

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KESEDARAN USAHAWAN KECIL MUSLIM TERHADAP  
SKIM AR-RAHNU  
(PAJAK GADAI ISLAM)**

**Oleh**

**BALQIS YAACOB @ SALLEH**

**Disertasi Diserahkan Kepada  
Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business,  
Universiti Utara Malaysia,  
Sebagai Memenuhi Syarat Untuk Pengijazahan Sarjana**

## **KEBENARAN UNTUK MENGGUNAKAN**

Dalam membentangkan disertasi ini sebagai memenuhi keperluan untuk penganugerahan ijazah pasca siswazah daripada Universiti Utara Malaysia (UUM), saya bersetuju bahawa Perpustakaan universiti ini boleh mendapatkan disertasi ini secara percuma untuk pemeriksaan. Saya juga bersetuju bahawa, kebenaran untuk membuat salinan disertasi ini dalam apa cara sekalipun sama ada secara keseluruhan atau sebahagiannya dengan tujuan ilmiah, boleh diberikan oleh penyelia atau semasa ketiadaan mereka, boleh diberikan oleh Dekan Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business di mana saya menjalankan disertasi ini. Adalah difahamkan bahawa, sebarang salinan atau penerbitan atau penggunaan bahagian disertasi ini untuk kepentingan kewangan adalah tidak dibenarkan tanpa kebenaran bertulis daripada saya. Adalah perlu untuk memahami juga bahawa, pengiktirafan yang sewajarnya hendaklah diberikan kepada saya dan pihak UUM untuk sebarang kegunaan kesarjanaan yang boleh dibuat daripada apa-apa bahan yang terdapat dalam disertasi saya.

Sebarang permintaan kebenaran untuk membuat salinan atau menggunakan bahan-bahan dalam disertasi ini secara keseluruhan atau sebahagian daripadanya hendaklah dialamatkan kepada;

Dekan Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business  
Universiti Utara Malaysia  
06010 UUM Sintok  
Kedah Darul Aman.

## **ABSTRAK**

Industri mikro kredit di Malaysia telah berkembang sejak hampir tiga dekad lalu dengan munculnya kesedaran terhadap kelebihan sistem kewangan dan perbankan Islam. Terdapat pelbagai kemudahan mikro kredit yang disediakan untuk membantu masyarakat terutamanya usahawan kecil Muslim di dalam membantu mereka mengembangkan perniagaan yang dijalankan termasuklah kemudahan pembiayaan mikro yang disediakan oleh pelbagai institusi ar-Rahnu (Institusi ar-Rahnu) di seluruh Malaysia. Disebabkan itu kajian ini dijalankan untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu di dalam membantu mereka meningkatkan taraf perniagaan mengikut lunas-lunas Islam yang mana terdiri daripada empat faktor iaitu faktor kefahaman Syariah, kadar harga/upah, lokasi institusi gadaian dan pengiklanan. Kajian dianalisis menggunakan ujian korelasi *Pearson* yang berperanan menguji hubungan di antara pembolehubah-pembolehubah sama ada saling mempengaruhi kesedaran terhadap skim ar-Rahnu ataupun tidak. Kajian dilakukan ke atas 200 responden di sekitar kompleks Pekan Rabu Alor Setar Kedah yang terdiri daripada usahawan-usahawan kecil Muslim. Hasil kajian menunjukkan hubungan di antara pembolehubah adalah rendah dan lemah yang bermaksud faktor kefahaman syariah, kadar harga/upah, lokasi institusi gadaian serta pengiklanan tidak mempunyai hubungan yang kuat malahan faktor kadar harga/upah adalah tidak signifikan di dalam mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

## **ABSTRACT**

Microcredit industry in Malaysia has flourished over nearly three decades ago with the advent of awareness of the advantages of Islamic banking and financial system. There are a variety of micro-credit facilities provided especially to assist small Muslim community to expand their business, including micro-financing facility provided by various ar-Rahnu institutions (Islamic pawn) throughout Malaysia. This study was undertaken to examine the factors that influence small Muslim entrepreneur to take up ar-Rahnu scheme in helping them improve their businesses according to Islamic principles which are consist of four factors, understanding the sharia, prices / wages, location and advertising. Pearson's correlation test were utilised to analyse the relationship between these variables either interplay awareness scheme or not. The study was conducted on 200 respondents around Pekan Rabu complex Alor Setar Kedah consisting of Muslim small entrepreneurs. Results showed that the relationship between variables is low and weak, which means understanding the sharia factors, prices / wages, location and advertising charges institution does not have a strong relationship but factor price / wage is not significant in affecting small businesses Muslim awareness of the ar-Rahnu scheme.

## **PENGHARGAAN**

Assalamualaikum dan Salam Sejahtera

Alhamdulillah, segala puji selayaknya dikembalikan kepada Allah s.w.t, Tuhan semesta alam yang melancarkan serta memberi kemudahan di sepanjang proses menjalankan disertasi ini. Sekalung penghargaan yang tidak terhingga ditujukan buat penyelia, Prof. Madya Dr. Muhammad Nasri bin Md Hussain di atas segala bimbingan, nasihat, perhatian yang tidak ternilai dalam menyelia disertasi ini dari permulaan sehingga berjaya menyiapkan disertasi ini dengan sempurna.

Terima kasih juga diucapkan kepada Dekan Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business, kakitangan akademik dan bukan akademik dari Perpustakaan Sultanah Bahiyah dan semua fakulti di Universiti Utara Malaysia di atas kerjasama secara langsung dan tidak langsung dalam menyiapkan disertasi ini. Terima kasih juga kepada Koperasi Pekan Rabu dan juga responden yang terlibat dalam meluangkan masa serta memberikan kerjasama.

Doa dan ingatan buat ayahanda tercinta Allahyarham Yaacob @ Salleh bin Abdullah yang banyak membentuk keperibadian dan perjalanan hidup anakanda. Ucapan terima kasih juga ditujukan khas buat ibunda tercinta Pn. Habsah binti Said yang tidak putus mendoakan kejayaan anakanda. Sesungguhnya doamu menjadi senjata, kasihmu ibu membawa ke syurga. Penghargaan juga ditujukan buat seluruh ahli keluarga yang banyak memberi sokongan moral dan inspirasi yang tidak pernah putus di sepanjang perjalanan ini. Majikan dan rakan-rakan sekerja yang memahami tuntutan pembelajaran serta rakan-rakan seperjuangan di Universiti Utara Malaysia yang turut memberikan semangat juang, membantu menyumbangkan idea dan komen-komen membina.

Akhir sekali terima kasih kepada semua pihak yang terlibat secara langsung ataupun tidak langsung di dalam proses menyiapkan disertasi ini. Jasa kalian amat dihargai, hanya Allah s.w.t sahaja yang dapat membalaunya.

## ISI KANDUNGAN

<b>TAJUK</b>	<b>MUKA SURAT</b>
Kebenaran Untuk Menggunakan	i
Abstrak	ii
<i>Abstract</i>	ii
Penghargaan	iv
Isi Kandungan	v
Senarai Jadual	ix
Senarai Gambar Rajah	x
Senarai Singkatan Simbol	x
Senarai Singkatan Perkataan	xi

## BAB SATU PENGENALAN

1.0 Pengenalan	1
1.1 Latarbelakang Kajian	4
1.2 Penyataan Masalah	9
1.3 Persoalan Kajian	13
1.4 Objektif Kajian	14
1.5 Kepentingan Kajian	15
1.6 Skop Kajian	17
1.7 Limitasi Kajian	18
1.7.1 Kos	18
1.7.2 Masa	19
1.7.3 Data dan Maklumat	20
1.8 Organisasi Tesis	20
1.9 Takrifan Istilah Utama	22
1.9.1 Syariah	22
1.9.2 Al-Quran	22
1.9.3 Hadith	22
1.9.4 <i>Tabarru'</i>	22

1.9.5	<i>Wadi 'ah</i>	23
1.9.6	<i>Ujrah</i>	23
1.9.7	Riba	23
1.9.8	Ar-Rahnu	23
1.9.9	Usahawan Muslim	24
1.10	Kesimpulan	24

## **BAB DUA**

### **ULASAN KARYA**

2.0	Pengenalan	25
2.1	Konsep-Konsep ar-Rahnu	26
2.2	Prinsip-Prinsip ar- Rahnu	28
2.2.1	<i>Rahin</i>	29
2.2.2	<i>Murtahin</i>	29
2.2.3	<i>Marhun</i>	29
2.2.4	<i>Marhun-bih</i>	29
2.2.5	<i>Sighah</i>	30
2.3	Modus Operandi Sistem Pajak Gadai Konvensional	30
2.4	Modus Operandi Institusi ar-Rahnu	33
2.5	Perbezaan Pajak Gadai Konvensional dan Institusi ar-Rahnu	34
2.5.1	Kelemahan Pajak Gadai Konvensional	34
2.5.2	Kelebihan Institusi ar-Rahnu	35
2.6	Antara Program-Program Mikro Kredit yang Terdapat Di Malaysia	40
2.6.1	Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)	40
2.6.2	AgroBank	41
2.6.3	Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN)	42
2.6.4	Bank Simpanan Nasional	42
2.6.5	Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM)	43
2.7	Faktor-Faktor yang mempengaruhi Kesedaran Usahawan Kecil Muslim Terhadap Skim Ar-Rahnu	43
2.7.1	Kefahaman Syariah	43
2.7.2	Kadar Upah/Harga	44
2.7.3	Lokasi Institusi Gadaian	45
2.7.4	Pengiklanan	46
2.8	Kesedaran Usahawan Kecil Muslim	46
2.9	Teori Kajian	47
2.10	Kesimpulan	50

## **BAB TIGA**

### **METODOLOGI KAJIAN**

3.0	Pengenalan	51
3.1	Hipotesis	52
3.2	Rekabentuk Kajian	53
3.3	Kaedah Pengumpulan Data	54
	3.3.1 Data Premier	54
	3.3.2 Data Sekunder	54
3.4	Kerangka Populasi	55
	3.3.1 Populasi	55
	3.3.2 Sampel	55
3.5	Definisi Operasi	56
	3.5.1 Kesedaran Usahawan Kecil Muslim	56
	3.5.2 Kefahaman Syariah	58
	3.5.3 Kadar Harga/Upah	59
	3.5.4 Lokasi Institusi Gadaian	61
	3.5.5 Pengiklanan	62
3.6	Instrumen Kajian	64
	3.6.1 Tinjauan Borang Soal Selidik	64
	3.6.2 Rekabentuk Borang Soal Selidik	64
3.7	Ujian Rintis	66
3.8	Pemprosesan Data	67
	3.8.1 Memeriksa Borang Soal Selidik	68
	3.8.2 Memperbaiki Data	68
	3.8.3 Kod Data	68
	3.8.4 Pembersihan Data	69
3.9	Analisis Data	69
3.10	Analisis Deskriptif	69
3.11	Ujian Kebolehpercayaan	70
3.12	Korelasi Pearson	71
3.13	Kesimpulan	71

## **BAB EMPAT**

### **DAPATAN DAN PERBINCANGAN**

4.0	Pengenalan	72
4.1	Analisis Umum Pengumpulan Data	73
4.2	Keputusan Ujian Kebolehpercayaan	73
4.3	Item-Item Pembolehubah	76
4.4	Analisis Korelasi <i>Pearson</i>	79
4.5	Kesimpulan	85

## **BAB LIMA**

### **KESIMPULAN DAN CADANGAN**

5.0	Pengenalan	86
5.1	Perbincangan Objektif	88
5.1.1	Perbincangan Objektif Pertama	88
5.1.2	Perbincangan Objektif Kedua	89
5.1.3	Perbincangan Objektif Ketiga	99
5.1.4	Perbincangan Objektif Keempat	90
5.2	Cadangan-Cadangan	91
5.2.1	Institusi ar-Rahnu	91
5.2.2	Pihak Kerajaan dan Badan Bukan Kerajaan (NGO)	92
5.3	Penyelidikan Akan Datang	93
5.4	Kesimpulan	94
	Rujukan	96
	Lampiran	101

## SENARAI JADUAL

NAMA JADUAL	MUKA SURAT
Jadual 3.1 : Pembolehubah Bersandar – Kesedaran Usahawan Kecil Muslim	57
Jadual 3.2 : Pembolehubah Tidak Bersandar – Kefahaman Syariah	58
Jadual 3.3 : Pembolehubah Tidak Bersandar – Kadar Harga/Upah	60
Jadual 3.4 : Pembolehubah Tidak Bersandar – Lokasi Institusi Gadaian	61
Jadual 3.5 : Pembolehubah Tidak Bersandar – Pengiklanan	62
Jadual 3.6 : Format skala Likert 5 poin	66
Jadual 3.7 : Ukuran Kebolehpercayaan Instrumen Kajian	70
Jadual 3.8 : Ukuran Nilai Korelasi	71
Jadual 4.1 : Keputusan Ujian Kebolehpercayaan	74
Jadual 4.2 : Ciri-ciri Demografi Responden	75
Jadual 4.3 : Statistik Deskriptif Bagi Semua Pembolehubah	78
Jadual 4.4 : Keputusan Korelasi <i>Pearson</i>	80
Jadual 4.5 : Hubungan Antara Kefahaman Syariah dan Kesedaran	81
Jadual 4.6 : Hubungan Antara Kadar Upah/Harga dan Kesedaran	82
Jadual 4.7 : Hubungan Antara Lokasi Institusi Gadaian dan Kesedaran	83
Jadual 4.8 : Hubungan Antara Pengiklanan dan Kesedaran	83
Jadual 4.9 : Kesimpulan Kesedaran Usahawan Kecil Muslim Terhadap Skim ar-Rahnu	84

## **SENARAI GAMBARAJAH**

<b>NAMA RAJAH</b>	<b>MUKA SURAT</b>
Rajah 2.1: Teori <i>Hierarchy of Effect Model</i>	49
Rajah 2.2: Teori <i>Ar-Rahnu Shop Acceptance Model (ARSAM)</i>	50
Rajah 3.1: Kerangka Kerja Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kesedaran Usahawan Kecil Muslim Terhadap Skim ar-Rahnu (Pajak Gadai Islam)	52

## **SENARAI SINGKATAN SIMBOL**

H	Hipotesis
H1	Hipotesis Alternate
H0	Null Hipotesis
N	Simbol Populasi
P	Simbol Signifikan
R	Simbol Korelasi
RM	Ringgit Malaysia
S	Simbol Sampel
SIG.	Signifikan

## **SENARAI SINGKATAN PERKATAAN**

<b>AIM</b>	Amanah Ikhtiar Malaysia
<b>ARSAM</b>	Ar-Rahnu Shop Acceptance
<b>BIMB</b>	Bank Islam Malaysia Berhad
<b>BNM</b>	Bank Negara Malaysia
<b>BSN</b>	Bank Simpanan Nasional
<b>IKS</b>	Industri Kecil dan Sederhana
<b>KAR</b>	Kedai Ar-Rahnu
<b>LUTH</b>	Lembaga Urusan Tabung Haji
<b>MAIDAM</b>	Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu
<b>MASA</b>	Kelab Sahabat Ar-Rahnu
<b>MGIT</b>	Muassasah Gadaian Islam Malaysia
<b>PKB</b>	Permodalan Kelantan Berhad
<b>SAR</b>	Skim Ar-Rahnu
<b>SKM</b>	Suruhanjaya Koperasi Malaysia
<b>SPSS</b>	Statistical Package for Social Science
<b>TEKUN</b>	Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga
<b>UMNO</b>	United Malays National Organisation
<b>WWW</b>	World Wide Web
<b>YaPEIM</b>	Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia

## **BAB SATU**

### **PENGENALAN**

#### **1.0 Pengenalan**

Islam adalah agama syumul yang digambarkan melalui satu sistem hidup yang melengkapi segala aspek kehidupan dengan terbahaginya tiga komponen utama di dalam Islam iaitu akidah, fiqh serta akhlak (Surtahman, 1995). Hal ini membuktikan Islam itu bukan sahaja menyarankan pengabdian diri di dalam ibadah khusus sahaja malahan turut menekankan juga hubungan sesama manusia melalui jaringan sosial, politik dan juga ekonomi. Jaringan yang tercipta ini berada di bawah unit fiqh yang terbahagi pula kepada dua iaitu unit ibadah yang melibatkan amalan khusus ibadah dan juga unit kedua iaitu muamalat yang mana muamalat adalah unit yang berperanan menghubungkan hubungan sesama manusia termasuklah menggerakkan ekonomi serta aktiviti perbankan dan kewangan (Surtahman, 1995). Ini bermakna kepentingan keduniaan masih dititikberatkan di samping aspek kerohanian selagi mana ianya tidak bercanggah dengan prinsip syariat seperti yang dinyatakan melalui Firman Allah s.w.t:

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ

كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ

الْمُفْسِدِينَ

*Maksudnya: “Dan tuntutlah dengan harta kekayaan yang telah dikurniakan Allah kepadamu akan pahala dan kebahagiaan hari akhirat dan janganlah engkau melupakan bahagianmu (keperluan dan bekalanmu) dari dunia; dan berbuat baiklah (kepada hamba-hamba Allah) sebagaimana Allah berbuat baik kepadamu (dengan pemberian nikmatNya Yang melimpah-limpah); dan janganlah engkau melakukan kerosakan di muka bumi; Sesungguhnya Allah tidak suka kepada orang-orang yang berbuat kerosakan”*

(Surah al-Qasas: 77)

Seperti yang dinyatakan sebelum ini, Islam itu terdiri daripada tiga aspek termasuklah muamalah iaitu satu sistem yang menjadi landasan hubungan sesama manusia. Muamalah dapat didefinisikan sebagai setiap amalan yang menghubungkan aktiviti sesama manusia termasuklah aktiviti ekonomi (Sudin, 2008). Ini dibuktikan melalui satu empayar perniagaan Saidatina Khadijah r.a yang diuruskan oleh Rasulullah s.a.w sebelum kenabian di mana Baginda diamanahkan oleh Saidatina Khadijah r.a untuk mengendalikan perniagaan miliknya dan di situlah bermulanya bentuk ekonomi Islam untuk dicontohi oleh umat Islam kini.

Bagi menjalankan suatu perniagaan ataupun kelangsungan hidup memerlukan pembiayaan untuk terus berkembang maju. Justeru itu, Islam menyediakan beberapa pilihan jalan untuk memperolehi modal ataupun pembiayaan yang tidak membebankan termasuklah pembiayaan melalui sistem ar-Rahnu yang suatu ketika dahulu dikenali sebagai sistem pajak gadai berkonsepkan prinsip Islam. Ar-Rahnu adalah salah satu sistem yang terdapat di dalam ruang legar ekonomi yang secara ringkasnya berperanan

menyediakan pembiayaan jangka pendek kepada mereka yang memerlukan cairan tunai. Ar-Rahnu bukanlah satu sistem yang asing di dalam Islam kerana ar-Rahnu telah dipraktikkan sejak zaman kenabian Rasulullah s.a.w lagi tetapi dengan method yang sedikit berbeza sesuai dengan peredaran zaman.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانً مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ  
بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أَوْتُمْ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَقَرَّبْ إِلَهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ  
يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيهِمْ

*Maksudnya: “Dan jika kamu berada dalam musafir (lalu kamu berhutang atau memberi hutang yang bertempoh), sedang kamu tidak mendapati jurutulis, maka hendaklah diadakan barang gadaian untuk dipegang (oleh orang yang memberi hutang) kemudian kalau yang memberi hutang percaya kepada yang berhutang (dengan tidak payah bersurat, saksi dan barang gadaian), maka hendaklah orang (yang berhutang) yang dipercayai itu menyempurnakan bayaran hutang yang diamanahkan kepadaNya, dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah TuhanNya. dan janganlah kamu (Wahai orang-orang yang menjadi saksi) menyembunyikan perkara yang dipersaksikan itu dan sesiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya dan (ingatlah), Allah sentiasa mengetahui akan apa yang kamu kerjakan”*

(Surah al-Baqarah: 283)

Menurut kajian yang dibuat oleh Hisham, Abdul Shukor, Ummi Salwa dan Kamaruzaman (2013), petikan ayat 283 daripada surah al-Baqarah di atas menceritakan secara jelas berhubung asas perlaksanaan ar-Rahnu. Sudin (2008) menakrifkan ar-Rahnu

sebagai sesuatu barang berharga yang bertindak sebagai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan segera manakala menurut Syarak, ar-Rahnu disimpulkan sebagai sesuatu jaminan. Di dalam al-Quran juga telah menjelaskan kepentingan ar-Rahnu di samping hadith yang membuat pencerahan berhubung kepentingan dan perlaksanaan ar-Rahnu yang boleh dijadikan garis panduan oleh umat Islam agar tidak melakukan sesuatu yang bercanggah dengan syarak (S.A Bashir, Norudin, A. Nurul, 2012). Zunaidah (2006) di dalam penulisannya di dalam Utusan Malaysia menceritakan tentang kepentingan ar-Rahnu bersama-sama riwayat hadith yang bermaksud:

*“ Bahawasanya Nabi saw menggadaikan (Rahn) diran (baju besi) kepada seorang Yahudi yang bernama Abusy Syahmi atas pinjamannya sebanyak 30 sha gandum untuk keluarganya ”*

(Riwayat al-Bukhari dan Muslim)

*“Dari Aisyah r.a yang bermaksud Nabi s.a.w pernah membeli makanan dari seorang yahudi dengan harga yang dihutang. Sebagai tanggungan atas hutangnya itu Nabi s.a.w menyerahkan baju besinya”*

(Riwayat al-Bukhari)

## **1.1 Latarbelakang Kajian**

Sebagaimana sistem institusi ar-Rahnu bertapak di dalam ketamadunan manusia, sistem pajak gadai konvensional juga telah memenuhi ruang ekonomi dunia moden. Malahan sistem pajak gadai juga pernah diamalkan sejak zaman kegemilangan Rom di mana

penganut agama kristian ketika itu yang masyhur dengan *Emperor* Augustus tidak dibenarkan mengambil kadar bunga di dalam pinjaman. Sebaliknya wang yang dimiliki oleh negara ketika itu akan digunakan untuk memberi pinjaman kepada mereka yang memerlukan dengan syarat peminjam perlulah mencagarkan barang berharga yang nilainya berganda daripada nilai barang cagarang tersebut (Calvin & Jothee, 2012). Sistem pajak gadai sememangnya telah dikenali zaman berzaman semenjak era pemerintahan Babylon, Athens dan Rom di mana seseorang dibenarkan mencagarkan apa jua jenis barang berharga yang dimiliki termasuklah pakaian malahan alatan pemujaan juga dibenarkan untuk tujuan mendapatkan wang (Syarifah, 2005).

