

**AR RAHNU : PENERIMAAN DALAM KALANGAN USAHAWAN
PERUSAHAAN KECIL DAN SEDERHANA (PKS)**

MALIANI BINTI MOHAMAD

**SARJANA SAINS (PENGURUSAN)
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA
JUN 2014**

**AR RAHNU : PENERIMAAN DALAM KALANGAN
USAHAWAN PERUSAHAAN KECIL DAN SEDERHANA
(PKS)**

**Kertas projek sarjana ini diserahkan kepada Kolej Perniagaan sebagai
memenuhi sebahagian daripada keperluan untuk penganugerahan**

Ijazah Sarjana Sains (Pengurusan)

Universiti Utara Malaysia

Disediakan oleh:

MALIANI BINTI MOHAMAD

KEBENARAN UNTUK KEGUNAAN

Kertas Projek ini dikemukakan sebagai memenuhi keperluan pengijazahan program Sarjana Universiti Utara Malaysia (UUM). Saya bersetuju membenarkan pihak perpustakaan Universiti Utara Malaysia mempamerkannya sebagai bahan rujukan. Saya juga bersetuju bahawa sebarang bentuk salinan sama ada secara keseluruhan atau sebahagian daripada kertas projek ini yang bertujuan akademik adalah dibenarkan dengan kebenaran penyelia kertas projek atau Dekan Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business. Sebarang bentuk salinan dan cetakan bagi tujuan komersil adalah dilarang sama sekali tanpa kebenaran bertulis penyelidik. Pernyataan rujukan kepada penulis dan Universiti Utara Malaysia perlu dinyatakan sebarang rujukan dibuat ke atas projek ini.

Kebenaran untuk menyalin atau menggunakan tesis ini sama ada secara keseluruhan atau sebahagian daripadanya hendaklah dipohon melalui :

Dekan

Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business

Universiti Utara Malaysia (UUM)

06010 Sintok

Kedah Darul Aman

ABSTRAK

Penyelidikan ini dilakukan untuk mengkaji faktor-faktor penerimaan Skim Ar Rahu dalam kalangan usahawan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) di negeri Kedah Darul Aman. Penyelidikan ini juga untuk mengenalpasti jumlah usahawan PKS yang pernah menggunakan Skim Ar Rahu dalam sampel populasi yang terlibat. Faktor-faktor penerimaan Skim Ar Rahu ini di adaptasi dan diubahsuai daripada model ARSAM (*Ar Rahu Shop Acceptance Model*). Kajian ini di jalankan di daerah-daerah dan pekan kecil yang mempunyai ramai golongan peniaga kecil yang terdiri daripada usahawan mikro iaitu bermula di Universiti Utara Malaysia, Sintok, Changlun, Napoh, Jitra dan Baling, Kedah. Kaedah persampelan secara rawak digunakan dalam kajian ini. Data yang telah dikumpulkan melalui borang soal selidik yang diedarkan dianalisis menggunakan program *Statistical Package for Social Science (SPSS)* v.19. Ujian-ujian yang digunakan dalam kajian ini adalah Analisis Deskriptif, Ujian Kekekapan, Ujian Min dan Korelasi Pearson, Berdasarkan data yang diperolehi, analisis dijalankan dan mendapati bahawa enam faktor penerimaan Skim Ar Rahu yang dikaji iaitu Pengetahuan Syariah, Perkhidmatan dan Layanan Kakitangan, Aset yang Disandarkan, Sistem Harga, Lokasi dan Pengiklanan mempunyai hubungan yang signifikan dengan Penerimaan Skim Ar Rahu.

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the factors that affecting the acceptance of the Ar Rahnun Scheme among the Entrepreneurs of Small and Medium Enterprise (SME) in the state of Kedah Darul Aman. This study is also to examine the total of SME entrepreneurs experiencing the pawn transaction using the Ar Rahnun Scheme in the population sample involved. The acceptance factors of Ar Rahnun Scheme was adopted and modified from the ARSAM (Ar Rahnun Shop Acceptance Model). This research was conducted in the district and small town where the business activities centered and many entrepreneurs could be found which including the micro enterprises. The areas of research are including Universiti Utara Malaysia, Sintok, Changlun, Napoh, Jitra and Baling, Kedah. The method of collecting the data was by distributing the questionnaires randomly to the respondents. By using the *Statistical Package for Social Science* (SPSS) v.19 the questionnaires collected was analysed through the test of Descriptive Analysis, Frequency Analysis, Min Test and Pearson Correlation. According to the collected data and analysis, found that all the six factors which namely as Syariah View, Customer Service, Pledge Asset, Price System, Location and Advertisement are related and significant to the Acceptance of Ar Rahnun Scheme among the SME entrepreneurs.

PENGHARGAAN

Assalamualaikum dan Salam Sejahtera

Syukur ke hadrat Allah SWT kerana dengan izinNya, saya dapat menyiapkan kajian ini walaupun dalam masa yang singkat dan tuntutan masa menjalankan tanggungjawab dan komitmen terhadap rumahtangga, suami dan anak-anak.

Alhamdulillah....

Ribuan terima kasih yang pertamanya buat pensyarah yang saya hormati, Prof Madya Dr.Azizi Abu Bakar yang telah membimbing saya dan sudi meluangkan masa untuk memberi tunjuk ajar, idea dan pendapat dalam membantu saya menyiapkan tugas bagi kajian ini.

Terima kasih buat suami, Mohd Baharizan bin Zainol yang memahami dan memberi sokongan fizikal membantu dan menemani saya semasa melakukan penyelidikan di luar, ibu bapa saya, Hj Mohamad bin Othman dan Hajjah Muhaini bt Ahmad, yang sentiasa tidak jemu menyokong walaupun dari jauh, adik beradik saya Nurul Elyani, Ahmad Khairul Ramzi dan Nurul Najwa, kawan-kawan serta teman seperjuangan yang terlibat secara tidak langsung berkongsi pendapat dan cadangan. Terima kasih diucapkan kepada para responden iaitu usahawan PKS yang terlibat dalam kajian ini, kepada Ketua Kedai Ar Rahnu cawangan Bank Rakyat Changlun, Puan Rofinaz Fadzil dan Encik Huzairi Hussain kerana meluangkan masa memberikan saya maklumat mengenai skim Ar Rahnu Bank Rakyat dan sedikit sebanyak perkongsian maklumat yang berguna dalam kajian ini.

Juga yang terakhir, buat kedua-dua anak saya yang tersayang, Mia Marissa dan Dzhariiff Zaimad. Sesungguhnya masa yang berlalu tidak dapat diganti tetapi saya berharap agar mereka memahaminya satu hari nanti bahawa semangat dan kekuatan itu amat penting dalam meneruskan perjalanan hidup.

Saya sangat bersyukur dipermudahkan dalam melakukan penyelidikan dan berharap agar hasil kerja ini memberi manfaat kepada yang memerlukan untuk penyelidikan yang akan datang. Terima Kasih.

*Maliani Mohamad
Jun 2014*

SENARAI KANDUNGAN

Halaman

KEBENARAN MERUJUK KERTAS PROJEK.....	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iv
PENGHARGAAN.....	v
SENARAI KANDUNGAN.....	vi
SENARAI JADUAL.....	x
SENARAI GAMBARAJAH.....	xii

BAB PERTAMA : PENDAHULUAN

1.1	Pengenalan.....	1
1.2	Latarbelakang Kajian.....	4
1.3	Penyataan Masalah.....	10
1.4	Persoalan Kajian.....	16
1.5	Objektif Kajian.....	17
1.6	Hipotesis Kajian.....	18
1.7	Model Kajian.....	20
1.8	Kepentingan Kajian.....	21
1.9	Skop dan Limitasi Kajian.....	22

BAB KEDUA : ULASAN KARYA

2.1	Pengenalan.....	23
2.2	Skim Ar Rahnu.....	27
2.2.1	Latarbelakang Skim Ar Rahnu.....	29
2.2.2	Rukun Gadaian.....	31

2.2.3	Prinsip-Prinsip Syariah Dalam Skim Ar Rahnū.....	31
2.2.4	Transaksi Gadaian Di Pusat-Pusat Ar Rahnū Berbanding Kedai Pajak Gadai Konvensional.....	33
2.3	Skim Ar Rahnū Bank Rakyat.....	34
2.4	Usahawan Perusahaan Kecil Dan Sederhana(PKS).....	39
2.4.1	Definasi.....	40
2.4.2	Kajian Mengenai Usahawan PKS.....	43
2.5	Peranan Skim Ar Rahnū Terhadap Usahawan PKS.....	45
2.6	Penerimaan Skim Ar Rahnū Di Kalangan Usahawan PKS.....	47
2.6.1	Konsep Penerimaan.....	47
2.6.2	Faktor-Faktor Penerimaan.....	48
2.6.3	Kajian Lepas Tentang Skim Ar Rahnū.....	55
2.7	Kerangka Teori.....	59

BAB KETIGA : METODOLOGI KAJIAN

3.1	Pengenalan.....	61
3.2	Kerangka Kerja Penyelidikan.....	61
3.3	Rekabentuk Penyelidikan.....	62
3.3.1	Kaedah Penyelidikan.....	62
3.3.2	Unit Analisis.....	63
3.3.3	Populasi Dan Kaedah Persampelan.....	63
3.4	Data Analisis.....	65
3.4.1	Data Primer.....	65
3.4.2	Data Sekunder.....	66
3.5	Instrumen Kajian.....	66
3.5.1	Bahagian A : Profil Peribadi	67

3.5.2	Bahagian B: Faktor-Faktor Penerimaan Ar Rahnu.....	67
3.5.3	Bahagian C : Penerimaan Skim Ar Rahnu.....	68
3.6	Analisis Kebolehpercayaan Instrumen.....	69
3.7	Penganalisan Data.....	70
3.8	Rumusan.....	72

BAB KEEMPAT: HASIL KAJIAN

4.1	Pengenalan.....	73
4.2	Analisis Umum Pengumpulan Data.....	74
4.3	Analisis Kekekapan Data	74
4.3.1	Analisis Kekekapan Demografi Responden.....	80
4.4	Ujian Min.....	80
4.4.1	Tahap Penerimaan Skim Ar Rahnu Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi.....	80
4.4.2	Hubungan Korelasi Antara Pembolehubah.....	81
4.4.3	Ujian Deskriptif.....	88

BAB KELIMA: KESIMPULAN DAN CADANGAN

5.1	Pengenalan.....	95
5.2	Kesimpulan Kajian.....	96
5.2.1	Pencapaian Objektif.....	96
5.2.2	Pencapaian Hipotesis.....	98
5.3	Cadangan.....	98

RUJUKAN DAN BIBLIOGRAFI

SENARAI LAMPIRAN :

LAMPIRAN A Statistik Usahawan

LAMPIRAN B Borang Kaji Selidik

LAMPIRAN C Analisis Kajian

SENARAI JADUAL

Jadual	Tajuk Jadual	Halaman
2.1	Senarai Bank Yang Menawarkan Skim Mikro Kredit	24
3.1	Pemantauan Saiz Sampel Berdasarkan Populasi	65
3.2	Bilangan Sub Soalan Mengikut Pembolehubah Tidak Bersandar	68
3.3	Kebolehpercayaan Instrumen Soal Selidik	69
3.4	Tafsiran Pekali Korelasi r Oleh Mcburney (2001)	71
4.1	Taburan Responden Berdasarkan Demografi	75
4.2	Ujian Min Faktor Penerimaan Skim Ar Rahn Dan Tahap Penerimaan Skim Ar Rahn Di Kalangan Usahawan PKS	80
4.3	Tafsiran Umum Korelasi	81
4.4	Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahn Dengan Pengetahuan Syariah	82
4.5	Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahn Dengan Perkhidmatan Dan Layanan Kakitangan	83
4.6	Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahn Dengan Aset Yang Disandarkan	84
4.7	Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahn Dengan Sistem Harga	85
4.8	Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahn Dengan Lokasi	86
4.9	Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahn Dengan Pengiklanan	87

4.10	Penerimaan Skim Ar Rahn	88
4.11	Jumlah Dan Peratusan Pengguna Skim Ar Rahn Bank Rakyat	89

SENARAI GAMBARAJAH

Gambarajah	Halaman
1.1 Kerangka Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan Skim Ar Rahnun Di Kalangan Usahawan PKS Di Negeri Kedah	20
2.1 Taburan PKS Mengikut Negeri Tahun 2010	43
4.1 Tujuan Ar Rahnun Mengikut Pengalaman Responden	91
4.2 Tahap Penerimaan Skim Ar Rahnun Mengikut Umur	92
4.3 Tahap Penerimaan Skim Ar Rahnun Mengikut Status Perkahwinan	93

BAB PERTAMA

PENDAHULUAN

1.1 Pengenalan

“Dan Allah menghalalkan jual beli iaitu perniagaan (al-Bay’) dan mengharamkan riba”

Terjemahan surah Al-Baqarah : 275

Berdasarkan terjemahan surah Al-Baqarah di atas, Allah SWT telah menetapkan bahawa perniagaan merupakan urusan jual beli yang halal dan merupakan sumber rezeki utama di dunia namun aktiviti jual beli tersebut mestilah bebas daripada unsur riba’ atau faedah. Islam adalah satu agama yang lengkap dan menyeluruh, bukan sahaja dari sudut agama sahaja malah ilmunya merangkumi politik, ekonomi, kewangan, sosial dan seluruh kehidupan di muka bumi ini (Muhammad Syafi’ I Antonio, 2002).

Bank berteraskan syariah melalui perkembangan di Malaysia atas dasar kesedaran masyarakat tentang kebaikan dan manfaat yang didapati daripada ajaran Islam dan Al Quran jika dibandingkan dengan sistem kewangan konvensional. Sistem Perbankan Islam di Malaysia telah diperkenalkan pada tahun 1983 melalui penubuhan rasmi Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) di bawah Akta Bank Islam 1983. Penubuhan Bank Islam ini merupakan inisiatif dan langkah yang bijak oleh pihak kerajaan dalam

membangunkan ekonomi negara serta memajukan Malaysia dalam mencapai wawasan 2020 di mana operasi BIMB adalah berteraskan Syariah Islam yang mengharamkan riba atau faedah (Shamsudin Ismail, 2009).

Sistem perbankan Islam di Malaysia dan pengaruhnya dalam transformasi kewangan dunia Islam telah menunjukkan bahawa sistem kewangan Islam merupakan satu sistem yang terbaik dan telah menjadi alternatif kepada kelemahan sistem kewangan konvensional yang tidak stabil. Krisis kewangan dunia yang berlaku pada tahun 1930-an dan 2007 melibatkan kuasa-kuasa besar dunia seperti Amerika Syarikat dan negara-negara barat Eropah telah memusnahkan institusi perbankan bersaiz mega seperti Northern Rock, IndyMac Bank dan Washington Mutual. Jutaan penduduk mengalami kesengsaraan dan jatuh miskin sekelip mata disebabkan kejatuhan nilai mata wang dunia pada ketika itu sehingga menyebabkan masyarakat hilang kepercayaan kepada sistem perbankan dan institusi kewangan (Asyraf Wajdi Dusuki, 2011).

Fungsi bank Islam adalah untuk menjelaskan dan membayar jumlah kekayaan yang terkumpul dan yang tidak terkumpul dan memastikan serta membenarkan aliran dana supaya projek-projek sama ada skala besar dan kecil dapat dibiayai untuk memindahkan sumber ekonomi dari semasa ke semasa, di lokasi dan sektor yang terlibat bagi mengumpul, memproses dan menyebarkan maklumat bagi tujuan membuat keputusan. Dengan melaksanakan fungsinya dengan baik, bank-bank Islam dapat memainkan peranan yang berkesan dalam pembangunan ekonomi negara dengan mewujudkan kekayaan bagi individu dan masyarakat (Abdul Ghafar Ismail , 2010).

Perkembangan dalam bidang kewangan dan perbankan Islam di Malaysia ini telah mendorong kepada penubuhan agensi-agensi yang juga berteraskan Islam dan syariah serta mengutamakan muamalat. Salah satu yang turut terkesan adalah sistem pajakan atau pajak gadai di Malaysia.

Kedai pajak gadai berteraskan Islam mula di wujudkan penawaran skim yang dinamakan Ar Rahn iaitu skim pajakan Islam di kebanyakan bank di Malaysia. Prinsip Al-Rahn mendasari pelaksanaan skim pajak gadai Islam di Malaysia. Kedai pajak gadai konvensional yang telah mula bertapak di Malaysia sejak zaman pemerintahan British tidak mengikut syariat dan ini telah membuka mata pihak yang prihatin untuk membina kedai pajak gadai yang berteraskan syariah. Penubuhan Skim Ar Rahn ini adalah berdasarkan fardhu kifayah dan bukan untuk mendapatkan keuntungan semata-mata. Tujuan utama penubuhan Skim Ar Rahn ini adalah untuk menghapuskan riba atau hasil bunga (faedah) iaitu *gharar* yang dikenakan oleh pengusaha kedai pajak gadai konvensional kerana ia menindas masyarakat miskin yang terdesak (Norashikin Ibrahim, 2010).

Skim Ar Rahn dilihat sebagai satu skim yang dapat memberikan kebaikan kepada golongan usahawan bagi sektor perusahaan kecil dan sederhana (PKS) yang terdiri daripada usahawan mikro, kecil dan sederhana memandangkan ianya berupa pembiayaan mikro kredit iaitu jumlah pembiayaan yang rendah dengan tempoh pembiayaan yang singkat.

Golongan usahawan PKS seringkali menghadapi masalah dalam mendapatkan pembiayaan dari pihak bank bagi memulakan perusahaan mahupun perniagaan mereka terutama usahawan mikro. Skim Ar Rahnū adalah merupakan satu skim pajak gadai yang berteraskan Islam, sangat mudah untuk di aplikasikan bagi memperoleh modal kewangan dalam perusahaan dan perniagaan bagi golongan ini kerana ia tidak memerlukan apa-apa syarat khas atau dokumen dan pembiayaan diberikan serta merta tanpa perlu menunggu beberapa hari atau minggu. Ianya memberikan jumlah wang mengikut nilai barang emas yang di gadaikan pada peratusan tertentu yang akan dibincangkan dalam bab seterusnya. Skim Ar Rahnū dapat di gunakan oleh golongan usahawan sebaiknya kerana boleh memberikan manfaat dalam perkembangan perniagaan mereka.

1.2 Latarbelakang Kajian

Usahawan mikro, kecil dan sederhana merupakan usahawan yang tergolong dalam Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS). Berdasarkan sumber daripada Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (2011) didapati bahawa sebahagian besar PKS dengan jumlah peratusan 55.9 menggunakan sumber dana dalaman untuk membiayai operasi perniagaan mereka. Sebahagian besar syarikat yang bersaiz sederhana iaitu sebanyak 47.7% berjaya memperoleh dana daripada institusi kewangan termasuk bank perdagangan, pertubuhan kredit mikro dan institusi kewangan pembangunan. Perusahaan mikro dan syarikat bersaiz kecil, memperolehi sumber utama pembiayaan yang dijana secara dalaman (Banci Ekonomi Profil PKS, 2011).

Di Malaysia, perniagaan kecil beroperasi di dalam pelbagai industri dalam bermacam sektor ekonomi dan menjadi penyumbang penting kepada ekonomi Malaysia sepertimana juga negara-negara membangun lain di dunia. Sektor-sektor yang diceburi oleh usahawan PKS meliputi bidang seperti berikut:-

- (i) Pertanian
- (ii) Pembuatan
- (iii) Pembinaan
- (iv) Perlombongan dan pengkuarian
- (v) Perkhidmatan

(sumber : Jabatan Perangkaan Negara 2010)

Usahawan PKS terutama dalam bidang perkhidmatan khususnya merupakan usahawan mikro dilihat dalam perspektif peniaga jalanan yang sukar mendapatkan pinjaman kewangan disebabkan tiada jaminan pendapatan yang tetap walaupun perniagaan dilihat sebagai satu sumber rezeki yang menguntungkan jika dijalankan dengan betul dan bersungguh-sungguh.

Di anggarkan terdapat ramai usahawan dan bakal usahawan yang kini giat aktif menjalankan perniagaan baik secara kaedah biasa mahupun secara dalam talian. Berdasarkan banci yang dijalankan didapati 67% daripada usahawan PKS yang terlibat dalam penggunaan ICT dalam perniagaan turut menggunakan internet (Banci Ekonomi Profil PKS, 2011). Usahawan kecil dan sederhana memainkan peranan penting kepada ekonomi negara dalam memberikan peluang pekerjaan, kepelbagaian aktiviti ekonomi melalui perniagaan dan memberikan nilai dalam menjana pendapatan

bangsa, mendorong kepada persaingan yang berterusan, menyumbang kepada inovasi dan pertumbuhan yang sihat kepada ekonomi negara (Hashim,1999).

Skim Ar Rahnū merupakan satu skim pembiayaan mikro yang berasaskan pajak gadai di mana aset yang di pajak adalah berupa barang kemas yang diperbuat daripada emas. Pasaran Ar Rahnū adalah sangat berpotensi dan boleh memberikan hasil pulangan hingga jutaan ringgit dan pasaran ini belum lagi diteroka kerana ramai pemilik barang emas di Malaysia yang masih belum diberikan pendedahan mengenai kebaikan sistem Ar rahnū kerana pembiayaan daripada gadaian ini boleh dijadikan modal pusingan perniagaan dimana ia boleh memberikan keuntungan yang besar serta mempunyai masa depan yang sangat baik untuk diterokai (Jamil Khir Baharom, 2012).

Berdasarkan kepada peluang yang ada, usahawan PKS perlu mengambil peluang memperoleh pembiayaan perniagaan melalui Skim Ar Rahnū kerana ia merupakan satu skim yang selamat dan berlandaskan syariat. Ianya juga merupakan alternatif untuk mendapatkan pembiayaan secara mikro berbanding kedai pajak gadai konvensional. Firman Allah SWT :-

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 (si penghutang) 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, sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya. Dan (ingatlah), Allah sentiasa Mengetahui akan apa yang kamu kerjakan.

Terjemahan Surah Al Baqarah 2:283

Ar Rahnū merupakan satu penggantian yang di tuntutan dalam masyarakat Islam bagi menggantikan kedai pajak gadai konvensional yang ada di Malaysia. Ar Rahnū merupakan satu skim yang ditubuhkan untuk memberikan bantuan dari sudut pembiayaan dengan sistem pajakan bagi membantu golongan yang memerlukan wang dalam waktu yang singkat dan tanpa apa-apa syarat melainkan yang termaktub dalam surat pajak gadai atau perjanjian selepas melakukan pajakan tersebut. Ia dilihat sebagai satu kaedah yang mudah, tidak membebankan golongan yang memerlukan wang dengan kadar segera. Golongan peniaga kecil atau usahawan mikro merupakan golongan yang digalakkan untuk mempunyai aset yang berupa barang kemas, dan boleh dicagarkan di waktu-waktu memerlukan wang.

Skim Ar Rahnū memenuhi ciri-ciri dalam perspektif Islam iaitu :-

- (i) Ianya selari dengan kehendak dan hukum Islam dan bebas dari unsur-unsur riba'.
- (ii) Konsep fardhu kifayah iaitu membantu sesama umat manusia yang memerlukan bantuan atau pertolongan.
- (iii) Konsep upah perniagaan yang digunakan adalah selari dengan hukum syarak dan tidak menindas peminjam, juga tidak merugikan pihak yang

memberi pinjaman sekaligus sama-sama berperanan menjalankan tanggungjawab sosial.

- (iv) Ianya adil dan tidak membebankan peminjam di mana sifat-sifat komersil dan amal jariah menjadi panduan.
- (v) Barang gadaian di simpan dengan baik dan menjadi amanah kepada yang memberi pinjaman.
- (vi) Transaksi perniagaan yang dijalankan adalah bersifat telus kerana bersandarkan kepada harga barang gadaian dan aset yang disandarkan iaitu emas yang mempunyai nilai semasa tersendiri.

Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) telah bekerjasama dengan Bank Negara dan Kementerian Kewangan dan memperkenalkan skim Ar Rahnū pada tahun 1993 melalui Bank Rakyat. Ianya mendapat sambutan yang baik daripada pelbagai golongan masyarakat. Bank Rakyat merupakan antara institusi terawal yang melaksanakan skim Ar Rahnū dan menjadikan skim ini salah satu produk perbankan di bank perdagangan itu. Langkah Bank Rakyat menjadikan skim Ar Rahnū sebagai satu produk perbankan bertujuan untuk memberikan satu perspektif baru terhadap urusan pajak gadai yang pada pandangan masyarakat melibatkan golongan berpendapatan rendah yang kesempitan wang dan terdesak. Bank Rakyat telah berusaha dalam membawakan perkhidmatan pajak gadai yang selama ini adalah di kedai-kedai pajak gadai yang diuruskan oleh orang bukan Islam ke dalam bangunan dan pengurusan bank adalah satu langkah yang cukup berkesan dalam memantapkan sistem kewangan Islam di Malaysia (M.Saiful Islami & M.Hakimi, 2008).

YaPEIM memgariskan ciri-ciri Skim Pajak Gadai Islam iaitu Ar Rahnū seperti berikut :-

- (i) Skim Ar Rahnū dapat membantu dalam mempelbagaikan aktiviti perniagaan yang boleh mendatangkan pulangan yang baik ke atas pelaburan yang di buat oleh pihak yang memberi pembiayaan (koperasi).
- (ii) Risiko hutang tidak berbayar dapat dikurangkan kerana pembiayaan yang diberikan adalah dijamin dengan aset yang disandarkan.
- (iii) Monopoli pajak gadai konvensional yang mengenakan kadar faedah yang tinggi dan menindas dapat di lenyapkan.
- (iv) Anggota koperasi dan umat Islam mempunyai pilihan untuk mendapatkan pembiayaan yang bebas daripada unsur riba'.
- (v) Skim Ar Rahnū memberikan bantuan kepada mereka yang memerlukan wang segera dengan urusan yang lebih cepat dan mudah.
- (vi) Pihak institusi dapat meningkatkan keperibadian yang baik sebagai badan yang memberikan pembiayaan dan dapat memupuk sifat-sifat baik seperti amanah, jujur, telus dalam menguruskan transaksi dan urusan perbankan.

1.3 Penyataan Masalah

Isu pengangguran di kalangan siswazah merupakan satu isu yang serius hingga membawa kepada masalah-masalah sosial, tekanan perasaan dan sebagainya. Pihak kerajaan menjalankan pelbagai inisiatif bagi memberikan peluang pekerjaan kepada golongan lepasan universiti mahupun kolej bagi mengatasi isu pengangguran. Galakan untuk menyertai dunia keusahawanan juga dilakukan melalui pelbagai dana bagi mengatasi masalah kebergantungan kepada sektor pekerjaan di swasta mahupun badan kerajaan. Cabaran utama bagi golongan yang berminat untuk menceburi dunia keusahawanan adalah modal awal bagi memulakan perniagaan selain daripada tidak mempunyai kemahiran tertentu yang diperlukan bagi perniagaan yang ingin diceburi.

Permodalan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) merupakan salah satu badan yang ditubuhkan untuk memberi pembiayaan kepada usahawan. PUNB telah merekodkan jumlah pembiayaan tidak berbayar sekitar 20 peratus berbanding 40 peratus pada tahun 2007 namun menurut Ketua Pegawai Eksekutif PUNB, Dzulkifli Fadzilah jumlah tersebut masih berada pada tahap yang baik, dan PUNB masih meneruskan usaha dalam menawarkan pembiayaan (Sinar Harian, November 2013). *"Usahawan baharu merupakan penyumbang utama kepada jumlah pinjaman tidak berbayar tersebut, namun sebagai agensi kerajaan, kita tidak boleh melihat dari aspek pinjaman tidak berbayar sahaja, sebaliknya harus seimbang dari aspek sosioekonomi dan komersil"* (Dzulkifli,2013).

Keperluan dalam menyediakan kemudahan cagaran melalui institusi kewangan dan sistem perbankan Islam bagi memudahkan golongan yang tidak berkemampuan untuk memperoleh wang adalah sangat penting (Jaafar, 1990). Skim Ar Rahnū memberi peluang kepada para peniaga, pengusaha kecil-kecilan dan pelabur bagi mendapatkan modal kewangan untuk perniagaan yang dijalankan melalui gadaian barang berharga mereka. Melalui skim pajak gadai Islam, imej penggadai yang dahulunya dianggap miskin dan tidak berkemampuan kini telah berubah kerana golongan ini dilihat sebagai penyumbang kepada ekonomi negara. Kedai pajak gadai konvensional dilihat tidak lagi relevan dan tidak mengikut syariat Islam di samping mengandungi unsur penindasan dengan kadar faedah yang tinggi (Mokhtar, 2002).

Pada masa kini bidang PKS giat diceburi golongan siswazah yang tidak mendapat pekerjaan dalam sektor kerajaan mahupun swasta. Ianya menunjukkan perkembangan yang baik bagi pertumbuhan ekonomi kerana dapat mengurangkan kadar pengangguran di kalangan golongan muda dan siswazah lepasan universiti. Berdasarkan kajian-kajian yang lepas mendapati penglibatan golongan peniaga atau usahawan mikro dilihat adalah ramai dalam penggunaan skim Ar Rahnū. Namun terdapat juga di dalam kajian terdahulu yang mendapati golongan ini lebih tertarik untuk memajukan barangan kemas di kedai pajak gadai konvensional yang turut menggunakan nama Islam. Adalah penting untuk menyedarkan masyarakat mengenai kebaikan skim Ar Rahnū ini dan ia patut dimanfaatkan oleh orang Islam, khususnya para peniaga iaitu usahawan mikro dalam mendapatkan modal perniagaan awal, modal pusingan dan keperluan perniagaan yang lain, berbanding membuat pinjaman bank yang akan membebankan mereka dengan kadar faedah yang tinggi. Selain itu bagi golongan yang baru ingin memulakan perniagaan, untuk mendapatkan

pembiayaan dan bantuan kewangan perlu melalui pelbagai proses daripada borang-borang yang perlu di isi, dokumen, pendapatan yang diperolehi dan sebagainya merupakan cabaran yang perlu ditempuh. Skim pajak gadai Ar Rahnu membantu dalam memperolehi wang dengan mudah dan cepat melalui cagaran dan bayaran upah simpan yang berteraskan Islam.

Walaupun terdapat banyak cawangan Bank Rakyat yang telah dibuka kini dengan memperkenalkan skim Ar Rahnu melalui Kedai Ar Rahnu XChange namun kesedaran di kalangan usahawan PKS ini masih kurang. Di samping bantuan daripada pihak kerajaan kepada golongan usahawan PKS yang terdiri daripada mikro, kecil dan sederhana, skim Ar Rahnu merupakan satu alternatif yang bijak dalam memperoleh modal perniagaan. Penerimaan skim Ar Rahnu adalah penting di kalangan usahawan PKS agar dapat mengambil inisiatif bagi memperoleh modal bagi perniagaan mereka sama ada untuk modal awal ataupun modal pusingan dan juga bagi keperluan membeli asset, membayar pekerja dan sebagainya. Dalam dunia teknologi hari ini dan mencapai objektif sebagai negara maju pada tahun 2020, pelbagai inisiatif kerajaan dalam membasmi kemiskinan dan mengurangkan kadar bebanan hutang yang membimbangkan di kalangan rakyat di Malaysia.

Pajak gadai Islam juga dilihat dapat mengelakkan penggunaan kad kredit di kalangan usahawan PKS. Penggunaan kad kredit untuk mendapatkan wang segera atau berbelanja di lihat sebagai langkah kurang bijak apabila ramai yang akhirnya diisytiharkan muflis dan seterusnya menghadapi masalah dalam meneruskan kehidupan. Berdasarkan artikel-artikel yang disiarkan di laman web Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK) menunjukkan bahawa ramai rakyat

Malaysia yang menghadapi masalah kewangan, muflis, disenarai hitam akibat penggunaan kad kredit yang tidak bijak dan teratur. Selain dari bebanan hutang dari pinjaman kad kredit, ramai juga antaranya yang terjebak dengan 'along', yang mana memberikan pinjaman berteraskan sistem mereka yang sangat tidak relevan, menindas dan kejam. Pinjaman kewangan dari 'along' dan kad kredit ini merupakan contoh dari pinjaman mikro kredit yang mempunyai kadar faedah yang tinggi.

Golongan usahawan PKS yang baru merancang untuk memulakan perniagaan seringkali berhadapan kesukaran dan cabaran yang utama adalah kewangan dan modal. Bagi mendapat pembiayaan seringkali melalui proses yang panjang dan memenatkan. Jika golongan usahawan PKS mempunyai kesedaran tentang skim Ar Rahnu, dapat membantu mereka memperoleh pembiayaan dengan cara yang mudah iaitu dengan mencagarkan atau menggadaikan barangan emas milik mereka. Pengetahuan mengenai skim Ar Rahnu ini dilihat memainkan peranan dan merupakan salah satu faktor yang akan mempengaruhi penglibatan golongan usahawan ini kepada skim Ar Rahnu. Ar Rahnu merupakan alternatif terbaik bagi peniaga-peniaga kecil dan golongan miskin untuk mendapatkan wang secara cepat dan mudah namun perlu mencagarkan barangan emas milik mereka sebagai jaminan kepada pinjaman yg diberikan. Ianya merupakan satu pajak gadai yang berteraskan Islam dan lebih baik berbanding pajak gadai secara konvensional.

Menurut Abdullah (2006), apabila seseorang kesuntukan wang, mereka akan mencagarkan barangan kemas untuk membeli keperluan tetapi kadar bunga dan faedah yang tinggi membebaskan penggadai seterusnya tidak dapat menebus kembali barang kemas dan berlaku ketidak adilan Ini merupakan kelemahan kepada sistem

pajak gadai konvensional. Terdapat 88 pajak gadai Islam yang beroperasi di Malaysia berbanding 276 kedai pajak gadai konvensional sehingga kini sejak lapan tahun ia diperkenalkan di pasaran. Walaupun terdapat peningkatan kepada bilangan pelanggan Ar Rahnū sebagai satu skim pajak gadai Islam yang paling tidak membebankan, namun pajak gadai konvensional kekal menjadi pilihan dalam menyediakan pembiayaan termasuk oleh umat Islam (Utusan Malaysia, 2001).

Skim Ar Rahnū dilihat sebagai satu skim yang tidak menarik untuk diceburi oleh institusi perbankan Islam tempatan kerana ianya tidak memberikan pulangan yang tinggi seperti lain-lain produk perbankan Islam yang ditawarkan namun pelaksanaan skim Ar rahnū adalah penting sebagai tanggungjawab sosial kepada masyarakat. Pelabur boleh membuat keputusan sebelum menceburi bidang pajak gadai Islam (Zainul Bahrin, 2001).

Ar Rahnū merupakan satu instrumen mikro Kredit dan institusi kewangan tempatan perlu mengkaji pelaksanaannya sebagai satu skim pembiayaan yang berkesan seperti mana produk perbankan Islam yang lain (Zeti Akhtar, 2001). Walaupun pajak gadai Islam tidak mengamalkan riba dan dengan kemudahan pengurusan gurusan yang mana urusan tidak memerlukan pengisian borang, tidak perlu borang pengisytiharan atau penilaian harta, tidak memerlukan pembukaan akaun akaun terlebih dahulu dan tidak perlukan penjamin, namun kedai pajak gadai konvensional masih dikunjungi ramai pelanggan dan berdasarkan maklumat daripada perangkaan Bank Negara pada tahun 2004, jumlah pinjaman melalui pajak gadai Islam yang telah dikeluarkan adalah RM275 juta, berbanding RM1.5 bilion oleh kedai pajak gadai konvensional (Zeti Akhtar Aziz, 2005).

YaPEIM menyasarkan untuk meluaskan penawaran perkhidmatan dengan menubuhkan sekurang-kurangnya satu cawangan bagi satu kawasan Parlimen di Semenanjung Malaysia dan juga Sabah dan Sarawak iaitu sebanyak 274 cawangan pada 2012 (Abdul Malek Awang Kechil, 2010).

Jamil Khir (2012) mengatakan bahawa pihak seperti YaPEIM mengetengahkan sistem Ar rahnun kepada masyarakat merupakan langkah yang tepat kerana ianya meningkatkan keyakinan untuk menarik lebih ramai masyarakat membabitkan diri dalam pasaran Ar Rahnun kerana pendedahan merupakan satu strategi Ar Rahnun bagi meningkatkan kesedaran rakyat untuk mengambil peluang.

Masa depan pasaran Ar Rahnun sangat berpotensi dan boleh menghasilkan pulangan hingga jutaan ringgit dan pasaran ini belum lagi diteroka kerana ramai pemilik barang emas di Malaysia yang belum didedahkan dengan sistem Ar rahnun kerana ia mampu menjadi modal pusingan perniagaan yang memberikan keuntungan yang besar (Jamil Khir Baharom, 2012).

Menurut Alias Mustaffa (2013), lebih banyak koperasi yang terlibat menawarkan skim Ar Rahnun adalah lebih baik kerana pajak gadai Islam Ar Rahnun merupakan satu perniagaan yang menguntungkan. Bukan sahaja membantu golongan yang memerlukan tetapi juga memberikan keuntungan kepada pihak yang memberi pembiayaan.

Namun begitu, Ar Rahnu berhadapan dengan cabaran untuk mengubah persepsi masyarakat mengenai kelebihan sistem pajak gadai Islam. Promosi dan fokus bagi memasarkan produk Ar Rahnu perlu diperluaskan kepada semua bangsa tidak mengira agama Islam atau lain-lain agama di Malaysia. Skim Ar Rahnu merupakan satu instrumen kewangan Islam yang berpotensi cukup besar untuk berkembang bukan sahaja di Malaysia malah di negara membangun lain di Asia Tenggara. Pihak Kerajaan dan badan-badan serta institusi yang terbabit perlu lebih berusaha untuk mengetengahkan skim ini ke semua peringkat. Melalui penggubalan Akta Pajak Gadai Islam akan meningkatkan kecekapan dan pihak pengurusan untuk memberikan perkhidmatan yang lebih baik dan berkualiti kepada para pelanggan dan seterusnya berpotensi untuk terus berdaya saing dan maju.

1.4 Persoalan Kajian

Tujuan utama penyelidikan ini adalah untuk mengenalpasti penglibatan dan penerimaan usahawan PKS terhadap skim Ar Rahnu dan faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan tersebut. Penyelidikan ini akan mengupas tentang persoalan-persoalan berikut :-

- (i) Adakah usahawan PKS pernah menggunakan skim Ar Rahnu?
- (ii) Adakah usahawan PKS yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu, menggunakan skim Ar Rahnu daripada Bank Rakyat?
- (iii) Adakah terdapat hubungan yang signifikan antara pengetahuan syariah, perkhidmatan dan layanan kakitangan, sistem harga, aset yang disandarkan, lokasi dan pengiklanan dengan penerimaan usahawan PKS terhadap skim Ar Rahnu?

- (iv) Adakah usahawan PKS menggunakan Ar Rahnū sebagai sumber mendapatkan modal perniagaan?
- (v) Apakah faktor utama yang menyebabkan usahawan menerima skim Ar Rahnū?

1.5 Objektif Kajian

Objektif kajian ini adalah bagi mengenalpasti serta mengkaji penerimaan skim Ar Rahnū dan faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan skim ini di kalangan usahawan PKS. Objektif kajian ini adalah merangkumi kajian berikut :-

- (i) Mengkaji profil usahawan PKS dari segi jantina, umur, status perkahwinan, taraf pendidikan, pendapatan dan jenis perniagaan yang dijalankan.
- (ii) Mengenalpasti usahawan PKS yang pernah menggunakan Skim Ar Rahnū.
- (iii) Mengkaji faktor utama yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnū di kalangan usahawan PKS.
- (iv) Mengenalpasti tujuan utama usahawan PKS mendapatkan pembiayaan daripada skim Ar Rahnū.
- (v) Mengenalpasti adakah faktor demografi iaitu jantina, umur dan status perkahwinan usahawan PKS mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnū.

1.6 Hipotesis Kajian

Berdasarkan kerangka model kajian yang dibina pada gambarajah 1.1, penyelidik telah membentuk beberapa hipotesis kajian. Hipotesis kajian ini adalah seperti berikut:-

Hipotesis 1

Ho : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan pengetahuan syariah.

Ha : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan pengetahuan syariah.

Hipotesis 2

Ho : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan perkhidmatan dan layanan kakitangan.

Ha : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan perkhidmatan dan layanan kakitangan.

Hipotesis 3

Ho : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan aset yang disandarkan.

Ha : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan aset yang disandarkan.

Hipotesis 4

Ho : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan sistem harga.

Ha : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan sistem harga.

Hipotesis 5

Ho : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan lokasi.

Ha : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan lokasi.

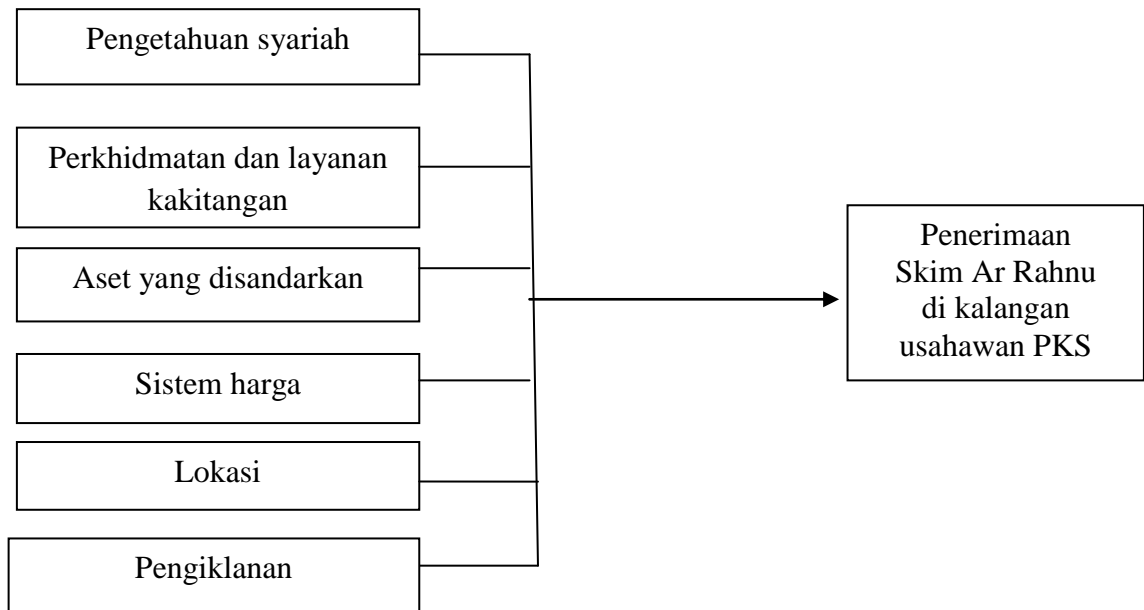
Hipotesis 6

Ho : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan pengiklanan.

Ha : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan pengiklanan.

1.7 Model Kajian

Gambarajah 1.1 : Kerangka Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan Skim Ar Rahnu Di Kalangan Usahawan PKS Di Negeri Kedah



Berdasarkan gambarajah 1.1 di atas, setiap persoalan dan objektif akan di jawab melalui model kerangka teori yang dibentuk. Pemboleh ubah bersandar dalam gambarajah 1.1 di atas adalah merupakan penerimaan skim Ar Rahnu oleh usahawan PKS manakala pemboleh ubah tidak bersandar merupakan enam faktor yang akan di kaji iaitu demografi, profil atau jenis perniagaan, pengetahuan, harga, aset yang disandarkan, perkhidmatan dan layanan kakitangan, lokasi dan pengiklanan. Penyelidik akan mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnu di kalangan usahawan PKS di negeri Kedah mengikut kawasan yang telah dipilih. Pengkaji akan mengenalpasti faktor utama yang mendorong usahawan menerima skim Ar Rahnu.

1.8 Kepentingan Kajian

Kajian ini adalah bertujuan untuk memberikan penambahan maklumat dan ilmu pengetahuan kepada masyarakat umumnya dan para usahawan khususnya mengenai konsep, ciri-ciri dan manfaat dari pembiayaan Ar Rahnū berbanding kedai pajak gadai konvensional yang ada di Malaysia ini. Ianya di harap dapat menarik orang ramai untuk memilih skim Ar Rahnū untuk memperolehi pembiayaan mikro dalam cara yang dibenarkan oleh syarak.

Selain daripada itu, dapatan kajian ini juga dapat dimanfaatkan oleh pihak yang menyediakan perkhidmatan Ar Rahnū ini seperti badan-badan yang terlibat, persatuan dan juga institusi kewangan seperti bank yang kini giat memperkenalkan skim Ar Rahnū. Oleh yang demikian, pihak pengurusan dapat memperbaiki dan menambah baik lagi skim yang sedia ada agar dapat menarik lebih ramai golongan usahawan untuk terlibat dalam skim Ar Rahnū ini.

Pihak kerajaan juga secara tidak langsung dapat menggunakan maklumat yang diperolehi untuk mengenalpasti kebaikan-kebaikan yang diperolehi oleh masyarakat daripada skim-skim kewangan yang berteraskan Islam seterusnya lebih mendorong untuk lebih banyak aktiviti-aktiviti yang berkaitan dengan sistem kewangan Islam serta memperkenalkan lebih banyak produk kewangan yang berteraskan Islam agar dapat memantapkan ekonomi negara secara keseluruhannya.

1.9 Skop dan Limitasi Kajian

Penyelidikan ini di jalankan ke atas usahawan PKS di negeri Kedah. Beberapa kawasan tumpuan peniaga di pilih iaitu di UUM, Sintok, Changlun, Napoh, Jitra dan Baling. Usahawan PKS yang merupakan usahawan mikro, kecil dan sederhana dari pelbagai sektor dipilih dalam penyelidikan ini. Sektor PKS adalah meliputi perkhidmatan, runcit, borong dan sebagainya. Usahawan PKS dipilih secara rawak di kawasan-kawasan yang mempunyai taraf penduduk yang sederhana dan miskin. Badan-badan yang terlibat dalam memberikan perkhidmatan Ar Rahnun seperti Bank Rakyat dan YaPEIM adalah tumpuan utama bagi kajian ini yang mana, penyelidik mendapatkan maklumat mengenai skim Ar Rahnun yang ditawarkan kepada masyarakat.

BAB KEDUA

ULASAN KARYA

2.1 Pengenalan

Dalam penyelidikan ini faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan usahawan PKS terhadap skim Ar Rahnu ini dikaji berdasarkan kajian-kajian mengenai Ar Rahnu yang terdahulu. Di dalam bahagian ini juga akan merumuskan tentang kesinambungan di antara sumbangan Ar Rahnu kepada cabaran yang dihadapi oleh para usahawan.

Ianya juga untuk melihat dengan lebih dekat penilaian yang dibuat terhadap sistem ekonomi Islam secara keseluruhan yang mana melibatkan kedua-duanya iaitu Ar Rahnu sebagai satu skim pembiayaan mikro yang berteraskan syariah dan usahawan yang merupakan golongan yang terlibat dalam sektor perusahaan bagi menjana pendapatan. Perhubungan dan saling kait kepada perkembangan keduanya merupakan objektif kepada kajian ini. Penyelidik menggunakan pelbagai sumber rujukan seperti tesis, buku, jurnal, keratan akhbar, majalah bahan media massa dan juga dari bahan bercetak yang lain.

