

Peranan dan Cabaran Institusi Ar-Rahnu dalam Membantu Usahawan Mikro Wanita

Roles and Challenges of Ar-Rahnu Institutions in Assisting Women Micro Entrepreneurs

Hallieyana Sha'ari¹, Nurul Fazlina Mat Zin² & Azwan Abdullah³

¹ (Corresponding Author) Department of Muamalat, Sultan Ismail Petra International Islamic College, 15730, Malaysia, e-mail: hallieyana@gmail.com

² Department of Pusat Khidmat Akademik, Sultan Ismail Petra International Islamic College, 15730, Malaysia, e-mail: nurulfazlina.matzin@gmail.com

³ Faculty of Entrepreneurship and Business, Universiti Malaysia Kelantan, 16100, Malaysia, e-mail: azwan.a@umk.edu.my

ABSTRAK

Penubuhan institusi Ar-Rahnu sebagai salah sebuah institusi kewangan yang menyediakan kemudahan pembiayaan berasaskan cagaran di Malaysia telah banyak menyumbang kepada perkembangan ekonomi negara. Ar-Rahnu atau pajak gadai Islam yang berlandaskan syariah ini merupakan skim gadaian yang melindungi sekaligus membantu masyarakat Islam khususnya daripada terlibat dengan transaksi pajak gadai konvensional yang berunsurkan riba. Tujuan artikel ini dijalankan adalah untuk mengenal pasti peranan dan cabaran yang dihadapi oleh institusi Ar-Rahnu dalam membantu usahawan mikro wanita pada masa kini. Hasil kajian mendapati terdapat beberapa peranan utama yang dimainkan oleh institusi ini. Antaranya ialah menyediakan modal perniagaan kepada usahawan mikro wanita, menawarkan kemudahan pembiayaan secara mudah, cepat dan telus, dan seterusnya institusi ini memainkan peranan penting dalam meningkatkan ekonomi usahawan mikro wanita dan secara tidak langsung dapat meningkatkan ekonomi negara. Selain itu, kajian ini juga dijalankan untuk mengenal pasti cabaran yang perlu dihadapi oleh institusi ini pada abad ini. Cabaran ini dapat dilihat dalam beberapa aspek seperti isu persaingan dengan pajak gadai konvensional, cabaran persaingan sesama institusi Ar-Rahnu dan caj upah simpan, dan cabaran dalam mempromosikan perkhidmatan berteraskan syariah kepada usahawan mikro wanita. Selain itu, antara cabaran lain yang dihadapi Ar-Rahnu adalah cabaran dari segi isu pemalsuan emas dan kecekapan teknologi, kekangan modal serta cabaran dalam menyediakan tenaga kerja yang berkemahiran dan berintegriti.

Kata kunci: Ar-Rahnu; Peranan; Cabaran; Usahawan Mikro

ABSTRACT

The establishment of the Ar-Rahnu institution as one of the financial institutions that provide collateral-based financing facilities in Malaysia has contributed greatly to

the country's economic development. Ar-Rahnu or Islamic pawnshop based on syariah is a mortgage scheme that protects and helps the Muslim community, especially from engaging in conventional mortgage transactions that are involving riba. The purpose of this article is to identify the role and challenges faced by these financial institutions today. The result of the study found that there are several key roles played by this institution. Among them are providing business capital to women micro entrepreneurs, offering financing facilities easily, quickly and transparently, and in turn this institution plays an important role in improving the economy of women micro-entrepreneurs and can indirectly improve the national economy. In addition, this study was also conducted to identify the challenges that need to be faced by these institutions in this century. These challenges can be seen in several aspects such as the issue of competition with conventional pawnshops, the challenge of competition among Ar-Rahnu institutions and storage fees, and the challenge in promoting syariah based services to women micro entrepreneurs. Apart from that, other challenges faced by Ar-Rahnu are challenges in terms of gold counterfeiting issues and technological efficiency, capital constraints as well as challenges in providing a skillful and an integrity workforce.

Keywords: Ar-Rahnu; Roles; Challenges; Micro Entrepreneurs

1. Pendahuluan

Bidang keusahawanan pada masa kini dilihat sebagai suatu agen perubahan yang mampu membantu dalam usaha meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara. Menurut Faradillah et al. (2015), telah banyak usaha dibuat dan sedang dilakukan bagi menggalak lebih ramai masyarakat terlibat dalam sektor perniagaan dan keusahawanan ini. Penyertaan wanita dalam sesuatu bidang seperti perubatan, kejuruteraan, pendidikan, pembuatan, fesyen, serta pelbagai bidang lain pada hari ini adalah tidak asing lagi, malah penglibatan wanita amat digalakkan bagi mengimbangi serta menyaingi penglibatan kaum Adam. Penglibatan kaum wanita dalam sektor perniagaan sebagai usahawan bukanlah suatu yang baharu. Zaujah Baginda Rasulullah SAW, Khadijah RA adalah contoh terulung sebagai seorang tokoh usahawan wanita yang berjaya (Hallieyana & Hamid, 2020).

Penglibatan usahawan-usahawan mikro wanita di dalam sektor perniagaan pada hari ini meningkat dengan begitu pantas (Faradillah, *et. al*, 2015). Hal ini kerana kaum wanita merupakan sebahagian besar daripada populasi penduduk di Malaysia di mana bilangan kaum wanita atau perempuan adalah meningkat berdasarkan statistik bancian yang dibuat dari tahun 2010 iaitu sebanyak 10.4 juta orang kepada 14.7 juta orang pada tahun 2020 (Banci Malaysia, 2020). Menurut Muhammad et. al. (2016), usahawan merupakan golongan yang banyak memainkan peranan penting menjana pendapatan dalam pelbagai sektor. Malah tidak dapat dinafikan lagi bahawa mereka

termasuk dalam golongan yang menjadi tulang belakang pembangunan ekonomi bagi sesebuah negara.

Oleh itu, terdapat banyak kajian yang dibuat oleh para penyelidik pada hari ini mengenai usahawan mikro wanita dari pelbagai aspek dalam usaha membantu kerajaan dan badan-badan bukan kerajaan untuk mendapatkan data serta maklumat. Antara hasil kajian yang diperolehi adalah seperti mengenal pasti mengenai bantuan kewangan, penyediaan latihan pembangunan, kemudahan infrastruktur, pendidikan keusahawanan atau perkhidmatan lain yang bersesuaian bagi membantu usahawan mikro wanita kekal dalam bidang ini.

Menurut Abu Sufian, *et. al.* (2018), institusi kewangan memainkan peranan yang penting dalam usaha menyediakan kemudahan insentif atau bantuan pembiayaan kepada usahawan dalam menjalankan aktiviti keusahawanan. Hal ini kerana, tanpa bantuan kewangan dan insentif yang positif kepada masyarakat, usahawan mikro wanita ini sukar untuk terlibat dalam aktiviti keusahawanan yang lebih produktif. Pelbagai bantuan dana dan kewangan telah diperkenalkan untuk membantu usahawan mikro yang baru menyertai sektor perniagaan mahupun usahawan yang ingin mengembangkan lagi perniagaan sama ada yang perniagaan itu dipelopori oleh usahawan wanita mahupun usahawan lelaki (Mohd Hassan Mohd Osman, 2007).

Namun, kemudahan kewangan dan dana yang disediakan untuk membantu usahawan mikro wanita ini masih tidak dapat diagihkan kepada semua ekoran peratusan usahawan golongan ini adalah lebih ramai berbanding usahawan lelaki. Berdasarkan statistik, seramai 20.6% usahawan yang berdaftar di bawah Perusahaan kecil dan Sederhana (PKS) adalah milikan golongan wanita (SME Corp. 2020).