Selanjutnya perkhidmatan tersebut terus dilaksanakan generasi ke generasi sehingga begitu popular di sekitar Eropah Tengah di mana pihak gereja menyediakan pinjaman kepada golongan miskin tanpa kadar bunga tetapi lama kelamaan kadar bunga dikenakan untuk mendatangkan keuntungan (Herbermann & Charles, 1913). Namun keadaan semakin diperbaiki dengan adanya garis panduan pajak gadai sekitar pertengahan kurun ke 17 yang mana Bank of England adalah perintis kepada garis panduan tersebut. Pada sekitar tahun 1800, secara rasminya undang-undang pajak gadai tertubuh setelah dibahaskan di Parlimen British yang menjelaskan dengan lebih lanjut berhubung sistem pajak gadai (Calvin & Jothee, 2012).

Seperti yang diketahui, sejarah awal institusi ar-Rahnu mula dipraktikkan sejak tahun 1435 masihi di zaman kenabian Rasulullah s.a.w lagi dan bermulanya dari atas tersebut,

institusi ar-Rahnu terus diamalkan di rata-rata Negara melangkaui zaman sehingga tiba ke Negara Asia termasuklah Malaysia. Mengikut kajian yang dilakukan oleh Mohamad, Ishak dan Ahmad (2014), sistem pajak gadai konvensional mula bertapak di Tanah Melayu pada kurun ke 15 dan terus berkembang selepas kurun ke 19 dimana lombong bijih timah mula dijumpai di Larut (Johari, 2006). Sistem ini turut dipercayai berkembang melalui hubungan diplomatik di antara Tanah Melayu dengan Negara China yang mana pada ketika itu banyak terlibat dengan aktiviti perdagangan dan Negeri Melaka adalah tempat di mana para pedagang dari Negara China mula memperkenalkan sistem pajak gadai konvensional. Sistem ini bukan sahaja diperkenalkan kepada rakyat tempatan bahkan turut diperkenalkan juga kepada para pedagang asing yang bertandang ke Melaka selaku pusat entrepot di Asia Tenggara. Kebanyakan urusan perniagaan dan pajak gadai konvensional dikuasai oleh pedagang China berbangsa Hakka (Shanmugam, 1991).

Malaysia adalah Negara yang mengamalkan sistem campuran di dalam pengurusan ekonominya di mana sistem ekonomi Islam dan sistem ekonomi kapitalis sama-sama diamalkan. Namun, sejak kejatuhan ekonomi dunia sekitar tahun 1998, ahli-ahli ekonomi mula menyedari akan kestabilan sistem ekonomi Islam. Kronologinya, selepas berlansungnya Kongres Ekonomi Bumiputera pada tahun 1980, kerajaan menerima gesaan daripada ahli-ahli kongres untuk menujuhkan satu Bank Islam untuk mengumpulkan dana umat Islam dan Lembaga Urusan Tabung Haji (LUTH) adalah perintis kepada penubuhan Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) yang ditubuhkan pada tahun 1983 (Sudin, 2008). Ketika seluruh dunia resah menghadapi kemerosotan ekonomi,

perbankan Islam di Malaysia khususnya masih berdiri utuh melawan arus. Bermula detik itu lah timbulnya keyakinan di kalangan masyarakat tentang kestabilan sistem ekonomi Islam yang selama ini dipandang sepi kerana sudah terbiasa dengan sistem perbankan konvensional yang telah lama bertapak termasuklah sistem pajak gadai konvensional.

Institusi ar-Rahnu mula dilaksanakan di Malaysia dengan tertubuhnya Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT) pada bulan Januari 1992 yang berada di bawah pantauan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) di dalam usaha untuk membantu golongan yang memerlukan cairan tunai segera dengan mencagarkan barang kemas milik mereka. Berinspirasikan daripada penubuhan MGIT, maka tertubuhlah Kedai Ar-Rahnu (KAR) pula yang ditubuhkan pada bulan Mac 1992 dimana penubuhan tersebut dibiayai oleh Permodalan Kelantan Berhad (PKB) dan kemudiannya diikuti oleh penubuhan Skim Ar-Rahnu (SAR) pada bulan Oktober 1993 dengan kerjasama Bank Negara Malaysia (BNM), Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) dan Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (Calvin & Jothee, 2012).

Sekilas pandang, pembangunan ekonomi Islam di Malaysia hakikatnya banyak disumbangkan oleh YaPEIM iaitu satu institusi kebajikan yang telah ditubuhkan pada tahun 1976, badan ekonomi Islam yang lebih awal ditubuhkan daripada zaman kebangkitan ekonomi Islam Malaysia. YaPEIM pada ketika itu digerakkan dengan dana daripada derma, sedekah dan amal jariyah orang Islam yang mana separuh daripada dana

akan dilaburkan untuk memperolehi keuntungan dan sebahagiannya lagi akan digunakan untuk maslahah masyarakat yang memerlukan pembiayaan sama ada di dalam bidang ibadat, kebajikan, pendidikan serta pembangunan ekonomi (Surtahman, 1995).

Sejarah awal penglibatan usahawan kecil Muslim di dalam skim ar-Rahnu dibuktikan oleh penglibatan peniaga wanita di sekitar Kelantan dan Terengganu yang menjadikan ar-Rahnu sebagai sumber untuk mereka mendapatkan modal dengan segera. Kebiasaannya mereka mengunjungi institusi ar-Rahnu dan mencagarkan barang kemas milik mereka pada waktu pagi sebelum perniagaan dijalankan dan mereka akan mengambil semula barang kemas milik mereka selepas selesai perniagaan dan memperolehi keuntungan (Amirul, Hardi & Mohamad Nizam, 2011). Kebijaksanaan kaum wanita ini menguruskan kewangan mereka membuatkan ramai di kalangan mereka dapat meneruskan dan membesarkan perniagaan mereka tanpa perlu memikirkan beban hutang. Tidak hairanlah mengapa penubuhan awal ar-Rahnu tertumpu di Negeri Terengganu dan disusuli oleh Negeri Kelantan. Namun begitu, di awal kemunculan ar-Rahnu, pengadai dilabelkan sebagai golongan miskin dan tidak berkemampuan namun kini persepsi tersebut telah berubah kerana golongan ini telah menjadi sebahagian daripada penyumbang pembangunan ekonomi negara melalui institusi ar-Rahnu. Malahan terdapat satu kajian yang dilakukan ke atas golongan peniaga kecil mendapati majoriti peniaga yang terlibat dengan ar-Rahnu bukannya mewakili mereka yang miskin kerana berpendapatan sederhana di antara RM476.00 hingga RM950.00 sebulan (Utusan Malaysia: 15 Oktober 2010).

Selain individu biasa, sistem pajak gadai juga telah banyak membuka ruang kepada golongan peniaga, pengusaha kecil-kecilan dan pelabur untuk mendapatkan modal kewangan bagi perniagaan yang dijalankan dengan menggadai barang berharga yang mereka miliki (Mokhtar, 2002). Sehingga kini, perkhidmatan ar-Rahnu telah berkembang pesat dan sehingga tahun 2014, dianggarkan terdapat belasan institusi ar-Rahnu yang berusaha menyediakan ruang perkhidmatan ar-Rahnu termasuklah Muassasah Gadaian Islam Terengganu, Kedai Ar-Rahnu, Bank Rakyat Malaysia Berhad, Agrobank, Bank Muamalat Malaysia Berhad, Bank Islam Malaysia Berhad, YaPEIM, Pos Malaysia dan juga badan-badan koperasi yang terdapat di Malaysia.

## **1.2 Penyataan Masalah**

Kekangan kewangan dikalangan rata-rata masyarakat banyak mencetuskan jenayah moden pinjaman tidak berlesen yang kini lebih dikenali dengan panggilan '*along*'. Masalah kewangan bukan sahaja disebabkan oleh peningkatan taraf hidup semata-mata tetapi disebabkan oleh tabiat hidup yang melebihi kemampuan ekonomi sehingga pinjaman '*along*' bukan sahaja melibatkan golongan berpendapatan rendah malahan golongan yang berpendidikan dan berpendapatan tinggi juga terpengaruh untuk menggunakan perkhidmatan mereka dengan menghidangkan pelbagai helah dan janji seperti yang dilaporkan oleh kebanyakan akhbar-akhbar tempatan (Harian Metro: 1 Mac 2013).

Dari sudut yang lain, masalah untuk mendapatkan tunai segera bukan sahaja melibatkan masyarakat umum di dalam menangani masalah ketidakcukupan malahan turut membabitkan peniaga-peniaga kecil yang kebanyakannya dipelopori oleh golongan bumiputera berpendapatan sederhana dan sukar untuk mendapat pembiayaan bagi perniagaan kecil yang dijalankan. Pembiayaan yang ditawarkan oleh mana-mana bank mahupun institusi kewangan memerlukan penelitian dokumentasi yang sukar dan mengambil masa yang lama untuk diluluskan dan situasi ini banyak mendatangkan tekanan kepada golongan ini untuk mendapatkan pembiayaan segera. Maka tawaran yang dikemukakan oleh institusi ar-Rahnu adalah medium yang paling menepati kehendak peniaga-peniaga kecil yang kebiasaannya bergerak di bawah keahlian koperasi. Penubuhan koperasi dikawal selia oleh Kementerian Pembangunan Keusahawanan dan Koperasi.

Sememangnya terdapat banyak pembiayaan yang disediakan untuk peniaga-peniaga ini namun masih terdapat usahawan kecil yang terlibat dengan pinjaman '*along*' kerana diyakini lebih mudah dan cepat tanpa memikirkan kesan buruk yang akan ditempuh kelak. Terdapat pengaduan yang dibuat di dalam akhbar-akhbar tempatan menyatakan terdapat usaha dikalangan pengusaha-pengusaha kecil ini di dalam membuat pinjaman yang berlesen tetapi mereka perlu melalui karenah birokrasi yang menyusahkan urusan mereka. Terdapat juga yang menyatakan usaha untuk mendapatkan pelbagai pinjaman menjadi sukar dan sering berada di dalam senarai menunggu sedangkan perniagaan memerlukan modal segera untuk terus berkembang (Harian Metro: 27 Ogos 2011). Kajian terdahulu berkaitan ar-Rahnu juga tidak banyak melibatkan golongan usahawan

kecil Muslim dan lebih tertumpu kepada pelanggan ar-Rahnu yang sedia ada di kalangan masyarakat. Suatu ketika dahulu, Tun Dr Mahathir Mohamad yang merupakan mantan Perdana Menteri Malaysia berucap di dalam Perhimpunan Agong UMNO pada 18 Jun 1999 ketika pemerintahannya itu, beliau memberikan sokongannya terhadap perlaksanaan institusi ar-Rahnu dengan menyatakan:

*“..... banyak kemajuan dalam melaksanakan hukum-hukum Islam berkenaan pentadbiran dan pengurusan ekonomi di zaman moden yang didominasi oleh sistem Barat diterokai dan dimajukan di Malaysia. Sistem perbankan Islam, insuran Islam dan institusi ar-Rahnu dicipta oleh Malaysia dan berjaya bersaing dengan sistem Barat. Demikianlah kemajuan sistem Islam yang dibentuk oleh Malaysia sehingga banyak Negara Islam lain meniru sistem kita ini”*

(Laporan Koperasi YaPEIM, 2004)

Selain daripada itu, sebagai negara yang memiliki majoriti masyarakat beragama Islam, institusi ar-Rahnu adalah medium terbaik untuk umat Islam menghindari pinjaman berasaskan riba yang sememangnya telah diharamkan di dalam Islam. Mencari yang halal itu adalah tuntutan ke atas umat Islam seluruhnya. Sepertimana yang kita maklumi, sebelum institusi ar-Rahnu diperkenalkan, kebanyakan umat Islam berurus dengan amalan riba dan ketidakadilan yang diterapkan di dalam sistem pajak gadai konvensional (Noraini, 2011). Justeru itu, kedatangan institusi ar-Rahnu perlulah disambut baik oleh umat Islam seluruhnya kerana telah disediakan sistem pembiayaan patuh syariah yang mudah untuk dilakukan.

Riba adalah satu elemen yang sering dilihat di dalam urusan kewangan dan penglibatan dengan unsur-unsur riba secara nyata telah ditegah di dalam ayat-ayat al-Quran mahupun hadith sahih. Antara ayat yang menyatakan keharaman riba adalah merujuk kepada Firman Allah s.w.t (<http://www.muamalat.com.my>):

Maksudnya: “*Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan bergelumang dosa*”

(Surah al-Baqarah: 276)

Maksudnya: “*Allah melaknat pemakan riba, yang memberi makan, dua orang saksinya dan juru tulisnya*”

(Riwayat Ahmad, Tirmizi dan Ibn Majah)

Walau bagaimanapun, adalah sukar bagi peniaga-peniaga kecil Muslim membuat pusingan modal mereka dengan nilai kelayakan yang ada untuk membuat pinjaman segera dan sejauh mana kehendak syarak dipatuhi oleh mereka di dalam memperolehi modal di dalam perniagaan yang mereka jalankan. Usahawan juga kurang peka dengan kemudahan mikro kredit ar-Rahnu malahan YaPEIM turut membantu dari segi latihan keusahawanan dan kemahiran perniagaan melalui aktiviti-aktiviti serta kursus-kursus yang dijalankan. YaPEIM menyatakan purata hanya sejumlah 46,000 ahli yang bertindak menyertai Kelab Sahabat Ar-Rahnu (MASA) sedangkan jumlah peniaga-peniaga kecil seluruh Malaysia jauh lebih tinggi (Sinar Harian: 14 September 2012).

Adakah kewujudan institusi ar-Rahnu sejak beberapa dekad yang lalu disedari golongan usahawan seperti yang dinyatakan oleh Datuk Seri Jamil Khir Baharom di dalam ucapannya ketika menghadiri Majlis Aidilfitri Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) pada tahun 2012 dengan menyatakan:

*“Jika dilihat masih ramai pemilik barang emas di negara ini masih belum didedahkan dengan institusi ar-Rahnu yang mana ianya mampu menjadi modal pusingan perniagaan yang boleh mendatangkan keuntungan besar”*

(Sinar Harian: 14 September 2012)

### **1.3 Persoalan Kajian**

1. Adakah terdapat hubungan yang signifikan di antara faktor kefahaman Syariah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu?
2. Adakah terdapat hubungan yang signifikan di antara faktor kadar harga/upah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu?
3. Adakah terdapat hubungan yang signifikan di antara faktor lokasi institusi gadaian dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu?

4. Adakah terdapat hubungan yang signifikan di antara faktor pengiklanan dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu?

#### **1.4 Objektif Kajian**

1. Untuk mengenalpasti adakah faktor kefahaman Syariah mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.
2. Untuk mengkaji adakah faktor kadar upah/harga mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.
3. Untuk mengkaji adakah faktor lokasi institusi gadaian mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.
4. Untuk mengenalpasti adakah faktor pengiklanan mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

## **1.5 Kepentingan Kajian**

### **1.5.1 Pengkaji**

Kajian ini banyak membantu pengkaji untuk lebih memahami bagaimana institusi ar-Rahnu beroperasi dan mengetahui sejauh mana masyarakat sedar akan kewujudan skim ar-Rahnu di dalam memainkan peranannya. Di samping itu, pengkaji juga dapat menambahkan pengetahuan berkaitan tajuk ini selain menjadi satu lambang kepuasan kerana dapat menjawab segala persoalan berkaitan ar-Rahnu yang selama ini berada di luar pengetahuan pengkaji.

### **1.5.2 Pelanggan**

Kajian ini bukan sahaja memberikan maklumat tambahan kepada pengkaji malahan dapat membantu pengguna ataupun bakal pengguna untuk lebih memahami persoalan serta kelebihan yang terdapat di dalam skim ar-Rahnu. Pengetahuan ini sangat penting untuk membantu golongan ini bertindak di dalam mendapatkan pinjaman tunai dengan segera dan yang paling penting ialah mematuhi kehendak syarak.

### **1.5.3 Usahawan**

Kajian ini sememangnya dilakukan terhadap golongan usahawan kecil. Ini bermakna secara tidak langsung, golongan ini dapat menambahkan pengetahuan mereka untuk terus berjaya di dalam perniagaan yang dijalankan dengan menggunakan medium pembiayaan yang patuh syarak.

### **1.5.4 Pelajar**

Pelajar juga mendapat manfaat daripada kajian ini kerana ianya bertindak sebagai maklumat tambahan kepada pengetahuan mereka. Di samping itu, pelajar juga dapat membuat persediaan kerana mereka juga mungkin akan terlibat dengan skim ar-Rahnu apabila mereka menempuh alam pekerjaan ataupun menjalankan perniagaan sendiri kelak.

### **1.5.5 Pihak Pengurusan**

Kajian ini juga sangat bermanfaat kepada pihak pengurusan ar-Rahnu kerana kajian ini menyediakan maklumat berkaitan pelanggan ataupun bakal pelanggan yang mampu dijadikan kunci kejayaan kepada penerimaan skim ar-Rahnu kelak.

Kajian ini juga dapat membantu pihak pengurusan untuk memperbaiki kelemahan di dalam perlaksanaan skim ar-Rahnu agar penerimaan di kalangan masyarakat lebih berkembang.

Pihak pengurusan juga sangat berperanan di dalam memastikan skim ar-Rahnu diterima ramai sekaligus menyediakan ruang kepada salah satu daripada instrumen kewangan Islam ini untuk pergi lebih jauh bahkan lebih maju berbanding sistem konvensional. Misi ini perlu direalisasikan memandangkan Malaysia sering memperkenalkan pelbagai instrumen kewangan Islam dan kini Malaysia dikenali sebagai hub kewangan Islam.

## **1.6 Skop Kajian**

Kajian dilakukan terhadap 200 responden yang terdiri daripada peniaga-peniaga di dalam kompleks Pekan Rabu, Alor Setar, Kedah Darul Aman fasa pertama yang keseluruhannya terdiri daripada 274 buah kedai. Pekan Rabu pada dasarnya ditubuhkan sebagai satu pusat perniagaan untuk peniaga-peniaga kecil Bumiputera yang mana untuk menjalankan perniagaan di sini mereka perlulah menjadi ahli Koperasi Pekan Rabu terlebih dahulu. Namun begitu mereka yang bukan berdaftar sebagai ahli boleh juga bermiaga dengan menyewa lot-lot kedai daripada ahli Koperasi Pekan Rabu. Kadar sewa yang dikenakan ialah antara RM 90 – RM 300 sebulan (<http://pekanrabu.com.my/prmelayu.html>).

Tumpuan kajian dilakukan di Pekan Rabu adalah disebabkan Alor Setar adalah daerah terbesar yang terdapat di dalam Negeri Kedah. Pekan rabu juga adalah tempat yang signifikan dengan peniaga-peniaga kecil Muslim dan pusat sehenti peniaga kecil yang turut dikenali di seluruh Malaysia. Kesemua soalan yang diedarkan dipulangkan dengan jumlah yang sama tetapi terdapat 30 soalan yang terpaksa dibuang berikutan jawapan yang diberikan tidak dilakukan secara betul dan ini bermakna 170 soalan lengkap telah diperolehi untuk dibuat analisa kajian.

## **1.7 Limitasi Kajian**

### **1.7.1 Kos**

Melaksanakan satu kajian akan melibatkan banyak kos dari pelbagai sudut dan ianya bukan sahaja melibatkan kewangan, tetapi juga dari segi masa dan tenaga yang telah digunakan. Pelbagai usaha telah diletakkan di dalam proses pengumpulan data dan analisis bagi menghasilkan keputusan yang terbaik. Di dalam setiap peringkat kajian yang dilalui, pelbagai masalah dankekangan dihadapi bagi menyempurnakan pengumpulan data yang sempurna dan dapat digunakan untuk dianalisis. Ini kerana, terdapat banyak soalan tidak dijawab dengan sempurna yang secara jelasnya hal ini mempengaruhi hasil analisis data dan seterusnya telah merosakkan set soalan dan perlu mengulangi kegiatan yang sama bagi memperolehi hasil yang sempurna. Kos lain yang terlibat seperti kos

mencetak dan pengedaran soal selidik serta kos mencetak semula soalan yang telah rosak. Tambahan pula, kajian rintis terpaksa diulang beberapa kali untuk mendapatkan soalan yang dinyatakan di dalam borang soal selidik adalah selari dan sah berdasarkan fenomena yang dikaji dan bersesuaian dengan pengetahuan responden.

### **1.7.2 Kekangan Masa**

Masa adalah aspek yang sangat perlu dititikberatkan memandangkan masa yang diberikan adalah terhad kepada beberapa bulan sahaja untuk menyempurnakan penyelidikan ini. Oleh yang demikian, pengumpulan data, analisis data dan pencarian ulasan karya bagi menyokong kenyataan di dalam penyelidikan ini adalah agak terhad dan tertumpu kepada beberapa perspektif tertentu sahaja. Kekurangan karya dan penyelidikan terdahulu yang dikeluarkan berkenaan tajuk utama kajian ini menyukarkan lagi penyempurnaan tersebut. Dengan mengenalpasti faktor kekurangan ini, pendapat yang komprehensif di dalam isu yang dibincangkan di dalam kajian ini mungkin sukar untuk dikeluarkan. Responden juga diberikan masa yang terhad untuk menjawab soalan soal selidik kerana kesuntukan masa yang ada.

### **1.7.3 Data dan Maklumat**

Selain itu, kajian-kajian yang lepas juga kurang penumpuan terhadap golongan usahawan dan lebih tertumpu kepada pelanggan yang telah sedia ada menggunakan skim ar-Rahnu. Keadaan ini menyukarkan sedikit pengkaji untuk mendapatkan bahan rujukan yang berkaitan. Limitasi kajian bukan sahaja disebabkan olehkekangan masa yang menyukarkan proses untuk menyiapkan kajian ini malahan aspek kerjasama daripada responden-responden adalah cabaran paling sukar untuk dihadapi. Terdapat segelintir responden enggan memberikan kerjasama padu yang mungkin disebabkan oleh situasi perniagaan yang sibuk menyukarkan proses interaksi antara responden dan pengkaji. Di samping itu, terdapat ramai peniaga-peniaga muda yang kurang pengalaman di dalam selok belok perniagaan memandangkan mereka kebanyakannya mewarisi perniagaan tersebut dari ibu dan bapa mereka.

