

## **GARIS PANDUAN SEBAGAI RUJUKAN PELANGGAN DALAM MEMOHON PEMBIAYAAN PERUMAHAN SECARA ISLAM**

**Nurul Athirah Mohd Azmi,  
Rahisam Ramli, Mohd Sabree Nasri & Rusyda Yahya**  
Kolej Universiti Islam melaka

### **ABSTRAK**

Rumah merupakan salah satu keperluan asas untuk memastikan kesejahteraan hidup sentiasa terpelihara. Setiap ketua keluarga perlu menyediakan sebuah rumah sebagai tempat berlindung bagi memastikan kehidupan seharian dapat dilalui dengan baik dan teratur mengikut syariat. Namun, untuk memiliki rumah memerlukan sejumlah dana yang banyak. Oleh itu, bagi menampung kelompongan dana tersebut, kebanyakan rakyat akan mendapatkan pembiayaan daripada mana-mana institusi kewangan khususnya kewangan Islam bagi memenuhi salah satu tuntutan agama ini. Walau bagaimanapun, masih belum terdapat satu garis panduan khusus tentang perkara yang perlu rakyat atau pelanggan secara amnya untuk dijadikan rujukan sebelum memohon pembiayaan perumahan secara Islam. Maka, kertas kerja ini dibangunkan bertujuan untuk memberi garis panduan yang perlu diketahui oleh pelanggan sebelum memohon pembiayaan perumahan secara Islam. Kajian ini menggunakan kaedah kualitatif dengan mengambil kira pendekatan penganalisan dokumen. Hasil kajian menunjukkan bahawa pelanggan mestilah mengetahui garis panduan yang perlu ada sebelum memohon pembiayaan perumahan secara Islam. Implikasi kajian ini bukan sahaja boleh menjadi garis panduan kepada pelanggan sebelum memohon pembiayaan perumahan, bahkan ianya juga boleh menjadi kayu ukur kepada pelanggan sebelum memohon sebarang pembiayaan mahupun dalam membuat urusan transaksi kewangan pada masa kini.

**Kata kunci:** Rumah, Panduan Khusus Pelanggan, Pembiayaan Perumahan Secara Islam

## **GUIDELINES ON THE APPLICATION OF ISLAMIC HOME FINANCING FOR CUSTOMER**

### **ABSTRACT**

Home is one of the basic necessities to ensure the well-being of life. Each family leader needs to provide a home as a shelter to ensure that daily life is well-organized and organized according to the Shari'a. However, to own a home requires a large amount of funds. Therefore, in order to accommodate the underpayment of the fund, most people will get funding from any financial institution, especially Islamic financial institution, to meet one of the claims in Islam. However, there are still no specific guidelines on what people or customers generally need to refer to before applying for Islamic Home Financing. Thus, this paper is designed to provide guidelines that customers need to know before applying for Islamic home financing. This study uses qualitative methods, taking into account the approach of document analysis. The findings show that customers must know the necessary guidelines before applying for Islamic home financing. The implication of this study can not only be a guideline for customers before applying for housing financing, but it can even be a benchmark for customers before applying for any financing or in dealing with current financial transactions.

**Keywords:** Home, Customers' Guideline, Islamic Home Financing

### **PENDAHULUAN**

Industri perbankan Islam di Malaysia dewasa ini semakin memberangsangkan dengan menunjukkan perkembangan yang cukup positif dan membanggakan. Hal ini dapat dilihat apabila industri perbankan semakin banyak yang berstatus patuh Syariah dari tahun ke tahun. Antaranya terdapat penyertaan bank Islam dari Negara luar, di samping pertambahan aset dan inovasi produk yang semakin banyak ditawarkan. Selain itu, tidak dapat dinafikan bahawa institusi-institusi perbankan Islam yang telah sedia ada akan mempertingkatkan lagi daya saing melalui ciptaan produk-produk yang dapat memenuhi kehendak pasaran dan menarik sebanyak mungkin keuntungan di samping menekankan nilai-nilai Islam dalam perniagaan. Hal ini bertepatan dengan apa yang ditekankan dalam objektif utama perbankan Islam itu sendiri iaitu bermotifkan keuntungan di samping memegang teguh faktor agama atau nilai Islam seperti keadilan dalam bertransaksi (Mohd Sollehudin bin Shuib, Joni Tamkin Borhan & Azizi Abu Bakar 2011).