Tambahan pula, dengan berlakunya penularan pandemi COVID-19 yang melanda seluruh dunia termasuk Malaysia, menyebabkan para usahawan termasuk usahawan mikro wanita mengalami kesukaran untuk menjalankan aktiviti perniagaan mereka berikutan kerajaan di bawah pimpinan Tan Sri Muhyiddin bin Muhammad Yassin telah melaksanakan perintah kawalan pergerakan (PKP) (INSKEN, 2021). Keadaan ini sekali gus menambahkan lagi masalah kewangan yang sedia ada kepada golongan usahawan mikro ini untuk meneruskan perniagaan mereka. Kesukaran mendapatkan sumber kewangan di kala musim pandemik ini telah mendorong para usahawan mikro wanita menggunakan medium skim Ar-Rahnu dalam mendapatkan wang dengan cepat bagi membantu mereka meneruskan kelangsungan perniagaan mereka (Balqis, 2014).

Oleh yang demikian, penulisan kertas konsep memfokuskan kepada peranan institusi Ar-Rahnu dalam usaha menyediakan bantuan kewangan kepada usahawan mikro wanita dan apakah cabaran yang dihadapi oleh institusi Ar-Rahnu semasa memberikan kemudahan ini.

2. Metodologi Kajian

Kajian ini menggunakan metodologi kepustakaan di mana tidak melibatkan sebarang aktiviti di lapangan. Dalam kajian ini, penulis mencari bahan-bahan rujukan yang berkaitan dengan tajuk kajian. Pengumpulan data dan bahan rujukan dalam kajian ini adalah berdasarkan sumber sekunder iaitu dengan merujuk kepada artikel jurnal, tesis, buku, akhbar, portal rasmi, prosiding dan seumpamanya. Penulis memperoleh maklumat mengenai hasil dapatan kajian yang dijalankan dan meneliti pendapat-pendapat pengkaji bagi menganalisis data untuk mencapai objektif kajian ini.

Kajian kepustakaan yang dijalankan ini secara jelas melihat kepada peranan dan cabaran yang dihadapi oleh institusi Ar-Rahnu dalam membantu usahawan mikro wanita. Antara peranan utama yang dapat dilihat ialah institusi Ar-Rahnu berperanan penting dalam menyediakan modal perniagaan kepada usahawan mikro wanita, menawarkan kemudahan pembiayaan secara mudah, cepat dan telus, dan seterusnya institusi ini memainkan peranan penting dalam meningkatkan ekonomi usahawan mikro wanita dan sekali gus berperanan dalam meningkatkan ekonomi negara.

Dari aspek cabaran pula, terdapat beberapa cabaran yang perlu dihadapi oleh institusi ini pada abad ini. Antara cabaran yang perlu dihadapi ialah institusi Ar-Rahnu menghadapi persaingan dengan pajak gadai konvensional, cabaran persaingan sesama institusi Ar-Rahnu dan caj upah simpan, dan cabaran dalam mempromosikan perkhidmatan berteraskan syariah kepada usahawan mikro wanita. Selain itu, antara cabaran lain yang dihadapi oleh institusi ini ialah cabaran dari segi isu pemalsuan emas dan kecekapan teknologi, kekangan modal serta cabaran dalam menyediakan tenaga kerja yang berkemahiran dan berintegriti.

3. Ar-Rahnu

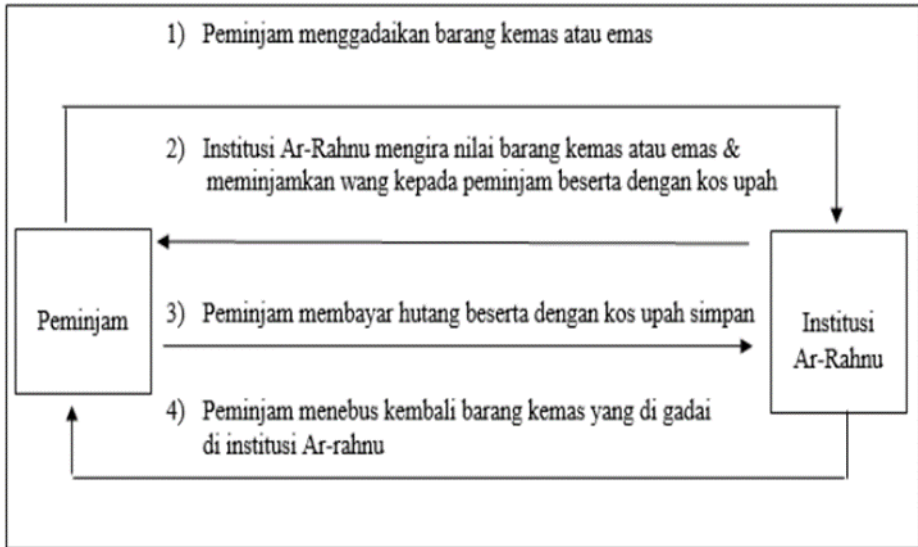
Emas atau barang kemas diumpamakan seperti kawan baik kepada golongan wanita seantero dunia termasuk wanita di Malaysia. Barang kemas ini sememangnya mempunyai pelbagai fungsi yang mendorong golongan wanita sama ada suri rumah, wanita berkerjaya mahupun usahawan wanita untuk memilikinya. Barang kemas berfungsi sebagai aksesori yang mencantikkan penampilan seseorang wanita tanpa mengira usia dan bangsa (Zainuddin A, 2021). Selain itu, barang kemas juga menjadi alat simpanan serta cagaran bila mana tunai diperlukan secara segera kerana barang kemas memiliki harga yang lebih stabil berbanding perak (Zainuddin A, 2021). Malah, barang kemas dikatakan mempamerkan imej eksklusif seseorang wanita kerana semakin banyak emas yang dimiliki semakin berharta seseorang wanita itu (Zainuddin A, 2021).

Fungsi emas yang boleh ditukar, dijual atau digadai untuk memperolehi tunai segera mendorong kewujudan perniagaan pajak gadai. Sistem pajak gadai yang mula bertapak di Malaysia adalah pajak gadai secara konvensional kerana industri kewangan konvensional lebih lama mendominasi sistem kewangan global berbanding sistem patuh syariah (Ishak, *et al*, 2019). Pajak gadai Islam atau lebih sinonim dengan nama Ar-Rahnu telah lama digunakan sebagai satu sistem pembiayaan yang berbentuk cagaran. Pajak gadai Islam yang dikenali sebagai Ar-Rahnu berasal dari bahasa Arab (*Rahn*) bermaksud gadai yang berlandaskan syariah (Nor dan Mohd, 2015; Zainal, *et al*, 2018; Ishak, *et al*, 2019). Ar-Rahnu merupakan salah satu produk kewangan Islam yang mempunyai potensi dalam menyediakan kemudahan pembiayaan kepada seluruh lapisan masyarakat, bukan sahaja kepada golongan usahawan wanita mikro atau yang berpendapatan rendah malah kepada golongan yang berpendapatan tinggi bagi mendapatkan wang tunai dengan kadar segera (Azila, *et al*, 2013).

