

# Cabaran dan Alternatif Penyelesaian bagi Penyedia Perkhidmatan Ar-Rahnu di Malaysia

*(Challenges and Solutions for Ar-Rahnu Service Providers in Malaysia)*

Asiah Alkharib Shah<sup>1\*</sup>, Salmi Edawati Yaacob<sup>2</sup>

<sup>1</sup>*Pelajar Sarjana Pengajian Islam, Jabatan Syariah, Fakulti Pengajian Islam, Universiti Kebangsaan Malaysia, Bangi.*

<sup>2</sup>*Pensyarah Jabatan Syariah, Fakulti Pengajian Islam, Universiti Kebangsaan Malaysia*

*\*Corresponding author: mohdasyrafzani@yahoo.com*

---

## Article history

Received: 2017-05-12

Received in revised form: 2017-08-12

Accepted: 2017-08-15

## Abstrak

Perkembangan Ar Rahnu di Malaysia telah mencetuskan fenomena yang positif sehingga membuka mata lebih banyak industri dalam kalangan institusi kewangan dan bukan institusi kewangan untuk mewujudkan skim ini. Walau bagaimanapun, pencapaian antara setiap penyedia perkhidmatan (PP) didapati berbeza antara satu sama lain. Perbezaan yang ketara ini berpunca daripada karakter dan cabaran yang dihadapi oleh setiap PP. Justeru, karakter dan cabaran yang dihadapi oleh setiap pengendali perlu dikenal pasti dan ditangani dengan wajar untuk memastikan industri Ar-Rahnu dapat berkembang dengan lebih progresif dan berkesan. Tujuan kajian ini dilakukan adalah untuk mengenal pasti apakah cabaran yang dihadapi oleh keempat-empat kategori agensi Ar-Rahnu di Malaysia yang mewakili institusi kewangan, koperasi, syarikat dan syarikat di bawah rangkaian negeri. Hasil daripada penemuan tersebut kajian turut mencadangkan pendekatan yang boleh diambil di peringkat industri dan pihak kerajaan bagi menangani cabaran yang dihadapi. Sehubungan dengan itu, temu bual secara semi struktur digunakan melalui metode kajian pelbagai kes ke atas enam agensi yang terdiri daripada PP Ar-Rahnu. Hasil kajian ini mendapati kebanyakan cabaran yang dihadapi di peringkat industri dipengaruhi oleh faktor saiz PP, tadbir urus dan faktor kewangan. Justeru, alternatif penyelesaian bagi kekangan yang dihadapi perlu kepada inisiatif yang strategik di antara pihak industri dan kerajaan.

*Kata kunci:* Ar-Rahnu, cabaran, persaingan, modal, emas, takaful

## Abstract

The development of Ar Rahnu in Malaysia has triggered a positive phenomenon that has opened the eyes of more industries among financial institutions and non-financial institutions to create this scheme. However, the achievement of each Ar-Rahnu service providers showed a significant different. This significant difference due to the characters and challenges faced by each service providers. Hence, the characters and challenges faced by each operator need to be identified and handled appropriately to ensure the Ar-Rahnu industry growth progressively and effectively. The purpose of this study is to identify the challenges faced by the four categories of Ar-Rahnu agencies in Malaysia representing financial institutions, cooperatives, companies and state-link companies. Therefore, an approach suggested by this paper can be taken at the industry level and the government to overcome the challenges. Accordingly, semi-structural interviews were used through a multi-case study on six agencies comprising Ar-Rahnu service providers. The findings show that most of the challenges faced by industry level are influenced by the size of institution, governance and financial factors. Hence, alternative solutions to the constraints faced need a strategic initiatives between industries and government.

*Keywords:* Islamic Pawn broking, challenges, capital, gold, takaful

## **1.0 PENGENALAN**

Perkembangan pajak gadai Islam (Ar-Rahnu) di Malaysia untuk tempoh 25 tahun (1992-2017) kewujudannya telah mencetuskan fenomena yang baik sehingga membuka mata lebih banyak pihak industri sama ada di peringkat perbankan dan bukan bank untuk mewujudkan skim ini. Sepanjang perkembangan Ar-Rahnu di negara ini, terdapat pelbagai cabaran dan kekangan yang dihadapi dalam industri ini sehingga menyebabkan pencapaian di antara kategori penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu menunjukkan perbezaan. Kajian keberkesanan operasi Selamah binti Maamor & Abdul Ghafar Ismail, (2007) terhadap tiga kategori pengendali Ar Rahnu menunjukkan tiga pemboleh ubah iaitu saiz pengendali, kestabilan kewangan dan peluasan jaringan pengendali memberikan kesan positif terhadap keberkesanan Ar Rahnu. Kajian yang sama menunjukkan pelaksanaan operasi Ar-Rahnu tajaan bank seperti Bank Rakyat dibuktikan lebih cekap berbanding operasi Ar-Rahnu yang lain atas faktor teknologi dalam pengendalian Ar-Rahnu. Hal ini membuktikan setiap kategori penyedia perkhidmatan menghadapi kekangan dan cabaran yang tersendiri.

Dua bentuk cabaran yang sering dibincangkan oleh para kajian adalah cabaran secara umum bagi tadbir urus Ar-Rahnu di peringkat nasional dan cabaran ke atas industri untuk memperkasa skim Ar-Rahnu. Kesemua cabaran yang dihadapi oleh pengendali Ar-Rahnu ini perlu ditangani dengan baik menerusi pengurusan strategik organisasi dan diambil kira dalam pembentukan mekanisme tadbir urus Ar-Rahnu di Malaysia. Hal ini selaras dengan hasrat kerajaan untuk menjadikan skim Ar-Rahnu sebagai salah satu pembiayaan mikro utama di negara sebagai menyokong peningkatan keupayaan perusahaan mikro (Laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran, 2009). Implikasi tersebut mendesak agar satu kajian dilakukan untuk mengenal pasti strategi yang efektif untuk menangani cabaran dan persaingan yang dihadapi oleh Ar-Rahnu (Hisham Sabri et al., 2013). Hal yang sama disuarakan oleh Jamil Khir, (2015) kepada semua penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu untuk memperkenalkan beberapa inovasi dan strategi bagi menangani cabaran dan kelemahan Ar-Rahnu khususnya dalam aspek pengurusan.