Industri perbankan Islam kini bukan sahaja menawarkan produk simpanan malahan kini semakin banyak yang berunsur pembiayaan dan

pelaburan. Osman Hj. Sabran (1997) dalam kajiannya membicarakan tentang konsep pinjaman dan pembiayaan mengikut perspektif Islam. Di dalam kajiannya juga, beliau ada menyatakan perbezaannya terhadap sistem konvensional. Selain daripada itu, beliau juga turut menjelaskan tentang riba, pembahagian riba dan juga sejarah mengenainya pada zaman jahiliah. Dalam pada itu, beliau juga turut membahaskan sistem perbankan tanpa faedah mengikut fasa perkembangannya dan bagaimana Koperasi Muslimin, Kohilal dan Koperasi Belia Islam Malaysia dalam menyumbang kepada perkembangan muamalat Islam di Malaysia.

## **SOROTAN KAJIAN LEPAS**

Pada masa kini semakin banyak institusi perbankan Islam mahupun konvensional telah mula menawarkan skim-skim pembiayaan rumah. Abdulkader Thomas (2001) dalam kajiannya mengenai pembiayaan perumahan secara Islam yang ditawarkan di Amerika Syarikat (US) ada menyatakan pertambahan komuniti umat Islam di US meningkatkan permintaan terhadap produk-produk pembiayaan rumah yang menurut syariah. Dalam era globalisasi, perumahan merupakan salah satu daripada keperluan asas (*daruriyyah*) bagi seseorang individu. Selain perumahan atau tempat tinggal, keperluan asas hidup manusia juga merangkumi makanan, minuman, kesihatan, pakaian dan pelajaran. Untuk memungkinkan kehidupan lahiriah yang sempurna, keperluan-keperluan asas tersebut perlu dipenuhi dengan sebaik mungkin. Oleh kerana perumahan merupakan asas kepada keperluan hidup manusia, isu-isu berkaitan dengannya memberikan kesan yang begitu besar pada tahap sosio ekonomi dan politik sesebuah negara. (Maznah Ali & Nurul Ain Othman 2010). Proses memperoleh rumah pada masa ini juga boleh berlaku melalui pelbagai keadaan. Seseorang mungkin memperoleh tempat tinggal secara warisan, melalui pembelian secara tunai, pemberian atau hadiah dari mana-mana pihak dan juga melalui pembiayaan. Proses memperoleh tempat tinggal melalui pembiayaan merupakan salah satu kaedah yang menjadi pilihan pada masa ini kerana ianya menawarkan proses bayaran secara ansuran dan lebih meringankan beban perbelanjaan jangka pendek.

Penggunaan akad-akad muamalat telah menjadi pilihan bagi pihak yang menawarkan produk pembiayaan perumahan (Mohd Sollehudin & Hydzulkifli Hashim et.al 2015). Pada masa kini produk-produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia ditawarkan melalui pelbagai kontrak. Pada asasnya terdapat dua kategori rumah yang dijual beli di negara ini iaitu rumah yang telah siap dibina (*completed construction house/property*) dan rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan (*under construction property*) (Mohd Sollehudin, Joni Tamkin & Muhammad Nasri 2011). Terdapat sebahagian rumah atau hartanah yang telah dibeli pula kebanyakannya belum dibina atau masih dalam proses pembinaan. Hal ini telah menimbulkan pelbagai isu seperti

rumah yang dibeli terbelang. Apabila keadaan ini berlaku, pelanggan bukan sekadar menanggung beban tidak memperoleh rumah, bahkan perlu terus membayar ansuran pembiayaan kepada pihak bank mengikut kontrak yang telah digunakan ketika pembiayaan dipohon.

