

ANALISIS PENERIMAAN PELANGGAN TERHADAP PELAKSANAAN AR-RAHNU DI KOTA LANGSA ACEH

ANALYSIS OF CUSTOMER ACCEPTANCE ON THE IMPLEMENTATION OF AR-RAHNU IN KOTA LANGSA ACEH

Evi Khairunnisa ¹

¹ Fakultas Pengurusan dan Ekonomi, Universiti Pendidikan Sultan Idris. Email: vinisa4@gmail.com

Accepted date: 20-06-2019

Published date: 15-07-2019

To cite this document: Evi Khairunnisa (2019). Analisis Penerimaan Pelanggan Terhadap Pelaksanaan Ar-Rahnu Di Kota Langsa Aceh. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, 4(22), 01 - 10.

Abstrak: *Kajian ini dijalankan adalah untuk mengenal pasti penerimaan pelanggan terhadap pelaksanaan ar-Rahnu di Kota Langsa, Aceh. Kajian kuantitatif ini menggunakan reka bentuk kajian tinjauan. Pemilihan responden dijalankan secara persampelan bertujuan dengan melibatkan seramai 185 orang pelanggan ar-Rahnu di Kota Langsa, Aceh. Instrumen yang digunakan bagi mengumpul data ialah soal selidik. Hasil dapatan kajian menunjukkan bahawa terdapat tahap penerimaan pelanggan adalah sangat tinggi terhadap pelaksanaan ar-Rahnu di Kota Langsa, Aceh. Implikasi kajian mengetengahkan tentang kepentingan peranan institusi ar-Rahnu yang perlu diperkemas bagi membantu masyarakat memahami sistem pajak gadai Islam dengan lebih baik dan menjadikannya sebagai alternatif bagi pajak gadai konvensional yang telah lama digunakan. Kajian juga mencadangkan agar jumlah institusi ar-Rahnu terus diperluas di serata tempat agar mudah diakses oleh masyarakat sekeliling terutamanya golongan Muslim.*

Kata Kunci: *Penerimaan Pelanggan, Pelaksanaan, ar-Rahnu*

Abstract: *The main objective of this study was to identify customers' acceptance on the implementation of ar-Rahnu in Langsa City, Aceh. This study employed quantitative research design in the form of survey. The researcher used purposive random sampling by involving 185 ar-Rahnu customers in Langsa City, Aceh. The instrument used for collecting data in this study was questionnaire. The results of the study showed that there was high stage of customer acceptance on the implementation of ar-Rahnu in Langsa City, Aceh. The implications of the study addressed the importance of the role of ar-Rahnu institutions that need to be carried on to help people understand the Islamic tax pawn system better and make it as an alternative to conventional mortgage taxes that have long been used. In addition, from the result of this study, it was also expected that made ar-Rahnu institutions could continue growing in many other places so that it would help the surrounding communities especially Muslim groups.*

Keywords: *Community Customers, Implementation, ar-Rahnu*

Pengenalan

Ratusan tahun yang lalu, ekonomi dunia di dominasi oleh sistem kapitalis di mana hampir semua transaksi dalam bidang kewangan dikaitkan dengan sistem faedah yang dikira sebagai riba menurut perspektif Islam. Ini termasuklah sistem yang diguna pakai untuk mendapatkan pinjaman melalui bank-bank konvensional. Melalui sistem tersebut, seseorang individu bukan sahaja dibebani dengan komitmen pembayaran semula yang tinggi, bahkan turut membataskan mereka untuk menikmati pendapatan yang diperoleh (Adistya Isini & Herman Karamoy, 2017). Melalui amalan sistem tersebut, kebanyakan negara turut tidak dapat mencapai kemakmuran ekonomi secara menyeluruh bahkan turut mewujudkan jurang ekonomi yang ketara di antara mereka yang kaya dengan miskin. Pengalaman di bawah dominasi sistem tersebut selama ratusan tahun ini telah membuktikan ketidakmampuannya untuk mengatasi jurang ekonomi yang wujud. Dari masa ke masa, jurang tersebut menjadi semakin besar dan sukar diatasi (Melen Sterendisa, 2017). Golongan yang miskin tidak mampu menikmati penambahan pendapatan melalui pinjaman yang diperoleh. Untuk membantu masyarakat miskin dalam kewangannya, institusi pajak gadai diwujudkan oleh pemerintah sebagai alternatif atau pilihan kepada golongan yang memerlukan bagi mendapatkan pinjaman. Namun begitu, pelanggan perlu mencagarkan harta yang dimiliki bagi mendapatkan pinjaman (Nurul Huda dan Muhammad Heykal, 2010).

