

**ANALISIS PEMILIKAN TAKAFUL KELUARGA ATAU
INSURANS HAYAT DALAM KALANGAN B40**
(Analysis of Family Takaful or Life Insurance Ownership Among the B40)

RUBAYAH YAKOB & NOR HAMIZAH ABD RAHMAN

ABSTRAK

Takaful keluarga atau insurans hayat merupakan mekanisme ekonomi yang memainkan peranan penting dalam menyediakan keselamatan ekonomi individu daripada pelbagai lapisan masyarakat khususnya isi rumah berpendapatan 40 terendah (B40) yang dikatakan sebagai kumpulan yang mudah terjejas dengan kejutan ekonomi yang berlaku. Kepentingan takaful keluarga atau insurans hayat menjadi semakin ketara dengan peningkatan risiko yang dihadapi oleh isi rumah B40 seperti kos sara hidup yang semakin tinggi, tabungan yang rendah dan keberhutangan yang tinggi sekaligus mendedahkan kumpulan ini kepada risiko ketidakselamatan ekonomi. Berdasarkan latar belakang ini, adalah penting satu kajian dilakukan untuk menyiasat sejauh mana pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat dalam kalangan isi rumah B40 dan mengenal pasti hubungan antara pemilikan tersebut dengan faktor demografi dan sosioekonomi. Data kajian ini diperolehi daripada soal selidik yang diedarkan kepada 100 isi rumah B40 yang telah dikenal pasti melalui pensampelan tak berkebarangkalian bertujuan. Analisis statistik khi kuasa dua digunakan bagi mengenal pasti ciri-ciri demografi dan sosioekonomi yang mempunyai hubungan dengan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat. Kajian menunjukkan bahawa status perkahwinan, bangsa, pendapatan, pemilikan unit kediaman dan jenis unit kediaman mempunyai hubungan dengan pemilikan. Hasil kajian ini diharapkan dapat memberi input kepada pihak industri tentang ciri-ciri demografi dan sosioekonomi B40 yang perlu diambil kira dalam mengatur strategi pemasaran dan program pendidikan dalam membangunkan sesuatu produk, seterusnya meningkatkan taraf isi rumah B40 ke arah masyarakat kelas menengah.

Kata kunci: pemilikan; takaful; insurans hayat; B40; demografi; sosioekonomi

ABSTRACT

Family takaful or life insurance is an economic mechanism that plays an important role in providing individual economic security from all walks of life especially for 40 lowest-income household (B40) who is said to be a vulnerable group to economic shocks that occur. The importance of family takaful or life insurance becomes more apparent with increasing risks faced by the B40 such as the higher cost of living, lower savings and high indebtedness which in turn expose this group to the risk of economic insecurity. Based on this background, it is crucial to conduct a study in order to investigate the extent of ownership of family takaful or life insurance among the B40 and identify the relationship between the ownership of takaful and demographic and socioeconomic factors. Data for this study are obtained from questionnaires distributed to 100 B40 households that had been identified by the purposive non-probability sampling. Chi square analysis was adopted to identify the demographic and socioeconomic characteristics that have the relationship with the ownership of family takaful or life insurance. The result shows that marital status, race, income, ownership of residential units and the type of housing have a relationship with the ownership. This finding is expected to provide some inputs to the industry related to the demographic and socioeconomic characteristics that should be taken into account in organising their marketing strategies and educational programs in relation to develop a product, thereby increase the level of B40 in the direction of the middle class.