]

Pembiayaan perumahan secara Islam melalui perbankan Islam di Malaysia menggunakan pelbagai bentuk instrumen kewangan Islam. Hal ini bergantung kepada kehendak dan keperluan sesebuah institusi perbankan Islam tersebut. Antaranya adalah penggunaan *Bay' Bithaman Ajil* (BBA), *Ijarah* dan sebagainya (Mohamad Zaim & Joni Tamkin et.al 2013). Selain itu, pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia adalah kebanyakannya daripada bentuk *musharakah mutanaqisah* bersama dengan *al-ijarah* yang mana ianya menggabungkan beberapa kontrak utama seperti *al-shirkah*, *al-ijarah* dan *al-bay'* dan beberapa kontrak sokongan seperti *al-rahn* dan *al-wakalah*. Kontrak-kontrak yang digabungkan tersebut adalah diharuskan dengan menggunakan dalil-dalil yang teliti serta pemahaman yang mendalam terhadap sumber-sumber perundangan syara' terutamanya kaedah fiqh iaitu asal kepada muamalat adalah harus. Hal ini bermakna secara umumnya, hukum kontrak pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah* di Malaysia adalah harus (Abdul Hadi & Ahmad Faizol et.al 2013).

Pada masa kini, hanya pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah* yang dilaksanakan di institusi-institusi bank Islam seperti di RHB Islamic Bank Berhad (RHBIBB), Maybank Islamic Berhad (MIB), Kuwait Finance House Malaysia dan juga Citibank Malaysia (Mohamad Zaim & Joni Tamkin et.al 2013). Walau bagaimanapun, sehingga penghujung 2010, bank-bank yang menawarkan produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia telah mempelbagaikan penggunaan kontrak muamalat dalam menawarkan produk pembiayaan perumahan mereka. Kontrak-Kontrak yang digunakan termasuk *Bay' Bithaman Ajil* (BBA), Murabahah, Musharakah Mutanaqisah dan Istisna'. Tambahan lagi, lebih 10 buah bank masih mengekalkan penggunaan kontrak BBA manakala yang lain telah mula memberi tumpuan kepada penggunaan kontrak pembiayaan berasaskan ekuiti seperti *Musharakah Mutanaqisah*. Penjualan rumah di Malaysia dilakukan dalam keadaan rumah tersebut masih belum dibina atau masih dalam pembinaan. Oleh itu, penawaran produk pembiayaan perumahan Islam memerlukan kontrak yang sesuai bagi memastikan wujudnya unsur adil dan ihsan sejajar dengan syariat Islam.

Seterusnya, pemilihan kontrak yang tepat juga boleh mengelakkan dakwaan bahawa perbankan Islam bersifat zalim dalam kes-kes rumah terbelang (Mohd Sollehudin, Mohammad Taqiuddin & Ahmad Azam 2013). Tambahan lagi, kaedah pembelian rumah di Malaysia masih lagi menggunakan kaedah tradisional iaitu pelanggan perlu menemui pemaaju sebelum

mendapatkan pembiayaan daripada pihak bank. Walaupun begitu, kontrak secara Islam tetap boleh dipadankan dengan kaedah pembelian tradisional tersebut (Mohd Sollehudin, Joni Tamkin & Muhammad Nasri 2011). Selain itu kertas kerja ini merasakan penting untuk memberi pendedahan kepada masyarakat khususnya masyarakat Islam mengenai pelaksanaan pembiayaan perumahan secara Islam yang bertepatan dengan garis panduan yang telah ditetapkan di dalam al-Quran dan as-Sunnah. Ianya adalah penting memandangkan perumahan merupakan suatu isu yang utama untuk keperluan kehidupan dalam pembangunan negara manakala pembiayaan pula adalah satu instrumen untuk membantu rakyat memenuhi keperluan terhadap perumahan. (Maznah Ali & Nurul Ain Othman 2010).

