

HIBAH SEBAGAI AKAD ALTERNATIF DALAM PERNIAGAAN FRANCAIS DI MALAYSIA: REALITI ATAU MITOS?

HIBAH AS AN ALTERNATIVE ISLAMIC CONTRACT IN MALAYSIAN FRANCHISE BUSINESS: REALITY OR MYTH?

**Nasri Naiimi¹
Nurli Yaacob²
Munirah Kasim³**

¹ Pusat Pengajian Perniagaan Islam, Kolej Perniagaan, Universiti Utara Malaysia.

Email: n.nasri@uum.edu.my

² Pusat Pengajian Undang-undang, Kolej Undang-undang, Kerajaan dan Pengajian Antarabangsa, Universiti Utara Malaysia. Email: nurli@uum.edu.my

³ Calon Ph.D, Pusat Pengajian Perniagaan Islam, Kolej Perniagaan, Universiti Utara Malaysia.

Email: munirahkasim@gmail.com

Accepted date: 16-12-2018

Published date: 31-12-2018

To cite this document: Naiimi, N., Yaacob, N. & Kasim, M. (2018). Hibah Sebagai Akad Alternatif Dalam Perniagaan Francais Di Malaysia: Realiti Atau Mitos? *International Journal of Law, Government and Communication*, 3 (13), 106-121.

Abstrak: Francais ialah salah satu kaedah pemasaran barangan atau perkhidmatan. Francaisor yang mempunyai format perniagaan yang lengkap boleh menjual perniagaan tersebut kepada francaisi bagi tempoh tertentu dengan bayaran yang ditetapkan. Namun, kontrak francais yang wujud pada masa kini adalah mengikut bentuk atau ciri yang tertakluk kepada Akta Francais 1998. Usahawan Islam yang menjalankan perniagaan francais di Malaysia perlu mempunyai alternatif dalam pembentukan kontrak ini contohnya melalui akad musyarakah, mudharabah, ijarah atau pun hibah. Oleh sebab itu objektif artikel ini ialah untuk membincangkan akad hibah sebagai salah satu akad alternatif yang bersesuaian untuk diamalkan dalam perniagaan francais di Malaysia. Kajian ini bersifat kualitatif yang melibatkan kajian falsafah dan pandangan-pandangan dalam akademik secara sistematik. Oleh itu, kajian ini bukanlah kajian empirikal sebaliknya bersifat kajian perpustakaan. Hasil penilaian mendapati akad hibah dalam perniagaan francais boleh berlaku apabila seseorang francaisor menghibahkan format beserta sistem perniagaan francaisnya yang lengkap kepada francaisi tanpa sebarang imbalan kewangan sepertimana yang berlaku dalam sistem francais konvensional pada masa kini. Bagi melaksanakan akad hibah ini beberapa perkara penting perlu wujud iaitu kesedaran sendiri untuk berihisan; penyediaan modul yang sistematik; harapan untuk melakukan amalan soleh yang bertujuan untuk kepentingan akhirat; komitmen dalam menjayakan hibah; keperluan pengawasan; kestabilan dalam sesuatu perniagaan francais; dan penawaran terpilih.

Kata Kunci: Akta Francais 1998, Hibah, Francais, Kontrak Islam, Perniagaan

Abstract: *Franchising is one of the methods of marketing of goods or services. A franchisor with a complete business format may sell the business to a franchisee for a specified period of time with the prescribed fee. However, current franchise contracts are in accordance with the form or characteristics that are subject to the Franchise Act 1998. The Islamic entrepreneurs who carry out the franchise business in Malaysia need to have an alternative in the formation of this contract for example through musyarakah, mudarabah, ijarah or hibah. Therefore, the objective of this article is to discuss hibah as one of the suitable alternative agreements to be practiced in the franchise business in Malaysia. This is qualitative study that involves a systematic study of philosophical and academic views. Therefore, this study is not an empirical study but rather a library study. The result of this study is that hibah in franchise business can occur when a franchisor distributes its format and complete franchise business system to franchisees without any financial rewards as it does in today's conventional franchise system. In order to implement this hibah, some important issues need to be realized namely, self-awareness for philanthropy; provision of systematic modules; the hope of doing righteous deeds for the benefit of the hereafter; commitment to the success of hibah; control requirements; stability in a franchise business; and selected offers.*

Keywords: *Franchise Act 1998, Hibah, Franchise, Islamic Contract, Business*

Pendahuluan

Francais ialah salah satu kaedah pemasaran barangan atau perkhidmatan. Ia juga merupakan satu kaedah untuk mengembangkan perniagaan di mana pemiliknya tidak perlu mengeluarkan modal dalam membangunkan outlet francais tersebut. Dalam perniagaan francais, seseorang peniaga (francaisor) yang telah membuktikan kejayaan perniagaannya dan mempunyai sebuah sistem yang lengkap boleh menjual perniagaan tersebut kepada orang lain (francaisi) untuk tempoh tertentu dengan bayaran yang ditetapkan. Francaisi ini akan menduplikasikan keseluruhan perniagaan francaisor dengan membayar pelbagai yuran dan royalti kepada francaisor. Francaisi akan menjalankan perniagaan secara berasingan daripada francaisor dengan menggunakan kesemua harta intelektual francaisor termasuklah tanda niaga. Oleh sebab itu, francaisor tidak perlu mengeluarkan modal bagi membangunkan sebuah outlet francais. Di Malaysia, francais secara konvensional telah lama berkembang maju dengan kerangka perundangannya tersendiri, namun francais bercorak Islam masih lagi tiada dalam kamus keusahawanan (Nasri & Nurli, 2014). Ini adalah kerana isu francais Islam itu bukan hanya berkisar tentang perniagaan yang bercorak Islam dan halal sahaja, namun menjangkau isu kontrak francais itu sendiri dalam konteks Islam. Perniagaan francais di Malaysia ini telah berkembang dengan menyumbang sejumlah 27 bilion Keluaran Dalam Negara Kasar (GDP) pada tahun 2017 (Export Government, 2018). Jumlah perniagaan francais yang didaftarkan dengan Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan sehingga Mac 2017 ialah 834. Ia merangkumi makanan dan minuman; pakaian dan aksesori; perkhidmatan dan penyelenggaraan; pusat pembelajaran dan asuhan kanak-kanak; kecantikan dan kesihatan; kedai serbaneka dan pasaraya; ICT dan elektronik; dan lain-lain (Afkhar Razi, 2017).

Perniagaan francais di Malaysia pada hari ini dikawalselia oleh Akta Francais 1998 sebagai akta utama. Akta ini mendefinisikan 'francais' sebagai:

“...satu kontrak atau perjanjian yang telah dibuat sama ada secara nyata atau tersirat. Perjanjian ini pula boleh dibuat secara lisan atau bertulis dengan dua orang atau lebih yang dengannya: francaisi berhak untuk mengendalikan

perniagaan mengikut sistem francais dan selama tempoh yang ditentukan; francais berhak untuk menggunakan cap atau rahsia dagangan atau apa-apa maklumat sulit atau harta intelektual francais; francais juga berhak untuk melaksanakan kawalan berterusan sepanjang tempoh francais; dan francais dikehendaki membayar fi atau bentuk balasan yang lain kepada francaisor.”

Daripada definisi jelas menunjukkan empat ciri asas francais yang wujud iaitu francais berhak menjalankan perniagaan mengikut sistem francaisor dalam tempoh tertentu, menggunakan harta intelek francaisor, francaisor mengawal perniagaan francais dan francais membayar fi atau bentuk balasan lain kepada francaisor. Dalam akta ini juga dinyatakan bahawa francaisor dan francais menjalankan perniagaan secara berasingan dan tidak boleh dianggap sebagai perkongsian, kontrak perkhidmatan atau agensi. Namun, francais di masa hadapan tidak semestinya tertakluk kepada akta ini sahaja sekiranya akta francais Islam boleh diperkenalkan pada masa hadapan.