Konsep pembiayaan mikro adalah direka khas untuk membantu golongan miskin bagi memulakan perniagaan kecil yang juga dikenali sebagai perusahaan mikro dan mula diasaskan di Bangladesh pada tahun 1983 melalui penubuhan Bank Grameen. Skim pembiayaan mikro atau mikro kredit merupakan satu skim pembiayaan yang penting kepada negara-negara membangun (Dave Guilford, 2012). Pembiayaan mikro di definisikan sebagai satu bentuk pembiayaan yang melibatkan jumlah yang kecil. Ia bertujuan untuk membiayai usahawan-usahawan bagi mendapatkan modal perniagaan dalam komuniti terbabit. Disebabkan pembiayaan mikro merupakan satu pembiayaan dengan jumlah yang kecil, tidak banyak pihak yang berminat untuk menyediakan skim ini disebabkan keuntungannya juga dianggarkan sedikit namun kini ia menjadi satu tarikan sejak ia mula di war warkan di eBay (Dave Guilford,2012).

Bermula pada tahun 2006, pihak kerajaan Malaysia telah bekerjasama dengan Bank Negara bagi menggalakkan lebih banyak institusi kewangan dalam menawarkan produk mikro kredit.

Jadual 2.1 : Senarai Bank Yang Menawarkan Skim Mikro Kredit

Bank Perdagangan	Bank Pembangunan
Alliance Bank	Agrobank
AmBank	Bank Rakyat
CIMB Bank	Bank Simpanan Nasional
Public Bank	
Maybank	
United Overseas Bank	
Bank Muamalat	

Jadual 2.1 menunjukkan senarai bank yang menawarkan skim mikro kredit di Malaysia. Terdapat tujuh bank perdagangan dan tiga buah bank pembangunan yang menawarkan skim mikro kredit di Malaysia. Cawangan-cawangan bank yang menawarkan pembiayaan mikro akan mempamerkan Logo Pembiayaan Mikro Kebangsaan dalam premis tersebut.

Kepentingan skim pembiayaan mikro ini tidak dapat di sangkal kerana ia memainkan peranan tersendiri dalam membantu para usahawan memulakan perniagaan, membantu masyarakat yang terlibat dalam bencana alam untuk mendapatkan keperluan dan kewangan bagi memulihkan keadaan, juga bagi meningkatkan taraf hidup dan kualiti kehidupan secara keseluruhan. Ianya mampu memberi impak kepada landskap ekonomi.

Fungsi pembiayaan mikro dalam kaedah konvensional adalah membantu golongan miskin memperbaiki taraf hidup mereka dengan memberikan pembiayaan mikro dan peminjam akan membayar balik beserta dengan faedah kepada pemberi pinjaman tersebut. Ianya bertumpu kepada golongan miskin yang berminat untuk menjadi usahawan dan keluar dari kepompong kemiskinan.

Tempoh masa bagi pembiayaan mikro adalah pendek. Ianya merupakan pembiayaan jangka pendek dengan nilai pembiayaan sehingga RM 50,000. Di Malaysia, sekitar enam (6) bulan ke maksimum lima (5) tahun tempoh bagi pembiayaan mikro. Disebabkan jumlah pembiayaan yang kecil, dan tempoh masa yang pendek, pihak institusi kewangan yang menawarkan pembiayaan mikro ini akan mengenakan kadar faedah yang tinggi untuk memastikan mereka mendapat keuntungan yang setimpal.

Di Malaysia, kerajaan memainkan peranan dalam memastikan golongan usahawan kecil tidak di tindas oleh pihak bank atau institusi kewangan yang menawarkan pembiayaan mikro. Jumlah skim pembiayaan mikro kredit yang diperkenalkan sehingga 2013 telah membantu 850 ribu penjaja dan peniaga kecil yang berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia kerana pihak kerajaan sangat prihatin terhadap golongan penjaja dan peniaga kecil yang menyumbang dalam peningkatan ekonomi Negara (Hasan, 2013).

Melalui pakej rangsangan ekonomi, skim pembiayaan mikro kredit diperkenalkan oleh kerajaan dan ianya dilaksanakan dengan bantuan ejen penyaluran dana yang dilantik oleh kerajaan iaitu Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN), Bank Rakyat dan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) (Bernama, 2013). AIM merupakan institusi pertama yang memperkenalkan skim pembiayaan mikro yang bertujuan untuk membantu golongan usahawan kecil dan sederhana dengan menyediakan pembiayaan kepada golongan ini bagi memulakan perniagaan atau mendapatkan modal pusingan dalam perniagaan yang dijalankan. Ianya ditubuhkan pada tahun 1988 bagi membantu golongan miskin bagi membantu mereka untuk menubuhkan perusahaan mikro. TEKUN ditubuhkan pada tahun 1998 dalam usaha menawarkan kemudahan mikro kredit kepada golongan yang memerlukan.

Instrumen-instrumen kewangan dibentuk dengan ciri yang berbeza-beza mengikut arus masa bagi memenuhi keperluan pelaburan dan pembiayaan dalam berbagai peringkat dan saiz. Pajak gadai merupakan salah satu daripada mekanisme kewangan yang digunakan untuk mendapatkan pembiayaan. Ia merupakan institusi mikro kredit

yang mendapat tempat dan sambutan dari orang ramai dalam mendapatkan perkhidmatan mudah tunai (M.Saiful Islami & M.Hakimi, 2008).

Perniagaan pajak gadai di Malaysia bermula sejak abad ke 19. Industri pajak gadai di Malaysia telah wujud secara rasmi sejak tahun 1871 di mana ketika Pawnbrokers Ordinance 1871 dikuatkuasakan di negeri-negeri selat. Perniagaan pajak gadai di bawa masuk ke Malaysia daripada negara China oleh orang cina yang berketurunan Hakka. Ia merupakan salah satu perniagaan tradisi orang cina.

Dalam usaha menghapuskan *riba* dan *gharar* dalam sistem pajak gadai konvensional, sistem pajak gadai Islam telah diperkenalkan. Sistem pajak gadai Islam ini juga dikenali sebagai Skim Ar Rahn.

2.2 Skim Ar Rahn

Definisi Ar Rahn dari sudut syarak adalah merujuk kepada satu barang yang berharga dijadikan sebagai sandaran yang terikat dengan hutang bercagar yang boleh dibayar dengannya sekiranya hutang tersebut tidak dapat dijelaskan. Al Misri (1986) mendefinisikan Ar Rahn dari segi syarak ialah meyekat sesuatu harta dengan kebenaran di mana nilai harta tersebut menyamai jumlah seluruh hutang. Ar Rahn adalah menahan sesuatu barang yang boleh menjadi pelunas bagi hutang dan barang tersebut mestilah bernilai di sisi syarak dan boleh membayar hutang berkenaan sama ada secara sebahagian mahupun keseluruhan (Al Zuhayli, 1986). Definisi dari sudut bahasa bermaksud mantap dan berkekalan. Firman Allah SWT :-

Maksudnya :

"Tiap-tiap diri terikat, tidak terlepas daripada (balasan buruk bagi amal jahat) yang dikerjakannya"

Terjemahan Surah al-Muddaththir 74:38

Berdasarkan terjemahan surah Al Baqarah ayat 283 dapat di fahami dengan jelas bahawa Islam membenarkan pajak gadai berdasarkan syariat Islam dengan pelaksanaan yang betul mengikut hukum serta nas-nas yang tertentu. Syariah berasal dari perkataan Arab iaitu Syari'at yang bermaksud sumber air minum ataupun pembawaan yang jelas. Dalam istilah pengajian hukum Islam ia bermaksud apa sahaja sistem tentang hidup, sama ada yang ditaja oleh Allah melalui para Nabi-Nya ataupun yang diciptakan oleh manusia sendiri. Oleh itu Syariat Islam bermaksud suatu yang merangkumi secara keseluruhannya segala apa yang diturunkan oleh Allah s.w.t kepada umat manusia melalui Rasul-Nya (Mahmood Zuhdi Abd Majid , 1992).

Sesungguhnya aktiviti riba'di kalangan orang jahiliah itu ialah apabila seorang menjual sesuatu barang dengan bayaran bertangguh pada suatu masa yang ditentukan tetapi apabila sampai tempoh, pembeli didapati tidak mampu untuk melunaskan hutangnya, maka penjual pun menambahkan lagi faedah dan pembeli pula menanggungkan lagi bayaran tertangguh daripada barang jualannya itu (Ibn Jarir, 1967).

Menurut Syarifah Md Yusof (2004), Ar Rahn merupakan suatu bentuk kontrak hutang bercagar di mana sesuatu harta dijadikan barang gadaian sebagai jaminan kepada sejumlah hutang dan dengan akad yang diucap bertujuan untuk mendapatkan hutang.

2.2.1 Latarbelakang Skim Ar Rahnu

Skim pajak gadai Islam di Malaysia di kenali sebagai Ar Rahnu merupakan alternatif kepada pajak gadai konvensional bagi masyarakat Malaysia kerana ia merupakan satu-satunya sistem pajak gadai Islam pertama di dunia dan hanya dilaksanakan di Malaysia. Kerajaan Malaysia telah memulakan prasarana pajak gadai Islam pada tahun 1985. Allahyarham Tan Sri Jaafar Hussin yang merupakan Bekas Gabenor Bank Negara telah memberi cadangan pada tahun 1990 untuk mewujudkan satu sistem pajak gadai yang bebas daripada riba di Malaysia. Oleh yang demikian, pada tahun 1992, YaPEIM yang bekerjasama dengan Bank Negara pada ketika itu telah membentuk satu pelan tindakan pajak gadai Islam.

Pada 30 Januari 1985, Jemaah Menteri telah membuat keputusan untuk memperkenalkan dan menjalankan Skim Ar Rahnu di Malaysia. Jawatankuasa yang dipengerusikan oleh Yang Berbahagia Tan Sri Nor Mohamed Yakcob diwujudkan oleh YaPEIM dan Bank Negara Malaysia (BNM) pada tahun 1992.

Muassasah Gadaian Islam Terengganu merupakan skim gadaian pertama yang mengikut syariat Islam dan ditubuhkan pada pada 23 Januari 1992 di bawah Pejabat Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu. Ianya termaktub di bawah peruntukkan seksyen 12 dan 14 Enakmen Pentadbiran Hal Ehwal Agama Islam Terengganu (Bil.2) 1986. Operasi Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT) ini dari sudut perundangan tertakluk di bawah Akta Pemegang Pajak Gadai 1972. MGIT melaksanakan skim pinjaman berteraskan kebajikan kerana pinjaman tidak dikenakan sebarang caj. Mengikut syarat di MGIT, peminjam mencagar barang gadaian yang

terdiri daripada barangan emas dan berlian sebagai jaminan dan kadar pinjaman yang diberikan adalah sebanyak 75 peratus daripada nilai barangan gadaian atau tidak melebihi RM 1,500. Tempoh gadaian di MGIT adalah selama 3 bulan dan pihak penghutang mesti membayar balik jumlah yang telah dipinjamkan. Pihak penghutang boleh menunjukkan rasa terima kasih dengan memberikan sumbangan ikhlas kepada MGIT (Shamsiah Mohamad, 2008).

Namun, terdapat kelemahan dalam skim pajak gadai Islam yang ditawarkan oleh MGIT dan implikasi tersebut telah di tambah baik oleh pihak lain yang menawarkan skim Ar rahn ini bagi memberikan kedua-dua pihak satu timbangan yang seimbang tanpa melanggar syariat Islam. Pada Mac 1992, Permodalan Kelantan Berhad yang merupakan anak syarikat Kemajuan Iktisad Kelantan memulakan operasi kedai Ar-Rahn dengan modal awal sebanyak RM 2 juta. (Utusan Malaysia , 28 Mac 2006). Seterusnya, Kerajaan Perlis mengambil langkah pertama melaksanakan skim pajak gadai Islam pada 1997. Kini, perkhidmatan pajak gadai Islam disediakan di beberapa bank seperti Bank Rakyat, Bank Islam, Agro Bank dan EON Bank dan dikawalselia oleh Bank Negara Malaysia. Selain daripada itu, Koperasi Pengguna Pahang, Koperasi Gabungan Pekebun Kecil Perak dan Koperasi Kakitangan Kerajaan dan Badan-Badan Berkanun Terengganu juga merupakan antara koperasi yang menawarkan skim ini kepada ahli-ahlinya. Di antara tahun 1992 hingga 1996, lebih suku juta orang yakni dengan purata 52,000 orang setahun menjadi pelanggan di Ar-Rahn Kota Bharu. Pada 27 Oktober 1993, Projek Printis diperkenalkan melalui Bank Kerjasama Rakyat Malaysia (Bank Rakyat). Pada November 1997, pelaksanaan diteruskan melalui Bank Islam Malaysia Berhad dan Koperasi YAPEIM Berhad pada 15 September 2000.

2.2.2 Rukun Gadaian

Rukun dalam gadaian Islam (Ar-Rahnu) mengandungi lima perkara:

- (i) *Al Rahin* iaitu penggadai atau orang yang menggadai; orang yang berhutang;
- (ii) *Al Murtahin* iaitu penerima gadaian atau pemegang gadai; pihak yang memberi pinjaman;
- (iii) *Al Marhun* iaitu barang gadaian; barang yang berharga yang dipunyai dan dalam kawalan penerima pinjaman;
- (iv) Tanggungan gadaian; iaitu jumlah yang berhutang ; dan
- (v) *Sighah* atau perjanjian; iaitu perjanjian yang berkaitan dengan pinjaman/hutang dan gadaian.

2.2.3 Prinsip-prinsip Syariah dalam Skim Ar Rahnu

Ar Rahnu merupakan produk Islam yang hibrid di mana ia menggabungkan lebih dari satu mekanisma kontrak Islam iaitu *Qardul Hasan*, *Rahnu*, *Wadiah* dan *Ujrah*. *Qardul Hasan* bermaksud pinjaman bebas faedah, *Rahnu* memberi pengertian cagaran, *Wadiah* bermaksud simpanan dan *Ujrah* merupakan upah menyimpan. Sejak zaman Rasulullah SAW lagi, sistem cagaran telah berlaku di mana Rasulullah SAW pernah menggadaikan baju besi baginda sebagai tukaran dengan makanan iaitu gandum daripada orang Yahudi.

Prinsip *Al Qard Al Hassan* merujuk kepada suatu kontrak hutang terhadap sesuatu yang bernilai dimana pembayaran balik adalah bersamaan dengan kadar hutang. Ia bermaksud, konsep ini adalah berlandaskan pinjaman sebenar iaitu atas dasar kebajikan tanpa sebarang faedah ke atas peminjam. Berdasarkan konsep ini,

peminjam hanya membayar balik hutangnya pada kadar yang sama dengan jumlah pinjaman yang diberikan oleh pemberi pinjaman tersebut. Kontrak pinjaman dalam Islam adalah bebas daripada unsur riba yang menindas peminjam. Unsur riba adalah bercanggah dengan dasar tolong-menolong antara golongan yang mampu dan tidak mampu (Abdul Halim, 2001).

Terdapat perbezaan yang ketara di antara pinjaman dan pembiayaan. Secara jelasnya, di Malaysia apabila pinjaman (*loan*) dalam bentuk wang di berikan ia bukanlah pinjaman tetapi Al Qirad iaitu pembiayaan. Menurut Osman Sabran (2001), membiayai bermaksud membelanjai atau memerlukan modal untuk membiayai sesuatu perusahaan manakala pembiayaan ialah perihal membiayakan (membiayai). Dalam English Dictionary (2012), mentakrifkan pembiayaan sebagai *finance or financing the management of public money, provide money for a scheme*. Secara kesimpulannya, pembiayaan melibatkan perbuatan mengurus wang orang lain, menyediakan wang untuk sesuatu rancangan untuk membantu menjalankan sesuatu perniagaan atau membeli sesuatu barangan.

Kamus Dewan Bahasa dan Pustaka (2012) mendefiniskan pinjaman sebagai barang yang dipinjam dan dipinjamkan. Jika pinjaman tersebut dalam bentuk wang maka pinjaman adalah wang yang yang diberikan kepada seseorang, syarikat atau sekumpulan orang.

Prinsip *Al wadia'ah yad damanah* pula bermaksud simpanan barang kemas yang digadaikan dengan jaminan terhadap keselamatan barang tersebut. Barang gadaian

akan disimpan oleh pihak bank dan diinsuranskan dibawah takaful. Simpanan ini akan dikenakan upah terhadap penggadai.

Konsep upah simpan ini dikenali sebagai *Al Ujrah*. Penggadai perlu membayar upah simpan mengikut kadar yang ditetapkan apabila hendak menebus barang gadaian bersama jumlah wang yang telah dipinjam (Syarifah, 2005).

2.2.4 Transaksi Gadaian di Pusat-Pusat Ar Rahnū berbanding Kedai Pajak Gadai Konvensional

Perniagaan pajak gadai di bawah sistem Islam tidak mengenakan faedah iaitu *riba'* Para peniaga mendapatkan keuntungan daripada yuran bagi upah simpan yang dikenakan ke atas aset yang dicagar. Sebagai contoh, jika nilai cagaran ialah RM1,500 atau kurang, yuran simpanan yang dikenakan ialah $(RM1,500/100) \times 40$ sen atau RM6 sebulan. Misalnya, pinjaman RM1,500 yang perlu dibayar dalam tempoh 6 bulan akan dikenakan yuran sebanyak $RM6 \times 6 = RM36$. *Rahin* perlu membayar murtahin sebanyak RM1,536 untuk menebus kembali barang yang digadai. Di dalam situasi jika *rahin* tidak dapat menebus kembali barang kemas yang di gadai selepas tempoh 6 bulan, maka *rahin* boleh memohon lanjutan tempoh pembayaran balik namun dalam tempoh lanjutan tersebut, caj upah simpan akan terus dikenakan kerana barang gadaian masih dikira berada dalam simpanan pihak yang menyimpan iaitu *murtahin*. Selepas tempoh perlanjutan tersebut, *rahin* masih gagal menebus kembali barang gadaian dengan jumlah pinjaman dan upah simpan yang dikenakan, maka *murtahin* berhak melelong aset yang dicagar selepas memaklumkan kepada *rahin*. *Murtahin* akan mengambil jumlah yang sepatutnya di bayar oleh *rahin* daripada

lelongan tersebut dan bakinya diserahkan kembali kepada *rahin*. Jika *rahin* tidak dapat dikesan, baki akan diberi kepada Baitulmal. *Rahin* boleh menuntut haknya daripada Baitulmal pada masa akan datang.

Dalam konsep pajak gadai Islam, pihak *murtahin* tidak boleh menjual aset *rahin* untuk tujuan pelaburan dan keuntungannya. *Murtahin* mendapat hasil daripada menyimpan aset dan bukan keuntungan daripada penggunaan aset tersebut. Jika ini berlaku tanpa pengetahuan atau persetujuan *rahin* dan jika berlaku kerugian, *murtahin* mesti bertanggungjawab ke atas kerugian tersebut. Ini berbeza dengan kedai pajak gadai kerana mereka menindas dan merugikan peminjam. Ramai peniaga pajak gadai tidak memulangkan wang lebih selepas lelongan dan ditolak jumlah hutang. Ini satu penganiayaan terhadap peminjam dan merupakan salah satu perbezaan yang ketara di antara pajak gadai konvensional dan pajak gadai Islam.

Kedai pajak gadai konvensional juga mengenakan bayaran tambahan ke atas resit gadaian dan turut mengenakan bayaran 50 sen bagi setiap salinan resit gadaian yang seterusnya.

2.3 Skim Ar Rahnū Bank Rakyat

Bank Rakyat telah ditubuhkan pada 28 September 1954 di bawah Ordinan Koperasi 1948 (dikenali sebagai Akta Koperasi 1993). Bank Rakyat merupakan bank koperasi Islam terbesar di Malaysia dengan jumlah aset RM82.88 bilion pada akhir Disember 2013.

Bank Rakyat telah mengalami transformasi daripada sistem perbankan konvensional kepada sistem perbankan berasaskan Syariah yang mana rekod mencatatkan keuntungan yang memberangsangkan tahun demi tahun. Pelbagai kemudahan rangkaian produk inovatif ditawarkan kepada para pelanggan termasuk perbankan pengguna, pembiayaan komersil, simpanan dan pelaburan serta produk perancangan kewangan bagi memenuhi permintaan pelanggan dengan spektrum yang lebih luas dan moden.

Bank Rakyat terus mengekalkan imej korporat yang mesra dan berada di landasan yang kukuh sebagai bank pilihan. Beberapa pengiktirafan diperoleh membuktikan kecemerlangan sebagai sebuah organisasi koperasi di Malaysia dan peringkat antarabangsa. Bank Rakyat merupakan satu entiti yang berada dalam kawalan Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) dan komited menyokong misi Kementerian bagi mengukuhkan sektor koperasi dan memainkan peranan serta bertindak sebagai tulang belakang pertumbuhan ekonomi negara melalui semua usaha-usaha dan langkah-langkah yang diatur. Bank Rakyat kini mempunyai 145 cawangan dengan lebih 600 mesin juruwang automatik (ATM) dan mesin deposit tunai (CDM) dan 78 Ar-Rahnu X'Change di seluruh negara.

Pada 21 Ogos 1993, Menteri Kewangan telah mengumumkan bahawa Skim Ar Rahnu akan dilaksanakan oleh Bank Rakyat dengan kerjasama YaPEIM. Pada 11 Oktober 1993, satu memorandum persefahaman skim pajak gadai Islam Ar Rahnu telah ditandatangani di antara pihak YaPEIM dan Bank Rakyat. Kerjasama berbentuk perkongsian untung secara amanah antara kedua-dua belah pihak menjadikan Bank Rakyat sebagai pelaksana operasi skim Ar Rahnu melalui cawangannya di seluruh

Negara manakala YaPEIM menyediakan peruntukkan kewangan dan menyelia modal yang diperolehi daripada pihak lain (Bank Rakyat, 1996).

Modal permulaan yang disumbangkan oleh YaPEIM kepada Bank Rakyat adalah sebanyak RM 5 juta dalam bentuk pelaburan khas Al Mudarabah bagi melaksanakan skim ini. Penglibatan Bank Rakyat dalam kegiatan pajak gadai adalah berdasarkan keputusan Bank Negara walaupun Bank Rakyat tidak berada di bawah kawalan dan pengawasan bank pusat tersebut (Dinsman,1994). Beberapa faktor yang telah menjadi sebab kepada pemilihan Bank Rakyat sebagai organisasi untuk melaksanakan skim pajak gadai Islam Ar Rahnun adalah :-

- (i) Bank Rakyat adalah sebuah koperasi yang mana ianya dikecualikan daripada peruntukkan-peruntukkan Akta Pemegang Pajak Gadai 1972.
- (ii) Cawangan Bank Rakyat terdapat di setiap pusat bandar di setiap negeri dan jumlahnya adalah banyak.
- (iii) Bank Rakyat sangat komited dan bersedia melaksanakan sistem perbankan Islam secara keseluruhan dan telah menawarkan produk-produk perbankan Islam (Bank Rakyat, 1994).

Bank Rakyat memulakan skim Ar Rahnun di 6 buah cawangannya pada tahun 1993 iaitu di Kuala Terengganu, Mergong, Butterworth, Bandar Tun Razak, Seremban dan Muar (M.Saiful Islami et al.,2010). Fasa kedua iaitu di Jitra, Baling, Machang, Temerloh dan Taiping dilancarkan pada 22 Januari 1994. Pada 26 Februari 1994, fasa ketiga dilancarkan di cawangan-cawangan Kulim, Klang, Sitiawan, Bagan Serai dan Melaka (Kadir, 1994). Ianya kemudian berkembang kepada 106 cawangan pada tahun

2003 di seluruh Negara dengan jumlah simpanan keseluruhan yang diperolehi adalah RM44.37 juta pada Disember 2001 (Norashikin, 2011). Pembiayaan semakin bertambah kepada 844 juta dengan melibatkan 888 ribu orang pemegang akaun Ar Rahnū menjelang September 2002 (Mohd Sharif, 2002).

