



## Persepsi Masyarakat Terhadap Pajak Gadai Islam (Ar Rahnū)

### *Society Perception of Islamic Pawnbroking (Arrahnū)*

Nur Hidayatul Solehah Osman<sup>1</sup>, Salbiah Nur Shahrul Azmi\*<sup>1</sup>, Nazimah Hussin<sup>2</sup>, Rohaida Basiruddin<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Faculty of Business Innovation and Technology, Kolej Universiti Islam Melaka Batu 28, Kuala Sungai Baru, 78200 Melaka, Malaysia

<sup>2</sup> Azman Hashim International Business School, Level 10, Menara Razak, Universiti Teknologi Malaysia Kuala Lumpur, Jalan Sultan Yahya Petra (Jalan Semarak), 54100 Kuala Lumpur, Malaysia

**ABSTRAK-** Pajak gadai Islam merupakan pembiayaan Islam yang terbaik kerana mensyaratkan gadaian sebagai aset pendasar. Namun, masih terdapat segelintir masyarakat yang masih ragu-ragu dengan perkhidmatan yang ditawarkan institusi pajak gadai Islam berbanding pajak gadai konvensional. Walaupun mempunyai kelebihan dari segi caj upah simpan yang rendah serta proses pinjaman yang mudah, penyedia perkhidmatan perlu mengambil kira dua aspek ini sebagai cabaran mereka dalam memastikan kestabilan institusi dalam menawarkan perkhidmatan ini. Justeru, kajian ini bertujuan mengenalpasti faktor caj upah simpan dan proses pinjaman mudah dalam mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam. Kajian yang memfokuskan kepada staf akademik KUIM sebagai responden ini bersifat kuantitatif dan menggunakan analisis regresi serta korelasi bagi melihat perkaitan hubungan antara pemboleh ubah. Kajian ini dapat membantu pengkaji lain dalam mengatasi masalah kekangan sumber kajian dalam bidang ini.

**ABSTRACT** - *Islamic pawnbroking is the best Islamic financing instrument as they require mortgages as a basic asset. However, there are still some people who are still skeptical of the services offered by Islamic pawnbroking institutions as opposed to conventional pawnbroking. Despite the advantages of low safekeeping fee and easy lending processes, service providers need to consider these two aspects as their challenge in ensuring the institution's stability in offering these services. Therefore, this study aims to identify the factors of safekeeping fee and the ease of lending in influencing people's perception of Islamic pawnbroking. Focused on KUIM's academic staff as respondents, this paper uses a quantitative study through regression and correlation analysis to observe the relationship between the variables. This study would be helpful in filling the gap in the field.*

**Keywords:** *Islamic pawnbroking, Ar Rahnū, safekeeping fee, simple loan processing, perceptions*

#### **ARTICLE HISTORY**

**Received:** 11<sup>th</sup> September 2019

**Revised:** 24<sup>th</sup> February 2020

**Accepted:** 30<sup>th</sup> March 2020

**Published:** 30<sup>th</sup> May 2020

#### **KATA KUNCI**

Pajak gadai Islam, Ar Rahnū, caj upah simpan, proses pinjaman mudah, persepsi

## **PENDAHULUAN**

Perkembangan Ar Rahnū di Malaysia telah mencetuskan fenomena yang positif sehingga membuka mata banyak pihak di kalangan institusi bank dan institusi bukan bank untuk menawarkan skim ini. Pajak gadai Islam atau lebih dikenali sebagai Ar Rahnū juga merupakan pemangkin ekonomi usahawan yang berniaga secara kecil-kecilan untuk mendapatkan modal perniagaan. Ini adalah selari dengan objektif kemasukan kewangan yang bukan sahaja memangkin pertumbuhan ekonomi negara malah bertujuan untuk membasmi kemiskinan dan merapatkan jurang di antara golongan kaya dan miskin dalam negara (Seman & Ariffin, 2017).