Kejayaan Malaysia dalam memperkenalkan Sistem Muamalat Islam dalam industri Pasaran Modal Islam, Kewangan dan Perbankan Islam dan Insurans Islam (Takaful) perlu diteruskan lagi kepada aspek perniagaan dan keusahawanan Islam contohnya industri francais yang semakin berkembang di Malaysia (Nasri & Nurli, 2014). Ini adalah kerana Islam merupakan sebuah agama yang lengkap bukan sahaja dari aspek ibadah khusus seperti solat, puasa, zakat dan haji semata-mata malahan juga ibadah umum seperti muamalat. Oleh itu, perniagaan francais ini tidak seharusnya tertakluk kepada kerangka falsafah konvensional semata-mata sehingga ke tahap kaedah pengaplikasiannya terutama sekali kepada umat Islam. Terdapat banyak bentuk akad muamalat Islam contohnya akad *musyarakah*, *mudarabah*, *ijarah* dan *hibah* yang mungkin boleh diaplikasikan dalam konteks perniagaan francais di Malaysia. Oleh sebab itu, objektif artikel ini ialah untuk membincangkan akad *hibah* sebagai salah satu akad alternatif yang bersesuaian untuk diamalkan dalam perniagaan francais di Malaysia.

Metodologi

Berdasarkan topik dan isu yang diketengahkan, kajian ini bersifat kualitatif. Kajian ini melibatkan kajian falsafah dan pandangan-pandangan dalam akademik secara sistematik. Oleh itu, kajian ini bukanlah kajian empirikal sebaliknya bersifat kajian perpustakaan. Data utama kajian ini terdiri daripada Quran, Hadis dan akta. Data sekunder pula terdiri daripada buku-buku rujukan tentang pengajian Islam. Kesemua data ini dianalisis menggunakan analisis kandungan. Ringkasnya, kajian ini menggunakan kaedah penyelidikan dokumentasi tradisional untuk mendapatkan penemuan ke atas isu yang dibentangkan.

Konsep Hibah

Hibah merupakan suatu perbuatan yang tidak asing dan biasa dilakukan oleh umat Islam khususnya di Malaysia dalam aktiviti ekonomi seharian. Situasi ini sering didapati secara amnya melalui amalan-amalan muamalat masyarakat yang biasa memberikan sesuatu kepada orang lain terutamanya di kalangan keluarga terdekat atau orang yang dikasihi.

Perkataan *hibah* dari segi bahasanya bermaksud suatu pemberian yang bukan untuk mendapatkan sebarang balasan dan tidak juga mempunyai sebarang tujuan (Ibn Manzur, 1956). *Hibah* ini atau dari segi kata *jamaknya* disebut *al-hibaat* berasal dari kata kerja “*wahaba*” yang bermaksud *tabarru*’ atau sukarela (Jurjani, 2000). Perkataan ini pula diambil dari perkataan “*hubuubur riih*” yang membawa erti “*mururuhaa*” atau tiupan angin, kemudiannya ia dipakai pula dengan maksud pemberian kepada orang lain yang berupa harta

atau tidak (Sabiq, 1999). Lebih jelas lagi, perkataan *hibah* digunakan bagi membawa pengertian yang berupa memberi kelebihan dan kebaikan dengan suatu yang boleh membawa manfaat kepada penerima sama ada yang diberi itu berupa harta atau bukan harta atau dalam bahasa Arabnya disebut sebagai *al-tafaddul wa al-ihsan* (Haidar, 1991 ; Ibn ‘Abidin, 1979).

Hibah adalah di antara prinsip dalam perundangan Islam yang boleh diaplikasikan dalam *muamalat* Islam. Prinsip ini yang diasaskan kepada kaedah akad *muamalat* Islam, dapat diaplikasikan pada masa hadapan khususnya di Malaysia dengan penekanan terhadap nilai-nilai amalan soleh bagi membentuk kontrak Islam yang unik daripada sistem yang telah wujud dewasa ini. Selari dengan kepesatan industri perniagaan dan keusahawanan Islam, ditambah pula dengan kesedaran etika Islam yang amat memberangsangkan di kalangan usahawan Islam khususnya di Malaysia pada masa kini, maka adalah diyakini konsep *hibah* ini dapat diadaptasi untuk diaplikasikan berdasarkan semangat daripada falsafah al-Quran melalui ayatnya:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ

yang bermaksud;

“Dan tolong menolonglah kamu dalam kebajikan dan takwa dan janganlah kamu tolong menolong dalam dosa dan permusuhan (terhadap Allah)”.

(Surah al-Ma’idah, 5: 2)

Dalam ayat di atas Allah s.w.t. menerangkan mengenai perkara yang dikira sebagai kebajikan (*al-birr*) yang antaranya adalah memberikan harta kepada jalan Allah. Menurut tafsir al-Quran, ayat ini bermaksud memberikan harta dalam keadaan kita bersifat kedekut dan kikir di atas alasan untuk melawan dan membuang sifat-sifat tersebut (Ibn Kathir, 1992). Tambahan lagi, ayat ini merupakan dalil yang jelas bagi mereka yang mengatakan bahawa dalam harta tersebut ada lagi hak yang dituntut untuk ditunaikan selain zakat (Qurtubi, 1993). Perkataan pemberian dalam ayat ini atau *al-ata’* dalam ayat ini membawa dua erti iaitu pemberian biasa yang kadangkala dihukumkan sunat dan dalam keadaan tertentu hukumnya wajib atau pengertian kedua adalah penunaian zakat fardu (Ibn al-'Arabi, 1996). Berdasarkan sumber ayat ini maka *fuqaha* Islam telah sepakat pada setiap zaman terhadap galakan melakukan *hibah* dengan segala jenis pemberian lantaran ianya adalah pintu kerjasama dalam kebajikan yang Allah s.w.t. sarankan di dalam al-Quran. Ini yang membawa kepada keberkatan dan kerahmatan yang tidak bertepi di kalangan umat Islam pada ketika kegemilangan Islam suatu masa dahulu. Hal sedemikian adalah selari dengan pandangan *fuqaha* Islam yang melihat *hibah* Islam ini sebagai satu instrumen untuk menambahkan usaha bagi mendekati diri kepada Allah s.w.t., terutama sekali dalam menampung kekurangan amalan kebajikannya yang kadang-kadang tidak dapat dibuat dengan sempurna semasa hidup (Zuhayli, 2004).

Menurut istilah syarak pula, *hibah* merupakan suatu akad perpindahan pemilikan suatu harta dari tuannya kepada orang lain sewaktu hidupnya tanpa perlu ditukar ganti disebabkan ianya diberikan secara sukarela (Zuhayli, 2004). Selain itu, terdapat juga istilah syarak yang mengatakan *hibah* adalah suatu akad yang bertujuan sebagai satu pemberian harta milik seseorang kepada orang lain semasa hayatnya tanpa apa-apa imbalan. Berdasarkan mazhab Syafi’i pula, *hibah* adalah pemberian sama ada yang berbentuk benda atau pun bukan benda, diberikan bukan kerana tanggungjawab tertentu dan pemberian ini memberi manfaat kepada penerima (Khin, Bugha & Syarbaji, 2003). Oleh yang demikian, *hibah* menurut syarak

berdasarkan kitab-kitab *fiqah* secara umumnya memberi maksud satu pemberian milik secara sukarela semasa hidup pemberi yang bermanfaat kepada seseorang tanpa balasan.

Pengaplikasian *Hibah* Pada Masa Kini

Salah satu pengaplikasian *hibah* yang diamalkan dewasa ini adalah dalam industri takaful di Malaysia melalui penguatkuasaan Akta Perkhidmatan Kewangan Islam (APKI) pada 30 Jun 2013 yang mengubah kerangka undang-undang dalam pengawalan sistem kewangan Islam di Malaysia (APKI, 2013). Akta ini diperkenalkan bagi menggantikan Akta Bank Islam 1983 (ABI) dan Akta Takaful 1984 (AT) dalam mengawal selia aktiviti kewangan Islam oleh institusi-institusi yang berada di bawah penyeliaan Bank Negara Malaysia. Satu di antara peruntukan yang terdapat di dalam akta ini adalah berkenaan dengan *hibah* peserta yang berkemungkinan meninggal dunia sewaktu menyertai sesuatu skim takaful yang dikelolakan mana-mana agensi takaful berdaftar di Malaysia. Secara lebih khusus lagi, peruntukan tersebut adalah berkaitan dengan aspek kuasa membuat penamaan benefisiari di bawah '*hibah* bersyarat'.