Skim Ar Rahnū yang diperkenalkan oleh Bank Rakyat telah mendapat sambutan yang sangat menggalakkan sehingga di luar jangkaan pihak pengurusan Bank Rakyat. Bukan sahaja orang Melayu memberikan sambutan malah golongan bukan Islam turut sama menggunakan perkhidmatan ini dan memberikan sokongan. Bank Rakyat melalui anak syarikatnya, Rakyat Management Services Sdn. Bhd (RMS) melancarkan sebuah lagi rangkaian pusat pajak gadai Ar Rahnū iaitu Ar Rahnū X'Change yang telah beroperasi di Lorong Medan Tuanku Satu, Kuala Lumpur bagi memperluaskan lagi operasi pajak gadai secara Islam (Utusan Malaysia, 2010). Ar Rahnū X'Change merupakan syarikat pajak gadai Islam yang menjalankan operasi melalui sistem francais. Ia merupakan satu jenama Bank Rakyat.

Skim Ar Rahnū yang dilaksanakan oleh Bank rakyat mempunyai objektif yang berikut :-

- (i) Menyediakan satu kemudahan dengan sistem yang adil dan telus kepada pengguna yang memerlukan wang tunai segera.
- (ii) Menghapuskan amalan dan unsur riba dalam urusan pajak gadai
- (iii) Memberikan pilihan dengan menyediakan satu sistem urusan pajak gadai secara Islam yang murah dan adil.

- (iv) Membebaskan golongan peminjam khususnya umat Islam daripada ditindas dengan sistem pajak gadai konvensional.
- (v) Memecahkan penguasaan perniagaan pajak gadai yang di monopoli oleh satu kaum sahaja.

Di Bank Rakyat, pihak bank mensyaratkan barang gadaian mestilah barangan emas yang dimiliki sendiri atau milik pasangan. Barang kemas yang digadai mestilah bermutu 18 karat ke atas. Batu-batu permata yang menghiasi barang kemas tersebut, tidak di ambilkira. Skim Ar Rahn Bank Rakyat menawarkan pembiayaan wang tunai sebanyak 65 peratus daripada nilai barang emas yang digadai (marhun). Manakala jumlah minimum pembiayaan bagi satu akaun adalah RM100.00 dan maksimum pembiayaan adalah RM100,000.00. Pihak bank akan mengenakan upah simpan terhadap barang gadaian. Hal ini berbeza dengan pajak gadai konvensional yang mengenakan faedah atas pinjaman yang diberi. Upah simpan ini adalah dikira berdasarkan kepada nilai marhun yang disandarkan dan tempoh bilangan bulan gadaian ditebus. Upah simpan skim Ar Rahn yang dikenakan oleh Bank Rakyat adalah jauh lebih murah jika dibandingkan dengan kadar faedah yang dikenakan pajak gadai konvensional (M.Saiful Islami et al., 2010).

Di Bank Rakyat, tempoh maksimum gadaian adalah enam bulan. Manakala tiada tempoh minimum yang mana, penggadai boleh menggadaikan barang kemas dan menebusnya pada hari yang sama ataupun boleh menebus dan menggadaikan kembali barang kemas tersebut pada hari yang sama, namun upah simpan yang dikenakan adalah minimum kepada 14 hari. Selepas tempoh enam bulan, jika

penggadai tidak dapat menebus barang gadaianya, maka tempoh lanjutan selama dua bulan akan diberikan dan pada masa itu, upah simpan masih dikenakan. Penggadai akan diberi tempoh lanjutan selama dua bulan lagi untuk kali terakhir jika masih gagal menebus barang gadaian tersebut. Tempoh maksimum bagi pajak gadai Ar Rahnun ini jika dicampur dengan tempoh lanjutan ialah selama sepuluh bulan. Bank Rakyat memberikan tempoh lanjutan sebanyak dua kali dengan tujuan untuk membantu penggadai yang terdiri daripada golongan yang susah dan berpendapatan rendah. (M.Saiful Islami et al.,2010).

Selepas tempoh maksimum sepuluh bulan berlalu dan penggadai masih tidak dapat menebus barang gadaianya, maka pihak bank akan menjalankan proses lelongan..Sekiranya selepas lelongan terdapat lebih atau kekurangan harga jualan setelah ditolak jumlah pinjaman, upah simpan dan kos-kos lain, penggadai akan dimaklumkan untuk menjelaskan kekurangan atau mengambil lebihan tersebut (M.Saiful Islami et al.,2010).

2.4 Usahawan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)

“Sembilan per sepuluh daripada sumber rezeki adalah terletak pada perniagaan”
(Riwayat Tarmizi)

Berdasarkan riwayat ini, mengukuhkan kefahaman dan pengetahuan bahawa perniagaan merupakan sumber rezeki terbesar dan dengan berniaga mengikut syariat seseorang dapat memperoleh pendapatan yang baik serta menjana ekonomi seterusnya memperbaiki taraf hidup ke arah yang lebih baik. Kajian tentang firma kecil sangat

memberikan manfaat kepada ramai golongan sebagai panduan kerana Industri perusahaan kecil dan sederhana merupakan penyumbang kepada ekonomi negara terutamanya negara-negara yang sedang membangun. Terdapat 18 kementerian dan tidak kurang dari 60 agensi kerajaan yang terlibat dalam pembangunan industri perusahaan sektor kecil dan sederhana di Malaysia (Hashim, 2000).

2.4.1 Definisi

Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan meluluskan cadangan bagi menaikkan had kelayakan paras ambang bagi jualan tahunan dan bilangan pekerja bagi semua sektor ekonomi berkuatkuasa pada Januari 2014 sekaligus mmberikan definasi bari kepada Perusahaan Kecil dan Sederhana. (Najib Razak,2013). Bagi sektor pembuatan, PKS ditakrifkan sebagai firma yang mempunyai jualan tahunan jualan tahunan tidak melebihi RM50 juta dengan bilangan pekerja tidak melebihi 200 orang. Dalam sektor perkhidmatan, nilai ambang PKS ditakrifkan sebagai firma yang mempunyai jualan tahunan tidak melebihi RM20 juta dengan bilangan pekerja tidak melebihi 75 pekerja. Perusahaan mikro merupakan firma yang mempunyai jualan tahunan kurang daripada RM300,000 atau pekerja kurang daripada lima orang (Arkib Utusan Online, 2013).

Perkataan usahawan mempunyai erti yang sama dengan perkataan Inggeris *entrepreneur*. Perkataan *entrepreneur* berasal dari perkataan Perancis, *entreprendre* yang bererti memikul tugas atau tanggungjawab. Bermula pada tahun 1775, Richard Cantillion merupakan yang pertama memberikan maksud usahawan sebagai seseorang yang menanggung risiko dan dia berbeza dari orang yang mengeluarkan modal.

McClelland (1961) menyatakan usahawan sebagai berdaya inovatif dan kehendak pencapaian tinggi (*high need for achievement*). Usahawan berjaya cenderung ke arah mengambil risiko yang telah direncanakan dan mempunyai kawalan dalaman yang tinggi.

Schumpeter (1934), mendefinisikan usahawan sebagai individu yang melakukan inovasi atau pembaharuan kesejahteraan organisasinya. Beliau menyatakan individu usahawan tersebut melakukan beberapa seperti memperkenalkan memperkenalkan kaedah pengeluaran baru, perkhidmatan atau barang keluaran baru, meneroka pasaran baru, mencari dan meneroka sumber bahan mentah baru, menyusun semula industri yang diceburinya dan bersikap pro aktif, inovatif, serta cenderung mengambil risiko dalam peluang perniagaan. Dua faktor iaitu faktor tertarik (*pulling factor*) dan faktor tertolak (*pushing factor*) merupakan faktor-faktor yang mendorong seseorang itu menjadi usahawan.

Terdapat pelbagai definisi yang diberikan oleh pengkaji dengan perkataan usahawan, memberikan maksud dari pelbagai dimensi dan pandangan. Di Malaysia perkataan usahawan mula diperkenalkan semasa pelancaran Dasar Ekonomi Baru (DEB) dalam tahun 1970.

Seseorang yang memulakan perniagaan dan membangunkan perniagaan tersebut sekurang-kurangnya untuk masa selama lima tahun serta membuat keuntungan dengan struktur tenaga kerja 15 orang atau lebih adalah usahawan yang berjaya (Hornaday dan Bunker, 1970). Alberto Shapero (1975) mendefinisikan usahawan sebagai

individu yang menerima risiko kegagalan serta mengambil inisiatif mengatur mekanisme sosial dan ekonomi

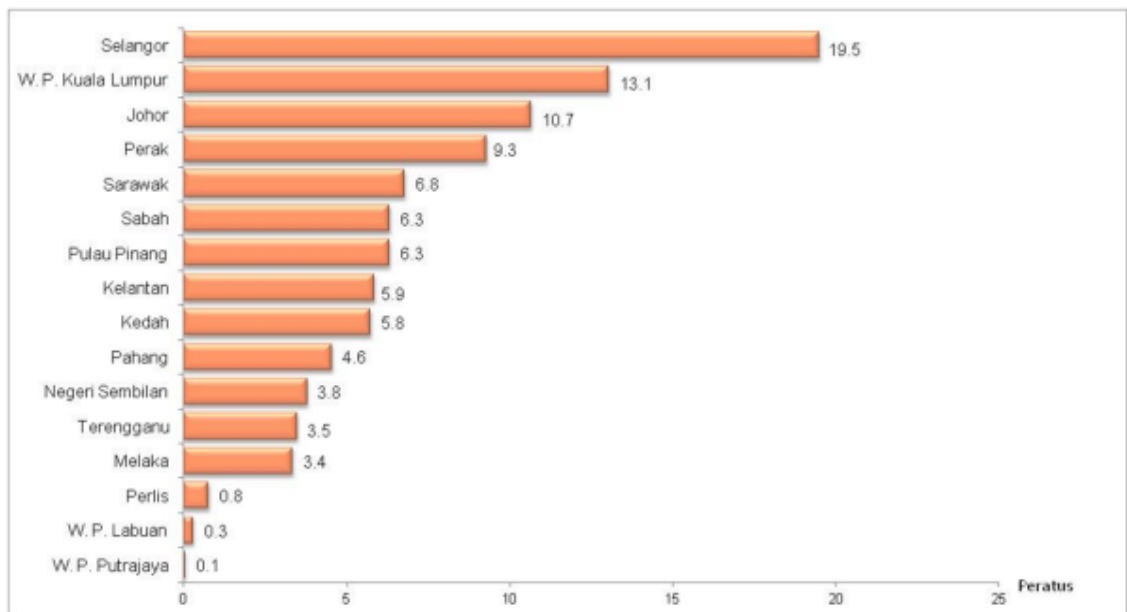
Di Malaysia, keusahawanan didefinisikan sebagai keseluruhan sikap yang membolehkan seseorang itu mampu, cekap untuk merebut peluang, mempunyai nilai, pengetahuan dan kemahiran untuk menterjemahkan peluang-peluang yang ada kepada strategi-strategi dan usaha-usaha perniagaan yang memberi faedah serta keuntungan ekonomi kepada negara.

Secara kesimpulannya, usahawan merupakan seseorang yang mengambil risiko menubuhkan sesuatu perniagaan atau memulakan perusahaan dan mengusahakannya. Seseorang yang telah membeli perniagaan yang dimulakan oleh orang lain dan memulakan perniagaan itu juga dikenali sebagai usahawan. Usahawan adalah seseorang yang menerajui perniagaannya, bertindak sebagai pengurus dan dapat menuntut hak keempunyaan ke atas perniagaan tersebut. Oleh itu usahawan juga menanggung risiko perniagaan. Usahawan adalah seseorang yang mempunyai wawasan untuk mengembangkan perniagaan dan membuat keputusan sendiri. Usahawan mempunyai kebebasan dan mempunyai keinginan untuk berjaya atas usaha diri sendiri dan usahawan Islam adalah seseorang yang terlibat dengan aktiviti perniagaan samaada memberi sesuatu perkhidmatan atau untuk menghasilkan sesuatu barangan untuk memperolehi rezeki yang halal dengan cara yang tidak bertentangan dengan syariat Islam.

2.4.2 Kajian Mengenai Usahawan PKS

Berdasarkan Banci Ekonomi 2011, pertumbuhan mikro merupakan yang pertumbuhan utama dalam sektor PKS berbanding pertumbuhan kecil dan sederhana. Pertumbuhan mikro mewakili 77 peratus daripada jumlah PKS yang berdaftar iaitu mencatatkan jumlah 496,458 pertumbuhan. Pertumbuhan saiz kecil mewakili 20 peratus iaitu berjumlah 128,787 diikuti saiz sederhana yang hanya mewakili sebanyak 3.0 peratus atau 19,891 pertumbuhan.

Gambarajah 2.1 : Taburan PKS Mengikut Negeri Tahun 2010



Sumber : *Banci Ekonomi PKS, 2011*

Berdasarkan gambarajah 2.1 menunjukkan taburan PKS mengikut negeri pada tahun 2010 dengan Selangor mencatatkan peratusan tertinggi iaitu bersamaan dengan 19.5 peratus diikuti dengan Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur, Johor menjadikan kombinasi tiga negeri ini sebanyak 43.3 peratus daripada jumlah PKS di Malaysia. Bagi Perak, Sarawak dan Sabah mencatatkan jumlah masing-masing mewakili 9.3

peratus, 6.8 peratus dan 6.3 peratus. Kedah mencatatkan 5.8 peratus pertubuhan PKS berada dalam senarai 10 negeri teratas dalam jumlah pertubuhan PKS tertinggi.

Pertubuhan bersaiz mikro dapat dilihat di negeri seperti Kelantan, Terengganu dan Perlis dengan jumlah PKS bersaiz mikro di negeri masing-masing mencatatkan 91.9 peratus, 87.9 peratus dan 87.1 peratus. Secara terperinci, akses pembiayaan mengikut saiz pertubuhan menunjukkan bahawa pembiayaan daripada institusi kewangan merupakan sumber utama pembiayaan bagi PKS bersaiz sederhana. Walau bagaimanapun, perusahaan bersaiz mikro dan kecil lebih bergantung terutamanya pada dana mereka sendiri yang dijana secara dalaman. Hanya 17.4 peratus pertubuhan bersaiz mikro menunjukkan bahawa mereka memperoleh pembiayaan daripada institusi kewangan (Banci Ekonomi, 2011).

Mohd Khairuddin Hashim (2005) telah mengkaji beberapa isu mengenai perusahaan kecil dan sederhana di Malaysia yang mana isu berkenaan konsep perusahaan industri kecil dan sederhana itu sendiri yang mempunyai definisi berlainan mengikut agensi-agensi tertentu. Seterusnya kekurangan sumber yang tepat mengenai perusahaan kecil dan sederhana di Malaysia yang mana amat sukar untuk memperolehi data yang tepat.

Bilangan usahawan di Malaysia sehingga tahun 2008 agak kecil iaitu sebanyak 26 peratus dari jumlah keseluruhan penduduk Malaysia yang bekerja untuk tempoh 25 tahun bermula pada 1982 (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2009).

2.5 Peranan Skim Ar Rahnu terhadap Usahawan PKS

Skim Ar Rahnu adalah berdasarkan *Al Qard Al Hassan*. *Al Qard* membawa maksud pinjaman. Kitab Hashiah al Dasuqi memberi takrif *Al Qard* sebagai *Al-Qat* atau potongan. *Al –Salf* memberi maksud pinjaman yang dibayar balik kepada pemiutang tanpa syarat keuntungan (Osman Sabran, 2001).

Skim Ar Rahnu memantapkan usahawan kecil serantau dengan memberikan pembiayaan kepada pengusaha melalui gadaian dan digunakan oleh pengusaha sebagai modal permulaan atau pusingan bagi memajukan perniagaan . Pajak Gadai Islam (Ar Rahnu) merupakan asas kepada program mikro kredit dan terbukti berjaya dalam membantu memperkukuh dan memantapkan perusahaan yang diusahakan usahawan kecil di negara anggota sekretariat Ar Rahnu Serantau yang meliputi negara Malaysia, Indonesia, Brunei dan Thailand (Berita Harian, 2010).

Melalui kajian yang di laksanakan oleh YaPEIM menunjukkan wang daripada gadaian Ar Rahnu ini telah digunakan oleh majoriti responden sebagai modal pusingan bagi perniagaan yang dijalankan oleh mereka. Skim Ar Rahnu memberi manfaat kepada golongan sasaran yang terdiri daripada kalangan usahawan kecil dan sederhana kerana berdasarkan kajian ini, hampir keseluruhan responden di Thailand telah menggunakan wang dari skim Ar Rahnu untuk mengembangkan perniagaan yang dijalankan oleh mereka. Golongan ini juga didapati terus menerus menggunakan kemudahan skim Ar Rahnu sebagai pembiayaan.

Skim mikro kredit Ar Rahnu berjaya membantu masyarakat terutama yang berkecimpung dalam perniagaan (Abdul Malek Awang Kechil, 2010).

YaPEIM mempunyai 46,000 ahli kelab Sahabat Ar Rahnu (MASA) yang memanfaatkan Ar Rahnu YaPEIM sebagai saluran mendapatkan modal untuk menjalankan perniagaan dari kecil-kecilan hingga ke satu peringkat yang berjaya memajukan diri dan keluarga. Ahli kelab Sahabat Ar Rahnu ini terdiri daripada usahawan kecil dan sederhana (IKS) yang bukan sahaja merupakan pelanggan mikro kredit Ar Rahnu tetapi juga bakal usahawan yang akan dibantu oleh YaPEIM untuk bimbingan, latihan serta kemahiran perniagaan melalui kursus yang ditawarkan oleh YaPEIM (Abdul Malek Awang Kechil, 2010).

Perkembangan drastik Ar Rahnu adalah selari dengan transformasi dalam sistem penyampaian produk mikro kredit ini sejak ia dilancarkan sehinggalah kini. Peningkatan pada jumlah pinjaman maksimum iaitu RM50,000 kepada RM100,000 merupakan tindakan yang wajar bagi memenuhi keperluan pelanggan yang terdiri di kalangan usahawan PKS yang menggunakan skim Ar Rahnu sebagai sumber dalam mendapatkan modal permulaan atau pusingan bagi perniagaan mereka. Tempoh pembiayaan juga dilanjutkan kepada tempoh yang lebih fleksibel iaitu selama enam bulan dengan pilihan untuk membayar secara ansuran tanpa had atau sepenuhnya memberikan keselesaan kepada pelanggan dalam merancang kewangan peribadi (Wan Noraini, 2011).

2.6 Penerimaan Skim Ar Rahn Di Kalangan Usahawan PKS

2.6.1 Konsep Penerimaan

Penerimaan ialah penerimaan dan penggunaan yang berterusan dalam produk, perkhidmatan atau idea. Menurut Rogers dan Shoemaker (1971), melalui "proses pengetahuan, pujukan, keputusan dan pengesahan" , pengguna akan bersedia untuk menerima produk atau sesuatu perkhidmatan. Sebarang percubaan untuk membentuk kesimpulan dari perspektif pelanggan dan juga institusi perkhidmatan hendaklah sentiasa dianggap sebagai definisi operasi jelas penerimaan pelanggan

Menurut Naylor & Greco (2002), memahami motivasi, jangkaan dan kehendak kedua-dua merupakan asas kepada sesuatu organisasi perniagaan untuk memberikan perkhidmatan yang terbaik dan berkualiti kepada pelanggan. Penerimaan daripada pelanggan juga boleh diperhatikan apabila mereka sanggup untuk mengambil bahagian dalam apa-apa yang berkaitan dengan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan Mansor et al. (2011) bersetuju bahawa dengan kepuasan keseluruhan akan meningkatkan kemungkinan kepada niat untuk kembali membeli lebih besar. Ianya juga mendorong tingkahlaku pelanggan untuk kembali membeli semula produk atau perkhidmatan tersebut (Martin et al, 2008;. Anderson & Sullivan, 1993).

Operasi Ar Rahn sedikit serupa dengan perniagaan perbankan yang mana mereka menyediakan perkhidmatan transaksi perniagaan kewangan kepada pelanggan. Penerimaan pelanggan pada produk atau perkhidmatan yang ditawarkan sentiasa dikaitkan dengan kebiasaan dan tahap kesedaran dan penggunaan apa-apa alat yang

diberikan. Lebih ramai orang menggunakan mereka, menunjukkan kelebihan mereka dan nilai mereka. Oleh itu, perkaitan ke arah pemahaman penerimaan pelanggan adalah penting kerana ia bertindak sebagai pemacu motivasi untuk pemilihan berulang (Holetzky, 2008) dan akan ditunjukkan melalui kepuasan yang ditunjukkan oleh pelanggan (Mansor et al., 2011). Di samping itu, seperti yang dinyatakan oleh Anderson dan Sullivan (1993) dan Boulding et al. (1993), kepuasan pelanggan yang tinggi boleh membawa kepada kesetiaan pelanggan yang lebih besar yang seterusnya membawa kepada pendapatan masa depan untuk pengusaha perniagaan.

2.6.2 Faktor-Faktor Penerimaan

(i) Pengetahuan Syariah

Firman Allah SWT maksudnya:-

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertaqwalah kamu kepada Allah dan tinggalkanlah (jangan menuntut saki baki riba (yang masih ada pada orang yang berhutang) itu, jika benar kamu orang-orang yang beriman.”

Terjemahan Al Baqarah: 278

Terjemahan dari surah Al Baqarah di atas ini, menunjukkan bahawa aspek syariah merupakan aspek yang penting yang tidak boleh di ambil mudah dan riba' merupakan satu isu syariah dan pengetahuan mengenainya adalah dituntut sebagai umat Islam yang wajib mengamalkan cara hidup Islam yang sebenar. Riba' tidak boleh di pandang ringan dalam mana-mana transaksi dalam kehidupan seharian mahupun dalam urusan perniagaan. Ini berdasarkan ayat Al Quran dari surah Al Baqarah ayat 275 yang bermaksud :-

“Orang-orang yang memakan (mengambil) riba itu tidak dapat berdiri betul melainkan seperti berdirinya orang yang dirasuk syaitan dengan terhuyung-hayang kerana sentuhan (Syaitan) itu. Yang demikian ialah

disebabkan mereka mengatakan : “Bahawa sesungguhnya berjual beli itu sama sahaja seperti riba” Padahal Allah telah menghalalkan berjual beli (berniaga) dan mengharamkan riba. Oleh itu sesiapa yang telah sampai kepadanya peringatan (larangan) dari Tuhannya lalu ia berhenti (dari mengambil riba), maka apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum pengharaman itu) adalah menjadi haknya, dan perkaranya terserahlah kepada Allah. Dan sesiapa yang mengulangi (perbuatan mengambil riba itu) maka mereka itulah ahli neraka, mereka kekal di dalamnya”

Kepentingan undang-undang syariah dalam pelaksanaan sistem pajak gadai Islam telah di kaji oleh Ismail dan Sanusi yang berhujah bahawa prinsip Islam seperti wadiah, Qardhul Hassan dan ujra sewajarnya diberi penelitian sewajarnya dalam penubuhan pajak gadai berteraskan Islam. (Ismail and Sanusi, 2005 ; Bhatt and Sinnakannu, 2008; Amin et al.,2007). Skim Ar Rahn di lihat berbeza jika dibandingkan dengan kedai pajak gadai konvensional dengan pelaksanaan prinsip *Wadiah, Qardhul Hassan* dan *Ujra* yang menghapuskan unsur riba dan *gharar*. Terdapat hubungan yang kuat di antara pengetahuan syariah dan penerimaan pajak gadai berteraskan Islam di kalangan masyarakat umumnya daripada hasil kajian yang diperolehi (Amin et al., 2007).