Keywords: ownership; takaful; life insurance; B40; demography; socioeconomic

1. Pengenalan

Isi rumah B40 didefinisikan sebagai kumpulan isi rumah berpendapatan 40 peratus terendah. Pada tahun 2015 terdapat 2.7 juta kumpulan B40 dengan 63 peratus tinggal di bandar dan selebihnya 37 peratus berada di luar bandar. Pada tahun 2014, Unit Perancang Ekonomi melaporkan pendapatan bulanan purata kumpulan ini ialah RM2537, iaitu jauh lebih rendah daripada pendapatan bulanan purata isi rumah Malaysia RM6141, lima kali ganda kurang daripada purata pendapatan T20 (RM14305) dan dua kali ganda kurang daripada pendapatan purata M40 (RM5662) (Unit Perancangan Ekonomi 2016). Selain itu, kecenderungan tabungan yang rendah dalam kalangan B40 memberi kesan yang lebih besar kepada kedudukan kewangan kumpulan ini. Kedudukan kewangan isi rumah B40 dilihat semakin meruncing dengan tahap keberhutangan yang tinggi untuk menampung perbelanjaan harian atau perbelanjaan-perbelanjaan luar jangka. Pada tahun 2014, tahap keberhutangan isi rumah yang memperoleh pendapatan RM3000 sebulan ke bawah ialah tujuh kali gaji tahunan mereka. Manakala bagi isi rumah berpendapatan RM5000 sebulan ke bawah pula ialah tiga hingga empat kali pendapatan tahunan. Berdasarkan situasi kewangan ini isi rumah B40 dikatakan sebagai kumpulan yang mudah terjejas dengan kejutan ekonomi yang berlaku dan berhadapan dengan risiko ketidakselamatan ekonomi.

Seiring dengan keadaan ini, takaful keluarga atau insurans hayat dilihat sebagai mekanisme yang mampu menangani risiko ketidakselamatan ekonomi yang dihadapi oleh isi rumah B40. Takaful keluarga atau insurans hayat menyediakan elemen tabungan dan perlindungan kepada pemilik polisi dan mereka yang dilindungi sekiranya berlaku sebarang kerugian yang tidak diingini di masa hadapan pada bila-bila masa. Perlindungan takaful keluarga atau insurans hayat merangkumi kerugian-kerugian akibat daripada kematian pramatang, hilang upaya, umur lanjut, kesihatan merosot dan pengangguran. Berdasarkan kemampuan menguruskan risiko peribadi yang disediakan oleh takaful keluarga atau insurans hayat, instrumen ini sepatutnya dipertimbangkan secara serius oleh kumpulan B40. Namun begitu, persoalan yang timbul ialah (1) Sejauh mana isi rumah B40 telah memiliki takaful keluarga atau insurans hayat? (2) Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat terutamanya dari aspek demografi dan sosioekonomi? Setakat ini, tiada data atau statistik yang khusus yang menunjukkan pemilikan sebenar isi rumah B40 terhadap takaful keluarga atau insurans hayat. Selain itu, Rancangan Malaysia Kesepuluh (RMK-10) mendapati pendapatan bulanan isi rumah B40 yang rendah menyebabkan mereka tidak mampu memilik sebarang produk untuk melindungi risiko peribadi. Menurut Unit Perancang Ekonomi (2016), 64.7% isi rumah B40 adalah bergantung kepada satu punca pendapatan menyebabkan mereka mudah terjejas jika berlaku kejutan ekonomi. Taraf pendidikan isi rumah B40 yang berada pada tahap rendah telah menjejaskan keupayaan isi rumah B40 untuk mendapat pekerjaan bergaji tinggi atau menceburi aktiviti perniagaan. Berdasarkan kertas strategi RMK-10, hanya 36.4% ketua isi rumah memiliki Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dan setaraf, manakala 36% tidak mempunyai sijil. Statistik juga menunjukkan bahawa 84.6% ketua isi rumah B40 mendapat pendidikan peringkat menengah dan ke bawah. Disebabkan tahap pendidikan yang rendah, 89.9% ketua isi rumah B40 bekerja dalam pekerjaan berkemahiran rendah dan separuh mahir (Unit Perancang Ekonomi 2016).

Berdasarkan latar belakang ini, tujuan utama kajian ini ialah untuk menyingkap dan menyiasat pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat dalam kalangan isi rumah B40. Di samping itu, faktor-faktor demografi dan sosioekonomi yang mempunyai hubungan dengan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat juga akan dikenal pasti. Faktor demografi dan sosioekonomi yang dikaji termasuk jantina, bangsa, status perkahwinan, umur, pendapatan, pendidikan, pekerjaan, bilangan tanggungan, jenis kediaman dan pemilikan kediaman. Hasil kajian diharapkan dapat membantu pihak industri merangka strategi pemasaran dan

pembangunan produk yang mampu milik serta merangka program pendidikan atau galakan yang sesuai dalam meningkatkan kesedaran pengurusan kewangan melibatkan pemilikan perlindungan takaful keluarga atau insurans hayat dalam kalangan isi rumah B40. Keadaan ini seiring dengan RMK 11 untuk meningkatkan taraf isi rumah B40 ke arah masyarakat kelas menengah.