APKI memberikan hak perundangan (*statutory right*) kepada para peserta takaful yang berusia 16 tahun ke atas. Pencarum tersebut boleh menamakan individu yang akan menerima manfaat tersebut yang akan dibayar atas kematian pencarum sama ada skim tersebut merupakan takaful keluarga ataupun takaful kemalangan. Penerima takaful tersebut dikira sebagai benefisiari di bawah *hibah* bersyarat mengikut perenggan 2(1), Jadual 10 (APKI, 2013). Jika pencarum meletakkan penama, ia akan dianggap sebagai seorang wasi sahaja. Benefisiari tersebut akan diberikan manfaat takaful tersebut yang akan dibayar setelah kematian pencarum sebagai milik mutlak kerana manfaat takaful tersebut telah dipindah milik kepadanya melalui *hibah* bersyarat. Menurut perenggan 3(1) dan (2), Jadual 10, manfaat takaful tersebut tidak menjadi harta pusaka pencarum yang meninggal dunia dan tidak tertakluk kepada hutangnya (APKI, 2013). Bagaimanapun, jika wasi yang menerimanya, dia hendaklah membahagikan manfaat takaful tersebut mengikut wasiat pencarum ataupun mengikut undang-undang berhubung pembahagian harta pusaka yang terpakai bagi pentadbiran harta pusaka pencarum tersebut. Peruntukan ini dapat memberi ruang kepada pencarum untuk memastikan bahawa manfaat takaful yang akan dibayar nanti akan diperolehi sepenuhnya oleh penerima *hibah*. Hak ini membolehkan manfaat pemeliharaan kepentingan keluarga terdekat pencarum tersebut seperti suami isteri, anak-anak atau ibu bapa. Penguatkuasaan APKI ini membawa perubahan yang baik kepada perundangan takaful di Malaysia berbanding Akta Takaful 1984. Peruntukan baru yang ditambah ini termasuk juga tentang pembayaran manfaat takaful kepada benefisiari di bawah konsep *hibah* bersyarat.

Selanjutnya, terdapat juga pengaplikasian akad *hibah* ini dalam kontrak *al-ijarah thumma al-bai* 'sebagaimana yang telah diputuskan oleh Majlis Penasihat Syariah (MPS), Bank Negara Malaysia (Penggunaan Konsep *Hibah* dalam Kontrak *al-Ijarah Thumma al-Bai*', t.t.). Objektif utama aplikasi akad *hibah* ini adalah bagi memberi insentif dan galakan kepada pelanggan sesebuah institusi kewangan Islam agar membayar sewa bulanan mengikut jadual yang telah ditetapkan. Sebagaimana yang telah diperuntukkan dalam peraturan, *hibah* akan diberikan kepada pelanggan yang melunaskan bayaran sewa bulanan pada tahun pertama tanpa sebarang kelewatan. Kadar *hibah* yang dicadangkan ialah sebanyak 1% daripada jumlah pembiayaan dan akan dikreditkan terus ke dalam akaun pelanggan yang layak pada bulan ketiga belas iaitu setelah genap melebihi setahun pembayaran dibuat tanpa kelewatan. Namun, pelanggan yang melunaskan semua hutangnya dan menamatkan kontrak AITAB ini dalam masa dua belas bulan yang pertama tidak layak memperolehi *hibah* ini (Penggunaan Konsep

Hibah dalam Kontrak *al-Ijarah Thumma al-Bai`*, t.t.). MPS telah bersetuju dan membenarkan skim pemberian *hibah* dalam kontrak AITAB ini sebagai insentif kepada pelanggan yang membuat bayaran mengikut ketetapan jadual melalui kelulusan mesyuarat MPS yang ketiga belas pada 10 April 2000 (Penggunaan Konsep *Hibah* dalam Kontrak *al-Ijarah Thumma al-Bai`*, t.t.).

Satu lagi kaedah pengaplikasian *hibah* dalam suasana *muamalat* di Malaysia adalah melalui *hibah* terhadap sesuatu kontrak *al-wadi'ah*. Umumnya, kaedah penerimaan deposit oleh institusi perbankan Islam di Malaysia adalah berdasarkan konsep *wadi'ah yad al-damanah*. Konsep ini memberi kelonggaran kepada pihak penerima deposit untuk menggunakannya bagi apa-apa tujuan yang difikirkan sesuai tetapi hendaklah bertanggungjawab untuk menggantikan semula deposit tersebut apabila diminta oleh pihak pendeposit dalam apa cara sekalipun (*Hibah* dalam Kontrak *Wadi'ah*, t.t.). Berlainan dengan konsep asal kontrak *al-wadi'ah* yang dikenali sebagai *wadi'ah yad al-amanah* dalam Islam tidak membenarkan penggunaan deposit tersebut. Tujuan sesetengah institusi perbankan Islam memberikan *hibah* tersebut adalah sebagai tanda penghargaan terhadap keyakinan para pendeposit *al-wadi'ah* berkenaan kepada institusi mereka. Namun demikian, jika pemberian tersebut dianggap sebagai satu kelaziman dalam budaya atau *al-uruf*, ia adalah amat ditegah oleh syarak kerana ia mempunyai ciri-ciri *riba* yang tidak langsung (*Hibah* dalam Kontrak *Wadi'ah*, t.t.). Pemberian *hibah* terhadap sesuatu kontrak *al-wadi'ah* ini juga telah dirujuk kepada MPS untuk mendapatkan kepastian tentang keharusannya. Akhirnya, MPS pada mesyuaratnya ketiga puluh lima, bertarikh 22 Mei 2003 telah memutuskan bahawa amalan ini kepada para pendeposit *al-wadi'ah* adalah dibenarkan kerana ianya menyamai kontrak pinjaman *al-qard* dan pihak bank mesti memulangkan semula deposit tersebut kepada pelanggan apabila diminta berdasarkan terma dan syarat yang dipersetujui (*Hibah* dalam Kontrak *Wadi'ah*, t.t.). Oleh itu, syarat *al-qard* dan kesan lanjutannya adalah sama juga terpakai kepada akaun deposit yang berasaskan konsep *wadi'ah yad al-damanah*. Bagaimanapun, pemberian *hibah* ini tidak boleh dijadikan amalan tetap bagi mengelakkan amalan ini dikira sebagai satu kemestian secara tradisi atau *al-uruf* yang menjadikannya sebagai salah satu syarat tidak langsung dalam kontrak deposit tersebut (*Hibah* dalam Kontrak *Wadi'ah*, t.t.).

Pengaplikasian seterusnya akad *hibah* dalam *muamalat* kontemporari di Malaysia ini adalah melalui *hibah* dalam kontrak *al-qard*. Kontrak *al-qard* merupakan salah satu bentuk kontrak yang diterima pakai bagi tujuan pengurusan mudah tunai dalam kewangan Islam. Ia memerlukan penghutang memulangkan jumlah wang yang dipinjam kepada pemiutang tanpa janji untuk membayar sebarang penambahan wang daripada jumlah yang dihutang sebelumnya. Sungguhpun begitu, penghutang sebagaimana amalan semasa kadangkala atas kerelaannya memberikan *hibah* kepada pemiutang sewaktu melangsaikan bayaran hutang tersebut (*Hibah* dalam Kontrak *Qard*, t.t.). Pihak MPS sekali lagi dirujuk berhubung dengan perkara tersebut dan mesyuaratnya yang kelima puluh lima pada 29 Disember 2005 memutuskan bahawa jika ia tidak disyaratkan dalam kontrak *al-qard*, maka ia adalah diharuskan (*Hibah* dalam Kontrak *Qard*, t.t.). Walaupun pemberian tersebut adalah digalakkan dalam Islam, ia tidaklah boleh disyaratkan dalam kontrak kerana boleh membawa kepada *riba*. Sebarang penambahan terhadap *al-qard* ketika pembayaran semula sama ada dari segi kadar, sifat, pemberian aset atau manfaat adalah harus sekiranya dilakukan tanpa syarat (*Hibah* dalam Kontrak *Qard*, t.t.). Oleh itu, hukum memberi *hibah* kepada pemiutang adalah sama seperti hukum pinjaman yang melibatkan manfaat, iaitu diharamkan sekiranya *hibah* tersebut disyaratkan dalam kontrak, akan tetapi dibenarkan jika *hibah* diberikan tanpa syarat.