Seterusnya, produk pembiayaan secara Islam telah mula berkembang pesat dalam arus industri perbankan dan kewangan pada masa ini. Keadaan ini antaranya boleh dilihat melalui pertambahan aset perbankan Islam saban tahun di samping penyertaan lebih banyak institusi yang menawarkan produk secara Islam (Mohd Sollehudin, Ahmad Azam & Mohammad Taqiuddin 2011). Pembiayaan perumahan merupakan salah satu proses pemilikan harta yang ditawarkan dalam bentuk produk oleh institusi kewangan pada masa kini. Islam sememangnya mengharuskan pemilikan harta tetapi ia mestilah menepati peraturan dan prinsip yang ditetapkan. Namun terdapat kajian lepas yang menunjukkan bahawa faktor agama tidak menjadi kriteria utama pilihan pelanggan Islam ketika memilih sesuatu produk pembiayaan perumahan. Faktor-faktor lain seperti perkhidmatan yang cepat dan cekap adalah lebih diutamakan. Hal ini dikaitkan dengan kurangnya kefahaman dan juga ketiadaan panduan yang tepat dan komprehensif dalam membuat pilihan (Zamzuri Zakaria & Farah Farhanah Safie, 2015).

Namun kajian lepas yang berkaitan dengan kriteria pilihan pelanggan Islam menunjukkan bahawa pelanggan tidak meletakkan elemen “prinsip syariah” sebagai kriteria pilihan utama dalam pemilihan produk pembiayaan perumahan mereka. Menurut kajian Haron et al. (1994) dan Ahmad & Haron (2002) berkaitan faktor pemilihan perbankan Islam oleh pelanggan, mereka mendapati bahawa responden Islam tidak memilih faktor agama dalam senarai lima pilihan utama yang diberikan. Responden Islam lebih mengutamakan faktor perkhidmatan yang efisien, kos dan untung. Begitu juga dalam kajian Mokhtar dan Izah (2010), meskipun faktor agama termasuk dalam senarai pilihan pengguna, tetapi ia hanya berada pada pilihan ketiga.

Selain faktor pengetahuan (Haron 1994) dalam kajiannya mendapati belum ada satu panduan khusus tentang pilihan pengguna dalam pembiayaan perumahan secara Islam. Sekiranya pelanggan merujuk kepada bank, mereka kebiasaannya akan menghebahkan kelebihan masing-masing agar pelanggan menggunakan perkhidmatan pembiayaan atau pinjaman yang ditawarkan oleh

mereka. Manakala kajian-kajian lepas yang berkaitan hanya menyusun kriteria secara umum dalam pemilihan perbankan Islam dan tidak mengkhususkan kepada produk pembiayaan perumahan. Walaupun terdapat artikel secara khusus yang memberi panduan dalam mengambil hutang perumahan (Victor 2013), namun di dalamnya tiada perbincangan berkaitan nilai-nilai Islam. Maka, kertas kerja ini dibangunkan untuk memberi garis panduan sebagai rujukan buat pelanggan yang ingin memohon pembiayaan perumahan secara Islam.

## **METODOLOGI KAJIAN**

Pengkaji telah melakukan kajian berbentuk kualitatif iaitu kajian perpustakaan dengan merujuk kepada bahan-bahan bacaan seperti tesis, disertasi, kertas kerja, majalah, jurnal, prosiding, dokumen laporan, risalah dan laman web yang berkaitan dengan kajian yang dijalankan. Temubual yang dilakukan adalah berbentuk diskusi ilmiah berdasarkan persoalan kajian. Responden kajian yang dipilih ialah mereka yang mahir dalam operasi perbankan Islam dan urusan transaksi hartanah atau rumah. Tujuan temubual dilakukan adalah untuk memperolehi maklumat secara tepat dan lebih memahami permasalahan kajian yang dikaji. Selain itu, temubual ini juga mampu mendapatkan maklumat secara langsung daripada individu-individu yang terlibat seperti pegawai bank, peguam, pakar syariah, konsultan dan juga pemaju.

