

## **Kemapanan dan Daya Saing Pajak Gadai Islam di Malaysia**

Azila Abdul Razak  
Jabatan Ekonomi  
Universiti Pendidikan Sultan Idris  
Tanjung Malim, Perak  
Malaysia

Fidlizan Muhammad  
Jabatan Ekonomi  
Universiti Pendidikan Sultan Idris  
Tanjung Malim, Perak  
Malaysia

Mohd Yahya Mohd Hussin  
Jabatan Ekonomi  
Universiti Pendidikan Sultan Idris  
Tanjung Malim, Perak  
Malaysia

Nurhanie Mahjom  
Jabatan Ekonomi  
Universiti Pendidikan Sultan Idris  
Tanjung Malim, Perak  
Malaysia

### **ABSTRAK**

Pembiayaan pajak gadai konvensional telah wujud sejak abad ke-19 lagi. Namun, praktis pemberian pinjaman daripada pajak gadai konvensional sering dikaitkan dengan penyelewengan dan mempunyai unsur eksploitasi terhadap peminjam. Sebagai alternatif, pajak gadai Islam yang pertama diwujudkan pada tahun 1992 iaitu Muassasah Gadaian Islam Terengganu dengan inisiatif oleh Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM). Sehingga tahun 2013, terdapat 464 buah cawangan daripada 10 institusi yang menawarkan pembiayaan pajak gadai Islam berbanding pajak gadai konvensional yang berlesen iaitu 259 buah. Tujuan kajian ini adalah untuk membincangkan persepsi tiga perintis utama pemegang pajak gadai Islam di Malaysia berkaitan aspek kemapanan produk, isu peminjaman berfokuskan penggunaan dan kesedaran masyarakat terhadap kewujudan pajak gadai Islam dengan menggunakan kaedah kualitatif. Implikasi kajian ini menunjukkan bahawa pajak gadai Islam berupaya untuk bersaing dan berkembang dengan menawarkan sistem gadaian yang berkonsepkan syariah, pengenaan upah simpan yang rendah dan matlamat pembiayaan yang tidak berorientasi keuntungan dan lebih kepada tanggungjawab sosial.

Kata kunci: pajak gadai Islam, pajak gadai konvensional, kemapanan.

### **ABSTRACT**

*In Malaysia, the conventional pawnshop has been operating since the 19th century. However, the lending practices of conventional pawnshops are often associated with the element of malpractices and exploitations towards the borrower. Therefore, as an alternative, the first Islamic pawnshop has been established in 1992 initiated by the Terengganu Islamic Religious Council and Malay Customs (MAIDAM). Until 2013, there are 464 institutions offering Islamic pawn lending as compared to 259 licensed conventional pawnbrokers. The aim of this study was to discuss the perception of three Malaysian pioneers on Islamic pawnbroking in terms of their motivations for establishing the institution and the challenges faced by institutions such as the sustainability of the product, lending usage on consumption, and the awareness of the society towards the ar-rahnu financing existence using qualitative method. The implication of this study proved that Islamic pawnbroking is able to compete and grow by offering a pawning based on shariah concept, low fee charge, and non-profit oriented.*

*Keywords: Islamic pawnshop, conventional pawnshop, sustainability.*

## PENGENALAN

Meskipun Malaysia dilihat sebagai sebuah negara yang memiliki kestabilan politik serta dapat mengekalkan momentum pertumbuhan ekonominya, namun tidak dinafikan terdapat segelintir masyarakat yang berada dalam kesempitan hidup dan kewangan disebabkan status sosio-ekonomi individu yang memberi impak ke atas keupayaan isirumah memperoleh pendapatan. Berasaskan kriteria tersebut, maka sukar bagi sektor kewangan formal untuk memberikan pinjaman kewangan sekiranya mereka memerlukan wang tunai segera. Status sosio ekonomi individu atau isi rumah mempengaruhi keupayaan mendapatkan pembiayaan daripada sektor kewangan formal. Sehubungan itu, golongan berkenaan cenderung untuk memilih pembiayaan pajak gadai berbanding sumber pembiayaan lain misalnya pinjaman dari keluarga, rakan, bank, pemberi pinjam wang dan lain-lain (Azila, 2011).

Pajak gadai merupakan satu sistem peminjaman wang dengan menggunakan barang gadaian sebagai jaminan pembayaran semula pinjaman. Sistem pajak gadai ini mula dikesan kewujudannya seawal 3000 tahun yang lalu di China. Institusi kewangan tertua ini juga turut dikesan dalam sejarah ketamadunan awal Yunani dan Rom (Bhatt dan Sinnakannu, 2008). Berikutan kemunculan perniagaan pajak gadai ini di awal pembangunan ketamadunan, ia secara tidak langsung menjadi institusi kewangan tidak formal yang banyak membantu golongan miskin dan berpendapatan rendah dalam mendapatkan sumber kewangan melalui prosedur yang cepat dan mudah. Malaysia mula diperkenalkan dengan sistem tersebut melalui pedagang China yang berhijrah ke Tanah Melayu pada zaman Kesultanan Melayu Melaka pada awal kurun ke 15 dan terus berkembang sehingga ke zaman pemerintahan Inggeris (Nur Azura dan Mohamad Shukri, 2006).