Selain daripada aplikasi *hibah* dalam sistem kewangan Islam, terdapat juga pengamalan *hibah* dalam urusan pengurusan harta umat Islam di Malaysia, khususnya dalam persoalan harta pusaka Islam. Salah satunya adalah *hibah* amanah yang mula ditawarkan oleh pihak Amanah Saham Nasional Berhad (ASNB) pada tahun 2013 (Pelabur ASNB digalakkan disertai *Hibah Amanah - Nasional*, 2016). *Hibah* amanah ialah perkhidmatan berlandaskan syariah yang menerapkan konsep *hibah*, bermaksud pemberian hadiah atas dasar kasih sayang dan amanah, melalui cara harta *hibah* tersebut akan ditadbir oleh pemegang amanah sebelum diserahkan kepada penerima *hibah* selepas kematian pemberi *hibah* (*Hibah Amanah - ASNB*, t.t.). Perkhidmatan ini merupakan satu kemudahan mempercepatkan proses pentadbiran harta pusaka bagi pelabur beragama Islam yang berbentuk unit amanah. Yuran yang dikenakan juga adalah rendah dan berpatutan. Tambahan lagi, dokumen yang diperlukan bagi membuat tuntutan oleh waris pelabur yang melanggan *hibah* amanah ini adalah ringkas. Waris pelabur tidak perlu lagi ke mahkamah untuk mendapatkan surat kuasa dan probet yang biasanya membabitkan proses yang agak rumit dan mengambil masa (*Hibah Amanah - ASNB*, t.t.). Secara mudahnya melalui konsep ini, pemegang akaun akan memberi *hibah* berupa baki unit tabung amanah tersebut seperti Amanah Saham Bumiputra (ASB) kepada waris terdekat. Satu surat ikatan amanah di antara pemberi *hibah* yang akan melantik pihak Amanah Saham Nasional Berhad (ASNB) sebagai pemegang amanah yang akan menjalankan tugasnya untuk mentadbir harta tersebut apabila pemberi *hibah* meninggal dunia kelak. Ini bermakna duit ASB tersebut bukan lagi harta pusaka apabila pemegang akaun meninggal dunia. Penerima *hibah* pula akan menerima bahagian yang ditetapkan oleh pemberi *hibah* seperti yang dinyatakan dalam borang (*Hibah Amanah - ASNB*, t.t.).

Di samping itu, Amanah Raya Berhad (ARB) juga mengaplikasikan akad *hibah* dalam produk *hibahnya* yang tersendiri. Sesiapa yang hendak menghibahkan hartanya kepada penerima *hibah*, perlu melengkapkan borang *hibah* Amanah Raya dan seterusnya mengikuti prosedur yang ditetapkan. Dokumen yang perlu adalah borang permohonan *hibah* Amanah Raya, salinan kad pengenalan mereka yang terlibat dan bayaran fi *hibah* Amanah Raya (Amanah Raya Berhad, 2013). Di ARB, produk *hibah* amanah diuruskan oleh ARB sebagai pemegang amanah sebelum disampaikan kepada penerima *hibah*. Pemberian itu diamanahkan kepada pihak ARB untuk suatu tempoh tertentu berdasarkan kepada ‘surat ikatan *hibah*’ dan ‘surat ikatan amanah’. Surat ikatan *hibah* dipersetujui antara penghibah dengan penerima *hibah*, manakala surat ikatan amanah dipersetujui oleh penerima *hibah* dan pemegang amanah (Amanah Raya Berhad, 2013).

Berdasarkan kepada sumber-sumber di atas, jelaslah bahawa pengaplikasian akad *hibah* dalam suasana muamalat masa kini di Malaysia berkisar kepada dua bidang yang utama iaitu dalam bidang kewangan Islam dan juga bidang pengurusan harta pusaka Islam. Berpandukan huraian sebagaimana perbincangan di atas, didapati bahawa aspek *hibah* ini diadaptasi sesuai dengan kehendak semasa dalam bidang-bidang berkenaan. Bagaimanapun, dalam bidang-bidang lain, masih lagi tidak nampak pengaplikasian yang jelas terhadap adaptasi konsep akad *hibah* ini seperti dalam keusahawanan Islam. Maka, tinjauan awal tentang bagaimana pengaplikasian akad *hibah* ini dapat diadaptasikan terhadap bidang keusahawanan Islam khususnya dalam sistem francais Islam merupakan suatu usaha yang cukup bermanfaat pada masa hadapan di Malaysia.

Hibah Sebagai Akad Alternatif Dalam Perniagaan Francais di Masa Hadapan

Pengaplikasian akad *hibah* pada masa hadapan terhadap perniagaan francais ini kemungkinan merupakan suatu akad yang paling sukar dilaksanakan jika pihak yang memberikannya berharap kepada keuntungan material. Akad *hibah* dalam perniagaan francais boleh berlaku apabila seseorang francaisor menghibahkan format beserta sistem perniagaan francaisnya yang lengkap bersama sistem perniagaan kepada francaisi tanpa sebarang imbalan kewangan sepertimana yang berlaku dalam sistem francais konvensional pada masa kini. Francaisor adalah seorang yang berjiwa besar untuk mengembangkan perniagaannya bertujuan dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang berminat dengan harapan mendapatkan pulangan pada hari akhirat tanpa mengharapkan sebarang balasan material terhadapnya pada masa hadapan.

Francaisi pula bertanggungjawab untuk menyediakan segala bentuk modal awal yang bersifat material untuk membangunkan satu outlet francais. Keuntungan daripada perniagaan ini seolah-olah dipecahkan di antara kedua pihak mengikut peratusan yang dipersetujui. Bahagian keuntungan yang dijana daripada format dan sistem yang diberikan secara percuma akan digunakan oleh francaisi untuk membangunkan sistem tersebut agar dapat dimanfaatkan oleh pihak lain di masa hadapan. Pada asalnya, keuntungan tersebut sepatutnya menjadi milik francaisor. Sebaliknya, bahagian keuntungan yang diperolehi oleh francaisi akan digunakan untuk membiayai segala kos operasi perniagaan tersebut seperti kos bahan mentah, kos upah dan kos overhead. Keistimewaan pengaplikasian akad *hibah* dalam francais ini ialah apabila francaisi dikehendaki mematuhi syarat membangunkan outlet francaisi baru mengikut konsep *hibah* yang sama dalam tempoh tertentu. Misalannya, francaisi sekurang-kurangnya dikehendaki mengembangkan perniagaan ini kepada tiga francaisi baru yang berminat dalam tempoh sepuluh tahun atau secara pro-ratanya membangunkan francaisi baru dalam jangkamasa lebih kurang setiap tiga tahun. Ianya seolah-olah berbentuk sub francais oleh francaisi kepada francaisi baru. Francaisor pertama mengutip keuntungan hasil daripada jaringan perniagaan francais yang terbentuk daripada sistem yang telah diberikan secara percuma kepada francaisi pertama sejak dari awal *hibah*.

Kesedaran sendiri untuk berihisan ini merupakan salah satu perkara yang penting bagi menjayakan pengaplikasian akad *hibah* terhadap pembentukan sesuatu bentuk format francais Islam itu. Tambahan lagi, keperluan ini timbul daripada asas kerangka kerja ajaran Islam yang lengkap dengan menekankan kepada akidah, syariah dan akhlak. Akidah adalah persoalan berhubung dengan iman, syariah pula adalah persoalan yang berhubung dengan hukum yang perlu dipatuhi, supaya manusia dapat berada di jalan yang lurus manakala akhlak pula adalah berkenaan dengan persoalan ihsan (Saedon, 1990). Berhubung mengenai persoalan ihsan ini, ia telah dijelaskan dalam satu potongan hadis sahih yang diriwayatkan oleh Umar al-Khattab r.a. bahawa Rasulullah s.a.w. telah bersabda yang bermaksud,

“.....dia bertanya lagi, “beritahukan kepadaku tentang ihsan”, Rasulullah s.a.w. menjawab, “hendaklah engkau beribadah kepada Allah seakan-akan engkau melihatNya, walaupun engkau tidak melihatNya, sesungguhnya Dia melihatmu....”.