Definisi pajak gadai menurut ekonomi Islam disebut dengan istilah *Rahn*, iaitu suatu perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai jaminan atau tanggungan hutang. *ar-Rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya (Mardani, 2012). *Rahn* merupakan suatu akad hutang-piutang dengan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syarak sebagai jaminan hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang (Zainuddin Ali, 2008). Dasar hukum gadaian terdapat dalam surah *al-Baqarah* ayat 283:

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنَ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۗ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ ۖ عَنِئِمَّ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۗ ۝۲۸۳ ﴾



“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dicapai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan kesaksian, dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (*al-Baqarah/02: 283*).

Ayat ini merupakan petunjuk untuk menerapkan prinsip kewaspadaan bila seseorang hendak melakukan transaksi hutang yang memakai jangka waktu dengan orang lain, dengan cara meminjamkan sebuah barang kepada orang yang berpiutang. Pada dasarnya *ar-Rahn* berperanan menyalurkan pembiayaan dalam bentuk wang pinjaman kepada masyarakat yang

memerlukan berlandaskan hukum gadaian syariah (Hilmiyatun Nisa, 2017).. Jenis gadai barang meliputi barang yang boleh dipindah milik seperti kenderaan, perhiasan, barangan elektronik, perabot rumah, dan lain-lainnya, serta barang yang tidak boleh alih seperti saham, geran tanah, dan surat piutang (Indah Purbasari & Sri Rahayu, 2017).

Sistem *ar-Rahnu* yang dijalankan di Kota Langsa sememangnya mempunyai banyak kelebihan dan manfaat. Bagi pengguna yang memerlukan dana segera, mereka tidak perlu menjual atau kehilangan harta yang dimiliki tetapi mereka mempunyai pilihan dengan membawa barangan mereka ke institusi pajak gadai yang berlandaskan syarak (Lailatul Nisfi, 2016).. Dengan itu, pengguna dapat memiliki barangan mereka kembali apabila penebusan dilakukan dan memperoleh dana yang diperlukan. Oleh itu, *ar-Rahnu* diiktiraf sebagai salah satu tempat penyelesaian terhadap masalah pengguna untuk memperoleh dana dalam jangka masa yang cepat (Azizah, 2015).

Walau bagaimanapun, Isnani Ayunia (2015) menyatakan bahawa sambutan terhadap institusi *Ar-Rahnu* di Kota Langsa, Aceh masih di tahap kurang memberangsangkan berbanding tempat-tempat lain seperti Jakarta, Medan, Pekan Baru dan sebagainya. Oleh itu, persoalannya mengapakah keadaan tersebut boleh berlaku sedangkan majoriti penduduk Kota Langsa tersebut menganut agama Islam? Adakah mereka tidak menerima pelaksanaan *ar-Rahnu* di kawasan mereka meskipun modus operandi yang digunakan adalah selari dengan kehendak syariah? Selain daripada itu, adakah kaedah yang digunakan untuk mempromosikan *ar-Rahnu* tidak berjaya menarik minat pengguna untuk mendapatkan pembiayaan? Sekiranya promosi yang dijalankan adalah bersesuaian dan mesejnya sampai kepada masyarakat, mengapakah permintaan terhadap *ar-Rahnu* masih rendah (Bramantyo Aji, 2017).

Sorotan Literatur

Pada dasarnya pengertian pajak gadai adalah salah satu cara meminjamkan berdasarkan cagaran (Yossi Maaravi & Aharon Levy, 2017). Pemegang pajak gadai berbeza daripada amalan bercagar lain. Pemberi pinjaman mengambil milikan fizikal cagaran iaitu perkara-perkara yang tidak kekal dengan peminjam yang merupakan satu perbezaan kritikal. Aset yang dicagarkan sebagai cagaran ditinggalkan dengan peminjam (Roikhan, 2017). Pajak gadai juga berbeza daripada kebanyakan pinjaman bank kerana ia biasanya memberi jumlah pinjaman yang sangat tinggi pada kadar pendahuluan modal bersaiz kecil yang dibuat untuk tempoh yang agak singkat (Yossi Maaravi & Aharon Levy, 2017).