2. Kajian Kepustakaan

Asas teori tentang permintaan insurans yang mengatakan bahawa permintaan insurans timbul akibat daripada dua kehendak, iaitu pertama, mewariskan sejumlah dana kepada tanggungan, dan kedua menyediakan wang untuk persaraan (Yaari 1965). Yaari (1965) merupakan individu yang telah membangunkan kerangka teori bagi permintaan insurans. Kajian-kajian selepas itu menggunakan asas kajian beliau bagi meneroka aspek-aspek lain dalam permintaan insurans. Di Malaysia, terdapat banyak kajian yang dilakukan bagi melihat permintaan insurans dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Antaranya ialah kajian Loke dan Goh (2012) yang mengkaji pengaruh sosioekonomi dan demografi ke atas pembelian insurans hayat. Selain itu, kajian mereka juga bertujuan untuk menentukan amaun insurans yang dibeli oleh pelanggan. Hasil kajian mereka membuktikan bahawa umur, bangsa, pekerjaan, status perkahwinan, dan pendidikan adalah pemboleh ubah yang mempunyai hubungan yang signifikan dengan pembelian insurans. Sementara itu, mereka mendapati bahawa jumlah tanggungan, status perkahwinan, pendapatan dan pendidikan memberi pengaruh kepada jumlah insurans yang dibeli. Faktor-faktor demografi seperti status perkahwinan, pendidikan, bilangan tanggungan dan pendapatan juga mempengaruhi permintaan insurans hayat (Mahdzan & Victorian 2013). Nilai tambah daripada kajian Mahdzan dan Victorian (2013) ialah empat dimensi motivasi simpanan disimpulkan mempunyai hubungan yang signifikan dengan permintaan insurans. Selain daripada faktor-faktor demografi atau sosioekonomi, penyelidik terdahulu seperti Jahromi dan Goudarzi (2014); Yakob *et al.* (2006); Beck dan Webb (2003); Chang (1995); Brown dan Kim (1993) memberikan fokus kepada faktor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan insurans hayat termasuk inflasi, kadar faedah simpanan, Keluaran Negara Kasar, kadar pengangguran dan cukai.

Kini, para penyelidik di Malaysia khususnya dan negara-negara lain amnya meluaskan skop kajian mereka kepada permintaan takaful. Contohnya, terdapat kajian yang menyiasat tentang kesan faktor demografi ke atas kesedaran skim takaful keluarga di Malaysia (Mohamad *et al.* 2013). Kajian ini mendapati bahawa faktor-faktor demografi seperti jantina, umur, pekerjaan, pendidikan dan pendapatan tidak mempunyai hubungan dengan kesedaran terhadap skim takaful keluarga. Walau bagaimanapun, dapatan yang berbeza ditemui dalam kajian Norlida *et al.* (2004), iaitu faktor pekerjaan, pendidikan dan pendapatan didapati mempunyai kaitan yang bererti dengan kesedaran terhadap skim takaful keluarga. Manakala, faktor lain seperti umur, jantina, status perkahwinan dan bilangan anak masih tidak signifikan dengan kesedaran terhadap skim takaful keluarga. Terdapat juga kajian yang agak berbeza yang mengkaji kesan faktor makroekonomi terhadap permintaan takaful di Malaysia (Hendon *et al.* 2009; Zuriah *et al.* 2008; Mohamed & Nor Azlina 2013). Kajian Hendon *et al.* (2009) telah membuktikan bahawa pendapatan per kapita, kadar faedah jangka panjang dan indeks komposit merupakan faktor yang signifikan terhadap permintaan takaful manakala kadar simpanan dan inflasi bukan merupakan faktor dalam menentukan permintaan takaful. Sementara itu, disimpulkan juga bahawa industri takaful memberikan impak yang positif ke atas sosioekonomi di Malaysia melalui peningkatan dalam pekerjaan kepada penduduk, keuntungan yang diperolehi dan zakat yang dibayar oleh mereka (Zuriah *et al.* 2008).