## **GARIS PANDUAN SEBAGAI RUJUKAN BUAT PELANGGAN**

### **Garis Panduan : Pelanggan hendaklah mengenalpasti status belanjawan sebenar**

Sebelum membuat sebarang perjanjian untuk membeli rumah atau hartanah atau sebarang pembiayaan, pelanggan perlu terlebih dahulu menyiapkan belanjawan diri dan keluarga. Hal ini untuk mengenal pasti tahap harga rumah atau pembiayaan yang mampu untuk pelanggan miliki. Pelanggan tidak boleh membuat keputusan berdasarkan nafsu semata-mata tanpa mengambil kira kemampuan diri dalam membayar kembali pembiayaan yang telah dipohon. Selain itu, pelanggan perlu memastikan permohonan pembiayaan yang dibuat tersebut adalah dalam ruang lingkup keterbatasan dan kemampuan diri pelanggan. Menurut laporan di laman sesawang *info banking*, pelanggan perlulah memastikan komitmen bulanan seperti ansuran rumah dan kereta tidak boleh melebihi 1/3 daripada pendapatan kasar isi rumah. Sumber kewangan untuk membiayai pembelian rumah, adalah terdiri daripada kesemua atau sebarang kombinasi daripada tabungan, simpanan, pengeluaran daripada Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) atau kemudahan pembiayaan daripada institusi kewangan Islam.

Selain daripada itu, pelanggan hendaklah mempunyai simpanan peribadi yang mencukupi untuk menjelaskan bayaran muka dan kos sampingan yang lain. Anggaran yang bijak ialah di antara 10% - 20% daripada harga rumah sebagai bayaran muka dan di antara 3% - 5% lagi adalah sebagai kos sampingan, seperti bayaran guaman dan duti setem. Pelanggan juga boleh mengeluarkan wang daripada 'Akaun 2' pelanggan untuk membuat bayaran muka. Selain itu, pelanggan juga boleh menghubungi pejabat KWSP untuk membuat pertanyaan berhubung dengan kelayakan untuk proses membuat pengeluaran tersebut.

### **Garis Panduan : Pelanggan hendaklah memastikan status sebenar pemaju.**

Membeli rumah adalah satu peristiwa besar dalam kehidupan seseorang. Oleh itu, pertimbangan dan perancangan yang rapi dan teliti adalah sangat perlu. Jika pelanggan ingin membeli rumah yang masih dalam pembinaan, pelanggan perlu mengkaji latar belakang pemaju berkenaan. Data dari kementerian perumahan dan kerajaan tempatan menunjukkan saban tahun ribuan pembeli rumah menghadapi masalah rumah yang tidak dapat diperoleh pada waktu yang dijanjikan akibat kegagalan pemaju menyiapkan rumah (KPKT 2012). Oleh itu, pelanggan hendaklah memastikan bahawa pemaju tersebut memiliki lesen sah yang dikeluarkan oleh Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan serta ianya mestilah masih belum tamat tempoh. Selain itu, pelanggan hendaklah memastikan pemaju memiliki lesen pengiklanan dan permit jualan sah yang dikeluarkan oleh penguatkuasa tempatan. Pelanggan berhak bertanya kepada pemaju maklumat mengenai lesen dan permit tersebut. Pelanggan juga boleh merujuk kepada Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan untuk mendapatkan maklumat lanjut sama ada pemaju pernah mempunyai rekod buruk seperti pernah terlibat kelewatan pembinaan atau terlibat dengan mana-mana projek yang terbengkalai. Pemaju yang mempunyai rekod yang baik akan mengurangkan segala risiko projek terbengkalai.

### **Garis panduan : Pelanggan hendaklah mengkaji produk pembiayaan perumahan yang terdapat di institusi perbankan Islam**

Sebelum membuat permohonan pembiayaan, pelanggan perlulah membuat kajian dan perbandingan terhadap produk pembiayaan yang terdapat di institusi kewangan. Hal ini kerana, apabila pelanggan telah membuat keputusan untuk memohon pembiayaan di institusi tersebut, pelanggan akan sering berurusan dengan institusi kewangan berkenaan untuk tempoh yang begitu lama. Oleh itu pelanggan perlu mengambil kira faktor-faktor lain dan tidak hanya tertarik kepada kadar keuntungan yang rendah sahaja. Pelanggan perlu mengambil kira beberapa faktor sebelum memutuskan untuk memohon di institusi tersebut. Antaranya ialah tahap professional sikap institusi kewangan tersebut sewaktu

berurusan dengan pelanggan. Selain itu, tahap kecekapan dan kebolehpercayaan dalam menawarkan perkhidmatan yang berkualiti.