Pemprosesan, penilaian dan penyimpanan item tersebut, kos urus niaga mungkin kelihatan agak tinggi daripada jumlah yang kecil dipinjamkan. Bagaimanapun, kos ini di imbangi sebahagiannya kerana tidak seperti pinjaman bank tradisional, pemegang pajak gadai itu tidak memerlukan penilaian kredit peminjam mahupun mana-mana pemantauan pinjaman (Roikhan, 2017). Walau bagaimanapun, menurut Mohd Fazli, Nor Hayati, dan Noor Khamisah, (2010) pajak gadai tidak dominan eksklusif kedai pajak gadai kerana peminjam yang lain kadang-kadang boleh mengambil cagaran sama seperti Bank Rakyat di Malaysia serta menjalankan pinjaman yang lebih tradisional. Contoh di kawasan luar bandar di beberapa negara seperti Filipina di mana sesetengah individu secara sederhana membuat mereka hidup dengan menjalankan operasi gadai formal digabungkan dengan menjajakan barang-barang dari pintu ke pintu yang tidak ditebus manakala yang lain menggabungkan aktiviti gadai mereka dengan menjadi pedagang randah menawarkan pelanggan-pelanggan perkiraan ansuran (Mokhtar Imani & Shah Rizal, 2013).

Kajian-kajian lain seperti Al Masry dan Ahmed Debes (2015), Nik Amah (2017), dan Arka Arviantama, Leonardo Budi Hasiholan, Erward Gagah Purwana, & Darsin, (2017) telah mendapati pengusaha kedai pajak gadai yang haram di pelbagai negara-negara Asia Tenggara. Kajian-kajian ini mengesahkan bahawa pelbagai pelanggan sama ada daripada kumpulan berpendapatan tinggi dan rendah, seolah-olah lebih suka pengusaha berlesen. Mereka mempunyai sebab yang berbeza tetapi mungkin memilih kerana faktor-faktor seperti kurang formaliti, lebih privasi, perkhidmatan yang lebih baik, lebih tinggi nilai dipinjamkan, waktu pejabat lebih mudah, lokasi dan kecekapan yang lebih tinggi. Oleh kerana kebanyakan pengusaha haram mengenakan kadar yang lebih tinggi daripada rakan-rakan mereka yang sah (Wu Yao & Francisco Vizeu Pinheiro, 2011).

Walaupun terdapat beberapa kesulitan, pajak gadai tidak formal terus berkembang maju. Ini menunjukkan bahawa operasi perlu mendapat perhatian yang lebih dalam membangunkan penyelidikan sektor kewangan negara (Dwi Febriani, 2011). Menghadkan kajian kepada pajak gadai berlesen (satu tugas yang sukar dalam koleksi sendiri) supaya dapat mendorong orang lain untuk memeriksa pajak gadai haram dengan lebih terperinci (Jamaluddin Multazam Hernanda. 2017). Jawapannya adalah bergantung di mana jika perkiraan itu adalah satu yang formal dengan tiket yang meliputi tempoh masa yang ditetapkan dan pembelian jumlah semula, perbezaan adalah hampir satu semantik (Arka Arviantama, Leonardo Budi Hasiholan, Erward Gagah Purwana, & Darsin, 2017). Contoh di Australia misalnya, memutuskan bahawa formal membeli balik apa-apa perkiraan merupakan pajak gadai yang dilindungi oleh Akta Pemegang Pajak Gadai (Al Masry & Ahmed Debes, 2015).

