



# Bank Islam Mahal?

**M**asih segar dalam ingatan saya, seorang pemuda mendekati saya lalu bertanya soalan yang popular didengari.

"Mengapa kadar bayaran balik pinjaman bank Islam lebih mahal daripada bank konvensional?" Dan saya bertanya kembali apakah yang menyebabkan dia membuat kesimpulan seperti itu.

"Sebagai contoh, ibu saya mengatakan bahawa pembiayaan perumahan melalui pinjaman dari bank Islam jauh lebih tinggi daripada bank konvensional. Apa pandangan ustaz?" katanya dengan tegas sambil membulatkan matanya.

Saya bertanya kembali: "Bagaimana ibu saudara mengira sehingga dapat jumlah itu? Adakah saudara tahu berapa kadar keuntungan yang dikenakan oleh bank Islam dan bank konvensional?"

Pemuda itu menjawab: "Bank Islam mengenakan kadar 7.60% setahun bagi tahun ke-3 sehingga ke-30, manakala bank konvensional hanya mengenakan 6.75%. Tambahan pula, bank Islam kena bayar RM1050 sebulan. Sedangkan bank konvensional hanya RM850 sahaja," katanya dengan yakin.

## Teknik yang Tidak Disedari

Inilah antara bentuk kekeliruan yang menjalar dalam kalangan orang ramai yang ingin menggunakan perkhidmatan perbankan Islam ketika ini.

Mereka tidak dapat memahami cara kiraan yang betul sehingga menyebabkan mereka membuat keputusan dan kesimpulan yang salah. Bayangkan, perbankan Islam hanya mengenakan 7.6% (tahun ke-3 hingga 30 sebagai contoh), ini bermakna kadar ini tidak akan bergerak hinggalah 30 tahun. Bukankah bank Islam menanggung risiko yang besar?

Apabila dilihat kepada pinjaman perumahan oleh produk konvensional, hampir kesemuanya memukau pelanggan dengan kadar yang rendah pada tahun pertama, tetapi bagi tahun berikutnya kadarnya tidak

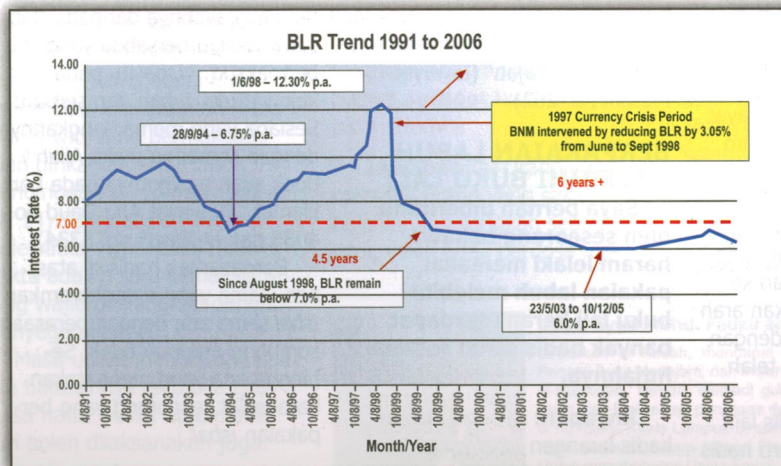
dapat diketahui oleh pelanggan kerana ia bergantung kepada kadar peratusan BLR (*Base Lending Rate*) atau Kadar Pinjaman Asas yang tidak tetap serta dicampurkan dengan 0.25% sebagai contoh.

Bagaimana kalau peratusan BLR melambung tinggi sehingga mencecah 10% seperti yang pernah berlaku ketika krisis ekonomi dulu? Bukankah ketika itu, kadar *interest* yang perlu dibayar oleh pelanggan juga amat tinggi?

Ini tidak akan berlaku dalam pengamalan bank Islam kerana sejak awal kontrak lagi ditetapkan harga jualannya, tanpa terikat dengan BLR dan tidak akan naik malah mungkin boleh turun sekiranya bank Islam bermurah hati memberikan *rebate (ibra)* apabila pihak pelanggan ingin membuat penyelesaian hutang awal (*early settlement*).

