

## **Pendekatan Baru Pembiayaan Peribadi Satu Cadangan**

### *A New Approach in Personal Financing: A Proposal*

Mohd Farhan Ahmad (farshah\_04@yahoo.com.my)

Mohd Adib Ismail (mohadis@ukm.my)

Pusat Pengajian Ekonomi

Fakulti Ekonomi Dan Perniagaan

Univesiti Kebangsaan Malaysia

#### **ABSTRAK**

Perkembangan sistem perbankan Islam di Malaysia dalam menawarkan produk pembiayaan peribadi berdasarkan prinsip-prinsip syariah kini pada tahap yang membanggakan selari dengan perkembangan dan arus perubahan zaman. Dalam perkembangan institusi kewangan Islam semasa serta kepelbagaian produk pembiayaan peribadi yang ditawarkan telah memberi kemudahan dan jalan alternatif kepada masyarakat Islam daripada menggunakan produk konvensional. Namun pada masa yang sama, terdapat produk yang ditawarkan di perbankan Islam mempunyai perdebatan antara ahli ekonomi Islam tentang keharusan perlaksanaan kontraknya seperti kontrak *Bay' al-'Inah* dan *Tawarruq*. Jesteru itu, artikel ini ditulis bertujuan untuk memperkenalkan satu pendekatan baru dalam produk pembiayaan peribadi yang dilihat sesuai dilaksanakan di sistem kewangan pada masa kini. Pendekatan ini dirangka berdasarkan sebuah model kontrak yang sedia ada iaitu kontrak *tawarruq* dengan menjelaskan pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak tersebut. Penambahan institusi gadaian dalam model yang dibentuk dapat membezakan antara kontrak ini dengan kontrak yang sedia ada. Perbezaan peranan bagi setiap pihak berkontrak serta ketelusan melakukan kontrak menjadi asas kekuatan dalam rangka kerja pembiayaan peribadi ini seterusnya dapat mengelakkan daripada berlakunya *hilah ribawiyah* atau kesepakatan antara pihak-pihak yang berkontrak. Sandaran barang gadaian pada harga emas dilihat dapat mengukuhkan lagi pendekatan ini. Penulis berpendapat bahawa pendekatan yang dibincangkan dalam produk ini dapat dikembangkan dari aspek pelaksanaan operasi selaras dengan kehendak masyarakat terhadap perbankan Islam yang benar-benar patuh syariah.

Katakunci: Pembiayaan Peribadi, Bay' al-'Inah, Tawarruq, Gadaian, Emas.

#### **ABSTRACT**

*Nowadays, the growth of Islamic banking in Malaysia in offering personal finance products based on Islamic principles is a proud level in line through current developments and the changing times. Development of Islamic financial institutions and the offered of diversity personal finance products had provide facilities to the Muslim community an alternative way of using conventional products. However at the same time, there has a debate among Muslims about the necessity of the economic performance of the contract as a contract Bay' al-'Inah and Tawarruq. This article was written to introduce a new approach to personal finance products which are seen as implemented in the financial system presently. This approach is designed based on a model of the existing contract called tawarruq to describe the parties involved in the contract. Additional in established model of mortgage institutions can distinguish between these contracts and the existing contract. Differing roles of each party into a contractual and accountability had form the basis of power within the framework of personal finance. As for that, it can avoid the hilah ribawiyah or agreement between the contracting parties. Collateral on pawned item in gold prices seen can further strengthen this approach. The author believes that the discussed approach in this product can be developed in terms of operating performance in line with the Islamic community and truly comply with sharia.*

*Keywords: Personal Financing, Bay 'al-'Inah, Tawarruq, Mortgage, Gold.*

#### **PENGENALAN**

Pembiayaan peribadi untuk kemudahan tunai yang dilaksanakan mengikut prinsip-prinsip syariah adalah sesuatu yang dibenarkan. Keperluan kepada barang atau perkhidmatan tertentu atau wang tunai

Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke VI (PERKEM VI),

*Ekonomi Berpendapatan Tinggi: Transformasi ke Arah Peningkatan Inovasi, Produktiviti dan Kualiti Hidup,*  
Melaka Bandaraya Bersejarah, 5 – 7 Jun 2011

adalah satu fakta dan hakikat kehidupan khususnya pada zaman ini. Sokongan dan pematuhan syariah yang di dibenarkan oleh ulama semasa terhadap penciptaan produk-produk yang baru dan pelbagai dapat meningkatkan lagi kesedaran masyarakat Islam dalam memilih sesuatu pembiayaan samada yang patuh syariah ataupun tidak. Walaupun sesetengah pandangan daripada pakar ekonomi Islam mempunyai pandangan yang berbeza terhadap sebahagian kontrak yang digunakan dalam memudahkan cara pembiayaan tunai secara Islam, namun ianya tetap menjadi keperluan untuk masyarakat mengelak daripada terus mengamalkan sistem pembiayaan peribadi konvensional yang berteraskan faedah atau riba.

Pembiayaan peribadi secara umum adalah satu kemudahan kewangan di mana ianya merangkumi pembiayaan untuk mendapatkan kemudahan tunai atau memudahkan cara seseorang mendapatkan sesuatu barang atau perkhidmatan kegunaan peribadi secara bayaran mudah. Kertas kerja ini bertujuan untuk memberi satu pendekatan baru dalam pembiayaan peribadi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Perbincangan ditumpukan kepada pelaksanaan sistem ini hasil gabungan daripada prinsip yang terkandung dalam sistem *bay' al-'inah* dan *tawarruq* dengan kontrak berasaskan *Ar-Rahnu*. Perbincangan ini dibuat untuk memberi satu gambaran yang menyeluruh tentang status pembiayaan peribadi dan bagaimana sistem kewangan Islam menangani isu dan keperluan dalam masyarakat pada masa kini.

### **PRODUK-PRODUK PEMBIAYAAN PERIBADI**

Antara produk-produk bagi tujuan pembiayaan peribadi secara tunai yang banyak ditawarkan di Malaysia ialah *bay' al-'inah*, *tawarruq* dan *ar-rahnu*. *Bay' al-'inah* dapat definisikan sebagai satu kontrak jualan sesuatu barang oleh penjual kepada pembeli dengan harga tunai (contohnya RM10,000) dan kemudahannya dibeli semula oleh penjual daripada pembeli secara “segera” dengan harga yang lebih tinggi (contohnya RM12,000) dimana harga ini boleh dibayar di masa hadapan. Tujuan asas kontrak ini adalah memudahkan cara pelanggan untuk mendapatkan wang tunai daripada tindakan membeli secara hutang dan menjual kembali barang tersebut kepada penjual secara tunai.

Manakala bagi kontrak *tawarruq* pula mempunyai tujuan yang sama dengan *bay' al-'inah*, namun perbezaannya dapat dilihat dari aspek barang yang dijual tersebut tidak kembali kepada pemilik asalnya. Oleh yang demikian kontrak *tawarruq* memerlukan sekurang-kurangnya tiga pihak yang tiada kaitan antara satu sama lain.

Berdasarkan pelaksanaan kontrak diatas, dapat dilihat bahawa kedua-duanya adalah pembiayaan peribadi secara tunai yang tidak memerlukan sesuatu aset sandaran. Bagi pelanggan yang memerlukan pembiayaan peribadi secara tunai dan mempunyai aset untuk dijadikan sebagai sandaran seperti emas, maka kontrak *ar-rahnu* dapat memberi kemudahan dalam melakukan pembiayaan peribadi dengan lebih terjamin dan berkesan.

### **PERMASALAHAN KAJIAN**

Penerimaan akad *bay' al-'inah* sebagai asas kepada beberapa produk kewangan yang ditawarkan oleh perbankan Islam di Malaysia telah menimbulkan perdebatan mengenainya. Para ulama semasa mempunyai pandangan yang berbeza dari sudut keharusannya dengan perbezaan pendapat di kalangan ulama terdahulu. Mazhab Syafie secara umumnya mengharuskan kontrak ini kerana asal kaedah mazhab Syafie adalah pertimbangan sesuatu hukum itu adalah pada zahirnya dan bukan batinnya (tersirat). Walaupun akad *bay' al-'inah* diterima dalam Mazhab Syafie, namun sebahagian jumah ulama menolak keharusannya dengan dalil serta hujah yang berbeza-beza. Kesan daripada perdebatan ini telah membuka ruang kepada ahli-ahli ekonomi Islam semasa dalam memikul tanggungjawab menyediakan produk-produk kewangan Islam yang inovatif serta patuh syariah bagi memenuhi keperluan masyarakat Islam semasa.