Berantung kepada peraturan-peraturan di setiap negara, barang yang nyata dan orang yang membuat ikrar, mungkin ada pemboleh ubah luar pilihan yang akan terus menjejaskan nilai pinjaman. Pertama yang paling jelas apabila berurusan dengan pajak gadai adalah persoalan sama ada barang yang dicuri atau bukan. Mohd Fazli, Nor Hayati & Noor Khamisah (2010) dalam kajiannya menjelaskan kebanyakan negara seperti negara China, Filipina, Itali, Australia dan negara Asia juga negara Eropah lainnya, penerimaan barang-barang curi sebagai gadaian bermakna pemegang pajak gadai perlu memulangkan barangan kepada pemilik yang berhak dan kehilangan wang yang didahulukan (Cahyusha Desmutya Herfika, 2013). Selain itu, kemungkinan yang berlaku walaupun dengan penilai berpengalaman adalah tersalah harga nilai item berjanji dan memberi pinjaman lebih daripada barang yang bernilai. Kedua-dua risiko dapat dikurangkan jika peminjam adalah pelanggan tetap dan pajak gadai menyesuaikan peratusan nilai dipinjamkan sebahagiannya selaras dengan sejarah pinjaman masa lalu pelanggan (Lydia Edgina, Thuba Jazil & Tita Nursyamsiah, 2016).

Metodologi Kajian

Tujuan utama kajian kuantitatif yang berbentuk tinjauan ini dilaksanakan adalah untuk mengenal pasti tahap penerimaan pelanggan terhadap pelaksanaan *ar-Rahnu* di Kota Langsa, Aceh. Kajian telah dilakukan di kawasan operasi cawangan *ar-Rahnu* Kota Langsa, Aceh. Kajian ini juga menggunakan kaedah pensampelan bertujuan (*purposive sampling*). dalam mengedarkan borang soal selidik (Larantika Dila, 2010).. Ini bermakna bahawa pemilihan responden hanya kepada pelanggan *ar-Rahnu* Kota Langsa, Aceh sahaja tanpa didasarkan kepada sebarang penentuan latar belakang sama ada jantina, umur, suku, pekerjaan dan sebagainya (Suen, 2014). Sampel kajian terdiri daripada 185 orang responden yang merupakan pelanggan *ar-Rahnu* di Kota Langsa, Aceh. Walaupun terdapat ramai responden yang berpotensi, tetapi tidak semua responden mahu menjawab soal selidik. Borang soal selidik

dalam bahasa Indonesia, untuk kefahaman responden, di sebabkan responden kajian ini adalah orang Indonesia.

Bagi menentukan tahap penerimaan pelanggan terhadap pelaksanaan *ar-Rahnu* akan ditentukan berdasarkan petunjuk skor min seperti mana yang ditunjukkan dalam Jadual 1 di bawah:

Jadual 1: Penentuan Tahap Pemboleh Ubah Berdasarkan Petunjuk Skor Min

Skor min	Tahap
1.00 – 1.89	Sangat rendah (SR)
1.90 – 2.69	Rendah (R)
2.70 – 3.49	Sederhana (S)
3.50 – 4.29	Tinggi (T)
4.30 – 5.00	Sangat tinggi (ST)

Sumber: Bahagian Perancangan dan Penyelidikan Dasar Pendidikan 2006.

Dalam bahagian ini, analisis deskriptif yang akan digunakan adalah min, sisihan piawai, kepencongan dan kurtosis. Terdapat 7 item telah digunakan untuk mengukur tahap penerimaan pelanggan terhadap pelaksanaan *ar-Rahnu* dengan menggunakan analisis deskriptif.

Dapatan Kajian

Maklumat Demografi

Dapatan kajian menunjukkan bahawa responden yang menjawab soal selidik terdiri daripada bangsa aceh, padang, jawa, batak. Kategori bangsa aceh iaitu berjumlah 96 responden, bangsa padang 31 responden, bangsa jawa 43 responden, dan bangsa batak 15 responden pelanggan *ar-Rahnu*. Peratusan yang diperoleh bangsa aceh (51.9 %), bangsa padang (16.8 %), bangsa jawa (23.2 %) dan bangsa batak pula sebanyak (8.1 %). Responden bangsa aceh merupakan majoriti dalam kajian ini kerana populasi di Kota Langsa, Aceh di dominasi oleh bangsa tersebut. Selanjutnya, hasil kajian menunjukkan jumlah responden berumur 20-25 tahun berjumlah 28 orang pelanggan, (15.1 %). Seterusnya, responden berumur 26-30 tahun berjumlah 40 orang pelanggan, (21.6 %). Responden berumur 31-35 tahun berjumlah 32 orang pelanggan, (17.3 %). Responden berumur 36-40 tahun berjumlah 38 orang pelanggan, (20.5 %). Responden berumur >41 tahun berjumlah 47 orang pelanggan, (25.4 %).

