan dan budaya kerja yang memastikan “*excellent customer service*” sekiranya ingin mencapai dan mengekalkan tahap penyampaian produk yang berkualiti.

Fasiliti yang sempurna

Kesempurnaan dari aspek fasiliti (peralatan, teknologi, logistik dll.) yang bersesuaian dan bertepatan dengan produk yang dihasilkan adalah sangat penting bagi membolehkan sesebuah organisasi melaksanakan misi perkhidmatan pelangannya.

Sumber yang mencukupi

Dalam penyediaan dan penyampaian produk kepada pelanggan, sesebuah organisasi perlu memastikan berbagai sumber (pengetahuan & kepakaran, bahan, kewangan dll.) adalah mencukupi supaya semua aktiviti dapat dilaksanakan dengan kaedah yang paling efisien.

Sikap & komitmen pekerja – *customer-driven*

Walau sebaik mana pun proses, prosedur, fasiliti dan sumber yang disediakan, namun jika sikap dan komitmen pekerja tidak berciri “*customer-driven*”, maka sesebuah organisasi tidak akan mencapai tahap perkhidmatan pelanggan yang berkualiti.

Sistem pemantauan

Sesebuah Organisasi perlu mengamalkan sistem pemantauan yang berkesan kepada setiap aktiviti dalam penyediaan dan penyampaian produk kepada pelanggan melalui pemantauan kepada proses dan aktiviti dalam dan interaksi luaran dengan pelanggan, sesebuah orgnisasi akan sentiasa bersedia memperbaiki segala kekurangan dan kesilapan yang ada.

NILAI sebenar bagi perkhidmatan pelanggan bukannya terletak pada hasrat dan kata-kata yang banyak terdapat pada piagam pelanggan, kain rentang, brosur dan berbagai kaedah pengiklanan oleh organisasi, tetapi ianya adalah keupayaan yang dimiliki serta perlaksanaannya yang efektif oleh organisasi itu sendiri.

* Dipetik daripada: <http://infosky.wordpress.com/>

SOAL JAWAB MUAMALAT

PENERIMAAN DEPOSIT DARIPADA SUMBER YANG BERCAMPUR DI ANTARA HALAL DAN HARAM (*MIXED INCOME*)

Persoalan:

Pihak Bank telah menerima permohonan untuk pembukaan akaun daripada syarikat yang diketahui bahawa pendapatannya bercampur di antara sumber yang halal dan haram. Adakah dibenarkan pihak Bank untuk menerima deposit tersebut?

Jawapan:

Ahli Jawatankuasa Syariah BMMB telah menetapkan bahawa pihak Bank dibenarkan untuk menerima deposit daripada syarikat yang sumbernya tidak diketahui oleh Bank. Manakala, sekiranya pihak Bank mengetahui bahawa sumber tersebut adalah bercampur di antara halal dan haram, adalah harus untuk menerimanya tetapi, makruh bagi pihak Bank untuk meneruskan transaksi tanpa benar-benar memastikan sama ada sumber itu halal atau haram.

Ini bertepatan dengan keputusan Majlis Penasihat Syariah (MPS) Bank Negara Malaysia (BNM) bahawa institusi kewangan Islam dibenarkan menerima permohonan untuk membuka akaun deposit atau akaun pelaburan daripada pelanggan tanpa perlu menyelidiki sama ada sumber dana pelanggan adalah halal, haram atau bercampur antara halal dengan yang haram. Walau bagaimanapun, tiada halangan bagi institusi kewangan Islam untuk mewujudkan saringan dalaman bagi memastikan sumber dana yang diterimanya adalah berlandaskan Syariah.



pakar Kewangan Islam



Dr. Aznan bin Hasan merupakan pensyarah di Jabatan Undang-undang Islam, Kuliyah Undang-undang Ahmad Ibrahim, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM). Beliau menerima Ijazah Sarjana Muda dalam jurusan Syariah dari Universiti Al-Azhar.

Beliau memperolehi Ijazah Sarjana dalam Syariah dari Universiti Kaherah Mesir dan lembaga peperiksaan telah mensyorkan supaya tesis beliau diterbitkan. Beliau memperolehi Ijazah Doktor Falsafah dalam bidang Syariah dari University of Lempeter, Wales, United Kingdom.

Ketika ini beliau merupakan Ahli Majlis Penasihat Syariah bagi Bank Negara Malaysia dan juga Suruhanjaya Sekuriti. Beliau juga merupakan Penasihat Syariah Bursa Malaysia dan Penasihat Syariah berdaftar untuk Terbitan Bon Islam dari Suruhanjaya Sekuriti Malaysia. Beliau mengajar di dalam beberapa matapelajaran seperti Teori Perundungan Islam dan Muamalat Islam di Kuliyah Undang-undang Ahmad Ibrahim, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia.