Oleh kerana peminjam pajak gadai berada dalam keadaan terdesak dan memerlukan wang tunai segera, golongan ini menjadi mangsa penyelewengan dan penindasan oleh pengusaha-pengusaha pemegang pajak gadai konvensional (Muhammad Saiful Islami, 2006). Meskipun operasi institusi pajak gadai dikawalselia oleh Kementerian Kesejahteraan Bandar, Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KKBPKT) di bawah Akta Pemegang Pajak Gadai 1972, namun akta ini bertentangan dengan syariat Islam untuk seksyen-seksyen tertentu dan lebih memihak kepada pengusaha pajak gadai. Antara peruntukan dalam Akta Pemegang Pajak Gadai 1972 yang jelas bercanggah dengan prinsip syariah ialah:

- (i) Seksyen 17 – memperuntukkan kadar faedah yang tidak melebihi 2 peratus sebulan terhadap pinjaman.
- (ii) Seksyen 23 – memperuntukkan barang gadaian akan menjadi harta pemegang pajak gadai selepas tempoh gadaian bagi pinjaman yang tidak melebihi RM200.

Justeru itu, seiring dengan evolusi perkembangan kewangan Islam di Malaysia yang mula berkembang pada era 60-an, sistem pajak gadai yang beroperasi sepenuhnya mengikut syariat Islam mula diperkenalkan pada tahun 1972 bagi menggantikan sistem pajak gadai konvensional. Sistem pajak gadai Islam ini dijangka bukan sahaja dapat memenuhi kehendak masyarakat Islam yang memerlukan pembiayaan pajak gadai berlandaskan syariah, bahkan juga dapat meningkatkan keuntungan pemegang pajak gadai Islam.

## PERNYATAAN MASALAH

Skim pajak Islam pertama di Malaysia telah ditubuhkan oleh Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) yang dikenali sebagai Muassasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT) pada 23 Januari 1992 dengan berkonsepkan *ar-Rahn* dan *Qard al-Hassan* (Azila, 2011). Pada 12 Mac 1992, Perbadanan Kemajuan Ikhtisad Negeri Kelantan (PKINK) pula telah menubuhkan Kedai Ar-Rahn di mana konsep upah simpan diperkenalkan buat pertama kalinya. Kedai Ar Rahn ini merupakan syarikat atau institusi gadaian terawal di Malaysia (Selamah *et al.*, 2005).

Seterusnya, Menteri Kewangan pada 21 Ogos 1993 telah mengumumkan bahawa skim ar-Rahn akan dilaksanakan oleh Bank Kerjasama Rakyat Malaysia (Bank Rakyat) dengan kerjasama Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM). Melalui skim ini, Bank Negara Malaysia bertindak sebagai penasihat dan menyediakan pakar di dalam bidang ini, YaPEIM bertindak sebagai

pelabur dan Bank Rakyat pula menyediakan infrastruktur bagi menjalankan transaksi gadaian Islam (Abdul Ghafar, 2004). Fasa pertama skim Ar-Rahnu dilancarkan pada 21 Oktober 1993 oleh Bank Rakyat dan merupakan koperasi pertama di Malaysia yang menawarkan skim ini. Memandangkan sambutan yang menggalakkan daripada orang ramai, YaPEIM kemudiannya meneruskan fasa seterusnya melalui kerjasama dengan Bank Islam Malaysia Berhad pada November 1997 dan seterusnya dengan Bank Pertanian Malaysia (Agro Bank) pada Ogos 2002. YaPEIM sendiri juga menawarkan skim ini yang dikenali sebagai Ar-Rahnu YaPEIM bermula pada 2 Oktober 2000.

Bilangan sistem pajak gadaian Islam ini semakin bertambah apabila pihak RHB Bank, Bank Muamalat dan POS Malaysia turut sama menawarkan sistem ini kepada orang ramai. Sehingga tahun 2014, cawangan bank atau bukan bank yang menawarkan pembiayaan pajak gadaian Islam telah menjangkau sebanyak 570 buah berbanding hanya 378 pemegang pajak gadaian yang menawarkan pinjaman pajak gadaian konvensional (Laporan KKBPKT, 2014). Bilangan institusi pajak gadaian Islam dijangka akan meningkat dari tahun ke tahun mendatang. Antara faktor yang menyumbang kepada perkembangan yang positif ini adalah disebabkan skim pembiayaan pajak gadaian Islam adalah berlandaskan syariah, bebas daripada amalan *riba'*, *gharar*, proses yang telus serta penerapan nilai amanah dan adil kepada kedua-dua pihak iaitu pemegang pajak gadaian dan peminjam (Asmadi Mohamed Naim, 2005; Skully, 2005).

Persoalannya, sejauhmanakah pembiayaan pajak gadaian Islam ini berupaya untuk bersaing dan menjadi alternatif kepada pembiayaan pajak gadaian konvensional yang telah lama bertapak di Malaysia? Memandangkan kajian sebelum ini banyak memfokuskan kepada pandangan masyarakat terhadap peranan pajak gadaian Islam, kajian ini akan menumpukan kepada pandangan pemegang pajak gadaian Islam berkaitan sejarah dan motivasi penubuhan skim pajak gadaian, prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam pembiayaan pajak gadaian Islam, kemapanan produk tersebut, isu pinjaman berfokuskan penggunaan serta promosi yang dirangka bagi tujuan meningkatkan kesedaran masyarakat Malaysia tentang kewujudan pembiayaan alternatif tersebut.

## KAJIAN LEPAS

Kajian-kajian lepas yang diteliti berkaitan skim ar-Rahnu tertumpu kepada tiga skop iaitu prinsip-prinsip syariah dalam skim ar-Rahnu, kemapanan institusi tersebut berbanding pesaingnya, kesedaran atau penerimaan masyarakat Islam terhadap skim.

