

Impak Pandemik COVID-19: Takaful Keluarga Sebagai Solusi Perlindungan Pendapatan Individu dan Keluarga

Masri Azrul bin Nayan¹, Dr. Norhayati binti Abdullah²

^{1,2}Universiti Islam Antarabangsa Sultan Abdul Halim Mu'adzam Shah (UniSHAMS), Malaysia

Abstrak

Kertas ini bertujuan untuk meneroka potensi takaful keluarga sebagai satu instrumen yang boleh membantu individu untuk melindungi pendapatan mereka daripada kesan pandemik Covid-19. Pandemik Covid-19 yang melanda dunia sehingga ke hari ini telah mendatangkan banyak impak negatif kepada kehidupan semua khususnya kesan kepada ekonomi. Ramai telah kehilangan pekerja dan pendapatan kerana penutupan perniagaan atau diberhentikan kerana kemelesetan ekonomi. Oleh yang demikian, tulisan ini mencadangkan takaful keluarga dijadikan sebagai satu solusi kepada semua dalam melindungi diri dan keluarga daripada risiko kehilangan pendapatan akibat daripada musibah Covid-19. Industri takaful keluarga amat berpotensi untuk berkembang kerana masih ramai yang bekerja tidak mendapat perlindungan takaful di Malaysia. Faktor-faktor permintaan takaful keluarga juga dibincangkan dalam tulisan ini untuk memahami potensi bagi meningkatkan permintaan terhadap takaful keluarga di masa hadapan.

Abstract

This paper aims to explore the potential of family takaful as an instrument that can help individuals to protect their income from the effects of the Covid-19 pandemic. The Covid-19 pandemic that has hit the world to this day has had many negative impacts on the lives of all especially the impact on the economy. Many have lost their jobs and income due to business closures or layoffs due to the economic downturn. Therefore, this article suggests that family takaful be used as a solution to all in protecting themselves and their families from the risk of losing income as a result of the Covid-19 disaster. The family takaful industry has great potential to grow because there are still many working people who do not get takaful protection in Malaysia. Family takaful demand factors are also discussed in this article to understand the potential to increase the demand for family takaful in the future

Keyword: Takaful, Takaful Keluarga, Perancangan Kewangan Islam, Pengurusan Risiko

1. Pengenalan

Pandemik virus Covid-19 yang melanda dunia sejak Disember 2019 telah mendatangkan pelbagai kesan negatif kepada semua. Pada hari ini pandemik ini masih berterusan dan tidak dapat dipastikan bilakah ia akan berakhir walaupun pelbagai usaha mencari vaksin virus ini telah dilakukan. World Health Organization (WHO) melaporkan sebanyak 33,034,598 juta orang di seluruh dunia telah disahkan positif dijangkiti Covid-19 pada 28 September 2020. Pada masa yang sama, 996,442 kes kematian telah direkodkan. Di Malaysia, kes positif Covid-19 ini mula dikesan pada 25 Januari 2020 iaitu sebanyak 7 kes. Virus ini terus merebak ke seluruh negeri di Malaysia dan pada 28 September jumlah kes keseluruhan di Malaysia adalah 10,919 kes dengan jumlah kematian sebanyak 134 kes.

Antara impak pandemik Covid-19 yang besar adalah kejatuhan atau merosotan ekonomi. Laporan *World Economic Outlook* oleh IMF menyatakan bahawa pertumbuhan ekonomi global diramalkan pada kadar -4.9% untuk tahun 2020. Bank Dunia pula meramalkan GDP dunia akan merosot sebanyak 5.2% pada tahun 2020. Ekonomi Malaysia pula mengucup 17.1 % pada suku kedua tahun 2020, kadar terendah sejak suku keempat tahun 1998 iaitu -11.2%. Sektor perkhidmatan susut -16.2%, pembuatan susut -18.3% , perlombongan dan kuari -20% dan pembinaan -44.50%. Ketua Perangkawan Malaysia, Datuk Seri Dr Mohd Uzir mengaitkan kemerosotan ini adalah disebabkan oleh pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) hingga PKP Bersyarat (KPKB) yang berlangsung dalam tiga fasa bagi membendung Covid-19 (Aziz, 2020).