Kajian lima tahun dahulu oleh Othman et al. (2013) mendapati sesetengah masyarakat membuat andaian bahawa sistem gadaian Islam dan konvensional adalah satu sistem yang sama dan hanya dibezakan dari segi nama sahaja. Persepsi ini timbul apabila wujud pelbagai persoalan tentang kaedah yang digunakan institusi Ar Rahnū dalam menentukan kadar upah yang berbeza mengikut institusi. Simpulan ini dibuat berdasarkan keputusan Majlis Fiqh Antarabangsa dan lain-lain majlis syariah yang berautoriti tanpa kepentingan tertentu iaitu caj yang dibenarkan dikenakan kepada peminjam hanyalah kos sebenar yang terbit dari urusan pemberian pinjaman sahaja tidak termasuk nilai pemberian pinjaman, kos langsung seperti gaji pekerja, sewaan tempat dan lain-lain tanggungan.

Namun, tidak semua masyarakat mempunyai persepsi yang sama. Terdapat juga pelanggan yang senang menggunakan perkhidmatan Ar Rahnū berdasarkan caj upah simpan yang ditawarkan jauh lebih rendah berbanding pajak gadai konvensional (Ahmad & Ismail, 2011). Selain itu, Hassan et al. (2015) memperincikan bahawa proses pinjaman yang mudah juga merupakan faktor yang mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap Ar Rahnū di mana ianya sangat membantu mereka di saat benar-benar memerlukan wang dengan segera.

Rentetan daripada kekeliruan masyarakat terhadap caj upah simpan yang tidak selaras serta perbandingan ke atas proses pinjaman di antara institusi kewangan di saat mereka memerlukan wang secara segera (Hasan (2010) & Rahman & Kassim (2017)), kajian ini bertujuan untuk mengenalpasti faktor caj upah simpan dan proses pinjaman mudah dalam mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam.

## **SOROTAN LITERATUR**

### **Skim Ar Rahnū di Malaysia**

Sistem pajak gadai mula bertapak di Tanah Melayu pada awal kurun ke 15 melalui pedagang China Hakka yang berdagang ke Tanah Melayu pada zaman Kesultanan Melayu Melaka dan terus berkembang sehingga ke zaman pemerintahan Inggeris. Dari segi kawal selia operasi, sistem pajak gadai konvensional terikat dengan Akta Pemegang Pajak Gadai 1972 (Akta 81) manakala sistem pajak gadai Islam pula mengikut akta-akta tertentu berdasarkan institusi yang menawarkan skim berkenaan.

Skim pajak gadai Islam pertama di Malaysia telah ditubuhkan oleh Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) yang dikenali sebagai Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT) pada 23 Januari 1992 dengan berkonsepkan Ar Rahnū dan Qard Al-Hassan (Razak et al., 2014). Kemudian, Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) telah menubuhkan Kedai Ar Rahnū yang memperkenalkan konsep upah simpan buat pertama kalinya diperkenalkan pada 12 Mac 1992 (Baharum, 2015). Melihatkan kepada potensi perkembangan skim ini, Menteri Kewangan pada 21 Ogos 1993 telah mengumumkan bahawa Bank Kerjasama Rakyat Malaysia (Bank Rakyat) dengan kerjasama Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) akan menawarkan skim Ar Rahnū kepada umum. Maka, bermulalah penglibatan institusi kewangan dalam memperkenalkan skim yang dianggap sebagai fardu kifayah ini.

Justeru, YaPEIM mengembangkan penawaran skim Ar Rahnū melalui kerjasama dengan Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) pada November 1997 dan seterusnya melalui kerjasama bersama Bank Pertanian Malaysia (Agro Bank) pada Ogos 2002. YaPEIM melalui entitinya

sendiri juga menawarkan skim ini pada 2 Oktober 2000. Rentetan dari penambahan institusi kewangan yang mengambil bahagian, terdapat juga banyak institusi kewangan yang telah menawarkan skim Ar Rahnū sehingga ke hari ini.

### **Persepsi Masyarakat Terhadap Pajak Gadai Islam**

Wardhani et al. (2018) mentakrifkan persepsi sebagai proses dimana individu mentafsirkan pola stimulus dalam lingkungan. Dengan erti kata lain, persepsi menjelaskan pemberian maksud terhadap sesuatu pandangan oleh individu. Dalam aspek ini, individu tersebut merujuk kepada sesiapa yang memilih dan mentafsir maklumat yang diterima untuk menghasilkan suatu gambaran berguna berkenaan produk atau perkhidmatan tersebut. Tambahan pula, persepsi juga melambangkan pengalaman tentang sesuatu, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperolehi dengan mentafsirkan melalui fahaman individu tersebut (Diana & Anita, 2018). Individu dalam definisi yang diberikan merujuk kepada pengguna atau pelanggan kepada sesetengah produk atau perkhidmatan atau sesiapa yang memilih, menganjur dan mentafsir maklumat yang diterima untuk menghasilkan suatu gambaran yang berguna tentang produk atau perkhidmatan tersebut.