Berdasarkan Jadual 2 pada tahap pendidikan tertinggi, hasil kajian menunjukkan responden yang tidak mendapatkan pendidikan formal adalah seramai 1 orang, (5 %). Responden yang tahap pendidikan sekolah rendah adalah seramai dasar 3 orang, (1.6 %). Responden yang memiliki tahap pendidikan sekolah menengah pertama 4 orang, (33.0 %). Responden yang memiliki tahap pendidikan diploma tiga (47, 25.4 %). Responden yang memiliki tahap pendidikan sarjana muda 56 orang, (30.3 %). Dan responden yang memiliki tahap pendidikan sarjana 13 orang, (7.0 %).

Seterusnya, jadual 2 juga menunjukkan kekerapan bilangan dan peratus responden mengikut tahap pendapatan bulanan, seramai 21 orang (11.4 %) pelanggan tidak mempunyai pendapatan. Tahap dapatan bulanan Rp. 500.000 ke bawah 8 orang (4.3 %). Tahap dapatan bulanan Rp. 501.000 – Rp. 1.000.000 berjumlah 16 orang (8.6 %). Tahap dapatan bulanan Rp. 1.001.000 – Rp.1.500.000 berjumlah 33 orang (17.8 %). Seterusnya tahap dapatan bulanan Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000 berjumlah 83 orang (44.9 %). Dan dapatan bulanan Melebihi Rp. 3.000.000

berjumlah 24 orang (13.0 %).Jadual 5.1 menunjukkan kategori bagi setiap taburan demografi yang diperoleh daripada 180 soal selidik yang digunakan.

Jadual 2: Maklumat Responden Kajian

No	Item	Frequency (n=185)	Percent (%)
1	Jantina		
	Lelaki	49	26,5
	Perempuan	136	73,5
2	Bangsa		
	Aceh	96	51.9
	Padang	31	16.8
	Jawa	43	23.2
	Batak	15	8.1
3	Umur:		
	20-25	28	15.1
	26-30	40	21.6
	31-35	32	17.3
	36-40	38	20.5
	>41	47	25.4
4	Pendidikan		
	Tertinggi		
	Tidak sekolah	1	.5
	Sekolah Dasar	3	1.6
	Sekolah Menengah Pertama	4	2.2
	Sekolah Menengah Atas	61	33.0
	Diploma	47	25.4
Sarjana muda	56	30.3	
	Sarjana	13	7.0
5	Pendapatan Bulanan (IDR)		
	Tidak berpendapatan	21	11.4
	Kurang 500000	8	4.3
	501000-1000000	16	8.6
	1001000-1500000	33	17.8
	2000000-3000000	83	44.9
	Melebihi >3000000	24	13.0

Tahap Penerimaan Pelanggan Terhadap Pelaksanaan Ar-Rahnu.

Dalam bahagian ini, analisis deskriptif yang akan digunakan adalah min, sisihan piawai, kepencongan dan kurtosis. Terdapat 7 item telah digunakan untuk mengukur tahap penerimaan pelanggan terhadap pelaksanaan *ar-Rahnu* dengan menggunakan analisis deskriptif. Jadual 4.3 telah menunjukkan item 1 hingga item 7 yang mengenai tahap penerimaan pelanggan.

Jadual 3: Tahap Penerimaan Pelanggan Terhadap Pelaksanaan Ar-Rahnu.