### **1.8 Organisasi Tesis**

Bagi kajian di dalam bab-bab yang seterusnya iaitu di bab kedua, memperincikan tentang program-program mikro kredit yang terdapat di Malaysia dan perlaksanaan serta konsep-konsep yang digunakan di dalam perlaksanaan ar-Rahnu. Huraian juga dilakukan berhubung pembolehubah tidak bersandar yang terdiri daripada faktor-faktor yang

mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu (institusi ar-Rahnu) yang masing-masing terdiri daripada faktor kefahaman syariah diikuti kadar upah/harga, lokasi institusi gadaian serta pengiklanan. Di dalam bab kedua juga diperincikan tentang pembolehubah bersandar iaitu kesedaran terhadap skim ar-Rahnu (institusi ar-Rahnu).

Manakala di dalam bab ketiga, kajian tertumpu kepada kaedah-kaedah yang digunakan di dalam memperolehi data kajian serta analisa kajian. Seterusnya di dalam bab yang keempat, kajian menghuraikan hasil yang diperolehi daripada pengumpulan-pengumpulan data yang telah dianalisis. Di dalam bab yang terakhir iaitu bab yang kelima, segala hasil kajian yang dianalisa diangkat untuk menjadi hujah kepada kesimpulan bagi keseluruhan kajian berkaitan faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu (institusi ar-Rahnu). Bab terakhir juga mengandungi cadangan-cadangan untuk memperbaiki kelompongan di dalam perkhidmatan ar-Rahnu serta cadangan untuk kajian akan datang bagi memastikan program mikro kredit ini disambut baik oleh segenap lapisan masyarakat bahkan turut mengalu-alukan penglibatan daripada masyarakat bukan Islam untuk menyertai ar-Rahnu.

## **1.9 Takrifan Istilah Utama**

**1.9.1 Syariah:** Syariah berasal dari perkataan *syar* yang bermaksud lorong atau jalan menuju ke arah air yang mana kata kerjanya iaitu *syara'a* membawa maksud membuat gambaran lorong yang jelas. Apabila digunakan perkataan ini di dalam agama, ianya ditakrifkan sebagai jalan ke arah kehidupan yang baik atau sempurna (Sudin, 2008).

**1.9.2 Al-Quran:** Wahyu yang diturunkan Allah s.w.t kepada Nabi Muhammad s.a.w. melalui perantaraan Malaikat Jibril yang sampai ke zaman sekarang secara mutawatir iaitu secara rantaian zaman ke zaman (<http://ms.wikipedia.org/wiki/Al-Quran>).

**1.9.3 Hadith:** Cebisan maklumat berkaitan perkara yang berkisar tentang Rasulullah s.a.w. seperti perkataan, perbuatan, pengakuan, sifat akhlak keperibadiannya serta sifat kejadiannya (Sudin, 2008).

**1.9.4 Tabarru':** Derma ataupun pemberian ikhlas yang tidak mengharapkan keuntungan melainkan redha Allah s.w.t semata-mata. Ini bermaksud setiap

pemberian seseorang kepada yang lain tanpa mengharapkan apa-apa pulangan ataupun syarat tertentu (S. Hisham *et al.*, 2013).

**1.9.5 *Wadi'ah*:** Juga dikenali sebagai amanah iaitu amanah yang diberikan tuan punya barang kepada seseorang yang lain untuk menyimpan barang itu dan barang tersebut perlu dipulangkan kepada pemilik apabila diminta (Sudin, 2008).

**1.9.6 *Ujrah*:** Kadar caj perkhidmatan atau komisyen yang dikenakan untuk sesuatu perkhidmatan yang diberikan. Ia adalah antara salah satu prinsip Syariah yang digunakan oleh Sistem Perbankan Islam di Malaysia (Sudin, 2008).

**1.9.7 *Riba*:** Kadar bunga, lebihan atau peningkatan nilai daripada nilai asal di dalam aktiviti pinjaman ataupun penukaran barang yang tidak sama timbangan atau sukatan (Muhammad Ayub, 2011).

**1.9.8 *Ar-Rahnu*:** Gadaian atau sandaran sesuatu barang sebagai jaminan untuk memperolehi wang segera dan digunakan untuk membayar hutang tersebut seandainya melewati waktu perjanjian (Khir, Gupta & Shanmugam, 2008).

**1.9.9 Usahawan Muslim:** Usahawan kecil Muslim pula ialah umat Islam yang menjalankan aktiviti keusahawanan yang menjual produk yang halal dan terikat dengan etika kerja Islam (Mohammad Noorizzuddin & Wan Rasyidah, 2012).

## **1.10 Kesimpulan**

Huraian berkaitan latarbelakang kajian serta persoalan-persoalan yang ditimbulkan adalah untuk menerangkan berkaitan perkara asas tentang muamalat dan juga ar-Rahnu khususnya. Maklumat yang didapati daripada bab pertama ini akan memudahkan proses pemahaman tentang ar-Rahnu di bab yang selanjutnya seterusnya menjawab segala persoalan yang telah dikenalpasti.

## **BAB DUA**

### **SOROTAN KARYA**

#### **2.0 Pengenalan**

Di dalam bab kedua ini akan membincangkan berkaitan berkaitan faktor-faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu (institusi ar-Rahnu) yang terdiri daripada empat pembolehubah tidak bersandar iaitu faktor kefahaman syariah, faktor kadar upah/harga, faktor lokasi gadaian dan yang terakhir faktor pengiklanan. Kesemua faktor ini akan dianalisa sama ada berhubungkait dengan kesedaran kewujudan skim ar-Rahnu atau tidak. Sebelum membicarakan secara lanjut berkaitan faktor-faktor dan perkara-perkara yang bersangkutan dengan kajian ini, adalah lebih baik difahami terlebih dahulu apa yang dimaksudkan dengan ar-Rahnu.

Pajak gadai konvensional dapat didefinisikan sebagai proses menyerahkan sesuatu barang berharga sebagai jaminan untuk mendapatkan tunai segera. Ar-Rahnu dari sudut bahasa membawa maksud tetap (*al-Dawam*) dan penahanan (*al-Habs*). Manakala takrifan institusi ar-Rahnu ataupun ar-Rahnu di kalangan ahli fuqaha dan sarjana undang-undang Islam mentakrifkannya sebagai barang yang disahkan sebagai cagaran hutang ataupun menjadikan sesuatu harta yang mempunyai harga sebagai jaminan hutang. Ia akan dijadikan pembayaran hutang sekiranya hutang tidak mampu dijelaskan (Utusan Malaysia: 2006).

## **2.1 Konsep-Konsep ar-Rahnu**

Ar-Rahnu bukan sahaja Islamik pada namanya sahaja malahan perlu memastikan segala aktiviti di dalam operasinya dijalankan mengikut kehendak syarak. Bagi mencapai tujuan tersebut di dalam perlaksanaan ar-Rahnu, telah digariskan beberapa panduan berhubung konsep ar-Rahnu menurut acuan Islam seperti yang telah dinyatakan oleh S. Hisham *et al.*, (2013) di dalam kajian mereka yang bertajuk Konsep dan Cabaran Pajk Gadai Islam (*Ar-Rahnu*) dinyatakan secara jelas berkaitan konsep-konsep asas sistem ar-Rahnu.

Pertamanya *qardhul hasan* yang mana pengaplikasiannya dengan kaedah peminjam iaitu penggadai hanya perlu membayar nilai pinjaman tanpa melebihkan apa-apa bayaran lain melainkan dengan penghargaan peminjam untuk membuat bayaran lebih. Keduanya *ar-Rahnu* di mana peminjam dikehendaki meletakkan barang yang berharga sebagai sandaran untuk mendapatkan pembiayaan kewangan dan barang tersebut akan digadai apabila peminjam tidak mampu mengembalikan nilai pembiayaan tersebut mengikut kadar masa yang telah dipersetujui kedua-dua pihak (S. Hisham *et al.*, 2013).

Seterusnya konsep yang ketiga dibincangkan oleh S. Hisham *et al.*, (2013) ialah *al-Wadi'ah* yang bermaksud peminjam meletakkan barang berharga sebagai cagaran kepada pembiayaan dan pembiaya akan menyimpan barang tersebut dengan selamat sehingga peminjam menyelesaikan pinjaman tetapi pembiaya tidak perlu

bertanggungjawab di atas kerosakan ataupun kehilangan barang tersebut sekiranya ianya berlaku bukan disebabkan kecuaian pembiaya. Seterusnya konsep yang terakhir ialah *al-Ujrah* iaitu sewaan dimana pembiaya berhak mengenakan caj simpanan untuk menjaga keselamatan dan kedudukan barang yang dicagarkan (S. Hisham *et al.*, 2013). Pembiaya berhak mengenakan caj yang berpatutan sebagai perkhidmatan menyimpan barang dan pembiaya turut menggunakan khidmat takaful ke atas barang tersebut sebagai langkah keselamatan sekiranya perkara-perkara yang tidak diingini berlaku (Payal & Jothee, 2008).

Menurut pandangan ulama muktabar, mereka bersepakat di dalam menyatakan penghutang bertanggungjawab menanggung perbelanjaan di dalam memastikan penerusan kewujudan barang yang digadai sebagai contoh gadaian kereta yang memerlukan perbelanjaan servis kereta bagi memastikan keadaan kereta tersebut sempurna. Tetapi terdapat perbezaan pendapat dalam perbelanjaan lainnya seperti menyediakan tempat letak kereta yang mana jumhur ulama (kebanyakan ulama) bersepakat bahawa penggadai bertanggungjawab di atas urusan tersebut manakala Mazhab Hanafi menyatakan urusan menyediakan tempat letak kereta tersebut adalah di bawah tanggungjawab pemutang (Asmadi, 2004). Berdasarkan perbincangan tersebut dapatlah disimpulkan bahawa kos menjaga barang tersebut adalah di bawah tanggungjawab penghutang termasuklah kos takaful iaitu perlindungan barang tersebut.

Perbincangan berkaitan konsep ar-Rahnu diperincikan lagi oleh Azizah, Norashidah dan Syahrina (2012) dengan pembahagian dan penerangan konsep *wadi'ah* kepada dua iaitu *wadi'ah yad-amanah* dan *wadi'ah yad-dhamanah*. *Wadi'ah yad-amanah* atau didefinisikan sebagai amanah yang mana memberi ruang kepada seseorang untuk menyimpan harta mahupun asetnya kepada seseorang yang dipercayai untuk tujuan simpanan. Di dalam perlaksanaan ar-Rahnu pula, konsep ini digunakan sebagai satu bentuk jaminan di atas pinjaman yang dilakukan dan pembiaya akan memegang harta tersebut dalam tempoh yang dipersetujui dan menjaga keselamatan barang tersebut dari sebarang bentuk kerosakan dan kehilangan tetapi pembiaya tidak bertanggungjawab di atas barang tersebut sekiranya bukan berpunca daripada pembiaya. Berbeza pula dengan *wadi'ah yad-dhamanah* yang bermaksud jaminan simpanan di mana pembiaya dikehendaki membayar gantirugi ataupun menggantikan barang yang hilang sekiranya pembiaya cuai di dalam menguruskan harta tersebut (Azizah *et al.*, 2012). Pembiaya bertanggungjawab di atas kerosakan ataupun kehilangan barang yang diletakkan di bawah jagaan pembiaya dengan membayar gantirugi kepada peminjam berdasarkan nilai barang tersebut mahupun dengan nilai yang dipersetujui kedua-dua pihak (Calvin & Jothee, 2012).

## 2.2 Prinsip-Prinsip ar-Rahnu

Di dalam Islam, suatu perkara yang paling dititikberatkan ialah ketelusan dan kepastian. Disebabkan itu, sebelum ar-Rahnu dilaksanakan, ada beberapa perkara yang perlu diteliti

terutamanya rukun-rukun perlaksanaannya bagi memastikannya sejajar dengan kehendak syarak dan menjaga hak setiap pihak yang terlibat. Menurut Norfaizah, Maimun, Noraina, Rositah dan Siti Sarah (2012) terdapat lima rukun perlaksanaan ar-Rahnu yang dapat dijadikan panduan seperti berikut:

- 2.2.1 Penghutang/Penggadai (*Rahin*): Penggadai yang berkehendak untuk menggadai barangannya dengan menyediakan emas sebagai jaminan kepada nilai gadaian yang diambil.
- 2.2.2 Pemutang (*Murtahin*): Pemutang ialah mereka yang bertanggungjawab memegang barang gadaian daripada *rahin* serta menyediakan wang tunai dari gadaian tersebut.
- 2.2.3 Barang Gadaian (*Marhun*): Di Malaysia, barang gadaian yang diterima ar-Rahnu ialah emas sahaja dan emas juga dibahagikan kepada beberapa jenis nilai yang berbeza mengikut campuran emas tertentu.
- 2.2.4 Nilai Gadaian (*Marhun-bih*): *Murtahin* perlu memberitahu *rahin* secara jelas berkaitan nilai yang mampu diperolehi beserta kadar upah yang akan dikenakan. Hal ini penting bagi memastikan *rahin* mampu menyediakan nilai tersebut apabila telah sampai tempoh matang.

2.2.5 Lafaz/Akad (*Sighah*): Lafaz yang perlu difahami oleh kedua-dua pihak di dalam melaksanakan proses gadaian. Namun di dalam kajian yang dilakukan oleh Mohd Rafi, Ghazali Ahmad dan Mohamed Dahlan (2012) menyatakan yang kesemua ulama muktabar menegaskan penyerahan barang gadaian sewaktu akad adalah perkara terpenting kerana ar-Rahnu tidak berlaku tanpa ada sandaran barang berharga sebagai jaminan.

Mengikut pendapat mazhab-mazhab di dalam Islam, tiga daripadanya iaitu mazhab Shafie, Hambali dan Maliki secara umumnya telah menyatakan terdapat empat prinsip di dalam ar-Rahnu iaitu dua pihak yang berurusan (penghutang dan pemutang), *ijab* dan *qabul*, barangan berharga untuk dipajak serta yang keempat ialah pemilikan dan mereka bersetuju bahawa ar-Rahnu diikat oleh kontrak *tabarru'* (pemberian tanpa untung). Walau bagaimanapun, pandangan daripada mazhab Maliki terhadap kontrak yang mengikat tidak tertumpu kepada kontrak *tabarru'* sebaliknya turut melibatkan kontrak *mu'awadah* ataupun kontrak pertukaran barang dengan sesuatu yang lain (Mohd Rafi *et al.*, 2012).

### **2.3 Modus Operandi Pajak Gadai Konvensional**

Setiap aktiviti ekonomi mempunyai cara perlaksanaan tersendiri bergantung kepada garis panduan dan sandaran yang disandarkan. Di dalam sistem pajak gadai konvensional yang

rata-ratanya terdapat di Malaysia mempunyai modus operandi yang sama iaitu proses penggadaian, proses penebusan diikuti oleh proses lelongan jika barang tersebut tidak dituntut pada waktu yang telah ditetapkan (Azila, 2011).

### **2.3.1 Proses Gadaian**

Menurut Azila (2011) lagi, proses gadaian hanya mengambil masa beberapa minit dan langkah pertama untuk menggadai barang berharga ialah perlu memastikan berumur tidak kurang dari 18 tahun yang dikenalpasti berdasarkan kad pengenalan seseorang pelanggan. Pelanggan tidak dikehendaki menyatakan tujuan penggadaian sepertimana proses yang perlu dilalui di mana-mana bank untuk urusan pinjaman. Kemudiannya pelanggan perlulah berurusan dengan pihak yang berkelayakan untuk menilai barang yang ingin digadai dimana pelanggan juga mempunyai kelebihan untuk berbincang tentang nilai yang ingin diminta. Selepas perbincangan selesai, pelanggan akan menerima wang tunai pada ketika itu juga beserta tiket ataupun resit pembuktian gadaian yang mengandungi maklumat gadaian. Pelanggan juga perlu maklumi bahawa gadaian tersebut perlu dibayar dalam tempoh tertentu beserta kadar bunga 2% setiap bulan sepertimana yang dinyatakan di dalam Akta Pajak Gadai 1972, seksyen 17 (1).

### **2.3.2 Proses Penebusan**

Menurut Azila (2011), pada kebiasaannya, proses yang ditetapkan untuk gadaian adalah enam bulan dan jika di dalam tempoh tersebut penggadai tidak mampu untuk membayar semula nilai yang diambil beserta kadar bunga, penggadai masih diberi masa tambahan sebanyak tiga bulan dan bayaran perlulah dibuat bersama kadar bunga yang semakin berganda. Jika penggadai masih tidak mampu menebus semula barangen enam bulan beserta tiga bulan tambahan, penggadai bakal menghadapi dua kebarangkalian iaitu barangen akan dimiliki sepenuhnya oleh pemberi gadaian sekiranya nilai barangen tidak melebihi RM200 dan sekiranya barangen tersebut melebihi RM200, barangen tersebut akan dilelong (Azila, 2011).

### **2.3.3 Proses Lelongan**

Proses lelongan hanya akan dilakukan oleh mereka yang berkelayakan dan mempunyai lesen sahaja. Walau bagaimanapun, penerima gadaian boleh membida atau membeli barang tersebut di dalam proses lelongan yang dijalankan. Sekiranya di dalam proses lelongan tersebut terdapat lebihan nilai, penggadai berhak memiliki lebihan tersebut dengan membuat tuntutan di dalam tempoh empat bulan dan sekiranya nilai tersebut tidak dituntut, nilai tersebut akan

diserahkan kepada bahagian akaun dan disimpan nilai tersebut selama 14 hari untuk dituntut. Sekiranya nilai tersebut tetap tidak dituntut, nilai tersebut akan diserahkan kepada akaun unit amanah (Azila, 2011).

## **2.4 Modus Operandi Institusi ar-Rahnu**

Perlaksanaan sistem ar-Rahnu melibatkan beberapa langkah yang perlu dipatuhi bagi kelancaran proses gadaian yang mana ianya bermula dari proses pembiayaan diikuti penebusan dan terakhir lelongan setelah tamat tempoh yang dipersetujui. Secara umumnya tidak terdapat banyak perbezaan diantara sistem pajak gadai konvensional mahupun institusi ar-Rahnu tetapi satu perbezaan ketara yang membezakan kedua-dua sistem ini adalah kontrak yang dipraktikkan. Hal ini merujuk kepada konsep yang digunakan di dalam institusi ar-Rahnu iaitu *al-Qardhul hasan*, *al-Wadi'ah yad dhammanah*, *al-Ujrah* dan *ar-Rahn*. Institusi ar-Rahnu juga hanya menggunakan emas sebagai barang gadaian disebabkan keistimewaan-keistimewaan yang terdapat pada emas (Azila, 2011).

Menurut Azila (2011) di dalam kajiannya, dari segi penguatkuasaan undang-undang, institusi ar-Rahnu tidak dikuatkuasakan di bawah akta pajakgadai 1972 kecuali MGIT dan PKB. Kebanyakan institusi-institusi ar-Rahnu mengamalkan Akta Koperasi 1993 dan juga garis panduan pajak gadai tersendiri. Terdapat juga institusi ar-Rahnu yang

mengamalkan Akta Pembangunan Institusi Kewangan 2002. Di samping itu, Institusi ar-Rahnu juga meletakkan waktu matang gadaian selama enam bulan dan sekiranya penggadai masih gagal melunaskan nilai gadaian, pihak penerima gadaian masih memberi masa tambahan selama tiga bulan lagi. Andainya penggadai masih lagi tidak mampu menjelaskan bayaran gadaian, sekali lagi pihak penerima gadaian akan menambah dua bulan lagi tempoh tebusan dan selepas tempoh itu barang gadaian tersebut akan dilelong. Amalan bagi Bank Rakyat sekiranya terdapat lebihan di dalam lelongan tersebut, nilai itu akan diserahkan kepada penggadai selepas ditolak segala kos dan sekiranya penggadai masih lagi tidak membuat tuntutan, nilai tersebut akan disalurkan kepada Baitulmal yang mana merupakan tempat penggadai boleh membuat tuntutan nilai itu kelak (Azila, 2011).

## **2.5 Perbezaan Pajak Gadai Konvensional dan Institusi ar-Rahnu**

### **2.5.1 Kelemahan Pajak Gadai Konvensional**

- i. Upah simpanan: Pinjaman yang disediakan pajak gadai konvensional mengenakan caj simpanan yang tinggi sehingga melebihi caj 25% setahun iaitu melebihi caj yang sepatutnya dikenakan seperti yang diaktakan di dalam Akta Pajak Gagai 1972

dan kebiasaannya golongan pedalaman dan kurang pengetahuan sering menjadi mangsa.

- ii. Kadar bunga: Di dalam pajak gadai konvensional, penggadai akan dikenakan kadar bunga sehingga 2% bulanan daripada nilai pinjaman ditambah lagi dengan upah simpanan yang mana kadar bunga inilah yang menjadi keuntungan kepada pihak pajak gadai. Seperti yang diketahui, kadar bunga adalah diharamkan di dalam apa jua amalan di dalam Islam.
- iii. Faktor keselamatan: Penyimpanan di dalam pajak gadai konvensional tidak dijamin dari kehilangan dan tidak dilindungi insuran. Proses menggadai juga berisiko kerana tidak dilakukan di dalam bilik khas seperti yang dilakukan oleh institusi ar-Rahnu.

### **2.5.2 Kelebihan Institusi ar-Rahnu**

- i. Caj Perkhidmatan: Menurut Hisham dan Abdul, (2013) Caj perkhidmatan yang dikenakan oleh ar-Rahnu adalah lebih murah iaitu tidak melebihi 20% tahunan manakala sistem pajak

konvensional pula mengenakan kadar melebihi 25% tahunan. Proses untuk mendapatkan pinjaman juga adalah mudah dan murah.