Biar pun perkhidmatan gadaian Islam telah wujud sejak 1992, namun masih terdapat umat Islam yang berurusan dengan institusi gadaian konvensional. Walaupun menyedari terdapat kadar faedah yang dikenakan, mereka lebih selesa dengan perkhidmatan pajak gadai konvensional kerana tidak mengetahui mengenai hak pemilikan barang dan cara pembayaran yang diamalkan gadaian Islam (Bahari et al., 2015). Selain itu, Wafa et al. (2016) menyatakan antara sebab mengapa masyarakat lebih berminat berurusan dengan pajak gadai konvensional adalah kerana Ar Rahnū tidak membenarkan wakil dari kalangan ahli keluarga penggadai membayar upah serta menebus kembali barang yang digadai walaupun dengan membawa surat gadaian beserta surat akuan. Namun hakikatnya, Ar Rahnū adalah sebuah perkhidmatan yang mempunyai toleransi dalam tempoh pembayaran balik pinjaman berdasarkan situasi yang dihadapi penggadai.

Konsep gadaian Islam perlu difahami dan diamati seluruh umat Islam kerana Ar Rahnū adalah sebaik-baik pinjaman. Malah, kelebihan gadaian juga telah diceritakan di dalam surah al Baqarah: 283 yang bermaksud;

*“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedangkan kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang (oleh yang berpiutang).”*

Bahkan, Rasulullah S.A.W sendiri pernah menggadaikan baju besi baginda apabila hendak membeli makanan dari orang Yahudi (riwayat Bukhari dan Muslim).

Penerimaan masyarakat terhadap Ar Rahnū adalah kurang memuaskan berbanding pajak gadai konvensional kerana perkhidmatan konvensional lebih dahulu wujud sebelum kewujudan Ar Rahnū. Hal ini juga disokong oleh Shah dan Yaacob (2018) yang mendapati bahawa persaingan sengit antara sesama penyedia perkhidmatan dan juga perkhidmatan konvensional menyebabkan institusi menghadapi cabaran dari segi perebutan pelanggan serta kekangan modal yang mampu menjejaskan operasi pinjaman. Namun, penerimaan masyarakat Muslim terutamanya, adalah penting terhadap entiti yang berpaksikan Islam kerana ianya merupakan ibadah dan menawarkan instrumen pembiayaan mikro seumpamanya merupakan fardhu kifayah (Khalid & Kamaruddin, 2019). Ini sama sekali menunjukkan bahawa perbuatan sama ada menerima atau tidak seseorang individu itu adalah terhasil daripada persepsi mereka terhadap sesuatu.

## Caj Upah Simpan

Menurut Razak et al. (2014), al-Rahn merupakan kata terbitan yang berasal dari kata perbuatan dalam bahasa arab iaitu rahana yang bermaksud menggadaikan atau digadaikan. Manakala dari sudut istilah pula bermakna pemberian seseorang yang diizinkan berkontrak, sesuatu yang boleh dijual serta dijadikan sebagai sandaran (jaminan) ke atas sesuatu hak. Ini menunjukkan bahawa skim yang menggunakan konsep Ar Rahn adalah selamat, alternatif kepada pinjaman sedia ada serta merupakan sebaik-baik pinjaman.

Berdasarkan kajian oleh Hassan et al. (2015) mendapati bahawa penglibatan masyarakat bukan Islam didalam sistem pajak gadai Islam adalah dipengaruhi oleh caj penyimpanan barang yang murah berbanding caj perkhidmatan konvensional. Begitu juga Shah dan Yaacob (2018) yang mendapati bahawa caj upah simpan antara faktor penyumbang kepada keupayaan Ar Rahn yang ditawarkan oleh koperasi dan francais. Pelanggan di Ar Rahn MAIDAM lebih selesa berurusan dengan institusi tersebut kerana Ar Rahn MAIDAM menawarkan caj upah simpan yang rendah (Bahari et al., (2015).

