

PROSPEK PRODUK BAHARU AR-RAHNU YAPEIM SEBAGAI ALTERNATIF MIKRO KREDIT

PROSPECTS OF AR-RAHNU YAPEIM'S NEW PRODUCT AS A MICRO CREDIT ALTERNATIVE

Wan Naimah Wan Daud¹
Dr. Murni Binti Yusoff²
Profesor Madya Dr. Zakaria Bin Bahari³

¹ PhD Student, Centre for Islamic Development Management Studies (USM), Malaysia
(E-mail: wannaimah@uitm.edu.my)

² Centre for Islamic Development Management Studies (USM), Malaysia
(E-mail: murniyusoff@usm.my)

³ Centre for Islamic Development Management Studies (USM), Malaysia
(E-mail: bzak@usm.my)

Article history

Received date : 1-8-2021
Revised date : 2-8-2021
Accepted date : 19-9-2021
Published date : 20-9-2021

To cite this document:

Wan Daud, W. N., Yusoff, M., & Bahari, Z., (2021).
Prospek Produk Baharu Ar-Rahnu YaPEIM Sebagai
Alternatif Mikro Kredit. *Journal of Islamic, Social,
Economics and Development (JISED)*, 6(39), 86-94.

Abstrak: *Ar-Rahnu YaPEIM* adalah sebuah pajak gadai Islam di bawah institusi Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (*YaPEIM*) yang semakin berkembang seiring dengan keperluan semasa. Bertepatan dengan situasi negara yang sedang berdepan dengan pandemik Covid-19, *Ar-Rahnu YaPEIM* dilihat telah dan sedang memainkan peranan yang proaktif dalam membantu kerajaan menawarkan perkhidmatan mikro kredit kepada golongan yang terkesan. Namun begitu, masih terdapat sebilangan masyarakat dalam kalangan muslim yang memilih gadaian konvensional untuk mendapatkan pinjaman mikro kredit bagi memenuhi kelangsungan hidup mereka. Oleh yang demikian, bagi menarik kecenderungan masyarakat kepada gadaian Islam, *Ar-Rahnu YaPEIM* telah memperkenalkan beberapa produk dan perkhidmatan baharu kepada pelanggan seperti *Ar-Rahnu Prestij, Didik, Bisnes, Emas dan Care*. Setiap produk ini mempunyai fungsi masing-masing dan ia tidak ditawarkan di mana-mana institusi *Ar-Rahnu* yang lain. Objektif utama kertas kerja ini adalah untuk menilai skop produk-produk baharu yang ditawarkan dan prospek *Ar-Rahnu YaPEIM* pada masa akan datang. Pendekatan kualitatif digunakan dalam kajian ini dengan menumpukan kepada kajian dokumen dan dianalisa menggunakan analisis tekstual. Dapatan kajian menunjukkan produk-produk baharu yang ditawarkan oleh *Ar-Rahnu YaPEIM* mempunyai objektif yang tersendiri yang dapat menarik lebih ramai masyarakat untuk memilih gadaian secara Islam. Pengkajian terhadap produk-produk baharu ini penting bagi meluaskan lagi fungsi *Ar-Rahnu* supaya dapat memenuhi keperluan masyarakat dalam pelbagai situasi.

Kata kunci: *Ar-Rahnu YaPEIM, produk baharu Ar-Rahnu, gadaian Islam dan mikro kredit*

Abstract: *Ar-Rahnu YaPEIM is an Islamic pawnshop under the institution of the Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) which is growing in line with current needs. Coinciding with the situation of the country facing the Covid-19 pandemic, Ar-Rahnu YaPEIM is seen to have and is playing a proactive role in helping the government offer micro credit services to the affected groups. However, there are still a number of communities among Muslims who choose conventional mortgages to obtain micro credit loans to meet their survival. Therefore, to attract the community's tendency to Islamic mortgages, Ar-Rahnu YaPEIM has introduced several new products and services to customers such as Ar-Rahnu Prestige, Didik, Business, Gold and Care. Each of these products has its own function and it is not offered in any other Ar-Rahnu institution. The main objective of this paper is to evaluate the scope of new products offered and the prospects of Ar-Rahnu YaPEIM in the future. A qualitative approach was used in this study by focusing on document review and analyzed using textual analysis. The findings of the study show that the new products offered by Ar-Rahnu YaPEIM have their own objectives that can attract more people to choose Islamic mortgages. The study of these new products is important to further expand the function of Ar-Rahnu in order to meet the needs of society in various situations.*