Menurut Nur Hidayatul *et al* (2020), Ar-Rahnu adalah pemangkin ekonomi golongan usahawan yang terlibat dengan perniagaan secara kecil-kecilan dalam mendapatkan modal perniagaan. Penyediaan skim pajak gadai Islam atau Ar-Rahnu ini mampu memberikan kemudahan kewangan terutama dalam aspek pembiayaan mikro kredit secara patuh syariah bagi membantu pelbagai lapisan masyarakat mengatasi masalah kewangan yang dihadapi. Pada masa kini, kajian mendapati semakin banyak bank dan institusi bukan bank seperti koperasi turut menawarkan kemudahan gadaian seperti Skim Ar-Rahnu (Asiah dan Salmy, 2018).

Konsep skim Ar-Rahnu mengaplikasikan situasi menang-menang di antara peminjam dan pembiayaan kerana peminjam akan memegang barang gadaian milik peminjam manakala peminjam pula akan mendapat wang tunai bagi sesuatu tempoh yang dipersetujui berlandaskan syariah. Prosedur skim Ar-Rahnu boleh diringkaskan sebagaimana carta 1.

Carta 1: Prosedur Penggadaian Barang Kemas di Institusi Ar-Rahnu



(Sumber: Kambara, 2018)

3.1 Perkembangan Institusi Ar-Rahnu Di Malaysia

Kemudahan skim Ar-Rahnu mula berkembang di Malaysia sekitar tahun 1992 hingga sekarang. Institusi Ar-Rahnu bermula dengan penubuhan Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT) oleh Kerajaan Negeri Terengganu dan Permodalan Kelantan Berhad (PKB) oleh Kerajaan Negeri Kelantan pada tahun 1992 (Ishak et al, (2019); Kambara (2018); Norfadilah et al, (2017 & 2015); Mohamad et al, (2014); Balqis (2014); Nadiah (2014); Azizah et al, (2013) & Hanudin et al, (2011). Menurut Azizah et al, (2013), Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) merupakan pihak yang terawal dan mengambil langkah berani melancarkan institusi Ar-Rahnu atau pajak gadai Islam di Malaysia pada 23 Januari 1992 diikuti pula dengan penubuhan Permodalan Kelantan Berhad (PKB) juga dalam tahun yang sama.

Rentetan daripada penubuhan Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT) dan Permodalan Kelantan Berhad (PKB), Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam (YaPIEM) dengan kerjasama Bank Negara dan Kementerian Kewangan Malaysia telah memperkenalkan skim Ar-Rahnu menerusi Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (Bank Rakyat) pada tahun 1993 dan ia mendapat sambutan yang baik daripada para pelanggan (Kambara (2018), Norfadilah et al, (2017); Balqis (2014); Nadiah (2014); Azizah et al (2013) & Muhammad et al (2008).

Menurut Azila et al, (2014), sambutan yang menggalakkan daripada pelanggan terhadap kemudahan skim Ar-Rahnu telah mendorong Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam (YaPIEM) untuk membuat kerjasama dengan

Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) pada tahun 1998 dan seterusnya pada tahun 2002 dengan Bank Pertanian Malaysia Berhad (Agrobank). Namun, pada 2 Oktober 2000, Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam (YaPIEM) turut menubuhkan sekaligus menawarkan kemudahan skim Ar-Rahrunya sendiri iaitu Ar-Rahnu YaPIEM (Kambara, (2018) dan Azila et al. (2014).

Bilangan institusi Ar-Rahnu semakin bertambah apabila terdapat beberapa institusi bukan kewangan turut menawarkan kemudahan skim Ar-Rahnu yang bertujuan untuk menghapuskan riba dan gharar sebagaimana dalam sistem pajak gadai konvensional (Muhammad Saiful & Muhammad Hakimi, 2008). Antara institusi Ar-Rahnu lain yang ditubuhkan adalah seperti Habib pada tahun 2010, Koperasi Angkatan Tentera Malaysia Berhad (Koperasi Tentera) dan Pos Malaysia Berhad (Pos Malaysia) pada tahun 2012 (Muhammad Saiful & Muhammad Hakimi, 2008) serta beberapa institusi perbankan lain iaitu RHB Bank dan Bank Muamalat (Azila et al, 2014).

Jadual 1 di bawah memaparkan kronologi perkembangan kemudahan skim Ar-Rahnu yang menapak di Malaysia dari tahun 1992 sehingga 2012 (Hallieyana dan Hamid, 2020).

Jadual 1: Kronologi Perkembangan Skim Ar-Rahnu Tahun 1992 hingga 2012.

Tahun Penubuhan	Institusi Skim Ar-Rahnu	Penulis
1992	Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT)	Ishak et al (2019), Kambara (2018), Norfadilah et al (2017), Norfadilah et al (2015), Mohamad et al (2014), Balqis (2014), Nadiah (2014), Azizah et al (2013), Hanudin et al (2011).
	Permodalan Kelantan Berhad (PKB)	
1993	Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (Bank Rakyat) dengan kerjasama Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam (YaPIEM)	Kambara (2018), Norfadilah et al (2017), Balqis (2014), Nadiah (2014), Azizah et al (2013), Muhammad et al (2008).
1998	Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB)	Kambara (2018), Azila et al (2014)
2000	Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPIEM)	
2002	Bank Pertanian Malaysia Berhad (Agrobank)	
2010	Habib	
2012	Koperasi Angkatan Tentera Malaysia Berhad (Koperasi Tentera)	
	Pos Malaysia Berhad (Pos Malaysia)	Kambara (2018), Nadiah (2014)

(Sumber: Hallieyana dan Hamid, 2020)

4. Peranan Institusi Ar-Rahnu

Peranan utama institusi Ar-Rahnu adalah untuk menawarkan pembiayaan kepada semua golongan masyarakat sama ada kepada golongan yang berpendapatan rendah, sederhana mahupun golongan berpendapatan tinggi (Portal Ar Rahnu Yapeim, 2020). Melalui kajian keperpustakaan yang dijalankan, terdapat beberapa peranan penting yang dimainkan oleh institusi Ar- Rahnu. Antaranya ialah menyediakan modal perniagaan kepada para usahawan mikro wanita dalam menjalankan perniagaan mereka, menawarkan kemudahan pembiayaan secara mudah, cepat dan telus kepada usahawan mikro wanita, serta membantu meningkatkan ekonomi usahawan mikro wanita.

4.1 Menyediakan Modal Perniagaan kepada Usahawan Mikro Wanita

Menurut Nur Hidayatul et al. (2020), institusi Ar-Rahnu merupakan pemangkin ekonomi usahawan mikro bagi mendapatkan modal perniagaan. Bagi usahawan yang menjalankan perniagaan, kebanyakan daripada mereka akan mendapatkan kemudahan yang ditawarkan oleh institusi ini untuk dijadikan sebagai modal perniagaan (Portal Ar Rahnu Yapeim, 2020). Bertepatan dengan kajian Azila et al. (2013), kebanyakan responden yang memohon pembiayaan daripada institusi Ar-Rahnu adalah golongan usahawan dengan jumlah seramai 48 orang (26.5%), diikuti dengan penjawat awam seramai 37 orang (20.4%), pekerja swasta seramai 29 orang (16.0%) dan selebihnya adalah suri rumah, buruh, petani, penganggur, pelajar dan sebagainya. Dapatan ini menunjukkan kategori usahawan adalah kategori yang paling tinggi mendapatkan pembiayaan daripada institusi ini. Hal ini disokong oleh kajian Selamah et al. (2005), Bhatt dan Sinnakkanu (2008) dan Skully (2005) yang mendapati usahawan mikro mendapatkan bantuan daripada institusi ini untuk mendapatkan modal bagi perniagaan mereka. Tiga perempat daripada responden yang di temubual di dalam kajian Shah dan Yaacub (2018) adalah merupakan peminjam yang ingin memulakan perniagaan kecil-kecilan dan terdiri daripada peniaga yang ingin menggunakan pembiayaan sebagai modal pusingan.