(Riwayat Muslim)

Berdasarkan hadis di atas, maka nyatalah jika seseorang itu hendak ber*hibah*, memadai dengan rasa hatinya untuk membuat amalan ini semata-mata kerana Allah. Bukannya dengan satu paksaan yang terikat dengan pihak lain. Namun demikian, jika dipandang dari satu sudut yang tersirat, ia merupakan satu perniagaan yang tidak nampak hasilnya secara nyata dan bercorak akhirat. Pemberian secara ikhlas untuk mendapat keredaan Allah adalah

diumpamakan sebagai berniaga dengan Allah sebagaimana disebutkan oleh Allah s.w.t. dalam surah al-Taubah, ayat 111. Secara ringkasnya, Allah berjanji kepada hamba-hamba yang benar dalam niat untuk melakukan amalan kebaikan melalui hal harta ini dengan berfirman bahawa bergembiralah mereka yang sanggup berurusan dengan Allah dan mereka yang menyakininya akan mendapat kemenangan yang besar, yakni keuntungan yang tidak terhingga. Ayat di atas di sokong pula dengan satu ayat al-Quran yang lain sebagaimana firman Allah s.w.t. di bawah ini yang bermaksud,

“(Mereka di akhirat) sentiasa menerima nikmat dan rahmat yang diberikan kepadanya oleh Tuhan mereka. Sesungguhnya mereka di dunia dahulu adalah orang-orang yang berbuat ihsan”.

(Surah al-Dharyyat, 51:16)

Oleh itu, berdasarkan ayat di atas, nyatalah bahawa hal berihisan khususnya melalui harta dengan konsep *hibah* ini bukanlah sesuatu yang sia-sia, cuma persekitaran semasa yang telah menebal pemikiran kapitalisnya membuatkan perkara ini seakan-akan tidak relevan dari segi pulangan. Tambahan lagi, umat Islam rata-ratanya telah melupakan falsafah al-Quran dalam amalan seharian mereka pada masa kini. Selain daripada ayat di atas, terdapat juga satu lagi ayat lain menekankan tentang kebaikan yang membawa kepada keuntungan tidak nampak daripada amalan ini seperti firman Allah s.w.t. yang bermaksud,

“.....dan berihsanlah, kerana sesungguhnya Allah mengasihi orang-orang yang berusaha memperbaiki amalannya”.

(Surah al-Baqarah, 2:195)

Keuntungan tidak nampak yang dimaksudkan ini adalah kasihnya Allah s.w.t kepada hamba berkenaan. Bila Allah s.w.t. telah mengasihinya, sudah tentulah wujud berkat dan rahmat berpanjangan dalam hidupnya di dunia mahupun akhirat. Maka seterusnya amalannya pun makin diperbaiki kesempurnaannya dari masa ke semasa. Akhir sekali, sokongan terhadap tema ihsan ini timbul dari satu lagi ayat al-Quran melalui firman Allah s.w.t. yang bermaksud,

“Sesungguhnya Allah menyuruh berlaku adil dan ihsan....”.

(Surah al-Nahl, 16:90)

Dalam ayat ini, Allah menyuruh hambaNya menekankan kepada dua perkara penting dalam setiap amalan yang hendak dilakukan iaitu adil dan ihsan. Adil adalah sesuatu tuntutan yang wajib dalam tindakan yang perlu dilakukan oleh setiap hamba Allah bagi menyempurnakan sesuatu amalannya, manakala ihsan adalah sesuatu tuntutan dalam tindakan yang digalakkan ataupun sunat bagi menyempurnakan sesuatu amalan tersebut. Namun demikian, walaupun ianya sekadar tuntutan yang tidak tegas oleh Allah s.w.t., sesiapa yang bersungguh dalam melakukan hal tersebut akan dirahmati dan diberkati Allah dan dibalas dengan keuntungan yang tidak terhingga sama ada di dunia mahupun di akhirat sebagaimana yang telah dibincangkan dalam ayat-ayat al-Quran di atas.

Perkara kedua yang penting bagi mengaplikasikan akad *hibah* terhadap francais Islam ini adalah berhubung dengan keperluan bagi mewujudkan satu modul yang sistematik kerana kaedah *hibah* ini berbeza dengan kaedah *hibah* lazim seperti pemberian kewangan atau harta nyata. *Hibah* dalam francais ini lebih melibatkan pemberian sesuatu manfaat yang tidak zahir dan memerlukan satu modul yang sistematik bagi menzahirkan manfaat tersebut agar boleh dianggap sebagai sesuatu pemberian yang berharga melalui pemberian harta yang tak nyata. Walaupun tiada tuntutan wajib dari segi Islam berdasarkan ayat dalam al-Quran untuk mewujudkan hal ini, namun sesuatu aplikasi yang kemas itu perlulah didokumentasikan

dengan teratur dan sistematis. Ia bukanlah sekadar pemberian yang bersifat sambil-sambilan dan tidak formal sahaja. Tambahan lagi, modul yang sistematis perlu apabila ia melibatkan soal persetujuan bersama, terutama sekali bagi francaisi memahami tanggungjawabnya. Modul yang sistematis ini amat penting memandangkan francaisi perlu menduplikasi keseluruhan perniagaan francaisor. Produk atau perkhidmatan yang diberikan juga akan terjamin dari segi kualiti dan keseragamannya. Ini bertepatan dengan seksyen 18 (1) Akta Francais 1998 yang mewajibkan segala perjanjian francais hendaklah dalam bentuk bertulis. Jika perjanjian perlu dalam bentuk bertulis, maka modulnya juga perlulah dalam bentuk yang tersusun dan sistematis dan sudah tentulah perlu bertulis.

Ini diperkuatkan lagi dengan seksyen 15 (1), Akta Francais 1998 yang mengatakan bahawa, “Pemberi francais hendaklah mengemukakan perjanjian francais dan dokumen penzahiran termasuk pindaan kepada dokumen penzahiran yang diluluskan di bawah seksyen 11 kepada seseorang pemegang francais sekurang-kurangnya sepuluh hari sebelum pemegang francais itu menandatangani perjanjian dengan pemberi francais itu atau selepas dokumen penzahiran yang diluluskan oleh Pendaftar di bawah seksyen 11, mengikut mana-mana yang berkenaan”.

Bagi memastikan bahawa dokumentasi yang berbentuk modul dalam perniagaan francais ini teratur, maka dokumen modul berkenaan perlu diserahkan oleh francaisor kepada francaisi. Dengan kata lain, dokumen tersebut adalah dalam manual operasi dan perjanjian francais. Setelah proses akad *hibah* berjalan dengan lancar, francaisi boleh merujuk kepada segala modul yang wujud sekiranya terdapat sebarang masalah dalam perniagaan francais yang berpaksikan akad *hibah* tersebut.

Bagaimanapun, keperluan untuk mengadakan satu modul yang sistematis tidaklah terkandung secara jelas dalam mana-mana ayat al-Quran. Akan tetapi, terdapat satu ayat al-Quran berhubung dengan tuntutan dalam penyediaan dokumen penulisan yang teratur terhadap setiap amalan berhutang seseorang anak Adam itu. Hal ini dijelaskan dalam sepotong ayat al-Quran yang panjang berhubung dengan persoalan ini sebagaimana firman Allah s.w.t. yang bermaksud,

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar..... dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki,”.

