

Galak GLC jayakan wakaf bertempoh perkasa ummah



Oleh Dr Siti Nadiyah Mohd Ali
bhagama@bh.com.my

Wakaf adalah antara instrumen sedekah berasaskan 'tabarru' yang berkekalan pahalanya. Ia mempunyai hikmah dan kelebihan tersendiri. Di antara tujuan dan hikmah penyariatan wakaf ialah mendekatkan diri kepada Allah SWT, menzahirkan pengabdian diri kepada Allah SWT, mendapat pahala kebajikan berkekalan ketika hidup dan selepas mati, berkongsi manfaat dengan masyarakat Islam dan memastikan pengkalan pemilikan dan perkongsian aset umat Islam.

Ia bertepatan dengan firman Allah SWT bermaksud: "Siapakah orang yang (mahu) memberi pinjaman kepada Allah, sebagai pinjaman baik (yang ikhlas) supaya Allah melipat gandakan balasannya dengan berganda-ganda banyaknya? Ingatlah Allah jugalah yang menyempit dan meluaskan (pemberian rezeki) dan kepada-Nya kamu semua dikembalikan". (Surah al-Baqarah, ayat 245).

Ada beberapa jenis wakaf ditentukan dalam Islam antaranya ialah wakaf al-muaqqat atau wakaf bertempoh. Wakaf jenis ini mempunyai potensi penting dikedepan dan mampu menjadi strategi penting dalam pembangunan hartanah wakaf di Malaysia.

Ia merujuk keperluan pihak berkepentingan ingin membangunkan projek wakaf itu dengan merujuk tempoh dimeterai. Strategi ini membolehkan pemegang amanah wakaf merangka pembangunan secara bersasar mengikut tempoh dipersetujui.

Secara umumnya, tempoh wakaf hartanah al-muaqqat ini sinonim dengan konsep pajakan tanah dinyatakan dalam Kanun Tanah Negara 1965 (KTN). Lazimnya tempoh diperuntukkan adalah sekitar 30, 60 dan 99 tahun merujuk saranan pihak berkuasa negeri.

Namun dalam kes wakaf hartanah bertempoh ini, pemegang taruh khususnya majlis agama Islam negeri (MAIN), Yayasan Wakaf Malaysia (YWM), Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR) boleh mula mempromosikan kaedah wakaf bertempoh ini supaya pihak berminat untuk berwakaf sedar kewujudan terminologi wakaf bertempoh.

Banyak sebab, mengapa wakaf bertempoh ini sangat penting dan wajar menjadi alternatif tambahan dalam menggalakkan proses dan budaya berwakaf. Umat Islam lazimnya sedar, wakaf adalah amal jariah paling panjang dan secara prinsipnya, orang berwakaf ini pahalanya mengalir sehingga hari akhirat, manakala hartanya akan terus subur jika terus diuruskan dengan



Pemeriksaan instrumen wakaf bertempoh yang berkesan dengan menjamin tadbir urus yang baik, pelaburan bijak dan pematuhan undang-undang berkaitan akan menjadikan model wakaf bertempoh ini seolah-olah 'makanan' kepada GLC

baik oleh pemegang amanah wakaf dilantik.

Lihatlah wakaf hotel milik Saidina Uthman bin Affan di Madinah masih kukuh beroperasi sehingga hari ini. Ia membuktikan kelestarian hartanah wakaf jika diuruskan dengan baik mampu menjana pendapatan untuk manfaat ummah.

Tanam jiwa ummah berwakaf

Di sini, jika kita mampu menjadikan wakaf sebagai budaya hidup umat Islam, kita boleh mendapat sumbangan berterusan daripada mereka yang faham dan sedar kebaikan serta manfaatnya.

Wakaf perlu 'dipasarkan' mengikut cara orang berniaga. Teknik jelas, golongan sasaran tepat dan masa berterusan. Kita sedar, kemampuan kewangan MAIN dan lain-lain pemegang taruh untuk mengeluarkan kos pengiklanan amat terbatas.