No	Item	Sisihan Piawai	Kepencongan	Kurtosis	Min	Tahap
1	Saya yakin barang yang saya gadaikan akan aman di pegadaian syariah di Kota Langsa, Aceh	0.64	-1.64	7.03	3.98	T
2	Saya yakin bahwa pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh menyediakan jasa yang berlandaskan syariah dan tidak ada unsur riba'	0.64	-1.18	4.24	3.88	T
3	Saya tidak akan menggunakan jasa pegadaian syariah jika ia menawarkan jasa pegadaian yang berlandaskan konvensional.	0.76	-0.74	0.89	3.60	T
4	Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh lebih tinggi dibandingkan dengan jasa pegadaian yang lain.	0.78	-0.42	0.57	3.58	T
5	Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh sangat wajar.	0.67	-0.61	0.73	3.77	T
6	Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional.	0.69	-0.56	0.66	3.82	T
7	Saya sangat puas dengan produk yang ditawarkan oleh pegadaian syariah.	0.65	-0.46	0.70	3.90	T

Sumber: Borang Soal Selidik, 2018.

Nota: T = Tinggi (Nilai min terletak di antara 3.50 hingga 4.29)

Merujuk kepada jadual 3, dapatan kajian menunjukkan bahawa item yang mempunyai sisihan piawai yang tertinggi ialah item 4 "Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh lebih tinggi dibandingkan dengan jasa pegadaian yang lain" di mana nilainya adalah sebanyak 0.78, manakala ada dua item yang mempunyai nilai yang sama sisihan piawai yang terendah adalah item 1 "Saya yakin barang yang saya gadaikan akan aman di pegadaian syariah di Kota Langsa, Aceh" dan 2 "Saya yakin bahwa pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh menyediakan jasa yang berlandaskan syariah dan tidak ada unsur riba" dengan nilai iaitu 0.64. Nilai sisihan piawai bagi item 3 "Saya tidak akan menggunakan jasa pegadaian syariah jika ia

menawarkan jasa pegadaian yang berlandaskan konvensional” iaitu 0.76, item 5 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh sangat wajar” iaitu 0.67, item 6 “Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional” iaitu 0.69, dan item 7 “Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional”. Julat bagi nilai sisihan piawai bagi ketujuh item tersebut adalah antara 0.80 hingga 0.60.

Selanjutnya, seperti hasil dapatan kajian Larantika (2010), mendapati bahawa semua item yang digunakan untuk menguji tahap penerimaan pelanggan mempunyai nilai kepencongan negatif. Hal ini telah menunjukkan data bagi item-item tersebut adalah pencong ke sebelah kiri, di mana bila kepencongan ke kiri ramai yang jawab dengan nilai tinggi, dan jika kepencongan ke kanan ramai yang jawab dengan nilai rendah. Berdasarkan jadual 5.3, item yang mempunyai nilai kepencongan yang tertinggi adalah 1 “Saya yakin barang yang saya gadaikan akan aman di pegadaian syariah di Kota Langsa, Aceh” iaitu -1.64 manakala item 4 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh lebih tinggi dibandingkan dengan jasa pegadaian yang lain” pula mempunyai nilai kepencongan yang terendah -0.42.

Seterusnya, daripada jadual 4.3 di atas juga menunjukkan nilai kurtosis bagi ketujuh item yang mengukur tahap penerimaan pelanggan terhadap pelaksanaan *ar-Rahnu*. Dalam kajian ini, semua item daripada item 1 hingga 7 mempunyai nilai kurtosis yang positif iaitu item 1 “Saya yakin barang yang saya gadaikan akan aman di pegadaian syariah di Kota Langsa, Aceh” iaitu 7.03, item 2 “Saya yakin bahawa pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh menyediakan jasa yang berlandaskan syariah dan tidak ada unsur riba” iaitu 4.24, item 3 “Saya tidak akan menggunakan jasa pegadaian syariah jika ia menawarkan jasa pegadaian yang berlandaskan konvensional” iaitu 0.89, item 5 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh sangat wajar” iaitu 0.73, item 7 “Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional” iaitu 0.70, item 6 “Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional” iaitu 0.66, dan item 4 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh lebih tinggi dibandingkan dengan jasa pegadaian yang lain” dengan nilai kurtosis terendah 0.57.

Dapatan kajian ini menunjukkan bahawa item yang mempunyai nilai kurtosis yang paling tinggi ialah item 1 “Saya yakin barang yang saya gadaikan akan aman di pegadaian syariah di Kota Langsa, Aceh” di mana ia telah mencatat sebanyak 7.03. Ini bererti taburan bagi item ini adalah paling puncak. Manakala item 4 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh lebih tinggi dibandingkan dengan jasa pegadaian yang lain” dengan nilai kurtosis terendah 0.57.