(Surah al-Baqarah, 2:283)

Berdasarkan ayat di atas, nyatalah bahawa terdapat amalan yang dituntut untuk dilakukan dokumentasi secara sistematis oleh Allah s.w.t., iaitu dalam soal berhutang. Oleh itu, mengambil kiasan daripada ayat al-Quran di atas, maka tidak salahlah jika setiap pemberian yang tidak nyata dijelaskan dalam bentuk dokumentasi, walaupun tidak dituntut secara pasti oleh Allah s.w.t. agar pemberian ini tidak mendatangkan satu kekeliruan di kemudian hari untuk disempurnakan. Tambahan lagi, *hibah* dalam francais Islam ini bukannya satu *hibah* mutlak (*hibah al-mutlaq*), bahkan ianya merupakan satu *hibah* dengan balasan (*hibah bi al-thawab*)

Seterusnya, perkara ketiga yang penting berhubung persoalan ini adalah harapan untuk melakukan amal soleh yang bertujuan untuk kepentingan akhirat. Ini boleh dilihat dalam ayat al-Quran yang menyarankan agar melakukan pemberian atas dasar akhirat. Salah satu ayat al-Quran yang menyebutkan tentang hal ini adalah firman Allah s.w.t yang bermaksud,

“Sesungguhnya Allah telah membeli dari orang-orang yang beriman akan jiwa mereka dan harta benda mereka dengan syurga, mereka berjuang pada jalan Allah maka mereka ada yang membunuh dan terbunuh. Sebagai janji yang benar ditetapkan oleh Allah di dalam Taurat dan Injil serta al-Quran; dan siapakah lagi yang lebih menyempurnakan janjinya daripada Allah? Oleh itu, bergembiralah dengan urusani yang kamu jalankan jual belinya itu dan jual beli tersebut adalah kemenangan yang besar”.

(Surah al-Taubah, 9: 111)

Sebagaimana yang telah dibincangkan pada perkara yang pertama sebelum ini, dalam ayat ini Allah s.w.t. menjanjikan kemenangan yang besar iaitu keuntungan yang berlipat kali ganda kepada mereka yang yakin untuk melakukan amal soleh ini bagi tujuan akhirat. Dia berjanji untuk membeli amal ini dengan syurgaNya kepada sesiapa yang menyakininya. Keupayaan melakukan hal ini menunjukkan salah satu bentuk dakwah tidak langsung sebagaimana diperkatakan boleh beberapa responden pakar rujuk dalam kajian ini.

Hakikat amal soleh yang sebenar hanya akan dapat dicapai sekiranya seseorang itu dapat memberikan atau mengorbankan apa yang disayanginya. Oleh yang demikian, jika sesuatu hak yang dimiliki oleh seseorang itu mahu dikongsi bersama olehnya dengan orang lain seperti hak francais ini, ianya bolehlah dianggap sebagai salah satu amal soleh yang diharapkan untuk tujuan akhirat kerana seseorang itu memberikan apa yang paling disayanginya. Ini sejajar dengan petikan ayat al-Quran yang bermaksud,

“Kamu tidak sekali-kali akan dapat mencapai (hakikat) kebajikan dan kebaktian (yang sempurna) sebelum kamu dermakan sebahagian dari apa yang kamu sayangi, dan sesuatu apa jua yang kamu dermakan maka sesungguhnya Allah mengetahuinya”.

(Surah Ali Imran, 3: 92)

Akad *hibah* dalam perniagaan francais boleh berlaku dengan pemberian modul francais secara sukarela tanpa balasan material kepada pemiliknya melainkan satu perjanjian untuk mengembangkan lagi perniagaan ini kepada pihak lain. Pengaplikasian akad *hibah* terhadap francais Islam ini merupakan salah satu bentuk sedekah berpanjangan dan juga ilmu bermanfaat yang bersesuaian dengan maksud amal soleh bertujuan akhirat ini. Ini merupakan salah satu perkara bermanfaat yang menguntungkan seseorang di akhirat kelak. Bagi melebarkan lagi perbincangan ini, terdapat satu hadis sahih yang amat masyhur diriwayatkan oleh Abu Hurairah (r.a.) berhubung dengan harapan untuk melakukan amal soleh bagi tujuan akhirat ini yang mengatakan bahawa Rasulullah s.a.w. pernah bersabda,

“Apabila mati seseorang anak Adam, maka terputus segala amalannya kecuali tiga perkara, sedekah *jariah* (yang berpanjangan), ilmu yang bermanfaat, dan anak soleh yang berdoa kepadanya.”

(Riwayat Muslim).

Oleh itu, perbincangan mengenai kesanggupan melakukan sesuatu amal soleh itu melalui pemberian modul perniagaan francais secara akad hibah bersyarat ini merupakan salah satu

perkara yang dapat mendatangkan keuntungan secara berterusan walaupun seseorang itu telah meninggal dunia.

Perkara keempat yang penting dalam merealisasikan pengaplikasian *hibah* dalam perniagaan francais ini adalah komitmen dalam menjayakan *hibah*. Komitmen yang dimaksudkan ini adalah kesungguhan sebenar yang lahir daripada hati francais untuk menjayakan pengembangan perniagaan francais ini dan tidak hanya semata-mata disempurnakan kerana terikat kepada perjanjian yang telah dipersetujui. Bagaimanapun, perjanjian secara formal tetap juga dilakukan sebagai satu penegasan yang terzahir, namun azam dan kesungguhan untuk menjayakannya bukanlah terletak kepada perjanjian tersebut semata-mata tetapi terletak pada komitmen tersebut. Sehubungan dengan persoalan ini, ianya hanya dapat dijayakan sekiranya pihak-pihak yang terlibat khususnya pihak francais ini berpegang kepada konsep komitmen tersebut sebagaimana dalam al-Quran disebut dengan istilah *istiqamah* melalui firman Allah s.w.t. yang bermaksud,

“Oleh itu, hendaklah engkau (wahai Muhammad) sentiasa beristiqamah atas jalan yang betul sebagaimana yang diperintahkan kepadamu, dan hendaklah orang-orang yang rujuk kembali kepada kebenaran mengikutmu berbuat demikian; dan janganlah kamu melampaui batas hukum-hukum Allah; sesungguhnya Allah Maha Melihat akan apa yang kamu kerjakan”.

(Surah Hud, 11:112)

Berhubung dengan ayat al-Quran di atas menunjukkan betapa pentingnya usaha beristiqamah dan beriltizam dalam menjayakan sesuatu tujuan yang telah dijanjikan itu. Hal sedemikian hanya akan berjaya sekiranya seseorang Muslim itu bertauhid kepada Allah s.w.t. dalam menyempurnakan sesuatu janji yang dibuatnya. Sebaliknya, ia bukanlah semata-mata dimotivasikan oleh kepentingan material melalui prestasi perniagaan yang perlu dicapai. Hati seorang muslim perlu tegas dalam menyempurnakan hak-hak yang telah dijanjikan berdasarkan tauhid kepada Allah s.w.t. melalui konsep amanah yang perlu diterapkan dalam hati. Inilah perbezaannya pendekatan Islam berbanding pendekatan konvensional, kerana pendekatan Islam lebih mementingkan persoalan kerohanian dan kebatinan yang melibatkan hati agar setiap aktiviti yang dilakukan sejajar dengan kerangka amalan Islam yang holistik dengan penekanan kepada akidah, syariah dan akhlak secara serentak. Sebaliknya, pendekatan konvensional hanya dapat memotivasikan komitmen melalui pencapaian material yang boleh disukat dan dinikmati secara nyata. Oleh yang demikian, komitmen pendekatan konvensional ini lazimnya dilaksanakan kerana desakan perundangan atau pelanggan yang kemungkinan dirasakan akan mendatangkan kerugian jika tidak dipenuhi.

Perkara kelima adalah berkaitan dengan keperluan pengawalan. Bagaimanapun, dasar kaedah pengawalan terhadap sesuatu pengurusan francais Islam melalui akad *hibah* ini tidak dinyatakan secara khusus dalam wahyu. Namun demikian, terdapat peruntukan dalam akta sedia ada yang boleh dianggap relevan dalam hal ini, lebih-lebih lagi ianya tidak bercanggah dengan kehendak wahyu. Menurut Akta Francais 1998, seksyen 4 (c) mengatakan bahawa,

“Pemberi francais memiliki hak untuk melaksanakan kawalan berterusan sepanjang tempoh francais terhadap pengendalian perniagaan pemegang francais mengikut sistem francais.”