## **2.0 CABARAN AR-RAHNU DI MALAYSIA**

Sepanjang 24 tahun perkembangan Ar-Rahnu, terdapat pelbagai cabaran dan kekangan yang dihadapi dalam industri ini. Dua bentuk cabaran yang sering dibincangkan oleh para pengkaji adalah cabaran secara umum ke atas tadbir urus Ar-Rahnu di peringkat nasional dan cabaran di peringkat industri untuk memperkasa skim Ar-Rahnu.

Di peringkat nasional, antara bentuk cabaran yang dibincangkan oleh pengkaji lepas adalah memastikan ketelusan tadbir urus Ar-Rahnu. Hal ini kerana kesemua pelabur dan penyumbang dana bukan sahaja menasaskan objektif sumbangan mereka tercapai malah pengurusan organisasi mampu mencapai tahap yang optimum (Selamah Maamor 2010). Mohd Hamdan Adnan (2005) dalam tulisannya menegaskan garis panduan kawal selia dan piawaian peraturan menjadi signifikan dengan perniagaan pajak gadai berdasarkan wang operasi yang diperolehi dari dana awam seperti geran kerajaan dan subsidi, sumbangan daripada Majlis Agama Islam negeri mahupun pelabur individu dalam bentuk modal persendirian, modal keluarga atau saham koperasi.

Untuk memperkukuh prospek dan masa depan Ar-Rahnu, Barjoyai Bardai (2014) menjangkakan cabaran besar bagi institusi Ar-Rahnu untuk menjadi institusi pembiayaan modal kerja yang utama

kepada kumpulan peniaga mikro di negara ini adalah dengan mengembangkan beberapa bentuk *marhun* berbentuk komersil seperti nota hutang, sukuk dan saham sebagai *marhun*. Prospek penerimaan *marhun* ini termasuklah geran tanah, rumah, resit deposit inventori, saham *blue chip*, harta intelek, resit pelaburan emas di bank dan invoice jualan kepada badan kerajaan dan syarikat *government link-company* (GLC). Terdahulu dari kajian tersebut, Uzaimah Ibrahim et al. dalam kajian mereka mencadangkan agar kaedah Ar-Rahnu dipertimbangkan sebagai kaedah pembiayaan untuk pembelian rumah. Kebolehcapaian ini dilihat konsisten dengan peraturan sedia ada dalam *National Land Code* (NLC) Malaysia serta mempunyai peruntukan-peruntukan yang boleh disesuaikan dengan perkhidmatan Ar-Rahnu untuk menerima tanah dan rumah sebagai cagaran. Namun demikian, untuk merealisasikan cabaran ini, beberapa aspek perlu diteliti seperti keperluan kepada kaedah yang saintifik dan *full proof* bagi menilai aset atau barang cagaran termasuklah kekukuhan premis untuk penyimpanan.

Seterusnya, beberapa kajian telah dilaksanakan oleh para pengkaji lepas berhubung cabaran yang dihadapi oleh industri Ar-Rahnu. Antara pengkaji yang terlibat adalah Barjoyai Bardai 2014; Cheong & Sinnakkannu 2012; Hisham Sabri et al. 2013; Nafisah Mohamed et al. 2013; Selamah dan Supizan 2005 dan Uzaimah Ibrahim dan Safinar Salleh 2006). Tinjauan Hisham Sabri et al. (2013) melalui kajian keperpustakaan menunjukkan terdapat dua bentuk cabaran yang dihadapi oleh penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu. Pertama, dari aspek persaingan sesama pajak gadai konvensional dan 'ah long' yang mengambil nilai margin *marhun* dan memberi nilai pinjaman yang lebih tinggi. Kedua, cabaran untuk memberikan pendidikan kepada masyarakat yang masih menganggap institusi gadaian ini hanya diperlukan oleh golongan miskin dan susah. Hal ini selaras dengan kajian Cheong dan Sinnakkannu (2012) dan Nafisah Mohamed et al. (2013). Cheong dan Sinnakkannu (2012) menyarankan aspek pendidikan, pemasaran dan lokasi bagi skim ini diperkasakan untuk membantu perkembangan Ar-Rahnu. Manakala kajian empirikal Nafisah Mohamed et al. (2013) ke atas 135 responden daripada institusi pajak gadai konvensional dan Ar-Rahnu seluruh Malaysia mendapati tahap persaingan menjadi cabaran yang boleh menjejaskan pembangunan penyedia perkhidmatan mikro kredit ini. Sehubungan dengan itu, persaingan yang baik memerlukan peningkatan strategi pemasaran di samping menyediakan sejumlah modal yang besar untuk menampung permintaan pasaran.

Selanjutnya, Selamah dan Supizan (2005) menyatakan antara cabaran utama yang dihadapi oleh penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu sekiranya pindaan Akta Pemegang Pajak Gadai 1972 dilakukan adalah pertambahan bilangan pajak gadai dan keupayaan memberi pinjaman. Ia selaras dengan dapatan Kamarulzaman (2013 : 119) yang mendapati jumlah overhead yang terlalu tinggi menjadi cabaran utama kepada Ar-Rahnu jika dibandingkan dengan operasi di pajak gadai konvensional yang kebanyakannya dibuka di kedai-kedai persendirian dan hanya melibatkan ahli keluarga sebagai kakitangan.

Manakala Barjoyai Bardai (2014) mendapati tiga bentuk cabaran dalam industri Ar-Rahnu adalah kerancangan pertumbuhan perniagaan Ar-Rahnu memberikan persaingan kepada industri, kekangan modal dan keperluan teknologi. Kesannya, persaingan sengit antara industri boleh menyebabkan perebutan pelanggan, kekangan modal boleh menjejaskan operasi pinjaman kepada penggadai dan teknologi penting bagi menjaga barang gadaian yang berharga selain sistem rekod urus niaga yang cekap dan mantap diperlukan. Walau bagaimanapun, kertas kerja tersebut tidak menyatakan kaedah pengumpulan data secara terperinci bagaimana ketiga-tiga bentuk cabaran tersebut diperolehi.