Ini juga merupakan cabaran yang dihadapi penyedia perkhidmatan Ar Rahn kerana aspek persaingan sesama pajak gadai yang mengambil kira nilai margin marhun dan nilai pinjaman yang tinggi. Selain itu, cabaran ini juga merangkumi pendedahan pendidikan kepada masyarakat yang masih menganggap institusi gadaian hanya untuk memenuhi keperluan golongan miskin dan susah (Shah & Yaacob, 2018).

Caj upah yang dikenakan pajak gadai Islam bukan sahaja bagi memberi upah kepada penyedia perkhidmatan, malah bagi memastikan gadaian tersebut dijamin selamat. Berikut adalah senarai upah simpan mengikut institusi yang menawarkan perkhidmatan Ar Rahn; Rujuk Jadual 1.

**Jadual 1:** Upah Simpan Mengikut Institusi yang Menawarkan Perkhidmatan Ar Rahn

Institusi	Nilai Marhun	Margin Pembiayaan	Kadar Fi Semasa Bagi Setiap RM100 Sebulan
Bank Rakyat	Sehingga RM1000	65% (nilai untuk pelanggan baru)	0.65
		70% (nilai untuk pelanggan sedia ada)	0.75
	RM1001-RM 10000	65% (nilai untuk pelanggan baru)	0.75
		70% (nilai untuk pelanggan sedia ada)	0.85
RHB Ar Rahn	RM100-RM2000	70%	0.65
	RM2001-RM5000	75%	0.75
	RM5000 dan keatas		0.80
YaPEIM	RM720 kebawah	<65%	0.50
	RM721-RM2000		0.65
	RM2001 keatas		0.75
Bank Islam	Sehingga RM500	70%	0.60
	RM501-RM2500		0.70
	RM2500 dan keatas		0.80
Agro Bank	RM100-RM2000	<70%	0.50
	RM2001-RM5000		0.60
	RM5000 keatas		0.75

**Sumber:** Agro Bank (2019); Bank Islam (2019); Bank Rakyat (2019); RHB Islamic Bank (2016) & YaPEIM (2019)

## Proses Pinjaman Mudah

Ar rahn merupakan pembiayaan mikro jangka pendek yang boleh digunakan bagi memenuhi keperluan harian serta menjadi sumber kewangan perniagaan kepada pengusaha kecil dan sederhana yang bersifat produktif. Tiga perempat daripada responden yang ditemubual di dalam kajian Shah dan Yaacob (2018) adalah peminjam yang ingin memulakan perniagaan kecil-kecilan dan juga dari kalangan peniagaan yang ingin membuat pusing ganti modal.

Kajian Muhamad et al. (2019) mendapati bahawa pelanggan yang mempunyai barang bernilai yang boleh digadaikan kebiasaannya lebih gemar mencari pembiayaan jangka pendek

kerana ia merupakan satu alternatif yang sangat mudah di akses selain kos yang rendah. Tambahan pula, dalam keadaan ekonomi semasa yang tidak menentu, Ar Rahnu mampu membantu individu yang menghadapi masalah kewangan untuk mendapatkan tunai dengan cepat. Akan tetapi, walaupun Ar Rahnu menawarkan proses pembiayaan yang mudah, masih terdapat individu yang menggunakan perkhidmatan pajak gadai konvensional kerana system konvensional tersebut membenarkan individu yang telah disenarai hitam untuk membuat pembiayaan. Ini merupakan cabaran kepada pajak gadai Islam dalam usaha mendidik individu beragama Islam terutamanya untuk beralih kepada perkhidmatan berteraskan Shariah.

Dengan proses pembiayaan yang mudah, peminjam lebih selesa menggunakan perkhidmatan Ar Rahnu disebabkan toleransi yang diberikan oleh pihak Ar Rahnu dalam memanjangkan tempoh pembayaran balik kepada pelanggan yang mempunyai masalah untuk membayar balik pembiayaan mengikut tempoh yang ditetapkan Shabbir (2019). Selain itu, Othman dan Abdullah (2019) bersetuju bahawa proses pembiayaan mudah ini diyakini pelanggan kerana setiap tahap penilaian cagaran adalah telus di depan mata pelanggan dan tidak memerlukan masa yang lama untuk disahkan.