Amirul, Hardi dan Mohamad Nizam (2011) dalam kajiannya mendapati usahawan mikro wanita kebiasaannya akan menggadaikan barang perhiasan mereka pada awal pagi bagi mendapatkan tunai untuk digunakan dalam aktiviti keusahawanan mereka dan akan menebus barang gadaian tersebut selepas beberapa hari setelah keuntungan diperolehi. Selain itu, Salimah (2017) pula menyatakan bahawa usahawan mikro tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pinjaman daripada institusi kewangan formal, hal ini kerana institusi kewangan formal tidak mahu mengambil risiko kerugian kerana tiada jaminan bayaran balik di samping tidak menaruh kepercayaan

yang tinggi terhadap usahawan mikro. Jelas di sini, bahawa Ar-Rahnu menawarkan pembiayaan jangka pendek kepada usahawan mikro wanita yang memerlukan wang untuk dijadikan modal perniagaan dengan lebih cepat tanpa menunggu masa yang agak lama (Amirul, Hardi dan Mohamad Nizam, 2011). Hal ini menunjukkan institusi ini memainkan peranan penting dalam membantu usahawan mikro wanita untuk mendapatkan modal perniagaan sama ada untuk memulakan perniagaan atau mengembangkan perniagaan mereka.

4.2 Menawarkan Kemudahan Pembiayaan Mudah, Cepat dan Telus

Institusi Ar-Rahnu merupakan sebuah institusi yang memainkan peranan penting dalam menawarkan kemudahan secara mudah, cepat dan amanah kepada masyarakat (Portal Ar Rahnu Yapeim, 2020). Kajian Nur Hidayatul et al. (2020) mendapati penerimaan masyarakat terhadap perkhidmatan institusi Ar-Rahnu adalah dipengaruhi oleh proses pinjaman yang mudah berbanding institusi kewangan formal. Seterusnya, Shabbir (2019) menyatakan bahawa perkhidmatan yang diamalkan di institusi Ar-Rahnu adalah lebih bertoleransi di mana pihak institusi dapat memanjangkan tempoh pembayaran balik pelanggan yang mempunyai masalah untuk membayar balik pembiayaan mengikut tempoh yang ditetapkan melalui.

Manakala, Othman dan Abdullah (2019) bersetuju bahawa proses pembiayaan mudah di institusi Ar-Rahnu lebih diyakini oleh pelanggan kerana setiap tahap penilaian cagaran adalah telus di depan mata pelanggan dan tidak memerlukan masa yang lama untuk disahkan. Hal ini menunjukkan institusi ini mementingkan kepuasan pelanggan mereka dalam di samping memberikan perkhidmatan yang terbaik. Bagi pelanggan yang merupakan usahawan hal ini sangat penting bagi menjamin wang yang diperolehi adalah dari sumber yang betul dan seterusnya menjamin kepada kejayaan perniagaan mereka.

Dengan menawarkan kemudahan pembiayaan mudah, cepat dan telus ini menunjukkan bahawa institusi ini mengamalkan sistem gadaian yang berlandaskan syariah. Berdasarkan hasil kajian Azila et al, (2013), persepsi responden menunjukkan peranan utama institusi ini adalah menawarkan sistem gadaian yang berlandaskan syariah iaitu sebanyak (30.4%), peranan yang kedua ialah membiayai perbelanjaan penggunaan iaitu sebanyak (18.6%), ketiga ialah untuk tujuan perniagaan iaitu sebanyak (17.2%), manakala perbelanjaan pendidikan iaitu sebanyak (15.0%) dan seterusnya digunakan sebagai penyelesaian kepada masalah sosial iaitu sebanyak (11.9%).

4.3 Meningkatkan Taraf Ekonomi Usahawan Mikro Wanita

Peranan seterusnya yang dimainkan oleh institusi Ar-Rahnu dapat dilihat dalam aspek meningkatkan taraf ekonomi usahawan mikro wanita sekaligus

dapat meningkatkan taraf hidup mereka. Menurut Nadiah (2014), Ar-Rahnu menjadi sumber kewangan yang penting kepada usahawan rentetan daripada kos sara hidup yang semakin meningkat yang mana secara tidak langsung menjadikan kos untuk menjalankan perniagaan juga semakin meningkat. Oleh itu, selain menyediakan bantuan kewangan dengan mudah dan cepat, Ar-Rahnu juga boleh dijadikan salah satu bentuk kewangan tambahan bagi menampung kos-kos pengendalian perniagaan yang semakin meningkat (Nordin et al. 2014).

Seterusnya, kajian Salimah (2017) mendapati bahawa usahawan wanita memainkan peranan penting dalam menggerakkan perkembangan prospek gadaian di institusi Ar-Rahnu di Negeri Kelantan. Hal ini kerana, usahawan wanita di Negeri Kelantan dikatakan cukup terkenal dengan budaya membeli dan memakai barangan kemas, selain memiliki simpanan emas melebihi kaum lelaki. Jelaslah di sini bahawa usahawan wanita di negeri Kelantan lebih cenderung untuk melakukan gadaian berbanding usahawan lelaki. Selari dengan dapatan yang diperoleh dalam kajian Amirul, Hardi dan Mohamad Nizam (2011), usahawan mikro wanita di Negeri Kelantan dan Terengganu sering kali menggunakan perkhidmatan gadaian untuk menggadai barang kemas mereka untuk dijadikan modal jangka pendek bagi menjalankan perniagaan.

Bertepatan dengan hasil kajian keperpustakaan Nadiah (2014), di Malaysia, golongan wanita dikatakan lebih ramai melakukan gadaian terutamanya bagi masyarakat Melayu di mana emas digunakan sebagai pemberian atau perhiasan perkahwinan oleh lelaki kepada pasangan wanitanya. Selain melalui perkahwinan, kebanyakan usahawan wanita juga memiliki aset emas persendirian yang sebahagian besarnya diperoleh hasil dari usaha mereka menjalankan perniagaan (Mohd Nor Hakim dan Mohd Rafi, 2010). Oleh hal demikian, penyimpanan emas telah menjadi budaya bagi masyarakat wanita Melayu. Melalui kajian keperpustakaan ini, dapat dilihat bahawa institusi Ar-Rahnu dapat menyumbang kepada peningkatan ekonomi usahawan mikro wanita dan seterusnya dapat menjayakan perniagaan mereka dengan menggunakan sumber modal yang diperoleh melalui institusi ini.

4.4 Meningkatkan Ekonomi Negara

Selain itu, institusi ini berperanan dalam meningkatkan kadar pertumbuhan ekonomi negara. Melalui hasil kajian Azila et al, (2013), ekoran dari krisis ekonomi yang berlaku di Malaysia pada tahun 2008, institusi ini mengalami pertambahan kadar peminjam yang drastik iaitu sebanyak (152.8%). Hal ini menunjukkan bahawa pelanggan lebih cenderung untuk membuat pinjaman dengan institusi Ar-Rahnu berbanding dengan institusi perbankan yang lazim menghadkan pinjaman. Di samping itu, dapatan kajian juga mendapati terdapat hubungan yang positif antara kadar penebusan dengan pertumbuhan ekonomi

negara. Selari dengan kajian kes yang dijalankan di Singapura, hasil kajian Chan (2001) mendapati ketika ekonomi berada dalam keadaan yang baik, masyarakat akan mempunyai lebih banyak wang sehingga mampu untuk menebus barang gadaian mereka. Secara tidak langsung hal ini dapat meningkatkan ekonomi negara.