(ii) Perkhidmatan dan Layanan Kakitangan

Terdapat beberapa kajian yang membincangkan konsep dan teori-teori persepsi kualiti perkhidmatan mendapati bahawa penemuan ini masih menjadi perdebatan. Dengan teknologi yang semakin canggih dan pembangunan yang pesat, pelbagai produk dan perkhidmatan yang disediakan dalam pelbagai sektor perniagaan dan menimbulkan kesedaran kepada orang ramai tentang nilai yang boleh diterima daripada produk dan perkhidmatan yang ditawarkan (Weisbord, 1987). Kebiasaannya persepsi orang ramai

akan sentiasa berubah mengikut perkembangan ekonomi, teknologi dan sumber yang terlibat. Perubahan persepsi ini secara tidak langsung mengubah kualiti hidup masyarakat itu sendiri. (Parasuraman et al., 1985)., Penting bagi sesuatu organisasi untuk terus memberikan perkhidmatan yang berkualiti dengan amanah dan jujur dalam membina hubungan yang berkualiti dengan pelanggan dan sentiasa menghormati kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan (Haryati & Ali et al., 2013).

Perkhidmatan merupakan satu perkara yang sukar di ukur. Ianya bukan sesuatu yang boleh dipegang atau disentuh. Ini membezakan antara perkhidmatan dan produk. Perkhidmatan pelanggan memainkan peranan yang penting dalam sistem pajak gadai konvensional. Kedai pajak gadai konvensional boleh menawarkan perkhidmatan yang cepat dan sesuai utk memberikan wang segera kepada pelanggan. Urusan memajakkan barang dan menebus barang kemas lebih mudah jika dilakukan di Kedai Pajak gadai berbanding di institusi seperti bank. Kebiasaannya para pelanggan yang datang ke kedai pajak gadai adalah kerana mereka sangat terdesak untuk memperolehi wang dan menggadaikan barang kemas mereka sebagai tukaran untuk memperolehi wang. Para pelanggan juga mungkin telah cuba untuk mendapatkan pinjaman daripada institusi perbankan namun gagal. Oleh kerana ini, faktor perkhidmatan memainkan peranan yang sangat penting dalam perkhidmatan di Ar Rahnu. Perkhidmatan di Ar Rahnu seharusnya tidak berat sebelah dengan memberikan perkhidmatan yang terbaik, kepada semua golongan, tidak mengira agama, bangsa, pekerjaan dan taraf sosial. Adalah amat penting memitikberatkan bahagian perkhidmatan dan layanan kakitangan dalam memastikan Ar Rahnu di institusi bank seperti Bank Rakyat di terima oleh semua golongan dan pelanggan. Ini adalah perlu

dalam mendapatkan kepercayaan pelanggan dan mengukuhkan lagi penerimaan mereka terhadap skim Ar Rahnū selain daripada faktor pengetahuan syariah (Mohammed et al., 2005).

Hasil kajian oleh Amin et al. (2007) juga mendapati bahawa faktor perkhidmatan pelanggan sememangnya berhubungkait dengan penerimaan pelanggan terhadap sistem pajak gadai Islam. Perkhidmatan yang diberikan seharusnya mengikut etika perniagaan, dan memastikan rekod para pelanggan adalah sulit dan rahsia. Ramai di antara pengkaji bersetuju bahawa kualiti perkhidmatan adalah suatu konsep yang sangat subjektif. Ini adalah kerana, kualiti perkhidmatan ini adalah di nilai oleh pelanggan. Oleh itu, memahami bagaimana pelanggan berfikir tentang kualiti perkhidmatan adalah penting dalam memastikan pengurusan hubungan yang berkesan yang akan meningkatkan lagi kepuasan pelanggan (Mansor et al, 2011).

(iii) Aset Yang Di Sandarkan

Barang kemas yang diperbuat daripada emas merupakan barang yang berharga yang sentiasa diterima oleh kedai pajak gadai sebagai barang gadaian (Amin et al., 2007). Berdasarkan kajian oleh Sanusi dan Johari (2006), barang yang digadaikan di kedai pajak gadai mesti barang yang berharga dan ini telah didokumenkan dan disyaratkan oleh kedai pajak gadai. Oleh sebab itu, kedai pajak gadai konvensional menerima barangan selain daripada emas dan barang kemas iaitu seperti jam tangan Rolex dan berlian kerana barangan ini dikira mempunyai nilai dan berharga. Skim Ar Rahnū yang ditawarkan di Malaysia sehingga hari ini tidak menerima barangan kemas selain daripada emas. Hanya barangan yang diperbuat daripada emas boleh digadaikan di

Ar Rahnū terutama di Ar Rahnū Bank Rakyat kerana barangan emas yang mempunyai batu loket atau permata tidak diterima sebagai barangan gadaian. Meletakkan emas sebagai cagaran mempunyai beberapa kelebihan berbanding lain-lain. Ia adalah mudah untuk dijual semula, mudah menentukan ketulian, ruang kecil untuk simpanan dan secara amnya, mengekalkan pemilikan peribadi (Skully, 2005). Tidak ada bukti bahawa terdapat institusi yang telah menerima mana-mana barang-barang berharga yang lain sebagai aset ikrar untuk pinjaman jangka pendek (Bhatt dan Sinnakkannu, 2008). Penemuan ini juga sama dengan kajian yang disebut emas dan platinum sebagai perkara yang digadaikan (Muhammad et al., 2005).

Selain barang kemas, aset elektronik juga disebut sebagai aset ikrar (Ismail dan Ahmad, 1997). Barang-barang emas sangat diterima sebagai barang gadaian kerana ia mengekalkan nilai mereka dalam tempoh masa yang munasabah dan mendapat yang lebih tinggi dalam kecairan. Dalam jangka aset sandaran, Amin et al. (2007) mencadangkan bahawa ia perlu dipelbagaikan dan tidak hanya terhad kepada emas, tetapi terbuka kepada aset bernilai yang lain seperti perak dan jam tangan Rolex, yang mahal dalam perniagaan kontemporari (Amin et al., 2007).

(iv) Sistem Harga

Mohammed et al (2005 dan Ismail dan Ahmad (1997) mengkaji tentang keperluan untuk meletakkan harga yang berpatutan dalam transaksi pajak gadai. Caj perkhidmatan yang dikenakan oleh Ar Rahnū adalah rendah berbanding kedai pajak gadai konvensional yang mengenakan kadar faedah sebanyak 2 peratus sebulan (Mohammed et al.,2005). Upah simpan yang lebih rendah mendorong kepada caj pembiayaan yang rendah dan mengurangkan kos yang perlu ditanggung oleh

pelanggan. Menurut Amin et al. (2007), sistem harga tidak menunjukkan hubungan yang signifikan dalam penerimaan skim Ar Rahnū. Dalam kajian ini mendapati, sistem harga merupakan masalah utama dalam memperkenalkan pajak gadai Islam (Amin et al., 2007). Peranan utama pengurusan daripada perspektif Islam adalah untuk memelihara komuniti Islam dalam meneruskan kehidupan dengan berlandaskan cara hidup Islam. Dalam senario ini, orang Islam dilarang melakukan perkara-perkara yang melanggar prinsip Islam. Oleh kerana itu terdapat tuntutan untuk orang Islam melakukan semua transaksi mengikut norma Islam (Ahmad & Fontaine, 2011). Jika dilihat dari mata kasar seolah-oleh tiada jurang perbezaan yang besar di antara sistem pajak gadai berteraskan Islam atau Ar Rahnū dan kedai pajak gadai konvensional. Hakikatnya terdapat perbezaan yang ketara jika dilihat dari sudut kontrak, cara kontrak di meterai. Di Ar Rahnū, mengaplikasikan prinsip aqad. Dengan pendekatan ini, prinsip-prinsip asas yang perlu dipatuhi dalam melaksanakan skim ini adalah :- *Al-Qardhul Hassan* iaitu pinjaman yang diberikan hendaklah bebas daripada sebarang bentuk faedah, *Al Wadi'ah Yadd Hammanah* iaitu barang-barang yang berharga dijamin keselamatannya, *Al ujrah* yuran bagi penyimpanan barangan tersebut dan Ar Rahnū iaitu cagaran. Yuran penyimpanan yang dikenakan kebiasaannya adalah jauh lebih rendah dan ia berdasarkan kepada nilai emas dan bukan jumlah sebenar pinjaman yang diberikan (Appannan & Doris, 2010). Kedai pajak gadai konvensional mempunyai cara yang berbeza dalam mengenakan caj faedah. Caj faedah yang dikenakan adalah menindas dan membebankan pihak penggadai yang sememangnya dari golongan yang berpendapatan rendah dan terdesak. Menurut Nur Azura Sanusi dan Mohamad Shukri Johari (2007), pelanggan yang mendapatkan perkhidmatan pajak gadai adalah pelanggan yang tidak mempunyai akaun perbankan dan tidak layak untuk mendapatkan pinjaman atau kemudahan daripada pihak bank. Melalui

skim Ar Rahnu, pembiayaan diberikan dengan cara yang mudah dan tidak melalui prosedur yang membebankan. Caj bagi upah simpan di pajak gadai Islam jugak lebih rendah dan berpatutan. Ini dapat membantu golongan yang ingin mendapatkan wang tunai dengan lebih cepat tanpa perlu mengisi borang dan dengan kadar upah simpan yang tidak membebankan, malah mudah dan berdasarkan nilai barang yang dicagar. Ianya lebih kepada konsep amal jariah di mana membantu sesama manusia yang memerlukan.

(v) Lokasi

Faktor lokasi seringkali dikaitkan dengan proses mengekalkan penerimaan. Melalui pemahaman konsep, hanya lokasi yang strategik dapat memberikan atau menyumbangkan kesan yang di harapkan atau ketara terhadap hampir semua produk, perkhidmatan, pasaran dan pelanggan. Ini kerana lokasi dikaitkan dengan tempat yang mana ia sememangnya merupakan satu daripada strategi pemasaran. Pemilihan lokasi perniagaan sangat bergantung kepada jenis perniagaan tersebut dan seseorang tidak boleh memandang rendah terhadap kepentingan pemilihan lokasi yang strategik (Malhotra, 2009). Kotler dan Armstrong (2010), mengatakan bahawa bagi menangani isu lokasi, memerlukan satu kajian yang melibatkan potensi kepada pasaran produk atau perkhidmatan tersebut. Lokasi merupakan elemen yang penting dan kekal penting kerana menurut McDaniel et al. (2011) bagi mana-mana perniagaan untuk kekal berdaya saing dan terus berkembang, faktor lokasi tidak harus diabaikan dan strategi perlu disusun dengan berhati-hati iaitu memperolehi lokasi yang strategik dan tepat untuk operasi tersebut. Walaupun tahap daya saing daripada pajak gadai tidak cukup sengit suatu masa dahulu, tetapi isu lokasi masih menjadi satu keperluan dalam operasi perniagaan pajak gadai. Kebanyakan kedai pajak gadai dibina di kawasan

bandar bagi memudahkan pelanggan melakukan transaksi. Walaubagaimanapun Ismail dan Ahmad (1997) berpendapat bahawa perniagaan pajak gadai di Malaysia, di buka secara tidak tersusun di seluruh negeri walaupun telah mengambil kira mengenai kepadatan penduduk di kawasan-kawasan tersebut.

(vi) Pengiklanan

Pengiklanan adalah satu proses di mana sesebuah organisasi atau syarikat boleh meyakinkan pelanggan mereka tentang sesuatu produk (Brazell et.al, 2006). Seseorang boleh mendapatkan maklumat tentang kedai pajak gadai daripada iklan ataupun apabila melalui kedai pajak gadai tersebut dan dengan bertanya dari kawan-kawan (Schrader, 2000). Menurut kajian yang dilakukan oleh Shrader (2000) mendapati bahawa kedai pajak gadai tidak memerlukan proses pengiklanan yang mana iklan adalah kurang penting bagi kedai pajak gadai. Sam et al. (2010) mendapati bahawa kesedaran pelanggan boleh memberi impak yang besar dalam membangunkan pengiklanan yang baik tentang pajak gadai.

2.6.3 Kajian Lepas Tentang Skim Ar Rahn

Mohamad Abdul Hamid (2014) mendapati dalam kajian yang dilakukan di bank-bank Islam di Malaysia bahawa faktor penerimaan skim pajak gadai Islam (Ar Rahn) adalah sangat dipengaruhi oleh kepatuhan masyarakat terhadap syariat Islam yang membuktikan bahawa masyarakat Islam mementingkan kemudahan pembiayaan yang berlandaskan hukum Islam. Di dalam kajian ini, beliau telah menyenaraikan tujuh faktor iaitu pandangan masyarakat terhadap syariat Islam, sistem harga, aset, khidmat pelanggan, lokasi, pengiklanan dan media sosial. Faktor lokasi merupakan faktor

yang tidak mempengaruhi penerimaan dan tarikan pelanggan untuk terlibat dalam skim Ar Rahu.

Azizah Othman (2012) mendapati bahawa ramai wanita yang terlibat dalam skim Ar Rahu berdasarkan kajian yang dilakukan di negeri Kelantan, Malaysia. Umur wanita yang terlibat adalah di antara 30 hingga 39 tahun dan majoritinya mempunyai pendidikan peringkat menengah serta terlibat dalam perniagaan dengan hasil tidak melebihi RM1,000 sebulan. Hasil kajian mendapati tahap kepuasan pelanggan di Ar Rahu Kelantan dan Ar Rahu Bank Rakyat adalah tinggi. Ini adalah kerana pelanggan amat berpuas hati dengan kualiti servis yang diberikan kepada mereka dan mereka merasakan bahawa sangat mudah untuk menggunakan Ar Rahu sebagai sumber mendapatkan modal kerana ianya dapat memberikan wang tunai dengan segera.

Muhammad Saiful Islami M.Taher (2008) mengkaji tentang Faktor Penerimaan Pelanggan Terhadap Skim Ar Rahu di Bank Rakyat cawangan Alor Setar dan mendapati bahawa terdapat hubungan yang signifikan antara faktor-faktor pengetahuan terhadap skim Ar Rahu, keistimewaan skim Ar Rahu, kelemahan sistem pajak gadai konvensional, layanan kakitangan dan khidmat pelanggan serta lokasi Ar Rahu dengan penerimaan pelanggan terhadap skim Ar Rahu. Dua faktor yang sangat signifikan dan mempengaruhi penerimaan pelanggan adalah faktor pengetahuan terhadap skim Ar Rahu dan faktor layanan kakitangan dan khidmat pelanggan.

Shaari Abd. Hamid & Azlina Abdul Aziz (2003) membuat kajian perbandingan demografi serta profil pelanggan skim Ar Rahnun daripada institusi besar seperti Bank Rakyat dan Permodalan Kelantan Berhad (PKB) di negeri Kelantan dengan Kedai Pajak Gadai Konvensional kecil yang juga menawarkan skim pajak gadai Islam. Dalam kajian ini, penyelidik telah mengkaji demografi dan profil 267 responden iaitu 184 orang daripada responden adalah pelanggan institusi Ar Rahnun iaitu Bank Rakyat dan PKB dan seramai 83 orang responden adalah pelanggan kedai pajak gadai konvensional yang menawarkan skim pajak gadai Islam. Dapatan kajian ini mendapati responden daripada kedai pajak gadai konvensional tersebut adalah merupakan golongan yang berpendapatan rendah. Selain itu, golongan wanita merupakan yang lebih ramai menggunakan kedai pajak gadai ini berbanding lelaki. Pelanggan kedai pajak gadai konvensional ini juga dari segi umur, adalah berumur lingkungan 40 tahun dan ke atas. Bagi pelanggan institusi Ar-Rahnun, mereka adalah dari golongan berpendapatan tinggi dan jumlah jantina yang setara antara lelaki dan perempuan. Selain daripada itu, pelanggan institusi Ar-Rahnun merupakan golongan muda secara relatifnya. Dari sudut gaya hidup, pelanggan institusi Ar-Rahnun lebih pandai bergaul dan terlibat dengan aktiviti luar berbanding pelanggan daripada Pajak gadai konvensional.

Satu kajian yang dijalankan oleh Hanudin Amin et al. (2007) ke atas 384 responden di Labuan mengkaji hubungan pembolehubah bebas iaitu pandangan syariah, sistem harga, aset yang disandarkan, perkhidmatan pelanggan, lokasi kedai pajak gadai dengan pembolehubah bersandar iaitu penerimaan pajak gadai berasaskan Islam. Hasil kajian yang dibentangkan pada Majlis Persidangan Ekonomi, Pengurusan dan Perakaunan (MIICEMA) 2012 Malaysia Indonesia yang ke-13 mendapati tiga

pembolehubah bebas yang terdiri daripada pandangan syariah, aset yang disandarkan dan perkhidmatan pelanggan adalah ketara berkaitan dengan penerimaan pajak gadai berasaskan Islam. Dua pembolehubah tidak bersandar iaitu lokasi dan sistem harga menunjukkan hubungan yang tidak ketara dengan penerimaan responden terhadap pajak gadai berasaskan Islam.

Santhi Appannan dan Gaithry Doris (2011) mengkaji tentang tahap kesedaran orang ramai terhadap Ar-Rahnu dan faktor-faktor utama yang mempengaruhi orang ramai untuk terlibat dalam Ar-Rahnu di Sungai Petani, Kedah. Seramai 150 responden terlibat dalam kajian mereka. Keputusan menunjukkan responden mempunyai tahap kesedaran yang berbeza mengikut bangsa. Majoriti Cina dan Melayu menyedari skim ini, tetapi kaum India mempunyai kesedaran yang rendah. Dapatan kajian juga menunjukkan bahawa majoriti pengguna Ar-Rahnu berada dalam kumpulan pendapatan yang lebih rendah. Dapatan kajian mendapati faktor yang mempengaruhi orang ramai meneruskan penglibatan dalam skim Ar Rahnu adalah faktor kos pinjaman yang rendah dan murah. Faktor-faktor lain seperti pendapatan yang rendah, perkhidmatan pelanggan, dan faktor kerahsiaan adalah kurang penting dengan penglibatan dalam skim Ar Rahnu oleh masyarakat di kawasan tersebut.

Pajak gadai Islam telah bermula di negeri pantai Timur iaitu Terengganu dan kemudian di Kelantan. Ini menunjukkan bahawa terdapat permintaan yang tinggi terhadap keperluan pajak gadai Islam di negeri tersebut. Kajian yang dijalankan oleh Azizah Othman et al. (2012) berkenaan tahap kepuasan pelanggan terhadap kualiti perkhidmatan di Ar -Rahnu ,Kelantan. Berdasarkan kaedah persampelan mudah 300 responden telah dipilih. Keputusan kajian menunjukkan faktor utama yang

mendorong responden untuk mendapatkan perkhidmatan Ar Rahnū adalah kerana Ar Rahnū dapat membantu apabila berlaku masalah yang terjadi secara tiba-tiba atau tidak dijangka. Secara keseluruhannya, responden meletakkan undian yang tinggi kepada perkhidmatan Ar Rahnū di negeri ini kerana pada pendapat mereka kualiti perkhidmatan Ar Rahnū adalah berada di tahap yang baik. Enam faktor perkhidmatan yang diukur ialah ketaatan, penting, jaminan, kepercayaan, empati dan responsif.

Dalam kajian lain yang dijalankan oleh Bashir Ahmad et al. (2012) mengkaji penerimaan pelanggan terhadap Ar Rahnū di Dungun, Terengganu. Beberapa pembolehubah yang dikenal pasti telah dipilih dalam kajian ini iaitu: caj penyimpanan, kualiti perkhidmatan, lokasi dan pengurusan Ar Rahnū di kawasan itu. Keputusan daripada 330 responden menunjukkan bahawa kesemua pembolehubah tersebut berkait rapat dan mempunyai hubungan yang kuat ke atas penerimaan pelanggan terhadap skim pembiayaan Ar Rahnū.

2.7 Kerangka Teori

Berdasarkan ulasan karya dan perbincangan dalam kajian ini, penyelidik akan mengkaji tahap penerimaan skim Ar Rahnū di kalangan usahawan PKS dan mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan kepada skim pajak gadai Islam ini. Pembolehubah-pembolehubah yang terlibat di dalam kajian ini adalah terdiri daripada pembolehubah bebas dan pembolehubah bersandar. Faktor demografi yang dikaji adalah seperti jantina, umur, status perkahwinan, bangsa, agama, tahap pendidikan jenis perusahaan/perniagaan, dan pendapatan bulanan. Penyelidik memasukkan tiga soalan tambahan dalam ruangan profil responden bagi mengetahui mengenai Ar Rahnū iaitu soalan mengenai pengalaman menggunakan skim Ar Rahnū, pengalaman

menggunakan skim Ar Rahn Bank Rakyat dan tujuan menggunakan skim pembiayaan. Pembolehkan bebas adalah pengetahuan syariah, perkhidmatan dan layanan kakitangan, aset yang disandarkan, sistem harga, lokasi dan pengiklanan. Manakala pembolehkan bersandar adalah penerimaan usahawan PKS terhadap skim Ar Rahn.

BAB 3

METODOLOGI KAJIAN

3.1 Pengenalan

Bab ini menerangkan kaedah yang digunakan oleh penyelidik dalam menjalankan kajian. Bab ini berkenaan dengan teknik persampelan, instrumen, pengukuran, ujian kebolehpercayaan dan penganalisan data-data kajian yang digunakan bagi menjayakan kajian ini.

3.2 Kerangka Kerja Penyelidikan

Penyelidikan ini adalah bertujuan untuk mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnun di kalangan usahawan. Rangka kerja ini telah diadaptasi daripada Mohamad Abdul Hamid et.al (2014) dan telah diubahsuai mengikut kesesuaian penyelidikan ini. Model ini juga dikenali sebagai ARSAM (*Ar Rahnun Shop Acceptance Model*) juga didapati dalam penyelidikan Amin et.al (2007) dan Othman dan Owen (2001) yang mana digunakan dalam model CARTER. Dalam model ini penyelidik telah membahagikan faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan Ar Rahnun di kalangan usahawan kepada enam faktor iaitu Sudut Pandangan Syariah, Perkhidmatan dan Layanan Kakitangan, Sistem Harga, Aset yang disandarkan, Lokasi dan Pengiklanan manakala pembolehubah bersandar adalah

Penerimaan Ar Rahnu. Model rangka kerja telah di ilustrasikan seperti dalam bab pertama.

3.3 Rekabentuk Penyelidikan

Penyelidikan yang dijalankan ini adalah berbentuk kuantitatif. Medium penyelidikan adalah menggunakan data-data statistik. Penyelidikan berbentuk kuantitatif digunakan untuk mencari hubungan di antara pembolehubah-pembolehubah yang hendak dikaji dan juga digunakan untuk menerangkan sesuatu berkaitan penyelidikan yang dilakukan. Responden dipilih secara rawak di kalangan usahawan yang terlibat dalam perusahaan kecil dan sederhana. Penyelidikan ini menggunakan borang soal selidik sebagai kaedah bagi mendapatkan data penyelidikan.

Menurut Freeman (1989) dan juga Rossi (1999), penyelidik boleh menggunakan proses mengumpul data dan maklumat dengan kaedah pengedaran borang kaji selidik ataupun temuduga bagi mendapatkan data yang baik untuk sampel secara rawak. McGrill (1999) menyokong bahawa gabungan kedua-dua kaedah ini menjadikan maklumat yang diperolehi lebih lengkap.