Kajian komprehensif fiqh berkaitan al-Rahnu telah dibincangkan oleh Muhammad Saiful Islami (2006). Perbincangan ini merangkumi konsep-konsep penting dalam gadaian Islam seperti hukum, syarat gadaian dan pandangan imam-imam mazhab Hanafi, Syafi'i, Hanbali dan Maliki berkaitan dengan gadaian. Hasil penelitian fiqh ini, beliau menyimpulkan bahawa kesemua hukum gadaian adalah untuk menjaga kepentingan dan *maslahah* kedua-dua pihak sama ada peminjam atau pemegang pajak gadaian dalam transaksi gadaian agar tidak berlaku kezaliman atau penindasan terhadap mana-mana pihak.

Dari segi kemapanan institusi pajak gadaian pula, Nafisah *et al.* (2013) dan Azila (2011) mendapati kebanyakan pajak gadaian memperoleh sumber modal daripada pinjaman dengan institusi kewangan. Kajian mereka menunjukkan bahawa kos atau modal bagi memulakan operasi institusi/perniagaan pajak gadaian agak tinggi iaitu mencecah RM2 juta. Selain itu, institusi pajak gadaian perlu melengkapkan premis dengan infrastruktur keselamatan yang tinggi untuk menjamin keselamatan barang gadaian. Oleh itu, mereka mencadangkan agar kerajaan memperuntukkan sebahagian dana kepada mereka agar perniagaan pajak gadaian akan sentiasa kekal mapan dan seterusnya menarik pengusaha-pengusaha pajak gadaian baru untuk masuk ke dalam pasaran. Asmadi (2004) pula dalam kajiannya mencadangkan agar bahagian zakat daripada golongan asnaf orang berhutang yang banyak jumlahnya kemungkinan boleh digunakan untuk membina institusi pajak gadaian Islam. Dengan kaedah ini, pajak gadaian dapat melaksana skim berkonsepkan *Qard al-Hassan* seperti yang dilaksanakan oleh MGIT.

Selain menawarkan pembiayaan mikro jangka pendek bagi tujuan penggunaan untuk memenuhi keperluan harian, pajak gadaian juga menawarkan sumber kewangan perniagaan kepada pengusaha kecil dan sederhana yang lebih bersifat produktif (Selamah *et al.*, 2005; Bhatt dan Sinnakkannu, 2008; dan Skully, 2005). Dapatan kajian daripada temubual yang dibuat oleh Selamah (2013) mendapati bahawa pelanggan pajak gadaian amat berpuas hati dengan pembiayaan yang disediakan oleh institusi tersebut. Tiga perempat daripada responden yang ditemubual meminjam dengan pajak gadaian Islam untuk tujuan memulakan perniagaan kecil-kecilan dan sebagai pusing ganti modal. Ini membuktikan pembiayaan pajak gadaian Islam digunakan tujuan produktif seterusnya dapat meningkatkan sosio-ekonomi peminjam. Namun begitu, dapatan kajian oleh Azila (2011)

menunjukkan kebanyakan peminjam masih lagi menggunakan pembiayaan tersebut untuk tujuan penggunaan berbanding tujuan pengeluaran terutamanya di zon tengah (Selangor dan Kuala Lumpur) dan zon selatan (Johor). Ini disebabkan kos sara hidup yang tinggi terutamanya di bandar-bandar besar di mana keperluan perbelanjaan mereka melebihi pendapatan yang diperoleh.

## METODOLOGI

Kajian ini melibatkan tiga perintis institusi pajak gadai Islam yang terdiri daripada MAIDAM, YaPEIM dan Bank Rakyat. Kajian ini berbentuk kualitatif dengan temuduga separa berstruktur dijalankan. Ia bertujuan melihat dari segi motivasi pelaksanaan skim pajak gadai Islam serta mengupas isu-isu penting yang berkaitan dengan operasi pajak gadai Islam di Malaysia berdasarkan perspektif ketiga-tiga perintis pajak gadai Islam seperti yang ditunjukkan dalam Lampiran 1.

### Analisis Hasil Kajian Dan Perbincangan

Bahagian ini bertujuan untuk menganalisis temubual yang dibuat dengan tiga perintis pajak gadai Islam iaitu MAIDAM, YaPEIM dan Bank Rakyat dari segi motivasi mereka menawarkan skim tersebut serta beberapa isu-isu lain yang berkaitan dengan pelaksanaannya di Malaysia. Profil setiap responden yang ditemubual dijelaskan dalam Lampiran 1.

### Penubuhan Skim Ar-Rahnu dan Motivasi

Jadual 1 menunjukkan maklum balas daripada ketiga-tiga perintis pajak gadai Islam berkaitan sejarah penubuhan skim pajak Islam dan motivasi mereka dalam menawarkan produk tersebut. Menurut responden A, inisiatif untuk menubuhkan pajak gadai Islam telah dibincangkan dalam mesyuarat Majlis Kebangsaan Hal Ehwal Islam pada April 1983. Mesyuarat itu mencadangkan agar Majlis Agama Islam Negeri atau Bank Islam Malaysia Berhad melaksanakan pajak gadai Islam. Walau bagaimanapun, kedua-dua pihak tidak menunjukkan minat kecuali MAIDAM dan Permodalan Kelantan Berhad (PKB). Oleh itu, kedua-dua institusi ini mengambil inisiatif awal untuk melancarkan pajak gadai Islam yang berkonsep *Qard al-Hassan* dan *ar-Rahn*.