Datuk A. Kadir Jasin dalam artikel beliau yang diterbitkan dalam diterbitkan dalam Sinar Harian pada 6 September 2020 menyebut bahawa pandemik Covid-19 memberi kesan kepada prestasi ekonomi Malaysia. Ia boleh dilihat melalui kejatuhan prestasi syarikat-syarikat pelaburan berkaitan kerajaan (GLIC) dan syarikat-syarikat berkaitan Kerajaan (GLC) seperti Permodalan Nasional Berhad (PNB). Beliau juga mendedahkan agensi pelaburan yang lain seperti Khazanah Nasional Berhad, Kumpulan Simpanan Pekerja (KWSP) dan Tabung Haji turut terjejas. Ini adalah amat serius kerana syarikat-syarikat ini amat penting kepada ekonomi negara dan kebajikan pelabur-pelajar kecil yang terdiri daripada orang awam.

Kejatuhan ekonomi sudah pasti memberi kesan kepada pendapatan individu dan isi rumah. IMF meramalkan pada tahun 2021, GDP dunia akan berada pada tahap 6.5 % mata lebih rendah berbanding GDP pada bulan Januari 2020. Golongan berpendapatan rendah akan paling terancam, sehingga membantutkan usaha untuk mengurangkan kadar kemiskinan di dunia. Dalam satu kajian oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM), DOSM melaporkan sebanyak 46.6% daripada 168,182 responden mengakui kehilangan pekerjaan akibat daripada pandemik Covid-19. Sebanyak 71.4% responden hanya mempunyai simpanan yang mencukupi bagi tempoh kurang daripada satu bulan. Menurut DOSM lagi, sektor pertanian dan perkhidmatan merekodkan peratusan kehilangan pekerjaan yang paling tinggi berbanding sektor lain. Bernama melaporkan menurut *Social Security Organisation (SOCSO) Employment Insurance System (EIS)*, kehilangan pekerjaan di Malaysia telah meningkat kepada 42% pada suku pertama

tahun 2020. Pandemik telah memberi kesan kepada banyak perniagaan iaitu kejatuhan dalam permintaan baarangan sebanyak 37% manakala perniagaan yang tidak beroperasi seperti biasa adalah sebanyak 42%. Laporan tersebut turut menyebut bahawa pekerja lelaki mempunyai kebarangkalian diberhentikan setinggi 60% berbanding pekerja wanita iaitu 40%.

Statistik tentang kemelesetan ekonomi dan kehilangan pekerjaan ini adalah amat merisaukan. Ramai pekerja telah kehilangan pendapatan terutamanya pekerja lelaki yang merupakan pencari nafkah (*breadwinner*) kepada keluarga. Pandemik Covid-19 yang melanda sewajarnya menjadi pengajaran kepada semua tentang pentingnya mempunyai takaful atau insurans untuk melindungi pendapatan mereka. Dengan adanya perlindungan ke atas pendapatan maka kehidupan dapat diteruskan dengan lebih baik atau sekurang-kurangnya mengurangkan kesan kesengsaraan daripada impak wabak Covid-19.

Islam adalah agama yang turut mengkehendaki penganutnya untuk bersedia bagi menghadapi ujian dan sebarang kemungkinan kesusahan di masa hadapan. Ini amat bertepatan dengan salah satu komponen di dalam objektif Syariah (*Maqasid al-Shariah*) iaitu perlindungan ke atas kekayaan atau harta (*al-mal*). Selain itu, kepentingan muslim untuk memelihara atau menjaga kekayaan dan harga juga boleh dilihat dalam salah satu prinsip kaedah *Usul Fiqh* atau *Al-Qawaid al Fighiyyah Al-Kubra* iaitu *al-Dararu yuzal* yang bermaksud ruang yang bermanfaat dibuka dan ruang yang membawa keburukan perlu ditutup. Terdapat sebuah hadis yang kerap dijadikan rujukan dalam isu ini yang diriwayatkan oleh al-Hakim iaitu:

“Nabi SAW telah bersabda dan memberi peringatan: Hendaklah kamu rebut lima perkara sebelum datang lima perkara. Masa mudamu sebelum masa tuamu, masa sihatmu sebelum masa sakitmu, masa kayamu sebelum masa fakirmu, masa luanganmu sebelum masa sibukmu dan masa hidupmu sebelum masa matimu”