Oleh itu, keperluan kaedah pengawalan ini perlulah diberikan kepada pemiliknya bagi melaksanakannya agar konsep ini dapat diterapkan dengan jayanya, bebas dari unsur-unsur yang negatif. Tambahan lagi, pengaplikasian akad *hibah* dalam francais ini berkemungkinan

diambil kesempatan dan dimanipulasikan oleh pihak-pihak tertentu terhadap pihak yang ingin melakukan amal soleh tersebut. Akhirnya, dibimbangi jika tiada usaha pengawalan yang kemas khususnya dari pihak pemberi iaitu francais, ia akan menyebabkan hilangnya motivasi bagi pemilik yang berhati mulia ini bagi meneruskan lagi amal tersebut pada masa hadapan dan mempopularkannya agar dicontohi oleh pihak lain.

Sebenarnya, walaupun kaedah pengawalan ini tidak dinyatakan secara jelas dalam al-Quran, terdapat juga ayat yang menekankan tentang hal pengawalan ini secara umum, khususnya mengenai pengawasan Allah terhadap hamba-hambanya melalui malaikat-malaikat yang diperintahkannya sebagaimana dalam ayat al-Quran yang bermaksud,

“Tidak ada sebarang perkataan yang dilafazkannya (atau perbuatan yang dilakukannya) melainkan ada di sisinya malaikat pengawas yang sentiasa sedia (menerima dan menulisnya)”.

(Surah al-Qaf, 50:18)

Berdasarkan ayat al-Quran di atas, ia menjadi dalil dan petunjuk secara tidak langsung bahawa betapa pentingnya keperluan untuk mengawal kerana sesungguhnya Allah s.w.t. juga melaksanakan pengawalan terhadap hamba-hambanya melalui pengawasan malaikat.

Perkara keenam adalah berkaitan dengan kestabilan dalam sesuatu perniagaan francais sebelum pemiliknya mempertimbangkan untuk mengaplikasikan akad *hibah* terhadap sesuatu francais Islam yang hendak diwujudkan kelak. Alasannya adalah disebabkan pada peringkat awal, perniagaan tersebut terpaksa menanggung kos yang telah diwujudkan bagi membangunkan perniagaan tersebut. Walaupun mengembangkan perniagaan tanpa pulangan material kepada pemiliknya merupakan satu amal soleh yang murni dan serentak dengan itu dapat memberikan manfaat kepada orang lain, namun jika keperluan sendiri diabaikan terlebih dahulu, ia akan memudaratkan pemiliknya dalam jangka masa panjang. Ringkasnya, hendaklah dipertimbangkan keperluan sendiri terlebih dahulu sebelum menolong orang lain agar kelak ianya tidak akan menyusahkan orang lain pula. Hal sedemikian, bertepatan dengan beberapa dalil dalam Islam yang memperihalkan hal tersebut dengan jelas sebagaimana sabda Rasulullah s.a.w. yang bermaksud,

“Tangan di atas lebih baik daripada tangan di bawah dan mulai dengan mereka yang menjadi tanggunganmu. Sebaik-baik sedekah ialah ketika berada dalam keadaan mencukupi (segala keperluan). Sesiapa memohon dipelihara (untuk tidak meminta-minta), maka Allah s.w.t. akan memeliharanya. Sesiapa yang bermohon dicukupkan (segala keperluan), maka Allah s.w.t. akan mencukupkan kehidupannya”.

(Riwayat al-Bukhari)

Hadis di atas jelas menunjukkan bahawa Rasulullah s.a.w. menyarankan agar jika seseorang muslim tersebut hendak melakukan pemberian terhadap harta yang dimilikinya, hendaklah dilakukan dalam keadaan telah mencukupi segala keperluannya. Ini disebabkan jika keperluannya belum selesai, tetapi disibukkan dengan menolong yang lain terlebih dahulu, kelak apabila dia memerlukan, dia akan menyusahkan orang lain dengan meminta-minta. Berdasarkan hadis ini, meminta-minta dan berharap kepada orang lain adalah tidak digemari dalam Islam yang menyebabkan hilangnya keberkatan dan kerahmatan dirinya kerana tidak akan dipelihara oleh Allah.

Selain daripada itu, Allah s.w.t. juga menyuruh agar seseorang itu menjaga diri dan keluarganya terlebih dahulu daripada orang lain dalam hal-hal yang dituntut oleh Allah s.w.t. sebagaimana ayat al-Quran yang bermaksud,

“Wahai orang-orang yang beriman! Peliharalah diri kamu dan keluarga kamu dari neraka...”.

(Surah al-Tahrim, 66:6)

Jika dalam hal berat seperti perlindungan dari api neraka ini, disuruh agar diutamakan diri dan ahli keluarga terlebih dahulu dari yang lain, maka kedudukan yang sama sepatutnya dipertimbangkan juga dalam hal-hal lain seperti dalam hal membuat amalan soleh kepada orang lain.

Oleh yang demikian, dalam konteks penawaran sistem francais Islam yang mengaplikasikan akad *hibah* ini, perkara penting yang perlu diberi perhatian adalah kestabilan perniagaan francais itu sendiri sebelum diperkembangkan kepada pihak lain yang berminat agar segala kosnya pada masa akan datang tidak akan memudaratkan kembali pemilik asalnya.

Akhir sekali, perkara yang ketujuh pentingnya dalam mengaplikasikannya adalah berhubung dengan penawaran terpilih. Kepentingan ditekankan mengenai perkara ini adalah kerana bukannya semua pihak boleh ditawarkan sewenang-wenangnya dengan konsep ini oleh pemiliknya. Penawaran terpilih ini bukanlah satu diskriminasi yang tidak adil, akan tetapi ia adalah satu langkah yang baik untuk menjamin penerusan konsep ini secara berkekalan. Jika konsep francais Islam ini diberi tawaran secara sewenang-wenangnya kepada sesiapa sahaja untuk diaplikasikan, ia secara tidak langsung akan terdedah kepada hal-hal yang kemungkinan membawa kerosakan padanya dalam jangka masa panjang. Dalam situasi semasa pada hari ini, ramai di kalangan masyarakat yang berkemungkinan besar akan memanipulasikan keadaan atau mengambil kesempatan terhadap sesuatu kebaikan yang ingin dilakukan oleh pihak yang berkeupayaan dan berminat dalam melakukan amal soleh. Oleh itu, hanya pihak-pihak yang dipercayai dan jujur sahaja sepatutnya diberi pertimbangan agar konsep francais Islam ini kekal makmur dan disyukuri oleh penerimanya. Ini bertepatan dengan hadis yang diriwayatkan oleh ‘Abdullah Ibn Mas’ud ra. berkata Rasulullah s.a.w. bersabda,

“Hendaklah kamu berlaku jujur kerana kejujuran menuntunmu pada kebenaran, dan kebenaran menuntunmu ke surga. Dan sentiasa seseorang berlaku jujur dan selalu jujur sehingga dia tercatat di sisi Allah s.w.t. sebagai orang yang jujur. Dan hindarilah olehmu berlaku dusta kerana kedustaan menuntunmu pada kejahatan, dan kejahatan menuntunmu ke neraka. Dan seseorang sentiasa berlaku dusta dan selalu dusta sehingga dia tercatat di sisi Allah s.w.t. sebagai pendusta”.

(Riwayat Muslim)

Daripada apa yang dapat disimpulkan dari perbincangan tentang hadis di atas adalah betapa pentingnya penawaran terpilih dalam soal ini dengan memilih hanya mereka yang jujur dan dipercayai sahaja agar keberkatan dan kerahmatan berkekalan memakmurkan konsep francais Islam ini.

Perbincangan mengenai kepentingan perkara tersebut diperteguhkan lagi dengan riwayat hadis oleh Abu Sa’id al-Khudri yang secara umumnya membawa mesej hampir sama dengan hadis-hadis di atas dengan katanya bahawa Rasulullah saw. bersabda,

“Peniaga yang jujur lagi amanah akan bersama para Nabi, orang-orang yang benar serta para syuhada (di syurga)”.