Keywords: *Ar-Rahnu YaPEIM, new products of Ar-Rahnu, Islamic mortgages and micro credit*

Pengenalan

Institusi gadaian Islam di Malaysia atau dikenali sebagai Ar-Rahnu telah melalui evolusi tersendiri yang berupaya merubah lanskap ekonomi ke arah yang lebih positif dalam penyediaan pembiayaan mikro kredit kepada semua lapisan masyarakat khususnya kepada golongan yang memerlukan.

Gadaian Islam dapat ditakrifkan sebagai transaksi di mana pembiayaan pinjaman diberikan oleh institusi Ar-Rahnu kepada pelanggan melalui kontrak *al-Qard* (hutang), *al-wadi'ah yad dhamanah* (simpanan dengan jaminan), *Ar-Rahnu* (gadaian Islam) *al-Ujrah* (upah simpan) dan *Tawaruq*. Pelanggan perlu menyediakan emas sebagai cagaran pembiayaan pinjaman (Rafidah et al., 2016). Ia juga merupakan produk pembiayaan jangka pendek bagi membantu golongan yang tidak layak untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan (Salimah Yahaya, 2017).

Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) merupakan salah satu institusi yang telah merintis penawaran produk Ar-Rahnu sebagai alternatif pembiayaan peribadi yang berasaskan cagaran emas. Dengan objektif untuk memberi kemudahan pembiayaan mikro kredit secara cepat dan telus, Ar-Rahnu YaPEIM telah melaksanakan pelbagai strategi dengan penawaran pelbagai produk baharu. Antara produk baharu ialah Ar-Rahnu Prestij, Ar-Rahnu Didik, Ar-Rahnu Emas, Ar-Rahnu Bisnes dan Ar-Rahnu Care. Persoalannya, adakah produk-produk baharu ini mampu menarik lebih ramai masyarakat memilih Ar-Rahnu? Dan adakah produk ini mempunyai prospek untuk dikembangkan pada masa akan datang?

Oleh yang demikian, kajian ini bertujuan untuk menilai skop produk-produk baharu yang ditawarkan dan prospek Ar-Rahnu YaPEIM pada masa akan datang. Penawaran produk baharu yang dilaksanakan oleh Ar-Rahnu YaPEIM mempunyai kelebihan dan objektif yang tersendiri dalam memenuhi keperluan masyarakat yang pelbagai pada masa kini.

Metodologi Kajian

Fokus utama kertas kerja ini adalah menilai skop dan prospek produk-produk baharu yang ditawarkan oleh Ar-Rahnu YaPEIM. Pendekatan Kualitatif yang melibatkan sorotan kajian lepas dan analisis data sekunder yang diperoleh melalui dokumen, hasil kajian dan penulisan digunakan dalam menghasilkan kertas kerja ini. Data-data yang diperoleh kemudiannya dianalisis secara sistematik menggunakan teknik kualitatif.