Ringkasnya, kebanyakan kajian sedia ada membincangkan cabaran yang dihadapi oleh penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu secara umum berdasarkan persepsi pelanggan, kajian kes terhadap sesebuah institusi Ar-Rahnu mahupun pemerhatian kajian sendiri. Oleh yang demikian, pengamatan kajian mendapati hampir tiada kajian dilakukan untuk mengenal pasti cabaran yang dihadapi berdasarkan keempat-empat kategori penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu sedia ada iaitu institusi kewangan, koperasi, syarikat dan syarikat rangkaian negeri. Sehubungan dengan itu, kertas ini dihasilkan untuk mengenal pasti cabaran yang dihadapi oleh keempat-empat kategori penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu dan membincangkan alternatif penyelesaian yang wajar bagi menangani cabaran yang dihadapi.

### 3.0 METHODOLOGI

Kajian kes ini menggunakan instrumen temu bual separa struktur. Pemilihan temu bual secara mendalam ini membolehkan kajian memahami operasi dan perjalanan PP Ar-Rahnu dalam menjelaskan realiti, pengalaman dan kefahaman yang berlaku melalui bahasa mereka yang tersendiri (Ummi Salwa, 2011). Jelas Chua Yan Piaw, (2014), ciri-ciri bagi temu bual separa formal ini adalah soalnya boleh diubahsuai untuk ditambah atau dikurangkan serta fleksibel. Sebanyak 6 agensi dari kalangan industri dipilih sebagai informan mewakili kelompok penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu yang dipilih sebagaimana Jadual 1 berikut :

**Jadual 1: Pemilihan informan kajian bagi keempat-empat kategori penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu**

Kategori	Institusi	Justifikasi Pemilihan	Informan
Koperasi	Koperasi Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) (PP1)	Agensi terawal dalam pembangunan operasi Ar-Rahnu di Malaysia dan negara serantau	En. Salleh bin Bakar; Pengurus Jabatan Penyelidikan INPUT YaPEIM
	Koperasi Pos Malaysia (PP2)	Koperasi yang kompetitif dan wujud semenjak 2012	En. Khairul Nizan Che Nik; Ketua Operasi Pos Ar-Rahnu
	ANGKASA(PP6)	Badan Apex yang menaungi seluruh koperasi di Malaysia	Prof Madya Datuk Hj Mohamad Ali Hasan; Naib Presiden ANGKASA
Institusi Kewangan	AgroBank (PP3)	Institusi Perbankan yang menjalankan Ar-Rahnu semenjak tahun 2002	En. Mohd Nor Suhairy Zainal; Ketua Unit Jabatan Pengguna Perbankan
Syarikat Rangkaian Negeri ( <i>State-linked company</i> )	Ar-Rahnu MAIDAM (PP4)	Institusi pertama Ar-Rahnu di Malaysia dan berada di bawah seliaan negeri	En. Wan Farid Imran bin Wan A.Latif; Penolong Pengurus ArRahnu MAIDAM
Syarikat	Ar-Rahnu Express Habib Jewels Sdn Bhd (PP5)	Syarikat pertama yang menjalankan Ar-Rahnu	Puan Ani Salina binti Salji; Pengurus Ar-Rahnu Express Habib Jewels Sdn Bhd

Pemilihan 3 informan dari kelompok koperasi termasuk PP6 yang mewakili kumpulan koperasi bersaiz kecil dan sederhana untuk memastikan ketepatan data yang diperolehi memandangkan rata-rata penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu terdiri daripada koperasi. Kesemua informan merupakan pihak yang berautoriti dan berurusan langsung dengan pembuatan dasar dan operasi Ar-Rahnu serta mempunyai pengalaman yang luas terhadap operasi agensi. Justeru, kertas kajian ini hanya membincangkan aspek cabaran yang dihadapi oleh pihak industri Ar-Rahnu.

## 4.0 DAPATAN DAN ANALISIS

Berdasarkan temu bual separa struktur yang dijalankan ke atas semua kategori PP Ar-Rahnu, sebanyak enam bentuk cabaran diperoleh dan dirumuskan dalam bentuk Jadual 2 di bawah :

**Jadual 2 : Cabaran yang dihadapi oleh Penyedia Perkhidmatan Ar-Rahnu**

Penyedia Perkhidmatan	Cabaran yang dihadapi oleh Penyedia Perkhidmatan Ar-Rahnu							Kekerapan
	Persaingan		Pemalsuan Emas dan kekurangan teknologi	Tenaga Kerja Berkemahiran dan Berintegriti	Modal Pusingan	Caj Takaful yang Tinggi	Ketidakstabilan Harga Emas	
	Persaingan antara penyedia Perkhidmatan Ar-Rahnu	Ar-Rahnu dengan Konvensional						
PP1		√	√		√			3
PP2			√	√				2
PP3	√						√	2
PP4		√		√	√	√		4
PP5	√		√					2
PP6	√		√	√	√	√	√	6
Kekerapan	3	2	4	3	3	2	2	

Sumber : (Ani Salina binti Salji, 2016; Khairul Nizan Che Nik, 2016; Mohamad Ali bin Hasan, 2016; Mohd Nor Suhairy Zainal, 2016; Wan Farid Imran bin Wan A.Latif, 2016; Salleh Bakar 2016 dan Wan Farid 2016)

Jadual 2 di atas mempamerkan sebanyak enam bentuk cabaran disenaraikan hasil dari temu bual yang dijalankan ke atas enam penyedia Perkhidmatan Ar-Rahnu dari keempat-empat kategori. Cabaran persaingan antara penyedia perkhidmatan merupakan cabaran utama yang secara majoriti dibangkitkan oleh lima (5) PP iaitu PP1, PP3, PP4, PP5 dan PP6. Cabaran ini dipecahkan kepada dua bentuk persaingan iaitu di antara penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu serta cabaran dengan pajak gadai konvensional. Ia diikuti dengan cabaran pemalsuan emas dan kekurangan teknologi dibangkitkan oleh empat (4) PP. Cabaran bersifat modal pusingan dan menyediakan tenaga kerja berkemahiran dan berintegriti masing-masing disuarakan oleh tiga (3) PP. Dua bentuk cabaran lain pula masing-masing disuarakan oleh dua PP dan cabaran tersebut adalah caj takaful yang tinggi serta ketidakstabilan harga emas. Berdasarkan keseluruhan dapatan, PP6 menyumbang kepada 6 bentuk cabaran diikuti dengan PP4 yang menyumbang empat bentuk cabaran. PP1 menyumbang tiga bentuk cabaran manakala PP2, PP3 dan PP5 masing-masing menyumbang dua bentuk cabaran. Kesemua cabaran tersebut dijelaskan dengan terperinci sebagaimana berikut:

#### 4.1 Persaingan antara Penyedia Perkhidmatan

Berdasarkan dapatan, persaingan boleh dilihat sama ada di antara sesama penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu mahupun dengan penyedia perkhidmatan konvensional. Kedua-duanya merujuk kepada kelebihan dan keunikan produk atau kemampuan yang dimiliki oleh pesaing. Beberapa faktor telah mempengaruhi jawapan PP bagi cabaran persaingan ini. Bagi industri Ar-Rahnu yang telah bertapak sekian lama dalam Ar-Rahnu seperti PP1 dan PP4, pajak gadai konvensional dianggap sebagai pesaing selaras dengan matlamat asal kewujudan institusi tersebut yang diwujudkan sebagai alternatif kepada kewujudan pajak gadai konvensional. Manakala PP3 menjadikan Ar-Rahnu lain sebagai pesaing atas faktor perkembangan Ar-Rahnu yang sangat menggalakkan dalam kalangan koperasi dan hal ini sangat memberi saingan kepada institusi perbankan seperti PP3 kerana orientasi sektor koperasi lebih dekat dengan ahli dan komuniti berbanding institusi komersial seperti bank. Sebaliknya, PP6 melihat kekuatan dana yang dimiliki oleh institusi kewangan seperti PP3 memberikan saingan kepada industri kecil dan sederhana seperti koperasi atas faktor kewangan yang lebih kukuh berbanding koperasi sehingga mampu untuk mengembangkan cawangan sekali gus mengukuhkan jenama dalam pasaran. Berbeza pula dengan PP5, keunikan ciri-ciri produk yang ditawarkan oleh penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu yang lain menjadi saingan kepadanya kerana perbezaan ketetapan peraturan dari agensi pengawal selia dalam beberapa aspek seperti caj upah simpan dan promosi.

#### 4.2 Pemalsuan Emas dan Teknologi Pengujian Emas

Pemalsuan emas merupakan cabaran dan risiko kedua tertinggi dinyatakan oleh penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu. Sekiranya perkara ini tidak ditangani, bukan sahaja industri Ar-Rahnu akan mengalami kerugian yang besar bahkan ia turut memberi impak kepada negara apabila berlakunya lambakan emas palsu. Menurut Abd Razak Mohd A. Kadir, (2015), penipuan emas palsu ini boleh berlaku atas faktor luaran dan dalaman dengan mengguna pakai modus operandi melalui pemalsuan dokumen, kecurian, manipulasi prosedur dan pakatan antara dua orang pegawai dalaman atau lebih. Isu pemalsuan ketulenan emas ini akan menjadi lebih rumit dengan ketiadaan teknologi yang canggih. Antara kes yang kerap ditemui adalah pemalsuan emas yang melibatkan penyaduran emas luaran atau juga dipanggil *lead gold*. *Lead* merupakan sejenis cecair yang menyerupai emas dan telah digunakan secara meluas untuk meningkatkan jumlah berat emas. Malahan ia tidak dapat dikesan melalui beberapa kaedah teknologi emas sedia ada (Abd Razak Mohd A. Kadir, 2015). Faktor ini menyebabkan kebanyakan penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu mengehadkan penerimaan jenis *marhun*. Misalnya PP1, PP2 dan PP4 hanya menerima bilion secara berasingan. Dapatan temu bual menunjukkan industri mengakui risiko ini boleh ditangani melalui teknologi pengujian emas yang canggih dan tenaga kerja yang berkemahiran dan berintegriti. Antara kaedah yang diguna pakai di peringkat PP adalah pengujian asid (*touchstone*), ketumpatan (densimeter) dan yang terkini adalah *X-Ray Fluorescence* (XRF). Walau bagaimanapun, PP1 mengakui XRF sendiri mempunyai kelemahan tersendiri dalam keadaan tertentu bergantung pada ketebalan emas.

#### 4.3 Tenaga Kerja Berkemahiran dan berintegriti

Oleh sebab Ar-Rahnu melibatkan risiko yang besar kerana melibatkan barangan berharga seperti emas dan berlian, pengendali Ar-Rahnu perlu memiliki pekerja yang berkemahiran dan cekap dalam



mengendalikan penilaian emas. Pekerja yang berkemahiran merupakan aset penting untuk menangani risiko kerugian sekali gus mampu meningkatkan kecekapan operasi. Justeru, latihan dan kursus merupakan mekanisme penting untuk menyediakan tenaga kerja yang berkemahiran. Kajian mendapati terdapat dua aspek besar yang dilihat menyumbang kepada cabaran ini. Pertama, keperluan menyediakan sejumlah tenaga kerja bagi menampung jumlah cawangan yang banyak sebagaimana yang dihadapi oleh PP2. Kedua, keprihatinan industri untuk menyediakan tenaga kerja berintegriti bagi mengelakkan penyelewengan di peringkat dalaman. Perkara ini selaras dengan kebimbangan di peringkat PP2, PP4 dan PP6. Menyedari kepentingan tenaga kerja berkemahiran seiring dengan perkembangan industri, PP6 mendesak agar sebuah pusat latihan Ar-Rahnu diwujudkan dengan kadar segera.

#### 4.4 Modal Pusingan

Secara prinsipnya, kecukupan modal pusingan bagi menjankan aktiviti Ar-Rahnu amat perlu untuk memberikan perkhidmatan pinjaman wang secara tunai kepada pelanggan termasuk menampung overhead atau perbelanjaan operasi yang tinggi. Hal yang sama dinyatakan oleh Abdul Aziz Nawawi (1993: 6) bahawa perbelanjaan operasi Ar-Rahnu adalah meliputi aspek kawalan keselamatan, bayaran lesen, deposit, sewa bangunan dan pelbagai bayaran termasuklah kelengkapan premis, keselamatan, gaji pekerja dan bayaran utiliti lain. Walau bagaimanapun, isu ketidakcukupan modal ini sering dihadapi oleh industri yang bersaiz kecil dan sederhana seperti koperasi yang berdiri sendiri (tanpa sumber dana dari ibu pejabat) dan syarikat di bawah rangkaian negeri. Hal ini dinyatakan dengan jelas oleh PP3, PP5 dan PP6 yang mana sebuah koperasi bergantung pada sumber dana ahli yang terhad untuk menggerakkan aktiviti. Namun, ia tidak berlaku pada sesebuah institusi yang mempunyai sokongan dana dari ibu pejabat yang mempunyai kewangan kukuh seperti institusi kewangan dan syarikat yang besar. Oleh sebab itu, isu modal tidak dibangkitkan sebagai cabaran yang utama bagi PP2, PP3 dan PP5.