Jika dibandingkan dengan pembiayaan peribadi secara tunai dalam sistem gadaian Islam yang diperkenalkan pada tahun 1992 di Malaysia, produk ini mempunyai ciri-ciri tersendiri dalam mempertahankan produknya agar lebih mudah dari segi prosedurnya serta sesuai mengikut perkembangan semasa. Penubuhan pembiayaan peribadi Islam berteraskan sandaran emas atau *Ar-rahnu* berlaku pada 27 Oktober 1993 apabila pihak Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) bersama Bank Negara Malaysia (BNM) telah memperkenalkan Skim *Ar-rahnu* (SAR) yang

dilaksanakan di Bank Kerjasama Rakyat Malaysia (Bank Rakyat) dengan mengenakan caj upah simpan barang gadaian terhadap penggadai. Kemudian YaPEIM telah melebarkan lagi skim ini melalui kerjasama Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) serta menawarkannya di kaunter Koperasi YaPEIM Berhad. Pada tahun 2002, skim ini mampu menawarkan jumlah pembiayaan sebanyak RM738.7 juta dan secara keseluruhannya *ar-rahnu* ini dijangka dapat memberi manfaat kepada sekitar 1.2 juta hingga 3.2 juta orang pada setiap tahun sehingga tahun 2012.

Bagi memenuhi kehendak semasa dalam menawarkan pembiayaan peribadi secara efisien dan patuh syariah, kontrak *ar-rahnu* dilihat mampu menyediakan pembiayaan secara tunai dengan proses yang mudah serta patuh syariah. Walaupun terdapat isu-isu yang diperdebatkan seperti masalah pengambilan upah simpan barang dalam skim *ar-rahnu* ini ianya tidak memberi kesan yang besar terhadap pembentukan dan pelaksanaan kontrak tersebut.

Terdapat beberapa kelebihan dalam pelaksanaan skim *ar-rahnu* berbanding dengan pajak gadaian konvensional antaranya ianya tidak mengenakan kadar faedah. Nilai gadaian bagi barangan yang ingin ditebus semula tidak merosot seperti berlakunya penipuan dalam simpanan pihak penerima gadaian. Wang lebih gadaian hasil jualan akibat penggadai tidak mampu menebus semula akan dipulangkan selepas ditolak upah simpanan barang gadaian. Caj yang dikenakan di skim ini lebih jauh rendah jika dibandingkan dengan pajak gadaian konvensional serta nilai gadaian yang ditentukan adalah relevan dengan barang yang digadaikan. Tempoh pembayaran balik yang munasabah dan boleh diterima pakai oleh semua pihak tanpa meminta sebarang wang tambahan untuk perlanjutan tempoh gadaian seperti di amalkan oleh pajak gadaian konvensional.

Cadangan penggunaan emas sebagai sandaran adalah satu alternatif yang didapati sesuai kerana keistimewaan yang ada pada emas itu sendiri dapat mengawal ketidakstabilan nilai mata wang. Ini kerana emas merupakan real money yang mempunyai kadar kestabilan yang lebih terjamin tanpa dipengaruhi dengan oleh undang-undang permintaan dan penawaran (law of demand and supply), bebas dari inflasi, riba, gharar (keraguan), maysir (perjudian) dan unsur-unsur spekulatif lain.

## CIRI PEMBIAYAAN PERIBADI

Pembiayaan peribadi mempunyai perbezaan dengan aspek pembiayaan yang lain kerana pembiayaan ini adalah bertujuan untuk memenuhi keperluan peribadi samada untuk mendapatkan wang tunai atau mendapatkan barang dan perkhidmatan untuk kegunaan peribadi dengan skim bayaran yang mudah. Terdapat tiga ciri yang utama dalam pembiayaan peribadi iaitu:

1. Urusan dan prosedur mendapatkan pembiayaan peribadi adalah lebih mudah daripada memohon pembiayaan lain seperti pembiayaan rumah dan sebagainya.
2. Tempoh bayaran adalah tempoh yang pendek kerana pembiayaan ini menawarkan jumlah pembiayaan lebih kecil daripada pembiayaan yang lain.
3. Barang dan perkhidmatan yang dibiayai adalah lazimnya barang untuk keperluan kepenggunaan.