5. Cabaran yang Dihadapi oleh Institusi Ar-Rahnu

Institusi Ar-Rahnu telah berkembang sejak 24 tahun yang lepas dan melalui perkembangan ini, terdapat pelbagai cabaran dan halangan yang dihadapi institusi ini. Melalui kajian keperpustakaan ini, dapat dilihat beberapa cabaran yang dihadapi oleh institusi Ar-Rahnu. Antaranya ialah cabaran dalam aspek persaingan dengan pajak gadai konvensional, cabaran persaingan sesama institusi Ar-Rahnu dan caj upah simpan, serta cabaran dalam mempromosikan perkhidmatan berteraskan syariah kepada usahawan mikro wanita. Selain itu, terdapat juga aspek lain yang dilihat menjadi cabaran kepada institusi ini, termasuklah cabaran isu pemalsuan emas dan kecekapan teknologi, kekangan modal serta cabaran dalam menyediakan tenaga kerja yang berkemahiran dan berintegriti.

5.1 Persaingan dengan Pajak Gadai Konvensional

Menurut Asiah dan Salmey (2018), persaingan berlaku di antara institusi Ar-Rahnu dengan pajak gadai konvensional. Namun, persaingan ini boleh diatasi dengan menawarkan kelebihan dan keunikan produk serta kemampuan yang dimiliki institusi masing-masing. Pajak gadai konvensional dianggap sebagai pesaing selaras dengan matlamat asal kewujudan institusi Ar-Rahnu ditubuhkan sebagai alternatif kepada kewujudan pajak gadai konvensional. Bertepatan dengan hasil kajian keperpustakaan yang diperoleh Hisham Sabri et al. (2013) cabaran utama yang dihadapi oleh institusi Ar-Rahnu ialah institusi ini dilihat menghadapi persaingan dengan pajak gadai konvensional dan 'ah long' yang mengenakan nilai faedah '*marhun*' atau nilai keuntungan yang tinggi dan memberi nilai pinjaman yang lebih tinggi untuk kategori barang-barang tertentu. Persaingan yang dihadapi adalah dari segi mendapatkan pelanggan.

Seterusnya, kajian Nur Hidayatul et al. (2020) mendapati bahawa penerimaan masyarakat terhadap Ar-Rahnu adalah kurang memuaskan berbanding pajak gadai konvensional kerana perkhidmatan pajak gadai konvensional telah lama wujud berbanding institusi Ar-Rahnu. Hal ini disokong oleh Shah dan Yaacob (2018), yang mendapati bahawa persaingan sengit berlaku di antara Ar-Rahnu dengan pajak gadai konvensional yang menyebabkan institusi ini menghadapi cabaran dari segi perebutan pelanggan yang mampu menjejaskan operasi perniagaan. Menurut Bahari et al. (2015)

dan Wafa, Hussein dan Hanafiah (2016), masih terdapat pelanggan yang beragama Islam berurusan dengan pajak gadai konvensional, hal ini kerana mereka lebih selesa memilih perkhidmatan pajak gadai konvensional kerana tidak mengambil masa yang lama dan rumit berbanding di Ar-Rahnu yang mempunyai prosedur tertentu semasa proses gadaian dilakukan walaupun menyedari kadar faedah yang dikenakan adalah lebih tinggi.

Tambahan pula, sesetengah barang yang ingin digadai oleh pelanggan tidak diterima oleh Ar-Rahnu, mereka akan mencari pajak gadai konvensional untuk menggadai barang tersebut. Selain itu, kajian Wafa, Hussein dan Hanafiah (2016) menyatakan antara sebab pelanggan lebih berminat berurusan dengan pajak gadai konvensional adalah kerana Ar-Rahnu tidak membenarkan wakil dari kalangan ahli keluarga penggadai untuk membayar upah serta menebus kembali barang yang digadai walaupun membawa surat gadaian beserta surat akuan. Hal ini menyebabkan pelanggan mengambil jalan mudah untuk mendapatkan wang dengan cepat sama ada untuk perniagaan mahupun untuk kegunaan harian tanpa mengambil kira konsep gadaian Islam yang perlu difahami dan diamati oleh masyarakat Islam di mana Ar-Rahnu adalah sebaik-baik pinjaman (Nur Hidayatul et al. 2020). Hal ini penting bagi usahawan mikro wanita yang inginkan kejayaan dalam perniagaan di mana mereka haruslah menggunakan sumber yang betul dalam menjalankan perniagaan. Kejayaan dalam perniagaan adalah berkait rapat dengan amalan perniagaan yang sesuai dengan ajaran Islam (Norashidah et al. 2009).

Sementara itu, Nafisah Mohamed et al. (2013) telah melaksanakan kajian ke atas 135 responden daripada institusi Ar-Rahnu dan pajak gadai konvensional di seluruh Malaysia. Hasil kajian mendapati tahap persaingan dengan pajak gadai konvensional menjadi cabaran utama yang boleh menjejaskan pembangunan institusi ini. Selain itu, isu kerancakan pertumbuhan perniagaan Ar-Rahnu dibincangkan dalam Kajian Barjoyai Bardai (2014) sehingga memberikan persaingan dalam industri berkenaan. Menurut Selamah dan Supizan (2005), institusi Ar-Rahnu juga menghadapi cabaran sekiranya pindaan Akta Pemegang Pajak Gadai 1972 dilakukan dan berlaku pertambahan bilangan pajak gadai dan keupayaan memberi pinjaman. Pertambahan ini akan menyebabkan berlaku persaingan sengit perebutan pelanggan di dalam industri ini. Kajian oleh Selamah (2013), Nur Azura dan Selamah (2004) mendapati bahawa manual Garis Panduan Sistem Gadaian Ar-Rahnu mempunyai kelebihan tertentu iaitu lebih menitikberatkan hak penggadai dalam menjalankan urusan gadaian berbanding Akta Pemegang Pajak Gadai 1972 (Pindaan 2003) yang sehingga kini tiada akta khusus mahupun akta yang dipinda dibawah peruntukan lain digubal bagi mengawal selia operasinya.

5.2 Persaingan Sesama Institusi Ar-Rahnu dan Caj Upah Simpan

Selain menghadapi persaingan dengan pajak gadai konvensional, Ar-Rahnu juga menghadapi persaingan di antara institusi mereka dalam mendapatkan pelanggan yang terdiri daripada usahawan. Sebagai pelanggan, usahawan akan mencari dan memilih perkhidmatan pembiayaan jangka pendek yang menawarkan perkhidmatan yang lebih mudah dan kos yang lebih rendah (Muhamad et al. 2019). Hasil kajian Shah dan Yaacob (2018) mendapati bahawa caj upah simpan merupakan faktor penyumbang kepada keupayaan Ar-Rahnu yang ditawarkan oleh koperasi dan francais. Contohnya, pelanggan di Ar-Rahnu MAIDAM lebih selesa berurusan dengan institusi tersebut kerana Ar-Rahnu MAIDAM menawarkan caj upah simpan yang rendah (Bahari et al, 2015). Aspek persaingan sesama institusi Ar-Rahnu ni merupakan cabaran yang dihadapi kerana setiap institusi ini mengambil kira nilai margin marhun dan nilai pinjaman yang tinggi.