Berbeza dengan PP1 yang bergerak atas nama koperasi, PP1 merupakan satu-satunya agensi yang menerima sumber pinjaman secara soft loan dari pihak kerajaan. Namun, PP1 tetap menyuarakan kekangan dan keperluan modal yang tinggi untuk mewujudkan lebih banyak cawangannya. Dalam kes PP2 yang juga berdaftar atas nama koperasi, kajian mendapati terdapat dua faktor mengapa modal tidak menjadi cabaran besar baginya. Pertama, dana ahli tidak digunakan langsung bagi tujuan menjalankan Ar-Rahnu kerana PP2 hanya berdaftar atas nama koperasi namun tidak mengamalkan tadbir urus sebagai sebuah koperasi secara keseluruhan. Kedua, PP2 wujud secara operasional di bawah sebuah syarikat GLC yang kukuh. Maka, sumber dana boleh diperolehi secara terus dari syarikat induk dan kos untuk mewujudkan Ar-Rahnu hanya melibatkan premis sedia ada.

#### 4.5 Caj Takaful yang Tinggi

Perlindungan insurans takaful merupakan elemen penting yang perlu disediakan oleh PP bagi menampung risiko kehilangan atau kemusnahan *marhun* yang disimpan berdasarkan konsep *yad dhamanah*. Walau bagaimanapun, caj insurans yang tinggi memungkinkan industri kecil dan sederhana menghadapi kesukaran untuk menampung jumlah insurans bagi semua *marhun* yang ada.

#### 4.6 Ketidakstabilan Harga Emas di Pasaran

Faktor ketidakstabilan harga emas atau fluktuasi dinyatakan oleh PP3 dan PP6 sebagai cabaran. Dapatan menunjukkan ketidakstabilan harga emas di pasaran akan memberi implikasi kepada aktiviti gadaian dan pelelongan. Hal ini kerana ketidakstabilan harga emas di pasaran menyumbang kepada faktor kemungkiran penebusan dan kesukaran dalam pelelongan khususnya ketika harga emas naik. Ini akan memberi risiko bertambahnya jumlah pinjaman tidak berbayar atau *Non-Performing Loan*. Ini menyukarkan lagi industri Ar-Rahnu untuk memastikan kelancaran operasi untuk mengawal jumlah kecairan modal pada tahap yang memuaskan di samping dapat memberikan perkhidmatan terbaik kepada pelanggannya.

Sebagai rumusan, kajian mendapati terdapat dua rumusan utama yang boleh didapati daripada data yang diperoleh. Pertama, sebanyak empat bentuk cabaran utama yang dikenal pasti mencatatkan kekerapan yang tinggi oleh kebanyakan PP Ar-Rahnu iaitu persaingan, modal, pemalsuan emas dan teknologi serta pekerja berkemahiran. Kedua, kajian juga mendapati kebanyakan cabaran seperti aspek modal, pemalsuan emas dan teknologi serta kekurangan tenaga kerja berkemahiran dan berintegriti disuarakan oleh industri bersaiz kecil dan sederhana seperti koperasi dan syarikat di bawah rangkaian negeri berbanding industri besar seperti institusi kewangan dan syarikat. Hal ini membuktikan saiz sesebuah PP, tadbir urus dan faktor kewangan menyumbang kepada kekangan dan cabaran bagi sesebuah PP Ar-Rahnu. Justeru, perhatian yang lebih perlu diberikan kepada PP Ar-Rahnu yang bersaiz kecil dan sederhana.

### 5.0 PERBINCANGAN DAN CADANGAN

Dalam membincangkan setiap kelemahan dan cabaran yang dihadapi oleh penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu, kajian telah mencadangkan inisiatif yang perlu diambil di peringkat industri dan kerajaan dalam usaha untuk mengukuhkan tadbir urus Ar-Rahnu di Malaysia.

#### i. Persaingan

Dalam konteks industri perkhidmatan yang berhubungan langsung dengan pelanggan, cabaran persaingan di antara penyedia perkhidmatan boleh dibahagikan kepada pro dan kontra. Persaingan yang sihat akan menjadikan industri lebih proaktif dan berinovasi untuk menarik lebih ramai pelanggan serta menjana keuntungan. Kesan langsung dari cabaran ini akan menjadikan industri Ar-Rahnu lebih kompetitif untuk meningkatkan kualiti produk, memberikan perkhidmatan yang berkualiti serta menggiatkan promosi. Justeru, aspek positif hakikatnya meningkatkan potensi dan perkembangan industri Ar-Rahnu selain memberi kepuasan kepada pelanggan.

Walau bagaimanapun, kesan persaingan yang tidak sihat boleh menyebabkan kelangsungan industri yang bersaiz kecil dan sederhana terjejas kerana wujudnya monopoli pasaran dari industri besar. Berdasarkan kebimbangan PP6, punca monopoli ini berlaku kerana faktor kekangan modal yang dihadapi oleh penyedia perkhidmatan yang bersaiz kecil seperti koperasi. Berbeza dengan penyedia perkhidmatan dalam kalangan institusi kewangan dan syarikat, sumber dana dan modal adalah lebih kukuh sehingga mampu untuk mengembangkan cawangan sekali gus mengukuhkan jenama dalam pasaran.



Di peringkat penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu, industri perlu meletakkan tanggungjawab sosial dan kepatuhan kepada agama sebagai matlamat untuk mewujudkan Ar-Rahnu. Perkara ini dapat diukur apabila matlamat untuk membantu golongan sasaran didahulukan berbanding aspek keuntungan semata-mata. Sekiranya matlamat ini tidak wujud, maka tiada beza antara nilai Ar-Rahnu yang dicadangkan oleh Islam berbanding konvensional yang bersifat materialistik.