Malangnya, dalam kajian yang sama, mereka mendapati bahawa masih ramai bangsa Melayu yang tidak mempunyai perlindungan takaful dan mengesahkan bahawa 90% pasaran Muslim masih belum diterokai. Kajian Mohamed dan Nor Azlina (2013) yang menyiasat kedua-dua faktor sosioekonomi dan makro ekonomi ke atas permintaan takaful mendapati bahawa pendapatan, pembangunan kewangan Islam, pendidikan, nisbah kebergantungan dan populasi Muslim memberi kesan yang positif terhadap permintaan takaful. Sebaliknya faktor-faktor seperti inflasi, kadar faedah sebenar dan jangka hayat berhubung secara negatif dengan permintaan takaful.

Berdasarkan kajian kepustakaan yang dibuat, kebanyakan kajian menyiasat permintaan insurans atau takaful dalam kalangan masyarakat secara umum. Namun, amat kurang yang memberikan tumpuan kepada masyarakat dalam kumpulan pendapatan rendah seperti B40. Oleh sebab itu, kajian ini akan melihat kekurangan ini secara khusus.

3. Metodologi Kajian

Data kajian ini diperoleh daripada soal selidik yang telah diedarkan kepada 100 orang responden B40 sekitar Bandar Baru Bangi. Secara umumnya, soal selidik dibahagikan kepada tiga bahagian. Bahagian pertama melibatkan soalan-soalan demografi responden termasuk jantina, status, umur dan bangsa, manakala bahagian kedua ialah soalan tentang sosioekonomi seperti pendidikan, pekerjaan, pendapatan, bilangan tanggungan, pemilikan unit kediaman dan jenis unit kediaman. Semua soalan dalam bahagian satu dan dua adalah berbentuk tertutup. Bahagian ketiga merangkumi soalan tentang pemilikan perlindungan takaful keluarga atau insurans hayat, Perkeso, zakat, kemampuan dan alasan mengapa tidak memiliki sebarang bentuk perlindungan risiko peribadi. Soalan di bahagian ketiga berbentuk terbuka dan tertutup. Jumlah soalan yang terlibat ialah sebanyak 24 soalan. Responden yang disasarkan ialah B40 dan pensampelan yang paling sesuai dalam keadaan ini ialah pensampelan tak berkebarangkalian bertujuan (Sekaran & Bougie 2013). Soal selidik diedarkan secara manual dan dalam talian.

Bagi melihat taburan profil responden, analisis diskriptif akan digunakan terhadap faktor-faktor demografi dan sosioekonomi seperti jantina, status, umur, bangsa, pendidikan, pekerjaan, pendapatan, bilangan tanggungan, pemilikan unit kediaman, jenis unit kediaman dan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat. Seterusnya analisis empirikal dibahagi kepada dua bahagian: (1) hubungan antara faktor demografi dan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat dan (2) hubungan antara faktor sosioekonomi dan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat. Memandangkan data dalam kajian ini berbentuk nominal, maka ujian statistik khi kuasa dua dirasakan sesuai bagi melaksanakan kedua-dua analisis empirikal di atas (Sekaran & Bougie 2013). Ujian statistik khi kuasa dua dikira menggunakan rumus berikut:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(A_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}},$$

A_{ij} = kekerapan sebenar dalam baris i , lajur j ,

E_{ij} = kekerapan dijangka dalam baris i , lajur j ,

r = bilangan baris,

c = bilangan lajur.

Hipotesis yang diuji adalah:

H_{01} : tiada hubungan antara jantina dan pemilikan,

H_{02} : tiada hubungan antara status dan pemilikan,

H_{03} : tiada hubungan antara umur dan pemilikan,

H_{04} : tiada hubungan antara bangsa dan pemilikan,

H_{05} : tiada hubungan antara pendidikan dan pemilikan,

H_{06} : tiada hubungan antara pekerjaan dan pemilikan,

H_{07} : tiada hubungan antara pendapatan dan pemilikan,

H_{08} : tiada hubungan antara bilangan tanggungan dan pemilikan,

H_{09} : tiada hubungan antara pemilikan unit kediaman dan pemilikan,

H_{10} : tiada hubungan antara jenis unit kediaman dan pemilikan.