- ii. Kadar Bunga: Di dalam ar-Rahnu, pinjaman yang diberikan perlulah disandarkan kepada barang yang bernilai dan pinjaman yang diberikan adalah tanpa kadar bunga tetapi dikenakan sedikit kadar upah simpanan. Berbeza dengan sistem pajak gadai konvensional yang memperolehi keuntungan dengan mengenakan kadar bunga melebihi 2% daripada jumlah pinjaman. Terdapat juga laporan menyatakan sistem konvensional melanggar kadar yang ditetapkan oleh akta pajakgadai 1972 terutamanya bagi golongan yang kurang pengetahuan dan golongan pedalaman.
- iii. Ciri-ciri Keselamatan: Sistem ar-Rahnu memberi jaminan keselamatan ke atas barang gadaian yang berada di dalam pajakan dan ini dibuktikan dengan menggunakan perkhidmatan takaful ke atas setiap barang gadaian.
- iv. Pengeluaran Notis: Di dalam ar-Rahnu, notis akan dikeluarkan sebagai langkah pemberitahuan tentang lelongan yang akan dilakukan ke atas barang yang tidak ditebus dan dibayar upah

simpanan mengikut waktu yang dipersetujui. Malahan kebiasaannya pihak penggadai akan dihubungi melalui telefon untuk memberitahu tentang lelongan tersebut. Berbeza dengan konvensional yang tidak memberitahu secara langsung kepada penggadai malahan notis tersebut cuma diumumkan di dalam akhbar berbahasa Cina dan akhbar Inggeris yang tentunya jarang dibaca oleh penggadai.

- v. Pembayaran Balik: Merujuk kepada pembayaran balik, ar-Rahnu tidak terlalu menekan penggadai untuk membuat bayaran balik pinjaman dengan memberikan tempoh penebusan yang rasional dan juga masih menyediakan ruang kepada penggadai untuk melanjutkan lagi tempoh gadaian.
  
- vi. Selamat dan bebas hutang: Kemudahan pembiayaan ini adalah sangat selamat kerana jika penggadai tidak mampu membayar pinjaman, emas yang disandar akan digunakan untuk membayar hutang tersebut malahan sekiranya terdapat baki daripada lelongan emas tersebut, peminjam akan dapat menikmati baki tersebut (Mohamed Fairooz, Bahroddin & Lokmanulhakim, 2012).

- vii. Menjana keuntungan: Pada hakikatnya, institusi gadaian menerima keuntungan yang tinggi melalui pembayaran caj perkhidmatan yang dapat dilakukan secara mingguan, bulanan mahupun tahunan yang mana caj dikenakan bermula dari 1% bulanan dan meningkat kepada 12% tahunan berbanding pinjaman peribadi dan pinjaman-pinjaman lain yang disediakan yang hanya meletakkan peratusan caj 3.25% sehingga 5% (*Mohamed Fairooz et al.*, 2012).
- viii. Kelulusan yang cepat: Menurut *Mohamed Fairooz et al.*, (2012) sememangnya ar-Rahnu menyediakan perkhidmatan yang cepat untuk mereka yang memerlukan tunai secara cepat kerana proses yang perlu dilalui untuk mendapat pembiayaan adalah kurang dari satu jam. Ini adalah kerana pihak institusi tidak perlu memastikan pemeriksaan risiko ke atas pembiayaan yang diberikan seperti yang dilakukan ke atas pembiayaan-pembiayaan lain kerana melalui ar-Rahnu, pihak institusi sudah mempunyai jaminan daripada emas yang digadaikan.
- ix. Berfungsi menangguhkan bayaran: Ini terbukti kerana penggadai diberi tempoh lanjutan untuk membayar caj perkhidmatan sehingga enam bulan dan tempoh bayaran penuh bergantung kepada pihak institusi mengikut tempoh lanjutan yang dipersetujui. Malahan sekiranya pinjaman tidak dapat dibayar, harga emas

tersebut akan membayar jumlah pinjaman dan peminjam juga boleh memperolehi keuntungan sekiranya terdapat baki nilai ke atas emas yang digadai (Mohamed Fairooz *et al.*, 2012).

- x. Upah simpanan barang yang murah: Mohamed Fairooz *et al.*, (2012) di dalam kajian mereka menyatakan sememangnya nasib peminjam dibela apabila caj simpanan yang dikenakan adalah rendah berbanding pajak gadai konvensional dan faedah ini bukan sahaja dirasai oleh peminjam Muslim sahaja tetapi sebaliknya juga.
- xi. Jaminan memperolehi kembali barang gadaian: Adalah menjadi kebiasaan peminjam untuk mengambil semula emas milik mereka kerana nilai-nilai sentimen yang terdapat di dalam emas tersebut. Jaminan tersebut akan diperolehi sekiranya peminjam langsai membayar hutang tersebut dan dapat memiliki semula barang gadaian. Pinjaman juga dapat dilakukan secara ansuran di samping bayaran caj simpanan (Mohamed Fairooz *et al.*, 2012).

## **2.6 Antara Program-Program Mikro Kredit yang Terdapat Di Malaysia**

Kewujudan pembiayaan mikro dan makro kredit sejak sekitar tahun 1970 lagi berinspirasikan daripada Grameen Bank of Bangladesh dan terus diikuti oleh Negara-negara serata dunia termasuk Malaysia yang memperkenalkan sistem kredit mikro bermula tahun 1986 dan semakin berkembang pesat sehingga melibatkan pelbagai institusi pembiayaan tetapi hanya sebahagian sahaja yang diketahui oleh masyarakat (Ahmad Faizal, 2012).

### **2.6.1 Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)**

Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) ditubuhkan pada 17 September 1987 melalui Akta Amanah (1952) sekaligus menjadi institusi mikrokredit tertua di Malaysia (Santhi dan Gaithry, 2011). AIM diuruskan oleh Lembaga Pemegang Amanah yang mana terdiri daripada pegawai-pegawai kanan dibawah Kementerian Kewangan, Unit Perancang Ekonomi (EPU), Unit Penyelarasaran Pelaksanaan (ICU), Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah ([www.aim.gov.my](http://www.aim.gov.my)).

Objektif penubuhan AIM adalah untuk mengurangkan kadar kemiskinan masyarakat di Malaysia melalui pembiayaan kredit mikro yang berperanan membiayai kegiatan ekonomi dan sekaligus meningkatkan pendapatan isi rumah. Namun mereka yang ingin mendapatkan bantuan daripada AIM, mereka perlu melalui beberapa proses saringan dan ujian daripada pegawai AIM terlebih dahulu. Setelah diterima sebagai ahli AIM dan menerima pembiayaan, bayaran balik pinjaman perlu dibuat secara mingguan di antara 25 minggu hingga 250 minggu bergantung kepada jumlah pembiayaan. Bayaran secara mingguan ini dapat mengurangkan bebanan hutang dengan hanya membayar kadar yang sedikit ([www.aim.gov.my](http://www.aim.gov.my)).

### **2.6.2 AgroBank**

AgroBank ataupun suatu ketika dahulu dikenali sebagai Bank Pertanian adalah bank yang diberi kepercayaan untuk mengendalikan *Economic Stimulus Package* pada tahun 2003 dan salah satu pakej yang diperkenalkan ialah pakej untuk IKS yang bernilai RM500 juta yang tertumpu kepada usahawan pertanian yang melibatkan aktiviti pengeluaran, pemprosesan serta pengedaran barang (Santhi & Gaithry, 2011). Selain daripada itu, pembiayaan turut difokuskan kepada kesemua lapisan usahawan pertanian termasuklah mereka yang mengusahakannya

secara separuh masa tidak kira sama ada pekerja sektor kerajaan mahupun swasta (Salamah & Abdul, 2006).

### **2.6.3 Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN)**

Menurut Ahmad Faizal (2012), pada asalnya TEKUN dikenali sebagai Yayasan TEKUN sebelum ianya ditukarkan kepada TEKUN yang telah ditubuhkan pada tahun 1998 di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi. TEKUN menyediakan akses mudah untuk pembiayaan mikro kepada usahawan bumiputera di samping memberikan bimbingan perniagaan serta perkhidmatan sokongan. Menurut Santhi dan Gaithry (2011), TEKUN ialah badan yang berkeupayaan untuk menyediakan pembiayaan kecil kepada golongan usahawan bumiputera yang mana tujuan utamanya menyerupai AIM tetapi pembiayaan tekun bersumberkan kepada pembiayaan kerajaan.

### **2.6.4 Bank Simpanan Nasional**

Bank Simpanan Nasional (BSN) ditubuhkan pada tanggal 1 Disember 1974 di bawah Akta Parlimen 146-Undang-undang Malaysia 1974.

Simpanan yang digerakkan oleh penyimpan kecil di dalam BSN dilancarkan pada bulan Jun 2003 sebagai sebahagian daripada Paket Ekonomi Kerajaan (Santhi & Gaithry, 2011).

### **2.6.5 Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM)**

Suruhanjaya Koperasi Malaysia memainkan peranan penting di dalam menggalakkan koperasi-koperasi di Malaysia untuk menyediakan pembiayaan mikro kepada anggota koperasi dengan menyediakan garis panduan melalui undang-undang kecil koperasi (Ahmad, 2012).

## **2.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesedaran Usahawan Kecil Muslim Terhadap Skim Ar-Rahnu**

### **2.7.1 Kefahaman Syariah**

Antara tujuan utama ar-Rahnu ialah menyediakan pembiayaan selari dengan kehendak syarak dengan memastikan masyarakat Muslim terhindar daripada unsur riba dan *gharar* (ketidakpastian) di dalam pembiayaan. Seperti yang kita ketahui, pajak gadai konvensional adalah satu sistem yang mengamalkan riba, maka dengan

adanya sistem ar-Rahnu mampu menjadi alternatif kepada umat Islam untuk menghindari penglibatan dengan unsur riba. Menurut kajian yang dilakukan oleh Mohammad Abdul *et al.*, (2014), faktor kefahaman syariah telah mencatatkan bilangan tertinggi berbanding kriteria-kriteria lain yang diketengahkan. Ini menunjukkan masyarakat menyedari akan kepentingan mematuhi syarak di dalam urusan yang ingin dilakukan.

### **2.7.2 Kadar Upah/Harga**

Servis perkhidmatan adalah salah satu faktor yang menjadi pengukur kepada kesedaran masyarakat terhadap kepentingan menggunakan skim ar-Rahnu. Menurut Mohammed, Daud dan Sanusi, (2005), caj perkhidmatan yang yang diamalkan di dalam skim ar-Rahnu jauh lebih murah berbanding pajak gadai konvensional dengan hanya mengenakan caj 2%. Ini membuktikan penggadai mampu mendapatkan tunai segera dengan harga yang lebih murah dan tidak membebankan. Merujuk pula kepada kajian yang dilakukan oleh Noefaizah, (2012), kadar harga yang dikenakan skim ar-Rahnu menjadi faktor tertinggi dan sangat memberi kesan kepada kesedaran di kalangan pengguna ar-Rahnu di Sungai Buloh, Selangor.

Selepas penubuhan Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT), Negeri Kelantan turut mengorak langkah mkenyediakan perkhidmatan ar-Rahnu dengan tertubuhnya Kedai Ar-Rahnu (KAR) pada bulan Mac 1992. KAR ditubuhkan hasil pembiayaan Permodalan Kelantan Berhad di dalam usaha membantu mereka yang memerlukan dan memastikan pembiayaan bebas daripada unsur riba. Walaubagaimanapun, KAR masih mengenakan kadar upah untuk simpanan barang (Santhi & Gaithry, 2011).

### **2.7.3 Lokasi Institusi Gadaian**

Lokasi juga memberi kesan kepada kesedaran pengguna kepada skim ar-Rahnu walaupun lokasi bukanlah faktor utama yang mempengaruhi kesedaran pengguna. Faktor ini dipercayai masih memberi kesan positif kerana lokasi penting untuk menarik perhatian dan memudahkan urusan pengguna menurut Norfaizah *et al.*, (2012) di dalam kajian mereka. Menurut Muhammed *et al.*, (2005) di dalam kajian mereka turut menyatakan kepentingan lokasi di dalam pembangunan ar-Rahnu tetapi kajian yang dilakukan oleh Amin *et al.*, (2007) menunjukkan faktor lokasi institusi ar-Rahnu kurang kepentingan di dalam penerimaan ar-Rahnu.

#### **2.7.4 Pengiklanan**

Iklan ialah satu proses di mana peniaga-peniaga memujuk, meransang ataupun mempengaruhi tingkah laku pelanggan tentang sesuatu produk ataupun perkhidmatan yang dimiliki. Iklan boleh dilakukan di dalam bentuk informatif dengan menyatakan segala kebaikan dan juga khasiat yang ada pada sesuatu barang atau perkhidmatan yang disediakan dan iklan juga dapat dilakukan dengan paparan imej (Ishak, 2004).

Menurut Schrader (2000), teknologi masa kini dan program komputer tertentu telah dicipta untuk menjadikan operasi pajak gadai lebih optimis dan sesuai dengan peredaran zaman. Perkhidmatan pajak gadai masa kini juga telah bergerak bebas seperti sistem perbankan dan juga takaful di dalam mempromosikan produk mereka sehingga mampu mengiklankan produk mereka di kaca televisyen, radio dan juga melalui akhbar tempatan (Schrader, 2000).

### **2.8 Kesedaran Usahawan Kecil Muslim**

Kajian yang dilakukan oleh Norfaizah *et al.*, (2012), mendapati kesedaran pengguna terhadap skim ar-Rahnu dipengaruhi oleh faktor kadar harga yang dikenakan oleh ar-

Rahnu yang dipercayai lebih murah berbanding pajak gadai konvensional yang mengenakan kadar bunga yang tinggi. Manakala menurut Santi dan Gaithry (2011), sebanyak 52% responden menyedari akan kewujudan ar-Rahnu apabila mereka melihat papan tanda yang terdapat di institusi ar-Rahnu manakala 21% responden mengakui yang mereka menyedari tentang skim ar-Rahnu melalui maklumat daripada sahabat dan ahli keluarga. Baki 17% responden menyedari tentang skim ar-Rahnu daripada akhbar-akhbar dan 5% responden mengetahuinya daripada radio dan selebihnya maklum akan skim ar-Rahnu daripada iklan di televisyen.

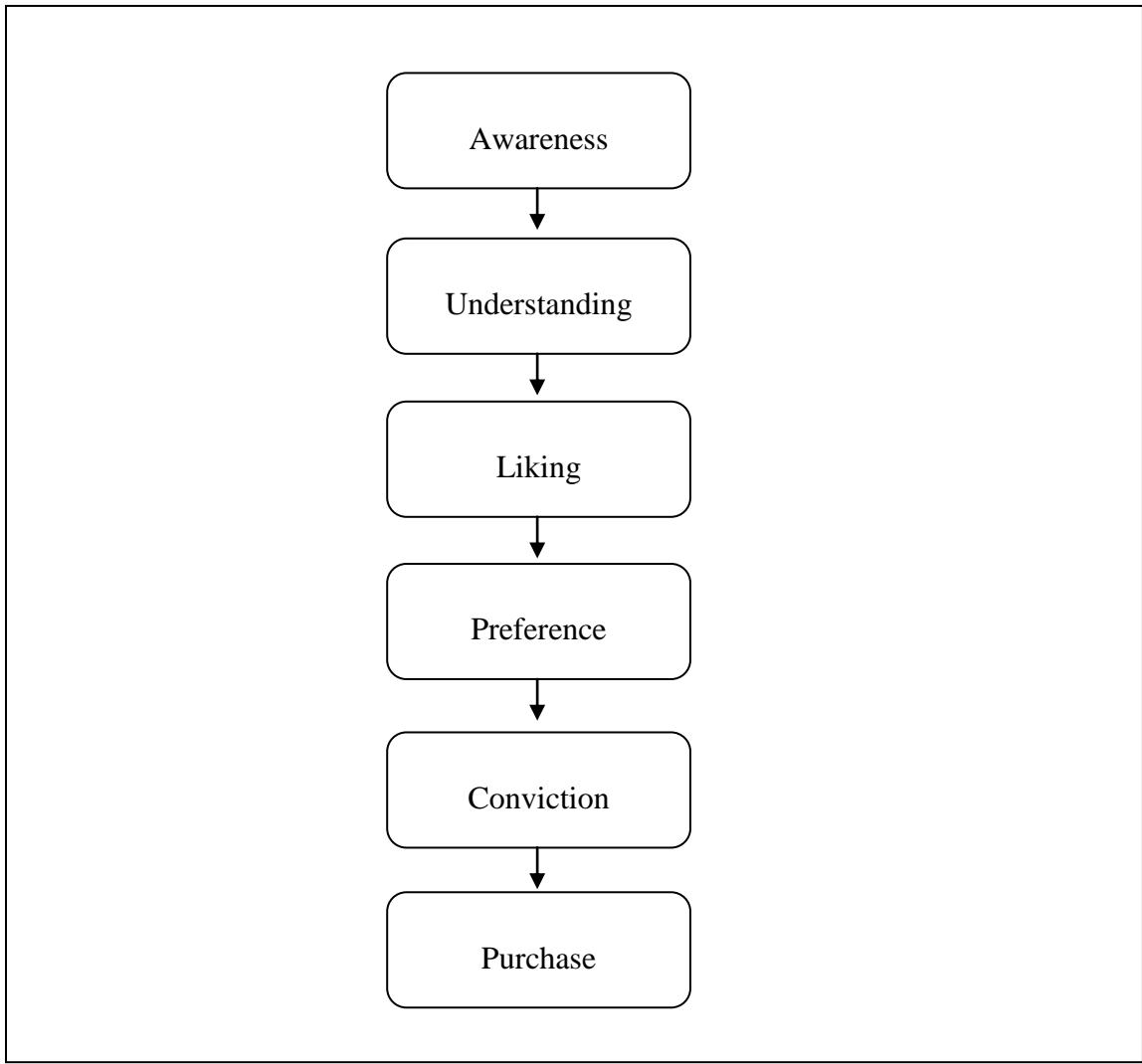
Menurut kajian yang dilakukan oleh Mustafa (2006), kesedaran diukur melalui jantina, umur, bangsa, latarbelakang pendidikan, status pekerjaan, tahap pendapatan dan juga kaedah pemasaran yang mencatatkan keputusan 73.3% responden mempunyai kesedaran terhadap ar-Rahnu manakala 26.7% lagi tidak menyedari kewujudan skim ar-Rahnu. Manakala hasil kajian YaPEIM mendapati kebanyakan masyarakat menyedari akan kewujudan skim ar-Rahnu dan menggunakan skim ini.

## **2.9 Teori Kajian**

Kajian ini merujuk kepada adaptasi teori *Hierarchy of Effect Model* telah diketengahkan di dalam kajian pada tahun 1961 oleh Robert J Lavidge dan Gary A Steiner yang mana teori ini juga dikenali sebagai teori *Think-Feel-Do* (Keong, Khor, Low dan Wong, 2012).

Kesedaran ialah keadaan di mana seseorang terdedah kepada pembaharuan tetapi mempunyai kurang maklumat lengkap berkaitannya dan menyukarkan proses membuat keputusan.

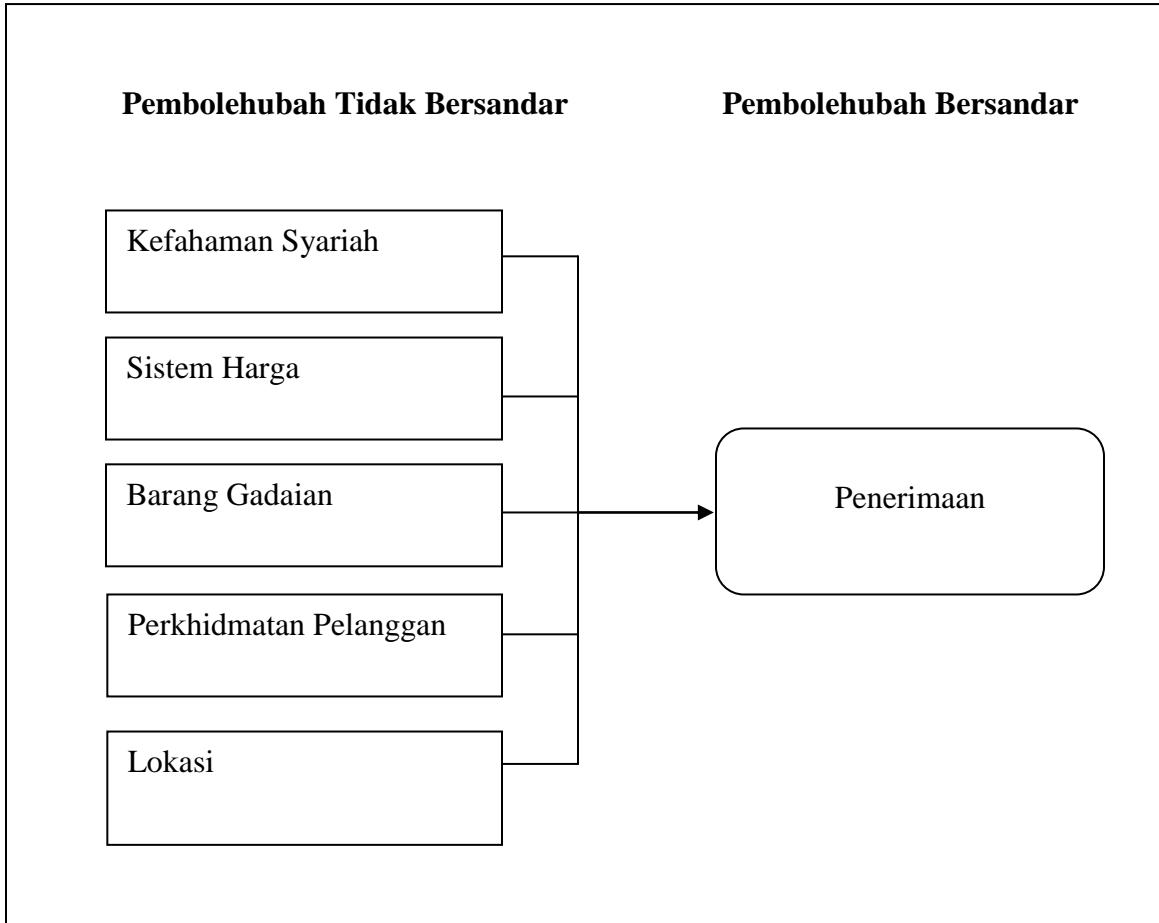
Pengkaji mengendalikan kajian berdasarkan adaptasi item kesedaran dan pemahaman di dalam kerangka model di rajah 2.1 di bawah yang diubahsuai dan pengkaji juga merujuk kepada teori yang dibangunkan oleh Hanudin, Rosita, Hazmi dan Rostinah (2007) iaitu model *Ar-Rahnu Shop Acceptance (ARSAM)* seperti dalam rajah 2.2. Model ARSAM turut digunakan oleh Muhammad *et al.*, (2014) di dalam kajianya yang menambah beberapa item bagi menguatkan lagi kajian mengikut keperluan semasa di mana item pengiklanan dijadikan pembolehubah tambahan kerana pengiklanan dipercayai mempunyai kesan yang tinggi terhadap kesedaran.