Melalui hasil dapatan kajian Salimah (2017), penerimaan usahawan mikro wanita terhadap institusi Ar-Rahnu adalah lebih tinggi daripada usahawan lelaki. Dapatan ini menunjukkan golongan wanita menjadi ikon penting terhadap perkembangan Ar-Rahnu terutamanya di Negeri Kelantan di samping berperanan penting dalam mengembangkan sektor keusahawanan kecil. Menurut Salimah (2017), Ar-Rahnu menawarkan kos upah simpan yang menarik sehingga mendorong usahawan mikro untuk memilih perkhidmatan Ar-Rahnu, selain dari jaminan kerahsiaan maklumat dan ciri-ciri perlindungan yang terdapat dalam ciri-ciri produk yang diperkenalkan. Bertepatan dengan kajian Bahari et al. (2015) yang menunjukkan caj upah simpan yang rendah mampu mempengaruhi peningkatan jumlah pelanggan di institusi Ar-Rahnu. Selain itu, pelanggan juga akan terdorong untuk memilih perkhidmatan institusi Ar-Rahnu yang lebih mudah dan cepat untuk melakukan transaksi gadaian mereka (Hasan, Ahmad & Wahab, 2015). Hal ini kerana, setiap institusi Ar-Rahnu mempunyai prosedur atau garis panduan gadaian tersendiri yang perlu diikuti. Oleh itu, melalui kajian keperpustakaan ini, dapat dilihat bahawa setiap institusi Ar-Rahnu perlu sentiasa menawarkan perkhidmatan yang menarik di samping mengekalkan caj upah yang rendah serta proses pinjaman mudah bagi mengekalkan pelanggan sedia ada dan menarik pelanggan baru untuk menggunakan perkhidmatan yang ditawarkan. Caj upah simpan merupakan faktor penting yang menentukan pemilihan Ar-Rahnu dalam kalangan masyarakat khususnya daripada golongan usahawan mikro.

5.3 Cabaran Mempromosikan Perkhidmatan Berteraskan Syariah

Ar-Rahnu merupakan sebuah institusi perkhidmatan gadaian yang diwujudkan bukan hanya untuk memberi manfaat kepada pengguna muslim sahaja, tetapi juga untuk seluruh masyarakat dan usahawan mikro khususnya (Salimah,

2017). Dalam memberikan perkhidmatan kepada usahawan dan golongan masyarakat yang lain, institusi Ar-Rahnu menghadapi cabaran dalam mempromosikan perkhidmatan yang berteraskan syariah. Kajian Salimah (2017) mendapati beberapa kajian lepas menyatakan bahawa institusi Ar-Rahnu banyak mempromosikan produk atau perkhidmatan mereka dengan menggunakan pendekatan 'agama' untuk melariskan perkhidmatan yang ditawarkan. Namun, dapatan kajian Salimah (2017) mendapati pembolehubah agama bukan merupakan faktor utama yang mempengaruhi keputusan usahawan membuat pilihan berkaitan pembiayaan keuangan keusahawanan yang dijalankan. Oleh itu, institusi Ar-Rahnu perlu mengambil kira faktor-faktor lain dalam usaha mengembangkan institusi Ar-Rahnu sebagai pembiayaan modal kepada sektor keusahawanan mikro (Salimah, 2017). Hal ini merupakan satu cabaran bagi institusi Ar-Rahnu dalam usaha untuk meningkatkan jumlah pengguna Ar-Rahnu yang terdiri daripada usahawan di mana institusi ini perlu mengambil kira faktor –faktor lain seperti pertimbangan halal dan haram, faktor kefahaman terhadap Ar-Rahnu, faktor ciri-ciri produk dan perkhidmatan, faktor promosi serta faktor kos upah simpan yang lebih mempengaruhi penerimaan usahawan mikro terhadap Ar-Rahnu (Salimah, 2017).

Seterusnya, hasil kajian Mohd Fazli, Md Nor Hayati dan Noor Khamisah (2010) mendapati Ar-Rahnu menghadapi isu berkaitan kesedaran dan kefahaman masyarakat apabila sambutan terhadap Ar-Rahnu dikatakan masih rendah berbanding pajak gadai konvensional. Masyarakat kurang menyedari kewujudan Ar-Rahnu akibat saluran komunikasi iaitu promosi yang kurang sempurna (Nik Hadiyan, 2010; Mohd Yahya et al. 2016). Hal ini disokong oleh dapatan kajian Huda et al. (2015) yang mendapati perlunya penambahbaikan dalam penyampaian maklumat kepada pelanggan. Menurut Nik Hadiyan (2010), maklumat yang jelas berkaitan Ar-Rahnu tidak sampai kepada masyarakat dan hal ini menyebabkan berlakunya salah faham terhadap Ar-Rahnu di mana sesetengah usahawan menganggap upah simpan yang dikenakan Ar-Rahnu adalah riba dan sama seperti konsep pajak gadai konvensional. Selain itu, isu-isu halal dan haram dalam Ar Rahnu seperti isu riba dan isu syariah Ar-Rahnu merupakan isu yang boleh menyebabkan salah faham masyarakat terhadap Ar-Rahnu (Nik Hadiyan, Salina dan Adeyami, 2016). Justeru itu, adalah penting bagi institusi ini mempelbagaikan lagi strategi pemasaran bagi peningkatan lagi jumlah pelanggan dan membantu golongan usahawan mikro khususnya untuk mendapatkan pembiayaan modal yang lebih mudah, telus dan cepat.

5.4 Isu Pemalsuan Emas dan Kecekapan Teknologi

Cabaran lain yang sering dibincangkan oleh pengkaji terdahulu ialah institusi Ar-Rahnu menghadapi cabaran dari segi isu pemalsuan emas dan kecekapan

teknologi. Hasil kajian Asiah dan Salmy (2018) mendapati pemalsuan emas merupakan isu yang sering dinyatakan oleh institusi Ar-Rahnu dan keadaan ini jika tidak diatasi sebaik mungkin akan mendatangkan kerugian besar kepada institusi ini. Hal ini juga akan memberikan impak negatif kepada negara apabila banyak berlakunya lambakan emas palsu. Penipuan emas palsu ini berlaku atas beberapa faktor, dalaman dan luaran. Antara modus operandi yang dilakukan adalah pemalsuan dokumen, kecurian, manipulasi prosedur dan pakatan antara pegawai dalaman (Abd Razak, 2015). Antara kes yang sering berlaku dalam isu pemalsuan emas ini ialah melibatkan penyaduran emas luaran atau dikenali sebagai *lead gold*. *Lead* merupakan sejenis cecair yang menyerupai emas dan akan disalurkan kepada barangan bukan emas untuk meningkatkan jumlah berat emas dan menampakkan warna emas pada barang berkenaan. Pemalsuan emas ini tidak dapat dikesan melalui beberapa kaedah teknologi emas sedia ada (Abd Razak, 2015). Hal ini menyebabkan institusi Ar-Rahnu telah menghadkan penerimaan jenis marhun atau barang gadaian yang boleh digadaikan di institusi mereka (Asiah dan Salmy, 2018).

Dapatan kajian Asiah dan Salmy (2018), mendapati isu pemalsuan emas ini dapat diatasi melalui teknologi pengujian emas yang canggih dan kepakaran tenaga kerja berkemahiran serta berpengalaman dalam bidang berkenaan. Oleh itu, kecekapan teknologi yang canggih diperlukan dalam menangani cabaran ini (Asiah dan Salmy, 2018). Kajian Azila et al, (2013) pula mendapati penerimaan pegadaian barang curi dapat dielakkan oleh institusi ini melalui beberapa prosedur pinjaman yang agak teliti dan telus sebelum pinjaman diluluskan.