Tambahan pula, dapatan kajian juga mengenal pasti bagi setiap item yang mengukur tahap penerimaan pelanggan terhadap pelaksanaan *ar-Rahnu*. Item yang mempunyai nilai min yang paling tinggi ialah item 1 “Saya yakin barang yang saya gadaikan akan aman di pegadaian syariah di Kota Langsa, Aceh” di mana mempunyai nilai min 3.98 dan seterusnya mengikuti oleh item 7 “Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional” nilai min 3.90, item 2 “Saya yakin bahawa pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh menyediakan jasa yang berlandaskan syariah dan tidak ada unsur riba” nilai min 3.88, item 6 “Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional” nilai min 3.82, item 5 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh sangat wajar” nilai min 3.77, item 3 “Saya tidak akan menggunakan jasa pegadaian syariah jika ia menawarkan jasa pegadaian yang berlandaskan konvensional” nilai min 3.60, dan item 4 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan

pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh lebih tinggi dibandingkan dengan jasa pegadaian yang lain” pula mempunyai nilai min yang terendah yaitu 3.58.

Penentuan tahap pemboleh ubah berdasarkan nilai skor min. Item yang mempunyai nilai min paling tinggi ialah item 1 “Saya yakin barang yang saya gadaikan akan aman di pegadaian syariah di Kota Langsa, Aceh” di mana mempunyai nilai min 3.98 penentuan tahap adalah tinggi (T) dan seterusnya mengikuti oleh item 7 “Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional” nilai min 3.90 penentuan tahap adalah tinggi (T), item 2 “Saya yakin bahawa pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh menyediakan jasa yang berlandaskan syariah dan tidak ada unsur riba” nilai min 3.88 penentuan tahap adalah tinggi (T), item 6 “Saya merasa pegadaian syariah lebih baik daripada pegadaian konvensional” nilai min 3.82 penentuan tahap adalah tinggi (T), item 5 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh sangat wajar” nilai min 3.77 penentuan tahap adalah tinggi (T), item 3 “Saya tidak akan menggunakan jasa pegadaian syariah jika ia menawarkan jasa pegadaian yang berlandaskan konvensional” nilai min 3.60 penentuan tahap adalah tinggi (T), dan item 4 “Jumlah pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah Kota Langsa, Aceh lebih tinggi dibandingkan dengan jasa pegadaian yang lain” pula mempunyai nilai min yang terendah iaitu 3.58 penentuan tahap adalah tinggi (T).

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dapatan kajian mendapati bahawa terdapat tahap penerimaan pelanggan yang sangat tinggi terhadap pelaksanaan *ar-Rahnu* di Kota Langsa, Aceh. Walau bagaimanapun bagi menjawab soalan kedua pengkaji mendapati tiada terdapat hubungan korelasi di antara faktor demografi dengan penerimaan pelanggan terhadap pelaksanaan *ar-Rahnu* di Kota Langsa, Aceh. Kajian ini juga mengetengahkan tentang kepentingan peranan institusi *ar-Rahnu* yang perlu diperkemas bagi membantu masyarakat memahami sistem pajak gadai Islam dengan lebih baik dan menjadikannya sebagai alternatif bagi pajak gadai konvensional yang telah lama digunakan. Kajian juga mencadangkan agar jumlah institusi *ar-Rahnu* terus diperluas di serata tempat agar mudah diakses oleh masyarakat sekeliling terutamanya golongan Muslim.