Memandangkan data yang digunakan amat terbatas dari segi jumlah dan lokasi, hasil kajian mungkin kurang tepat dalam memberikan gambaran sebenar terhadap pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat dalam kalangan kumpulan B40. Walau bagaimanapun, hasil kajian ini sedikit sebanyak dapat menyediakan maklumat awal tentang taburan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat dalam kalangan B40 dan menyediakan input tentang ciri-ciri demografi dan sosioekonomi kumpulan ini yang berkaitan dengan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat.

4. Hasil Kajian

4.1. Profil responden

Analisis diskriptif menunjukkan bahawa dari segi taburan pemilikan, didapati bahawa 51% daripada responden dalam kajian ini memiliki perlindungan terhadap risiko peribadi dan 49% tidak memiliki sebarang perlindungan. Produk perlindungan terhadap risiko peribadi merangkumi produk takaful keluarga atau insurans hayat individu, takaful kelompok (daripada majikan), takaful pendidikan, takaful perubatan dan i-BR1M. Profil responden bagi ciri-ciri demografi dan sosioekonomi ditunjukkan dalam Jadual 1 dan 2. Responden lelaki didapati lebih ramai daripada responden wanita, iaitu merangkumi 51%, manakala wanita sebanyak 49%. Dari segi status perkahwinan pula responden yang bujang dan berkahwin meliputi peratusan yang sama, 47%. Hanya sebilangan kecil, iaitu 6% merupakan ibu atau bapa tunggal. Didapati juga bahawa 83% responden berumur 40 tahun dan kurang dengan kumpulan umur 25-30 mempunyai peratusan yang tertinggi, iaitu 41%. Sementara itu responden yang berumur lebih 40 tahun hanya 17%. Bangsa Melayu merupakan bangsa yang dominan diikuti dengan Cina, India, Bumiputra dan lain-lain yang meliputi masing-masing 71%, 14%, 12%, 2% dan 1%.

Jadual 1: Profil responden (demografi)

Ciri-ciri demografi	Kelas	Peratusan (%)
Jantina	Lelaki	51
	Perempuan	49
Status	Bujang	47
	Berkahwin	47
	Ibu/bapa tunggal	6
Umur	18-24	12
	25-30	41
	31-35	18
	36-40	12
	41-45	8
	46-50	5
Bangsa	>50	4
	Melayu	71
	Bumiputra	2
	Cina	14
	India	12
	Lain-lain	1

Berdasarkan Jadual 2, dari segi tahap pendidikan, responden mempunyai tahap pendidikan yang baik, iaitu 41% pemegang ijazah dan 28% pemegang diploma. Selebihnya, 26% sama ada lepasan SPM atau Sijil Tinggi Pelajaran Malaysia (STPM) dan peratusan kecil, 5% sahaja yang mempunyai Sijil Penilaian Menengah Rendah (PMR). Didapati juga bahawa kebanyakan responden terdiri daripada kakitangan swasta (45%) dan kerajaan (30%), di samping bekerja sendiri (16%) dan tidak mempunyai sebarang pekerjaan (9%). Selang gaji dengan peratusan tertinggi, 31% ialah RM1501-2000. Terdapat segelintir responden, 7% dengan gaji RM2501-3000, namun responden yang mendapat gaji lebih daripada RM3001 meliputi sebanyak 12%. Berdasarkan Jadual 2, 48% responden tidak mempunyai tanggungan dan keadaan ini selari dengan status perkahwinan yang golongan bujang merupakan antara responden yang paling ramai dalam kajian ini. Seterusnya, 45% responden memiliki tanggungan antara 1-3 orang dan 7% pula ialah 4-6 orang. Tiada responden yang mempunyai tanggungan lebih daripada 7 orang. Taburan pemilikan unit kediaman, 54% menduduki rumah sendiri, 39% menyewa dan 7% lagi sama ada tinggal bersama ibu bapa atau adik beradik. Sementara itu, flat atau teres kos sederhana menjadi pilihan kebanyakan responden, iaitu meliputi 45% dan 39%. Namun, 7% dan 9% mendiami flat dan teres kos rendah.

4.2. Hubungan ciri-ciri demografi dan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat

Berdasarkan Jadual 3, pada aras keertian 5%, tiada hubungan yang signifikan antara jantina dan umur dengan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat. Nilai statistik ujian khi kuasa dua masing-masing ialah 7.668 dan 35.497. Walau bagaimanapun, status perkahwinan dan pemilikan mempunyai hubungan yang signifikan pada aras keertian 5%. Di samping itu, bangsa juga mempunyai hubungan yang signifikan dengan pemilikan pada aras keertian 1%.