Namun, kajian perlu dijalankan bagaimanakah dapat 'membeli jiwa' ummah supaya mereka gemar berwakaf. Hartanah atau wang tunai diwakafkan pewakaf bertempoh, biar pun bukan selama-lamanya, akan diberikan tempoh tertentu yang anjal supaya pemegang amanah dapat mengurusnya secara aktif.

Keuntungan daripada projek pembangunan ini akan

digunakan untuk tujuan wakaf ditetapkan pewakaf di pemegang amanah. Dalam konteks negara kita hari ini, terlalu banyak pembangunan boleh ditambah baik menggunakan wakaf.

Projek pembangunan seperti hospital, sekolah, pusat kebajikan, tanah pertanian, pusat komersial dan pelbagai program sosial, seperti bantuan kepada golongan miskin, anak yatim atau orang kurang upaya (OKU) adalah antara projek wakaf sangat sinonim untuk diajak dalam keadaan negara kita yang sangat memerlukan semua pembangunan ini.

Malah, kaedah wakaf bertempoh ini turut boleh diamalkan bagi merangka kerjasama strategik antara sektor dari kerajaan, sama ada di peringkat Persekutuan, negeri mahu pun tempatan.

Justeru, amat wajar sekiranya syarikat berkaitan kerajaan (GLC) terjun ke dalam sistem wakaf dengan niat membantu negara. Walaupun tidak dapat mewakafkan untuk selama-lamanya, ia boleh dijayakan mengikut tempoh dipersetujui.

Malaysia mempunyai banyak GLC ternama dan penuh dengan 'kemampuan'. GLC memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi negara dan pelbagai inisiatif sosial.

Keperluan dan pengaruh GLC dalam menyahut seruan wakaf ini mencerminkan hubungan erat antara sektor swasta dan kerajaan dalam negara ini. Bayangkan jika 10 GLC menyumbang RM100 juta akar mengumpul dana berjumlah RM1 bilion.

Bina kepercayaan berterusan

Syarat untuk memastikan wakaf bertempoh ini berjaya ia harus diuruskan pihak yang arif dan pakar mengenai. Yakni mereka mempunyai kefahaman yang jitu terhadap falsafah wakaf dan berasimilasi dengan falsafah ekonomi serta pelaburan.

Ini penting bagi menentukan hala tuju projek menjalankan rundingan kajian kemungkinan dari aspek keuntungan, pasaran, modal, golongan sasaran dan paliri penting patuh syariah.

Pemeriksaan instrumen wakaf bertempoh yang berkesan dengan menjamin tadbir urus yang baik, pelaburan bijak dan pematuhan undang-undang berkaitan akan menjadikan model wakaf bertempoh ini seolah-olah 'makanan' kepada GLC.

Mungkin akan tiba satu masa nanti, GLC tidak menyertai wakaf bertempoh ini, mungkin dianggap GLC kurang cakna terhadap nasib rakyat.

Selain itu, kesedaran masyarakat mengenai potensi wakaf dan kepentingannya dalam pembangunan komuniti juga faktor penting dalam pembangunan wakaf al-muaqqat di Malaysia.

Contohnya apabila melihat GLC atau syarikat lain berwakaf, secara tidak langsung ia mendapat manfaat pemasaran signifikan, walaupun matlamat asalnya adalah untuk menyuntik modal wakaf secara bertempoh.

Ini boleh meningkatkan persepsi awam untuk terus membeli produk syarikat dan membantu membina kepercayaan berterusan.

Kerajaan juga boleh memberikan insentif cukai kepada syarikat mengambil bahagian dalam pembangunan wakaf ini. Walaupun inisiatif wakaf sering kali dilakukan dengan niat baik, syarikat juga sedar ia adalah sebahagian daripada strategi pemasaran penting menggunakan teknik pemasaran bawah sadar.

Dalam konteks ini, wakaf adalah kaedah bagi syarikat mencapai pelbagai matlamat pemasaran dan memperkukuhkan hubungan mereka dengan pelanggan serta masyarakat.

Bagi merealisasikan hasrat ini, semua pihak berkepentingan harus duduk di meja rundingan untuk memikirkan siapakah akan menjadi panglima wakaf bertempoh sekali gus menguasai delegasi negara menjadikan wakaf sebagai sumber ekonomi negara yang unggul.