Di samping itu, terdapat juga peminjam yang terlibat dalam perkhidmatan ini bagi tujuan menampung kos sara hidup yang tinggi terutamanya mereka yang tinggal di bandar-bandar besar (Yusuff et al., 2015). Penerimaan masyarakat terhadap perkhidmatan pajak gadai Islam ini adalah dipengaruhi oleh proses pinjaman yang mudah berbanding institusi kewangan formal. Perkhidmatan gadaian secara Islam ini juga adalah alternatif kepada peminjam daripada menggunakan perkhidmatan konvensional.

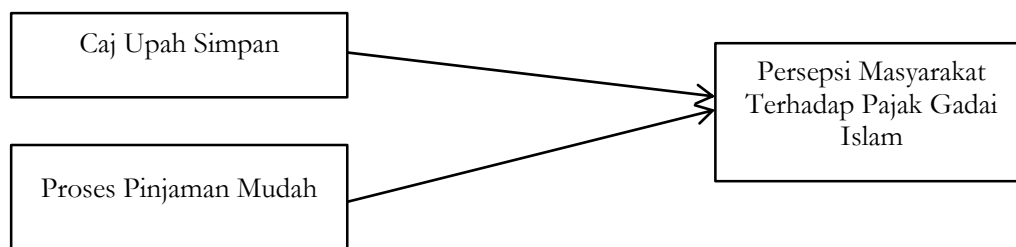
Namun, di dalam menyediakan proses pinjaman yang mudah, penyedia perkhidmatan gadaian Islam juga menghadapi cabaran dari segi jumlah perbelanjaan operasi yang terlalu tinggi berbanding operasi konvensional yang kebanyakannya dibuka di kedai-kedai persendirian dan hanya melibatkan ahli keluarga sebagai kakitangan (Hanafiah et al., 2015). Hal ini mampu memberi kesan kepada keupayaan penyedia perkhidmatan dalam menawarkan pinjaman secara mudah serta memenuhi permintaan.

## METODOLOGI KAJIAN

Bahagian ini membincangkan berkenaan kerangka kajian, reka bentuk kajian, populasi, sampel kajian, kajian rintis dan analisis data.

### Kerangka Kajian

Kerangka kajian tersebut adalah meliputi pemboleh ubah bersandar dan pemboleh ubah tidak bersandar bagi kajian ini. Rujuk Rajah 1.



**Rajah 1:** Kerangka konsep kajian

Maka, dengan ini hipotesis bagi pemboleh ubah ini adalah;

**H<sub>01</sub>:** Faktor caj upah simpan merupakan faktor yang tidak mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam.

**H<sub>a1</sub>**: Faktor caj upah simpan merupakan faktor yang mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam.

**H<sub>o2</sub>**: Faktor proses pinjaman mudah merupakan faktor yang tidak mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam.

**H<sub>a2</sub>**: Faktor proses pinjaman mudah merupakan faktor yang mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam.

### Reka Bentuk Kajian

Kajian ini adalah berbentuk kajian kuantitatif bagi tujuan menguji hipotesis yang ingin mengenalpasti faktor yang menyumbang kepada persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam.

### Populasi dan Sampel Kajian

Populasi kajian ini terdiri daripada staff akademik KUIIM seramai 189 orang (Pejabat Pendaftar, 2019) yang mewakili unit analisis masyarakat kerana golongan ini lebih mendapat maklumat berkenaan perkhidmatan kewangan di Malaysia. Staf akademik tersebut melibatkan pensyarah daripada lapan buah fakulti iaitu Institut Pengajian Siswazah, Fakulti Keilmuan Islam, Fakulti Inovasi Perniagaan dan Teknologi, Fakulti Sains Sosial, Fakulti Pengurusan Hospitaliti, Fakulti Undang-Undang Governan dan Hubungan Antrabangsa, Fakulti Kejururawatan dan Sains Kesihatan serta Fakulti Bahasa dan Pendidikan.