Perlu diingat BLR naik beberapa kali sepanjang tahun lepas dan tahun ini daripada 6% sehingga 6.75%. Ia juga boleh melonjak lagi mengikut keadaan ekonomi (lihat carta di bawah).

Ini bermakna, kenyataan yang menyebut bahawa perbankan Islam mengenakan kadar yang lebih tinggi untuk dibayar oleh



pelanggan adalah kenyataan yang kurang tepat dan boleh dipertikai.

Malah apabila dilihat kepada kadar pembiayaan yang dikenakan oleh perbankan Islam bagi produk-produk membiayai perniagaan juga membuktikan kadarnya adalah setara seperti yang ditawarkan oleh bank konvensional, malah lebih murah dalam banyak keadaan. Hal ini sukar didedahkan kerana kadar membiayai syarikat berubah-ubah bergantung kepada tiga hal terpenting:

1. Kadar mengurus minimum (*cost of fund*) bank Islam itu.
2. Prestasi dan kekuatan organisasi yang memohon pembiayaan.
3. Potensi dan risiko perniagaan yang ingin diceburi.

Semua yang disebut di atas mempengaruhi kadar yang dikenakan kepada pemohon.

### Zalim?

"Jadi, mengapa hanya setanding dengan konvensional? Kami ingin kamu menjadi lebih murah."

"Bukankah *maqasid* (objektif syariah) bank Islam ini sepatutnya membantu umat Islam, lalu kenapa mahal?" tanya pelajar sarjana IPTA kepada saya.

Ketika itu, saya memberikan ceramah khas berkenaan produk perbankan Islam di sana. Turut hadir ialah ketua jabatan fakulti syariahnya. Lalu saya melihat kepada profesor itu dan bertanya.

"Profesor, berapa yuran yang dikenakan untuk mengambil PhD dalam bidang Fiqah Islam dan Perbankan Islam."

"Lebih kurang RM13,000," katanya.

"Mengapa begitu tinggi Profesor, kenapa tidak yurannya hanya RM2000 sahaja?" tanya saya menguji.

"Mana boleh. Macam mana nak bayar gaji pensyarah kalau begitu," tegas Profesor tersebut.

Demikian dapat saya simpulkan hal di perbankan Islam juga. Harga yang ditawarkan adalah menurut kemampuan dan keperluan pasaran. Perlu difahami bahawa Islam menjaga hak penjual dan pembeli secara adil. Bukan hanya hak pembeli sahaja yang perlu dijaga.



**Ustaz Zaharuddin  
Abd. Rahman**

Lulusan B.A. (Hons) Usuluddin, dan M.A. Shari'ah, Universiti Yarmouk, Jordan. Kini sebagai pensyarah di Universiti Islam Antarabangsa Malaysia; di samping Penasihat Syariah di C&S Consulting & Investment Ltd., OSK Investment (Islamic)

Bank Bhd., Standard Chartered (Sadiq) Bank (M) Bhd. Pernah dilantik sebagai Penasihat Syariah di RHB Islamic Bank dan Asian Finance Bank Bhd. [www.zaharuddin.net](http://www.zaharuddin.net)

Adalah dikira zalim apabila kita mengutuk kedai nasi lemak orang Islam kerana menjual nasi lemak dengan harga RM2.00, dalam keadaan kedai bukan Islam menjual pada harga yang sama ataupun lebih murah sedikit. Padahal, si Muslim menjual dengan kadar harga yang ia mampu tawarkan dan yang penting halal.

### Jual Dua Kali Ganda Harga Modal Tidak Zalim?

Ada yang merungut dengan mengatakan bahawa bank-bank Islam zalim kerana harga aset yang dijualnya kepada pelanggan dengan 100% keuntungan.

