

FAKTOR DEMOGRAFI DAN SOSIO-EKONOMI KUMPULAN B40 DALAM PEMILIKAN TAKAFUL KELUARGA/ INSURANS HAYAT

Nor Hamizah Abd Rahman
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 Bangi, Selangor
Miezah_ars89@yahoo.com

ABSTRAK

Perlindungan takaful keluarga/ insurans hayat merupakan salah satu mekanisme pengurusan risiko peribadi yang sepatutnya dipandang serius oleh setiap golongan. Selain itu, takaful keluarga dan insurans hayat merupakan mekanisme ekonomi yang memainkan peranan penting dalam menyediakan keselamatan ekonomi kepada individu dan seterusnya menyumbang kepada pembangunan negara. Perlindungan ini mampu menyediakan keselamatan ekonomi terhadap kerugian-kerugian seperti kematian pra-matang, hilang upaya, umur lanjut dan kesihatan merosot dan pengangguran. Namun begitu, berdasarkan kepada peratusan penembusan pasaran takaful keluarga dan insurans hayat yang berada pada 13.9% dan 38.9% masing-masing pada tahun 2013 dapat disimpulkan bahawa hanya 52.8% populasi di Malaysia yang mempunyai perlindungan takaful keluarga atau insurans hayat. Manakala selebihnya iaitu 47.2% penduduk Malaysia tidak memiliki sebarang perlindungan takaful atau insurans. Fenomena ini sangat membimbangkan, terutamanya kepada Kumpulan Berpendapatan 40% Terendah (B40). Sekiranya sesuatu kerugian yang tidak dijangka berlaku seperti (kematian pra-matang, hilang upaya, umur lanjut dan kesihatan merosot dan pengangguran), mereka tidak mempunyai apa-apa sokongan kewangan yang terjamin dan segera, justeru, bagaimana kumpulan ini harus meneruskan kehidupan. Berdasarkan latar belakang ini, adalah amat penting satu kajian dilakukan untuk untuk menyiasat pemilikan takaful keluarga/insurans hayat dikalangan isi rumah B40 dan menentukan hubungan antara faktor demografi dan sosio-ekonomi dalam pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat. Responden bagi kajian ini terdiri daripada 100 individu daripada kalangan B40 yang tinggal di sekitar Bandar Baru Bangi. Selain itu, pensampelan responden adalah berdasarkan pensampelan tidak berkebarangkalian bertujuan (non-probability purposive sampling). Hasil kajian ini diharapkan dapat memberi input kepada pihak industri atau syarikat takaful atau insurans tentang ciri-ciri sosio-ekonomi B40 yang perlu diambil kira dalam mengatur strategik pemasaran untuk meningkatkan pemilikan terhadap insurans/takaful serta dalam membangunkan sesuatu produk.

Kata Kunci: *Sosio-Ekonomi dan Demografi, Pemilikan Takaful Keluarga/Insurans Hayat, Golongan B40, Pengurusan Risiko.*

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 (5) kali ganda kurang daripada purata pendapatan T20 (RM14305) dan dua (2) kali ganda kurang daripada pendapatan purata M40 (RM5662) (Jabatan Perangkaan). 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 (7) kali gaji tahunan mereka. Manakala bagi isi rumah berpendapatan RM5000 sebulan ke bawah pula ialah tiga (3) hingga empat (4) kali pendapatan tahunan. Berdasarkan situasi kewangan ini isi rumah B40 dikatakan sebagai kumpulan yang mudah terjejas dengan kejutan ekonomi yang berlaku (Unit Perancang Ekonomi) dan berhadapan dengan risiko ketidakselamatan ekonomi. Salah satu kaedah untuk menangani risiko ini ialah melalui pemilikan insurans hayat/ takaful keluarga.