3.3.1 Kaedah Penyelidikan

Rekabentuk utama penyelidikan ini adalah bertujuan untuk mengenalpasti hubungan di antara pembolehubah tidak bersandar dan pembolehubah bersandar. Faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan Ar Rahnu adalah seperti pengetahuan syariah, perkhidmatan dan layanan kakitangan, sistem harga, asset yang disandarkan, lokasi dan pengiklanan adalah merupakan pembolehubah tidak bersandar manakala

penerimaan skim Ar Rahnu adalah pembolehkan bersandar. Penyelidikan ini dijalankan ke atas usahawan yang terlibat dalam PKS iaitu usahawan mikro, kecil dan sederhana di negeri Kedah, Malaysia. Data yang diperolehi melalui borang kajian selidik yang diedarkan dianalisis menggunakan perisian *Statistical Package for Social Science* (SPSS). Rumusan dari penyelidikan ini bergantung sepenuhnya dengan dapatan data-data statistik yang diperolehi di samping dapatan data dari penyelidikan yang lalu sebagai hujah bagi menyokong input yang diperolehi.

3.3.2 Unit Analisis

Penyelidikan ini merupakan penyelidikan secara individu di mana melibatkan usahawan mikro, kecil dan sederhana yang menjalankan perusahaan kecil dan sederhana di negeri Kedah Darul Aman, Malaysia.

3.3.3 Populasi dan Kaedah Persampelan

Populasi kajian ini adalah melibatkan usahawan PKS di Kedah. Penyelidik memilih beberapa daerah di Kedah yang menjadi tumpuan peniaga di kawasan-kawasan tertentu, iaitu di UUM Sintok, Kokdiang, Changlun, Jitra, Sungai Petani dan Baling. Pemilihan sampel di buat secara rawak di kalangan usahawan dan peniaga di kawasan terbabit. Kawasan ini dipilih berdasarkan lokasi Ar Rahnu Bank Rakyat, yang ada di kawasan yang dipilih dan lebih mudah kerana tidak perlu melibatkan kaedah yang formal. Penyelidik juga memilih negeri Kedah kerana penyelidik berada di Kedah pada masa penyelidikan dijalankan, bagi memudahkan kerana kekangan masa. Selain itu populasi di negeri Kedah dipilih kerana Ar Rahnu Bank Rakyat cawangan Kedah antara yang terawal di buka. Penyelidik terlebih dahulu mendapatkan populasi

usahawan kecil dan sederhana di Kedah melalui Banci Perangkaan bagi Perusahaan Kecil dan Sederhana yang dilakukan oleh Jabatan Perangkaan Negara. Selain daripada itu, penyelidik juga mendapatkan bantuan daripada pihak Bank Rakyat di kawasan yang terlibat.

Menurut Sidek Mohd Noah (2002) populasi merupakan semua kes atau subjek yang minat untuk di kaji. Uma Sekaran (2003) berpendapat bahawa sampel dan saiz sampel merupakan dua aspek penting dalam sesuatu penyelidikan kerana melalui pemilihan sampel dan saiz sampel yang betul dapat membantu penyelidik membuat kesimpulan mengenai kemahuan dan kecenderungan populasi yang dikaji.

Berdasarkan maklumat yang diperolehi daripada Jabatan Perangkaan Negara pada 2011, jumlah penglibatan usahawan bagi perusahaan kecil dan sederhana di Kedah adalah seramai 37,092 (sila rujuk lampiran B).

Pemilihan usahawan ini adalah secara rawak bebas. Pemilihan sampel melalui kaedah persampelan rawak mudah merupakan satu proses mencabut suatu sampel dalam mana-mana unit secara individu dan langsung melalui satu proses yang rawak (Ahmad Mahdzan, 1997).

Jadual 3.1 di bawah menunjukkan jumlah sampel minimum yang dicadangkan oleh Krejcie, Robert V., Morgan, daryle W. (1970). Merujuk kepada jadual tersebut, populasi bagi penyelidikan ke atas usahawan adalah melebihi 30,000 orang (rujuk

Lampiran A) , maka saiz minimum bagi sampel dalam penyelidikan ini adalah sebanyak 380 orang (Krejcie & Morgan, 1970).

Jadual 3.1 : Penentuan Saiz Sampel Berdasarkan Bilangan Populasi

Table for Determining Sample Size for a Given Population

N	S	N	S	N	S	N	S	N	S
10	10	100	80	280	162	800	260	2800	338
15	14	110	86	290	165	850	265	3000	341
20	19	120	92	300	169	900	269	3500	246
25	24	130	97	320	175	950	274	4000	351
30	28	140	103	340	181	1000	278	4500	351
35	32	150	108	360	186	1100	285	5000	357
40	36	160	113	380	191	1200	291	6000	361
45	40	180	118	400	196	1300	297	7000	364
50	44	190	123	420	201	1400	302	8000	367
55	48	200	127	440	205	1500	306	9000	368
60	52	210	132	460	210	1600	310	10000	373
65	56	220	136	480	214	1700	313	15000	375
70	59	230	140	500	217	1800	317	20000	377
75	63	240	144	550	225	1900	320	30000	379
80	66	250	148	600	234	2000	322	40000	380
85	70	260	152	650	242	2200	327	50000	381
90	73	270	155	700	248	2400	331	75000	382
95	76	270	159	750	256	2600	335	100000	384

Note: "N" is population size
"S" is sample size.

Source: Krejcie & Morgan, 1970

Berdasarkan jadual ini, jumlah populasi bagi usahawan mikro, kecil dan sederhana di negeri Kedah adalah sebanyak 37,092 (N= 37,092), maka penyelidik memutuskan untuk menggunakan saiz sampel sebanyak 380 (S=380).

3.4 Data Analisis

3.4.1 Data Primer

Data primer merupakan data yang diperolehi oleh penyelidik dalam penyelidikan ini. Data yang dikumpulkan adalah data primer kerana diperolehi secara langsung daripada responden. Penyelidik menggunakan borang kaji selidik dan pendedaran borang kaji

selidik ini dilakukan sendiri oleh penyelidik secara bersemuka dengan responden di premis perniagaan responden dan tapak niaga. Ini bertujuan agar semua borang kaji selidik tersebut dapat diedarkan dengan betul dan dikembalikan semula kepada penyelidik di samping memudahkan responden untuk bertanya jika timbul sebarang kekeliruan mengenai soal selidik berkenaan.

Pengedaran dilakukan selama 3 minggu iaitu setiap hari pada minggu pertama dan tiga hari iaitu Jumaat, Sabtu dan Ahad pada minggu ke dua dan minggu ke tiga. Penyelidik mengedarkan borang kaji selidik ini pada waktu pejabat bermula jam 10 pagi hingga 5 petang dan pada waktu malam bagi mengedarkan borang kepada peniaga yang berniaga sebelah malam seperti di Jitra Walk. Sebanyak 500 naskhah borang kaji selidik telah di edarkan.

3.4.2 Data Sekunder

Penyelidik turut menggunakan pelbagai media bagi mengumpulkan data dalam penyelidikan ini. Carian data dan maklumat adalah melalui jurnal, artikel buku, laporan akademik, keratan akhbar dan data statistik agar memperolehi maklumat yang jitu dan meluas.

3.5 Instrumen Kajian

Kajian ini menggunakan borang kaji selidik sebagai instrumen untuk memperolehi data. Terdapat 55 item dalam borang soal selidik ini yang dikendalikan dalam Bahasa Malaysia. Penggunaan Bahasa Malaysia sebagai medium dalam borang soal selidik ini diputuskan setelah melakukan observasi dan penelitian terhadap responden yang

menggunakan Bahasa Malaysia sebagai bahasa pertuturan dan juga boleh memahami Bahasa Malaysia dengan baik.

Terdapat tiga bahagian utama dalam borang soal selidik ini yang meliputi Bahagian A: Profil Peribadi, Bahagian B: Faktor Penerimaan Ar Rahnu dan Bahagian C: Penerimaan Ar Rahnu. Bahagian A merangkumi soalan berkaitan dengan demografi dan perniagaan yang dijalankan oleh responden. Bahagian B mempunyai enam pecahan faktor penerimaan Skim Ar Rahnu dan Bahagian C merangkumi soalan berkaitan penerimaan responden terhadap Skim Ar Rahnu.

3.5.1 Bahagian A: Profil Peribadi

Bahagian ini adalah bertujuan mengumpul data-data yang berkaitan dengan latar belakang responden bagi mendapatkan faktor demografi bagi kajian ini. Terdapat (12) soalan yang dikemukakan yang melibatkan soalan yang berkaitan dengan jantina, status perkahwinan, umur, taraf pendidikan, bangsa, agama, pendapatan bulanan, jenis perusahaan yang dijalankan, tempoh perniagaan telah dijalankan, pengalaman menggunakan skim Ar Rahnu, pengalaman menggunakan skim Ar Rahnu Bank rakyat dan tujuan utama menggunakan skim pembiayaan Ar Rahnu. (sila rujuk lampiran B).

3.5.2 Bahagian B : Faktor-Faktor Penerimaan Ar Rahnu

Bahagian B terbahagi kepada enam faktor penerimaan skim Ar Rahnu dan mengandungi 37 item. Ianya merupakan pembolehubah tidak bersandar iaitu

pengukuran kepada faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnu di kalangan usahawan mikro, kecil dan sederhana. Soalan-soalan pecahan faktor yang mempengaruhi penerimaan di adaptasi daripada penyelidikan yang lepas oleh Mohamad Abdul Hamid et.al (2014). Penyelidik telah mengubah suai daripada beberapa penyelidikan terdahulu yang digunakan oleh, Wan Noraini (2011) dan Norashikin (2010) dalam membina soalan bagi faktor perkhidmatan dan layanan kakitangan. Instrumen kualiti perkhidmatan yang mengandungi dimensi kepatuhan (Othman dan Owen 2001), jaminan, kebolehpercayaan, ketara, empati dan responsif (Parasuraman et al. 1991) yang bertujuan untuk mengukur tahap kualiti perkhidmatan dan juga untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi kecenderungan atau terlibat dengan skim pajak gadai Islam (Ar Rahnu). Kaedah pengukuran adalah menggunakan skala likert lima point iaitu sangat tidak setuju kepada sangat setuju. Sub-sub soalan mengikut faktor penerimaan skim Ar Rahnu adalah seperti Jadual 3.2 di bawah:-

Jadual 3.2: Bilangan Sub Soalan Mengikut Pembolehubah Tidak Bersandar

Faktor	No. Soalan	Bilangan Sub Soalan
1. Syariah	1-6	6
2. Perkhidmatan	7-19	13
3. Harga	20-25	6
4. Aset Disandarkan	26-28	3
5. Lokasi	29-33	5
6. Iklan	34-37	4

3.5.3 Bahagian C : Penerimaan Skim Ar Rahnu

Dalam bahagian ini, penyelidik memasukkan 6 item (sila rujuk lampiran B) untuk mengukur tahap penerimaan Skim Ar Rahnu oleh pihak responden. Ianya adalah

soalan yang berkisar tentang penerimaan responden terhadap skim Ar Rahnu iaitu kesedaran responden tentang kebaikan skim Ar Rahnu, penerimaan skim Ar Rahnu sebagai mikro kredit, kesediaan responden untuk menggunakan skim Ar Rahnu, penerimaan dari sudut kualiti perkhidmatan Ar Rahnu, dan kesediaan responden untuk mencadangkan kebaikan skim Ar Rahnu kepada orang lain. Skala likert yang sama digunakan iaitu menguji tahap dari sangat tidak setuju kepada sangat setuju.

3.6 Analisis Kebolehpercayaan Instrumen

Penyelidik telah menjalankan analisis kebolehpercayaan terhadap instrumen soal selidik menggunakan model *Cronbach alpha* (α). Ujian ini telah dilakukan kepada 30 orang responden melalui borang kaji selidik yang diedarkan. 30 responden ini telah dipilih daripada populasi usahawan PKS yang mempunyai pengetahuan terhadap skim Ar Rahnu. Menurut George & Mallery, (2001) nilai *Cronbach alpha* (α) 0.7 dianggap boleh diterima (*acceptable*), manakala 0.8 adalah baik(*good*) dan 0.9 adalah sangat baik (*excellence*). Hasil yang didapati daripada ujian kebolehpercayaan instrumen soal selidik tersebut mempunyai nilai kebolehpercayaan yang tinggi berdasarkan jadual berikut :-

Jadual 3.3 : Kebolehpercayaan Instrumen Soal Selidik

Pembolehubah	Ujian Rintis (n=30)
Pengetahuan Syariah	0.852
Perkhidmatan dan Layanan Kakitangan	0.971
Sistem Harga	0.934
Aset yang disandarkan	0.831
Lokasi	0.896
Pengiklanan	0.848

Sumber : Analisis SPSS

3.7 Penganalisaan Data

Penganalisaan data untuk kajian ini menggunakan perisian '*Statistical Package for Social Science*' versi 9. Ujian-ujian statistic yang digunakan di dalam kajian ini adalah meliputi ujian deskriptif, pekali pearson (*Pearson Correlation*), ujian *min*, ujian-t (*t-test*), Analisis Varian Sehalu (*ANOVA*) dan analisis regrasi berganda.

Ujian deskriptif dilakukan untuk mengetahui taburan kekerapan responden iaitu jumlah dan peratusan mengikut demografi masing-masing iaitu jantina, status perkahwinan, umur, taraf pendidikan, bangsa, agama dan pendapatan bulanan. Selain dari itu ujian deskriptif juga dijalankan untuk mengenalpasti responden yang terlibat dengan skim pajakan Ar Rahnu. Ujian *crosstabs* dijalankan bagi mengenalpasti penglibatan responden mengikut demografi terhadap Skim Ar Rahnu, iaitu penglibatan responden dalam Skim Ar Rahnu dan Skim Ar Rahnu Bank Rakyat mengikut jantina.

Pekali Pearson digunakan untuk mengukur perkaitan antara pembolehubah. Korelasi Pearson (r) digunakan untuk mengukur dua pembolehubah dari sudut darjah hubungan antara skala antara 0 hingga 1.00. Namun begitu, darjah hubungan antara pembolehubah juga boleh berlaku di dalam keadaan negative iaitu antara 0 hingga -1.00. Dalam kajian ini, tafsiran McBurney (2001) seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 3.5 digunakan sebagai mengukur kekuatan hubungan dan perkaitan di antara dua korelasi ini.

McBurney (2001) dan Gravetter dan Walinau (1985) memberi penekanan bahawa walaubagaimanapun, korelasi tidak dapat menyatakan hubungan antara punca dan

kesan di antara dua pembolehubah. McBurney (2001) telah mentafsirkan pekali korelasi Pearson r adalah seperti Jadual 3.5.

Jadual 3.4: Tafsiran Pekali Korelasi R Oleh Mcburney (2001)

Nilai Pekali	Penerangan
0.81 atau lebih	Hubungan yang sangat kuat
0.61-0.80	Hubungan yang kuat
0.41-0.60	Hubungan yang sederhana
0.21-0.40	Hubungan yang lemah
Kurang daripada 0.2	Hubungan yang sangat lemah

Sementara itu, ujian *min* telah digunakan dalam kajian ini bagi menentukan tahap setiap pembolehubah seperti tahap pengetahuan syariah, perkhidmatan dan layanan kakitangan, sistem harga, aset yang disandarkan, lokasi dan pengiklanan. Ujian *min* juga digunakan untuk mengukur tahap penerimaan usahawan PKS terhadap Skim Ar Rahn.

Ujian-t digunakan untuk mengkaji perbezaan dua kumpulan. Dalam kajian ini, ujian-t digunakan untuk menguji dua kumpulan yang berbeza untuk mengkaji sama ada terdapat perbezaan di kalangan responden terhadap penerimaan responden. Dalam kajian ini, ujian-t digunakan untuk menguji sama ada faktor jantina mempengaruhi penerimaan dan penglibatan responden dalam skim Ar Rahn.

Selain itu, analisis regrasi berganda digunakan untuk mengkaji kualiti perkhidmatan dan penglibatan usahawan dalam skim Ar Rahn. Seterusnya dalam bab empat,

pengkaji akan membincangkan tentang hasil keputusan kajian iaitu analisis deskriptif dan analisis keputusan ujian.

3.8 Rumusan

Secara keseluruhannya, bab ini telah meghuraikan mengenai semua metodologi yang digunakan dan perbincangan secara terperinci dalam setiap bahagian iaitu pendahuluan, kerangka kerja, rekabentuk penyelidikan, kaedah penyelidikan, unit analisis populasi dan kaedah persampelan. Selain daripada itu, dalam bab ini turut menggariskan tentang sumber data, data analisis, kaedah pengumpulan data, instrument penyelidikan, kod item, ujian rintis dan penganalisan data. Instrumen yang digunakan telah diuji kebolehpercayaan dan ia boleh diterima pakai dalam menjalankan penyelidikan ini dan hasil ujian rintis turut menunjukkan kadar yang tinggi. Hasil dapatan dan analisis terhadap hipotesis dan data deskriptif akan dibincangkan dalam bab yang seterusnya.

BAB KEEMPAT

HASIL KAJIAN

4.1 Pengenalan

Bab ini akan mengemuka dan membincangkan hasil kajian yang diperolehi daripada borang soal selidik yang telah dikumpulkan dan di analisis. Dapatan kajian ini menggunakan metodologi seperti yang dibincangkan dalam bab ketiga. Ianya diperlukan untuk memenuhi semua kriteria yang meliputi kehendak objektif dan hipotesis yang dibentuk dalam bab pertama dan bab kedua.

Bagi memudahkan dan memperincikan penerangan, bab ini akan membincangkan secara deskriptif taburan kekerapan ciri-ciri demografi responden dan korelasi antara pembolehubah-pembolehubah. Statistik inferens digunakan dalam penganalisaan ini untuk menentukan tahap penerimaan usahawan PKS terhadap skim Ar Rahnu dengan menggunakan ujian min. Manakala untuk mengenalpasti beberapa ciri demografi dan penerimaan usahawan PKS terhadap skim Ar Rahnu dengan menggunakan ujian deskriptif *crosstabs*. Ujian kekerapan juga di uji ke atas nilai min bagi semua faktor-faktor penerimaan ini untuk mengetahui faktor utama yang mempengaruhi penerimaan Skim Ar Rahnu di kalangan usahawan PKS.

4.2 Analisis Umum Pengumpulan Data

Penyelidik telah mengedarkan sebanyak 450 naskhah borang soal selidik namun berjaya mengumpulkan sebanyak 400 naskhah borang soal selidik namun hanya 390 borang yang lengkap di jawab dan di analisis bagi mewakili populasi usahawan PKS di negeri Kedah. Responden telah dipilih secara rawak bebas (*random sampling*) yang diedar oleh penyelidik sebagaimana yang dinyatakan dalam bab ketiga.

4.3 Analisis Kekekapan Data

4.3.1 Analisis Kekekapan Demografi Responden

Dalam bahagian ini, analisis statistik deskriptif digunakan untuk mendapatkan maklumat mengenai responden dan ciri-ciri demografi responden dalam kajian ini. Analisis ini mengandungi deskriptif mengenai jantina, status, umur, tahap pendidikan, bangsa, agama, pendapatan bulanan, jenis perusahaan yang dijalankan, tempoh perniagaan berjalan, pengalaman menggunakan skim pembiayaan Ar Rahnu, pengalaman menggunakan skim pembiayaan di Bank Rakyat dan tujuan utama menggunakan pembiayaan Ar Rahnu dalam perniagaan. Keputusan deskriptif dapat dilihat pada Jadual 4.1.

Jadual 4.1 : Taburan Responden Berdasarkan Demografi

Faktor Demografi	Bilangan	Peratus
Jantina :		
• Lelaki	41	10.5
• Perempuan	349	89.5
Status Perkahwinan :		
• Bujang	28	7.2
• Berkahwin	345	88.5
• Ibu/Bapa Tunggal	17	4.4
Umur :		
• 20-29 tahun	123	31.5
• 30-39 tahun	111	28.5
• 40-49 tahun	54	13.8
• 50 tahun dan ke atas	102	26.2
Taraf Pendidikan:		
• PMR/SRP	14	3.6
• SPM/MCE	116	29.7
• STPM/HSC	68	17.4
• Sijil Politeknik/ setaraf	91	23.3
• Diploma	73	18.7
• Lain-lain (Nyatakan)	28	7.2
Bangsa:		
• Melayu	379	97.2
• India	4	1.0
• Cina	7	1.8
Agama :		
• Islam	380	97.4
• Hindu	4	1.0
• Buddha	6	1.5

Pendapatan Bulanan :

• RM 500 ke bawah	19	4.9
• RM501-RM1,000	34	8.7
• RM 1,001-RM1,500	18	4.6
• RM 1,501-RM2,000	34	8.7
• RM2,001-RM2,500	100	25.6
• RM2,501 dan ke atas	185	47.4

Jenis perusahaan/perniagaan

• Runcit	23	5.9
• Perkhidmatan	250	64.1
• Pengeluaran	26	6.7
• Borong/Pengedaran	52	13.3
• Lain-lain (Nyatakan)	10	2.6

Tempoh Berniaga

• Kurang dari satu tahun	23	5.9
• 1-5 tahun	186	47.7
• 6-10 tahun	111	28.5
• Lebih daripada 10 tahun	62	15.9

Pelanggan Skim Ar Rahnū

• Ya	130	33.3
• Tidak	260	66.7

**Pelanggan Skim Ar Rahnū
Bank Rakyat**

• Ya	46	11.8
• Tidak	344	88.2

**Tujuan utama menggunakan
skim pembiayaan Ar Rahnū:**

• Mendapatkan modal awal perniagaan	38	9.7
• Membeli peralatan perniagaan	31	7.9
• Membayar gaji pekerja	32	8.2
• Membeli asset tetap perniagaan	17	4.4
• Modal pusingan	266	68.2
• Lain-lain (Nyatakan)	6	1.5

Berdasarkan jadual 4.1 di atas, seramai 390 orang responden yang terdiri daripada usahawan PKS yang melengkapinya borang soal selidik yang diedarkan. Taburan jantina pada responden adalah seramai 349 orang perempuan dan 41 orang lelaki iaitu masing-masing menunjukkan peratusan sebanyak 89.5 dan 10.5 daripada jumlah populasi.

Taburan status menunjukkan 345 orang responden adalah berkahwin dengan 88.5%, bujang seramai 28 orang iaitu 7.2% dan ibu atau bapa tunggal seramai 17 orang iaitu 4.4%.

Taburan umur responden adalah 123 orang iaitu 31.5% bagi lingkungan umur 20 hingga 29 tahun, 111 orang atau 28.5% bagi lingkungan umur 30 hingga 39 tahun, 54 orang iaitu 13.8% bagi lingkungan umur 40 hingga 49 tahun dan 102 orang atau 26.2% bagi lingkungan umur 50 tahun dan ke atas.

Bagi tahap pendidikan menunjukkan bahawa frekuensi tertinggi adalah bertaraf pendidikan SPM atau MCE dengan 116 orang iaitu 29.7% diikuti dengan taraf pendidikan sijil politeknik dan setaraf iaitu seramai 91 orang atau 23.3% . 73 orang responden mempunyai taraf pendidikan diploma iaitu 18.7%, STPM seramai 68 orang iaitu 17.4%, 28 orang bertaraf pendidikan lain-lain peringkat iaitu seperti ijazah sarjana dan ijazah sarjana muda atau peringkat lebih tinggi dengan peratusan 7.2% manakala peratusan terendah sebanyak 3.6% iaitu 14 orang berkelulusan PMR atau SRP.

Taburan kekerapan bagi demografi bangsa menunjukkan peratusan Melayu adalah tertinggi iaitu sebanyak 97.2% iaitu seramai 379 orang manakala 4 orang iaitu 1% berbangsa India dan 7 orang iaitu 1.8% berbangsa Cina.

Bagi taburan demografi agama menunjukkan kekerapan sebanyak 380 bagi agama Islam, iaitu 97.4% ,4 bagi agama Hindu iaitu 1% dan 6 bagi agama Buddha iaitu 1.5%.