Pengamal perbankan Islam penyambung tugas Dakwah Rasulullah SAW

Hakikatnya, setiap orang yang terlibat di dalam institusi perbankan Islam ini perlu sedar bahawa mereka adalah du'at (pendakwah-pendakwah) Islam. Apa yang mereka lakukan itu adalah satu kerja dakwah...

Oleh: Mohd Izwan Mahyudin, Jabatan Syariah, BMMB

Sebut sahaja tentang dakwah teringat saya ketika mengambil satu subjek *Manahij ad-dakwah* (kaedah of dakwah) di universiti dahulu. Sebelum memulakan kelas, pensyarah akan melontarkan satu pertanyaan iaitu siapa itu pendakwah? Dalam keadaan senyap dan sunyi, bangun seorang pelajar lalu menjawab pendakwah itu ustaz-ustaz, penceramah-penceramah agama dan guru-guru. Pensyarah juga adalah pendakwah. Sebaik sahaja pelajar tersebut selesai memberikan jawapannya, sambil tersenyum pensyarah itu berkata, kamu memang perlu mengambil subjek saya ini. Dalam keadaan sedar ataupun tidak inilah realiti yang berlaku, inilah pemahaman yang ada dalam benak pemikiran masyarakat hari ini. Bila disebut sahaja tentang dakwah, maka ramai daripada kalangan kita beranggapan bahawa ianya hak milik eksklusif untuk ustaz-ustaz, penceramah-penceramah agama, imam-imam masjid, para khatib dan yang seangkatannya. Sangat menyedihkan, jika inilah pemahaman yang ada maka sudah pastilah agama Islam yang mulia ini tidak akan berkembang. Islam sudah pasti tidak akan dikenali oleh masyarakat bukan Islam.

Oleh yang demikian, perspektif seperti ini perlu tuntas diperbetulkan daripada pemikiran masyarakat hari ini. Jika tidak, setiap individu muslim itu tidak akan sedar bahawa kewajipan untuk melaksanakan tugas dakwah ini terpikul di atas bahu mereka. Seorang ahli korporat tidak akan merasakan perlu untuk berdakwah, seorang jurutera tidak akan berusaha untuk mengajak kepada Islam, seorang doktor akan merasakan tugasnya hanya untuk merawat pesakit, seorang polis akan beranggapan bahawa tugasnya

hanya untuk membanteras jenayah, seorang peguam hanya akan menyibukkan diri dalam tugas pendakwaan dan pembelaannya, seorang pekerja bank hanya akan sibuk dengan urusan perbankannya. Tidak terdetik pun di dalam hati mereka untuk menjadikan profesyen yang mereka lakukan itu sebagai satu wasilah (cara) untuk berdakwah. Sedangkan kewajipan menunaikan dakwah ini telah jelas menjadi suatu kewajipan bagi setiap muslim tidak kira dalam apa keadaan sekalipun. Terdapat banyak ayat-ayat al-Quran dan hadis yang menyatakan tentang kewajipan melakukan tugas dakwah.

Melaksanakan sistem perbankan Islam adalah satu medan dakwah

Medan dakwah bagi seorang muslim adalah sangat luas. Skopnya tidak boleh disempitkan, malah jika diamati dengan teliti konsep dakwah tersebut, kita akan mendapati bahawa skop dakwah itu tidak hanya terbatas kepada aspek atau cara tertentu sahaja. Ia menjangkau kepada keseluruhan aspek kehidupan manusia bertepatan dengan keistimewaan Islam itu yang bersifat syumul (menyeluruh). Antara bidang yang turut sama berperanan sebagai medium dakwah juga ialah bidang ekonomi Islam. Manusia adalah makhluk yang perlukan kepada interaksi antara satu sama lain termasuklah dalam urusan perekonomian dalam kehidupan sehari-hari mereka. Bagi memenuhi keperluan itu Islam datang dengan satu sistem ekonomi yang sempurna bagi memandu manusia ke arah keredhaan Allah SWT serta menyediakan keadaan-keadaan yang dapat menjadikan kehidupan manusia lebih aman dan selesa.