(Riwayat al-Tirmidzi)

Oleh yang demikian, penawaran terpilih ini adalah satu lagi keperluan yang perlu dipertimbangkan sekiranya konsep francais Islam ini hendak dilaksanakan agar kebaikan yang terdapat pada bentuk ini dapat dinikmati oleh seluruh umat secara jujur tanpa merugikan atau menyusahkan mana-mana pihak di kemudian hari yang akhirnya akan membantutkan usaha pengekalannya. Tujuannya adalah tidak lain melainkan untuk memastikan kejujuran dan kepercayaan sentiasa terpelihara dalam setiap aktiviti perniagaan yang hendak dijalankan agar terjaminnya segala keberkatan dan kerahmatan yang telah dijanjikan oleh Allah s.w.t. kelak.

Kesimpulan

Francais merupakan satu kaedah untuk mengembangkan perniagaan di mana pemiliknya tidak perlu mengeluarkan modal melalui salah satu kaedah pemasaran barangan atau perkhidmatan. Sebagaimana yang telah diketahui, francais telah lama berkembang maju secara konvensional dengan kerangka perundangannya tersendiri, akan tetapi francais yang bercorak Islam masih lagi tidak diamalkan secara formal dalam persekitaran di Malaysia. Salah satu bentuk yang dianggap sesuai untuk diamalkan dalam francais yang bercorak Islam ini adalah dengan mengaplikasikan akad *hibah* ini terhadap francais. Sebelum ini, pengaplikasian akad *hibah* dalam suasana muamalat masa kini di Malaysia hanya berkisar kepada dua bidang yang utama iaitu dalam bidang kewangan Islam dan bidang pengurusan harta pusaka Islam.

Berdasarkan syariat Islam, *hibah* merupakan suatu akad perpindahan pemilikan suatu harta dari tuannya kepada orang lain sewaktu hidupnya tanpa perlu ditukar ganti disebabkan ianya diberikan secara sukarela. Secara umumnya, *hibah* adalah satu bentuk pemberian yang sehalu sebagaimana yang didefinisikan itu. Bagaimanapun terdapat juga *hibah* yang bersifat dengan balasan dan ianya lebih bersesuaian dalam konteks untuk diterapkan dalam sistem francais ini. Akad *hibah* dalam perniagaan francais boleh berlaku apabila seseorang francisor menghibahkan format beserta sistem perniagaan francisnya yang lengkap bersama sistem perniagaan kepada francisi tanpa sebarang imbalan kewangan sepertimana yang berlaku dalam sistem francais konvensional pada masa kini. Cuma francisor berharap agar dikembangkan perniagaannya untuk dimanfaatkan oleh sekalian umat tanpa mengharapkan sebarang balasan material pada masa hadapan. Sebaliknya, francisi hanya menyediakan segala bentuk modal awal yang bersifat material bagi memanfaatkan format perniagaan francais yang telah disumbangkan oleh francisor. Sumbangan ini amat bermakna kepada francisi yang berminat kerana format perniagaan ini telah terbukti berjaya dalam pengamalannya.

Bagaimanapun dalam usaha untuk melaksanakan akad *hibah* ini beberapa perkara penting perlulah dibentuk oleh pihak-pihak yang terlibat untuk menjamin pengekalannya di masa hadapan. Sebahagian daripada perkara-perkara tersebut juga boleh dijadikan asas dalam merangka peraturan atau garis panduan seperti akta dalam melicinkan lagi penawaran francais ini. Perkara-perkara yang penting tersebut adalah kesedaran sendiri untuk berihisan; penyediaan modul yang sistematik; harapan untuk melakukan amalan soleh yang bertujuan untuk kepentingan akhirat; komitmen dalam menjayakan hibah; keperluan pengawalan; kestabilan dalam sesuatu perniagaan francais; dan penawaran terpilih.

Penghargaan

Penulis-penulis ingin merakamkan penghargaan kepada Kementerian Pendidikan Malaysia atas pembiayaan penyelidikan ini melalui geran FRGS dengan kod S/O 12937.

Rujukan

- Afkhar Razi, M. (2017). Ketua Penolong Pengarah, Bahagian Pembangunan Francais, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan. (N. Nasri, Y. Nurli, K. Munirah, & A. M. Mohd Adib, Interviewers)
Akta Perkhidmatan Kewangan Islam, 2013.
- Amanah Raya Berhad. (2013, t.t.). Retrieved from Amanah Raya Berhad: <http://www.arb.com.my/bm/index.asp>
- Export Government. (2018). Retrieved from Malaysia-franchising: <https://www.export.gov/article?id=Malaysia-Franchising>
- Haidar, 'I. (1991). *Durar al-Hukkam: Syarh Majallah al-Ahkam*. 4 j. c.1. Beirut : Dar al-Kutub al-'Ilmiyah.
- Hibah amanah - ASNB. (t.t., t.t. t.t.). Retrieved from Amanah Saham Nasional Berhad (ASNB): www.asnb.com.my/pdf/perkhidmatan/WebHibahFinal.pdf
- Hibah dalam Kontrak Qard. (t.t., t.t. t.t.). Retrieved from Kompilasi Keputusan Shariah 1997-2010 – Shariah Advisory Council: https://www.sacbnm.org/?page_id=2118&lang=ms
- Hibah dalam Kontrak Wadi`ah. (t.t., t.t. t.t.). Retrieved from Kompilasi Keputusan Shariah 1997-2010 – Shariah Advisory Council: https://www.sacbnm.org/?page_id=2118&lang=ms
- Ibn 'Abidin, M. A. (1979). *Hasyiyah Radd al-Muhtar 'ala al-Durr al-Mukhtar : Syarh Tanwir al-Absar fi Fiqh Madhhab al-Imam Abi Hanifah al-Nu'man*, 8 j. c.2. . Beirut: Dar al-Fikr.
- Ibn al-'Arabi, A. B. (1996). *Ahkam al-Quran*. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Ibn Kathir, A. a.-F. (1992). *Tafsir al-Quran al-'Azim*. Damsyik: Dar al-Fayha.
- Ibn Manzur, A. a.-F.-D. (1956). *Lisan al-'Arab*, 65 j., c.3 . Beirut : Dar Ehia al-Tourath al-Arabi.
- Jurjani, 'I. (2000). *Kitab al-Ta'rifat*. Jeddah: al-Haramayn.
- Khin, M. a., Bugha, M. a., & Syarbaji, A. a. (2003). *al-Fiqh al-Manhaji 'ala Madhhab al-Imam al-Syafi'i*, 3 j. c.5. Damsyik: Dar al-Qalam.
- Nasri, N., & Nurli, Y. (2014). Kontrak Alternatif Ke Arah Merealisasikan Pembentukan Sistem Francais Islam Di Malaysia: Satu Tinjauan. *Proceedings Islamic Business Management Conference*. Kuala Lumpur: IBS, UUM COB.
- Pelabur ASNB digalak sertai Hibah Amanah - Nasional* . (2016, November 6). Retrieved from Utusan Online: www.utusan.com.my/.../pelabur-asnb-digalak-sertai-hibah-amanah-...
- Penggunaan Konsep Hibah dalam Kontrak al-Ijarah thumma al-Bai`*. (t.t., t.t. t.t.). Retrieved from Kompilasi Keputusan Shariah 1997-2010 – Shariah Advisory Council: https://www.sacbnm.org/?page_id=2118&lang=ms
- Qurtubi, A. 'I. (1993). *al-Jami' li Ahkam al-Qur'an*, 20 juz, 10 j. c.1. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah.
- Sabiq, a.-S. (1999). *Fiqh al-Sunnah*, 3 j. c.21. . Kaherah : Dar al-Fath li al-'Ilam al-Arabi.
- Saedon, M. (1990). Hubungan antara Fiqh Muamalah dengan Ekonomi. *Bengkel Pengajaran Ekonomi Islam*. Langkawi: Kulliyah Ekonomi, Universiti Islam Antarabangsa.
- Zuhayli, W. a. (2004). *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, 11 j. c.4. Damsyik: Dar al-Fikr.