Bagi penetapan saiz sampel, kajian ini merujuk kepada formula Tabachnick dan Fidell (2019) iaitu  $N > 50 + 8m$ . Dengan jumlah pemboleh ubah bebas adalah 2, maka jumlah minimum sampel yang digunakan adalah 66 orang responden bagi mendapatkan hasil yang signifikan.

### Kajian Rintis

Kajian rintis di uji ke atas 10 orang responden bagi mendapatkan maklum balas terhadap instrument kajian. Justeru, nilai kebolehpercayaan data yang telah diuji penyelidik ialah seperti berikut:

*Cronbach's Alpha* sebanyak .960 membuktikan bahawa kebolehpercayaan dalaman yang baik untuk skala kajian dengan menggunakan sampel tertentu. Rujuk Jadual 2.

**Jadual 2: Kebolehpercayaan Data**

Cronbach's Alpha	Bilangan Item
.960	21

## DAPATAN KAJIAN

### Analisis Regresi

Keputusan di bawah menunjukkan *model summary* di antara pemboleh ubah persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam dengan faktor caj upah simpan serta proses pinjaman mudah. Rujuk Jadual 3.

**Jadual 3: Kesimpulan Model<sup>b</sup>**

Model	R	Pekali Penentu	Penyesuaian Pekali Penentu	Ralat Piawai	Durbin-Watson
1	.985 <sup>a</sup>	0.969	.968	.07417	1.313

a. Peramal: (Pemalar), C, PI

b. Pemboleh ubah Bersandar: PE

Pekali penentu (R Square) sebanyak 0.969 membuktikan bahawa 96.9 peratus daripada varian dalam y dijelaskan dalam faktor caj upah simpan dan proses pinjaman mudah.

Jadual 4: Pekali<sup>a</sup>

Model	Pekali tidak standard		Pekali standard	t	Sig.	95.0% Selang Keyakinan bagi B	
	B	Ralat Piawai	Beta			Sempadan Bawah	Sempadan Atas
1 (Pemalar)	-.026	.110		-.236	.814	-.245	.193
C	.349	.107	.317	3.274	.002	.136	.562
PI	-.316	.066	-.304	-4.748	.000	-.448	-.183

a. Pemboleh ubah bersandar: PE

Berdasarkan Jadual 4, terdapat faktor yang signifikan di antara pemboleh ubah caj upah simpan dengan persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam berdasarkan nilai signifikan .002. Maka dengan ini,  $H_{01}$  adalah ditolak dan  $H_{a1}$  diterima kerana terdapat pengaruh yang kuat dan signifikan antara caj upah simpan dengan persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam. Ini juga bertepatan dengan kajian oleh Bahari et al. (2015) yang menunjukkan caj upah simpan yang rendah mampu mempengaruhi peningkatan jumlah pelanggan pajak gadai Islam. Begitu juga dibuktikan oleh nilai signifikan faktor proses pinjaman mudah iaitu .000 yang sekaligus menerima  $H_{a2}$  kerana terdapat faktor yang signifikan dan kuat antara proses pinjaman mudah dengan persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam. Ini selari dengan dapatan Hassan et al. (2015) yang membuktikan masyarakat lebih terdorong untuk menggunakan perkhidmatan pajak gadai apabila mereka terdesak untuk memperolehi wang dengan segera dan mudah.

### Analisis Korelasi

Analisis korelasi juga digunakan di dalam kajian ini bagi melihat hubungan yang kuat antara pemboleh ubah. Rujuk Jadual 5 di bawah.

Jadual 5: Korelasi

		PERSEPSI	CAJ UPAH
PERSEPSI	Korelasi Pearson	1	.858**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	66	66
CAJ UPAH	Korelasi Pearson	.858**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	66	66

\*\* Korelasi signifikan pada aras 0.01 (2-tailed)

Nilai korelasi bagi dua pemboleh ubah ini ialah .000 dimana ianya lebih kecil dari nilai aras signifikan iaitu 0.05. Bagi nilai  $r = 0.858$ , ia merupakan perkaitan yang sangat membawa makna bahawa pemboleh ubah caj upah simpan mempunyai hubungan positif dan signifikan dengan persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam.