2. Ulasan Karya

2.1. Takaful Keluarga Sebagai Solusi Perlindungan Pendapatan

Takaful dari segi bahasa secara bermaksud saling memelihara atau saling menjamin. Ia berasal daripada bahasa Arab iaitu “*kafala*”. Dalam konteks kewangan, takaful boleh didefinisikan sebagai satu pakatan antara sekurang-kurangnya dua pihak untuk menjamin antara satu sama lain daripada sebarang kerugian setelah ada pihak yang ditimpa musibah. Peserta pakatan ini akan melantik pengendali takaful berdasarkan konsep *wakalah* di mana pengendali takaful akan menguruskan tabung takaful secara profesional. Berbanding dengan insurans konvensional, takaful adalah skim insurans yang patuh Syariah. Unsur-unsur negatif dalam amalan dan sistem kewangan dan insurans iaitu *riba*, *gharar* (ketidakpastian) dan *maisir* (perjudian) dapat dielak oleh peserta takaful.

Berbanding dengan insurans konvensional, takaful boleh dikatakan masih baharu. Sejarah takaful di Malaysia bermula pada bulan November 1984 dengan tertubuhnya Syarikat Takaful Malaysia Berhad (STMB) dan juga akta Takaful telah digazetkan pada tahun yang sama. Selepas 35 tahun kewujudan industri takaful, Malaysia telah menjadi peneraju utama industri ini di Asia Tenggara. Pada tahun 2016, jumlah aset takaful adalah sebanyak RM26.8 billion manakala jumlah aset ini terus meningkat kepda RM29.3 billion pada tahun 2017. Selepas itu industri takaful bertumbuh secara perlahan. Sehingga hari ini terdapat 15 buah syarikat Takaful yang berlesen di Malaysia dan 4 buah syarikat Retakaful. Daripada 15 buah syarikat takaful tersebut 11 syarikat merupakan syarikat tempatan manakala 4 lagi merupakan syarikat asing (Bank Negara Malaysia, 2019).

Secara umumnya produk takaful boleh dipecahkan kepada dua kategori iaitu Takaful Umum (General Takaful) dan Takaful Keluarga (Family Takaful). Takaful keluarga menawarkan perlindungan dan simpanan jangka masa panjang. Ia adalah produk takaful yang distrukturkan berdasarkan profil risiko sesuatu komuniti dan mensasarkan pelbagai segmen pasaran. Ciri-ciri produk atau polisi takaful keluarga secara umumnya adalah sama dengan insurans konvensional iaitu perlindungan pendapatan, simpanan dan pelaburan, pendidikan, persaraan atau pencen, kredit, kesihatan dan perubatan. Takaful Waqaf pula hanya ditawarkan oleh pengendali takaful sahaja (Remli, Muda dan Rosman, 2018).

Fokus takaful keluarga berkenaan perlindungan pendapatan adalah untuk memberi manfaat atau faedah bagi mengurangkan kesusahan (beban kewangan) kepada ahli peserta takaful apabila berlakunya kematian atau kecacatan kekal akibat daripada kemalangan atau penyakit. Produk Takaful keluarga boleh dikategorikan kepada dua iaitu Individual Takaful (*Individual Family Takaful*) dan Takaful Keluarga Berkelompok (*Group Family Takaful*).

Peserta Takaful keluarga akan membayar sumbangan untuk dua tujuan. Yang pertama adalah untuk sumbangan yang dikatakan sebagai *tabarru'* kepada dana takaful sebagai dana perlindungan antara semua peserta takaful. Yang kedua adalah sumbangan dalam bentuk simpanan dan pelaburan untuk manfaat peserta takaful sendiri. Oleh yang demikian, sumbangan peserta dipecahkan kepada dua akaun yang berbeza iaitu:

1. Akaun pelaburan peserta (*Participant's investment accounts*) (PA)
2. Akaun Khas peserta (*Participant's special account*) (PSA) yang berdasarkan konsep *tabarru'*.

Amaun di dalam setiap akaun adalah berdasarkan persetujuan peserta yang akan dimasukkan di dalam kontrak. Dana yang diwujudkan akan dilaburkan dalam aset kewangan seperti instrumen Islamik kerajaan, sekuriti hutang dan ekuiti Islamik, aset tetap dan juga akaun pulangan tetap patuh Syariah (Gustina dan Abdullah, 2012).