Rajah 2.1

*Teori Hierarchy of Effect Model*

Sumber: Keong *et al.*, (2012)



Rajah 2.2:  
*Teori Ar-Rahnu Shop Acceptance Model (ARSAM)*  
 Sumber: Hanudin *et al.*, (2007)

## 2.10 Kesimpulan

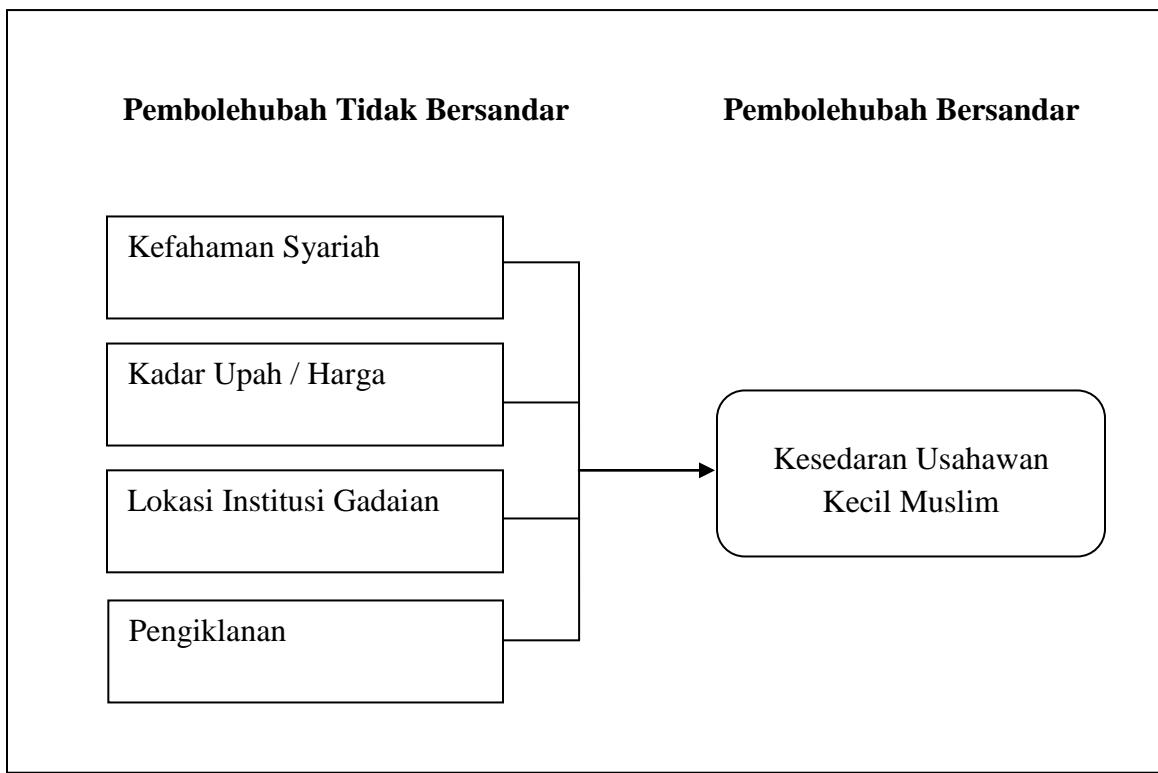
Bab yang kedua terdapat maklumat yang lebih lanjut berkaitan konsep, prinsip, perlaksanaan serta perbezaan-perbezaan yang terdapat di dalam institusi ar-Rahnu dan juga pajak gadai konvensional. Kupasan yang dilakukan memudahkan lagi proses pemahaman tentang ar-Rahnu.

## **BAB TIGA**

### **METHODOLOGI**

#### **3.0 Pengenalan**

Bab ketiga ini memberi penumpuan kepada jenis kajian yang dilakukan termasuklah kajian penyelidikan, instrumen yang dilakukan untuk memperolehi segala data yang turut melibatkan penggunaan populasi dan persampelan. Penggunaan teori dan rangka kerja turut dimuatkan di dalam bab ini bagi menguatkan kajian yang dilakukan. Kajian yang dilakukan ini adalah kajian kuantitatif dan segala informasi di dalam kajian ini diperolehi daripada sumber premier dan juga sekunder. Sebelum kajian dilakukan, pengkaji terlebih dahulu mengumpulkan maklumat berkaitan kajian daripada bahan-bahan bertulis seperti jurnal-jurnal kajian lepas, buku-buku ilmiah, majalah serta laman sesawang yang berkaitan. Pengenalpastian objektif serta skop kajian juga dirangka terlebih dahulu bagi memudahkan kajian.



**Rajah 3.1:**  
*Kerangka Kerja Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kesedaran Usahawan Kecil Muslim Terhadap Skim ar-Rahnu (Pajak Gadai Islam)*

### 3.1 Hipotesis

H<sub>1</sub>: Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor kefahaman syariah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

H<sub>0</sub>: Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara faktor kefahaman syariah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

$H_2$ : Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor kadar harga/upah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

$H_0$ : Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara faktor kadar harga/upah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

$H_3$ : Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor lokasi institusi gadaian dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

$H_0$ : Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara faktor lokasi institusi gadaian dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

$H_4$ : Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor pengiklanan dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

$H_0$ : Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara faktor pengiklanan dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

### **3.2 Rekabentuk Kajian**

Menurut Aliaga dan Gunderson (2002), kajian kuantitatif adalah kajian yang mengumpulkan data numerikal untuk menerangkan situasi serta menganalisa menggunakan kaedah matematikal. Borang soal selidik adalah sumber utama yang akan digunakan di dalam kajian untuk mendapatkan data-data yang diperlukan.

### **3.3    Kaedah Pengumpulan Data**

#### **3.3.1    Data Premier**

Di dalam kajian ini, pengkaji menggunakan borang soal selidik sebagai sumber utama untuk mendapatkan maklumat yang diperlukan. Selain daripada mengedarkan borang soal selidik, pengkaji juga turut mendapatkan maklumat melalui temuramah ringkas bersama bahagian pentadbiran Koperasi Pekan Rabu berkaitan maklumat populasi serta kegiatan perniagaan yang dijalankan di dalam kompleks Pekan Rabu tersebut yang mana segala maklumat serta kerjasama yang diberikan sangat membantu pengkaji untuk mengetahui lebih lanjut berkaitan kegiatan keusahawanan yang dijalankan. Pengkaji juga memperolehi data bertulis berkaitan kegiatan keusahawanan di kompleks Pekan Rabu melalui buku sejarah ringkas penubuhan kompleks Pekan Rabu yang terdapat di dalam Koperasi Pekan Rabu.

#### **3.3.2    Data Sekunder**

Melalui rujukan data sekunder, maklumat yang diperolehi adalah daripada majalah, jurnal, buku dan turut melibatkan akses maklumat dari laman sesawang. Rujukan melalui data sekunder dapat memberikan gambaran tentang kajian yang akan dilakukan berdasarkan pengalaman dan penulisan terdahulu di dalam ruang

kajian yang sama. Malahan borang soal selidik juga dibangunkan hasil daripada rujukan jurnal-jurnal terdahulu yang diambil dan diyakini serta diuji sebelum ini.

### **3.4 Kerangka Populasi**

#### **3.4.1 Populasi**

Kajian ini difokuskan kepada usahawan kecil Muslim kerana mereka adalah antara golongan yang sering memerlukan wang tunai segera untuk dijadikan modal di dalam perniagaan kecil yang dijalankan. Disebabkan itu borang soal selidik yang diedarkan tertumpu kepada usahawan di bangunan fasa pertama Pekan Rabu yang keseluruhannya berjumlah 274 buah kedai berdaftar dengan Koperasi Pekan Rabu.

#### **3.4.2 Sampel**

Menurut Sekaran dan Bougie (2010), sebanyak 162 responden memadai untuk memperolehi data yang diperlukan bagi keseluruhan populasi yang berjumlah 274 tetapi sebanyak 200 responden telah dipilih daripada keseluruhan populasi yang mana pengkaji mengedarkan soalan melebihi jumlah yang dianjurkan bagi mengatasi masalah kerosakan data di dalam borang soal selidik. Selepas borang

kaji selidik dikumpulkan, hanya sebanyak 170 soalan sahaja yang layak dijadikan sampel untuk menganalisa data.

Borang soal selidik telah diedarkan secara bersemuka di antara pengkaji dan responden dan responden diberi masa antara 5 minit sehingga ke 10 minit untuk menjawab soalan tersebut memandangkan para usahawan sibuk dengan aktiviti perniagaan. Ini menyebabkan proses mengedarkan dan mengumpul semula soalan di kompleks Pekan Rabu, Alor Setar Kedah yang terdiri daripada peniaga-peniaga kecil Muslim mengambil masa selama dua hari.

### **3.5 Definisi Operasi**

#### **3.5.1 Kesedaran Usahawan Kecil Muslim**

Kesedaran didefinisikan sebagai memperolehi maklumat tentang sesuatu perkara (<http://ms.wikipedia.org/wiki/Kesedaran>). Manakala menurut kajian Mohammad Noorizzuddin *et al.*, (2012) menyatakan usahawan Muslim ialah seorang Muslim yang menjalankan aktiviti keusahawanan dengan menjual produk yang halal dan terikat dengan etika Islam. Di dalam kajian ini, kesedaran usahawan kecil Muslim merujuk kepada tahap pengetahuan di kalangan usahawan berkaitan kewujudan perkhidmatan ar-Rahnu yang boleh membantu mereka menyediakan modal bagi

mengembangkan perniagaan. Kesedaran di kalangan usahawan ini akan diukur dengan melihat apakah faktor yang mempengaruhinya sama ada faktor kefahaman syariah, kadar harga/upah, lokasi institusi gadaian ataupun faktor pengiklanan.

Jadual 3.1:

*Pembolehubah Bersandar Kesedaran Usahawan Kecil Muslim*

<b>Pembolehubah</b>	<b>Definisi Operasi</b>	<b>Penulis</b>	<b>No.</b>	<b>Item-Item</b>
Kesedaran Usahawan Kecil Muslim	Di dalam kajian ini, kesedaran usahawan kecil Muslim merujuk kepada tahap pengetahuan di kalangan usahawan kecil Muslim berkaitan kewujudan perkhidmatan ar-Rahnu yang boleh membantu mereka menyediakan modal bagi mengembangkan perniagaan.	Norfaizah, Maimun, Noraina, Rositah & Siti Sarah (2012)	1.	Saya menyedari terdapat banyak institusi yang menyediakan skim ar-Rahnu.
			2.	Skim ar-Rahnu merupakan sumber kemudahan pembiayaan yang bagus.
			3.	Saya sentiasa bersedia menggunakan perkhidmatan skim ar-Rahnu.
			4.	Saya akan mencadangkan penggunaan perkhidmatan skim ar-Rahnu kepada rakan-rakan dan keluarga.
			5.	Skim ar-Rahnu memberikan perkhidmatan yang berkualiti tinggi.
			6.	Secara keseluruhannya, skim ar-Rahnu adalah sangat diterima.

### 3.5.2 Kefahaman Syariah

Syariah menurut Sudin (2008) ialah jalan ke arah kehidupan yang lebih baik atau sempurna. Maka kefahaman syariah di dalam kajian ini mengukur sejauh mana kefahaman usahawan terhadap pegangan agama mempengaruhi mereka untuk memilih ataupun menyedari akan kewujudan institusi gadaian yang berteraskan Islam.

Jadual 3.2:

*Pembolehubah Tidak Bersandar Kefahaman Syariah*

Pembolehubah	Definisi Operasi	Penulis	No.	Item-Item
Kefahaman Syariah	Di dalam kajian ini, kefahaman Syariah ialah pemahaman dan pegangan seseorang itu dengan Islam. Kefahaman yang mempengaruhi setiap tindakan yang ingin dilakukan.	Mohamad Abdul Hamid, Ishak Abdul Rahman & Ahmad Nafis Abdul Halim (2014)	1	Skim ar-Rahnu beroperasi menurut prinsip dan undang-undang Islam.
			2	Skim ar-Rahnu adalah berlandaskan Al-Quran dan Sunnah sebagai sumber perniagaannya.
			3	Skim ar-Rahnu adalah bebas dari unsur riba'.
			4	Perkhidmatan gadaian di ar-Rahnu tidak mengandungi unsur penipuan

			5	Transaksi yang berlaku adalah bebas dari unsur ketidaktentuan ( <i>gharar</i> ) atau keraguan.
			6	Pelanggan berpeluang untuk mendapatkan pinjaman tanpa faedah ( <i>riba</i> )

### 3.5.3 Kadar Harga/Upah

Kajian ini menguji aspek kadar upah sama ada iaanya mempengaruhi usahawan di dalam menyedari tentang kebaikan skim ar-Rahnu memandangkan kadar harga yang bersesuaian dan kadar upah yang murah berbanding pajak gadai konvensional. Ar-Rahnu juga adalah salah satu pinjaman dengan kos serta risiko yang rendah. Ini sejajar dengan definisi harga yang ditakrifkan oleh Dewan Bahasa dan Pustaka (2014) ialah nilai sesuatu barang manakala upah pula bermaksud ganjaran ataupun pembalas jasa kepada seseorang yang diarahkan untuk melaksanakan sesuatu.

Jadual 3.3:  
*Pembolehubah Tidak Bersandar Kadar Harga/Upah*

<b>Pembolehubah</b>	<b>Definisi Operasi</b>	<b>Penulis</b>	<b>No.</b>	<b>Item-Item</b>
Kadar Harga / Upah	<p>Di dalam kajian ini, kadar harga/upah merujuk kepada sejauh mana ianya mempengaruhi usahawan di dalam menyedari tentang kebaikan skim ar-Rahnu memandangkan kadar harga yang bersesuaian dan kadar upah yang dikenakan murah berbanding pajak gadai konvensional.</p>	Mohamad Abdul Hamid, Ishak Abdul Rahman & Ahmad Nafis Abdul Halim (2014)	1.	Skim ar-Rahnu mengenakan caj perkhidmatan yang lebih rendah berbanding skim pajak gadai konvensional.
			2.	Skim ar-Rahnu memberikan harga yang wajar kepada pemilik berpendapatan rendah.
			3.	Skim ar-Rahnu memberikan harga yang lebih baik berbanding skim pajak gadai konvensional.
			4.	Skim ar-Rahnu mempraktikkan konsep <i>ibra'</i> atau potongan ke atas penebusan awal.

### 3.5.4 Lokasi Institusi Gadaian

Lokasi ialah kedudukan sesuatu tempat dan lokasi yang strategik mampu menarik kehadiran pelanggan baru mahupun pelanggan yang sedia ada. Kajian ingin memastikan adakah lokasi menjadi satu aspek yang penting untuk mempengaruhi kesedaran usahawan.

Jadual 3.4:

*Pembolehubah Tidak Bersandar Lokasi Institusi Gadaian*

Pembolehubah	Definisi Operasi	Penulis	No.	Item-Item
Lokasi Institusi Gadaian	Kajian ini akan mengenalpasti adakah lokasi menjadi satu aspek yang penting untuk mempengaruhi kesedaran usahawan	Mohamad Abdul Hamid, Ishak Abdul Rahman & Ahmad Nafis Abdul Halim (2014)	1.	Berdekatan dengan pusat pengangkutan awam.
			2.	Berdekatan dengan pusat membeli-belah dan pusat perniagaan.
			3.	Berdekatan dengan kawasan kediaman.
			4.	Berdekatan dengan tempat kerja.
			5.	Terdapatnya kawasan meletakkan kenderaan yang berdekatan.

### 3.5.5 Pengiklanan

Merujuk kepada Dewan Bahasa dan Pustaka (2014), iklan bermaksud memaklumkan sesuatu kepada orang ramai untuk memperkenalkan sesuatu perkara. Di dalam kajian ini, pengiklanan bermaksud menilai sama ada pengiklanan mampu menarik perhatian usahawan terhadap skim ar-Rahnu. Sejauh mana medium-medium pengiklanan memainkan peranan di dalam menyebarkan maklumat berkaitan ar-Rahnu.

Jadual 3.5:

*Pembolehubah Tidak Bersandar Pengiklanan*

<b>Pembolehubah</b>	<b>Definisi Operasi</b>	<b>Penulis</b>	<b>No.</b>	<b>Item-Item</b>
Pengiklanan	Di dalam kajian ini, pengiklanan merujuk kepada kemampuan menarik perhatian usahawan terhadap skim ar-Rahnu. Sejauh mana medium-medium	Mohamad Abdul Hamid, Ishak Abdul Rahman & Ahmad Nafis Abdul Halim (2014)	1. 2. 3. 4.	Iklan mengenai skim ar-Rahnu sentiasa dilihat dimana-mana. Maklumat mengenai skim ar-Rahnu diperolehi melalui iklan. Iklan mengenai skim ar-Rahnu adalah lebih menarik berbanding pajak gadai konvensional. Memperolehi maklumat mengenai skim ar-Rahnu melalui iklan adalah lebih baik berbanding mengetahuinya melalui

	pengiklanan memainkan peranan di dalam menyebarkan maklumat berkaitan ar-Rahnu.			kawan dan rakan-rakan.
			5.	<p>Tandakan skala bagi medium-medium pengiklanan berikut yang mempengaruhi pengetahuan anda tentang skim ar-Rahnu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Televisyen</li> <li>2. Radio</li> <li>3. Internet</li> <li>4. Surat Khabar</li> <li>5. Majalah</li> <li>6. Pamplet</li> </ol>
			6.	Pengiklanan melalui media elektronik (televisyen, radio, internet) adalah lebih praktikal berbanding media cetak (suratkhabar, majalah, pamphlet)

## **3.6 Instrumen Kajian**

### **3.6.1 Tinjauan Borang Soal Selidik**

Borang soal selidik adalah penyumbang utama kepada pengumpulan data bagi kajian yang dijalankan kerana melalui cara ini pengkaji dapat mengumpul maklumat dengan kapasiti yang tinggi. Selain itu, kos untuk menyediakan dan mengedarkan soal selidik juga adalah berpatutan berbanding kaedah lain walaupun terdapat beberapa kekangan yang terpaksa dihadapi seperti kesukaran mendapatkan kerjasama dan jawapan yang diberikan tidak lengkap. Untuk mengatasi masalah itu, pengkaji mengedarkan soal selidik lebih dari jumlah yang sepatutnya.

### **3.6.2 Rekabentuk Borang Soal Selidik**

Kajian ini menumpukan kepada faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu. Ini bererti, kajian ini tidak menfokuskan kepada pengguna skim ar-Rahnu sahaja sebaliknya tertumpu kepada kesemua usahawan yang pernah terlibat mahupun mempunyai keinginan untuk menyertai skim ar-Rahnu bahkan turut melibatkan mereka yang kurang berpengetahuan berkaitan skim ar-Rahnu.

Borang soal selidik dirangka berdasarkan adaptasi daripada kajian lepas dan setelah diolah, soalan telah dibahagikan menjadi tiga seksyen iaitu seksyen A mengandungi maklumat demografi seperti jantina, umur, agama, bangsa, pendapatan, taraf pendidikan, pengalaman terlibat dengan skim ar-Rahnu dan juga institusi gadaian yang pernah dikunjungi.

Manakala di dalam seksyen B pula, soalan tertumpu kepada faktor-faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu yang menumpukan kepada faktor yang menarik perhatian responden tentang wujudnya skim ar-Rahnu. Terdapat empat faktor yang dijadikan asas untuk mengukur kesedaran responden iaitu faktor kefahaman syariah, faktor kadar upah/harga, faktor lokasi institusi gadaian serta faktor pengiklanan termasuklah jenis pengiklanan yang memberikan kesan utama kepada pengetahuan responden terhadap skim ar-Rahnu yang diadaptasi daripada Mohammad Abdul Hamid *et al.*, (2014).

Selepas menguji responden dengan tahap pengetahuan, soalan ditumpukan pula kepada pembolehubah bersandar iaitu kesedaran usahawan Muslim terhadap skim ar-Rahnu yang turut diadaptasi daripada Norfaizah *et al.*, (2012). Soalan berkaitan kesedaran terkandung di dalam seksyen C iaitu seksyen terakhir di dalam borang soal selidik.

'Likert scale' adalah contoh penggunaan skala yang sering digunakan di dalam soal selidik. Begitu juga di dalam kajian ini, kesemua soalan berkaitan faktor-faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu adalah berdasarkan format '*likert scale*'. Soalan-soalan tentang pembolehubah bersandar iaitu kesedaran usahawan kecil Muslim juga digubal berdasarkan format '*likert scale*'. Soalan tersebut dinilai berdasarkan skala 5-poin yang bermula dari aras 1 menunjukkan maksud tidak setuju sehingga aras 5 yang bermaksud sangat setuju.

Jadual 3.6:  
*Format Skala Likert 5-Poin*

Persetujuan	Tahap
Sangat tidak setuju	1
Tidak setuju	2
Neutral	3
Setuju	4
Sangat setuju	5

### 3.7 Ujian Rintis

Ujian rintis akan dilakukan sebelum pengedaran soalan dilakukan secara keseluruhannya dengan tujuan untuk mengetahui tahap kebolehpercayaan sesuatu pembolehubah di dalam kajian. Menurut Rubin dan Babbie (2010), ujian rintis adalah prosedur saringan yang melibatkan sekumpulan kecil responden untuk memastikan instrumen kajian

realistik ataupun tidak. Responden yang terlibat di dalam ujian rintis adalah mereka yang berada di dalam kategori yang sama dengan ujian sebenar yang akan dilakukan. Ujian rintis ini juga dapat membantu pengkaji untuk memastikan borang soal selidik yang dirangka tidak menghadapi masalah untuk dijawab oleh responden sebenar kelak.