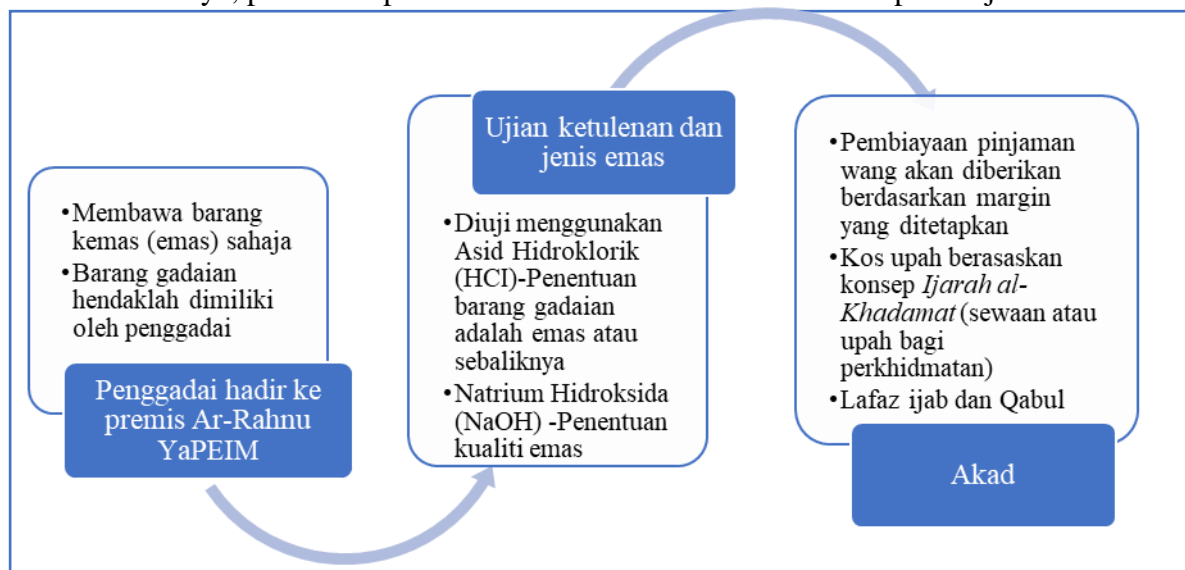
Pelaksanaan Ar-Rahnu di Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia

Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM) merupakan sebuah yayasan yang ditubuhkan oleh Kerajaan Persekutuan pada 13 Oktober 1976 dan diperbadankan di bawah *Trustee (Incorporation) Act 1952*. Institusi ini membiayai sendiri kewangannya dan berperanan membangunkan sosio ekonomi ummah.

Bagi memperkukuh sumber ekonomi YaPEIM, pajak gadai Islam atau Ar-Rahnu telah diperkenalkan. Pada 30 Januari 1985, Mesyuarat Jemaah Menteri telah bersetuju dengan rancangan penubuhan pajak gadai Islam YaPEIM. Bagi merealisasikan pajak gadai Islam, pada tahun 1992 YaPEIM dan Bank Negara Malaysia telah menubuhkan Jawatankuasa Pemandu Skim. Bermula tahun 1993, Ar-Rahnu YaPEIM telah menawarkan produk Ar-Rahnu melalui Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad, kemudian diikuti Bank Islam Malaysia Berhad dan seterusnya pada tahun 2000, ia bernaung di bawah institusi YaPEIM sendiri.

Dengan usia melebihi tiga dekad, Ar-Rahnu YaPEIM dilihat sebagai sebuah institusi yang matang dan berjaya mengangkat institusi gadaian Islam setanding dengan pajak gadai konvensional. Sehingga tahun 2021, Ar-Rahnu YaPEIM mempunyai sebanyak 212 cawangan di seluruh negara dan sembilan perkhidmatan kaunter bergerak. Penubuhan kaunter bergerak ini bertujuan memberi kemudahan kepada masyarakat yang tinggal di lokasi yang berjauhan dari premis Ar-Rahnu. Dengan jumlah cawangan Ar-Rahnu YaPEIM yang begitu besar di seluruh negara telah membuktikan institusi ini semakin diterima oleh pelbagai lapisan masyarakat dengan pelbagai penawaran produk dengan skop yang berbeza.

Secara umumnya, prosedur operasi di institusi Ar-Rahnu YaPEIM seperti rajah 1 berikut:



Rajah 1: Carta Alir Prosedur Pelaksanaan Ar-Rahnu YaPEIM

Sumber: Ringkasan Pengkaji Terhadap Prosedur Gadaian di Institusi Ar-Rahnu YaPEIM

Berdasarkan Rajah 1 tersebut menunjukkan tatacara pelaksanaan gadaian Islam di Ar-Rahnu YaPEIM. Semua prosedur tersebut dilakukan secara telus dan menepati kontrak syariah. Berdasarkan pemerhatian pengkaji, kebanyakan premis Ar-Rahnu mempunyai kepakaran dalam pengujian ketulenan dan kualiti emas, tetapi tidak mempunyai mekanisma dalam penentuan hak pemilikan emas (Wan Daud, W. N. et al., 2020). Ia disebabkan kesukaran dalam penentuan hak pemilikan kerana tidak ramai pelanggan yang menyimpan resit asal pembelian barang kemas terutama bagi barang yang telah lama diurusniagakan.