Manakala bagi proses pinjaman mudah, nilai korelasi .000 juga adalah lebih kecil dari nilai aras signifikan iaitu 0.05. Nilai  $r = 0.664$  pula menunjukkan perkaitan yang kuat yang bermaksud pemboleh ubah proses pinjaman mudah mempunyai hubungan positif dan signifikan dengan persepsi masyarakat terhadap pajak gadai Islam. Rujuk Jadual 6.

**Jadual 6:** Korelasi (Persepsi dan Pinjaman Mudah)

		PERSEPSI	PINJAMAN MUDAH
PERSEPSI	Korelasi Pearson	1	.664**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	66	66
PINJAMAN MUDAH	Korelasi Pearson	.664**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	66	66

\*\* . Korelasi signifikan pada aras 0.01 (2-tailed)

## KESIMPULAN

Seperti sedia maklum, pelaksanaan pajak gadai Islam atau Ar Rahnu mampu memberikan pelbagai bentuk kemudahan dari aspek pembiayaan mikro kredit dalam usaha membantu masyarakat untuk mengatasi masalah kewangan yang dihadapi melalui konsep yang dibenarkan Syariah. Berdasarkan kajian ini, dapat dibuktikan bahawa masyarakat yang diwakili oleh staf akademik di KUIM berpendapat bahawa faktor caj upah simpan dan proses pinjaman mudah merupakan dua faktor yang mampu mempengaruhi persepsi masyarakat sekaligus menerima perkhidmatan yang ditawarkan pajak gadai Islam meskipun terpaksa bersaing dengan perkhidmatan konvensional. Ini merupakan cabaran kepada pajak gadai Islam dari sudut memastikan masyarakat terus menggunakan perkhidmatan pajak gadai Islam disamping mengekalkan caj upah simpan yang rendah serta proses pinjaman yang mudah berbanding institusi lain.

Namun, kajian ini terhad kepada staf akademik KUIM yang beragama Islam dan merupakan staf profesional yang mungkin telah mempunyai maklumat berkenaan perkhidmatan tersebut. Justeru, adalah dicadangkan agar kajian semula dilakukan ke atas staf pentadbiran yang terdiri daripada pelbagai tahap perkhidmatan. Secara rumusannya, kajian semula dari aspek pajak gadai Islam wajar diperbanyakkan bagi mengatasi masalah kekangan sumber rujukan dalam aspek ini.

## RUJUKAN

- Ahmad, M. F., & Ismail, M. A. (2011). Pendekatan baru pembiayaan peribadi satu cadangan. In *Prosiding Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia Ke VI (PERKEM VI)*, Vol.2 (2011), 178183.
- Agro Bank. (2019). *Ar Rahnu*. <https://www.agrobank.com.my/product/arrahnu/>
- Bahari, N. F., Safii, Z., Ahmad, N. W., Fizal, S., & Shah, S. W. S. (2015). A reviews on the regulation and conflicting issues of Ar Rahnu operation in Malaysia. In *2<sup>nd</sup> International Conference on Management and Muamalah 2015 (2<sup>nd</sup> ICoMM)* (pp. 340-346), 16-17 November, Bangi-Putrajaya Hotel, Selangor, Malaysia.
- Baharum, N. N., Maamor, S., & Othman, A. (2015). Examining the factors that influence customer's intention to use ar-rahnu at post office: A case study in Kedah. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 11(4), 86-99. DOI: 10.12816/0024791
- Bank Rakyat. (2019). *Pawn Broking-i Ar Rahnu*. [http://www.bankrakyat.com.my/c/personal/financing\\_i/pawn\\_broking\\_i\\_ar\\_rahnu-38/pawn](http://www.bankrakyat.com.my/c/personal/financing_i/pawn_broking_i_ar_rahnu-38/pawn)
- Bank Islam (2019). *Ar Rahnu*. <http://www.bankislam.com.my/home/ms/perbankan-peribadi/ar-rahnu/>
- Diana, N., & Anita, W. F. (2018). Persepsi masyarakat tentang gadai emas di pergadaian syariah cabang kerawang. *Jurnal Buana Akuntansi*, 3(1), 56-72. DOI: 10.36805/akuntansi.v3i1.228