Seterusnya taburan kekerapan bagi demografi pendapatan menunjukkan kumpulan pendapatan dalam julat RM2,501 dan ke atas adalah tertinggi dengan 185 orang iaitu 47.4% diikuti dengan 100 orang iaitu 25.6% daripada kumpulan pendapatan RM2,001 hingga RM 2,500. Bagi kumpulan pendapatan pada julat RM 501 hingga RM1,000 dan RM1,501 hingga RM2000 menunjukkan seramai 34 orang iaitu 8.7%. Kumpulan pendapatan RM 1,001 hingga RM 1,500 menunjukkan 18 orang iaitu 4.6% dan kumpulan pendapatan RM500 dan ke bawah adalah seramai 19 orang iaitu 4.9%.

Jenis perniagaan menunjukkan 252 orang responden adalah daripada sektor perkhidmatan dalam industri PKS iaitu 64.6% . 52 orang daripada sektor borong dan pengedaran iaitu 13.3%.50 orang daripada jenis perniagaan runcit iaitu 12.8%, 26 orang daripada sektor pengeluaran iaitu sebanyak 6.7%, 10 orang daripada lain-lain sektor iaitu mencatatkan 2.6% daripada sampel populasi yang diselidik.

Manakala tempoh berniaga bagi pada julat 1 hingga 5 tahun menunjukkan kekerapan tertinggi sebanyak 186 orang dengan peratusan 47.7. Julat tempoh ke dua tertinggi

adalah lingkungan 6 hingga 10 tahun iaitu sebanyak 111 orang dengan peratusan 28.5. 70 orang daripada 390 orang responden berniaga dalam tempoh lebih daripada 10 tahun dengan peratusan sebanyak 17.9. 23 orang responden berniaga kurang dari 1 tahun dengan peratusan 5.9.

Analisis seterusnya adalah jumlah responden yang pernah menggunakan Skim Ar Rahnu iaitu mencatatkan seramai 130 orang iaitu 33.3% daripada jumlah sampel populasi 390 orang. 260 orang adalah tidak pernah menggunakan Skim Ar Rahnu iaitu sebanyak 66.7%. Daripada jumlah 130 orang yang pernah menggunakan dan terlibat dengan Skim Ar Rahnu, hanya 46 orang sahaja yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu daripada bank rakyat iaitu sebanyak 35.38%.

Analisis yang terakhir adalah mengenai tujuan Ar Rahnu digunakan. Walaupun hanya 130 sahaja responden yang menggunakan Skim Ar Rahnu, namun kesemua 390 responden memberikan pendapat mereka sendiri mengenai tujuan utama penggunaan Ar Rahnu jika mereka menggunakannya suatu hari nanti. Daripada analisis yang dijalankan 266 orang responden menggunakan skim Ar Rahnu sebagai modal pusingan iaitu sebanyak 68.2%. Tujuan yang kedua paling banyak di pilih adalah untuk mendapatkan modal awal iaitu sebanyak 38 orang dengan 9.7%. Membayar gaji pekerja sebanyak 32 orang iaitu 8.2%, membeli peralatan untuk perniagaan sebanyak 31 orang iaitu 7.9%, bagi tujuan membeli aset tetap perniagaan seramai 17 orang iaitu 4.4% dan 6 orang memilih untuk lain-lain tujuan, mencatatkan 1.5% daripada populasi sampel responden.

4.4 Ujian Min

4.4.1 Tahap Penerimaan Skim Ar Rahnū dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi

Dalam penyelidikan ini, penyelidik menggunakan ujian min untuk mengenalpasti tahap penerimaan skim Ar Rahnū dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnū di kalangan usahawan PKS di Kedah. Hasil ujian min dan sisihan yang diperolehi adalah seperti dalam Jadual 4.2 di bawah

Jadual 4.2: Ujian Min Faktor Penerimaan Skim Ar Rahnū dan Tahap Penerimaan Skim Ar Rahnū di Kalangan Usahawan PKS.

Pembolehubah	Nilai Min	Sisihan Piawai
Penerimaan	4.7145	0.2942
Pengetahuan	4.8944	0.2098
Khidmat Layanān	4.5049	0.4704
Harga	4.4709	0.3935
Aset	4.3598	0.4958
Lokasi	4.1421	0.5578
Iklan	4.2327	0.5553

Daripada jadual 4.2, nilai min bagi pembolehubah bersandar iaitu penerimaan responden terhadap skim Ar Rahnū adalah 4.7145 dengan sisihan piawai 0.2942. Berdasarkan analisis ini menunjukkan kadar penerimaan responden terhadap skim Ar Rahnū adalah tinggi.

Bagi pembolehubah tidak bersandar iaitu faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnū adalah pengetahuan syariah dengan nilai min tertinggi iaitu 4.8944 mencatatkan sisihan piawai 0.2098, Khidmat dan Layanān kakitangan Ar Rahnū merupakan nilai min ke dua tertinggi iaitu 4.5049 dengan sisihan piawai 0.4704. Faktor harga mencatat min sebanyak 4.4709 iaitu faktor yang ke tiga tertinggi

dengan sisihan piawai 0.3935, manakala aset pada 4.3598 dengan sisihan piawai 0.4958, iklan pada 4.2327 dengan sisihan piawai 0.5553 dan terakhir, faktor lokasi dengan jumlah min 4.1421 dengan sisihan piawai 0.5578.

4.4.2 Hubungan Korelasi Antara Pembolehubah

Hubungan korelasi adalah penting dalam kajian ini bagi mengenalpasti tahap hubungan di antara pembolehubah bersandar iaitu penerimaan skim Ar Rahnū dengan pembolehubah tidak bersandar iaitu faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnū iaitu pengetahuan syariah, perkhidmatan dan layanan kakitangan, sistem harga, aset yang disandarkan, lokasi dan pengiklanan. Pengujian hipotesis adalah berdasarkan ujian korelasi yang dijalankan ke atas semua pembolehubah menggunakan Ujian Korelasi Pearson. Ini adalah kerana ianya bersesuaian dengan data yang diperolehi. Hubungan korelasi diguna untuk menunjukkan arah dan kekuatan hubungan yang wujud antara kedua-dua pembolehubah iaitu pembolehubah bersandar dan pembolehubah tidak bersandar.

Jadual 4.3: Tafsiran Umum Korelasi

Pekali Korelasi	Tafsiran
< 0.20	Korelasi adalah sangat lemah
0.20 hingga 0.40	Korelasi adalah lemah
0.41 hingga 0.70	Korelasi adalah sederhana
0.71 hingga 0.90	Korelasi adalah tinggi
0.90 hingga 1.00	Korelasi adalah sangat tinggi

Sumber: Guilford (1956).

Jadual 4.3 di atas merupakan tafsiran umum korelasi daripada sumber Guilford (1956). Gambaran mengenai kekuatan hubungan antara penerimaan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnu adalah berdasarkan nilai pekali korelasi. Berdasarkan jadual di atas, pekali korelasi yang menghampiri nilai 1.0 menunjukkan ada hubungan korelasi positif yang sangat tinggi manakala pekali korelasi yang menunjukkan nilai di antara 0.01 hingga 0.30 adalah diandaikan mempunyai hubungan korelasi yang lemah namun masih berhubungan. Nilai positif yang ditunjukkan oleh pekali korelasi bermaksud terdapat hubungan langsung antara pemboleh ubah bebas dan bersandar. Jika pekali korelasi menunjukkan nilai negatif ia bermaksud bahawa hubungan antara pemboleh ubah bersandar dan bebas adalah hubungan yang songsang. Ujian korelasi pearson bertujuan untuk menguji hubungan ini iaitu untuk menguji hipotesis-hipotesis yang telah dibina dalam kajian ini.

(i) Pengujian Hipotesis 1

Ho : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan Pengetahuan Syariah.

Ha : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan Pengetahuan Syariah.

Jadual 4.4 : Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahnu dengan Pengetahuan Syariah

Pengetahuan Syariah	
Penerimaan	Korelasi (r) 0.188**

p>0.05 (2 hujung)

Berdasarkan hasil ujian korelasi di antara penerimaan dan pengetahuan syariah dalam Jadual 4.4, nilai korelasi (r) yang diberikan adalah 0.188 menunjukkan bahawa pembolehubah penerimaan dan pengetahuan syariah mempunyai hubungan yang positif yang sangat lemah. Maka hipotesis H_0 ditolak kerana menyatakan tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan Pengetahuan Syariah. Manakala H_a diterima kerana daripada analisis didapati terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan Pengetahuan Syariah. Ini menunjukkan bahawa ini dapat dikenal pasti bahawa pengetahuan syariah merupakan faktor yang mempengaruhi penerimaan Ar Rahnu di kalangan usahawan PKS walaupun hubungan langsung tersebut adalah sangat lemah.

(ii) Pengujian Hipotesis 2

H_0 : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan perkhidmatan dan layanan kakitangan.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan perkhidmatan dan layanan kakitangan.

Jadual 4.5 : Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahnu dengan Perkhidmatan dan Layanan Kakitangan

Perkhidmatan dan Layanan Kakitangan	
Penerimaan	Korelasi (r) 0.309**

$p > 0.01$ (2 hujung)

Berdasarkan Jadual 4.5 di atas, hasil ujian korelasi di antara penerimaan dan perkhidmatan dan layanan kakitangan menunjukkan nilai korelasi (r) yang diberikan

adalah 0.309 dengan signifikan pada dua hujung pada takat 0.01. Ini menunjukkan bahawa pembolehubah penerimaan dan perkhidmatan dan layanan kakitangan mempunyai hubungan yang positif. Hubungan korelasi antara dua pembolehubah ini adalah lemah iaitu melebihi 0.2 namun berada pada julat 0.2 hingga 0.4. Berdasarkan hipotesis H_0 Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan perkhidmatan dan layanan kakitangan, maka hipotesis ini ditolak. H_a diterima kerana dua pemboleh ubah ini mempunyai hubungan yang lemah. Perkhidmatan dan layanan kakitangan di bank yang menyediakan kemudahan skim Ar Rahnu ini adalah juga mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnu di kalangan usahawan PKS walaupun hubungan langsung tersebut adalah lemah.

(iii) Pengujian Hipotesis 3

H_0 : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan aset yang disandarkan.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan aset yang disandarkan.

Jadual 4.6 : Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahnu dengan Aset yang Disandarkan

Aset yang disandarkan	
Penerimaan	Korelasi (r) - 0.148**

$p > 0.01$ (2 hujung)

Jadual 4.6 di atas menunjukkan hasil ujian korelasi di antara penerimaan Skim Ar Rahnu dengan aset yang disandarkan. Hasil ujian korelasi di antara dua pembolehubah

ini adalah bernilai -0.148 yang mana hubungan ini merupakan hubungan yang songsang di mana berada pada aras negatif. Ini bermaksud jika aset yang disandarkan ini adalah sebaliknya atau bukan daripada emas, usahawan PKS tetap menerima Skim Ar Rahnu. Maka H_a diterima kerana dua pemboleh ubah ini mempunyai hubungan namun hubungan tersebut adalah lemah dengan signifikan pada aras 0.01 dengan dua hujung. H_0 ditolak kerana menyatakan tiada hubungan yang signifikan antara dua pembolehubah ini.

(iv) Pengujian Hipotesis 4

H_0 : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan sistem harga.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan sistem harga.

Jadual 4.7 : Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahnu dengan Sistem Harga

Sistem Harga	
Penerimaan	Korelasi (r) 0.172**

$p > 0.01$ (2 hujung)

Ujian korelasi pada Jadual 4.7 menunjukkan r bersamaan dengan 0.172 pada dua hujung dengan signifikan pada aras 0.01 di antara penerimaan skim Ar Rahnu dan sistem harga. Nilai korelasi (r) adalah sangat lemah kerana berada pada aras kurang dari 0.2. Berdasarkan ujian ini terdapat hubungan yang signifikan di antara sistem harga dan penerimaan skim Ar Rahnu, oleh yang demikian H_0 iaitu Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan sistem harga adalah ditolak

dan H_a diterima kerana dua pemboleh ubah ini mempunyai hubungan walaupun hubungan yang sangat lemah.

(v) **Pengujian Hipotesis 5**

H_o : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan lokasi.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan lokasi.

Jadual 4.8 : Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahnu dengan lokasi

Lokasi	
Penerimaan	Korelasi (r) 0.179**

$p > 0.01$ (2 hujung)

Berdasarkan Jadual 4.8 di atas, hasil ujian korelasi di antara penerimaan dan lokasi menunjukkan nilai korelasi (r) pada aras signifikan iaitu 0.179 pada dua hujung skala 0.01. Ini menunjukkan bahawa pembolehubah penerimaan dan lokasi mempunyai hubungan yang positif namun sangat lemah kerana nilai korelasi berada kurang dari aras 0.2. Oleh yang demikian hipotesis H_o iaitu Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan lokasi adalah ditolak dan H_a diterima kerana dua pemboleh ubah ini mempunyai hubungan walaupun hubungan yang sangat lemah.

(vi) **Pengujian Hipotesis 6**

H₀ : Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan pengiklanan.

H_a : Terdapat hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan pengiklanan.

Jadual 4.9 : Hubungan Antara Penerimaan Skim Ar Rahnu dengan Pengiklanan

Pengiklanan	
Penerimaan	Korelasi (r) 0.121*

$p > 0.05$ (2 hujung)

Hasil ujian korelasi di antara penerimaan dan pengiklanan menunjukkan nilai korelasi (r) pada nilai 0.121 dengan signifikan dua hujung pada skala 0.01 seperti dalam Jadual 4.9 di atas. Ini menunjukkan bahawa pembolehubah penerimaan dan pengiklanan mempunyai hubungan yang positif. Hubungan korelasi antara dua pembolehubah ini adalah sangat lemah kerana berada kurang dari nilai 0.2. Berdasarkan hipotesis *H₀* Tiada hubungan yang signifikan antara penerimaan skim Ar Rahnu dengan pengiklanan maka hipotesis ini ditolak. *H_a* diterima kerana dua pemboleh ubah ini mempunyai hubungan walaupun hubungan yang sangat lemah.

4.4.3 Ujian Deskriptif

Ujian deskriptif menggunakan *crossstabulation* atau *crossstabs* di aplikasikan untuk melihat hubungan di antara faktor demografi responden, perkaitan di antaranya dan penerimaan skim Ar Rahn. Ujian ini juga di jalankan untuk menjawab persoalan-persoalan kajian yang dikemukakan dalam bab satu dan juga merungkai objektif penyelidikan ini.

4.4.3.1 Tahap Penerimaan Skim Ar Rahn Mengikut Pengalaman Menggunakan Skim Ar Rahn dan Jantina

Jadual 4.7 menunjukkan tahap penerimaan skim Ar Rahn pada julat min 4.00 hingga 5.00 mengikut jantina dan di kategorikan kepada dua kumpulan iaitu yang pernah terlibat dan tidak pernah terlibat dalam skim Ar Rahn.

Jadual 4.10 : Penerimaan Skim Ar Rahn Mengikut Pengalaman dan Jantina Responden.

Guna Ar Rahn	Jantina	Penerimaan							Jumlah
		4.00	4.17	4.33	4.50	4.67	4.83	5.00	
Ya, pernah	lelaki	0	1	0	0	0	1	10	12
	perempuan	4	7	4	9	27	34	33	118
Tidak pernah	lelaki	4	8	4	9	27	35	43	130
	perempuan	3	2	0	2	2	6	14	29
Jumlah	lelaki	12	22	11	15	36	80	55	231
	perempuan	15	24	11	17	38	86	69	260
Jumlah Keseluruhan	lelaki	3	3	0	2	2	7	24	41
	perempuan	16	29	15	24	63	114	88	349
		19	32	15	26	65	121	112	390

Sumber : SPSS

Berdasarkan Jadual 4.10 di atas, jumlah responden perempuan yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu adalah seramai 118 orang dan lelaki seramai 12 orang. Skor min tertinggi bagi penerimaan jantina lelaki dalam kategori pernah menggunakan skim Ar Rahnu adalah pada skor 5.00 dengan jumlah 10 orang manakala bagi jantina perempuan, skor min tertinggi adalah pada 4.83 dengan jumlah responden 34 orang.

Bagi kategori responden yang tidak pernah menggunakan skim Ar rahnu, jumlah skor min tertinggi adalah pada nilai 5.00 dengan jumlah responden jantina lelaki seramai 14 orang daripada jumlah 29 orang. Kategori tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnu jantina perempuan adalah seramai 231 responden dan jumlah tertinggi min bagi tahap penerimaan adalah pada 4.83 dengan responden seramai 80 orang.

4.4.3.2 Jumlah dan Peratusan Pengguna Skim Ar Rahnu Bank Rakyat

Jadual 4.11 menunjukkan jumlah pengguna Skim Ar Rahnu Bank Rakyat mengikut jantina dan peratusannya daripada jumlah sampel populasi yang terlibat.

Jadual 4.11 : Peratusan Pengguna Skim Ar Rahnu Bank Rakyat

Demografi Jantina	Mengguna Ar Rahnu BR		Jumlah
	Ya	Tidak	
Lelaki	9 2.3%	32 8.2%	41 10.5%
Perempuan	38 9.7%	311 79.7%	349 89.5%

Berdasarkan jadual 4.11 di atas jumlah responden lelaki yang pernah menggunakan Skim Ar Rahnu daripada Bank Rakyat adalah seramai 9 orang dengan peratusan 2.3 dan yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnu adalah 32 orang dengan peratusan 8.2.

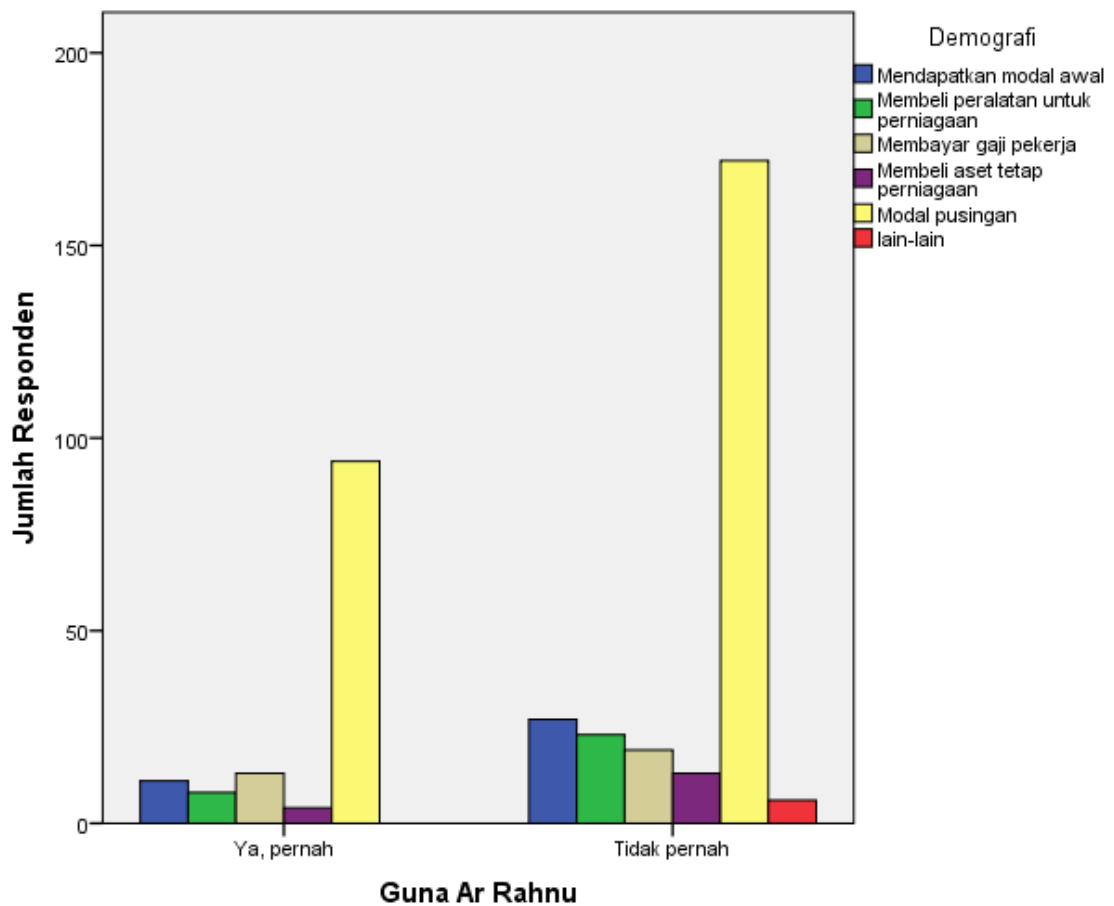
Bagi responden perempuan, jumlah peratusan bagi yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu adalah seramai 38 orang dengan peratusan 9.7 dan responden perempuan yang tidak pernah menggunakan Skim Ar Rahnu Bank Rakyat adalah seramai 311 orang dengan peratusan 79.9.

4.4.3.3 Tujuan Penggunaan Skim Ar Rahnu di Kalangan Usahawan PKS

Gambarajah 4.1 menunjukkan carta bar tujuan penggunaan skim Ar Rahnu di kalangan usahawan PKS mengikut kumpulan yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu dan yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnu.

Berdasarkan carta bar di bawah menunjukkan dengan jelas bagi responden yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu, telah menggunakan skim Ar Rahnu ini bertujuan untuk mendapatkan modal pusingan dengan jumlah responden seramai 94 orang daripada jumlah keseluruhan 130 orang. Bagi responden yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnu turut sama berpendapat bahawa skim Ar Rahnu bertujuan untuk mendapatkan modal pusingan berbanding tujuan-tujuan lain dengan jumlah 172 responden daripada keseluruhan 260 responden yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnu.

Gambarajah 4.1 : Tujuan Skim Ar Rahnu Mengikut Pengalaman Responden



Tujuan ke dua tertinggi yang dipilih oleh responden yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu adalah bagi tujuan membayar gaji pekerja dengan jumlah 13 orang. Manakala bagi responden yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnu, 27 orang memilih tujuan mendapatkan modal awal menjadikan ianya tujuan yang ke dua tertinggi dipilih.

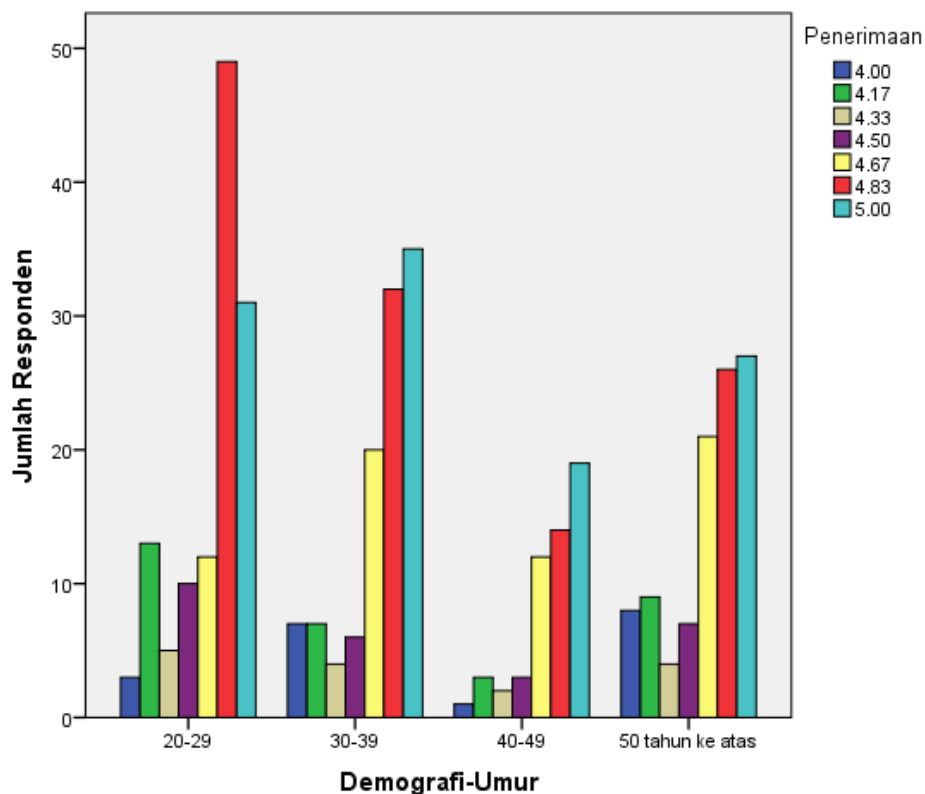
Tujuan yang ke tiga dipilih oleh responden yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu adalah untuk mendapatkan modal awal seramai 11 orang manakala responden yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnu memilih tujuan membeli peralatan untuk perniagaan iaitu seramai 23 orang. Tujuan yang seterusnya keempat tertinggi dipilih oleh responden yang pernah menggunakan Skim Ar Rahnu adalah membeli peralatan

perniagaan seramai 8 orang manakala responden yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnū mencatatkan tujuan bagi membayar gaji pekerja seramai 19 orang.