Bagi mengukur kualiti emas, alat yang digunakan adalah seperti gambar 1 di bawah:



Gambar 1: Contoh Alat Densimeter

Sumber: <https://www.mohdzulkifli.com/2015/09/test-ketulenan-emas-dengan-logik.html>

Gambar 1 tersebut adalah densimeter iaitu alat yang digunakan untuk menguji ketulenan emas di kebanyakan premis Ar-Rahnu. Penggunaan alat yang canggih dapat membantu institusi Ar-Rahnu untuk menguji tahap ketulenan emas dengan lebih efisien. Di samping itu, pemalsuan emas juga dapat dikurangkan. Menurut Abd Razak Mohd A. Kadir (2015), punca pemalsuan emas yang berlaku di premis Ar-Rahnu adalah disebabkan pemalsuan dokumen, kecurian, ketidakpatuhan prosedur dan masalah integriti staf. Isu pemalsuan ketulenan emas ini akan menjadi lebih rumit jika tidak dibantu dengan penggunaan teknologi yang canggih.

Selain itu, jenis barang gadaian yang diterima adalah emas sahaja. Ia bagi memudahkan transaksi gadaian dilakukan dalam tempoh yang segera dan terjamin keaslian sesuatu barangan. Antara jenis emas yang diterima oleh Ar-Rahnu YaPEIM adalah emas 999, 950, 916, 875, 835 dan 750. Kepelbagaian jenis emas tersebut adalah berdasarkan kualiti atau nilai emas semasa.

Aplikasi Produk Baharu Ar-Rahnu YaPEIM

Seiring dengan kematangan usia Ar-Rahnu YaPEIM yang melebihi tiga dekad, pelbagai strategi dan inovasi sentiasa dilaksanakan termasuklah memperkenalkan pelbagai produk baharu bagi memenuhi keperluan dan tujuan gadaian dalam kalangan masyarakat.

Keistimewaan Ar-Rahnu YaPEIM dapat dilihat melalui penawaran pelbagai produk baharu yang berorientasikan kehendak pelanggan. Antara produk baharu yang telah ditawarkan adalah Ar-Rahnu Bisnes, Ar-Rahnu Emas, Ar-Rahnu Didik, Ar-Rahnu Prestij, Ar-Rahnu Care dan beberapa produk sampingan yang lain. Setiap produk ini mempunyai skop dan fungsi masing-masing. Kepelbagaian skop ini berupaya merubah persepsi umum terhadap peranan Ar-Rahnu yang bukan sahaja memberi bantuan kepada golongan yang berpendapatan rendah, tetapi skopnya telah merentasi kepelbagaian keperluan yang lebih komprehensif dan berdaya saing.

Kepelbagaian produk baharu Ar-Rahnu YaPEIM dapat diringkaskan seperti Rajah 2 di bawah:



	BISNES	EMAS	DIDIK	PRESTIJ	CARE
UPAH SIMPAJAN	RM 1.00 BAOI SETIAP RM100 NILAI MARHUN	RM 0.90 BAOI SETIAP RM100 NILAI MARHUN	RM 0.85 BAOI SETIAP RM100 NILAI MARHUN	RM 0.90 BAOI SETIAP RM100 NILAI MARHUN	RM 0.75 BAOI SETIAP RM100 NILAI MARHUN
MARGIN PINJAMAN	80 %	80 %	75 %	70 %	80%
TEMPOR BADAIAN	*6 BULAN (SELESAIKAN UPAH SIMPAJAN TERDAHULU) 2 + 2 BULAN		6 + 2 + 2 BULAN		6 BULAN (DIBENARAKAN SATU KALI GADAIAN SEMULA)
HAD PINJAMAN	- RM 75,000 (Per Transaksi) - RM 150,000 (Terkumpul)	- RM 100,000 (Per Transaksi) - RM 200,000 (Terkumpul)	- RM 50,000 (Per Transaksi) - RM 100,000 (Terkumpul)	- RM 25,000 (Per Transaksi) - RM 75,000 (Terkumpul)	- RM 5,000 (Terkumpul)
SYARAT BADAIAN	: Lesen/ siji SBM/ : Rekod 3 kaE transaksi tujuan gadaian berniaga : Dokumen Sokongan (Surat Tawaran/ Kertas Kerja Projek)	: Resit pembelian/ Kad siji barang kemas YaPEIM Gold : Kad produk YaPEIM Gold (Halmark/ pelikat/ hologram)	: Surat tawaran sekolah/ IPT (dalam/ luar negara) : Resit yuran tadika/ sekolah : Surat pengesahan pelajar/ Surat sokongan Universiti/ Kertas kerja pengajian	: Warganegara Malaysia : 18 Tahun ke atas	: Borang permohonan : Kad Pengesahan permohonan : Surat pengesahan penyakit oleh Hospital (Sakit Kronik) / Pengesahan nota berhenti kerja dari syarikat (Diberhentikan kerja) / Laporan Polis (Ketiadaan/ Kemalangan/ Bincana Alam) / Bagi yang kumulatif kedua keluarga * Salinan Kad Pengesahan Ibu Bapa/ Penjaja * Salinan pengesahan / surat sumpah anak angkat atau perijajaan (jika berkebalan) * Salinan Surat kematian