Jawapan saya, tidak sama sekali, selagi mana ia boleh diterima oleh harga pasaran. Buktinya adalah daripada hadis Nabi s.a.w. maksudnya: "Sesungguhnya Nabi s.a.w. memberi 'Urwah satu dinar untuk membeli seekor kambing, maka (atas kebijaksanaan-nya) dapat dibelinya dua ekor kambing, lalu dijualnya seekor dengan harga satu dinar, lalu ia datang bertemu Nabi membawa satu dinar dan seekor kambing, maka Nabi terus mendoakannya dalam jualannya, yang jika ia membeli tanah sekalipun pasti ia akan mendapat untung." (Riwayat al-Bukhari no. 364)

Hadis ini menunjukkan bagaimana sahlah membeli dua ekor kambing dengan harga satu dinar, bermakna 1/2 dinar seekor, dan kemudian menjualnya dengan harga 100% keuntungan iaitu 1 dinar seekor. Transaksi ini diiktiraf oleh Nabi malah dipuji dan didoakannya.

Tindakan bank-bank Islam yang menjual rumah atau aset kepada pelanggan yang dibelinya dengan harga 100% lebih daripada harga asal adalah halal selagi pasaran dapat menerimanya.

### Kunci Memahami

Bagi mendapatkan penjelasan lanjut berkenaan hal ini, pembaca perlu memahami fakta berikut:

**a) Bank-bank Islam merupakan syarikat-syarikat berlesen dan berdaftar yang juga menyasarkan keuntungan supaya organisasi maju ke hadapan**

Bagi mencapai sasaran itu, perbankan Islam menawarkan khidmat kewangan menurut Islam melalui produk-produknya yang diiktiraf syariah. Ia bukannya badan kebajikan yang menawarkan khidmat secara percuma.

**b) Bank-bank Islam mempunyai pelabur-pelabur yang mengharapkan pulangan yang baik, dan ia bukannya wang subsidi yang diberi secara percuma**

Saya yakin, apabila anda menjadi salah seorang daripada pemegang saham utama di bank Islam, adakah anda dengan mudah merelakan keuntungan yang diraih berkurangan semata-mata kerana ingin membantu umat Islam? Jawabnya, ia tertakluk kepada iman pemegang saham itu. Hasilnya, apabila anda merungut mahal, berusaha supaya anda menjadi salah seorang pemegang saham dan mampu rendahkan harga bank yang anda miliki. Ini amat terpuji dan yang amat saya galakkan secara peribadi.

**c) Bank-bank Islam punyai kakitangan yang perlu dibayar gaji selaras dengan nilai pasaran**

Keuntungan amat penting bagi menjamin kakitangan yang berkualiti dapat dikekalkan bagi menguruskan organisasi secara efektif dan kompetitif.

**d) Bank-bank Islam juga perlu membayar kos operasi**

Jika khidmat yang ditawarkan adalah percuma atau amat murah, bagaimana mungkin sebuah bank mampu terus berkembang?

Selepas memahami empat fakta di atas, cuba fahami fakta berikut pula.

**a) Apabila anda mengatakan, perbankan Islam sepatutnya sentiasa lebih murah berbanding konvensional kerana ia membantu orang ramai terutamanya umat Islam, anda perlu menyedari kebajikan dan kepentingan bank juga perlu dijaga supaya mampu terus-menerus membantu segenap lapisan masyarakat.** Nabi tidak membenarkan kawalan harga dibuat oleh kerajaan pada masa yang tidak terdesak. Nabi juga menolak permintaan sahabat Baginda untuk melakukan "*ceiling*" harga ketika pasaran tidak diserapi unsur zalim oleh peniaga. Perhatikan respons dan jawapan Nabi s.a.w. kepada sahabat yang bermaksud:

"Bahkan Allah s.w.t. yang menaik dan menurunkan harga, dan sesungguhnya aku berharap untuk bertemu Allah dan tiada seorang pun dalam kalangan kamu menuntut daripadaku akibat sebarang kezaliman (yang aku lakukan) sama ada berkaitan dengan darah atau harta." (Riwayat Abu Daud, hlm. 385, al-Baihaqi, jil. 6, hlm. 29; sahih menurut al-Albani)

Hal ini demikian kerana Nabi tidak mahu mengehadkan hak peniaga bagi mendapat keuntungan. Maka selagi mana kadar keuntungan masih berada di paras pasaran adalah dibenarkan.