Namun begitu, berdasarkan kepada peratusan penembusan pasaran takaful keluarga dan insurans hayat yang berada pada 13.9% dan 38.9% masing-masing pada tahun 2013 dapat disimpulkan bahawa hanya 52.8% populasi di Malaysia yang mempunyai perlindungan takaful keluarga atau insurans hayat. Manakala selebihnya iaitu 47.2% penduduk Malaysia tidak memiliki sebarang perlindungan takaful atau insurans. Fenomena ini sangat membimbangkan, terutamanya kepada Kumpulan Berpendapatan 40% Terendah (B40). Ini memberi gambaran awal bahawa berkemungkinan peratusan yang tidak mempunyai perlindungan insurans adalah daripada kalangan B40 atau mereka yang berpendapatan rendah. Sekiranya sesuatu kerugian yang tidak dijangka berlaku (kematian pra-matang, hilang upaya, umur lanjut dan kesihatan merosot dan pengangguran), mereka tidak mempunyai apa-apa sokongan kewangan yang terjamin dan segera, justeru, bagaimana kumpulan ini harus meneruskan kehidupan.

Justeru itu, kajian perlu dilakukan dalam mengenal pasti faktor yang memainkan peranan penting dalam penembusan/penerokaan pasaran takaful keluarga/insurans hayat dikalangan kumpulan B40. Faktor demografi dan sosio-ekonomi golongan B40 perlu dikaji dengan lebih mendalam untuk mengetahui taburan sebenar pemilikan takaful keluarga/insurans hayat oleh kumpulan ini. Contoh ciri-ciri sosio-ekonomi ialah pendapatan, pendidikan, pekerjaan, bilangan tanggungan, jenis kediaman dan pemilikan kediaman. Setelah dikenalpasti, pengkaji dapat membina suatu profil demografi dan sosio-ekonomi kumpulan B40 dan seterusnya dapat menganalisis pemilikan terhadap takaful keluarga/insurans hayat dikalangan isi rumah B40 yang mampu mereka miliki. Selain itu, dengan terbinanya profil, maka dapat memberikan data dan statistik yang lebih tepat kepada syarikat takaful/insurans dalam merangka produk yang bertepatan dengan kemampuan sebenar kumpulan B40.

Oleh itu, objektif kajian adalah untuk menyingkap atau menyiasat pemilikan insurans hayat/ takaful keluarga dalam kalangan isi rumah B40 serta menentukan hubungan faktor demografi dan sosio-ekonomi dengan pemilikan insurans hayat/ takaful keluarga. Kajian ini cuba menerangkan hubungkait ciri-ciri demografi seperti jantina, status perkahwinan, umur, pekerjaan, pendidikan dan pendapatan sama ada ia mempengaruhi keputusan isi rumah B40 untuk membeli takaful keluarga/insurans hayat. Walau bagaimanapun, penting juga untuk mengenal pasti potensi takaful keluarga/insurans hayat kepada syarikat takaful/insurans

dalam merangka produk yang bersesuaian dengan tahap mampu milik kumpulan B40. Selain itu,

pihak yang berkaitan dengan takaful/insurans dapat merangka program pendidikan atau galakan yang sesuai dalam meningkatkan kesedaran pengurusan kewangan melibatkan pemilikan perlindungan takaful keluarga/insurans hayat dikalangan isi rumah kumpulan B40.

2. Kajian Lepas

Terdapat beberapa kajian yang mengkaji tentang faktor yang mempengaruhi permintaan takaful keluarga antaranya kajian yang telah dilakukan oleh Redzuan, et al. (2009) adalah bertujuan untuk mengenal pasti daya penggerak penggunaan takaful keluarga di Malaysia. Yaari (1965) menyatakan bahawa fungsi permintaan terhadap insurans hayat yang diperolehi adalah untuk memaksimumkan fungsi utiliti pengguna yang bergantung kepada kekayaan, aliran pendapatan, kadar faedah, harga (termasuk premium insurans) dan utiliti pengguna.