Dalam aspek tempoh pembayaran pembiayaan, tiada terdapat satu penentu tempoh masa yang dianggap tempoh pendek, sederhana dan panjang. Namun dalam konteks pembiayaan peribadi ianya tidak memerlukan masa yang terlalu lama seperti melebihi tempoh sederhana dan panjang dalam pasaran iaitu anggaran selama lima hingga tujuh tahun.

Kemungkinan tempoh pembiayaan peribadi ini berlaku disebabkan jangka hayat atau ketahanan sesuatu barang kepenggunaan adalah tehad dan sehubungan dengan itu, tempoh pembiayaan adalah selaras dengan tempoh biasa ketahanan sesuatu barang. Dengan kata lain, jumlah bayaran daripada pelanggan kepada pembiaya tidak boleh terlalu tinggi sehingga membebaskan pelanggan kerana sifat barang kepenggunaan adalah tidak produktif. Oleh yang demikian, tempoh bayaran yang memberikan keselesaan kepada pelanggan membayar hutang adalah menjadi penentu asas yang munasabah dan bukan semestinya tempoh yang pendek atau panjang.

## HASIL KAJIAN

Kertas kerja ini dihasilkan bagi memberi satu pendekatan yang baru dalam pembiayaan peribadi dengan penambahbaikan terhadap kontrak yang sedia ada. Permasalahan seperti *hilah* yang disepakati antara pihak pelanggan dan pihak bank dalam produk *bay' al-'inah* boleh menjejaskan kontrak dalam kepatuhan syariah. Penetapan terhadap syarat barang mesti dijual semula kepada penjual asal (bank) dan pakatan yang wujud sebelum akad dijalankan dengan pihak bank telah menetapkan syarat yang

lebih awal akan berlakunya dua transaksi akan membawa cara pelaksanaan terhadap kategori *hilah ribawiyyah* yang membawa kepada hukum haram terhadap kontrak tersebut.

Oleh yang demikian penulis mencadangkan satu mekanisme yang mampu membantu mengelakkan daripada *hilah* terus berlaku dalam kontrak yang akan dilaksanakan. Teori ini lebih menyerupai model dalam kontrak *tawarruq* yang mana memerlukan tiga pihak dalam kontrak iaitu pihak yang pertama ialah pelanggan atau penggadai, pihak kedua ialah bank dan pihak ketiga ialah institusi gadaian atau penerima barang gadaian seperti di gambarkan dalam Rajah 1.

Dalam kontrak ini pelanggan akan membeli sejumlah aset berasaskan emas mengikut keperluan pembiayaan yang dia perlukan daripada pihak kedua iaitu bank dengan harga *murabahah*. Kemudian pelanggan akan menggadaikan aset tersebut dengan pihak ketiga iaitu institusi gadaian atau pemegang barang gadaian. Pinjaman akan diberikan kepada penggadai berdasarkan nilai barang gadaian sebanyak 50 peratus hingga 75 peratus bergantung polisi institusi gadaian yang dipilih. Tempoh masa yang singkat akan ditetapkan bagi membolehkan barang gadaian tersebut ditebus kembali atau akan di jual dengan cara lelongan atas sebab penggadai tidak mampu menjelaskan hutang (kebiasaannya institusi gadaian akan menawarkan tempoh masa selama 3 bulan).

Kemudian hasil penjualan emas itu akan digunakan untuk menjelaskan hutang dan caj upah simpan barang gadaian. Upah simpanan dikira berdasarkan nilai barang gadaian (nilai marhun) dan tempoh bilangan bulan gadaian sehingga barang gadaian ditebus atau dijual. (Rujuk Jadual 2). Lebihan daripada hasil penjualan emas setelah ditolak dengan hutang penggadai dan bayaran upah simpan barang gadaian akan dikembalikan kepada pihak penggadai atau pelanggan. Ini bermakna kekurangan pembiayaan yang diperlukan pelanggan pada awal kontak dapat ditampung setelah penjualan emas oleh pihak ketiga selaku penerima barang gadaian (institusi gadaian).