**Lihat halaman 43**

# SOAL JAWAB MUALAMAT

■ USTAZ ZAHARUDDIN ABD RAHMAN

## Cari Jodoh Cara Online

Zaman ICT ini banyak laman *web* yang memadankan pasangan berdasarkan kriteria (umur, pendapatan, status, jantina dan sebagainya) dan seterusnya menganjurkan pertemuan. Setiap pertemuan itu dikenakan bayaran perkhidmatan.

Persoalannya apakah penggunaan servis begini dalam Islam dibenarkan. Yakni bermakna kita akan membayar dan menyumbang ke arah memajukan syarikat tersebut, sedangkan syarikat tersebut pada masa yang sama juga menghalalkan carian sesama jenis (gay dan lesbian) dan ke arah menyatukan lelaki dan perempuan yang bukan Islam.

Bagi mengelak hal itu, apakah wajar seseorang Muslim menyediakan perkhidmatan *online* cari jodoh seumpama itu?

**Jawapan:** Dalam hal ehwal muamalat khususnya dalam urusan kewangan, hampir semua urusan yang halal boleh diwakilkan kepada seseorang sama ada untuk dimeterai perjanjian bagi pihaknya atau untuk membantu tugas promosi.

Disebutkan dalam khazanah fiqh silam: "Setiap akad yang harus dimeterai oleh seseorang, harus pula diwakilkan kepada orang lain untuk memeterainya bagi pihaknya." (Al-Kasani, *Bada'i al-Sana'i*, jil. 6, hlm. 19; al-Zaila'i, *Tabyin al-Haqaiq*, jil. 4, hlm. 253)

Berdasarkan kenyataan itu kita dibenarkan mewakili seseorang untuk membelikan barang, menyewa, menjaga barang, menghantar barang belian, membaiki dan sebagainya. Sudah tentu akan ada rukun dan syarat bagi akad si wakil tersebut namun itu bukan perkara yang ingin kita bicarakan dalam jawapan ini. Selain itu, kita juga dibenarkan mempromosi dan menjadi broker atau orang tengah (*match maker*) bagi sesuatu urusan perniagaan.

Kebenaran yang sama juga wujud dalam hal sama ada menjadi wakil meminang seseorang atau menjadi *match maker* bagi sebuah perkahwinan. Tentunya tugas terbabit memerlukan tahap kerahsiaan tertinggi kerana kerja itu berhubung kait dengan maruah. Maka maklumat peribadi termasuk gambar seseorang dianggap sulit dan rahsia.

Begitu banyak asas yang boleh dijadikan sandaran kepada keharusan itu, antaranya peranan wakil yang menjadi orang tengah

bagi perkahwinan antara Khadijah dengan Rasulullah. Demikian juga Baginda Nabi sendiri pernah menjadi *match maker* kepada beberapa orang sahabat. Jadi, jelas *match maker* atau wakil boleh dikendalikan oleh individu atau organisasi atau juga syarikat-syarikat khas sama ada yang berpremis rasmi atau berasaskan laman *web* tertentu.

Sungguhpun begitu, tugas dan peranan orang tengah perlulah amanah dan mempunyai syarat-syarat yang ketat agar ia tidak disalahgunakan untuk sebarang tujuan yang salah. Menurut hukum asalnya, jika ada antara Muslim dengan Muslimah yang ingin menyertai *web* terbabit bagi mencari pasangan masing-masing, ia dibenarkan. Dan kos yuran yang dibayar juga adalah harus di sisi syariah. Hal ini kerana kos tersebut tidak lain hanyalah kos yang dibayar hasil satu perkhidmatan yang harus.