Manakala di peringkat kerajaan, peranan utama untuk mengelakkan monopoli yang tidak sihat boleh dinyatakan dalam kerangka pengawal seliaan Ar-Rahnu. Tujuan rangka kerja pengawalseliaan Ar-Rahnu perlulah menggalakkan kestabilan untuk memastikan pertumbuhan perkhidmatan mikro kredit yang positif dan memberi manfaat kepada ekonomi negara dan industri Ar-Rahnu. Antara inisiatif yang boleh diambil adalah memberikan tumpuan yang berbeza terhadap kluster dan saiz industri Ar-Rahnu khasnya dalam aspek bantuan dan caj tahunan yang dikenakan.

## ii. Pengurusan Modal

Kecukupan modal untuk menjalankan operasi mikro kredit Ar-Rahnu merupakan elemen utama untuk memastikan kelangsungan Ar-Rahnu itu sendiri. Sejumlah modal yang mencukupi sangat diperlukan bagi menampung keperluan permintaan tunai dari semasa ke semasa khususnya ketika musim persekolahan, musim perayaan dan perkahwinan. Dalam masa yang sama modal merupakan aset yang sangat penting dan bertindak sebagai penampan terhadap kerugian atau kegagalan bagi sesebuah institusi. Ini kerana sesebuah syarikat yang terlibat dalam perkhidmatan kewangan seperti Ar-Rahnu juga terdedah kepada risiko yang tinggi seperti penerimaan emas palsu, kegagalan penebusan (*non-performing loan*) dan menguruskan kaedah pelelongan emas. Hasil analisis kajian mendapati kekangan modal ini dihadapi oleh penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu yang tidak mempunyai sokongan kewangan induk atau sumber-sumber lain. Lazimnya, masalah ini dihadapi oleh penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu yang bersaiz kecil dan sederhana seperti koperasi dan syarikat di bawah rangkaian negeri.

Sehubungan dengan itu, kajian mencadangkan tiga kunci utama amalan kewangan Islam untuk diamalkan oleh setiap penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu. Pertama; mewujudkan persekitaran yang dikawal selia. Persekitaran yang dikawal selia merujuk kepada tadbir urus yang berkesan iaitu wujud ketelusan dan jaminan kualiti dalam sistem pengurusan. Oleh yang demikian, pihak pengurusan Ar-Rahnu perlu memastikan organ-organ penting diwujudkan seperti audit yang telus, menyediakan pelan pengurusan risiko yang berkesan, memastikan aspek pematuhan syariah melalui panel pengawasan syariah serta mewujudkan hubungan baik dengan banyak pihak termasuk kerajaan, swasta dan GLC. Berdasarkan persekitaran yang dikawal selia ini, organisasi dapat berdiri kukuh dan terhindar daripada sebarang bentuk dakwaan salah urus organisasi, risiko dan fitnah yang boleh menyebabkan pelabur, kerajaan dan masyarakat hilang keyakinan terhadap organisasi.

Kedua; mengelakkan pengambilan risiko yang berlebihan. Untuk memastikan rangka kerja pengawalseliaan bagi penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu sentiasa terpelihara, pengambilan risiko yang berlebihan adalah dilarang dan perlu sentiasa dikawal. Oleh yang demikian, antara strategi yang perlu diambil adalah memperkukuh aspek *research and development* (R&D), mengambil pendekatan *business rightsizing* iaitu menentukan keperluan pembukaan sesebuah cawangan dengan kos yang minimum dan keuntungan yang maksimum serta merancang sesuatu tindakan berdasarkan pelan tindakan strategik yang jelas. Kesemua pendekatan ini memberi isyarat jelas bahawa setiap perancangan yang

diambil perlu disandarkan kepada justifikasi yang jelas seperti hasil penyelidikan yang mantap dan berasaskan keperluan bukan secara *ad hoc* atau tidak terancang.

Ketiga; merangka produk sendiri untuk mendapatkan sumber kewangan alternatif. Penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu perlu kreatif dalam menghasilkan produk dan perkhidmatan yang boleh memberi keunikan dan keistimewaan kepada organisasi. Untuk itu, PP Ar-Rahnu tidak harus selesa dengan hanya menyediakan perkhidmatan gadaian semata-mata bahkan perlu lebih jauh menawarkan perkhidmatan yang sinonim dengan perkhidmatan sedia ada seperti mengambil perkhidmatan simpan emas, cuci emas, membeli dan menjual emas lama serta menjual gold bar. Dengan mempelbagaikan penawaran produk dan perkhidmatan, institusi Ar-Rahnu bukan sahaja dapat menarik lebih ramai pelanggan malah dapat menjana dana sampingan. Untuk strategi yang lebih inovasi, institusi Ar-Rahnu boleh menjadi sebuah institusi pembiayaan modal kerja yang penting kepada kumpulan peniaga mikro di negara ini dengan mengembangkan beberapa bentuk *marhun* berbentuk komersil seperti nota hutang, sukuk dan saham sebagai *marhun*.

Selain cadangan di peringkat penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu, kajian mencadangkan dua bentuk peranan yang boleh dipertimbangkan di peringkat kerajaan selaku badan pengawal selia Ar-Rahnu dari sudut kekangan modal yang dihadapi oleh PP Ar-Rahnu khususnya yang bersaiz kecil dan sederhana. Lebih sukar, kesemua PP ini tidak mampu menampung pembayaran pinjaman dari institusi kewangan yang agak membebankan. Pertama, kerajaan boleh menawarkan soft-loan kepada PP Ar-Rahnu yang menunjukkan prestasi yang membanggakan. Perkara ini boleh dinilai berdasarkan kecekapan tadbir urus dan kepatuhan kepada piawai undang-undang yang ditetapkan oleh kerajaan, pencapaian yang cemerlang, kreatif serta memberi sumbangan yang signifikan kepada masyarakat. Ini bermakna, peluang untuk mendapatkan *soft-loan* bukan sahaja diberikan kepada institusi yang berada di bawah kerajaan bahkan semua PP Ar-Rahnu yang bersaiz kecil dan sederhana berpeluang untuk mendapat hak yang sama.