Rujukan

- Adistya Isini & Herman Karamoy, (2017). Evaluasi Penerapan Akuntansi Gadai Syariah (Rahn) Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Manado. *Jurnal EMBA*, 5(2), 11-23.
- Azizah. (2015). *Pelaksanaan Al-Rahnu di Intitusi Perbankan dan Bukan Perbankan di Malaysia*. Doktor Falsafah Universiti Sains Malaysia Pulau Penang. Tesis Doktor Falsafah yang Diterbitkan.
- Bramantyo Aji. (2017). Kemiskinan dan Pengaruhnya Terhadap Motivasi dan Prestasi Belajar Anak-anak di Kota Langsa. *Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 8(1), 73-81.
- Cahyusha Desmutya Herfika. (2013). Analisis Komparasi Mekanisme Produk Pada Pegadaian Konvensional dan Pembiayaan pada Ar-Rahnu. *Jurnal Ilmiah*, 7(2), 89-112.
- Dwi Febriani. (2011). *Konsep Gadai dan Manfaat Barang Gadai Menurut Sayid Sabiq*. UIN Suska Riau. Tesis Master yang Tidak Diterbitkan.
- Hilmiyatun Nisa. (2017). *Analisis Operasional Murabahah Pada Produk Tabungan Emas Terhadap Keuntungan Dana Titipan di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya*. Tesis. UIN Sunan Ampel Surabaya. Tesis Master yang Diterbitkan.
- Indah Lestari. (2015). [Analisis Pengaruh Capital Adequacy Ratio \(CAR\) dan Non Performing Loan \(NPL\) Terhadap Tingkat Penyaluran Kredit Pada Bank-Bank Umum di Indonesia](#). *Journal Ekonomi dan Akuntansi*, 3(1), 34-41.

- Isnani Ayunia. (2015). Pegadaian Syariah Dan Perkembangannya di Indonesia. *Jurnal Pegadaian Syariah*, 4(2), 1-12.
- Jamaluddin Multazam Hernanda. (2017). Implementasi Penentuan Biaya Ijarah dalam Sistem Gadai Syariah Menurut Prinsip Keadilan Ekonomi Islam: Studi Apada Pegadaian Syariah Sidokare Sidoarjo. UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Kartika Chandra Priliana. (2015). *Analisis Penerapan Akuntansi Gadai Syariah (RAHN) Pada Pegadaian Syariah Cabang Jember*. Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Tesis Master yang tidak diterbitkan.
- Lailatul Nisfi. (2016). Pengaruh Pembiayaan Pegadaian Syariah Terhadap Pendapatan UMKM Nasabah dan pendapatan Pegadaian Syariah (Studi Kasus pada PT. Pegadaian Cabang Pegadaian Syariah Landungsari Kota Malang) *Jurnal Ilmiah*.
- Larantika Dila. (2010). Minat Masyarakat terhadap Jual beli Emas di Pegadaian Syariah (Studi Penelitian pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere). *UIN Syarif Hidayatullah*. Thesis Master yang tidak diterbitkan.
- Lydia Edgina, Thuba Jazil, & Tita Nursyamsiah. (2016). Strengthening The Role of Islamic Pawnshop In Islamic Financing For Micro Small and Medium Enterprises: ANP APPROACH. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 10(2), 789-790.
- Mardani. (2012). *Fiqh Ekonomi Syariah (Fiqh Muamalat)*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. Manajemen Pembiayaan Koperasi Syari'ah. Jakarta: UPP AMP YKPN.
- Melen Sterendisa. (2017). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai (Rahn) di PT. Pegadaian Syariah. Kcp Simpang Patal Palembang. *UIN Raden Fatah Palembang*. Thesis Master yang diterbitkan.
- Mohd Fazli Mohd Sam, Nor Hayati Tahir, & Noor Khamisah Abdul Latif. (2010). The Awareness and The Acceptance Of Islamic Pawnshops.
- Nurul Huda & Muhammad Heykal. (2010). *Lembaga Kewangan Islam Tinjauan Teori dan Praktis*. Jakarta: Kencana Media Group.
- Roikhan. (2017). Efisiensi Pegadaian syariah dan Prospek Perumbuhan Aset di Indonesia. Al-Uqud. *Journal of Islamic Economics*. 1(1), 59-82.
- Suen. (2014). Pawnshop In Singapura, Traditional Microfinance In A Modern Society. Southeast Asia's Credit Revolution From Money Lenders to Microfinance.
- Yossi Maaravi & Aharon Levy. (2017). When Your Anchor Sinks Your Boat: Information Asymmetry In Distributive Negotiations The Disadvantage of Making The First Offer. *Judgment And Decision Macking*, 12(5), 420-429.
- Zainuddin Ali. (2007). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.