Namun jika persoalan yang diutarakan oleh saudara lebih menghusus kepada *web online dating*, maka tujuan utama *web* tersebut adalah untuk menyediakan khidmat *dating* yang diharamkan oleh Islam. Maka menyertainya adalah haram sama sekali, demikian juga membayar yuran penyertaannya.

Namun jika yang ditanya adalah *web online* jodoh dan perkahwinan atau *Muslim marriage*, tetapi disyaki boleh memmeriahkan industri zina dan gay, maka pengawasan yang lebih serius diperlukan. Dalam hal ini, pihak pengendali *web* mestilah mampu memantau dan mengelakkan hal tersebut daripada berlaku sedaya upaya. Walau bagaimanapun sebahagian besarnya berlaku di luar kemampuan mereka, khususnya zina. Apabila kedua-dua pihak lelaki dan wanita telah berhubung melalui medium *web* terbabit, dan jika mereka ingin bertemu, sudah tentu ia di luar keupayaan pemantauan mereka.

Sungguhpun begitu, sebarang pertuduhan mestilah berasas dan saya kira amat sukar bagi orang luar seperti kita untuk mengetahui statistiknya, teknik dan proses pemantauan yang wujud. Ketika itu, jika ada sesiapa yang ingin menyertai laman *web* penyedia khidmat cari jodoh dan perkahwinan Islam, hukum asal tetap terpakai iaitu harus. Manakala tanggungjawab memastikan khidmat tersebut bersih daripada gejala negatif bertanggung sepenuhnya di atas bahu pemiliknya.

Namun jika jelas terpampang iklan di *website* terbabit seperti "*Muslim Marriage and Dating Site*", ketika itu barulah kita

perlu menghindarkan diri daripada *web* terbabit kerana jelas menyediakan khidmat yang tidak halal dan kita tidak dibenarkan menyumbang apa jua kepada kelangsungan *web* terbabit.

## Pelaburan

**Saya kerap didatangi rakan-rakan yang mengajak untuk melabur dalam pelbagai jenis pelaburan yang dikatakan menguntungkan. Ada yang berkata keuntungan dijamin sebanyak 20% atau 10% dan dikatakan pelaburan itu di tempat yang halal seperti mengusahakan kantin sekolah. Adakah pelaburan sebegini boleh kita sertai?**

**Jawapan:** Pelaburan sebegini biasanya memerlukan pinjaman dengan riba yang haram. Ia bukanlah sebuah pelaburan yang diiktiraf dalam Islam walaupun bisnes yang dilaksanakan ialah bisnes yang halal seperti catering dan penyediaan makanan di kantin sekolah.

Hal ini kerana sebarang kontrak pinjaman atau "pelaburan" yang dijamin keuntungan sama ada secara bulanan, harian atau tahunan, bercanggah dengan disiplin dan syarat pelaburan Islam. Amalan ini hakikatnya menindas pihak pengusaha secara senyap, iaitu dia disyaratkan memberikan peraturan keuntungan dalam apa jua keadaan, hatta dalam keadaan dia mengalami kerugian.

Berdasarkan amalan itu banyak dalil-dalil dan fatwa khusus para ulama dikeluarkan. Sebarang kontrak pelaburan dengan jaminan keuntungan adalah sama seperti pemberian pinjaman dan syarat pulangan imbuhan riba.

Majlis Penasihat Syariah Dunia, AAOIFI menjelaskan fatwanya:

"Apabila mana-mana pihak menetapkan baginya satu jumlah keuntungan yang tetap dan pasti, maka rosaklah akad pelaburan mudarabah itu." (*Al-Ma'ayir al-Syar'iyah*, AAOIFI, hlm. 240)

Keputusan Majlis Fatwa Kebangsaan pula pernah mengharamkan pelaburan melalui Internet kerana beberapa ciri tertentu. Yang paling utama ialah jaminan dan promosi keuntungan tetap dan jaminan modal dalam sebuah pelaburan. Sebenarnya ciri ini juga telah diputuskan haram secara sepakat Kesatuan Ulama Fiqah Sedunia pada tahun 1992 yang mewartakan:

"Sebarang pelaburan yang pihak pengusaha (*mudarib* atau syarikat) menjamin satu kadar pulangan tertentu kepada pelabur (peserta), maka ia adalah haram oleh kerana ia telah menukar sifat

pelaburan secara Islam kepada elemen pinjaman dengan janji faedah riba." (*Majma' Fiqh al-Islami, Qarar wa Tawsiyat*)

Malah hal pengharaman terhadap ciri tersebut juga telah disepakati (ijmak) dalam kalangan ulama terdahulu. Keputusan Majlis Kesatuan Fiqah Sedunia mencatatkan:

"Telah ijmak seluruh imam-imam (muftahid) di mana termasuk dalam syarat sah sesebuah pelaburan mudarabah, pembahagian keuntungan mestilah dibuat secara nisbah untuk si pelabur dan pengusaha tanpa menentukan jumlah tertentu bagi sesiapa antara mereka."

Maka jika ditawarkan 10% daripada modal akan diberi sebagai keuntungan pada setiap bulan dan sebagainya, maka ia adalah sama bercanggah dengan nas fatwa di atas, kerana kadar keuntungan sudah ditetapkan.

Tetapi cara yang betul untuk memeterai pelaburan adalah dengan meletakkan peratusan, contohnya 30% daripada keuntungan (jika ada) akan diberikan kepada anda selaku pelabur, hasilnya jumlah tepat keuntungan hanya akan diketahui apabila pengusaha itu sampai tempoh matangnya. Tempoh matang pula mestilah dipersetujui bersama, contohnya secara tahunan. Apabila cukup setahun barulah kiraan keuntungan akan dibuat, tatkala itu barulah boleh diketahui berapa jumlah 30% daripada untung itu.

Jika berlaku sebaliknya, contohnya bisnes mengalami kerugian, nisbah 30% itu tidak akan terpakai, sebaliknya pihak pelabur dikehendaki menanggung kerugian wang modalnya. Manakala pihak pengusaha akan menanggung kerugian kerja dan tenaga habis tanpa sebarang gaji dan imbuhan. Inilah kaedah pelaburan yang halal dan adil di sisi Islam. **S**

## Dari halaman 41

**b) Apabila anda mengatakan perbankan Islam sepatutnya membantu orang yang susah dan bukan semakin menyukarkan mereka.** Hakikatnya, apabila bank Islam itu memperoleh keuntungan, ia akan **menge-luarkan zakat** bagi asnaf (kumpulan) yang layak menurut syariah. Selain itu, bank-bank Islam juga mempunyai peruntukan sumbangan kebajikan yang diberikan menurut keadaan. Bukankah itu juga membantu individu yang susah dan memerlukan.

Jelas, orang yang benar-benar susah tidak akan mampu mendekati bank dan mengajukan permohonan. Bukankah amat baik apabila zakat yang dikeluarkan oleh bank disalurkan kepada orang yang benar-benar susah berbanding yang sederhana susah. Kita juga perlu mengetahui jumlah peruntukan zakat yang disediakan oleh bank-bank Islam.

**c) Keuntungan yang diperolehi bank-bank Islam juga membolehkan bank ini meluaskan lagi jangkauan operasinya, selain memantapkan lagi keuntungan pada masa akan datang.**

Keadaan ini amat baik kerana bakal menghasilkan lebih banyak peluang kerjaya bagi individu Muslim di perbankan konvensional yang ingin berhijrah ke perbankan Islam. Tetapi malangnya, ramai yang suka menyempitkan fikiran mereka dengan hanya melihat kepada kadar-kadar pembiayaan sahaja.