Inilah antara perjuangan Rasulullah SAW dan para sahabat dalam memastikan umat manusia terlepas daripada sistem perekonomian yang bertentangan dengan syarak kepada suatu sistem ekonomi yang diredhai oleh Allah SWT. Lihatlah bagaimana Rasulullah SAW ketika menyampaikan khutbahnya yang terakhir, baginda dengan tegas melarang umatnya untuk terlibat di dalam transaksi riba. Sabda Rasulullah SAW yang bermaksud:

“Allah telah mengharamkan riba, oleh itu segala urusan yang melibatkan riba adalah dibatalkan mulai sekarang.”

*(Hadis Riwayat Musnad Ahmad, Tabrani,
Majma uz Zawaid)*

Ini jelas menunjukkan bahawa segala amalan atau urusan yang ada padanya elemen-elemen riba, maka ianya diharamkan secara sepakat oleh para ulama Islam. Jika kita lihat sistem ekonomi hari ini, sistem kewangan konvensional telah bertapak dan berakar umbi dalam kehidupan masyarakat dalam masa yang terlalu lama. Sistem ini jelas bertentangan dengan Islam disebabkan oleh elemen riba tersebut. Maka menjadi tanggungjawab kepada umat Islam untuk mewujudkan suatu sistem yang berteraskan syarak. Kini, kita sebagai umat Islam boleh berbangga dengan wujudnya institusi-institusi perbankan Islam untuk memenuhi keperluan khidupan manusia. Akan tetapi kita perlu ingat, tugas kita bukan hanya sekadar untuk mewujudkan institusi-institusi ini, lebih daripada itu kita perlu memastikan bahawa sistem ini akan sentiasa terus berkembang sehingga dapat mengatasi sistem konvensional yang mencengkam kehidupan manusia hari ini.

Bagi menjayakan misi ini, maka ia menuntut kepada penggerak-penggerak yang berjiwa kental. Ia perlu kepada pendokong-pendokong yang sedar bahawa tugas mereka ini adalah satu cabang daripada medan dakwah untuk menyebarkan agama Islam yang mulia ini. Hakikatnya, setiap orang yang terlibat didalam institusi perbankan Islam ini perlu sedar bahawa mereka adalah *du'at* (pendakwah-pendakwah) Islam. Apa yang mereka lakukan itu adalah satu kerja dakwah. Mereka berperanan untuk mengeluarkan manusia daripada bergelumang dengan kemungkaran iaitu terlibat dengan sistem yang dilaknat Allah SWT, serta mengajak mereka kepada kemakrufan iaitu bertransaksi dengan sistem yang diredhai Allah SWT. Firman Allah SWT yang bermaksud:

“Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan ummat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang makruf dan mencegah dari yang mungkar, merekalah orang-orang yang beruntung.”

(Ali 'Imran: 104)

Tidak kiralah di posisi mana pun kita, selagi mana kita bekerja dengan niat untuk menegakkan sistem Islam ini, maka kita tergolong sebagai mata rantai yang akan meneruskan perjuangan dan dakwah Rasulullah SAW. Sebagai seorang yang faham akan tanggungjawab yang besar ini, mereka tidak akan mengambil tugas ini sebagai perkara yang remeh, setiap tugas yang diamanahkan akan dilaksanakan dengan bersungguh-sungguh demi untuk menjayakan misi dakwah yang besar ini. Ingatlah setiap perkara yang kita lakukan untuk agama Allah SWT akan dinilai nanti. Hatta dengan mengajak manusia ke arah sistem Islam, cukup dengan mengatakan riba itu haram sudah boleh dikategorikan sebagai satu bentuk dakwah. Renungilah sabda Nabi SAW yang bermaksud:

“Sampaikanlah dariku walaupun dengan satu ayat.”

(Hadith Riwayat Al-Bukhari)

Sabda baginda ini memberikan satu indikasi kepada umatnya, bahawa perlu untuk mereka menyampaikan daripada apa yang mereka fahami daripada al-Quran dan as-Sunnah, walaupun hanya satu ayat. Perkataan sampaikan di dalam hadis tersebut sangat sinonim dengan suatu perbuatan yang dipanggil sebagai DAKWAH. Saya kira sebagai seorang penggerak Institusi perbankan Islam, dengan pengalaman dan ilmu yang ada, bukan hanya satu ayat sahaja yang boleh mereka sampaikan, bahkan saya yakin lebih daripada itu pun mereka mampu untuk sampaikan.

Akhirnya, sedarlah kita bahawa kewajipan dakwah ini bukan tugas eksklusif untuk golongan tertentu sahaja, ia terpikul di atas bahu setiap muslim, tanpa mengira siapa pun kita. Ayuh penggerak-penggerak institusi perbankan Islam, anda kini berada di dalam medan jihad untuk menentang sistem yang dilaknat Allah SWT dan Rasul-Nya. Anda kini berada dalam medan dakwah untuk mengajak manusia kepada sistem yang diredhai Allah SWT. Persiapkanlah diri anda dan berjuanglah demi untuk kemuliaan Islam ini. Semoga setiap usaha yang kita lakukan akan sentiasa berada di bawah naungan rahmat Allah SWT.