Responden B daripada YaPEIM pula memaklumkan bahawa pelancaran pajak gadai Islam mereka yang pertama ialah pada bulan November, 2000 melalui koperasi YaPEIM. Motivasi penubuhan skim ar-Rahnu YaPEIM adalah bagi menyediakan pembiayaan mikro kepada masyarakat dan untuk memenuhi tuntutan syariah ([www.e-fatwa.gov.my](http://www.e-fatwa.gov.my)).

Manakala responden C pula menyatakan Bank Kerjasama Rakyat Malaysia telah melancarkan fasa pertama skim ar-Rahnu dengan kerjasama YaPEIM selepas diusulkan oleh Bank Negara Malaysia pada 27 Oktober 1993. Motivasi mereka melancarkan skim tersebut adalah bagi menyediakan sumber pembiayaan alternatif kepada mereka yang mempunyai cagaran dan menghindari masyarakat Islam daripada menggunakan pajak gadai konvensional yang berteraskan riba dan menindas peminjam.

Secara keseluruhannya, kesemua pajak gadai Islam terbabit telah beroperasi melebihi 20 tahun. Motivasi mereka melancarkan sistem pajak gadai Islam di Malaysia adalah untuk membantu masyarakat terutamanya golongan yang berpendapatan rendah yang memiliki simpanan dalam bentuk emas yang boleh dijadikan sandaran untuk mendapatkan tunai segera. Selain itu, skim ini juga dilihat sebagai alternatif pembiayaan kepada pajak gadai konvensional atau pemberi pinjam wang (ah-long) yang tidak berlandaskan kepada prinsip-prinsip syariah serta mengeksploitasi masyarakat dengan mengenakan kadar faedah yang sangat tinggi iaitu melebihi dua peratus. Oleh itu, motivasi utama penawaran skim ini adalah untuk memenuhi keperluan tanggungjawab sosial institusi terhadap golongan yang berpendapatan rendah.

### Prinsip-prinsip Syariah dalam Pajak Gadai Islam

Jadual 2 menunjukkan maklum balas perintis terhadap prinsip asas syariah yang diteraskan dalam skim pajak gadai Islam serta permasalahan syariah yang diatasi dalam sistem gadaian Islam ini.

Berdasarkan temubual yang dijalankan dengan responden A, MAIDAM telah diberi amanah untuk mengelola MGIT. Matlamat penubuhan institusi ini ialah menawarkan pinjaman bercagar tanpa faedah atau berkonsep *Qard al-Hassan* kepada mereka yang memerlukan bantuan kewangan. Sehubungan itu, pinjaman ini dapat menyelamatkan mereka daripada amalan *riba*. Selain menguruskan MGIT, MAIDAM turut menubuhkan Muassasah Ar-Rahnu. Namun, sistem gadaian Islam ini adalah berlandaskan konsep yang upah simpan seperti yang diamalkan oleh skim pajak gadai Islam YaPEIM

dan Bank Rakyat susulan keangan dana *Qard al-Hassan* dimiliki oleh MGIT. Menurut kesemua responden, pembiayaan gadaian Islam yang dipraktikkan oleh mereka adalah berasaskan empat konsep iaitu: (i) *ar-Rahn* yang merujuk kepada barang yang berharga yang dijadikan sandaran kepada hutang; (ii) *Qard al-Hassan* yang merujuk kepada pinjaman tanpa faedah yang hanya memerlukan peminjam untuk membayar balik nilai yang dipinjam, namun peminjam boleh membayar saguhati (*hibah*) mengikut budi bicara sebagai tanda penghargaan; (iii) *al-Wadiah yad Dhamannah* yang merujuk kepada kontrak di antara peminjam dan pemberi pinjaman untuk tujuan keselamatan; dan (iv) *al-Ujrah* yang merujuk kepada caj bagi perkhidmatan yang diberikan dalam menjaga atau menyimpan barang gadaian.

Kesemua responden juga bersetuju bahawa dengan pelaksanaan pajak gadaai Islam dapat menghindari peminjam daripada berurusan dengan pembiayaan yang mempunyai elemen *riba*. Perlu diingatkan bahawa kos upah simpan yang ditetapkan ke atas barang gadaian itu dibenarkan oleh Jawatankuasa Majlis Fatwa Kebangsaan selagi ia tidak berunsur eksploitasi.

Selain daripada *riba*, elemen *gharar* juga berlaku dalam operasi pinjaman pajak gadaai konvensional seperti memberi nilai yang jauh lebih rendah terhadap barang gadaian, mengeluarkan resit pajak gadaai yang tidak jelas dan boleh mengelirukan peminjam, dan amalan tidak beretika yang lain. Dengan menawarkan pajak gadaai berasaskan syariah, kesemua responden daripada ketiga-tiga institusi perintis pajak gadaai Islam bersetuju bahawa dengan penerapan amalan-amalan beretika seperti jujur, boleh percaya, telus, berpengetahuan, dan adil akan mencegah isu-isu eksploitasi dan manipulasi terhadap para peminjam khususnya terhadap golongan berpendapatan rendah. Menurut responden A, antara tatacara gadaian Islam yang boleh mencegah elemen *gharar* ialah menyenaraikan kesemua butiran peminjam termasuklah nilai barang gadaian, jumlah pinjaman, bayaran yang dikenakan, tempoh penebusan, dan lain-lain terma dan syarat pinjaman di dalam resit gadaian agar tidak timbul sebarang keraguan atau manipulasi dalam proses membuat pinjaman.