**d) Apabila bank mendapat keuntungan yang baik, secara tidak langsung juga menghasilkan kadar pulangan yang tinggi kepada penyimpan di akaun Islam sebagai contoh Akaun Mudarabah.** Individu yang menyimpan tentu akan mendapat pulangan yang lebih besar. Demikian juga penyimpan yang menyimpan dalam Akaun Simpanan Wadiah. Mereka juga berpeluang mendapat pulangan "hibah" yang menarik. Ini juga satu lagi bentuk bantuan tetapi tidak disedari oleh orang yang merungut ini.

Adakah fakta ini mencukupi? Saya akan memberi jawapan memahamkan rakyat Malaysia.

### 1. Nilai yang halal adalah tidak ternilai

Seorang usahawan Malaysia memberitahu saya pengalamannya di London, harga ayam yang disembelih jauh lebih mahal daripada ayam yang tidak disembelih. Umat Islam tetap membeli ayam yang mahal tadi demi memastikan makanannya halal walaupun lebih mahal.

Bagaimana pula dakwaan yang mengatakan produk bank Islam lebih mahal. Majlis Penasihat Syariah masing-masing mengesahkan produk yang halal berbanding produk-produk yang tidak disahkan syariah.

Fenomena yang agak ganjil berlaku hari ini ialah orang Islam mengambil berat makanan

yang dicampurkan dengan ayam tidak sembelih dan sebagainya, tetapi sering melupakan riba yang diharamkan. Ini jauh lebih berat daripada memakan ayam bangkai ataupun khinzir.

Allah s.w.t. berfirman yang bermaksud: "Harta dan anak-anak adalah perhiasan kehidupan dunia tetapi amalan-amalan yang kekal lagi soleh adalah lebih baik pahalanya di sisi Tuhanmu serta lebih baik untuk menjadi harapan." (*Surah al-Kahfi* 18: 46)

Ayat surah al-Kahfi menurut Syeikh Ibn Asyur mengingatkan kita betapa perlunya kita menyedari amal soleh dan keberkatan adalah lebih perlu diutamakan daripada harta banyak tanpa halal. Jadi, dalam konteks ini, walaupun anda mendapat harga rendah di bank konvensional, jelas bukanlah amal soleh kerana terlibat dengan riba yang haram.

Umat Islam hari ini sudah semakin hilang sensitiviti kepada alam barzakh dan akhiratnya. Padahal, tiada yang lebih zalim daripada bank yang menyediakan perkhidmatan haram riba kerana amalan itu adalah haram dan amat zalim menurut hak Allah s.w.t.

### 2. Kos tambahan bagi khidmat profesional pengesahan syariah

Apabila dilihat daripada perspektif perniagaan dan logik pula. Pengesahan syariah amat diperlukan dalam semua produk, aktiviti pelaburan dan pembiayaan bank Islam. Usaha ini dianggap sebagai satu proses menambah piawaian profesional yang pastinya memerlukan kos masa, tenaga dan kepakaran tambahan. Keadaan ini sekali lagi menyebabkan semua produk yang ditawarkan bank Islam adalah unik, istimewa dan melalui proses "*shariah screening*" yang lebih unik dan berkualiti.

### 3) Bank-bank Islam adalah pemain kecil dalam industri yang sedang meningkat naik

Berdasarkan statistik yang dikeluarkan oleh Laporan Bank Negara Malaysia tahun 2005, aset semua bank-bank Islam dan jendela perbankan Islam di Malaysia adalah sebanyak RM111.8 bilion. Jumlah ini hanya 11.6% daripada keseluruhan aset bank di Malaysia. Ini bermakna, bank konvensional masih menguasai industri perbankan. Walau bagaimanapun, kita bersyukur kerana prestasi perbankan Islam mencatatkan pertumbuhan sebanyak 17.7% berbanding tahun 2004.

Secara peribadi saya juga amat mengharapkan agar kadar pembiayaan yang dikenakan oleh bank-bank Islam boleh lebih murah daripada apa yang ada hari ini. Namun saya tidak dapat menyebunyikan syukur saya, kewujudan bank-bank ini adalah satu nilai yang besar nilainya buat umat Islam kerana dengan-nya kita dapat mengelak daripada terjebak dengan riba. **S**