Soalan yang telah disiapkan terlebih awal diedarkan kepada 50 responden sebagai ujian rintis tetapi hanya 30 soalan sahaja telah digunakan sebagai analisa awal. Melalui ujian rintis yang dijalankan, kesemua faktor menunjukkan keputusan yang positif dan dapat digunakan di dalam borang soal selidik yang lengkap di mana faktor kefahaman syariah mencatatkan nilai 0.894, faktor kadar harga/upah dengan nilai 0.751, faktor lokasi institusi gadaian pula dengan nilai 0.799 dan faktor pengiklanan bernilai 0.851. Manakala pembolehubah kesedaran mencatatkan nilai 0.849 dan kesemua nilai-nilai ini merupakan nilai yang positif untuk digunakan.

### **3.8 Pemprosesan Data**

Selepas kesemua data sudah diperolehi, pengkaji akan mula menganalisis data-data tersebut menggunakan *Statistical Package Social Science (SPSS)* siri 20.0. Terdapat 4 peringkat untuk memproses data iaitu memeriksa data, memperbaiki data, kod data serta membersihkan data yang mana proses-proses ini akan memastikan data-data yang diperolehi dapat digunakan.

### **3.8.1 Memeriksa Borang Soal Selidik**

Langkah pertama yang perlu dilakukan ialah memeriksa kondisi borang soal selidik sama ada soalan dijawab dengan sempurna atau terdapat sebarang masalah. Pemeriksaan awal dapat membantu menyelesaikan sebarang masalah dengan segera.

### **3.8.2 Memperbaiki Data**

Memperbetulkan kesalahan minor yang terdapat di dalam soal selidik yang dijawab dan sekiranya masalah tersebut tidak dapat dibaiki lagi, soal selidik tersebut perlu diketepikan dari digunakan.

### **3.8.3 Kod Data**

Menggunakan kod-kod tertentu yang mudah difahami untuk mewakili pembolehubah sekaligus melancarkan proses menganalisis data.

### **3.8.4 Pembersihan Data**

Pembersihan data dilakukan setelah data selesai dimasukkan ke dalam perisian komputer yang mana sebarang kesalahan ataupun masalah yang terdapat di dalam data akan dibersihkan. Melalui proses ini juga sebarang kehilangan atau kecatatan di dalam data dapat dikesan.

## **3.9     Analisis Data**

Kesemua borang soal selidik yang berjumlah 270 dianalisa menggunakan perisian *Statistical Package Social Science (SPSS)* siri 20.0. Selain itu, di dalam penyelidikan ini juga akan menggunakan analisis deskriptif dan inferensi seperti analisis korelasi *Pearson* yang berperanan untuk kekuatan dan arah perkaitan antara dua pembolehubah. Analisis inferensi digunakan untuk menentukan hubungan empirikal antara pembolehubah tidak bersandar dan pembolehubah bersandar.

## **3.10   Analisis Deskriptif**

Penerangan lanjut berkaitan analisis deskriptif akan dilakukan di bab keempat. Secara ringkasnya analisis deskriptif adalah pengumpulan data daripada seluruh populasi dan statistik asas seperti sisihan piawai, min, peratusan dan juga frekuensi (Chua, 2012).

Segala analisis boleh dilaporkan melalui gambarajah, graf ataupun analisis statistik. Penggunaan analisis deskriptif akan mempersempit hasil analisis yang lebih teratur dan mudah difahami.

### **3.11 Ujian Kebolehpercayaan**

Ujian kebolehpercayaan dilakukan untuk mengukur keupayaan sesuatu kajian untuk mendapatkan nilai yang sama apabila pengukuran yang sama diulangai untuk kali yang kedua, ketiga dan seterusnya (Chua, 2012). Nilai kebolehpercayaan perlulah bersamaan dengan 0.65 dan ke atas untuk diterima dan sekiranya nilai kebolehpercayaan kurang daripada 0.65, item-item yang terdapat di dalam instrumen kajian perlulah diubah.

Jadual 3.7:  
*Jadual Kebolehpercayaan Instrumen Kajian*

---

<b>Pekali Korelasi</b>	<b>Kebolehpercayaan</b>
0.96 hingga 1.00	Kurang memuaskan
0.80 hingga 0.96	Tinggi dan memuaskan
0.65 hingga 0.79	Memuaskan
0.50 hingga 0.64	Rendah dan kurang memuaskan
Di bawah 0.50	Terlalu rendah dan tidak memuaskan

---

### **3.12 Korelasi Pearson**

Korelasi *Pearson* digunakan untuk membuat penilaian sejauh mana kekuatan hubungan antara dua pembolehubah selanjar (Veloo, 2012).

Jadual 3.8:

*Ukuran Nilai Korelasi*

<b>Nilai Korelasi</b>	<b>Kekuatan Hubungan</b>
+- 0.90 – 1.00	Sangat tinggi
+- 0.70 – 0.89	Tinggi
+- 0.50 – 0.69	Sederhana
+- 0.30 – 0.49	Rendah
+- 0.01 – 0.29	Lemah
0	Tiada hubungan

### **3.13 Kesimpulan**

Kaedah kajian adalah penting untuk mendapatkan maklumat berkaitan ar-Rahnu. Di dalam bab ini, kaedah yang digunakan diceritakan secara terperinci terutamanya hal yang berkaitan borang soal selidik serta instrumen yang digunakan untuk menganalisa maklumat. Sejumlah 170 borang soal selidik lengkap yang telah dikumpulkan akan dianalisa di bab empat menggunakan methodologi yang telah dinyatakan sebelum ini.

## **BAB EMPAT**

### **ANALISA DATA**

#### **4.0 Pengenalan**

Di dalam bab ini akan dilakukan analisa menyeluruh berdasarkan borang soal selidik yang telah diedarkan dan dikumpulkan semula. Berdasarkan 200 borang soal selidik yang telah diedarkan, hanya 170 sahaja digunakan untuk analisa. Hasil analisa akan diterjemahkan di dalam bentuk penulisan dan juga gambarajah agar mudah untuk difahami. Di dalam kajian yang dilakukan ini, hanya terdapat 22 orang responden lelaki manakala baki sebanyak 148 orang lagi dimonopoli oleh responden wanita kerana kebanyakan peniaga yang terdapat di Kompleks Pekan Rabu adalah wanita.

Analisa akan dimulai dengan melihat taburan demografi responden dan seterusnya menganalisis data bagi faktor-faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim dan juga pembolehubah bersandar menggunakan korelasi untuk mengkaji hubungan diantara pembolehubah iaitu kesedaran usahawan kecil Muslim dengan empat lagi pembolehubah tidak bersandar yang terdiri daripada faktor kefahaman syariah, faktor kadar harga/upah, faktor lokasi institusi gadaian dan juga faktor pengiklanan. Seterusnya pekali korelasi *Pearson* akan digunakan untuk menerangkan setiap perhubungan antara pembolehubah dan mengetahui sejauh mana faktor-faktor tersebut mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu (Pajak Gadai Islam).

#### **4.1      Analisis Umum Pengumpulan Data**

Di dalam proses mengumpul data, pengkaji telah berjaya mengedarkan sebanyak 200 soalan kepada responden yang mewakili populasi sebanyak 274 orang usahawan kecil Muslim. Soalan diedarkan secara teratur kepada responden di kawasan kompleks Pekan Rabu, Alor Setar Kedah dan ianya mengambil masa dua hari untuk mencapai jumlah yang diingini memandangkan pengkaji perlu menghormati waktu perniagaan responden yang padat dengan pengunjung.

#### **4.2      Keputusan Ujian Kebolehpercayaan**

Ujian kebolehpercayaan digunakan untuk mengukur keputusan yang sama di sepanjang masa berulang kali. Ia dapat menilai sejauh mana pembolehubah di dalam soal selidik itu adalah tekal. Berikut adalah keputusan ujian kebolehpercayaan yang telah diuji di dalam kajian ini:

Jadual 4.1:  
*Keputusan Kebolehpercayaan*

<b>Pembolehubah</b>	<b>Jumlah Item</b>	<b>Cronbach Alpha</b>	<b>Keputusan</b>
Kefahaman Syariah	6	0.894	Baik
Kadar Harga/Upah	4	0.751	Baik
Lokasi Institusi Gadaian	5	0.799	Baik
Pengiklanan	11	0.851	Baik
Kesedaran Usahawan Kecil Muslim	6	0.849	Baik

Berdasarkan jadual di atas, ujian kebolehpercayaan menunjukkan kesemua pembolehubah tidak bersandar dan juga pembolehubah bersandar adalah boleh dipercayai dengan mencatat nilai *cronbach alpha* melebihi 0.65 yang menggambarkan item memuaskan berdasarkan penulisan Chua (2012) di dalam bukunya Asas Statistik Penyelidikan. Pembolehubah tidak bersandar kefahaman syariah mencatatkan kebolehpercayaan tertinggi dengan catatan 0.894 diikuti oleh pengiklanan dengan nilai 0.851. Seterusnya pembolehubah tidak bersandar lokasi institusi gadaian memperolehi nilai 0.799 dan pembolehubah tidak bersandar kadar harga/upah mencatatkan nilai terendah iaitu 0.751 tetapi masih berada di dalam kategori kebolehpercayaan yang memuaskan. Pembolehubah bersandar iaitu kesedaran usahawan kecil Muslim pula memperolehi nilai kebolehpercayaan 0.849. Daripada kesemua hasil nilaian menunjukkan kesemua item di dalam pembolehubah bersandar dan tidak bersandar boleh dipercayai dan boleh digunakan di dalam kajian ini.

Jadual 4.2:  
*Ciri-ciri Demografi Responden*

	<b>Kekerapan (N=170)</b>	<b>%</b>
<b>Jantina</b>		
Lelaki	22	12.9
Perempuan	148	87.1
<b>Umur</b>		
20 tahun dan ke bawah	3	1.8
21 – 30	81	47.6
31 – 40	66	38.8
41 – 50	16	9.4
51 dan ke atas	4	2.4
<b>Agama</b>		
Islam	170	100
Buddha		
Hindu		
Kristian		
Lain-lain		
<b>Bangsa</b>		
Melayu	167	98.2
Cina		
India		
Lain-lain	3	1.8
<b>Pendapatan</b>		
RM 1000 ke bawah	26	15.3
RM 1001 – RM 2000	116	68.2
RM 2001 – RM 3000	11	6.5
RM 3001 – RM 4000	4	2.4
RM 4001 dan ke atas	13	7.6
<b>Taraf Pendidikan</b>		
Sekolah Rendah dan ke bawah	1	0.6
Sekolah Menengah	126	74.1
Diploma	30	17.6
Ijazah	12	7.1
Pasca Siswazah	1	0.6
<b>Penglibatan dalam ar-Rahnu</b>		
Ya	27	15.9
Tidak	143	84.1
<b>Institusi ar-Rahnu yang dikunjungi</b>		
Bank Rakyat	17	10.0
AgroBank	3	1.8
YaPEIM	2	1.2
Lain-lain ar-Rahnu	4	2.4
Pajak Gadai Konvensional	1	0.6

#### **4.3 Item-Item Pembolehubah**

Merujuk kepada jadual 4.2 di atas jelas menunjukkan responden wanita sebanyak 87.1% adalah mendahului responden lelaki yang hanya mencatat 12.9% kerana majoriti peniaga di kompleks Pekan Rabu dipelopori oleh kaum wanita. Bagi pengelasan umur pula, terdapat juga usahawan di bawah umur 20 tahun yang masih baru menceburi bidang perniagaan dan merupakan peratusan terendah hanya dengan jumlah 1.8% diikuti oleh peniaga berumur antara 21 tahun sehingga 30 tahun iaitu sebanyak 47.6% yang merupakan golongan terbesar di kalangan responden. Catatan 38.8% pula diwakili oleh mereka yang berusia di antara 31 tahun sehingga 40 tahun dan peratusan 9.4% adalah mereka yang berusia antara 41 tahun sehingga 50 tahun manakala baki 2.4% lagi adalah golongan berpengalaman yang berusia 51 tahun dan ke atas. Penglibatan di dalam keusahawanan menunjukkan kebangkitan di kalangan golongan muda yang kebanyakannya mewarisi perniagaan keluarga setelah tamat pengajian di peringkat menengah mahupun universiti.

Merujuk kepada faktor agama di kalangan responden pula, semestinya 100% peniaga adalah yang beragama Islam kerana itulah prasyarat utama jika ingin menyewa lokasi perniagaan di Pekan Rabu tetapi hanya 1.2% terdiri daripada mereka yang bukan di kalangan bangsa melayu manakala sejumlah besar 98.2% adalah bangsa Melayu. Menyentuh soal pendapatan pula, catatan tertinggi adalah sebanyak 68.2% di kalangan responden yang berpendapatan diantara RM1001 sehingga RM2000 diikuti oleh 15.3%

bagi pendapatan yang kurang daripada RM1000. Seterusnya 7.6% adalah dikalangan responden yang berpendapatan tinggi iaitu RM4001 dan ke atas manakala responden yang berpendapatan RM2001 sehingga RM3000 adalah sebanyak 6.5%. Peratusan 2.4% pula diwakili oleh responden yang berpendapatan RM 3001 sehingga RM4000 dan merupakan golongan minoriti.

Kegiatan keusahawanan ini bukan sahaja dimiliki ataupun diusahakan oleh mereka yang rendah pendidikannya kerana 7.1% adalah di kalangan responden yang memiliki diploma di dalam bidang masing-masing walaupun mereka yang berpendidikan menengah mencatatkan angka tertinggi dengan 74.1%. Terdapat 7.1% responden adalah di kalangan golongan berpendidikan ijazah dan hanya 0.6% mereka yang memiliki ijazah kedua di samping peratusan yang sama diwakili oleh seorang responden yang berpendidikan sekolah rendah.

Responden juga disoal berkaitan keterlibatan dengan skim ar-Rahnu dan hanya 15.9% pernah terlibat dengan skim ar-Rahnu manakala baki sebanyak 84.1% menyatakan mereka tidak pernah terlibat dengan perkhidmatan ar-Rahnu di mana-mana institusi ar-Rahnu. Daripada 15.9% responden yang pernah terlibat dengan skim ar-Rahnu, hanya 10% pernah menggunakan perkhidmatan ar-Rahnu di Bank Rakyat dan sebanyak 2.4% pernah menggunakan perkhidmatan ar-Rahnu di lain-lain institusi ar-Rahnu mengatasi AgroBank 1.8% dan YaPEIM sebanyak 1.2% tetapi terdapat 0.6% responden yang pernah menggunakan perkhidmatan pajak gadai konvensional.

Maklumat demografi yang dirangka hanyalah untuk maklumat tambahan sahaja dan segala maklumat yang diperolehi tidak akan mempengaruhi hasil kajian kerana maklumat demografi bukanlah pembolehubah tidak bersandar yang akan memberikan kesan terhadap pembolehubah bersandar. Faktor kefahaman syariah, kadar harga/upah, lokasi institusi gadaian serta faktor pengiklanan adalah pembolehubah yang dipercayai akan mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

**Jadual 4.3:**  
*Statistik Deskriptif Bagi Semua Pembolehubah*

	Kekerapan (N)	Minima	Maksima	Min	Sisihan Piawai
Kesedaran	170	2.67	5.00	3.7441	0.52958
Kefahaman Syariah	170	2.83	5.00	3.9676	0.62474
Kadar Harga/Upah	170	2.80	5.00	3.6200	0.49835
Lokasi Institusi Gadaian	170	1.80	5.00	3.2694	0.52904
Pengiklanan	170	2.45	5.00	3.4364	0.51839
<i>Valid N (Listwise)</i>	170				

Jadual di atas menunjukkan responden bersetuju dengan semua ramalan pembolehubah dengan nilai yang positif terhadap min dan sisihan piawai. Catatan julat nilai min berbeza antara 3.9676 dan 3.4364 yang menunjukkan kesemua responden bersetuju bahawa kesemua pembolehubah tidak bersandar (kefahaman syariah, kadar harga/upah, lokasi institusi gadaian dan pengiklanan) mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim

terhadap skim ar-Rahnu. Ringkasan nilai min terhadap kesemua pembolehubah adalah seperti berikut:

- i. Nilai min kesedaran adalah (3.7441). Nilai minima adalah (2.67) manakala nilai maksima dicatatkan (5.00).
- ii. Nilai min kefahaman syariah adalah (3.9676). Nilai minima adalah (2.83) manakala nilai maksima dicatatkan (5.00).
- iii. Nilai min kadar harga/upah adalah (3.6200). Nilai minima adalah (2.80) manakala nilai maksima dicatatkan (5.00).
- iv. Nilai min lokasi institusi gadaian adalah (3.2694). Nilai minima adalah (1.80) manakala nilai maksima dicatatkan (5.00).
- v. Nilai min pengiklanan adalah (3.4364). Nilai minima adalah (2.45) manakala nilai maksima dicatatkan (5.00).

#### **4.4 Analisis Korelasi *Pearson***

Korelasi *Pearson* digunakan untuk mengkaji tentang hubungan di antara pembolehubah bersandar dengan pembolehubah tidak bersandar lalu menjawab persoalan yang

dinyatakan di dalam hipotesis 1, hipotesis 2, hipotesis 3 serta hipotesis 4. Maka ujian korelasi *Pearson* sesuai digunakan untuk mengkaji hubungan di antara pembolehubah dan kekuatan sesuatu hubungan dapat diketahui melalui bacaan pekali korelasi.

Jadual 4.4:  
*Keputusan Korelasi Pearson*

		Kefahaman Syariah	Kadar Upah/Harga	Lokasi Institusi Gadaian	Pengiklanan	Kesedaran
<b>Kefahaman Syariah</b>	Pearson Correlation	1	.227**	.204**	.319**	.684**
	Sig. (2-tailed)		.003	.008	.000	.000
	N	170	170	170	170	170
<b>Kadar Upah/Harga</b>	Pearson Correlation	.227**	1	.542**	.310**	.147
	Sig. (2-tailed)	.003		.000	.000	.055
	N	170	170	170	170	170
<b>Lokasi Institusi Gadaian</b>	Pearson Correlation	.204**	.542**	1	.354**	.223**
	Sig. (2-tailed)	.008	.000		.000	.003
	N	170	170	170	170	170
<b>Pengiklanan</b>	Pearson Correlation	.319**	.310**	.354**	1	.308**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	170	170	170	170	170
<b>Kesedaran</b>	Pearson Correlation	.684**	.147	.223**	.308**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.055	.003	.000	
	N	170	170	170	170	170

(\*\*) Korelasi adalah signifikan pada tahap 0.01 (2-tailed)

Nilai pekali korelasi ( $r$ ) telah dibincangkan di bab sebelum ini di mana nilai  $r$  mempunyai sela antara +1.00 dan -1.00 tetapi kesempurnaan nilai korelasi jarang berlaku di dalam mana-mana penyelidikan. Untuk membuat bacaan korelasi, pekali korelasi akan dibaca dalam dua titik perpuluhan ( $r = .68$  dan  $r = .45$ ). Sekiranya terdapat nilai  $r$  yang negatif,

bentuk graf juga akan menjadi negatif. Sekiranya nilai korelasi adalah sifar (0), itu bermakna tidak terdapat apa-apa hubungan di antara dua pembolehubah.

### Hipotesis 1

*H<sub>1</sub>: Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor kefahaman syariah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.*

Jadual 4.5:

*Hubungan Antara Kefahaman Syariah dan Kesedaran*

Pembolehubah Bersandar	Dimensi	Pekali Korelasi (R)	Signifikan
			(P)
Kesedaran Usahawan Kecil Muslim	Kefahaman Syariah	0.684	0.000

Merujuk kepada rajah 4.5, analisa korelasi menunjukkan hubungan antara kesedaran dan juga faktor kefahaman syariah adalah berhubungan sederhana dengan pekali yang dicatatkan dengan nilai 0.684 dan nilai signifikan ( $p = 0.000$ ,  $p < 0.01$ ).

### **Hipotesis 2:**

*H<sub>2</sub>: Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara faktor kadar harga/upah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.*

Jadual 4.6:

*Hubungan Antara Kadar Upah/Harga dan Kesedaran*

Pembolehubah Bersandar	Dimensi	Pekali Korelasi	Signifikan
		(R)	(P)
<b>Kesedaran Usahawan</b>	Kadar	0.147	0.055
<b>Kecil Muslim</b>	Harga/Upah		

Merujuk kepada rajah 4.6, analisa korelasi menunjukkan hubungan antara kesedaran dan juga faktor kadar harga/upah adalah tidak signifikan dengan pekali yang dicatatkan pada 0.147 dan nilai signifikan ( $p = 0.055$ ,  $p > 0.01$ ).

### **Hipotesis 3:**

*H<sub>3</sub>: Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor lokasi institusi gadaian dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.*

Jadual 4.7:

*Hubungan Antara Lokasi Institusi Gadaian dan Kesedaran*

Pembolehubah Bersandar	Dimensi	Pekali Korelasi	Signifikan
		(R)	(P)
<b>Kesedaran Usahawan Kecil Muslim</b>	Lokasi Institusi Gadaian	0.223	0.003

Merujuk kepada rajah 4.7, analisa korelasi menunjukkan hubungan antara kesedaran dan juga faktor kefahaman Syariah adalah signifikan dengan pekali yang dicatatkan dengan nilai 0.223 dan nilai signifikan ( $p = 0.003$ ,  $p < 0.01$ ).