- Hanafiah, M. H., Hussain, M. N., & Mokhtar, A. A. (2015). The influence of gender, ethnicity and academic performance on Islamic business course. *Jurnal Personalia Pelajar*, 18(1), 123-132.
- Hassan, F. S., Ahmad, S., & Wahab, H. (2015). Penerimaan masyarakat terhadap skim gadaian Islam di Kota Bharu Kelantan. In *Prosiding Seminar Fiqh Semasa (SeFis) 2015* (pp. 1-9), 10 June, Universiti Sains Islam Malaysia, Negeri Sembilan, Malaysia.
- Hasan, R. (2010). Skim ar rahnu pemangkin ekonomi masyarakat. *Utusan Online*. [http://www.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2010&dt=1015&sec=Rencana&pg=re\\_02.htm](http://www.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2010&dt=1015&sec=Rencana&pg=re_02.htm)
- Khalid, S. N. A., & Kamaruddin, S. S. (2019). A social performance management framework for Islamic microfinance institutions. *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*, 16(1), 53-69. DOI: 10.33102/jmifr.v16i1.208
- Muhamad, H., San, O. T., Katan, M., & Ni, S. W. (2019). Factors that influence the customers' perception towards ar-rahnu (Islamic pawn broking product) in Selangor, Malaysia. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 9(2), 126-137. DOI: 10.6007/IJARAFMS/v9-i2/6048
- Othman, A., & Abdullah, A. (2019). Al-rahnu development in Malaysia: A case of al-rahnu institution under the Terengganu Islamic Religious and Malay Customs Council. *International Journal of Islamic Business*, 4(1), 54-64.
- Othman, A., Hashim, N., & Abdullah, S. (2013). Perkembangan ar rahnu di Terengganu: Kajian kes terhadap ar rahnu Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM). In *Prosiding Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia Ke VIII (PERKEM VIII)*, Vol.2 (2013), 951-959.
- Rahman, N. N. A., & Kassim, S. (2017). Factors influencing acceptance of ar rahnu: Comparison between private and state ar rahnu providers in Terengganu. *Middle East Journal of Management*, 4(1), 39-64. DOI: 10.1504/MEJM.2017.083711
- RHB Islamic Bank (2016). *Ar rahnu facility-i (product disclosure sheet)*. <https://www.rhbgroup.com/~media/files/malaysia/product-and-services/personal/islamic/ar-rahnu-i/pds-ar-rahnu-i.ashx>
- Razak, A. A., Muhammad, F., Hussin, M. Y. M., & Mahjom, N. (2014). Kemapanan dan daya saing pajak gadai Islam di Malaysia. In *Prosiding Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke XI (PERKEM XI)*, 551-560.
- Seman, J. A., & Ariffin, A. R. M. (2017). Financial inclusion through Islamic finance: Measurement framework. *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*, 14(2), 129-155.
- Shabbir, M. S. (2019). Informal shariah pawnshop in the traditional markets of Surakarta. *Journal of Islamic Marketing*, 11(2), 269-281. DOI: 10.1108/JIMA-09-2017-0097
- Shah, A. A., & Yaacob, S. E. (2018). Cabaran dan alternatif penyelesaian bagi penyedia perkhidmatan ar rahnu di Malaysia. *UMRAN-International Journal of Islamic and Civilizational Studies*, 5(1), 31-43. DOI: 10.11113/umran2018.5n1.185
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2019). *Using multivariate statistics* (Seventh Edition). Pearson.
- YaPEIM (2019). *Ar Rahnu YaPEIM*. <http://yapeim.net.my/>
- Yusuff, N. H., Razak, A. A., & Muhammad, F. (2015). Kepatuhan proses gadaian dalam sistem pajak gadai Islam di Malaysia. *Labuan e-Journal of Muamalat and Society*, 9, 57-74.
- Wafa, S. M. G., Hussein, N., & Hanafiah, M. H. (2016). *Pengantar perniagaan Islam*. Prentice Hall.
- Wardhani, P. A., Zulela, M. S., Rachmadtullah, R., & Siregar, Y. E. Y. (2018). Moral literacy and social climate with perception teacher's character education in elementary school. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 251, 301-304. DOI: 10.2991/acec-18.2018.69