Jadual 2: Profil responden (sosioekonomi)

Ciri-ciri sosio-ekonomi	Kelas	Peratusan (%)
Pendidikan	PMR	5
	SPM	24
	STPM	2
	Diploma	28
	Ijazah	41
Pekerjaan	Kerajaan	30
	Swasta	45
	Sendiri	16
	Tidak bekerja	9
Pendapatan	RM0-900	14
	RM901-1500	22
	RM1501-2000	31
	RM2001-2500	16
	RM2501-3000	5
	>RM3001	12
Bilangan tanggungan	Tiada	48
	1-3 orang	45
	4-6 orang	7
	>7 orang	0
Pemilikan unit kediaman	Sewa	39
	Sendiri	54
	Lain-lain	7
Jenis unit kediaman	Flat kos rendah	7
	Flat kos sederhana	45
	Teres kos rendah	9
	Teres kos sederhana	39

4.3 Hubungan ciri-ciri sosioekonomi dan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat

Hasil ujian khi kuasa dua membuktikan bahawa pendidikan dan pekerjaan kumpulan B40 tiada kaitan secara statistik dengan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat. Nilai statistik ujian khi kuasa dua masing-masing ialah 24.149 dan 21.689. Seperti yang dijangkakan pendapatan dan bilangan tanggungan mempunyai hubungan yang signifikan dengan pemilikan pada aras keertian 1% dan 10%. Pemilikan dan jenis unit kediaman juga didapati mempunyai hubungan yang signifikan pada aras keertian 1%. Hasil kajian ini ditunjukkan dalam Jadual 4.

Jadual 3: Hasil ujian khi kuasa dua antara ciri-ciri demografi dan pemilikan

Pemboleh ubah	χ^2	Nilai-p
Jantina	7.668	0.176
Status	21.250 ^a	0.019
Umur	35.497	0.225
Bangsa	44.181 ^b	0.001

^aaras keertian 5%; ^baras keertian 1%

Jadual 4: Hasil ujian khi kuasa dua antara ciri-ciri sosioekonomi dan pemilikan

Pemboleh ubah	χ^2	Nilai- <i>p</i>
Pendidikan	24.149	0.236
Pekerjaan	21.689	0.116
Pendapatan	49.868 ^a	0.002
Bilangan tanggungan	17.600 ^b	0.062
Pemilikan unit kediaman	46.670 ^a	0.000
Jenis unit kediaman	51.941 ^a	0.000

^aaras keertian 1%; ^baras keertian 10%

5. Perbincangan dan Kesimpulan

Hasil kajian menunjukkan bahawa status, bangsa, pendapatan, bilangan tanggungan, pemilikan dan jenis unit kediaman adalah ciri-ciri demografi dan sosioekonomi yang mempunyai hubungan dengan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat dalam kalangan B40. Individu yang sudah berkahwin dilihat mempunyai rasa tanggungjawab yang lebih berbanding mereka yang bujang untuk melindungi orang yang tersayang atau orang dalam tanggungan mereka daripada sebarang kerugian yang tidak terjangka melalui pemilikan insurans hayat atau takaful keluarga. Kesimpulan yang sama ditemui dalam kajian Mahdzan dan Victorian (2013). Hasil ini juga selari dengan kerangka teori penyelidik lepas yang menyatakan bahawa permintaan insurans (takaful – dalam konteks kajian ini) disebabkan oleh keinginan seseorang individu mewasiatkan sejumlah dana kepada mereka yang ditinggalkan sekiranya kematian pra matang berlaku (Yaari 1965). Namun, terdapat juga kajian lain seperti Curak *et al.* (2013) yang mempunyai hujah yang berbeza, iaitu status perkahwinan tidak mempunyai hubungan dengan pemilikan insurans. Ini kerana apa pun status perkahwinan sama ada bujang atau berkahwin, masing-masing mempunyai keperluan terhadap insurans hayat. Contohnya, bagi mereka yang bujang, mereka dikatakan mempunyai dana yang lebih kerana tiada tanggungan dan tiada sesiapa yang boleh diharapkan sekiranya berlaku apa-apa kerugian. Justeru, orang bujang perlu mengambil perlindungan insurans hayat atau takaful keluarga.