#### **Hipotesis 4:**

*H<sub>4</sub>: Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor pengiklanan dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.*

Jadual 4.8:

*Hubungan Antara Pengiklanan dan Kesedaran*

Pembolehubah Bersandar	Dimensi	Pekali Korelasi	Signifikan
		(R)	(P)
<b>Kesedaran Usahawan Kecil Muslim</b>	Pengiklanan	0.308	0.000

Merujuk kepada jadual 4.8, analisa korelasi menunjukkan hubungan antara kesedaran dan juga faktor kefahaman Syariah adalah berhubungan sederhana dengan pekali yang dicatatkan dengan nilai 0.308 dan nilai signifikan ( $p = 0.000$ ,  $p < 0.01$ ). Analisa ujian korelasi telah dilakukan ke atas kesemua pembolehubah tidak bersandar dengan pembolehubah bersandar dan keputusan yang diperolehi telah dinyatakan di dalam bentuk jadual 4.9 seperti di bawah:

Jadual 4.9:

*Kesimpulan Kesedaran Usahawan Kecil Muslim Terhadap Skim ar-Rahnu*

Hipotesis	Analisis	Keputusan
<i>H<sub>1</sub>: Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor kefahaman syariah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.</i>	Korelasi <i>Pearson</i>	<b>Diterima</b>
<i>H<sub>2</sub>: Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor kadar harga/upah dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.</i>	Korelasi <i>Pearson</i>	<b>Ditolak</b>
<i>H<sub>3</sub>: Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor lokasi institusi gadaian dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.</i>	Korelasi <i>Pearson</i>	<b>Diterima</b>
<i>H<sub>4</sub>: Terdapat hubungan yang signifikan antara faktor pengiklanan dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.</i>	Korelasi <i>Pearson</i>	<b>Diterima</b>

#### **4.5 Kesimpulan**

Analisa kajian berperanan menghuraikan input yang diperolehi hasil daripada kaedah kajian yang telah digunakan. Pengkaji menggunakan ujian korelasi *Pearson* untuk menganalisa hubungan yang terdapat di antara faktor-faktor pembolehubah terhadap kesedaran di kalangan usahawan kecil Muslim terhadap kewujudan skim ar-Rahnu yang sangat membantu peniaga-peniaga kecil mengembangkan perniagaan. Hasil analisa mendapatkan faktor-faktor pembolehubah mencatatkan hubungan yang sangat lemah dengan kesedaran dan ini menunjukkan usahawan kecil Muslim mempunyai kesedaran yang rendah terhadap skim ar-Rahnu.

## BAB LIMA

### KESIMPULAN DAN CADANGAN

#### 5.0 Pengenalan

Hasil kajian yang diperolehi sangat penting untuk penambahbaikan ataupun sebagai pembuka jalan kepada kajian akan datang supaya sistem ini terus digunakan dan diperbaiki memandangkan ar-Rahnu adalah salah satu institusi mikro kredit terbaik. Kajian ini hanya menumpukan kepada faktor-faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu. Seperti yang dianjurkan oleh Gabenor Malaysia, Tan Sri Dr Zeti Akhtar Aziz di dalam ucapannya pada 12 November 2001 di dalam *Seminar on Understanding the Concept and Application of Ar-Rahnu* dengan kenyataan bahawa kewujudan skim ar-Rahnu sangat membantu untuk menyediakan ruang kepada peniaga kecil memperolehi modal secara cepat melalui cara yang berkesan untuk perniagaan yang dijalankan. Sememangnya peniaga kecil ini berkemampuan untuk pergi lebih jauh tetapi modal adalah perkara yang paling dikhuatiri memandangkan usaha untuk mendapatkan pinjaman daripada sektor perbankan memberi sedikit kesulitan. Tambahan lagi jika perniagaan memerlukan penggunaan modal yang tinggi, peniaga dapat menyeimbangkan akaun tunai dan dapat membantu mengurangkan kos pengurusan perniagaan dengan penggunaan ar-Rahnu (Zeti, 2001).

Berdasarkan ujian korelasi *Pearson* yang dijalankan, kesemua faktor-faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim mencatatkan nilai yang lemah dan juga sederhana. Kajian ini tidak memperolehi nilai yang positif untuk menggambarkan tahap kesedaran yang positif di kalangan usahawan terhadap skim ar-Rahnu. Pada pandangan pengkaji, kekurangan kesedaran di kalangan usahawan kecil Muslim adalah disebabkan oleh kurangnya pengtahuan dan pendedahan terhadap skim ar-Rahnu. Ini juga mungkin disebabkan taraf pendidikan yang rendah di kalangan mereka yang rata-ratanya memiliki pendidikan menengah sahaja dan tentunya mempunyai pengetahuan yang sedikit berkaitan skim ar-Rahnu yang masih lagi berada di peringkat pengenalan di kalangan masyarakat setempat berbanding pajak gadai konvensional yang sudah menjadi institusi pinjaman turun temurun dari generasi terdahulu walaupun hakikatnya institusi ar-Rahnu telah bertapak melebihi dua dekad.

Maka di bab yang terakhir ini, pengkaji akan menfokuskan kepada hasil analisa data yang akan dihuraikan secara menyeluruh dan kemudian beralih kepada persoalan-persoalan yang telah dikemukakan di bab pertama. Segala objektif kajian dan masalah akan dibincangkan secara lanjut untuk menjadikan hasil kajian ini lebih bermakna. Kesemua perbincangan adalah bersandarkan kepada data-data yang telah diperolehi di bab keempat yang menghasilkan keputusan ujian empirikal seterusnya akan dihuraikan berdasarkan perspektif praktikal dan implikasi teoritikal. Cadangan-cadangan bagi penyelesaian masalah dan juga cadangan-cadangan bagi kajian akan datang turut dibincangkan di dalam bab ini.

Kajian ini telah menggariskan empat objektif utama yang perlu dikenalpasti iaitu (1) mengenalpasti adakah faktor kefahaman syariah mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu, (2) mengkaji adakah faktor kadar upah/harga mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu, (3) membincangkan adakah faktor lokasi institusi gadaian mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu dan objektif yang terakhir (4) mengenalpasti adakah faktor pengiklanan mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

## **5.1 Perbincangan Objektif**

### **5.1.1 Perbincangan Objektif Pertama**

Objektif pertama kajian ini adalah untuk mengenalpasti adakah faktor kefahaman syariah mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu. Berdasarkan ujian korelasi *Pearson* yang dilakukan ke atas kesemua pembolehubah, faktor kefahaman syariah mencatatkan nilai korelasi sebanyak 0.684 yang mana nilai tersebut menunjukkan hubungan yang sederhana di antara kesedaran dan juga faktor kefahaman syariah. Memandangkan majoriti masyarakat Malaysia beragama Islam, faktor kefahaman syariah perlu diketengahkan dan perlu memastikan masyarakat mempunyai maklumat yang

cukup untuk menjadikan hukum sebagai faktor utama masyarakat menerima ar-Rahnu.

### **5.1.2 Perbincangan Objektif Kedua**

Untuk mengkaji adakah faktor kadar upah/harga mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu, ujian korelasi *Pearson* mencatatkan angka 0.147 yang menjadikannya tidak signifikan dan ditolak. Sepertimana yang dibincangkan sebelum ini, institusi ar-Rahnu menyediakan harga dan upah yang berpatutan kepada pelanggan dan hal ini seharusnya dijadikan penguat kepada penerimaan ar-Rahnu. Ini bermakna institusi ar-Rahnu perlu bertindak mendekati masyarakat dengan cara-cara yang lebih efektif bagi menyedarkan masyarakat tentang kelebihan ini.

### **5.1.3 Perbincangan Objektif Ketiga**

Untuk membincangkan adakah faktor lokasi institusi gadaian mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu. Ujian korelasi *Pearson* digunakan untuk membincangkan hubungan faktor lokasi institusi gadaian dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu.

Berdasarkan ujian yang dijalankan, nilai 0.223 telah diperolehi dan ini menunjukkan terdapat hubungan yang sangat lemah di antara faktor kesedaran dan juga lokasi ar-Rahnu. Lokasi sememangnya memainkan peranan yang penting untuk mempromosikan sesebuah perniagaan. Untuk itu, pihak ar-Rahnu perlulah memilih lokasi yang strategik untuk menjalankan perniagaan kerana semakin dekat dan mudahnya sesuatu perniagaan mendekati masyarakat, semakin mudah masyarakat menerima kewujudan perniagaan tersebut.

#### **5.1.4 Perbincangan Objektif Keempat**

Untuk mengenalpasti adakah faktor pengiklanan mempunyai hubungan dengan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu. Ujian korelasi *Pearson* juga digunakan untuk mengenalpasti hubungan faktor pengiklanan dan kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu. Nilai korelasi tersebut iaitu 0.308 menunjukkan hubungan yang lemah di antara kesedaran dan juga faktor pengiklanan. Hubungan yang lemah ini perlulah diperbaiki untuk meningkatkan lagi kesedaran masyarakat terhadap kewujudan skim ar-Rahnu. Pengiklanan sememangnya teknik yang paling mudah dan dekat dengan masyarakat dan disebabkan itu pihak ar-Rahnu perlulah memperkasakan teknik pengiklanan bagi mempromosikan perkhidmatan yang disediakan.

## **5.2 Cadangan-Cadangan:**

### **5.2.1 Institusi ar-Rahnu**

Berdasarkan kepada faktor-faktor yang telah dikenalpasti mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim, disarankan agar ar-Rahnu mempergiatkan lagi proses pengiklanan bagi memperkenalkan perkhidmatan ar-Rahnu menerusi saluran-saluran pemasaran yang terdiri daripada pelbagai teknik. Antara pengiklanan yang semakin mendapat tempat di mata masyarakat kini ialah pengiklanan menggunakan teknologi maklumat. Pengiklanan ar-Rahnu jarang dilihat di media elektronik yang kini kian digunakan rata-rata institusi bagi mempromosikan produk yang dimiliki. Di samping itu, ar-Rahnu juga dicadangkan untuk membuat iklan di papan-papan iklan berdekatan jalan terutamanya di kawasan perkampungan kerana golongan ini jarang terdedah dengan teknologi maklumat. Pelbagai inisiatif dapat dilakukan melalui pengiklanan bagi meningkatkan tahap kesedaran masyarakat umumnya tentang kewujudan perkhidmatan ar-Rahnu.

Selain itu, ar-Rahnu juga dapat mendekati masyarakat dengan cara membuka meja maklumat dalam mempromosikan perkhidmatan mereka seperti mengikuti karnival-karnival keusahawanan ataupun karnival yang sering dianjurkan oleh rata-rata stesyen televisyen Malaysia. Kita sedia maklum ramai masyarakat akan

turun padang untuk menyertai program-program yang dianjurkan sekaligus membuka ruang kepada perkhidmatan ar-Rahnu untuk mendekati masyarakat dan memberikan kesedaran kepada mereka tentang pentingnya sistem ini.

### **5.2.2 Pihak Kerajaan dan Badan Bukan Kerajaan (*NGO*)**

Peranan membangkitkan kesedaran di kalangan masyarakat juga perlu dimainkan oleh kerajaan dan juga badan bukan kerajaan (*NGO*) kerana Malaysia merupakan Negara Islam secara rasminya dan seharusnya mengamalkan aktiviti ekonomi yang berteraskan syarak. Sehingga tahun ini, Malaysia telah mempunyai banyak institusi perbankan dan kewangan Islam dan dalam masa yang sama masih terdapat banyak institusi konvensional bergerak aktif. Adalah baik sekiranya ar-Rahnu diberikan peluang untuk bekerjasama dengan institusi konvensional untuk melahirkan kesedaran di kalangan semua masyarakat yang masih kurang pengetahuan. Di samping itu, pihak berkuasa tempatan juga boleh mencipta polisi yang menggalakkan perkhidmatan pajak gadai konvensional yang sedia ada untuk melaksanakan konsep '*open window*' untuk melaksanakan ar-Rahnu. Langkah-langkah ini dapat memberikan ruang kepada pelanggan sedia ada untuk menikmati kelebihan yang disediakan ar-Rahnu di samping kewujudan pelanggan-pelanggan baru sekaligus mengurangkan penglibatan masyarakat dengan penglibatan '*along*' yang kian menular.

Selain itu, bagi mengembangkan lagi perkhidmatan ar-Rahnu, perlu dikaji semula barang yang dapat diterima pakai untuk gadaian selain daripada emas seperti yang dipraktikkan oleh Indonesia. Ini adalah kerana golongan yang berpendapatan rendah kebanyakannya tidak memiliki emas untuk dicagarkan. Pendapatan yang dimiliki hanya mampu untuk menyara kehidupan sehari-hari apatah lagi menjadikan emas sebagai barang simpanan.

### **5.3. Penyelidikan Akan Datang**

Selepas menyiapkan kajian ini, pengkaji melihat terdapat banyak lagi ruang untuk kajian akan datang dilakukan seperti berikut:

1. Membuat penyelidikan menggunakan kaedah kualitatif bagi mengetahui dengan lebih terperinci apa yang dikehendaki masyarakat terhadap program mikro kredit di mana pengkaji melihat terdapat potensi untuk skim ar-Rahnu mengembangkan perkhidmatan dengan sedikit pembaharuan.
2. Membuat kajian dengan menfokuskan kepada golongan pelajar di Institusi Pengajian Tinggi (IPT) bagi menimbulkan kesedaran di kalangan siswa tentang kelebihan memiliki emas sebagai simpanan daripada memiliki pelbagai gajet yang akan susut nilainya. Seandainya kesedaran ini telah wujud sejak usia muda lagi, persiapan dapat dilakukan sebelum mereka berada di alam pekerjaan terutamanya mereka yang ingin

menjalankan perniagaan sendiri. Pelaburan emas yang dimiliki mampu menjana keuntungan dengan program mikro kredit yang disediakan oleh institusi ar-Rahnu.

3. Kajian juga boleh dilakukan dengan membuat perbandingaan operasi yang dijalankan oleh institusi ar-Rahnu terpilih kerana setiap institusi ar-Rahnu mempunyai bentuk operasi yang berbeza dan sekiranya kajian dilakukan dengan teliti, berkemungkinan hasil kajian tersebut dapat digunakan untuk menyelaraskan etika kerja dan operasi perkhidmatan ar-Rahnu.

#### **5.4 Kesimpulan**

Perbincangan telah dilakukan berdasarkan hasil analisa data yang diperolehi dan mendapati hanya tiga faktor yang mempengaruhi kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap skim ar-Rahnu (Pajak Gadai Islam) tetapi analisa tersebut menunjukkan nilai hubungan yang lemah dan faktor kadar upah/harga tidak mencatatkan hubungan yang signifikan dengan kesedaran. Ini membuktikan kadar upah/harga yang disediakan oleh ar-Rahnu masih lagi tidak disedari sedangkan ar-Rahnu telah menekankan konsep kadar upah/harga yang tidak melanggari etika perniagaan Islam terutamanya unsur riba. Masyarakat perlu diberi kesedaran dan pengetahuan yang kukuh tentang urusniaga yang selari dengan kehendak syarak kerana sekali pandang sistem ekonomi dan perniagaan Islam seakan-akan sama dengan sistem konvensional yang sering digunakan oleh segelintir masyarakat. Persepsi tersebut akan terus berada di minda masyarakat seandainya tiada peningkatan pengetahuan berkaitan ar-Rahnu. Maka usaha dikalangan

penggerak institusi ar-Rahnu khususnya perlu dipertingkatkan lagi untuk memastikan masyarakat benar-benar memahami apa itu ar-Rahnu dan masyarakat Muslim dapat menjana ekonomi Negara dengan modal yang patuh syarak.

## Rujukan

### *Al-Quran*

Ahmad Faizal Shaarani. (2012). *Pembentangan Mikro Mentransformasi Ekonomi Rakyat*. Pusat Perakaunan dan Kewangan, MKM.

Aliaga, M. & Gunderson, B. (2005). *Interactive statistics* (3<sup>rd</sup> ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Amin H., Chong R., Dahlan H. & Supinah R. (2007). An Ar-Rahnu shop acceptance Model (ARSAM). *Labuan e-Journal of Muamalat and Society*, Vol 1(1), pp. 88-101.

Amirul Afif Muhamat, Hardi Emrie Rosly & Mohamad Nizam Jaafar, (2011). The Non-Muslim Respond Towards Ar-Rahnu (Islamic Pawn Broking) Services: An Empirical Study on the Ar-Rahnu Clients of Klang Valley, Malaysia. *IIIEEE Colloquium on Humanities, Science and Engineering Research (CHUSER 2011), Dec 5-2011, Penang*.

Appanam, S. & Doris, G., (2010). A study on Islamic pawn broking awareness and factors influencing the scheme in Sungai Petani, Kedah. *2<sup>nd</sup> International Conference on Business and Economics Research Proceeding, 389 (2<sup>nd</sup> ICBER)*, pp. 2141-2148.

Asmadi Mohamed Naim, (2004). Sistem Gadaian Islam. *Islamiyyat* 26(2) (2004): 39-57.

Azila Abdul Razak, (2011). Malaysian Practice of Ar-Rahnu Scheme: Trends and Development. *Conference on Malaysia Study of Islam*.

Azizah Othman, Norashidah Hashim & Shahrina Abdullah, (2012). Customer Satisfaction Levels of Service Quality At Ar-Rahnu, Kelantan. *3<sup>rd</sup> International Conference on Business and Economic Research (3<sup>rd</sup> ICBER 2012) Proceeding; ISBN: 978-967-5705-05-2*.

Bala Shanmugam (1991). The business of pawn broking in West Malaysia. *Journal of Southeast Asia Business. Volume 7, Number 2*

Calvin W.H Cheong & Jothee Sinnakkannu, (2012). Ar-Rahnu: Opportunities and Challenges in Malaysia. Monash University Sunway Campus, Selangor.

Chua Yan Piaw, (2012). *Asas Statistik Penyelidikan Edisi Kedua*. Mc Graw Hill Education: Malaysia

Dziauddin Sharif, Amir Shaharuddin, Nurul Ain Muhamed, Nasif Sidquee Pauzi & Mohamad Zaid Mohd Zin, (2013). The Improvement of Ar-Rahnu (Islamic Pawn Broking) Enhanced Product in Islamic Banking System. *Asian Social Science*; Vol. 9, No. 2; 2013.

Hanudin Amin, Rosita Chong, Hazmi Dahlan & Rostinah Supinah, (2007). An Ar-Rahnu Shop Acceptance Model (ARSAM). *Labuan e-Journal of Muamalat and Society*, Vol. 1, 2007, pp. 82-94.

Herbermann, Charles, ed. (1913). *Catholic Encyclopedia*. Robert Appleton Company.

Indera Shahril Mohd Shahid, (2013). Wang Tidak Patuh Syariah: Konsep dan Cara Melupuskannya. Majlis Agama Islam Selangor (MAIS).

Keong Lee Ling, Khor May Ling, Low Sheau Pey and Wong Zi Hui, (2012). Awareness of Islamic Banking Products and Services Among Non-Muslims in Malaysia. *Research Project*.

Khir, K., Gupta, L. & Shanmugam, B. (2008). *Islamic Banking: A Practical Perspective*. Malaysia: Pearson.

Mohamed Fairooz Abdul Khir, Mohd Bahroddin Badri & Lokmanulhakim Hussain, (2012). Critical Appraisal of The Rahn-Based Islamic Microcredit Facility. *Research Paper*: (No 45/2012).

Mohammad Abdul Hamid, Ishak Abdul Rahman & Ahmad Nafis Abdul Halim, (2014). Factors Affecting The Acceptance On Ar-Rahnu (Islamic Based Pawn Broking): A Case Study of Islamic Banking In Malaysia. *The Macrotheme Review* 3(4), Spring 2014.

Mohammad Noorizzuddin Nooh & Wan Rasyidah Wan Nawang, (2012). Usahawan Muslim: Isu dan Cabaran. *Seminar Pembudayaan dan Pendidikan Keusahawanan Remaja*.

Mohammed, N., Daud, N.M.M, & Sanusi, N.A. (2005), Analisis Skim Ar-Rahnu: Satu Kajian Perbandingan Dengan Pajak Gadai Konvensional. *Prosiding Seminar Kewangan dan Ekonomi Islam: Pengukuran dan Transformasi Ekonomi dan Kewangan Islam*, 29-30 Ogos, Esset-Bangi, Selangor Darul Ehsan, 211-220.

Mohd Fazli Mohd Sam, Md Nor Hayati Tahir & Noor Khamisah Abdul Latif, (2010). The Awareness and the Acceptance of Islamic Pawnshop. *IJRRAS* 2(2). February 2010.

Mohd Rafi Yaacob, Ghazali Ahmad & Mohamed Dahlan Ibrahim (2012). Developing a Customers' Oriented Ar-Rahnu (Islamic Pawn Broking) Model for Cooperatives in Microfinancing in Malaysia. *Proceeding The 13<sup>th</sup> Malaysia Indonesia Conference on Economic, Management and Accounting (MIICEMA) 2012.*

Mohd Rafi Yaacob, Ghazali Ahmad, Mohamed Dahlan Ibrahim, Norwatim Abd Latiff, Norsyah Saari, Shamsul Khairi Abu Hasan, Norsyeirawani Shari & R. Zarinatun Mohd Abdul Kader, (2012). Islamic Pawn Broking (Ar-Rahnu): Critical Success Factor and Application for Co-operatives. *Cooperative Conference, Bozen Balzano Italy, 07-11 Nov. 2012.*

Muhammad Ayub, (2011). *Understanding Islamic Finance*. Wiley Finance.