5.5 Kekangan Modal

Cabaran lain yang seterusnya adalah aspek kekangan modal. Hasil kajian yang diperoleh dari Kamarulzaman (2013), institusi Ar-Rahnu memerlukan kos yang tinggi jika dibandingkan dengan pengoperasian pajak gadai konvensional yang kebanyakannya dibuka di premis milik persendirian dan hanya melibatkan ahli keluarga sebagai kakitangan. Selaras dengan kajian Barjoyai Bardai (2014) dan Shah dan Yaacob (2018), kekangan modal boleh menjejaskan operasi pinjaman kepada pelanggan. Di samping itu, sistem teknologi yang baik perlu digunakan bagi memelihara barang gadaian yang berharga. Di samping itu, pengurusan rekod urusan niaga yang cekap dan mantap turut diperlukan (Barjoyai Bardai, 2014). Hal ini memberikan kesan kepada keupayaan institut Ar-Rahnu dalam menawarkan pinjaman mudah serta memenuhi permintaan pelanggan (Nur Hidayatul et.al (2020). Oleh itu, adalah penting bagi institusi ini meningkatkan keupayaan pengurusan dengan strategi penawaran patuh syariah, telus, cepat dan mudah dalam berurusan dengan pelanggan.

5.6 Tenaga Kerja Berkemahiran dan Berintegriti

Selain itu, Ar-Rahnu juga menghadapi cabaran dalam mendapatkan tenaga kerja yang berkemahiran. Kajian Asiah dan Salmly (2018) mendapati terdapat dua aspek penting dilihat menyumbang kepada cabaran ini. Pertama ialah keperluan bagi menyediakan sejumlah tenaga kerja berkemahiram bagi menampung jumlah cawangan yang banyak. Kedua ialah keprihatinan industri untuk menyediakan tenaga kerja yang berintegriti bagi mengelakkan berlakunya penyelewengan di peringkat dalaman. Hal ini menjadi kebimbangan di beberapa institusi Ar-Rahnu. Menyedari kepentingan tenaga kerja berkemahiran seiring dengan perkembangan industri, beberapa institusi Ar-Rahnu mencadangkan agar sebuah pusat latihan Ar-Rahnu perlu diwujudkan dengan kadar segera.

6. Kesimpulan

Kewujudan dan perkembangan institusi Ar-Rahnu di Malaysia telah membawa kepada satu fenomena yang positif terutama kepada industri kewangan dan perbankan. Perkembangan ini telah membuka mata pihak institusi ini untuk turut menyediakan kemudahan skim Ar-Rahnu di institusi mereka. Hal ini sekaligus membantu ramai pihak yang memerlukan kemudahan kewangan dan pembiayaan yang segera dalam meneruskan kelangsungan hidup dan turut menjadi sumber modal kepada usahawan mikro untuk terus kekal dalam perniagaan yang mereka ceburi. Dalam aspek menyediakan pembiayaan kepada masyarakat, institusi Ar-Rahnu ini diharapkan dapat membantu meningkatkan taraf pembangunan sosio-ekonomi masyarakat bukan sahaja memfokuskan kepada keuntungan yang bakal diperolehi semata-mata.

Rujukan

- Abu S. A. B., Abdul. R. A., Ahmad. Z. I., Mohd. N. M., Badariah. H. D., Kalsom. K., ... & Marina. U. (2018). Profil Usahawan Mikro di Malaysia. Conference Paper. Dipetik pada 31 Disember 2020 dari <http://www.researchgate.net/publication/329830450>.
- Amirul Afif Muhamat, Hardi Emrie Rosly & Mohamad Nizam Jaafar. (2011). The Non-Muslims Response Towards Ar-Rahnu (Islamic Pawn Broking) services: An Empirical study on the Ar-Rahnu Clients of Klang Valley, Malaysia. Kertas Kerja dibentangkan di IEEE Colloquium on Humanities, Science and Engineering.
- Asiah, A. S., & Salmly, E. Y. (2018). Cabaran dan Alternatif Penyelesaian Bagi Penyedia Perkhidmatan Ar-Rahnu Di Malaysia. *International Journal of Islamic and Civilizational Studies*. Vol.5, NO. 1 (2018). Pp. 31-43. [www.http://jurnalumran.utm.my/index.php/umran](http://jurnalumran.utm.my/index.php/umran).
- Azila, A. R., Fidlizan, M., Mohd, Y. M. H., Suraini, M. R., & Emilda, H. (2013). Peranan Institusi Pajak Gadai Islam dalam Pembangunan Sosio-Ekonomi. Prosiding PERKEM VIII. Jilid 3 (2013): 1352-1363.
- Azila, A. R., Fidlizan, M., Mohd, Y. M. H., & Fatimah, S. A. H. (2014). Kemapanan Dan Daya Saing Pajak Gadai Islam Di Malaysia: Perspektif Perintis. *IJMS* 21 (2), 111-134.

- Bahari, N.F., Safii, Z., Ahmad, N.W., Fizal, S. & Shah, S. W. S. (2015). A Review on the Regulation and Conflicting Issues of Ar Rahn Operation in Malaysia. In Second International Conference on Management and Muamalah 2015 (Second IcaMM) (pp. 340-346), Bangi-Putrajaya Hotel, Selangor, Malaysia.
- Balqis, Y. (2014). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kesedaran Usahawan Kecil Muslim Terhadap Skim Ar-Rahnu (Pajak Gadai Islam). Master Thesis, Universiti Utara Malaysia.
- Barjoiy Bardai. (2014). Program Mikro Kredit Ar-Rahnu Sebagai pemangkin (Catalyst) Pembangunan Sosioekonomi Ummah: Cadangan Program Pengukuhan Masa Hadapan. Inovasi Dalam Industri Emas dan Ar-Rahnu. Kuala Lumpur: Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (Yapeim). Pp. 123-144.
- Bhatt, P. And Sinnakkannu, J. (2008). Ar-Rahnu (Islamic Pawning Broking) Opportunities and Challenges in Malaysia. Paper presented at the 6th International Islamic Finance Conference 2008, organised by the Monash University on 13th-14th October 2008. Kuala Lumpur, Malaysia.
- Chan, S.C. (2001). "Socio-Economic Significance of the Pawnbroking Business in Singapore". A . J. S.S., 29(3), 551-565.
- Cheong, C.W.H., & Sinnakkannu, J. (2012). Ar- Rahn: Opportunities and Challenges in Malaysia. Social Science Research Network, 1-11.
- Faradillah, I. O., Samsudin, A. Rahim., & Ali. S. (2015). Penyertaan Digital Dan Ciri Keusahawanan Dalam Pemerkasaan Usahawan Wanita Di Malaysia. *Malaysian Journal of Communication*. Jilid 31(1) 2015: 241-256.
- Hallieyana, S., & Hamid, A. L. (2020). Faktor Penentu Penggunaan Kemudahan Skim Ar-Rahnu Dalam Kalangan Usahawan Wanita. *International Research Journal of Shariah, Muamalat and Islam (IRJSMI)*. Vol.2. Issue 4. pp.35-42.
- 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), Universiti Sains Islam Malaysia. Negeri Sembilan, Malaysia.
- Hisham, S., Shukor, S.A., Salwa, A.B.U., & Jusoff, K. (2013). The Concept and Challenges of Islamic Pawn Broking (Ar-Rahnu). *Middle-East Journal of Scientific Research*, 13, Pp 98-102.
- Ishak, H. A. R., Rohaizad, H., Abdullah, S. O., & Azmi, A. (2019). Faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan Ar-Rahnu (Islamic Pawnshop). *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*. Volume 4 Issue: 25. pp. 15-23. e-ISSN: 0128-1755
- Kamarulzaman Sulaiman. (2013). Konsep dan kaedah Ar-Rahnu di Malaysia. Penerbit UITM. Mohd Hassan, M. O. (2007). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kejayaan Usahawan Kredit Mikro Di Negeri Johor. *Vot Penyelidikan: 75002*. Universiti Teknologi Malaysia.
- Mohd Nor Hakim Yusoff, & Mohd Rafi Yaacob. (2010). Kajian Awalan Perbandingan Aktiviti Keusahawanan antara Kota Bharu Kelantan dan Padang, Sumatera. Kertas Kerja dibentangkan di *Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke V (PERKEM V), Inovasi dan Pertumbuhan Ekonomi*, Port Dickson, Negeri Sembilan.
- Mohd Yahya Mohd Hussin, Muhamad Azhar Zulkepely, Azila Abdul Razak, & Fidlizan Muhammad. (2016). Marketing Mixed Strategy and Its Relationship in Islamic Pawning Products Selection at Ar-Rahnu YaPEIM. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 6(11), 175-190.
- 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.