Info Wakalah:

1. *Wakalah*: akad perwakilan
2. *Wakalah bi al-Istithmar*: akad perwakilan bagi tujuan pelaburan
3. *Ujr 'ala wakalah*: upah perwakilan

Laman Wahyu

Penentuan istikharah

Daripada Jabir bin Abdullah RA berkata: *"Rasulullah SAW mengajar kami istikharah dalam melakukan sesuatu perkara sebagaimana Baginda mengajar kami satu surah daripada al-Quran".*

Rasulullah SAW bersabda, maksudnya:

"Apabila salah seorang daripada kamu merancang dalam sesuatu perkara, hendaklah dia melakukan solat sunat dua rakaat."

(Riwayat al-Bukhari)

Pengajaran Hadis:

- Pengenalan istikharah diajar oleh Rasulullah sebagai meminta petunjuk daripada Allah SWT dengan pilihan yang terbaik dalam setiap pekerjaan yang ingin kita lakukan dan tidak terhad kepada pemilihan pasangan hidup sahaja. Sesungguhnya Allah SWT adalah tempat kita mengadu, memohon dan berserah.
- Melalui solat istikharah, sebenarnya seseorang telah memohon petunjuk dan bantuan Allah SWT ketika dia membuat pilihan. Namun Imam al-Nawawi menegaskan, sekiranya telah ada keputusan dan kecenderungan hati yang kuat, lebih baik jangan dilakukan solat istikharah kerana syaratnya memerlukan kebebasan daripada sebarang kecenderungan. Ada juga sesetengah ulama berpendapat, istikharah perlu dilakukan apabila tidak dapat membuat keputusan dengan bermesyuarat.
- Oleh itu, dalam melaksanakan istikharah kita haruslah mengosongkan hati serta pasrah dengan ketentuan-Nya. Petunjuk tidak datang hanya dalam bentuk mimpi namun petunjuk Allah SWT adalah kemampuan hati untuk tetap pendirian membuat keputusan. Oleh itu bermohon dan berharaplah kepada Allah SWT di samping berusaha untuk memiliki sesuatu yang terbaik buat kita, kemudian bertawakkallah. Wallahu'lam.



Unit Penyelidikan Syariah

HUKUM MELABURKAN DANA WAKAF

Isu

Isu berkenaan hukum melaburkan dana wakaf.

Latar Belakang Isu

Wakaf merupakan salah satu cara ibadah atau cara menghampiri diri kepada Allah SWT (*tagarrub ilallah*) menerusi harta kekayaan.

Pelaburan adalah sebahagian daripada perniagaan yang dibenarkan di dalam Islam. Pelaburan adalah tindakan atau satu proses yang diambil pada wang atau aset dengan menjangkakan pulangan pada masa akan datang iaitu memperolehi hasil daripadanya. Kesesuaian pelaburan wakaf tertumpu kepada dua manfaat besar yang berkekalan meliputi keuntungan spiritual dan fizikal di dunia dan juga manfaatnya di akhirat yang bukan sahaja dapat dikehendaki oleh pewakaf, malah pihak pelabur, usahawan, benefisiarinya termasuklah pihak kerajaan sesebuah negara.

Kajian ini akan memfokuskan kepada hukum melaburkan dana wakaf sama ada iaanya diharuskan oleh syarak ataupun tidak.

Konsep Syariah Yang Digunakan

Definisi Wakaf

Perkataan wakaf merupakan satu istilah yang berasal dari Bahasa Arab. Menurut *al-Mujam al-Wasit*, wakaf mempunyai beberapa maksud antaranya ialah menahan, berdiri, berhenti dan menegar. Manakala menurut syarak, wakaf ialah menahan sesuatu harta yang boleh digunakan tanpa susut fizikalnya dengan cara menyerahkan hak miliknya kepada seorang pengguna yang harus dan wujud. Antara dalil wahyu yang menjadi asas sandaran kepada pensyariatan amalan berwakaf ialah firman Allah SWT yang bermaksud:

"Kamu tidak sekali-kali akan dapat mencapai (hakikat) kebijakan dan kebaktian (yang sempurna) sebelum kamu dermakan sebahagian dari apa yang kamu sayangi. Dan sesuatu apa jua yang kamu dermakan, maka sesungguhnya Allah Mengetahuinya."