Satu kajian oleh Rubayah, Y. et al (2006) menunjukkan bahawa pengambilan insurans hayat dan bilangan tanggungan berkaitan secara positif. Sebagai tujuan utama insurans hayat adalah untuk melindungi tanggungan terhadap kesusahan kewangan sekiranya berlaku kematian awal daripada makan gaji, insurans hayat dijangka menjadi salah satu daripada bantuan kewangan bagi mereka untuk memenuhi keperluan asas setiap hari. Oleh itu, mereka yang mempunyai tanggungan mempunyai lebih kecenderungan untuk memiliki insurans hayat berbanding dengan mereka yang tidak. Antara kajian lain yang mempunyai penemuan yang sama termasuk Brown & Kim.

Pendidikan juga telah terbukti secara positif berkaitan dengan permintaan untuk insurans hayat. Kajian lepas yang dijalankan oleh Zuriyah, A.R. (2009) mewujudkan hubungan yang positif antara pendidikan dan penggunaan insurans hayat. Satu kajian yang dilakukan oleh Browne & Kim (1993) dalam Rubayah, Y. et al (2006) menunjukkan bahawa tahap pendidikan yang lebih tinggi boleh membantu proses penghindaran risiko serta meningkatkan kesedaran mengenai kepentingan insurans serta adanya pelbagai produk untuk memenuhi keperluan mereka.

Satu kajian oleh Hammond, Houston & Melander (1965) menunjukkan bahawa pendapatan, pegangan nilai bersih, kitaran hidup, pendidikan dan pekerjaan ketua isi rumah secara amnya mempunyai hubungan signifikan dengan perbelanjaan premium. Penyelidikan oleh Campbell (1980) dalam kajian semula Browne & Kim (1993) telah menunjukkan bahawa permintaan terhadap insurans hayat mempunyai hubungan positif dengan pendapatan. Tahap pendapatan ketara memberi kesan kepada permintaan terhadap insurans hayat, selaras dengan peningkatan pendapatan, insurans hayat menjadi lebih murah. Kajian terdahulu lain yang dijalankan menunjukkan bahawa perbelanjaan premium insurans hayat, di Amerika Syarikat dan Mexico mempunyai hubungan secara positif dengan pendapatan negara sesebuah negara. Menurut Lim & Haberman (2004) dalam penemuan kajian Browne & Kim (1993) menyatakan pendapatan yang mempunyai hubungan yang positif dengan permintaan insurans hayat.

Gustina dan Nurdianawati Irwani Abdullah (2012) dalam kajian mereka "*Analysis of Demand for Family Takaful and Life Insurance: A Comparative Study in Malaysia*". Berdasarkan kajian tersebut, terdapat dua hasil utama yang perlu difokuskan. Pertama, kajian ini mendapati bahawa faktor penentu yang mempengaruhi permintaan untuk takaful keluarga dan insurans hayat adalah berbeza. Bagi takaful keluarga penemuan menunjukkan bahawa terdapat empat pembolehubah iaitu KDNK per kapita, pendidikan, simpanan, dan agama yang signifikan dengan penentu permintaan untuk takaful keluarga. Sebaliknya hanya terdapat tiga pembolehubah yang ketara mempengaruhi permintaan

terhadap insurans hayat iaitu KDNK per kapita, simpanan dan agama. Kedua, terdapat bukti yang menunjukkan bahawa insurans Islam atau takaful mempunyai pengaruh yang lebih tinggi berbanding insurans konvensional di pasaran Malaysia. Ia didapati bahawa pembolehubah penting yang diuji untuk insurans Islam (takaful) adalah lebih daripada insurans konvensional. Ia mencerminkan pengaruh yang lebih tinggi pada takaful berbanding insurans konvensional. Dalam erti kata lain, keputusan ini menunjukkan bahawa kewujudan yang lebih tinggi dalam penerimaan masyarakat Malaysia untuk takaful berbanding insurans konvensional. Hal ini disebabkan peratusan penduduk Islam di Malaysia adalah lebih tinggi berbanding dengan agama lain, serta pemikiran yang mengatakan insurans tidak boleh diterima pada agama. Selain itu, produk takaful adalah lebih baik daripada insurans konvensional seperti dari segi faedah dan harganya.