Kedua, kerajaan perlu mempertimbangkan caj yuran tahunan yang berbeza terhadap PP mengikut saiz khasnya dan kapasiti. Insentif ini penting bagi membantu industri Ar-Rahnu yang bersaiz kecil dan sederhana melaksanakan Ar-Rahnu dengan lebih efisien. Hal ini kerana isu pembayaran caj tahunan dijangka berbangkit sebaik akta khusus Ar-Rahnu diwujudkan. Caj tahunan menjadi syarat yang dikenakan kepada setiap institusi pajak gadai yang dilesenkan manakala jumlah modal yang disyaratkan bagi setiap cawangan adalah antara RM3-5 juta. Sekiranya syarat yang sama sebagaimana AKTA 81 dikenakan kepada institusi Ar-Rahnu, pastinya ia akan memberi bebanan atau kekangan untuk pertumbuhan francais Ar-Rahnu. Sebagai contoh sekiranya PP1 yang ketika ini memiliki 202 cawangan francais Ar-Rahnu, pastinya memerlukan jumlah modal sebanyak RM 606 juta bagi menjalankan operasi.

iii. Cabaran pemalsuan emas

Untuk mengatasi isu penerimaan emas palsu, penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu hendaklah menyediakan kaedah pengujian dan penilaian emas yang terkini seperti *X-Ray Fluorescence* (XRF) bagi memudahkan pengesanan emas palsu. Dalam masa yang sama, industri perlu mengikuti perkembangan jenis emas palsu yang berada di pasaran khasnya emas yang dibawa dari negara luar. Selain itu, pentaksir juga perlu mengambil langkah berhati-hati melalui kaedah mengenali pelanggan (*know your customer*) apabila pelanggan datang menggadai.

Di peringkat kerajaan, langkah proaktif bagi menangani isu penipuan emas ini boleh dicegah melalui peruntukan Akta tertentu. Misalnya, penggadai yang didapati secara sengaja menggadai dan/atau mencipta emas palsu boleh didakwa dan diambil tindakan selanjutnya. Hal ini termasuklah mendakwa mana-mana kedai yang menjual emas palsu. Oleh itu, pihak kerajaan perlu mengambil tindakan terhadap isu ini seperti meningkatkan kesedaran orang ramai mengenai hak pengguna untuk mengenali emas palsu. Selain itu, usaha untuk mewujudkan Pusat Pencerakinan Emas merupakan satu inisiatif baik untuk mengesan kemasukan emas palsu di negara ini.

iv. Menyediakan tenaga kerja berkemahiran dan berintegriti

Industri memerlukan pekerja yang berkemahiran khusus untuk menilai ketulenan emas dengan menggunakan peralatan khas. Dengan mempunyai tenaga kerja yang berkemahiran, perkhidmatan yang diberikan lebih cekap dan pantas. Namun, ia menjadi kekangan utama bagi PP Ar-Rahnu khususnya untuk menampung jumlah cawangan yang banyak. Justeru, kajian mencadangkan pihak PP untuk merancang lebih banyak strategi untuk objektif ini. Antara strategi yang boleh diambil adalah menyediakan peruntukan khas untuk tenaga kerja mengikuti latihan dan kursus dari aspek kemahiran dan spiritual secara terancang. Kedua-dua elemen ini penting untuk mewujudkan tenaga kerja yang berkemahiran dan berintegriti iaitu mereka yang dapat menjalankan kerja secara efisien.

Manakala di peringkat kerajaan, cadangan untuk mewujudkan sebuah institut latihan Ar-Rahnu sebagaimana dicadangkan dalam pembentukan infrastruktur mekanisme tadbir urus Ar-Rahnu perlu diberi perhatian demi membantu kelangsungan industri dalam bidang penyelidikan dan kemahiran.

v. Caj takaful yang tinggi

Isu takaful juga merupakan salah satu isu utama yang perlu ditangani. Ini menyebabkan kebanyakan penyedia perkhidmatan khasnya yang bersaiz kecil sukar untuk mendapatkan insurans takaful. Ini kerana agen takaful mengenakan kadar premium yang tinggi ke atas *marhun* memandangkan barangan kemas merupakan risiko yang tinggi. Walau bagaimanapun, kajian tidak mendapati mana-mana penyedia perkhidmatan dalam kajian ini menyediakan alternatif bagi mengatasi perkara tersebut. Oleh yang demikian, kajian mencadangkan agar pihak industri memilih caj takaful ke atas *marhun* secara kelompok. Ini adalah penting bagi memastikan semua barang cagar diberikan perlindungan sepenuhnya. Melalui kaedah ini kos takaful yang tinggi dapat dikurangkan. Manakala di peringkat kerajaan, kekangan ini boleh dibantu dengan mewujudkan program takaful mampu milik khusus bagi industri Ar-Rahnu.

vi. Ketidakstabilan harga emas di pasaran

Dalam konteks menangani cabaran ini, kajian mengakui bahawa ketidakstabilan harga emas tidak berada dalam bidang kuasa industri mahupun pihak kerajaan sebaliknya harga semasanya ditentukan oleh pasaran emas dunia. Namun, antara perkara yang boleh diambil oleh industri adalah menghadapi cabaran fluktuasi dengan strategi pemasaran dan peletongan yang baik. Justeru, kajian mencadangkan dua perkara kepada industri iaitu; Pertama, meningkatkan strategi pemasaran secara efisien. Kedua, mengendalikan peletongan emas secara eksklusif dengan pemborong emas yang kukuh sebagaimana yang diamalkan oleh PP2. Ini dapat mengelakkan berlaku kerugian dalam kalangan PP.

## 6.0 KESIMPULAN

Sebagai rumusan, sebanyak enam bentuk cabaran yang dikenal pasti dari PP iaitu persaingan, modal, pemalsuan emas dan teknologi, pekerja berkemahiran, caj takaful yang tinggi serta ketidakstabilan harga emas menjelaskan bentuk ancaman dan kelemahan yang perlu ditangani segera. Berdasarkan kesemua cabaran tersebut, cabaran utama yang dihadapi di peringkat penyedia perkhidmatan Ar-Rahnu adalah aspek persaingan, modal, pemalsuan emas dan teknologi serta pekerja berkemahiran. Kajian juga mendapati kebanyakan cabaran terutama dari aspek modal, pemalsuan emas dan teknologi serta kekurangan tenaga kerja berkemahiran dan berintegriti disuarakan oleh industri bersaiz kecil dan sederhana seperti koperasi dan syarikat di bawah rangkaian negeri berbanding industri besar seperti institusi kewangan dan syarikat. Justeru, kajian mencadangkan peranan industri dengan kerjasama pihak kerajaan perlu digembleng secara bersepadu untuk memastikan kelangsungan industri Ar-Rahnu.