Rajah 2: Produk-produk Baharu Ar-Rahnu YaPEIM Bagi Tahun 2020

Sumber: <https://www.arrassnuyapeim.net/produk>

Berdasarkan Rajah 2 di atas, terdapat lima produk baharu yang utama telah ditawarkan dengan pelbagai skop dan fungsi masing-masing. Setiap produk yang ditawarkan adalah berbeza dari sudut margin pinjaman, upah simpan, tempoh dan had pinjaman serta syarat gadaian. Bagi menganalisa secara lebih terperinci, pengkaji menfokuskan kepada skop dan fungsi bagi setiap produk tersebut adalah seperti berikut:

Ar-Rahnu Bisnes

Produk ini bertujuan untuk membantu pelanggan yang memerlukan sumber kewangan mudah bagi membiayai perniagaan. Ia menjadi instrumen modal pusingan bagi peniaga untuk menikmati margin pinjaman yang lebih tinggi iaitu sehingga 80 peratus dengan tempoh gadaian selama 10 bulan.

Ar-Rahnu Emas

Produk ini ditawarkan khusus kepada pelanggan YaPEIM Gold yang memerlukan pinjaman atau sumber kewangan melalui kaedah cagaran produk YaPEIM Gold seperti *gold bar, gold coins, wafer* dan barang kemas milik pelanggan. Objektif utama produk ini bagi menggalakkan masyarakat memilih produk YaPEIM Gold sebagai satu bentuk simpanan produktif, selain daripada menikmati margin pinjaman yang lebih kompetitif. Keistimewaan produk ini adalah para pelanggan berkelayakan untuk membuat pembiayaan terkumpul sehingga RM 200,000.

Ar-Rahnu Didik

Ia merupakan penawaran perkhidmatan kepada golongan yang memerlukan pembiayaan pendidikan. Skim ini dapat membantu meringankan beban kewangan ibu bapa bagi kemasukan persekolahan anak-anak atau melanjutkan pengajian ke peringkat yang lebih tinggi. Dengan kadar margin pinjaman sehingga 75 peratus, tempoh gadaian selama 10 bulan dan penetapan had pinjaman sebanyak RM50,000 bagi setiap transaksi atau RM100,000 terkumpul, menjadikan produk ini mampu dilangani oleh mereka yang memerlukan.

Ar-Rahnu Prestij

Produk ini adalah pembiayaan pinjaman terkumpul sehingga RM75,000. Dengan margin pembiayaan maksimum adalah 70 peratus daripada nilai emas barang gadaian dan had maksimum pembiayaan untuk setiap transaksi adalah RM25,000. Para pelanggan boleh memilih produk ini untuk menampung kos atau keperluan hidup mereka.

Ar-Rahnu Care

Produk ini bertujuan membantu golongan yang ditimpa musibah dan memerlukan bantuan tunai segera terutama di situasi pandemik Covid-19. Dengan bantuan pembiayaan ini diharapkan dapat meringankan beban perbelanjaan isi rumahtangga sementara mendapatkan sumber kewangan yang lain. Margin pinjaman yang dibenarkan adalah 80 peratus atau had maksimum pinjaman adalah RM5000 terkumpul.