3. Metodologi Kajian

Pada dasarnya kajian ini lebih berbentuk kajian lapangan iaitu melakukan soal selidik di sekitar Bandar Baru Bangi. Ia melibatkan 100 responden yang berpendapatan rendah di sekitar kawasan tersebut. Soalan kaji selidik jurnal ini terdiri daripada faktor demografi dan sosio-ekonomi isi rumah B40. Selain itu, soal selidik secara atas talian juga dilakukan menerusi 'Google Form'. Sebahagian besar maklumat juga diperoleh melalui kajian ilmiah atau kajian perpustakaan seperti buku, artikel, majalah, jurnal, persidangan sama ada secara langsung atau tidak langsung.

Penulis menggunakan metode deduktif iaitu untuk menganalisis data dan maklumat dengan mengaplikasikan teori untuk mendapatkan natijah. Sebagai contoh, penulis menganalisis data daripada maklumat soal selidik menggunakan SPSS. Ini digunakan untuk membuat ujian Chi-square dan analisis deskriptif sama ada berkaitan antara satu sama lain atau tidak.

4. Hasil Kajian

4.1 Faktor Demografi

Responden bagi soal selidik ini melibatkan 100 orang penduduk di sekitar Bandar Baru Bangi yang terdiri daripada kumpulan B40. Berdasarkan Jadual 1.1, bilangan jantina yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat paling tinggi ialah kaum lelaki iaitu 26% manakala yang tidak mempunyai takaful keluarga/insurans hayat ialah kaum perempuan iaitu 31%. Pemilikan takaful keluarga/insurans hayat berdasarkan jantina tidak menunjukkan tren yang jelas, keputusan bercampur-campur. Perkara ini mungkin terjadi kerana kaum lelaki secara dasarnya lebih ramai bekerja berbanding kaum perempuan yang kebanyakannya memilih untuk menjadi surirumah. Selain itu, tanggungjawab sebagai ketua keluarga juga mendorong kaum lelaki memiliki takaful keluarga/insurans hayat untuk melindungi keluarga daripada sebarang musibah yang tidak dijangka. Sebanyak 34% yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat telah berkahwin. Manakala 31% orang bujang tidak dilindungi oleh takaful/insurans. Hal ini kerana, setelah berkeluarga pemilikan takaful keluarga/ insurans hayat penting untuk melindungi diri sendiri dan juga keluarga tersayang berbanding semasa bujang mencari pendapatan untuk kehidupan harian ataupun pendapatan yang diperolehi hanya mencukupi untuk perbelanjaan harian sahaja.

Jadual 1.1 Faktor Demografi

DEMOGRAFI		PEMILIKAN TAKAFUL KELUARGA/INSURANS HAYAT	
		ADA	TIADA
JANTINA	LELAKI	26 %	18 %
	PEREMPUAN	25 %	31 %
STATUS	BUJANG	16 %	31 %
	BERKAHWIN	34 %	13 %
	IBU TUNGGAL	1 %	5 %
	BAPA TUNGGAL	0 %	0 %
UMUR	18-24	2 %	10 %
	25-30	21 %	20 %
	31-35	12 %	6 %
	36-30	7 %	5 %
	41-45	5 %	3 %
	46-50	3 %	2 %
	>51	1 %	3 %
BANGSA	MELAYU	34 %	37 %
	BUMIPUTRA	2 %	0 %
	CINA	11 %	3 %
	INDIA	3 %	9 %
	LAIN-LAIN	1 %	0 %