Pelanggan juga perlu mengkaji pakej yang ditawarkan dan pakej yang yang paling sesuai untuk pelanggan di samping caj-caj yang akan dikenakan kepada pelanggan contohnya ialah caj guaman, caj berkaitan yang dibayar kepada Kerajaan, caj memohon pembiayaan dan sebagainya. Pelanggan juga hendaklah dimaklumkan bila dan seberapa kerap pembayaran caj-caj tersebut harus dibuat. Sesebuah institusi kewangan yang inovatif kebiasaanya mereka menawarkan pakej pembiayaan yang lebih menarik dan sesuai untuk pelanggan dan tambahan pula permohonan akan diproses dengan lebih cepat dan tanpa banyak kerenah. Masa yang diambil untuk permohonan pembiayaan diluluskan dari tarikh pelanggan mengemukakan permohonan yang lengkap ialah lebih kurang satu hingga dua minggu bekerja.

Selain daripada itu, berdasarkan kriteria umum, jumlah ansuran bulanan rumah pelanggan tidak sepatutnya melebihi 1/3 daripada jumlah pendapatan isi rumah. Jika pelanggan mempunyai deposit tabungan atau deposit tetap, ianya boleh digunakan untuk menyokong permohonan pembiayaan memandangkan ianya akan turut diambil kira oleh institusi-institusi kewangan dalam menilai kelayakan permohonan pembiayaan. Tambahan lagi, institusi kewangan mempunyai kriteria yang berbeza dalam menentukan kemampuan membayar balik pembiayaan. Pelanggan perlu bertanya kepada institusi kewangan sebelum membuat permohonan berhubung perkara ini.

### **Garis Panduan : Pelanggan hendaklah memilih institusi perbankan/kewangan Islam**

Salah satu panduan dalam membuat pembiayaan secara Islam ialah dengan memastikan institusi yang dipilih itu mestilah institusi tersebut tidak terlibat dengan segala unsur haram. Tambahan lagi, terdapat hampir keseluruhan institusi perbankan Islam di Malaysia yang telah menawarkan produk pembiayaan perumahan yang patuh syariah. Maka, pelanggan Islam wajib membuat pembiayaan yang terhindar daripada sebarang unsur haram contohnya unsur riba, *gharar* (ketidakpastian) dan *maisir* (perjudian) yang mana setiap unsur tersebut akan membawa kepada kebinasaan dan ketidakadilan.

### **KESIMPULAN**

Pelanggan Islam khususnya dalam membuat keputusan terhadap sesuatu perkara sama ada dalam membuat permohonan pembiayaan mahupun membuat pelaburan atau pembelian, perlulah memastikan bahawa mereka memenuhi garis panduan syara' yang utama iaitu dengan memastikan setiap transaksi yang dilakukan tersebut adalah patuh syariah. Kertas kerja ini telah menggariskan



beberapa garis panduan buat pelanggan berdasarkan sumber utama iaitu Al-Quran dan As-Sunnah di samping info-info yang perlu pelanggan tahu sebelum membuat sebarang permohonan pembiayaan terutama pembiayaan perumahan yang mana ianya melibatkan sejumlah wang yang sangat besar berbanding permohonan yang lain.