Prospek Ar-Rahnu YaPEIM

Berdasarkan perincian terhadap produk-produk baharu yang ditawarkan oleh Ar-Rahnu YaPEIM telah menunjukkan institusi ini mampu bersaing dan menarik minat masyarakat untuk memilih gadaian Islam yang lebih adil dan telus. Ia dapat dibuktikan berasaskan beberapa justifikasi. Antaranya ialah:

Penawaran produk baharu berorientasikan keperluan dan kebajikan semasa pelanggan

YaPEIM mempunyai jabatan khas yang bertanggungjawab dalam membangunkan perniagaan dan pemasaran termasuk produk dan perkhidmatan Ar-Rahnu. Jabatan ini berperanan untuk menilai dan mengkaji cadangan produk yang ingin ditawarkan kepada pelanggan dari semasa ke semasa. Penawaran produk dan perkhidmatan yang berorientasikan keperluan dan kebajikan semasa pelanggan adalah penting dalam usaha meningkatkan kesedaran dan menarik lebih ramai masyarakat untuk memilih gadaian yang patuh Syariah. Menurut Azila Abdul Razak (2011), aspek kebajikan merupakan satu kelebihan yang ada pada institusi Ar-Rahnu bagi membantu masyarakat terutama yang berpendapatan rendah dan golongan yang memerlukan. Di samping itu, kadar upah setiap produk yang ditawarkan oleh YaPEIM adalah lebih rendah kerana menggunakan konsep Tawarruq. Caj Tawarruq ditanggung sepenuhnya oleh pihak Ar-Rahnu YaPEIM menjadikan tiada caj tambahan yang dikenakan kepada pelanggan. Selain itu, menurut Hanudin Amin (2011) dan Salimah Yahaya (2017) mendapati kos upah simpan yang rendah menjadi penyebab utama pengadai memilih Ar-Rahnu. Oleh yang demikian, usaha Ar-Rahnu YaPEIM dalam penawaran produk baharu berasaskan keperluan dan kebajikan semasa pelanggan harus dicontohi oleh lain-lain institusi Ar-Rahnu.

Melestari Ar-Rahnu YaPEIM sebagai sebuah institusi yang kompetitif dan berdaya saing

Ar-Rahnu YaPEIM sentiasa berinovasi dalam menawarkan produk-produk baharu yang lebih berprospek dan berdaya saing. Ia dapat dilihat dalam penawaran produk yang lebih komprehensif merangkumi perniagaan, pendidikan, simpanan emas, kebajikan dan banyak lagi. Menurut kajian Azman et. al., (2020), juga berpandangan bahawa Ar-Rahnu dapat membantu masyarakat dengan kepelbagaian fungsi dan objektif seperti penyediaan dana pendidikan, penyelesaian hutang tertanggung dan dana penyediaan modal bagi menceburi perniagaan. Oleh yang demikian, Variasi produk ini telah membawa Ar-Rahnu YaPEIM bergerak lebih pantas dan berdaya saing berbanding institusi Ar-Rahnu yang lain. Keperluan dan kehendak pelanggan terhadap fungsi Ar-Rahnu sentiasa berubah selari dengan keperluan semasa terutama pada situasi pandemik yang telah mengundang pelbagai kesan sosioekonomi kepada masyarakat. Menurut Azman et.al. (2020) juga, Ar-Rahnu berupaya membantu masyarakat yang terkesan dengan situasi pandemik dengan penyediaan bantuan secara mikro kredit.

Memperkukuh strategi pemasaran dengan penambahan produk sokongan yang lebih futuristik

Strategi pemasaran memainkan peranan penting dalam menentukan kejayaan sesuatu produk baharu yang ditawarkan. Menurut kajian yang telah dijalankan oleh Mohd Yahya Mohd Hussin, et.al. (2016), mendapati bahawa wujud hubungan antara pemilihan produk gadaian Islam dan keberkesanan strategi campuran pemasaran yang dilaksanakan oleh Ar-Rahnu YaPEIM. Elemen pemasaran campuran seperti produk, harga, tempat dan promosi adalah antara asas yang menyumbang kepada kejayaan sesebuah perniagaan seperti Ar-Rahnu. Selain daripada produk asas yang ditawarkan, Ar-Rahnu YaPEIM juga telah menawarkan produk dan perkhidmatan sokongan yang lain seperti i-Protect (Takaful), Akaun Emas YaPEIM (Akaun Sery) dan jual beli emas. Produk sokongan ini mempunyai pelanggan yang tersendiri dengan pelbagai keistimewaan sebagai penghargaan kepada pelanggan yang berurusan dengan Ar-Rahnu YaPEIM. Hasil daripada urusan produk sokongan ini mampu memberi nilai tambah kepada pendapatan Ar-Rahnu YaPEIM.