(Ali 'Imran: 92)

Pandangan dan Perbahasan Para Ulama'

Ulama terdahulu tidak pernah membincangkan masalah hukum dalam pelaburan harta wakaf. Secara umum, istibdal merupakan salah satu jalan penyelesaian terhadap semua masalah wakaf. Konsep wakaf secara umumnya merupakan sebuah proses di mana sesuatu harta itu dibekukan dan dipisahkan daripada kuasa pemilikan pewakaf. Manfaat harta tadi pula kemudiannya di dedikasikan bagi tujuan kebajikan.

Berasaskan kepada perbincangan para sarjana perundangan Islam berhubung dengan harta-harta yang boleh diwakafkan, dapat disimpulkan bahawa semua kategori harta boleh dijadikan subjek perwakafan, asalkan ia dapat memberi manfaat yang berkekalan kepada benefisiarinya ataupun harta-harta berkenaan boleh digunakan secara kekal dalam merealisasikan tujuan-tujuan kebajikan yang disalurkan.

Akademi Fiqh Islam OIC (*Majma' Al-Fiqh Al-Islami*) pada persidangannya yang ke-5 di Muscat, Oman, pada 6-11 Mac 2004, telah mengeluarkan resolusinya yang bernombor 140 bersabit dengan keharusan wakaf tunai dan pelaburannya:

- i. Wakaf tunai adalah dibenarkan dalam syarak, kerana wujud padanya objektif syarak pada pensyariatan wakaf ialah, menahan asal dan mengalirkan manfaat yang terhasil daripadanya;
- ii. Dibenarkan mewakafkan tunai bagi tujuan *Qardh Hasan*, dan juga dilaburkan samada melalui pelaburan secara langsung, atau perkongsian bersama antara pelbagai pewakaf dalam satu portfolio, atau melalui kaedah penerbitan saham wakaf, sebagai galakan untuk aktiviti wakaf dan merealisasikan perkongsian bersama; and
- iii. Sekiranya pengurus (nazir) aset tunai wakaf tersebut melaburkannya untuk membeli aset tetap atau *Istisna'*, maka zat aset tersebut tidaklah dianggap sebagai aset wakaf, bahkan dibenarkan untuk dijual semula aset tersebut bagi tujuan kelangsungan pelaburan. Jadi, wakaf tersebut masih kekal nilainya sebagaimana asal."

Di dalam persidangan yang sama, turut dikeluarkan resolusi

berkaitan kriteria pelaburan wakaf tunai, antaranya:

Pelaburan aset wakaf perlu mengambil kira syarat-syarat berikut:-

- i. Pelaburan haruslah pada sektor-sektor yang dibenarkan syarak;
- ii. Memilih kaedah pelaburan yang paling selamat, dan mengelakkan daripada pelaburan yang berisiko tinggi, sebagaimana yang berlaku dalam kebiasaan aktiviti bisnes dan pelaburan; dan
- iii. Pelaburan mestilah pada sektor yang dibenarkan syarak, dan juga sesuai dengan jenis dan sifat aset wakaf tersebut, demi untuk mencapai maslahat wakaf, menjaga nilai asal aset wakaf, dan juga kemaslahatan penerima manfaat wakaf. Hal ini adalah sekiranya aset tersebut merupakan aset nyata, maka pelaburannya mestilah tidak membawa kepada hilang atau berkurangnya pemilikan terhadap aset tersebut. Manakala jika aset wakaf adalah wang tunai, maka dibenarkan untuk dilaburkan ia pada semua kaedah pelaburan yang dibenarkan syarak seperti *Mudharabah*, *Murabahah*, *Istisna'* dan seumpamanya.

Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Agama Islam Malaysia Kali Ke-77 yang bersidang pada 10-12 April 2007 telah memutuskan bahawa berwakaf dalam bentuk wang tunai adalah dibolehkan dalam Islam. Begitu juga bagi *wakaf Ibdal*, Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia Kali Ke-4 yang bersidang pada 13-14 April 1982 telah memutuskan bahawa Wakaf Gantian (*waqf ibdal*) ialah bermaksud menukar harta wakaf dengan harta yang lain melalui jualan atau belian atau sebagainya dengan tujuan mengekalkan harta wakaf adalah diharuskan mengikut taqlid pendapat Imam Abu Hanifah.