## Rujukan

- Abd Razak Mohd A. Kadir. (2015). Penipuan di Dalam Industri Emas. Slide. Kuala Lumpur.
- Abdul Ghafar Ismail & Shahida Shahimi. (2013). Regulation. In *Ar-Rahnu : Islamic Pawnbroking* (pp. 121–136). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa & Pustaka. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Abdul Ghafar Ismail, W. M. C. & S. M. (2007). A comparative study of the relative efficiency of conventional and Islamic pawnshop. In *Paper presented at Workshop in Islamic Financial Markets and Institutions. 28 Feb* (p. V. 27). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Abdul Hamid, M., Abdul Rahman, I., & Abdul Halim, A. N. (2014). Factors Affecting the Acceptance on Ar-Rahnu (Islamic Based Pawn Broking): A Case Study of Islamic Banking in Malaysia. *A Multidisciplinary Journal of Global Macro Trends*, 3(4), 22–35.
- Hanudin Amin., Chong, R., Dahlan, H., & Supinah, R. (2007). An Ar-Rahnu shop acceptance model (ARSAM). *Labuan E-Journal of Muamalat and Society*, 1, 82–94. Retrieved from [http://wwwkal.ums.edu.my/ljms/2007/LJMS\\_vol1\\_2007\\_82-94%5B8%5D.pdf](http://wwwkal.ums.edu.my/ljms/2007/LJMS_vol1_2007_82-94%5B8%5D.pdf)
- Ani Salina Salji. (2016). Transkripsi Temu bual Ar Rahnu Express. Kuala Lumpur.
- Azila Abdul Razak. (2011). *Economic and Religious Significance of The Islamic and Conventional Pawnbroking in Malaysia : Behavioral and Perception Analysis*. Tesis PhD. Durham University.
- Azila Abdul Razak, Fidlizan Muhammad, M. Y. M. H. & N. M. (2014). Kemapanan dan Daya Saing Pajak Gadai Islam di Malaysia. In *Prosiding PERKEM ke-9 (2014)* (Vol. 9, pp. 551–560). Kuala Terengganu, Terengganu.
- Barjoiy Bardai. (2014). Program Mikro Kredit Ar-Rahnu Sebagai pemangkin (Catalyst) Pembangunan Sosioekonomi Ummah : Cadangan Program Pengukuhan Masa Hadapan. In *Inovasi Dalam Industri Emas dan Ar-Rahnu* (Pertama, pp. 123–144). Kuala Lumpur: Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM).
- Bashir Ahmad, Norudin Mansor & Nadiyah, A. N. (2012). Customer acceptance on Islamic pawn broking: A Malaysian case. (pp.748–763). *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business* 3(10).

- Cheong, C. W. H., & Sinnakkannu, J. (2012a). Ar- Rahnu: Opportunities and Challenges in Malaysia. *Social Science Research Network*, 1–11. Retrieved from [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2112809](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2112809)
- Cheong, C. W. H., & Sinnakkannu, J. (2012b). Ar- Rahnu: Opportunities and Challenges in Malaysia. *Social Science Research Network*, 1–11. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1086/451708>
- Hisham Sabri., Shukor, S. A., Salwa, A. B. U., & Jusoff, K. (2013). The Concept and Challenges of Islamic Pawn Broking (Ar-Rahnu). *Middle-East Journal of Scientific Research*, 13, 98–102. <http://doi.org/10.5829/idosi.mejsr.2013.13.1888>
- Jamil Khir. (2015). Teks Ucapan sempena Majlis Pelancaran Forum Ar-Rahnu Nasional (Fornasional), Kuala Lumpur. 14 September 2015.
- Kamarulzaman Sulaiman. (2013). *Konsep dan kaedah Al-Rahnu di Malaysia* (Cetakan Pe). Penerbit UiTM.
- Khairul Nizan Che Nik. (2016). Temubual Pos Ar-Rahnu Malaysia. Kuala Lumpur.
- Laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran*. (2009). Bank Negara Malaysia, Kuala Lumpur.
- Salleh Bakar. (2016). Temu bual cabaran bagi industri Ar-Rahnu. Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia. Kuala Lumpur.
- Selamah Maamor & Abdul Ghafar Ismail. (2010). The Ar-Rahnu Efficiency and Its Determinants. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 6(1), 105–126.
- Mohamad Ali bin Hasan. (2016). Temu bual ANGKASA. Petaling Jaya.
- Mohd Nor Suhairy Zainal. (2016). Temu bual Ar Rahnu Agrobank. Kuala Lumpur.
- Mohamad Abdul Hamid, Ishak Abdul Rahman & Ahmad Nafis Abdul Halim. (2014). Factors affecting the acceptance on Ar-Rahnu (Islamic based pawn broking): a case study of Islamic banking in Malaysia. *A Multidisciplinary Journal of Global Macro Trends* 3(4), 22–35.
- Nafisah Mohamed, Abdul Ghafar Ismail. & Selamah Maamor. (2013). Operators. In *Ar-Rahnu : Islamic Pawnbroking* (pp. 163–183). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa & Pustaka. <http://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Nur Azura Sanusi & Selamah Maamor. (2004). Pajak gadai Konvensional dan Ar-Rahn: Terjaminkah Hak Pengguna? In *Kertas kerja Seminar Kebangsaan Fakulti Ekonomi 2004 : “Daya saing ekonomi dan sosial ke arah pemantapan pembangunan Ekonomi”*. Universiti Utara Malaysia, Kedah.
- Rosliza Abdul Latif. (2016). *Kemampuan Skim Al-Rahn Sebagai Alternatif Kepada Pajak Gadai Konvensional dan Ceti Haram*. Tesis Sarjana, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Rosliza Hassan. (2011). *Al-Rahn : Konsep al-Rahn dan pelaksanaannya di Bank Rakyat*. Tesis Sarjana, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Selamah binti Maamor & Abdul Ghafar Ismail. (2007). The Ar-Rahnu Efficiency and Its Determinants. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, Volume 6*, 105–126. Wan Farid Imran Wan A.Latif. (2016). Transkrip Temu bual Ar-Rahnu MAIDAM. Kuala Terengganu.
- Zamzuri Zakaria., Latif, R. A., Yaacob, S. E., & Zain, M. N. M. (2013). The ability of Al-Rahn scheme and conventional pawnbroking to guarantee security of gold as collateral. *International Business Management*, 7(6), 426–431. <http://doi.org/10.3923/ibm.2013.426.431>