Pertambahan kuantiti cawangan Ar-Rahnu di seluruh negara

Prospek Ar-Rahnu YaPEIM juga dapat dilihat kepada pertambahan jumlah kuantiti cawangan Ar-Rahnu sehingga tahun 2021 adalah sebanyak 212 buah cawangan di seluruh negara. Jumlah bilangan cawangan Ar-Rahnu YaPEIM mengikut negeri adalah seperti berikut:

Jadual 1: Jumlah Cawangan Ar-Rahnu YaPEIM Mengikut Negeri Bagi Tahun 2021

Bil	Negeri	Jumlah
1.	Perlis	3
2.	Kedah	24
3.	Pulau Pinang	14
4.	Perak	26
5.	Selangor	30
6.	Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur	11
7.	Negeri Sembilan	10
8.	Melaka	7
9.	Johor	16
10.	Pahang	16

11.	Terengganu	12
12.	Kelantan	21
13.	Sabah	11
14	Sarawak	11
JUMLAH		212

Sumber: Ar-Rahnu Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM)

Berdasarkan Jadual 1 di atas, didapati Selangor adalah negeri yang mempunyai jumlah cawangan yang paling tinggi iaitu sebanyak 30 buah cawangan. Kemudian diikuti Perak sebanyak 26 buah cawangan, dan seterusnya diikuti negeri-negeri lain termasuk Sabah dan Sarawak. Pertambahan cawangan Ar-Rahnu dari semasa ke semasa membuktikan produk ini semakin dipercayai oleh banyak pihak termasuk pelanggan yang bukan Islam. Menurut kajian Hussin Bin Salamon dan Niswah Bini Abdul Aziz (2010), produk Ar-Rahnu juga telah mendapat sokongan positif dari pelanggan bukan Islam kerana caj penyimpanan barang cagaran yang berpatutan. Pendekatan pembiayaan yang berorientasikan keperluan pelanggan dan ketelusan dalam transaksi juga telah berjaya menarik keyakinan masyarakat untuk memilih produk ini.

Kesimpulan

Kematangan usia Ar-Rahnu YaPEIM dapat diukur dengan pelbagai kejayaan yang telah diraih dan peningkatan kualiti dalam penawaran pelbagai produk baharu dari semasa ke semasa. Inovasi produk dan perkhidmatan sentiasa dilakukan bagi memastikan produk ini terus dilestarikan selari dengan piawaian syariah. Di samping itu, usaha untuk meningkatkan keyakinan masyarakat terhadap produk ini memerlukan penggembleran semua pihak. Strategi yang efisien dan urus tadbir yang cekap di Ar-Rahnu YaPEIM harus dijadikan contoh kepada institusi Ar-Rahnu yang lain supaya lebih berdaya saing dan mampu memperkasa produk ini kepada seluruh masyarakat tanpa mengira perbezaan latar belakang agama dan bangsa.

Bibliografi

- Abdul Ghafar Ismail. (2008). Pricing on the Islamic Banking Products. Kertas Kerja dibentangkan di *Islamic Economics and Finance*, Universiti Kebangsaan Malaysia, Bangi, Selangor.
- Ahmad Azrin Adnan. (2010). Penentu Pemilihan Institusi Perbankan Islam dalam Kalangan Muslim di Terengganu. *Tesis Doktor Falsafah Sains Kemasyarakatan (Pengurusan Pembangunan Islam)*, Universiti Sains Malaysia. Tidak diterbitkan.
- Asiah Alkharib Shah dan Dziauddin Sharif. (2018). Cabaran dan Alternatif Penyelesaian bagi Penyedia Perkhidmatan Ar-Rahnu di Malaysia. *International Journal of Islamic and Civilisational Studies (UMRAN) UTM*. Vol 5, No 1: 31-43
- Azila Abdul Razak, Fidlizan Muhammad, Mohd Yahya Mohd Hussin, & Nurhanie Mahjom. (2014). Kemapanan dan Daya Saing Pajak Gadai Islam di Malaysia. Kertas kerja ini dibentangkan di *Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke-9 (PERKEM Ke-9)*, Kuala Terengganu, Terengganu pada 17-19 Oktober 2014.
- Azli, R.M., Palil, M.R., Nor, S.M. (2017). Effect of Ar-Rahnu Benefits on Long-Term Relationship Between Customer and Institutions. *Jurnal Pengurusan* Volume 49. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Azman, N. H. N., S. Kassim and A. A. Adeyemi. (2016). Role of Ar-Rahnu as MicroCredit Instrument in Achieving Financial Self-Sufficiency among Women MicroEntrepreneurs, *Intellectual Discourse* Vol. 24, pp. 365–385