### Kemapanan Pajak Gadaai Islam

Jadual 3 menunjukkan dapatan temubual dengan tiga wakil perintis sistem gadaian Islam di Malaysia berkaitan dengan jenis barang gadaian yang diterima, akta yang digunapakai dan kemapanan atau daya saing pajak gadaai Islam terhadap pesaingnya.

Kajian mendapati bahawa kesemua institusi tersebut menerima emas jenis 18K - 24K. Di samping itu, Bank Rakyat turut menerima jongkong emas sebagai cagaran. MAIDAM pula masih meneroka mekanisme mempelbagaikan penerimaan barang gadaian misalnya menggunakan unit amanah. Walau bagaimanapun, terdapat keperluan untuk berbincang dengan institusi unit amanah mengenai keselamatan dana amanah tersebut. Sebelum ini, MAIDAM juga menerima emas putih sebagai cagaran. Walau bagaimanapun, masalah timbul apabila peminjam tidak menuntut barang gadaian tersebut menyebabkan sukar bagi MAIDAM menjualnya bagi mengurangkan kerugian.

Sebagai alternatif, YaPEIM mengambil percubaan pertama menerima berlian sebagai cagaran bersama dengan emas. Menurut responden B, usaha ini bertujuan untuk memberi lebih nilai kepada pelanggan. Sehubungan itu, YaPEIM telah menghantar kakitangan mereka ke Institut Gemologi Pitaka di Jakarta, Indonesia untuk meningkatkan kepakaran mereka dalam penggredan berlian.

Walaupun terdapat perbincangan dalam kalangan semua institusi pajak gadaai Islam berkaitan isu mewujudkan peraturan piawai untuk skim *ar-Rahn*, namun setakat ini tidak ada satu garis panduan khusus yang digubal bagi operasi pajak gadaai Islam selain daripada Akta Pemegang Pajak Gadaai 1972. Berdasarkan temubual yang dijalankan, institusi seperti YaPEIM dan Bank Rakyat tidak terikat dengan Akta Pemegang Pajak Gadaai 1972 seperti yang dinyatakan dalam Seksyen 46, kecuali skim *ar-Rahnu* oleh MGIT. Umumnya, operasi institusi dilaksanakan berdasarkan garis panduan *ar-Rahnu* masing-masing. Menurut responden B, walaupun garis panduan yang dirujuk oleh setiap institusi berbeza, namun terma kandungan kontrak adalah hampir sama; hanya berbeza dari segi margin pinjaman dan upah simpan yang dikenakan.

Dari segi kemapanan sistem pajak gadaai Islam, kesemua responden bersetuju bahawa prospek pembiayaan pajak gadaai Islam di Malaysia sebagai alternatif kepada pajak gadaai konvensional adalah memberangsangkan. Menurut responden A, penawaran pembiayaan gadaian Islam ini merupakan fardhu kifayah dan tidak berorientasikan keuntungan semata-mata. Oleh itu, MAIDAM memberi fokus kepada strategi yang efektif dalam meningkatkan bilangan pelanggan. Mereka berpendapat bahawa sekiranya upah simpan yang dikenakan adalah rendah, ia memberi kesan kepada peningkatan jumlah pelanggan, dan sebaliknya pula sekiranya upah simpan adalah tinggi. Oleh itu, dengan pinjaman tanpa faedah melalui MGIT dan pengenaan kos upah simpan yang paling minimum oleh Muassasah *Ar-Rahnu* MAIDAM, objektif utama MAIDAM iaitu menawarkan pembiayaan ini untuk pembangunan sosio-ekonomi masyarakat setempat dapat direalisasikan.

Menurut responden B pula, kemapanan institusi pajak gadai Islam dapat dikekalkan disebabkan pinjaman pajak gadai adalah sejenis pinjaman yang boleh mengurangkan risiko ketidakpatuhan menebus barang gadaian oleh peminjam. Pada masa ini, walaupun persaingan antara institusi ar-rahnu dan pajak gadai konvensional dalam menyediakan pinjaman kepada pelanggan tidak dapat dielakkan, YaPEIM sangat optimis bahawa skim ar-rahnu mampu menjadi alternatif kepada perniagaan pajak gadai konvensional di masa hadapan. Mereka percaya bahawa dengan menyediakan staf penilai yang kompeten, jaminan keselamatan barang gadaian yang tinggi, dan kadar upah simpan yang rendah akan meningkatkan kepercayaan dan kecenderungan masyarakat membuat pinjaman dengan institusi pajak gadai Islam.

Responden C pula berpendapat institusi pajak gadai Islam dapat dikekalkan dalam jangka panjang disebabkan pembiayaan ini adalah berlandaskan prinsip-prinsip syariah dan kejujuran (dari segi penjagaan aset pelanggan) dan ketelusan (dari segi menilai cagaran berdasarkan harga semasa) berbanding dengan pajak gadai konvensional. Dengan wujudnya bank-bank perdagangan yang menawarkan skim pajak gadai Islam, adalah dijangka bahawa ia boleh menghapuskan stigma negatif masyarakat terhadap institusi ini sebelum ini, seterusnya menarik lebih ramai pelanggan, bukan sahaja yang beragama Islam malahan juga kepada yang bukan beragama Islam untuk berurusan dengan mereka. Malah katanya, skim ar-Rahnu tidak harus dilihat sebagai sumber pembiayaan kepada mereka yang berpendapatan rendah, malahan juga kepada seluruh strata masyarakat di Malaysia yang memerlukan pinjaman wang segera. Tambahan lagi, bank-bank perdagangan digalakkan untuk menawarkan skim tersebut. Ini kerana sekiranya bank mengendalikan skim ar-Rahnu, kos operasi akan dapat dikurangkan berbanding dengan membuka kedai ar-Rahnu secara persendirian.