Umur yang paling tinggi mempunyai takaful keluarga/insurans hayat ialah di antara 25-30 iaitu 21% manakala yang tidak mempunyai takaful/insurans juga di antara 25-30 iaitu 20%. Umur di antara 25-30 sudah mempunyai pekerjaan yang tetap serta pendapatan yang stabil dan mempunyai kesedaran untuk mengambil polisi perlindungan sebagai langkah menguruskan risiko. Faktor demografi seperti umur dan status perkahwinan menunjukkan keputusan yang lebih jelas iaitu yang lebih dewasa dan status berkahwin lebih ramai memiliki insurans hayat/ takaful keluarga. Majoriti bangsa yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat serta tiada takaful/insurans adalah daripada orang Melayu. Bangsa Cina dan India juga memiliki takaful keluarga/insurans hayat tetapi tidak begitu ketara. Pemilikan takaful keluarga/insurans hayat berdasarkan bangsa menunjukkan tren yang jelas. Ini menunjukkan tidak semua bangsa, terutama orang Melayu mempunyai kesedaran yang tinggi dalam pemilikan takaful keluarga/insurans hayat.

4.2 Faktor Sosio-Ekonomi

Berdasarkan Jadual 1.2 diatas, pendapatan tertinggi dikalangan kumpulan B40 yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat ialah diantara RM1501-RM2001 iaitu 17%, manakala pendapatan tertinggi dikalangan mereka yang tidak mempunyai insurans ialah RM901-RM1500 iaitu 19%. Ini menunjukkan pendapatan golongan B40 berada tahap yang sederhana dan kebarangkalian untuk tidak memiliki takaful keluarga/insurans hayat adalah tinggi kerana pendapatan bulanan mereka hanya cukup untuk kegunaan harian sahaja. Taraf pendidikan tertinggi golongan B40 yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat ialah pemegang IJAZAH iaitu 16% manakala bagi yang tidak mempunyai takaful keluarga/insurans hayat ialah SPM serta pemegang iaitu 15%. Pemilikan takaful keluarga/insurans hayat berdasarkan taraf pendidikan menunjukkan tren yang jelas, dimana

Jadual 1.2 Faktor Sosio-Ekonomi

SOSIO-EKONOMI		PEMILIKAN TAKAFUL KELUARGA/INSURANS HAYAT	
		ADA	TIADA
PENDAPATAN (RM)	0-900	6 %	8 %
	901-1500	3 %	19 %
	1501-2000	17 %	14 %
	2001-2500	10 %	6 %
	2501-3000	5 %	0 %
	>3001	10 %	2 %
TARAF PENDIDIKAN	SEK.RENDAH	0 %	0 %
	PMR	0 %	5 %
	SPM	9 %	15 %
	STPM	1 %	1 %
	DIPLOMA	15 %	13 %
	IJAZAH	16 %	15 %
PEKERJAAN	KERAJAAN	19 %	10 %
	SWASTA	25 %	20 %
	SENDIRI	3 %	13 %
	TIDAK BEKERJA	3 %	6 %
BILANGAN TANGGUNGAN	TIADA TANGGUNGAN	17 %	31 %
	1-3 ORANG	30 %	15 %
	4-6 ORANG	4 %	3 %
	>7 ORANG	0 %	0 %
BIL.TANGGUNGAN SEK.RENDAH	TIADA TANGGUNGAN	30 %	39 %
	1-3 ORANG	21 %	10 %
	4-6 ORANG	0 %	0 %
	>7 ORANG	0 %	0 %
BIL.TANGGUNGAN SEK.MENENGAH	TIADA TANGGUNGAN	39 %	40 %
	1-3 ORANG	12 %	9 %
	4-6 ORANG	0 %	0 %
	>7 ORANG	0 %	0 %
BIL.TANGGUNGAN ASASI/PRA U	TIADA TANGGUNGAN	44 %	48 %
	1-3 ORANG	6 %	2 %
	4-6 ORANG	0 %	0 %
	>7 ORANG	0 %	0 %
BIL. TANGGUNGAN UNIVERSITI/KOLEJ	TIADA TANGGUNGAN	41 %	43 %
	1-3 ORANG	6 %	7 %
	4-6 ORANG	0 %	0 %
	>7 ORANG	0 %	0 %
JENIS UNIT KEDIAMAN	FLAT KOS RENDAH	3 %	4 %
	FLAT KOS SEDERHANA	16 %	29 %
	TERES KOS RENDAH	1 %	8 %