Bagi memahami konsep pendekatan ini lebih sempurna, penulis mendatangkan sebuah contoh. Seorang pelanggan memerlukan pembiayaan peribadi tunai sebanyak RM10,000. Maka pelanggan tersebut akan perlu mendapatkan aset sandaran atau cagaran untuk digadaikan di institusi gadaian dengan membuat pinjaman pembelian emas di sesebuah bank. Maka pihak bank akan menjadi wakil kepada pembeli dengan membelikan emas daripada pasaran pada harga RM10,000 dan kemudian akan menjualnya kepada pelanggan dengan harga *murabahah* pada harga RM12,000. Seterusnya, pelanggan akan menggadaikan emas yang diperolehinya tadi untuk mendapatkan tunai ke pihak ketiga iaitu kedai *ar-rahnu* (institusi gadaian). Emas yang digadaikan itu akan diberi nilai pinjaman sebanyak 75 peratus daripada nilai gadaian (dengan andaian pelanggan memperoleh hasil gadaian sebanyak RM7,500) dan tempoh gadaian yang diberikan selama tiga bulan.

Selepas tamat tempoh gadaian yang dipersetujui antara penggadai (pelanggan) dengan pemegang gadaian(kedai *ar-rahnu*) tanpa sebarang penjelasan hutang terhadap emas tersebut, barang gadaian itu akan dijual berdasarkan harga emas semasa. Hasil jualan itu akan digunakan untuk membayar hutang gadaian serta upah simpan barang gadaian, manakala lebihan atau bakinya akan dipulangkan kepada penggadai.

Contoh pengiraan: Kadar harga emas pada bulan Januari 2011, (1gram: RM133.02) maka penggadai memperoleh 75.1766gram emas bernilai RM10,000. Apabila tempoh gadaian tamat selepas 3 bulan, emas tersebut akan dijual pada kadar harga emas semasa bulan Mac 2011, (1gram RM139.65).

Nilai emas yang berada dalam simpanan pemegang gadaian dijual dengan harga emas bulan semasa:

$$75.1766g \times RM139.65 = RM10,498.41.$$

Upah simpan barang gadaian dikira berdasarkan nilai barang gadaian:

$$RM10,000 \times 0.75\% \times 3\text{bulan} : RM225$$

Nilai barang gadaian semasa akan ditolak dengan nilai hutang penggadai dan upah terhadap simpan barang gadaian akan memperoleh nilai lebihan gadaian.

$$RM10,498.41 - RM7,500 - RM225 = RM2,773.41$$

Lebihan nilai gadaian ini akan dikembalikan kepada penggadai bagi mencukupkan jumlah pinjaman sebenar pelanggan yang inginkan semasa melakukan kontrak permulaan iaitu RM10,000 seperti mana pengiraan dibawah:

$$RM7500 + RM2,773.41 = RM10,273.41.$$

Penggiraan yang ditunjukkan menggunakan harga sebenar emas pada bulan Januari hingga Mac 2011, yang mana harga emas dilihat meningkat daripada harga pembelian di bulan Januari. Situasi peningkatan harga emas ini tidak menimbulkan sebarang permasalahan dan risiko kepada mana-mana pihak yang terlibat dalam kontrak ini. Maka jelaslah bahawa kontrak ini mempunyai potensi besar untuk dikembangkan dan diperluaskan lagi bagi memenuhi tuntutan dan kehendak syarak.

Walaupun bagaimanapun, dalam kontrak ini timbul beberapa permasalahan serta risiko yang dalam bakal dirasai oleh penggadai sekiranya harga emas mengalami penurunan dalam masa beberapa bulan tempoh gadaian dilakukan seperti mana yang berlaku secara realiti pada penghujung tahun 2008. Penurunan yang ketara selama 4 bulan berturut memberi risiko dan kesan yang besar kepada penggadai untuk memenuhi keperluan pinjaman yang diperlukan.

Dalam kes sedemikian, penulis mengutarakan cadangan agar penggadai menangguk proses penjualan barang gadaian tersebut dengan menambah tempoh gadaian untuk jangka masa yang bersesuaian berpandukan harga emas semasa samada harga tersebut meningkat melebihi daripada harga pembelian dengan ditambah dengan kos upah simpanan barang gadaian. Jika pengiraan tersebut melebihi dari harga asal pembelian emas, maka penggadai perlulah meminta pihak pemegang gadaian menjualkan barang gadaian tersebut dengan segera. Kemungkinan kerugian yang kecil akan berlaku pada penggadai seandainya barang gadaian itu dijual pada tempoh harga emas sama dengan harga belian kerana penggadai perlu menanggung kos upah simpanan barang gadaian semasa pembentukan kontrak yang telah dipersetujui bersama.