Kesemua responden bersetuju bahawa peranan kerajaan amatlah penting untuk memastikan perniagaan pajak gadai Islam berdaya saing dan mapan dalam jangka panjang. Bagi responden A, isu pemberian lesen juga perlu diberi tumpuan dan disemak semula oleh kerajaan. Sebagai contoh, pihak MAIDAM sebelum ini berhadapan kesukaran dalam memperoleh lesen daripada pihak Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (sekarang dikenali sebagai Kementerian Kesejahteraan Bandar Perumahan dan Kerajaan Tempatan) bagi membuka cawangan baru kerana beberapa keperluan yang perlu dipenuhi serta halangan politik. Bagi mengatasi halangan ini, MAIDAM telah mewujudkan koperasi MAIDAM serta menjalankan usahasama dengan koperasi yang lain bagi menawarkan skim pajak gadai Islam. Rentetan itu, operasi MAIDAM telah berjalan dengan lancar dan memberi pinjaman dengan lebih berkesan.

Kekangan yang dihadapi oleh MAIDAM adalah berlawanan dengan Bank Rakyat. Menurut responden C, Bank Rakyat tidak menghadapi sebarang masalah mendapatkan modal untuk memberi pinjaman kepada pelanggan. Sehingga kini, Bank Rakyat telah memperluaskan skim ar-Rahn dengan menawarkan skim *az-Zahab* yang membolehkan peminjam mendapatkan jumlah pinjaman yang lebih besar iaitu dari RM10,001.00 hingga RM100,000.00 dengan metod pembayaran balik pinjaman yang mudah.

### **Tujuan Penggunaan dan Pengeluaran**

Berdasarkan Jadual 4, kesemua responden bersetuju bahawa *masalah* pelanggan (kepentingan awam) adalah lebih utama daripada mempertikaikan mengenai tujuan meminjam sama ada untuk penggunaan atau pengeluaran yang bersifat produktif.

Kajian tidak rasmi yang dilakukan oleh pihak MAIDAM, kebanyakan pelanggan membuat pinjaman bagi tujuan penggunaan isi rumah dan bukan tujuan produktif (perniagaan, pembelian aset dan sebagainya) pada kadar nisbah 70: 30. Responden A mengatakan sekiranya peminjam menggunakan wang pinjaman untuk tujuan penggunaan, impak positif terhadap pembiayaan pajak gadai Islam hanyalah bersifat jangka pendek sahaja. Namun, sekiranya pinjaman tersebut digunakan untuk tujuan produktif, ia memberikan kesan yang positif dalam jangka panjang di mana taraf hidup peminjam tersebut dapat ditingkatkan. Walaupun pihak MAIDAM menggalakkan peminjam meminjam untuk tujuan produktif berbanding dengan tujuan penggunaan dalam pinjaman, konsep *masalah* perlu dipertimbangkan. Oleh itu, pihak MAIDAM mengandaikan bahawa sekiranya keperluan domestik telah dipenuhi (misalnya membayar bil-bil utiliti dan perbelanjaan rumah), maka peminjam boleh memberi tumpuan pula kepada membuat pinjaman untuk tujuan produktif yang akan menjana pendapatan mereka dan seterusnya memperbaiki taraf sosio-ekonomi mereka. Menurut responden A, budaya masyarakat di Terengganu (terutamanya kaum Melayu) adalah dengan membeli emas sekiranya terdapat lebihan pendapatan yang akan digunakan bagi tujuan perniagaan atau membiayai keperluan harian.

Dari sudut pandangan responden B dan C pula, mereka bersetuju bahawa pinjaman untuk tujuan produktif akan memberi lebih banyak nilai tambah kepada pelanggan dari segi menjana jumlah

pendapatan isi rumah berbanding pinjaman untuk tujuan penggunaan. Namun, objektif utama mereka menawarkan pajak gadai Islam adalah untuk membantu mereka yang memerlukan tunai segera berasaskan syariah, terutama golongan berpendapatan rendah serta mereka yang mengalami masalah mendapatkan pembiayaan daripada bank akibat disenarai hitam dan sebagainya.