- Muhammad, R. A. H., Safura, A. S., Hazlin, F. R., Nurzakira, A. Z., Mohammad, A. M. K., & Ahmad, F. M. S. (2016). Usahawan Mikro Kredit: Faktor-faktor Dalam Yang Mendorong Kejayaan Perniagaan. *Proceeding of the 2nd International Conference on Economic & Banking, 2016 (2nd ICEB)*. e-ISBN: 978-967-0850-40-5.
- Muhammad, S. I. M. T., & Muhammad, H. M. S. (2008). Faktor Penerimaan Pelanggan Terhadap Skim Ar-Rahnu di Kedai Ar-Rahnu, Bank Rakyat, Alor Setar, Kedah. Working Paper in Islamic Economic and Finance No. 0812. Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM).
- Nadiah Nabilah Baharum. (2014). Factors of Customer's Intention To Use Ar-Rahnu At Post Office: A Case Study In Kedah. Tesis Sarjana Perbankan dan Kewangan Islam, Universiti Utara Malaysia.
- Nafisah M., Abdul, G. I., & Selamah, M. (2013). Operators. In ArRahnu: Islamic Pawnbroking. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa & Pustaka. Pp. 163-183.
- N.Huda Md Yusuff, A. Abdul Razak, F. Muhammad. (2015). Kepatuhan Proses Gadaian Dalam Sistem Pajak Gadai Di Malaysia. *Labuan e- Journal of Muamalat and Society* 9 (2015)57-74.
- Nik Hadiyan Nik Azman. (2010). Acceptance of Ar-Rahnu in Kelantan: Evidence from Pasar Besar Khadijah. Kertas Konsep dibentangkan di The 5th ISDEV International Graduate Workshop (INGRAW 2010), University Conference Hall, Universiti Sains Malaysia, Pulau Pinang.
- Nik Hadiyan Nik Azman, Salina Kassim, & Adeyemi, A. A. (2016). Role of Ar-Rahnu as Micro-Credit Instrument in Achieving Financial Self-Sufficiency among Women Micro-Entrepreneurs. *Islamic International University Malaysia (IIUM) Journal*, 24, 36-385.
- Norashidah Hashim, Ooi Yeng Keat, Mohd Salleh Hj Din, Hoe Chee Hee, Shuhymee Ahmad, Habshah Bakar, Mohd Noor Mohd Shariff, Armanurah Mohamad, Lily Julienti Abu Bakar, Norita Deraman, Muhammad Nasri Md. Hussain. (2009). Pusat Pendidikan Profesional dan Lanjutan (PACE). Universiti Utara Malaysia. Sintok.
- Norudin Mansor, S.A Bashir, Semanat Abu Bakar, & Irwan Ismail. (2014). A Demographic Analysis on Customer Acceptance Towards Islamic Pawn Broking in Malaysia. *Asian Social Science*, 10(2), 27-36.
- Nur Azura Sanusi & Selamah Maamor. (2004). Pajak Gadai Konvensional dan Ar- Rahn: Terjainkah Hak Pengguna? Kertas Kerja Seminar Kebangsaan Fakulti Ekonomi 2004: "Daya saing ekonomi ke arah pemantapan pembangunan Ekonomi". Universiti Utara Malaysia. Kedah.
- Nur Hidayatul, S. O., Salbiah, N. S. A., Nazimah, H., Rohaida, B., & Azman, H. (2020). Persepsi Masyarakat Terhadap Pajak Gadai Islam (Ar-Rahnu). *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*. Vol. 17, No. 1, June 2020, Pp. 70-78.
- Nor, Z. B. M. N., & Mohd, A. I. (2015). A Study On The Efficacy Of Islamic Pawn Broking Services In Fulfilling Socio-Economic Needs: A Case Of Two Cities- Kuantan And Kuala Terengganu In Malaysia. *International Journal Of Social Science*. ISSN 2454-5899.
- 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.
- Portal Rasmi Ar Rahnu Yapeim (2021). Pengenalan. Dipetik pada 04 Mac 2021 dari: <https://www.arrassnuyapeim.net/pengenalan>.
- Portal Rasmi Institut Keusahawanan Negara (INSKEN) (2021). Kesan Pandemik Covid-19 Kepada Usahawan. Dipetik pada 21 Mei 2021 dari: <https://www.insken.gov.my/article/kesan-pandemik-covid-19-kepada-usahawan/>
- Portal Rasmi Jabatan Perangkaan Malaysia (2021). Banci Penduduk dan Perumahan Malaysia. Dipetik pada 21 Mei 2021 dari: <https://www.mycensus.gov.my/index.php/ms/>

- Portal Rasmi SME Corp Malaysia (2021). Statistik Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS).
Dipetik pada 04 Januari 2021 dari:
<http://www.smecorp.gov.my/index.php/my/polisi/2015-12-21-09-09-49/statistik-pks>
- Salimah Yahaya (2017). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan Usahawan Kecil Muslim Di Kelantan Terhadap Ar-Rahnu. Pusat Kajian Pengurusan Pembangunan Islam (ISDEV) Universiti Sains Malaysia.
- Selamah Maamor. (2013). Success Story of Ar-Rahnu Customer. Dlm. Selamah Maamor & Abdul Ghafar Ismail (Eds.), Ar-Rahnu: Islamic Pawnbroking. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka. Pp 303-306.
- 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.
- Skully, M. T. (2005). Islamic Pawnbroking: The Malaysia Experience. Paper presented at the 3rd International Islamic Banking and Finance Conference 2005, organized by the Monash University Malaysia, RHB Bank and ALDWICH WIPRO on 17th November, 2005, Kuala Lumpur, Malaysia.
- Wafa, S.M.G., Hussein, N. & Hanafiah, M.H. (2016). Pengantar Perniagaan Islam. Prentice Hall.
- Zainal, A. Z. A., Amirul, S. M.G., Juliza, M., Aza, A. M. K, & Hafezal, I. H. (2018). Assessing The Key Success of Ar-Rahnu Usage in Malaysia. *International Journal of Engineering & Technology*. 46-49.
- Zainuddin A. (2021). Pajak Gadai Islam: Ar-Rahnu. Dipetik pada 17 Mac 2021 dari:
http://e-muamalat.islam.gov.my/images/pdfbahanimiah/arrahnu_brakyat._melayu.pdf