Di samping itu, pelanggan perlu memastikan produk pembiayaan yang digunakan bebas daripada segala unsur yang membawa kepada kemudharatan bagi menjamin keselamatan pelanggan dan masyarakat sekeliling. Dalam pada masa yang sama, kriteria kepada produk dan perkhidmatan yang ditawarkan juga perlu diambil kira sama ada ianya cepat dan cekap, dan juga rendah kadar faedah. Selain itu, reputasi bank yang baik selagimana ianya tidak bercanggah dengan syarak juga perlu diberi keutamaan. Hal ini kerana pembiayaan perumahan yang ditawarkan bukan sahaja perlu mementingkan keuntungan semata-mata tetapi juga perlu melihat kepada konsep keadilan yang telah dipupuk di dalam objektif syariah. Implikasi kajian ini bukan sahaja boleh menjadi garis panduan kepada pelanggan sebelum memohon pembiayaan perumahan, bahkan ianya juga boleh menjadi kayu ukur kepada pelanggan sebelum memohon sebarang pembiayaan mahupun dalam membuat urusan transaksi kewangan pada masa kini.

## **BIBLIOGRAFI**

Abdul Hadi Ismail, Ahamd Faizol Ismail & Mahadi Mohammad. 2013. *Pembiayaan Perumahan Secara Musharakah Mutanaqisah di Malaysia : Satu Sorotan*

Abdul Hakim & Zamzuri Zakaria. 20. *Perbandingan Pengurusan Pembiayaan Perumahan Berasaskan Musharakah Mutanaqisah (MM) dan Bai' Bithaman Ajil (BBA) di Maybank Islamik Malaysia Berhad (MIMB) : Sorotan Literatur*

Laman Web Info Perbankan di [www.bankinginfo.com.my](http://www.bankinginfo.com.my)

Laman Web Rasmi Lembaga Pembiayaan Perumahan Sektor Awam (LPPSA) di <http://www.lppsa.gov.my>

Maznah Ali & Nurul Ain Othman. 2010. *Bai' Bithaman Ajil Yang Dilaksanakan Di Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB)*

Mohamad Zaim Ismail, Joni Tamkin & Mohd Fauzi. 2013. *Analisis Kritikal Terhadap pembiayaan Semula Perumahan Secara Islam Melalui Kontrak Musharakah Mutanaqisah*. Prosiding PERKEM VIII Jilid 2, 910-925

- Mohd Sollehudin, Ahmad Azam & Mohammad Taquiuddin. 2011. *Pembiayaan Perumahan Secara Islam di Malaysia : Analisis Kelebihan Produk Berasaskan Musharakah Mutanaqisah di Kuwait Finance House Malaysia Berhad (KFHMB)*. Jurnal Teknologi 55 : 107-119
- Mohd Sollehudin, Hydzulkifli Hashim et.al, 2015. *Aplikasi Hibah Dalam Produk Pembiayaan Perumahan Secara Islam*. Prosiding Seminar Hibah Dalam Pengurusan Harta Islam
- Mohd Sollehudin, Joni Tamkin & Azizi Abu Bakar. 2011. *Musharakah Mutanaqisah Home Financing Products : An Implementation Analysis, Product Advantages and Issues at Citibank (Malaysia) Berhad*. Journal of Techno-Social Vol. 3 No. 2
- Mohd Sollehudin, Joni Tamkin & Muhammad Nasri. 2011. *Pembiayaan Perumahan Secara Musharakah Mutanaqisah di RHB Islamic Berhad (RHBIB) : Analisis Kelebihan, Isu dan Cabaran dalam Penawaran Produk*
- Mohd Sollehudin, Mohammad Taquiuddin & Ahmad Azam. 2013. *Kemungkiran Pemaju dalam Produk Pembiayaan Perumahan Secara Islam : Analisis Pendekatan Penyelesaian*. Jurnal Pengurusan 38. 141-149
- Mokhtar Mahamad & Izah Mohd Tahir. 2010. *Persepsi Pelanggan Bukan Islam Terhadap Perbankan Islam : Satu Kajian*. Jurnal Kemanusiaan 16: 45-61.
- Kementerian Kesejahteraan Bandar, Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT). 2012. Diakses dari <http://www.kpkt.gov.my/kpkt/index.php/pages/view/255>
- Zamzuri Zakaria & Farah Farhanah Safie, 2015, *Parameter Pilihan Pengguna Islam Dalam Produk Pembiayaan Perumahan Berasaskan Maqasid Syariah*. Universiti Kebangsaan Malaysia