### **Kesedaran Masyarakat Islam terhadap Pajak Gadai Islam**

Jadual 5 menunjukkan maklum balas yang diperoleh daripada ketiga-tiga responden berkaitan kesedaran masyarakat Islam Menurut responden A, walaupun MGIT dan Muassasah Ar-Rahnu MAIDAM menawarkan upah simpan yang lebih rendah, kaunter berurusan dan ruang pejabat yang kondusif, lokasi yang strategik dan mudah diakses, namun terdapat beberapa masyarakat Islam yang masih berurusan dengan pajak gadai konvensional. Melalui pemerhatian dan temubual tidak rasmi, faktor seperti malu, kesetiaan kepada pajak gadai konvensional, dan kurangnya prosedur dan dokumentasi yang diperlukan oleh pajak gadai konvensional menyebabkan mereka lebih cenderung berurusan dengan pajak gadai konvensional. Perkara ini juga dipersetujui oleh responden C yang mendapati bahawa isu prosedur dan dokumentasi yang kurang oleh pajak gadai konvensional menyebabkan peminjam cenderung berurusan dengan mereka. Namun demikian, beliau menegaskan bahawa prosedur peminjaman pajak gadai Islam yang agak 'lambat' iaitu daripada proses penilaian barang gadaian, dokumentasi dan diakhiri oleh proses *ijab* dan *qabul* oleh kedua-dua pihak adalah bagi menjamin keadilan sosial kepada peminjam dan memastikan pinjaman tersebut berlandaskan syariah. Seseengah daripada peminjam juga tidak dapat membezakan antara kadar faedah yang dikenakan oleh pajak gadai konvensional dan upah simpan oleh pajak gadai Islam. Bagi menjelaskan perbezaan kedua-dua kadar ini, MAIDAM telah mengarahkan kakitangan (kaunter depan) untuk setiap cawangan memberikan penerangan yang jelas berkaitan kedua-dua terma tersebut bagi mendidik para peminjam terutamanya yang beragama Islam tentang skim gadaian Islam.

Responden B pula menyatakan fenomena peminjam Islam cenderung untuk berurusan dengan pajak gadai konvensional disebabkan kurangnya kesedaran dan pengetahuan terhadap konsep riba yang diterapkan dalam pembiayaan konvensional. Oleh itu, YaPEIM telah memulakan beberapa aktiviti promosi kepada masyarakat dengan membuka kiosk di pasar raya dan di kawasan-kawasan awam yang lain, iklan melalui radio dan televisyen, menggunakan belon dan papan iklan di sepanjang lebuh raya, dan juga menubuhkan satu kempen dikenali sebagai 'Hari Bersama Pelanggan' untuk meningkatkan hubungan baik sesama pelanggan dan masyarakat.

Kesimpulannya, kesemua institusi pajak gadai sependapat bahawa mereka bertanggungjawab mendidik dan meningkatkan kesedaran masyarakat terhadap pinjaman segera pajak gadai Islam yang terhindar daripada unsur *riba*, *gharar* serta menerapkan konsep-konsep keadilan, ketelusan, dan kejujuran kepada kedua-dua pihak yang terlibat. Menurut kesemua responden, stigma negatif yang mengaitkan pajak gadai dengan kemiskinan perlu dihapuskan. Keadaan ini ditunjukkan oleh tren semasa yang menunjukkan masyarakat daripada pelbagai lapisan kaum, agama dan pendapatan menggunakan sistem pajak gadai Islam bagi pelbagai tujuan. Realitinya, mereka yang menggadai adalah golongan yang berharta berbanding dengan mereka yang membuat pinjaman peribadi daripada institusi bank yang hanya memerlukan slip gaji dan surat pengesahan jawatan daripada majikan sebagai sandaran untuk mendapatkan pinjaman.

### **KESIMPULAN**

Kajian ini dijalankan bagi mendapatkan maklum balas dan pandangan tiga buah perintis pajak gadai Islam berkaitan kemampuan bersaing institusi pajak gadai Islam mendepani cabaran semasa di Malaysia. Untuk memastikan kelangsungan sistem ini, implementasi konsep syariah yang menyeluruh beserta sokongan pihak kerajaan amatlah penting. Pengenalan akta khusus berkaitan pajak gadai Islam di Malaysia dapat membantu institusi untuk beroperasi secara lebih sistematik dan memberi keyakinan kepada pelanggan pada masa hadapan.

### **RUJUKAN**

Abdul Razak, A. (2011). *Economic and Religious Significance of the Islamic and Conventional Pawnbroking in Malaysia: Behavioural and Perception Analysis*. Ph.D, Durham University, UK.

- Bhatt, P. and Sinnakkannu, J. (2008). *Ar-Rahnu (Islamic Pawning Broking) Opportunities and Challenges in Malaysia*. Paper presented at the 6<sup>th</sup> International Islamic Finance Conference 2008, organised by the Monash University on 13<sup>th</sup> – 14<sup>st</sup> October 2008, Kuala Lumpur, Malaysia.
- Ismail, A. G. (2004). *Skim Ar-Rahnu Pengukuhan Kerjasama Serantau: Pengalaman Malaysia. Proceeding of Konvensyen Ar-Rahnu Serantau*, 12-14 October, Hotel Renaissance, Kuala Lumpur.
- Maamor, S. (2013). "Success Story of Ar-Rahnu Customers", in Maamor, S. and Ismail, A. (Eds.), *Ar-Rahnu: Islamic Pawnbroking* (pp. 303-306). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Maamor, S., Ismail, A. G., Sanusi, N. A., Md. Tahir, R., Zainal, Z. (2005). *Pawn Shop in Malaysia: The Effectiveness and Expansionary of Micro-credit*. IRPA: 05-02-07-0077-EA001
- Mohamed, N., Ismail, A., and Maamor, S. (2013). "Operators", in Maamor, S. and Ismail, A. (Eds.), *Ar-Rahnu: Islamic Pawnbroking* (pp. 163-183). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka
- Mohamed Naim, A. (2005). "Sistem Gadaian Islam". *Islamiyyat*, 26(2), 39-57.
- Mohd Taher, M. S. I. (2006). *Penerimaan Pelanggan Terhadap Skim Pajak Gadai (Al- Rahn): Kajian Di Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat Cawangan Alor Setar, Kedah*. Masters Thesis, University of Malaya.
- Sanusi, N.A., & Johari, M.S. (2006). *Prestasi Perkhidmatan Ar-Rahnu: Kajian kes MGIT. Proceedings of National Seminar in Islamic Banking and Finance: Islamic Wealth Management, Prospects, Issues and Challenges*, 29-30 August, Serdang, Selangor.
- Skully, M. T. (2005). *Islamic Pawnbroking: The Malaysian Experience*. Paper presented at the 3<sup>rd</sup> International Islamic Banking and Finance Conference 2005, organized by the Monash University Malaysia, RHB Bank and ALDWICH WIPRO on 17<sup>th</sup> November, 2005, Kuala Lumpur, Malaysia.
- <http://www.e-fatwa.gov.my/fatwa-kebangsaan/penentuan-hukum-syarak-di-dalam-pelaksanaan-skim-pajak-gadai-islam-al-rahni-di-malay>