## PERBINCANGAN

Berdasarkan pendekatan yang dibawakan oleh penulis, dapat dilihat pembiayaan menggunakan gabungan kontrak asas pembiayaan peribadi yang sedia ada dengan kontrak gadaian ini dapat mengelakkan daripada melakukan *hilah* kepada transaksi bersifat riba kerana ketiga-tiga pihak yang terlibat dalam kontrak ini memainkan peranan yang berbeza. Pihak yang pertama dan kedua tidak mempunyai *hilah* atau pakatan untuk membeli dan menjual kembali barang (emas) tersebut. Sementara hubungan di antara pihak pertama dan ketiga jelas tidak menampakkan sebarang keraguan dalam menjalankan akad gadaian.

Dalam usaha merealisasikan pendekatan ini, penulis berdepan dengan beberapa permasalahan yang memerlukan penyelesaian serta perbincangan yang lebih mendalam antara ahli ekonomi Islam semasa bagi usaha untuk mengembangkan dan menawarkan kepelbagaian produk-produk pembiayaan peribadi dalam sistem kewangan dan perbankan Islam ketika ini.

Antara permasalahan yang dihadapi dalam melaksanakan model atau kontrak ini ialah kecekapan pengurusan pihak bank dalam usaha mendapatkan dan menyediakan aset sandaran (emas) daripada pasaran dilihat satu cabaran terhadap kontrak ini. Kemudahan yang terdapat dalam kontrak ini bakal menarik pelanggan yang menginginkan pembiayaan peribadi mereka lebih mudah diproses dan patuh syariah.

Kesabaran menunggu wang tunai yang sebenar diperlukan menjadi satu kekangan yang besar oleh pelanggan kerana terpaksa mengambil masa beberapa bulan untuk mendapatkan baki tunai hasil penjualan barang gadaian mereka. Risiko yang bakal dihadapi oleh pelanggan ketika harga emas menurun turut menyumbang terhadap permasalahan ini. Langkah yang mampu dan boleh dilaksanakan bagi mengurangkan risiko ini dengan bimbingan atau pemantauan oleh mana-mana pihak yang lebih arif dalam kadar turun naik harga emas. Konsep pelaksanaan kontrak ini mestilah mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh badan penguatkuasa syariah yang mana unsur-unsur terlarang seperti riba adalah ditegah sama sekali.

Seterusnya pendekatan pembiayaan peribadi ini dilihat mempunyai kelainan, antaranya kontrak yang ditawarkan mengambil asas pembiayaan peribadi yang berdasarkan model kontrak *tawarruq* dengan penambahan akad atau kontrak gadaian dalam pihak ketiga. Ini bertujuan mengelakkan *hilah ribawiyah* yang mungkin dilakukan oleh pihak pelanggan dan bank. Prinsip dalam skim gadaian ini memberi jaminan dan cagaran terhadap hutang yang diperolehi pelanggan.

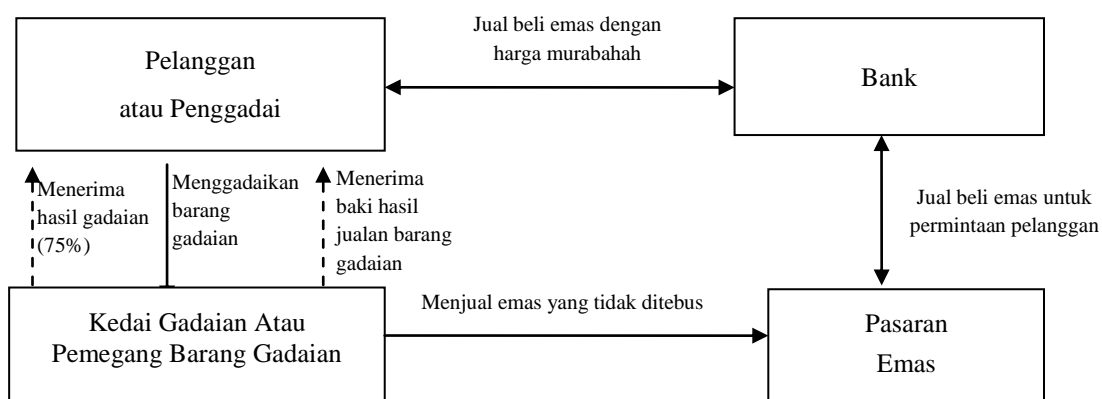
Ketiadaan barang gadaian oleh pelanggan sebagai aset sandaran untuk menjalankan kontrak ar-rahnu dapat di atasi dengan membuat pembelian barang gadaian di bank seterusnya mengadaikan barang tersebut di institusi gadaian. Hal ini dapat dibuktikan secara jelas perbezaan antara pendekatan pembiayaan ini dengan kontrak ar-rahnu