	TERES KOS SEDERHANA	31 %	8 %
PEMILIKAN UNIT KEDIAMAN	SENDIRI	29 %	10 %
	SEWA	17 %	37 %
	LAIN-LAIN	4 %	3 %

semakin tinggi taraf pendidikan semakin bertambah pemilikan takaful keluarga/insurans hayat dikalangan responden. Pendidikan memainkan peranan penting dalam menyedarkan masyarakat betapa pentingnya pemilikan insurans untuk masa depan mereka.

Kebanyakan golongan B40 yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat bekerja dengan swasta iaitu 25% orang manakala yang tiada takaful/insurans juga bekerja dengan swasta, diikuti mereka yang bekerja sendiri atau tidak bekerja. Mereka yang bekerja dengan kerajaan atau swasta kebanyakannya telah mempunyai takaful keluarga/insurans hayat kerana syarikat yang mereka bekerja telah mengambil perlindungan berkelompok. Bilangan tanggungan yang paling tinggi bagi golongan B40 yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat ialah diantara 1-3 orang iaitu 30% manakala yang tidak mempunyai takaful/insurans ialah tiada tanggungan iaitu 31%. Tiada tanggungan bermaksud ada yang masih bujang dan yang baru berkahwin dan tidak mempunyai anak. Namun begitu, bilangan tanggungan dibahagikan mengikut taraf pendidikan iaitu sekolah rendah, menengah, asasi/pra u dan universiti/kolej. Kebanyakan soal selidik yang dilakukan lebih memihak kepada tiada tanggungan untuk semua peringkat pendidikan diikuti oleh 1-3 orang dan seterusnya.

Golongan B40 yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat kebanyakannya tinggal di kediaman berbentuk teres kos sederhana (3 bilik) iaitu 31%. Manakala yang tidak memiliki takaful keluarga/insurans hayat tinggal di kediaman berbentuk flat kos sederhana (2 bilik) iaitu 29%. Kemampuan dari segi pendapatan mempengaruhi pemilikan jenis kediaman yang di diami. Golongan B40 yang mempunyai takaful keluarga/insurans hayat memiliki kediaman sendiri iaitu 29% manakala yang tidak mempunyai takaful/insurans hanya menyewa mengikut kemampuan mereka. Dari segi faktor sosio-ekonomi, terdapat tren yang agak jelas di mana kesemua faktor yang dikaji iaitu pendapatan, taraf pendidikan, pekerjaan, bilangan tanggungan, unit kediaman dan pemilikan unit kediaman mungkin mempunyai hubungan dengan pemilikan insurans hayat/ takaful keluarga.

4.3 Hubungan Antara Faktor Demografi Dengan Pemilikan Takaful Keluarga/Insurans Hayat

Jadual 1.3 Analisis Khi-Kuasa Dua Faktor Demografi

Faktor Demografi	Nilai Khi-Kuasa Dua	Nilai Signifikan
Jantina	7.668	0.176
Status	21.250	0.019
Umur	35.497	0.225
Bangsa	44.181	0.001

Analisis Khi-Kuasa Dua digunakan mengetahui nilai signifikan faktor demografi dalam pemilikan takaful keluarga/insurans hayat dikalangan isi rumah B40. Pada nilai signifikan 0.05 atau 5%, tiada hubungan signifikan antara jantina dan umur dalam pemilikan takaful keluarga/insurans hayat. Manakala status dan bangsa mempunyai hubungan dengan pemilikan takaful keluarga/insurans hayat, masing-masing mewakili 0.019 dan 0.001 pada nilai signifikan.