Selain itu, kajian ini juga mendapati bahawa bangsa mempunyai hubungan yang signifikan dengan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat B40. Dari segi bangsa pula, taburan pemilikan dalam kajian ini menunjukkan bangsa India paling kurang memiliki perlindungan insurans (75%). Pemilikan insurans atau takaful didominasi oleh bangsa Cina dan Melayu. Hubungan bangsa dan pemilikan juga didapati signifikan dalam kajian terdahulu (Loke & Goh 2012). Namun begitu, kajian mereka mendapati bangsa Melayu merupakan adalah paling ramai tidak membeli insurans berbanding bangsa Cina dan India. Menurut mereka lagi, masyarakat Cina yang dikatakan lebih konservatif dalam membincangkan nasib malang seperti kematian mendorong bangsa ini menjadi lebih berhati-hati terhadap risiko dan justeru itu sangat bergantung kepada perlindungan insurans untuk membiayai sebarang kerugian yang berlaku pada masa hadapan. Kesan bangsa ke atas pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat mungkin boleh diterangkan dengan perbezaan tahap kefahaman, kesedaran dan pendedahan dalam kalangan bangsa yang berbeza ini.

Hubungan yang signifikan antara pendapatan dan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat yang diperolehi dalam kajian ini juga selari dengan hasil kajian oleh Mahdzan dan Victorian (2013), dan Mohamed dan Nor Azlina (2013). Dalam kajian ini kumpulan pendapatan yang melebihi RM2000 sebulan lebih ramai memiliki perlindungan takaful keluarga atau insurans hayat. Semakin tinggi pendapatan seseorang, semakin tinggi pemilikan terhadap perlindungan takaful. Bagi individu daripada kumpulan pendapatan yang rendah,

pendapatan mereka mungkin digunakan sepenuhnya bagi membiayai keperluan harian, lebih-lebih lagi dengan kos sara hidup yang terus meningkat. Melalui soal selidik yang dilakukan, kajian ini juga mendapati bahawa jumlah premium yang mampu dibayar oleh isi rumah B40 jika ingin memiliki takaful keluarga atau insurans hayat adalah sebanyak RM21-RM30 setiap bulan. Jumlah premium ini sesuai dengan pendapatan kecil yang diperoleh oleh kebanyakan individu dalam kumpulan B40.

Selari dengan teori yang dikemukakan oleh Yaari (1965), kajian ini membuktikan bahawa bilangan tanggungan dan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat mempunyai hubungan yang positif. Ini bermakna individu yang memiliki bilangan tanggungan yang ramai sepatutnya mempunyai perlindungan takaful atau insurans bagi kerugian-kerugian tidak dijangka seperti kematian dan hilang upaya. Sekiranya kematian atau hilang upaya benar-benar berlaku, tanggungan yang ditinggalkan beroleh sokongan kewangan bagi meneruskan kehidupan. Namun begitu, Loke dan Goh (2012) dan Curak *et al.* (2013) mendapati sebaliknya, iaitu bilangan tanggungan tidak berkaitan dengan pemilikan insurans.

Seterusnya, hubungan antara pemilikan dan jenis unit kediaman dan pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat mungkin boleh diterangkan melalui kesan pendapatan. Secara umumnya, adalah benar jika dinyatakan bahawa individu yang mempunyai pendapatan tinggi akan memiliki rumah sendiri dan membeli rumah yang lebih selesa. Dalam kajian ini didapati bahawa individu yang memiliki rumah sendiri dan jenis rumah yang lebih selesa (flat dan teres kos sederhana) didapati lebih ramai memiliki takaful keluarga atau insurans hayat berbanding dengan individu yang menyewa dan memiliki rumah kos rendah. Keadaan ini berbeza dengan kumpulan yang memiliki rumah flat dan teres kos rendah yang rata-rata dalam kalangan mereka yang bergaji kurang RM2000 sudah tentu tidak mampu membiayai skim perlindungan takaful atau insurans. Pendapatan yang ada didahulukan untuk keperluan asas yang dilihat lebih penting.