Dr. Mahmud Ahmad Abu Lail dan Dr. Muhammad Abdul Rahim ketika membentangkan kertas kerja Pelaburan Harta Wakaf Dalam Fiqh Islam kepada Majma' al-Fiqh al-Islami telah menerangkan beberapa hukum yang berkaitan dengan pembangunan harta wakaf dan mencadangkan cara-cara yang sesuai untuk memajukan harta tersebut. Antara hukum yang dibangkitkan oleh mereka ialah:

- a) Pelaburan daripada harta wakaf sepatutnya digunakan untuk mengimarahkan wakaf itu sendiri walaupun tidak disyaratkan oleh pewakaf. Sebagai contoh, sekiranya harta wakaf itu sebatang pokok yang dibimbangi akan mati, maka hasil daripada pokok tersebut hendaklah digunakan untuk membeli baja bagi menyuburkan kembali; dan
- b) Fuqaha Hanabilah mengharuskan penjualan sebahagian daripada harta wakaf untuk memajukan sebahagian yang lain sekiranya bersamaan jenis dan pihak yang menerima wakaf. Misalnya terdapat dua unit rumah yang diwakafkan, apabila terdesak maka boleh dijual salah satu daripadanya untuk mengimarahkan yang satu lagi.

Kesimpulan

Kesimpulannya, berdasarkan kepada kajian di atas ulama' membenarkan pelaburan dana wakaf samada melalui pelaburan secara langsung, atau perkongsian bersama antara pelbagai pewakaf dalam satu portfolio, atau melalui kaedah penerbitan saham wakaf, sebagai galakan untuk aktiviti wakaf dan merealisasikan perkongsian bersama tersebut. Pelaburan mestilah pada sektor yang dibenarkan syarak, dan juga sesuai dengan jenis dan sifat aset wakaf tersebut, demi untuk mencapai maslahat wakaf, menjaga nilai asal aset wakaf, dan juga kemaslahatan penerima manfaat wakaf. Harta wakaf perlu dilaburkan sebagai salah satu cara untuk menghidupkan kembali tanah wakaf. Dengan hidupnya harta wakaf ini, secara tidak langsung akan meningkatkan taraf ekonomi sesuatu tempat.

Dengan pelaburan harta wakaf juga kita dapat meningkatkan syiar Islam melalui kebajikan sosial. Selain itu, ia juga dapat menghindarkan penyelewengan dan penyalahgunaan kuasa jika harta wakaf tersebut terbiar. Semasa melaburkan harta wakaf kriteria-kriteria berikut perlu dipatuhi:

- i. Bentuk pelaburan yang diharuskan oleh syarak;
- ii. Mempelbagaikan jenis pelaburan untuk mengurangkan risiko kerugian. Selain itu penelitian terperinci terhadap syarat-syarat pelaburan dan kesannya dari segi ekonomi perlu diambil kira;
- iii. Memilih jalan pelaburan yang paling rendah risikonya;
- iv. Seharusnya pelaburan itu bersesuaian dengan jenis wakaf dan bertepatan pula dengan maslahah penerima wakaf serta terjamin kekalnya harta wakaf tersebut; dan
- v. Sentiasa mengikuti perkembangan pelaburan wakaf secara berkala dan menyebarkan maklumat mengenainya kepada orang ramai mengikut saluran media massa yang terkini.

Rujukan

1. Al-Qur'an Al-Karim.
2. Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam, Bank Negara Malaysia, Edisi Kedua, Oktober 2010.
3. Islamic Financial System: Principles & Operations, ISRA, 2011.
4. Jurnal Pengurusan Jawhar, Vol.1, No.2, 2007, Jabatan Wakaf, Zakat & Haji Malaysia.
5. Mahmood Zuhdi Abdul Majid, Mek Wok Mahmud, Akhtarzaite Abdul Aziz, Maqasid Al-Syariah, 2012.
6. Kertas Penyelidikan: Wakaf Tunai, Hukum dan Konsep Asas, Jabatan Shariah, BMMB.
7. <http://ustazsaifudin.wakaf.org>
8. <http://www.e-fatwa.gov.my>
9. <http://www.jawhar.gov.my>
10. <http://muamalat.islam.gov.my>

Syamsulayha

Ikhlas: Ia Lebih Sukar Tetapi Satu Kemestian!

Ramai yang berkata tentang ikhlas, ada yang mempertikaikan keikhlasan seseorang, ada pula yang mendakwa tindakannya dibuat secara ikhlas. Apa benarnya ikhlas? Benarkah manusia, khususnya umat Islam di dunia kini terlalu kurang keikhlasan?. Ikhlaskah diri kita dalam berdakwah, berpolitik, menulis, bercerita, belajar, mengajar, mendidik dan berniaga?