- Azman, N. H. N., Zabri, M. Z. M., Masron, T. A., & Malim, N. A. K. (2020). The Adoption of ArRahnu and Financial Wellbeing of Micro-entrepreneurs in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Business and Sosial Sciences*, 10(6), 36–53
- Barjoyai Bardai. (2011). Program Mikro Kredit Ar-Rahnu Sebagai Pemangkin (CATALYST) Pembangunan Sosioekonomi Ummah: Cadangan Program Pengukuhan Masa Hadapan. Kertas Kerja dibentangkan dalam *Prosiding Bengkel Serantau Inovasi Ar-Rahnu 2011*.
- Fathi Syakirin Hasan, Sanep Ahmad, & Hairunnizam Wahab. (2015). Penerimaan Masyarakat Terhadap Produk Gadaian Islam di Kota Bharu. Kertas kerja dibentangkan di *Seminar Fiqh Semasa (SeFIS)*.
- Mokhtar, Imani, and Shah Rizal Zambahari, (2013). Ar-Rahnu: A ShortTerm Financing Alternative. *5th Islamic Economics System Conference (iECONS 2013)*, 4–5.
- Nik Azman N.H, Kassim, S. & Adeyemi, A. A. (2016). Role of Ar-Rahnu as Micro-Credit Instrument in Achieving Financial Self-Sufficiency among Women Micro-Entrepreneurs. *Islamic International University Malaysia (IIUM) Journal*, 24, 36 – 385.
- Nurhayati Rasmin, & Ruzian Markom. (2014). An Overview on Implimentation of Ar-Rahnu in Malaysia. Kertas kerja dibentangkan di *Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke-9 (PERKEM ke-9)*, Kuala Terengganu, Terengganu pada 17 – 19 Oktober 2014.
- Othman, A. (2015). Pelaksanaan Ar-Rahnu di Institusi Perbankan dan Bukan Perbankan di Malaysia. *Tesis Doktor Falsafah Sains Kemasyarakatan (Pengurusan Pembangunan Islam)*, Universiti Sains Malaysia. Tidak diterbitkan.
- Rafidah, Mohd Rizal dan Shifa, (2016). Effect of Ar-Rahnu Relationship Value on Long-Term Relationship between Customer and Institutions. *Jurnal Pengurusan* 49 (2016): 127-139.
- Shamsiah Mohamad & Safinar Salleh. (2008). Upah Simpan Barang dalam Produk Ar-Rahnu: Satu Penilaian Semula. *Jurnal fiqh*, 5.
- Yahaya S. (2017). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan Usahawan Kecil Muslim di Kelantan. *Tesis Doktor Falsafah Sains Kemasyarakatan (Pengurusan Pembangunan Islam)*, Universiti Sains Malaysia. Tidak diterbitkan.
- Wan Daud, W. N., Bahari, Z., & Yusoff, M. (2020). Analisis Perbandingan Terhadap Pelaksanaan Ar-Rahnu di Bank Rakyat dan YAPIEM. *Journal of Islamic Social, Economics and Development (JISED)* eISSN: 0128-1755. Volume: 5 Issues: 30 [June, 2020] pp.115 – 124.
- Zulkiffli, Z. (2020). Kedai Pajak Gadai Jadi Tumpuan, Harian Metro, <https://www.hmetro.com.my/mutakhir/2020/05/576505/kedai-pajak-gadai-jadi-tumpuan>.