Berdasarkan hasil kajian ini, beberapa langkah untuk menggalakkan pemilikan skim perlindungan takaful keluarga atau insurans hayat dalam kalangan kumpulan B40 boleh dilakukan. Industri insurans dan takaful perlu mengambil inisiatif untuk menawarkan polisi takaful dan insurans yang mampu milik khusus untuk golongan yang berpendapatan rendah. Pihak industri perlu mengemaskini saluran pengagihan yang diguna pakai bagi memastikan golongan berpendapatan rendah seperti B40 tidak terpinggir. Di samping itu, kempen-kempen meningkatkan kesedaran dan kefahaman masyarakat tentang peri pentingnya skim perlindungan takaful dan insurans perlu dilakukan secara meluas supaya dapat merangkumi kawasan-kawasan utama yang didiami kumpulan ini. Secara langsung segala usaha ini mungkin dapat membantu kumpulan B40 lebih berdaya tahan dalam menangani kejutan yang berlaku dalam ekonomi dan seterusnya meningkatkan taraf isi rumah B40 ke arah masyarakat kelas menengah.

Rujukan

- Beck T. & Webb I. 2003. Economic, demographic and institutional determinants of life insurance consumption across countries. *World Bank Economic Review* 17(1): 51-88.
- Brown M.J. & Kim K. 1993. An international analysis of life insurance demand. *The Journal of Risk and Insurance* 60(4): 616-634.
- Chang D.H. 1995. Economic analysis of the development of universal life insurance in the 1980s. *Journal of American Society of CLU & ChFC* 49: 82-87.
- Curak M.D.I., Dzaja I. & Pepur S. 2013. The effect of social and demographic factors on life insurance demand in Croatia. *International Journal of Business and Social Sciences* 4(9): 65-72.
- Hendon R., Zuriyah A.R. & Sharifah Sakinah S.H.A. 2009. Economic determinants of family takaful consumption: Evidence from Malaysia. *International Review of Business Research Papers* 5(5): 193-211.
- Jahromi P.B. & Goudarzi H. 2014. The study of co-integration and casual relationship between macroeconomic variables and insurance penetration ratio. *Asian Economic and Financial Review* 4(7): 853-863.

- Loke Y.J. & Goh Y.Y. 2012. Purchase decision of life insurance policies among Malaysians. *International Journal of Social Science and Humanity* 2(5): 415-420.
- Mahdzan N.S. & Victorian S.M.P. 2013. The determinants of life insurance demand: A focus on saving motives and financial literacy. *Asian Social Science* 9(5): 274-284.
- Mohamad A.H., Suhara H. & Mohd Rizal P. 2013. The ownership of Islamic insurance (takaful) in Malaysia. *International Journal of Advances in Management and Economics* 2(6): 22-30.
- Mohamed S. & Nor Azlina S. 2013. Determinants of demand on family takaful in Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 4(1): 26-50.
- Norlida A.M., Rosemaliza A.R. & Yusnidah I. 2004. Awareness and ownership of family takaful scheme among uslim community in Malaysia. *Journal of Muamalat and Islamic Finance Research* 1(1): 121-136.
- Sekaran U. & Bougie R. 2013. *Research Method for Business: A Skill Building Approach*. Ed. ke-6. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Unit Perancang Ekonomi. 2016. Kertas Strategi 2: Meningkatkan taraf isirumah B40 ke arah masyarakat kelas menengah. <http://rmk11.epu.gov.my/pdf/kertas-strategi/Kertas%20Strategi%2002.pdf> (12 Mac 2016).
- Yaari M.E. 1965. Uncertain lifetime, life insurance, and the theory of the consumer. *Review of Economic Studies* 32(2): 137-150.
- Yakob R., Hendon R. & Mohamad A.H. 2006. Factors affecting the life insurance demand in Malaysia. *Academy of Taiwan Business Management Review* 1(1): 55-65.
- Zuriah A.R., Rosylin M.Y. & Faizah A.B. 2008. Family takaful: It's role in social economic development and as a savings and investment instrument in Malaysia: An extention. *Shariah Journal* 16(1): 89-105.

*Pusat Pengajian Pengurusan
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi
Selangor DE, MALAYSIA
Mel-e: rubayah@ukm.edu.my*, miezah_ars89@yahoo.com*

*Penulis untuk dihubungi