Ini satu persoalan yang besar di sisi Islam dan keikhlasan memerlukan satu mujahadah besar. Ia tidak mudah dan hanya mampu dicapai kecuali oleh mereka yang benar-benar telah berjaya menanggalkan kecintaan kepada semua jenis makhluk, sama ada ia adalah pangkat, pujian, harta, dianggap selebriti, wang dan kebanggaan.

Allah SWT berfirman yang bermaksud:

"Katakanlah: Sesungguhnya aku diperintahkan supaya mengabdikan diri kepada Allah dengan ikhlas ketaatan kepada-Nya dalam (menjalankan) agama"

(Az-Zumar: 11)

Nabi SAW pula bersabda yang bermaksud:

"Sesungguhnya Allah SWT tidak akan menerima amalan kecuali apa yang dibuat dalam keadaan ikhlas, berkeinginan kepada wajah-Nya"

(Al-Bukhari, no 97, kitab al-Ilm)

Apa Itu Ikhlas?

Imam Abu al-Qasim al-Qusyairi, seorang ahli tasawuf yang terkemuka memberikan definisi Ikhlas sebagai:-

"Ikhlas adalah mengesakan haq Allah SWT dalam segala amalan ketaatan dengan niat, iaitu dia melakukan amalan ketaatannya hanyalah untuk menghampirkan diri kepada Allah SWT, tiada apapun selain itu, iaitu mereka yang melakukannya kerana makhluk, atau kerana ingin mendapat pujian mereka, serta kecintaan kepada pujian makhluk, atau apa ju sebab-sebab yang selain redha Allah. Boleh juga dikatakan, bahawa ikhlas itu adalah

pembersihan (niat) diri (semasa amalan) dari segala segala perhatian manusia." (Al-Risalah al-Qusyairiah, tahqiq Abd Halim Mahmud, 1/443)

Memang mudah untuk melafazkan kata ikhlas, mudah juga untuk cuba menyakinkan diri bahawa diri ikhlas dalam perjuangan, namun untuk benar-benar memastikan hati sentiasa istiqamah ikhlas kepada Allah SWT, ia bukan satu tugas yang mudah, namun ia amat penting dan penentu masa depan kita tatkala berdepan dengan Allah SWT kelak. Ada yang berkata, ketidakikhlasan itu boleh terlihat dek tanda-tanda dari mulut melalui cakap-cakap dan kata-katanya, dari tulisan melalui baris ayatnya, daripada tindakan melalui mimik wajah dan pergerakannya.

Apapun, persoalan utama bukanlah ghairah dan sibuk meneliti keikhlasan orang lain serta mempertikaikannya, tetapi adalah lebih penting untuk meneliti dan memperbaiki diri sendiri.

Cabarani berdakwah

Cabarani hari ini untuk berdakwah adalah untuk menjaga hati supaya kekal dengan sifat ikhlas. Ada yang ‘jatuh’ kerana ada beberapa tujuan baru yang mengambil alih tempat ‘ikhlas’ kerana Allah SWT iaitu:

- **Keujuhan di dalam diri:** Ada penceramah yang merasa diri sebagai hero dan telah mencapai maqam pejuang berkorban persis Nabi Ibrahim AS apabila mereka ditangkap, dipenjara dan didenda oleh pihak yang menghalang dakwah.

Malangnya, ujian itu merosakkannya, hingga dirasakan diri terlalu hebat, lalu dinafikan ketulenan pejuang lain yang belum ditangkap sebagai amatur dan bertaraf rendah. Sama ada melalui tulisan, percakapan mahupun gerak hatinya.

Islam

Lebih menyediakan jika peristiwa halangan ini mengubah niatnya untuk terus menerus dilihat gagah dan berani dalam dakwahnya. Hilang habislah tujuan Allah dari hatinya.

- Imbuhan dan bayaran:** Penceramah sekali lagi digegarkan keikhlasan mereka akibat imbuhan dan bayaran. Mungkin pada mulanya ramai penceramah yang mampu berniat ikhlas kerana Allah SWT, menyampaikan ilmu kerana menurut sunnah Rasulullah SAW. Namun lama kelamaan, apabila nama menaik, muncul di kaca televisyen, di corong radio, berteleku di hadapannya para bangsawan, menteri, jutawan dan pembesar, ikhlasnya menjadi semakin terhakis.

Populariti menjadikannya semakin ‘sakit’ di sisi Allah SWT. Sebarang ceramah tanpa bayaran atau tidak menepati statusnya akan ditolak mentah atau dituntut tunggakan bayaran. Jika sekadar tambang dan kos-kos biasa, mungkin ia munasabah, namun apa yang dituntut dan diminta adalah tinggi menggunakan tanpa mengira status pihak yang menjemput. Di ketika itu, imbuhan dan bayaran telah mengambil tempat Allah SWT dalam hatinya.