Tujuan yang seterusnya di cadangkan adalah untuk membeli aset tetap namun tujuan ini digunakan oleh hanya 4 orang yang pernah menggunakan skim Ar Rahnū manakala 13 orang memilih tujuan tersebut bagi responden yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnū. Responden yang tidak pernah menggunakan Ar Rahnū memilih lain-lain tujuan seramai 6 orang.

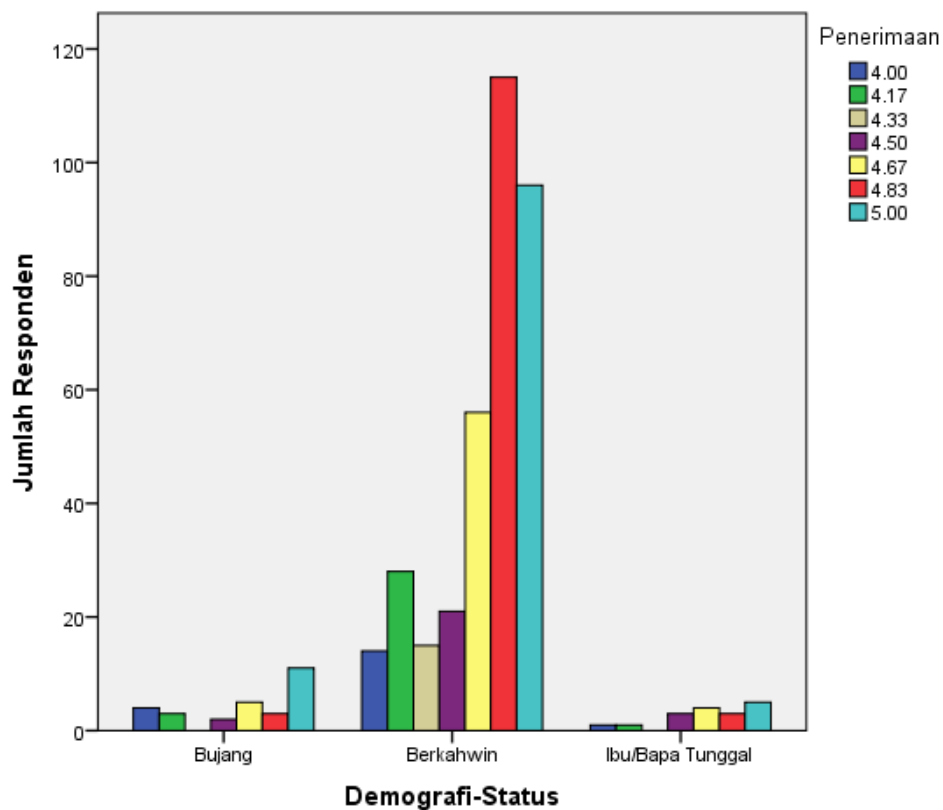
4.4.3.4 Pengaruh Umur dan Status Perkahwinan Usahawan PKS terhadap Tahap Penerimaan Skim Ar Rahnū.

Gambarajah 4.2 : Tahap Penerimaan Skim Ar Rahnū Mengikut Umur



Gambarajah 4.2 di atas menunjukkan tahap penerimaan skim Ar Rahnu mengikut umur responden berumur antara 20 hingga 29 tahun menerima Ar Rahnu paling tinggi pada tahap min penerimaan 4.83. Bagi responden yang berumur 30 hingga 39 tahun, 40 hingga 49 tahun dan 50 tahun ke atas menerima skim Ar Rahnu pada tahap tertinggi dengan nilai min 5.00.

Gambarajah 4.3: Tahap Penerimaan Skim Ar Rahnu Mengikut Status Perkahwinan



Gambarajah 4.3 di atas menunjukkan status perkahwinan responden dan tahap penerimaan skim Ar Rahnu. Berdasarkan gambarajah tersebut, dapat dilihat dengan jelas golongan yang telah berkahwin mempunyai jumlah yang menguasai jumlah keseluruhan sampel populasi. Tahap penerimaan tertinggi bagi responden yang berstatus bujang adalah pada skor min tertinggi iaitu 5.00, begitu juga dengan status

ibu dan bapa tunggal. Bagi status berkahwin, tahap tertinggi penerimaan berada pada skor min 4.83.

Hasil kajian ini menunjukkan faktor utama yang menjadi pendorong kepada penerimaan skim Ar Rahnu adalah pengetahuan syariah. Semua hasil penyelidikan yang telah dilakukan ke atas sampel populasi akan dibincangkan dalam bab yang seterusnya beserta kesimpulan daripada dapatan kajian.

BAB KELIMA

KESIMPULAN DAN CADANGAN

5.1 Pengenalan

Dalam bab ini, rumusan terhadap penyelidikan yang telah dilakukan akan dibincangkan iaitu keputusan penyelidikan tentang penerimaan Skim Ar Rahnu di kalangan usahawan PKS dan faktor-faktor penerimaan usahawan terhadap Skim Ar Rahnu tersebut.

Kajian ini dilaksanakan bagi mencapai lima objektif utama iaitu untuk mengkaji profil usahawan PKS dari segi jantina, umur, status perkahwinan, taraf pendidikan dan pendapatan serta hubungannya dengan penerimaan usahawan PKS terhadap skim Ar Rahnu, mengenalpasti peratusan usahawan PKS yang pernah menggunakan Skim Ar Rahnu, mengkaji faktor-faktor yang mendorong usahawan PKS menerima skim Ar Rahnu, mengenalpasti tujuan utama usahawan PKS mendapatkan pembiayaan daripada skim Ar Rahnu dan mengenalpasti adakah faktor demografi iaitu jantina dan status usahawan PKS mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnu. Kajian ini juga untuk mengkaji hubungan enam faktor penerimaan Skim Ar Rahnu yang di adaptasi daripada model ARSAM kajian terdahulu mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnu di kalangan usahawan PKS.

5.2 Kesimpulan Kajian

5.2.1 Pencapaian Objektif

Berdasarkan penyelidikan yang dijalankan dan hasil analisis seperti dibincangkan dalam bab keempat, semua objektif kajian ini dapat di capai. Objektif yang pertama adalah mengkaji profil usahawan PKS dari segi jantina umur, status perkahwinan, taraf pendidikan dan jenis perniagaan yang dijalankan. Semua maklumat yang diperolehi adalah seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 4.1.

Usahawan yang pernah menggunakan Skim Ar Rahnu juga dikenalpasti seramai 130 orang iaitu 33.3% daripada jumlah sampel populasi 390 orang. 260 orang adalah tidak pernah menggunakan Skim Ar Rahnu iaitu sebanyak 66.7%. Daripada jumlah 130 orang yang pernah menggunakan dan terlibat dengan Skim Ar Rahnu, hanya 46 orang sahaja yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu daripada bank rakyat iaitu sebanyak 35.38%.

Daripada analisis dalam bab keempat, objektif ketiga iaitu mengkaji faktor utama yang mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnu di kalangan usahawan PKS juga dapat dicapai iaitu melalui ujian min, yang menunjukkan faktor pengetahuan syariah merupakan faktor utama yang dipilih oleh responden. Ini adalah kerana ramai responden yang mementingkan urusan transaksi yang bebas daripada unsur *riba'* atau *gharar*.

Tujuan utama usahawan PKS mendapatkan pembiayaan daripada skim Ar Rahnu berdasarkan penyelidikan yang telah dijalankan ini adalah menunjukkan bahawa tujuannya adalah untuk mendapatkan modal pusingan. Bagi kedua-dua kumpulan

usahawan PKS iaitu yang pernah menggunakan skim Ar Rahnu mahupun yang tidak pernah menggunakan skim Ar Rahnu bersetuju bahawa tujuan utama menggunakan skim Ar Rahnu adalah untuk mendapatkan modal pusingan. Melalui analisis ini, objektif keempat tercapai.

Objektif ke lima adalah untuk mengenalpasti adakah faktor demografi iaitu jantina, umur dan status perkahwinan usahawan PKS mempengaruhi penerimaan skim Ar Rahnu. Berdasarkan analisis yang dijalankan, penyelidik mendapati jantina wanita yang menggunakan skim Ar Rahnu adalah lebih ramai berbanding lelaki berdasarkan peratusan. Dalam penyelidikan ini skor 5 merupakan tertinggi. Oleh yang demikian analisis dengan skor 5 di ambil kira dalam objektif ini.

Berdasarkan analisis, peratusan dengan skor maksimum 5.00 bagi jantina lelaki adalah lebih tinggi berbanding jantina perempuan daripada jumlah sampel populasi yang di kaji. Jantina lelaki adalah 58.5 peratus daripada jumlahnya iaitu seramai 24 orang daripada 41 orang menerima skim Ar Rahnu dengan skor 5.00 manakala perempuan 25.2 peratus iaitu seramai 88 orang daripada jumlah 349 orang. Faktor umur pula, berdasarkan analisis menunjukkan tahap penerimaan skim Ar Rahnu mengikut umur responden berumur antara 20 hingga 29 tahun menerima Ar Rahnu paling tinggi pada tahap min penerimaan 4.83. Bagi responden yang berumur 30 hingga 39 tahun, 40 hingga 49 tahun dan 50 tahun ke atas menerima skim Ar Rahnu pada tahap tertinggi dengan nilai min 5.00. Ini menunjukkan golongan yang berumur 30 tahun ke atas lebih menerima skim Ar Rahnu. Seterusnya adalah faktor status perkahwinan. Daripada analisis yang dijalankan mendapati responden yang berstatus bujang dan status ibu dan bapa tunggal menerima skim Ar Rahnu pada tahap tertinggi

iaitu skor min pada skala 5.00. Walaubagaimanapun tahap penerimaan bagi status berkahwin adalah pada skor min 4.83 tertinggi mungkin disebabkan oleh golongan yang berkahwin lebih stabil kedudukan kewangan dalam perniagaan.

5.2.2 Pencapaian Hipotesis

Berdasarkan analisis, semua hipotesis dapat di capai iaitu menerima semua *Ha* dan menolak *Ho*.

5.3 Cadangan

Berdasarkan kajian yang telah dijalankan dan hasil kajian yang dibincangkan, pihak pengurusan Ar Rahnu perlu mengambil beberapa tindakan yang wajar untuk meningkatkan kesedaran di kalangan usahawan PKS agar melibatkan diri dalam skim Ar Rahnu dan mengambil peluang ini untuk memperolehi wang dengan cara yang cepat dan mudah.

Penyelidik telah memfokuskan kajian ini kepada Skim Ar Rahnu yang disediakan oleh pihak Bank Rakyat disebabkan oleh kerana cawangan Bank Rakyat yang jumlahnya berada di hampir semua daerah dan pertambahan bilangan setiap tahun. Maka, penyelidik mempunyai beberapa cadangan yang boleh dipertimbangkan oleh pihak pengurusan Ar Rahnu Bank Rakyat. Cadangan-cadangan seperti berikut :-

- (i) Pihak pengurusan Ar Rahnu perlu mendekati golongan usahawan PKS terutama peniaga mikro agar mengetahui dengan lebih baik tentang kebaikan Ar Rahnu berbanding pajak gadai konvensional dan skim mikro kredit yang

ada di Malaysia. Pemasaran dan pengiklanan yang lebih berkesan perlu dijalankan oleh pihak pengurusan bagi memperoleh lebih ramai pelanggan di kalangan usahawan PKS.

- (ii) Ar Rahnū di Bank Rakyat masih kekurangan pelanggan di kalangan usahawan PKS berdasarkan kajian yang dilakukan penyelidik, ramai yang lebih tertarik dengan skim Ar Rahnū YAPEIM kerana di Bank Rakyat, barang kemas yang mempunyai batu permata, berlian atau jenis-jenis batu tidak diterima. Pelarasan dari sudut itu perlu dilakukan iaitu, menerima pelbagai jenis emas dan mengikut kesesuaian harga yang boleh ditawarkan untuk urusan pajak gadai ini.
- (iii) Pihak Bank Rakyat perlu lebih efektif dalam menjalankan urusan dan menyediakan prasarana yang lebih baik dari segi rekabentuk di dalam Kedai Ar Rahnū. Ini adalah kerana urusan pajak gadai di Kedai Ar Rahnū cawangan Bank Rakyat yang dikenali sebagai Xchange terlalu terbuka di antara ruangan menunggu dan kaunter perkhidmatan. Ia tidak memberikan privasi kepada pelanggan untuk berinteraksi dengan pegawai bank yang menguruskan urusan pajak gadai mereka. Sepatutnya perlu disediakan bilik-bilik khas di mana memisahkan ruang menunggu dan pelanggan yang sedang berurusan. Ini merupakan kelemahan yang sangat jelas dan membuatkan pelanggan tidak tertarik untuk melakukan urusan di Kedai Ar Rahnū.
- (iv) Pada masa akan datang, mungkin pihak Bank Rakyat dengan kerjasama badan-badan yang bertanggungjawab boleh mengkaji semula Skim Ar Rahnū dengan memperluaskan aset sandaran bagi gadaian seperti contoh yang telah

dijalankan di Indonesia di mana pelbagai barangan boleh dipajak di Kedai Pajak Gadai. Ini dapat lebih membantu golongan yang memerlukan. Namun begitu, selain daripada barangan berharga, kajian yang lebih luas perlu dilakukan untuk gadaian yang melibatkan barangan biasa atau rutin. Mempelbagaikan aset sandaran selain daripada emas, mungkin lebih menarik golongan berpendapatan rendah untuk terlibat dalam skim pajak gadai Islam ini namun perlaksanaanya memerlukan satu kajian yang sangat terperinci.

Selaras dengan matlamat untuk menyedarkan masyarakat agar memilih produk perbankan Islam dengan kebaikan-kebaikan yang dapat diperolehi juga akan menarik lebih ramai masyarakat untuk memilih pajakan Islam. Jika pelanggan telah arif dan tahu kebaikan skim Ar Rahnu, mereka bukan sahaja dapat memulakan perniagaan dengan modal yang diperolehi, malah menjadikan pajak gadai satu tempat pelaburan yang menguntungkan.

Lebih banyak pameran dan pihak yang berkenaan perlu lebih kreatif dalam memperkenalkan skim Ar Rahnu kepada semua golongan masyarakat agar dapat memanfaatkan peluang dan kemudahan yang ditawarkan.

Akhir sekali, penyelidik juga berpendapat bahawa perlu ada satu penyelidikan di masa akan datang untuk mengkaji peranan Ar Rahnu terhadap usahawan namun ianya adalah daripada perspektif pelajar atau graduan universiti supaya para graduan lebih dapat melihat dengan terbuka peranan atau peluang yang ada daripada skim Ar Rahnu ini. Terdapat banyak kebaikan menggunakan skim Ar Rahnu berbanding membuat pinjaman biasa namun jika salah dalam

penggunaannya, mungkin ramai yang tidak dapat menebus kembali barang kemas yang di gadaikan. Penyelidikan pada masa akan datang mungkin diperlukan untuk memastikan barang kemas yang di pajak dapat di tebus kembali oleh para pemajak atau pelanggan Ar Rahnun supaya mereka tidak kehilangan barang kemas yang dapat membantu mereka dalam kehidupan seterusnya melalui sistem pajak gadai Islam yang berkesan.

Kesimpulannya, setiap cadangan ini adalah untuk membantu pihak pengurusan menyedari kelemahan yang sedia ada dan memperbaiki dengan lebih baik lagi, seiring permintaan para pelanggan agar dapat memajukan salah satu skim di bawah sistem Islam yang sangat dituntut dalam masyarakat Islam khususnya, di mana dapat mengelakkan unsur-unsur penindasan, dapat memakmurkan sekalian penduduk yang terdiri daripada semua lapisan masyarakat, membantu golongan miskin dan memerlukan, serta memberikan bantuan dari segi kewangan dengan menawarkan satu pembiayaan yang dapat membantu golongan miskin bagi memulakan perniagaan kecil-kecilan.

BIBLIOGRAFI DAN RUJUKAN

- Abd. Ghafar and Nor Zakiah (1997), "Pawnshop As An Instrument Of Microenterprise Credit In Malaysia", *International Journal of Social Economics* 24, v. 11, Emerald Group Publishing limited, hh. 1343-1352.
- Abu al-Fadl Jamal al-Din Muhammad b. Mukarram al-Ansari b. Manzur (1994), *Lisan al- 'Arab*, j. 13, c.3. Beirut: Dar Sadir.
- Ahmad, S. A. B., Mansor, N., & Nadiah, A. N. (2012). Customer Acceptance on Islamic Pawn Broking: A Malaysian Case. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(10), 748-763.
- Ali, N. M., & M.Nor, N. M. (Eds.). (1991). *Ekonomi Wang & Urusan Bank* (Vol. ISBN 983-62-2157-3): Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Amin, H., Chong, R., Dahlan, H., & Supinah, R. (2007). An Ar-Rahnu Shop Acceptance Model (ARSAM). *Labuan E-Journal of Muamalat and Society*, 1(1), 88-101.
- Azila Abdul Razak, F. M., Mohd Yahya Mohd Hussin, Suraini Mohd Rhouse, Emilda Hashim. (2013). Peranan Institusi Pajak Gadai Islam dalam Pembangunan Sosio-Ekonomi. *PROSIDING PERKEM VIII, JILID 3 (2013) 1352 – 1363, ISSN: 2231-962X*.
- Banci Ekonomi 2011, Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana, JABATAN PERANGKAAAN MALAYSIA ISBN 978-983-9044-67-6
- Bank Kerjasama Rakyat (Bank Rakyat) website: <http://www.bankrakyat.com.my>.
- BERNAMA. (2013). Definisi baharu PKS diperkenal, *Utusan Malaysia (M) Bhd*.
- Bhatt, P. and Sinnakkannu, J., (2008), Ar-Rahnu (Islamic Pawning Broking) Opportunities and Challenges in Malaysia, 6th International Islamic Finance Conference 2008 Peer Reviewed Paper. <http://www.philadelphia.edu>. [28 November 2010] Brazell, J.D. et al, (2006). The No-Choice Option and Dual Response Choice Designs, *Marketing Letters* 17 (4), 255-268
- Elsefy, H. (2007). *Islamic Finance A comparative Jurisprudential Study* (Vol. ISBN 983-100-420-5): University of Malaya Press.
- Hamed, A. B. (2005). *Keusahawanan & Pengurusan Perniagaan* (Vol. ISBN 983-3282-23-7): UUM.

Hashim, M. K. (Ed.). (2005). *Small and Medium-Sized Enterprises* (Vol. ISBN 98303282-22-9): UUM.

Ismail, A. G. (2010). *Money Islamic Banks & the Real Economy* (2010 ed. Vol. ISBN-13 : 978-981-4281-68-3): UKM.

Kamus Dewan Bahasa dan Pustaka Edisi 2012

Moha Asri Hj Abdullah (1991), *Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana*, Utusan Publication and Distribution Sdn. Bhd., Kuala Lumpur.

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 13th Malaysia Indonesia Conference on Economics, Management and Accounting (MIICEMA) 2012

Mohammed Obaidullah & Hajah Salma Haji Abdul Latiff (2008) *ISLAMIC FINANCE FOR MICRO AND MEDIUM ENTERPRISES* Islamic Research & Training Institute Islamic Development Bank Centre for Islamic Banking, Finance and Management Universiti Brunei Darussalam

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: Pengukuhan dan Transformasi Ekonomi dan Kewangan Islam, 29-30 Ogos, Esset-Bangi, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Muhammad Saiful Islami Mohd Taher, S. A. Y., Norridzwan Abidin. (2010). Prinsip Al Rahn Sebagai Asas Pelaksanaan Skim Pajak Gadai Islam di Malaysia. *Voice of Academia, Vol 5, No.1 2010*.

Nor, A. M. (2011). *Keberkesanan Skim Pinjaman Tekun Nasional Terhadap Perkembangan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) : Satu Kajian di Daerda Yan, Kedah*. Ijazah Sarjana UUM, Kedah.

Norudin Mansor, S. A. Bashir Ahmad, Semanat Abu Bakar & Irwan Ismail (2013), *A Demographic Analysis on Customer Acceptance towards Islamic Pawn Broking in Malaysia*, Universiti Teknologi MARA Terengganu ISSN Asian Social Science; Vol. 10, No. 2; 2014 1911-2017 E-ISSN 1911-2025

Osman, P.M.D.M.H.b.M (2007). *Faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan kredit mikro di negeri Johor* VOT 75002, Universiti Teknologi Malaysia

Osman Haji Sabran (2001), *Urus niaga Al-Qard Al-Hasan dalam pinjaman tanpa*

- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1985). A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research. *Journal of Marketing*, 49, 41-50. <http://dx.doi.org/10.2307/1251430>
- Razak, A. A. (2008). Malaysian Practice of Ar-Rahnu scheme: Trends and development, 1-10.
- Salleh, I. M. (1989). *Industri-Industri Kecil* (Vol. ISBN 983-9617-01-X): AMK Interaksi Sdn. Bhd.
- Shamsiah Mohamad (1995), “Akta Pemegang Pajakgadai 1972 : Suatu Analisa Dari Perspektif Islam”, *Jurnal Syariah*, j. 3 (2), Fakulti Syariah, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, hh. 277-284.
- Sheikh Othman bin Sheikh Salim *et al.* (1991), *Kamus Dewan Edisi Baru*, c. 2. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Sidek Mohd Noah (2002), *Reka Bentuk Penyelidikan : Falsafah, Teori Dan Praktis*. Serdang: Penerbit Universiti Putra Malaysia.
- Suriani Sulong (2001), “Ar-Rahn : Teori Dan Amalannya Di Bank Rakyat” (Kertas Projek, Fakulti Syariah, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya).
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2010). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*(5th ed.). John Wiley & Sons, West Sussex, United Kingdom.
- SALAMON, H. (2009). PERKEMBANGAN PASARAN MODAL ISLAM DALAM PEMBANGUNAN EKONOMI NEGARA. *Jurnal Teknologi, Universiti Teknologi Malaysia*(50(E) Jun 2009), 1–10.
- Taher, M. S. I. M., & Shafiai, M. H. M. (2008). Faktor Penerimaan Pelanggan Terhadap Skim Ar Rahnu di Kedai Ar-Rahnu, Bank Rakyat, Alor Setar, Kedah. [Islamic Economics and Finance Research Group]. *Working Paper in Islamic Economics and Finance No. 0812*.
- Yusof, A. A. (2000). *Usahawan dan Keusahawanan Satu Penilaian* (Vol. ISBN 983-9236-56-3): Practice Hall.