**KESIMPULAN**

Kertas kerja ini telah cuba memberi satu cadangan dan pandangan terhadap aspek-aspek penambaaikan dan pengubahsuaian di dalam pendekatan produk pembiayaan peribadi Islam yang sedia ada. Pendekatan ini dibentuk dan dihasilkan atas keperluan semasa oleh masyarakat yang inginkan satu produk peribadi berlandaskan syariah bagi mengelakkan akad-akad yang kontroversi seperti *hilah* yang membawa transaksi riba. Sistem kewangan Islam kini perlu dikembangkan lagi serta diperluaskan pengaruhnya agar masyarakat Islam secara khususnya dan bukan Islam amnya tertarik dengan keberkesanan kemudahan yang ditawarkan berbanding dengan sistem kewangan konvensional.

**RUJUKAN**

Asmadi Mohamed Naim. (2004). Sistem gadaian Islam. *Islamiyyat*, 26(2), 39-57.  
 Asmadi Mohamed Naim. (2007). Methodology of hukm deduction for islamic finance between the practices adopted in Malaysian and Middle Eastern financial system. *Journal of Shariah*, 14,23-34.  
 Azizi Che Seman. (2005). Peranan Bay' al-'Inah dalam sekuriti hutang swasta Islam di Malaysia. Dlm. *Teori dan Aplikasi Kontemporari Sistem Ekonomi Islam di Malaysia*, hlm. 97-117. Kuala Lumpur: Utusan Publication & Distributors Sdn Bhd.  
 Mohd Daud Bakar. (2006). Pembiayaan peribadi mengikut perspektif syariah. *Prosiding Muzakarah Kebangsaan Penasihat Kewangan Islam 2006*, dibentang di Kuala Lumpur, 25 November (hlm. 3-13).  
 Nik Norzul Thani, Mohamed Ridza Mohamed Abdullah & Megat Hizaini Hassan. (2010). *Law and Practice of Islamic Banking and Finance*. Petaling Jaya: Sweet & Maxwell Asia.  
 Saiful Azhar Rosly & Mohmood Sanusi. (2001). *Some issues of Bay' al-'Inah in Malaysian Islamic financial markets*. Arab Law Quarterly. Kluwer Law International. Printed in the Netherlands. 263-280.  
 Selamah Binti Maamor & Abdul Ghafar Ismail (2009) The Ar-Rahnu Efficiency and Its Determinants *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 6(1), 105-126.  
 Shamsiah Mohamad & Safinar Salleh. (2008). Upah simpan barang dalam skim ar-rahnu: satu penilaian semula. *Jurnal Fiqh*, 5, 47-65.



RAJAH 1: Model Pendekatan Baru Pembiayaan Peribadi.

JADUAL 2 : Kadar Upah Simpanan Bagi Nilai Barang Gadaian

Bil	Nilai Barang Gadaian (Marhun)	Upah Simpan (RM)
1	*Kadar Khas	0.10
2	RM 720.00 kebawah	0.50
3	RM 721.00 - RM 2,000.00	0.65
4	RM 2,001.00 dan ke atas	0.75

Sumber: Diperolehi daripada laman web Program Mikro Kredit Berasaskan Ar Rahnu oleh YaPEIM.  
 \* Kadar khas adalah untuk golongan miskin seperti mana yang terdapat di dalam Pangkalan Data Kemiskinan (merujuk kepada Pangkalan Data yang dibangunkan oleh YaPEIM dengan menggunakan data rasmi daripada pihak kerajaan).