- Kecintaan kepada pujian:** Penceramah juga diserang oleh rasa cinta kepada pujian manusia, segala isi ceramah cuba difikirkan apa yang sesuai dan disukai oleh pendengar, jika pendengar sukakan gelak, seribu satu macam ceritera lucu mengundang tawa akan dimainkan.

Jika pendengar sukakan dalil-dalil dan kata-kata ulama dan para sahabat ianya akan dipersembahkan, jika pendengar sukakan ‘nota kaki’ dan nama kitab, itu juga akan digariskan dan disebutkan dengan lancar lagak seorang mujtahid ulung.

Benar, ada yang mampu untuk terus ikhlas, menyediakan semua itu bagi menambah keberkesanan ceramahnya, membawa manusia kepada Allah SWT, namun tidak sedikit yang ikhlasnya menjadi pudar, lalu semua itu disediakan

agar dilihat, ‘Hebat’, ‘Alim’, ‘Pakar’ ‘Bijak’, ‘Best’, ‘Sarjana’, ‘Setaraf Tok Guru’, ‘Persis Mujtahid’ dan pelbagai lagi tujuan-tujuan salah yang dimomokkan oleh syaitan setiap hari.

Di benak para pendakwah melalui ceramah ini, sentiasa berusaha untuk ikhlas kerana Allah SWT, namun syaitan sentiasa berjuang merosakkan keikhlasannya, dengan apa yang tersebut di atas malah berpuluhan lagi cara. Ya Allah, alangkah mencabar dan sukarnya untuk mengekalkan keikhlasan dalam perjuangan melalui medium ceramah.

Kesimpulan

Ini merupakan peringatan kepada salah satu cabaran terbesar buat para individu yang menceburii bidang dakwah, namun mereka terlupa akan cabaran ini. Akhirnya minda dan hati menjadi sarang yang busuk dek kuman dan virus syaitan. Bimbang matinya kita kelak, merasa diri sudah berjuang dan berdakwah tetapi dilihat sebaliknya oleh Allah SWT.

Laman tafaqquh

keistimewaan *wanita* dalam islam

Sabda Rasulullah SAW yang bermaksud:

"Dunia itu adalah kenikmatan dan sebaik-baik kenikmatan dunia ialah wanita yang solehah."

- Riwayat Muslim -



Fakta tentang zikir

- Zikir adalah membanting syaitan daripada menghampiri orang yang berzikir
- Zikir melahirkan cinta sejati kepada Allah SWT
- Zikir mendatangkan sikap muraqabah yang membawa seseorang kepada martabat insan
- Zikir membawa seseorang kepada taqarrub ilallah
- Zikir adalah pembuka hijab dan pintu makrifat mengenai Allah SWT
- Zikir menghidupkan hati. Perumpamaan orang berzikir dan orang yang tidak berzikir adalah seperti orang hidup dan orang mati
- Zikir adalah santapan roh dan mati
- Zikir adalah pembersih dan penggilap bagi hati
- Nur Zikir sentiasa bersama dengan orang yang berzikir sama ada di dunia atau di dalam kubur

Sengat cik lebah



Ya Allah, anta tak boleh buat macam tu. Sebagai orang yang menawarkan perkhidmatan kita perlu menjaga hati pelanggan. Itu dakwah kita mengajak mereka menggunakan sesuatu yang halal seperti perkhidmatan perbankan Islam ini...

Ana geram betul harini. Pelanggan yang nak mohon pembiayaan tu dah la tak pandai isi borang, lepas tu tertinggal dokumen penting pulak. Memang kena marah dengan ana la...

Di sebuah balairaya...

Ana : saya
Enta : awak



GLOSARI SYARIAH

Bil	Terma	Pengertian
1.	Ibdal	Gantian
2.	Istibdal	Bermaksud menukar harta wakaf dengan harta yang lain melalui jualan atau belian atau sebagainya dengan tujuan mengekalkan harta wakaf
3.	Mujtahid	Orang yang berusaha untuk mendapatkan sesuatu kesimpulan baru melalui kajian atau penyelidikan berdasarkan sumber dan kaedah yang sah (dalam kaitannya dengan agama Islam)
4.	Taqarrub ilallah	Menghampirkan diri kepada Allah
5.	Taqlid	Mengikuti pendapat seseorang mujtahid atau ulama tertentu tanpa mengetahui sumber dan cara pengambilan pendapat tersebut
6.	Tasawuf	Satu cara atau kaedah utk mengenal Tuhan dan untuk mendekatkan diri kepada Tuhan.