## LAMPIRAN 1: Profil Responden

Bil.	Wakil Pemegang PGI	Jawatan/ Institusi
1	A	MAIDAM
2	B	YaPEIM
3	C	Bank Kerjasama Rakyat Malaysia

JADUAL 1: Pelancaran Skim Ar-Rahnu Dan Motivasi

Responden	Maklum balas
A	Pelancaran: 23 Januari 1992. Motivasi: Menyediakan alternatif kepada sistem pajak gadai konvensional dan untuk memenuhi kewajipan sosial pelanggan yang memerlukan.
B	Pelancaran: November 2000. Motivasi: Menyediakan pinjaman kredit mikro kepada masyarakat dan untuk memenuhi prinsip syariah dalam menyediakan pajak gadai berasaskan Islam.
C	Pelancaran: 27 Oktober 1993. Motivasi: Menyediakan sumber alternatif bagi mendapatkan tunai segera dan menjadi alternatif kepada pajak gadai konvensional.



JADUAL 2: Prinsip Syariah Dalam Gadaian Islam Dan Masalah Syariah Yang Diatasi

Responden	Maklum Balas
A	Prinsip syariah: <i>ar-Rahn</i> , <i>Qard al-Hassan</i> dan <i>al-Wadiah yad Dhammanah</i> . Masalah-masalah yang diatasi: <i>riba</i> dan <i>gharar</i> .
B dan C	Prinsip syariah: <i>ar-Rahn</i> , <i>Qard al-Hassan</i> , <i>al-Wadiah yad Dhammanah</i> dan <i>al-Ujrah</i> . Masalah-masalah yang diatasi: <i>riba</i> dan <i>gharar</i> .

JADUAL 3: Jenis Barang Gadaian, Panduan Operasi Dan Kemapanan Pajak Gadai Islam

Responden	Maklum Balas
1	Barang gadaian: Emas Panduan operasi: Akta Pemegang Pajak Gadai 1972 dan Manual Prosedur Skim Ar-rahnu MAIDAM 2006. Kemapanan: Memberi penekanan kepada volum/ jumlah pelanggan dan caj bayaran rendah serta menggalakkan pemberian lesen kepada bakal pemegang pajak gadai Islam baharu.
2	Barang gadaian: Emas dan berlian. Panduan operasi: Manual Garis Panduan Ar-Rahnu YaPEIM. Kemapanan: Menyediakan perkhidmatan gadaian yang cekap, telus dan amanah.
3	Barang gadaian: Emas Panduan operasi: Garis Panduan Operasi Pajak Gadai-i. Kemapanan: Penawaran skim ar-rahnu oleh bank-bank perdagangan dapat kurangkan kos operasi bank.

JADUAL 4: Tujuan Penggunaan Berbanding Tujuan Pengeluaran

Responden	Maklum Balas
1	Konsep <i>masalahah</i> terhadap peminjam perlu dipertimbangkan dalam memahami penggunaan pinjaman yang diberikan tanpa mengambil kira tujuan mereka meminjam dengan pajak gadai.
2	Walaupun kedua-dua tujuan ini memberi impak yang berbeza kepada ekonomi, namun objektif utama YaPEIM adalah untuk membantu mereka khasnya golongan berpendapatan rendah dan masyarakat yang 'dipinggirkan' oleh institusi kewangan formal.
3	Walaupun dari perspektif ekonomi, pinjaman untuk tujuan pengeluaran boleh menjana pendapatan pelanggan berbanding dengan tujuan penggunaan; kita masih perlu mengambil kira <i>masalahah</i> pelanggan jika mereka menggunakannya untuk tujuan penggunaan.

JADUAL 5: Kesedaran Masyarakat Islam Terhadap Kewujudan Pajak Gadai Islam

<b>Responden</b>	<b>Maklum Balas</b>
<b>1</b>	Masih kekurangan kesedaran dalam kalangan masyarakat Islam dan bukan Islam tentang kewujudan skim ini. Kaedah penerangan di kaunter depan diaplikasi bagi memberikan pendidikan berkaitan sistem gadaian Islam.
<b>2</b>	Terdapat segelintir masyarakat Islam masih berurusan dengan pajak gadai konvensional. Aktiviti pemasaran yang lebih aktif perlu diambil untuk menggalakkan kesedaran produk ini.
<b>3</b>	Pelanggan beragama Islam masih menggunakan perkhidmatan pajak gadai konvensional kerana beberapa faktor. Manakala, pelanggan bukan Islam telah menunjukkan minat mereka dalam menggunakan skim ar-rahm terutama dalam kalangan masyarakat India. Beberapa program dan kempen telah dibangunkan untuk menguasai pasaran dan meningkatkan kesedaran kepada masyarakat.