4.4 Hubungan Antara Faktor Sosio-Ekonomi Dengan Pemilikan Takaful Keluarga/Insurans Hayat

Jadual 1.4 Analisis Khi-Kuasa Dua Faktor Sosio-Ekonomi

Faktor Sosio-Ekonomi	Nilai Khi-Kuasa Dua	Nilai Signifikan
Taraf Pendidikan	24.149	0.236
Pekerjaan	21.689	0.116
Pendapatan	49.868	0.002
Bilangan Tanggungan	17.600	0.062
Pemilikan Unit Kediaman	46.670	0.000
Jenis Unit Kediaman	51.941	0.000

Jadual 1.4 menunjukkan analisis khi-kuasa dua untuk faktor sosio-ekonomi dalam pemilikan takaful keluarga/insurans hayat dikalangan isi rumah B40. Pada nilai signifikan 0.05 atau 5%, tiada hubungan signifikan antara taraf pendidikan, pekerjaan dan bilangan tanggungan dalam pemilikan takaful keluarga/insurans hayat. Manakala pendapatan, pemilikan unit kediaman dan jenis unit kediaman masing-masing mempunyai hubungan signifikan dengan pemilikan takaful keluarga/insurans hayat iaitu 0.002, 0.000 dan 0.000.

5. Kesimpulan

Secara keseluruhan kajian ini telah membincangkan faktor demografi dan sosio-ekonomi dalam pemilikan takaful keluarga atau insurans hayat dikalangan isi rumah B40. Dari segi faktor demografi, status perkahwinan dan bangsa menunjukkan keputusan yang lebih jelas iaitu bangsa Melayu dan status berkahwin lebih ramai memiliki insurans hayat/ takaful keluarga. Pemilikan berdasarkan jantina dan umur tidak menunjukkan tren yang jelas, keputusan bercampur-campur. Dari segi faktor sosio-ekonomi, terdapat tren yang agak jelas di mana faktor yang dikaji iaitu pendapatan, unit kediaman dan pemilikan unit kediaman mempunyai hubungan dengan pemilikan insurans hayat/ takaful keluarga dikalangan isi rumah B40. Manakala taraf pendidikan, pekerjaan dan bilangan tanggungan tiada hubungan dengan pemilikan takaful keluarga/insurans hayat.

Namun, hasil kajian diharapkan dapat memberikan gambaran kepada industri tentang taburan pemilikan insurans hayat/ takaful keluarga dan hubungannya dengan faktor demografi dan sosio-ekonomi isi rumah B40 dalam merangka produk dan program pendidikan/ galakkan yang sesuai. Kajian ini juga diharapkan dapat membantu pihak industry untuk merangka dan memperkemaskan strategi, kempen-kempen dan program pendidikan yang berkaitan kesedaran penduduk isi rumah B40, sekaligus membantu usaha kerajaan dalam mempertingkatkan taraf hidup isi rumah B40.

Rujukan

- Beck, T., & Webb, I. (2003). Economic, Demographic and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. *World Bank Economic Review; Volume 17*, No 1, pp 51-88.
- Campbell, R. A. (1980). The Demand for Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty. *Journal of Finance; Volume 35*: pp1155-1172.

- Hendon Redzuan, Zuriah Abdul Rahman, & Sharifah Sakinah S. H. Aidid. (2009). Economic Determinants of Family Takaful Consumption: Evidence from Malaysia. *International Review of Business Research Papers*, Vol. 5 No. 5 September 2009 pp. 193-211.
- Rubayah, Y., Hendon, R., Mohamad, A. H. (2006). Economics variables and Life Insurance- An Empirical Evidence in Malaysia. *Laporan Penyelidikan Tahun 2006*. Pusat Pengajian Pengurusan Perniagaan, Fakulti Ekonomi dan Perniagaan.
- Yaari, M. E. (1965). Uncertain Lifetime, Life Insurance, and the Theory of the Consumer. *Review of Economic Studies*; Volume 32, No 2, pp137-150.
- Zuriah Abdul Rahman, 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*, Volume 16, No 1, pp 89-105.