Muhammad Saiful Islami Mohd Taher, Siti Aisyah Yusof & Norridzwan Abidin, (2010). Prinsip Al-Rahn Sebagai Asas Pelaksanaan Skim Pajak Gadai Islam Di Malaysia. *Voice of Academia Vol. 5 No. 1 2010.*

Muhammad Saiful Islami Mohd Taher & Muhammad Hakimi Mohd Shafiai, (2008). Customer Acceptance Factors on Ar-Rahnu Scheme at Kedai Ar-Rahnu, Bank Rakyat, Alor Setar, Kedah. *Prosiding PERKEM III, Jilid 1 (2008) 256-67.*

Mustafa, (2006). Persepsi Masyarakat Terhadap Sistem Pajak Gadai Islam (Ar-Rahnu). *Prosiding Seminar Kewangan dan Ekonomi Islam*

Norashikin Ibrahim, (2010). Pemantapan Ekonomi Masyarakat Melalui Skim Al-Rahn. *Disertasi Sarjana yang tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia.*

Norfaizah Mat Nor, Maimun Abdullah, Noraina Ismail, Rositah Bakar & Siti Sarah Mohd Yusni, (2012). A Study on The Customer Awareness Toward Ar-Rahnu scheme At Sungai Buloh, Selangor. *AFBE 2012 Conference Papers (UNITEN); ISSN1905-8055.*

Payal Bhatt & Jothee Sinnakkannu, (2008). Ar-Rahnu (Islamic Pawnning Broking) Opportunities and challenges in Malaysia. *6<sup>th</sup> International Islamic Finance Conference 2008 Peer Reviewed Paper.*

Rubin, A. & Babbie, E.,R. (2010). *Research Methods for Social Work (7<sup>th</sup> ed.)*. U.S.: Brooks Cole

S.A Bashir Ahmad, Norudin Mansor & A. Nurul Nadiah, (2012). Customer Acceptance on Islamic Pawn Broking: A Malaysian Case. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, Vol. 3, No. 10.*

- S. Hisham, S. Abdul Shukor, A. B. Ummi Salwa & Kamaruzaman Jusoff, (2013). The Concept and Challenges of Islamic Pawn Broking (Ar-Rahnu). *Middle-East Journal of Scientific Research 13 (Research in Contemporary Islamic Finance and Wealth Management)*: 98-102, 2013; ISSN 1990-9233.
- Sanusi, N.A dan Johari, M.S (2006), Prestasi perkhidmatan ar-rahnu: Kajian kes MGIT, Proceedings of National Seminar in Islamic Banking and Finance: *Islamic Wealth Management, Prospects, Issues and Challenges*, 29-30 August, Serdang, Selangor Darul Ehsan.
- Schrader, H. (2000), Pawnshop Customers in Saint Petersburg: Data Analysis of a Survey in Spring 1999, *Working Paper No. 332, Universität Bielefeld-Postfach 100131 – 33501 Bielefeld, Germany*.
- Sekaran, U. and Bougie (2010). *Research Methods for Business. A Skill- Building Approach*. New York, John Wiley and Sons.
- Selamah Maamor and Abdul Ghafar Ismail, (2006). *Micro-Credit Program: Pawnshop vs Ar-Rahn Working Paper in Islamic Economic and Finance No 0609 Presented at The Seminar Kebangsaan Pengurusan Harta Dalam Islam*. Kolej Islam Pahang. Kuantan 8-9 August 2006.
- Sudin Haron, (2008). *Sistem Kewangan dan Perbankan Islam*. Kuala Lumpur School Sdn Bhd.
- Surtahman Kastin Hasan, (1995). *Ekonomi Islam, Dasar dan Amalan*. Dewan Bahasa dan Pustaka, Kementerian Pendidikan Malaysia.
- Syarifah Md. Yusof, (2005, Mac). Institusi ar-Rahnu: Sistem yang adil dan telus, *Dewan Ekonomi*.
- Veloo A. (2012). *Kaedah Analisis & Interpretasi Data*. UUM Press: Universiti Utara Malaysia, Kedah
- Wan Noraini W. Daud, (2011). Kepuasan Pelanggan dan Kualiti Perkhidmatan Skim Ar-Rahnu Bank Rakyat. *Disertasi Sarjana yang tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia*
- Zeti Akhtar Aziz, (2001). Ar-Rahnu, an Alternative Financing Mode for Microcredit. *Seminar on Understanding the Concept and Application of Ar-Rahnu. Islamic Banking and Finance Progress and Prospect. Collected Speeches: 2000-2006*.
- Zikmund, W. G. (2003). *Business Research Method (7<sup>th</sup> ed.)*. Mason: Thomson South Western.

## Akses Internet

Dewan Bahasa Dan Pustaka (2014). Maksud Harga. Dicapai Pada 5 mac 2014 di <http://prpm.dbp.gov.my/Search.aspx?k=harga>

Dewan Bahasa Dan Pustaka (2014). Maksud Iklan. Dicapai pada 5 mac 2014 di <http://ekamus.dbp.gov.my/Search.aspx?spec=false&type=1&cari=iklan>

Harian Metro (2011). Permohonan TEKUN ditolak, Pinjaman Along Terpaksa Layan Sebulan di Kelab Malam. Dicapai pada 4 April 2014 di <http://harianMetro/2011/08/permohonana-tekun-ditolak-pinjaman.html>

Pengenalan Pekan Rabu. Dicapai pada 5 Mac 2014 di <http://pekanrabu.com.my/prmelayu.html>

Riba dan Pengharamannya. Dicapai pada 5 Mac 2014 di <http://www.muamalat.com.my/downloads/media-room/publications/Buku-riba-gabung-ANNUAL.pdf>

Sinar Harian (2012). Masyarakat Digalak Libat Diri Dalam Pasaran Ar-Rahnu. Dicapai pada 14 Mac 2014 di <http://www.sinarharian.com.my/masyarakat-digalak-libat-diri-dalam-pasaran-ar-rahnu-1.85083>

Utusan Malaysia (2010). Skim Ar-Rahnu Pemangkin Ekonomi Masyarakat. Dicapai pada 4 April 2014 di [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)

Wikipedia (2014). Maksud al-Quran. Dicapai pada 5 Mac 2014 di <http://ms.wikipedia.org/wiki/Al-Quran>

Wikipedia (2014). Maksud Kesedaran. Dicapai pada 5 Mac 2014. Dicapai di <http://ms.wikipedia.org/wiki/Kesedaran>

Zunaidah Zainon (2006). Ar-Rahnu Institusi ar-Rahnu Pertama Di Dunia. Dicapai pada 5 Mac 2014 di <http://www.ipislam.edu.my/index.php/artikel/read/1023/AR-RAHNU-PAJAK-GADAI-ISLAM-PERTAMA-DI-DUNIA>

[http://www.Amanah.Ikhtiar\\_Malaysia..com](http://www.Amanah.Ikhtiar_Malaysia..com)

<http://www.YaPEIM.com.my>

## Lampiran 1: Borang Soal Selidik



UNIVERSITI UTARA MALAYSIA

Assalamualaikum dan salam sejahtera.

Tuan/Puan yang dihormati,

Anda telah dipilih untuk menjadi responden di dalam kajian ini. Penyelidikan ini dilakukan untuk mengetahui tahap kesedaran usahawan kecil Muslim terhadap kewujudan perkhidmatan ar-rahnu yang disediakan oleh pelbagai institusi kewangan Negara.

Segala maklumat yang diberikan adalah dirahsiakan dan hanya digunakan untuk tujuan akademik sahaja. Bagi menyiapkan kajian ini, kejujuran dan keikhlasan daripada pihak tuan/puan dalam memberikan maklumat amat diperlukan bagi memastikan hasil kajian yang tepat diperolehi.

Kerjasama daripada pihak tuan/puan amat dihargai dan didahului dengan ucapan terima kasih.

Yang benar,

**BALQIS BINTI YAACOB @ SALLEH (809964)**

Sarjana Sains (Pengurusan)

Universiti Utara Malaysia

## SEKSYEN 1: MAKLUMAT DEMOGRAFIK

Sila jawab setiap soalan dengan menandakan ( / ) dalam ruang yang disediakan.

1. Jantina	Lelaki	
	Perempuan	

2. Umur	20 dan ke bawah	
	21 – 30	
	31 – 40	
	41 – 50	
	51 Dan ke atas	

3. Agama	Islam	
	Buddha	
	Hindu	
	Kristian	
	Lain-lain	

4. Bangsa	Melayu	
	Cina	
	India	
	Lain-lain	

5. Pendapatan	RM 1000 dan ke bawah	
	RM 1001 – RM 2000	
	RM 2001 – RM 3000	
	RM 3001 – RM 4000	
	RM 4001 dan ke atas	

6. Taraf Pendidikan	Sekolah Rendah dan ke bawah	
	Sekolah Menengah	
	Diploma	
	Ijazah	
	Pasca Siswazah	

7. Saya pernah terlibat dengan skim ar-rahnu	Ya	
	Tidak	

8. Perkhidmatan pajak gadai yang dikunjungi (sekiranya jawapan anda ‘ya’ di soalan 7)	Bank Rakyat	
	AgroBank	
	YaPEIM	
	Lain-lain ar-rahnu	
	Pajak gadai konvensional	

**SEKSYEN 2: FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KESEDARAN USAHAWAN KECIL MUSLIM TERHADAP SKIM AR-RAHNU (PAJAK GADAI ISLAM)**

Senarai di bawah adalah kenyataan yang boleh digunakan untuk menggambarkan kepentingannya kepada anda mengenai skim ar-rahnu.

Sila bulatkan kadar yang paling hampir menggambarkan tahap kepentingannya dalam pertimbangan anda berkaitan dengan skim ar-rahnu menggunakan skala 1 hingga 5 seperti di bawah:

<b>Sangat Tidak Setuju</b>	<b>Tidak Setuju</b>	<b>Neutral</b>	<b>Setuju</b>	<b>Sangat Setuju</b>
1	2	3	4	5

**Bahagian A: Anda Menyedari Kewujudan Skim Ar-Rahnu Berdasarkan Faktor Pandangan Syariah**

<b>No</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Skala</b>
1.	Skim ar-rahnu beroperasi menurut prinsip dan undang-undang Islam.	1    2    3    4    5
2.	Skim ar-rahnu adalah berlandaskan Al-Quran dan Sunnah sebagai sumber perniagaannya.	1    2    3    4    5
3.	Skim ar-rahnu adalah bebas dari unsur riba <sup>7</sup> .	1    2    3    4    5
4.	Perkhidmatan gadaian di ar-rahnu tidak mengandungi unsur penipuan	1    2    3    4    5
5.	Transaksi yang berlaku adalah bebas dari unsur ketidaktentuan ( <i>gharar</i> ) atau keraguan.	1    2    3    4    5
6.	Pelanggan berpeluang untuk mendapatkan pinjaman tanpa faedah ( <i>riba</i> )	1    2    3    4    5

**Bahagian B: Anda Menyedari Kewujudan Skim Ar-Rahnu Berdasarkan Faktor Kadar Upah / Harga**

No	Keterangan	Skala
1.	Skim ar-rahnu mengenakan caj perkhidmatan yang lebih rendah berbanding skim pajak gadai konvensional.	1 2 3 4 5
2.	Skim ar-rahnu memberikan harga yang wajar kepada pemilik berpendapatan rendah.	1 2 3 4 5
3.	Skim ar-rahnu memberikan harga yang lebih baik berbanding skim pajak gadai konvensional.	1 2 3 4 5
4.	Skim ar-rahnu mempraktikkan konsep <i>ibra'</i> atau potongan ke atas penebusan awal.	1 2 3 4 5

**Bahagian C: Anda Menyedari Kewujudan Skim Ar-Rahnu Berdasarkan Faktor Lokasi Institusi Gadaian**

No	Keterangan	Skala
1.	Berdekatkan dengan pusat pengangkutan awam.	1 2 3 4 5
2.	Berdekatkan dengan pusat membeli-belah dan pusat perniagaan.	1 2 3 4 5
3.	Berdekatkan dengan kawasan kediaman.	1 2 3 4 5
4.	Berdekatkan dengan tempat kerja.	1 2 3 4 5
5.	Terdapatnya kawasan meletakkan kenderaan yang berdekatkan.	1 2 3 4 5

**Bahagian D: Anda Menyedari Kewujudan Skim Ar-Rahnu Berdasarkan Faktor Pengiklanan**

No	Keterangan	Skala
1.	Iklan mengenai skim ar-rahnu sentiasa dilihat dimana-mana.	1 2 3 4 5
2.	Maklumat mengenai skim ar-rahnu diperolehi melalui iklan.	1 2 3 4 5
3.	Iklan mengenai skim ar-rahnu adalah lebih menarik berbanding pajak gadai konvensional.	1 2 3 4 5
4.	Memperolehi maklumat mengenai skim ar-rahnu melalui iklan adalah lebih baik berbanding mengetahuinya melalui kawan dan rakan-rakan.	1 2 3 4 5
5.	Tandakan skala bagi medium-medium pengiklanan berikut yang mempengaruhi pengetahuan anda tentang skim ar-rahnu:	7. Televisyen      1 2 3 4 5 8. Radio            1 2 3 4 5 9. Internet        1 2 3 4 5 10. Surat Khabar   1 2 3 4 5 11. Majalah        1 2 3 4 5 12. Pamplet        1 2 3 4 5
6.	Pengiklanan melalui media elektronik (televisyen, radio, internet) adalah lebih praktikal berbanding media cetak (suratkhabar, majalah, pamphlet)	1 2 3 4 5

**SEKSYEN 3: UKURAN KESEDARAN USAHAWAN KECIL MUSLIM TERHADAP SKIM AR-RAHNU (PAJAK GADAI ISLAM)**

Sila tandakan tahap kesedaran anda terhadap skim ar-rahnu dengan menandakan satu nombor daripada 5 skala di bawah menggunakan skala 1 hingga 5 seperti berikut:

Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Neutral	Setuju	Sangat Setuju
1	2	3	4	5

No	Keterangan	Skala
1.	Saya menyedari terdapat banyak institusi yang menyediakan skim ar-rahnu.	1 2 3 4 5
2.	Skim ar-rahnu merupakan sumber kemudahan pembiayaan yang bagus.	1 2 3 4 5
3.	Saya sentiasa bersedia menggunakan perkhidmatan skim ar-rahnu.	1 2 3 4 5
4.	Saya akan mencadangkan penggunaan perkhidmatan skim ar-rahnu kepada rakan-rakan dan keluarga.	1 2 3 4 5
5.	Skim ar-rahnu memberikan perkhidmatan yang berkualiti tinggi.	1 2 3 4 5
6.	Secara keseluruhannya, skim ar-rahnu adalah sangat diterima.	1 2 3 4 5

Terima Kasih

## Lampiran 2: Maklumat Demografi

### Statistik

	Jantina	Umur	Agama	Bangsa	Pendapatan	Taraf Pendidikan	Saya Rahnu Skim Ar-	Perkhidmatan Pajak Gadai Yang Dikunjungi (Sekiranya Jawapan Anda 'Ya' Di Soalan 7)
1 Valid	170	170	170	170	170	170	170	27
Missing	0	0	0	0	0	0	0	143
Mean	1.8706	2.6294	1.0000	1.0529	2.1882	2.3294	1.8412	1.8519
Median	2.0000	3.0000	1.0000	1.0000	2.0000	2.0000	2.0000	1.0000
Mode	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00
Std.	.33665	.77556	.00000	.39616	.98503	.64153	.36659	1.29210
Deviation								
Variance	.113	.601	.000	.157	.970	.412	.134	1.670
Range	1.00	4.00	.00	3.00	4.00	4.00	1.00	4.00

### Jantina

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Lelaki	22	12.9	12.9	12.9
	Perempuan	148	87.1	87.1	100.0
	Total	170	100.0	100.0	

**Umur**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20 tahun dan ke bawah	3	1.8	1.8	1.8
	21 - 30	81	47.6	47.6	49.4
	31 - 40	66	38.8	38.8	88.2
	41 - 50	16	9.4	9.4	97.6
	51 dan ke atas	4	2.4	2.4	100.0
	Total	170	100.0	100.0	

**Agama**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Islam	170	100.0	100.0	100.0

**Bangsa**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Melayu	167	98.2	98.2	98.2
	Lain-lain	3	1.8	1.8	100.0
	Total	170	100.0	100.0	

**Pendapatan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	RM 1000 dan ke bawah	26	15.3	15.3	15.3
	RM 1001 - RM 2000	116	68.2	68.2	83.5
	RM 2001 - RM 3000	11	6.5	6.5	90.0
	RM 3001 - RM 4000	4	2.4	2.4	92.4
	RM 5000 dan ke atas	13	7.6	7.6	100.0
	Total	170	100.0	100.0	

**Taraf Pendidikan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sekolah Rendah dan ke bawah	1	.6	.6	.6
	Sekolah Menengah	126	74.1	74.1	74.7
	Diploma	30	17.6	17.6	92.4
	Ijazah	12	7.1	7.1	99.4
	Pasca Siswazah	1	.6	.6	100.0
	Total	170	100.0	100.0	

**Saya Pernah Terlibat Dengan Skim Ar-Rahnu**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	27	15.9	15.9	15.9
	Tidak	143	84.1	84.1	100.0
	Total	170	100.0	100.0	

### Lampiran 3: Ujian Korelasi Pearson

Korelasi						
		Pandangan_Syariah	Kadar_Upah_Harga	Lokasi_Institusi_Gadaian	Pengiklanan	Kesedaran
Pandangan_Syariah	Pearson Correlation	1	.227 **	.204 **	.319 **	.684 **
	Sig. (2-tailed)		.003	.008	.000	.000
	N	170	170	170	170	170
Kadar_Upah_Harga	Pearson Correlation	.227 **	1	.542 **	.310 **	.147
	Sig. (2-tailed)	.003		.000	.000	.055
	N	170	170	170	170	170
Lokasi_Institusi_Gadaian	Pearson Correlation	.204 **	.542 **	1	.354 **	.223 **
	Sig. (2-tailed)	.008	.000		.000	.003
	N	170	170	170	170	170
Pengiklanan	Pearson Correlation	.319 **	.310 **	.354 **	1	.308 **
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	170	170	170	170	170
Kesedaran	Pearson Correlation	.684 **	.147	.223 **	.308 **	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.055	.003	.000	
	N	170	170	170	170	170

\*\*Nilai Korelasi adalah signifikan pada kadar 0.01 (2-tailed).

### Lampiran 4: Pembolehubah

#### Kefahaman Syariah

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.898	6

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Skim ar-Rahnu adalah berlandaskan Al-Quran dan Sunnah sebagai sumber perniagaannya.	19.7000	10.493	.714	.883
Skim ar-Rahnu beroperasi menurut prinsip dan undang-undang Islam.	19.5667	11.289	.599	.900
Skim ar-Rahnu adalah bebas dari unsur riba'.	19.7333	11.789	.660	.890
Perkhidmatan gadaian di ar-Rahnu tidak mengandungi unsur penipuan	19.7333	10.202	.914	.851
Transaksi yang berlaku adalah bebas dari unsur ketidaktentuan (gharar) atau keraguan.	19.7667	9.909	.899	.852
Pelanggan berpeluang untuk mendapatkan pinjaman tanpa faedah (riba)	19.8333	11.799	.594	.899

**Kadar Harga/Upah****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.697	4

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Skim ar-Rahnu mengenakan caj perkhidmatan yang lebih rendah berbanding skim pajak gadai konvensional.	15.2000	4.234	.363	.685
Skim ar-Rahnu memberikan harga yang wajar kepada pemilik berpendapatan rendah.	15.3667	4.171	.416	.662
Skim ar-Rahnu memberikan harga yang lebih baik berbanding skim pajak gadai konvensional.	15.3667	3.620	.653	.560
Skim ar-Rahnu mempraktikkan konsep ibra' atau potongan ke atas penebusan awal.	15.2333	3.564	.616	.572
Tempoh masa untuk menebus semula barang gadaian adalah mencukupi	15.1000	4.576	.249	.728

**Lokasi Institusi Gadaian****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.826	5

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Berdekatan dengan pusat pengangkutan awam.	14.3000	7.321	.665	.779
Berdekatan dengan pusat membeli-belah dan pusat perniagaan.	14.2667	7.789	.595	.799
Berdekatan dengan kawasan kediaman.	14.4333	6.944	.631	.791
Berdekatan dengan tempat kerja.	14.2000	8.097	.703	.782
Terdapatnya kawasan meletakkan kenderaan yang berdekatan.	14.4000	7.007	.581	.809

**Pengiklanan****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.847	11

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Iklan mengenai skim ar-Rahnu sentiasa dilihat dimana-mana.	36.1333	29.637	.689	.820
Maklumat mengenai skim ar-Rahnu diperolehi melalui iklan.	36.0333	32.171	.515	.836
Iklan mengenai skim ar-Rahnu adalah lebih menarik berbanding pajak gadai konvensional.	36.1000	34.024	.335	.849
Memperolehi maklumat mengenai skim ar-Rahnu melalui iklan adalah lebih baik berbanding mengetahuinya melalui kawan dan rakan-rakan.	36.1333	31.499	.524	.835
Tandakan skala bagi medium-medium pengiklanan berikut yang mempengaruhi pengetahuan anda tentang skim ar-Rahnu – Televisyen	35.8333	32.282	.582	.831
Tandakan skala bagi medium-medium pengiklanan berikut yang mempengaruhi pengetahuan anda tentang skim ar-Rahnu – Radio	36.1667	31.247	.478	.840
Tandakan skala bagi medium-medium pengiklanan berikut yang mempengaruhi pengetahuan anda tentang skim ar-Rahnu – Internet	36.0000	29.448	.658	.823

Tandakan skala bagi medium-medium pengiklanan berikut yang mempengaruhi pengetahuan anda tentang skim ar-Rahnu - Surat Khabar	35.8667	32.602	.573	.832
Tandakan skala bagi medium-medium pengiklanan berikut yang mempengaruhi pengetahuan anda tentang skim ar-Rahnu - Majalah	36.1000	31.886	.617	.829
Tandakan skala bagi medium-medium pengiklanan berikut yang mempengaruhi pengetahuan anda tentang skim ar-Rahnu - Pamplet	36.2000	34.028	.258	.858
Pengiklanan melalui media elektronik (televisyen, radio atau internet) adalah lebih praktikal berbanding media cetak (surat khabar, majalah atau pamplet)	35.7667	30.944	.689	.822

### Kesedaran

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha		N of Items
.849		6

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Saya menyedari terdapat banyak institusi yang menyediakan skim ar-Rahnu.	18.4333	11.633	.278	.873
Skim ar-Rahnu merupakan sumber kemudahan pembiayaan yang bagus.	18.3000	10.424	.509	.845
Saya sentiasa bersedia menggunakan perkhidmatan skim ar-Rahnu.	18.5000	8.190	.636	.829
Saya akan mencadangkan penggunaan perkhidmatan skim ar-Rahnu kepada rakan-rakan dan keluarga.	18.0333	8.516	.766	.796
Skim ar-Rahnu memberikan perkhidmatan yang berkualiti tinggi.	18.2000	8.028	.816	.784
Secara keseluruhannya, skim ar-Rahnu adalah sangat diterima.	18.0333	8.378	.802	.789