Selain daripada perlindungan berdasarkan polisi yang disertai oleh peserta takaful. Syarikat-syarikat pengendali takaful khususnya di bawah Malaysia Takaful Association (MTA) telah menawarkan perlindungan khas kepada pelanggan masing-masing. Usaha ini adalah sangat baik

untuk membantu mereka yang dijangkiti virus Covid-19 termasuklah mereka yang meninggal kerana virus ini. Sebagai contoh, FWD Takaful Berhad menyediakan RM1 juta untuk peserta sedia ada dan baru dari 18 Mac hingga 30 Jun 2020 untuk manfaat kematian sekaligus sebanyak RM20,000 (tambahan) daripada sijil kematian yang dilindungi jika kematian kerana Covid-19. Syarikat ini juga memberi manfaat tunai sebanyak RM200 sehari sehingga 60 hari jika orang yang dilindungi dimasukkan ke dalam hospital kerana Covid-19.

2.2. Permintaan terhadap takaful keluarga

Takaful Keluarga merupakan salah satu sektor perkhidmatan yang dijangka mempunyai potensi yang sangat tinggi di masa hadapan. Ia mempunyai peranan yang penting dalam menyokong ekonomi dan pembangunan sosial. Pasaran takaful masih memerlukan perhatian untuk meningkatkan kekuatannya dalam industri dan juga untuk meningkatkan syer pasaran berbanding insurans konvensional (Husin, 2019). Di Malaysia, penembusan pasaran Takaful keluarga masih lagi rendah berbanding dengan negara-negara membangun yang lain (Yazid *et al*, 2012). Pembantu Gabenor Bank Negara Malaysia Encik Adnan Zaylani Mohamed Zahid dalam ucapan beliau sempena Takaful *Rendezvous* 2019, menekankan betapa takaful merupakan satu solusi kepada rakyat Malaysia. Menurut beliau pada tahun 2018 sebanyak 45.8% rakyat Malaysia belum lagi mempunyai perlindungan insurans atau takaful. Sebanyak 46% isi rumah dikatakan tidak mempunyai pengetahuan tentang produk takaful yang tersedia dalam industri.

Menurut Razak *et al*. (2013) walaupun pelbagai insentif disediakan oleh kerajaan Malaysia untuk menggalakan mereka untuk membeli perlindungan takaful dan juga untuk menyokong industri takaful, akan tetapi masih ramai rakyat Malaysia tidak dilindungi oleh takaful. Sherif & Shaairi (2013) dalam kajian mereka tentang penentu permintaan takaful keluarga di Malaysia mendapati pendapatan mempunyai hubungan yang positif dengan permintaan terhadap takaful keluarga. Pada masa yang sama, keperluan terhadap perlindungan pendapatan di masa hadapan juga meningkat sama ada disebabkan oleh kematian atau kecacatan penyumbangan pendapatan keluarga.

Remli (2018) mengkaji tentang faktor-faktor dalaman yang mempengaruhi permintaan terhadap takaful keluarga di Malaysia. Mereka mendapati bahawa faktor saiz syarikat pengendali takaful dan prestasi ejen takaful mempunyai hubungan yang positif dengan permintaan takaful keluarga. Ariffin, Yazid dan Sulong (2013) juga mendapati faktor prestasi pengendali takful adalah penting untuk mempengaruhi permintaan terhadap takaful keluarga. Selain itu, kajian mereka turut membuat kesimpulan bahawa faktor sistem agensi (*al-wakalah*), produk dan perkhidmatan, pemasaran dan pengiklanan adalah pemboleubah utama yang mempengaruhi permintaan takaful keluarga.

Husin dan Rahman (2012) mendapati pelanggan takaful keluarga memilih takaful kerana faktor sikap, norma subjektif dan kawalan kelakuan ditanggap. Mereka juga mendapati faktor demografik, pengetahuan pelanggan, faktori situasi dan tahap keberagamaan pelanggan

merupakan faktor penyederhanaan yang penting untuk ketiga-tiga pembolehubah tidak bersandar yang disebut tadi.

Aziz *et al.* (2019) telah menjalankan penyelidikan tentang faktor yang mempengaruhi niat individu untuk membeli produk takaful keluarga. Mereka telah membuat kesimpulan bahawa faktor pengetahuan dan kebergunaan ditanggap (*perceived usefulness*) mempunyai hubungan positif dengan sikap terhadap skim takaful keluarga. Faktor sikap pula didapati mempunyai hubungan positif dengan niat individu terhadap takaful keluarga. Mereka juga mendapati kepercayaan ditanggap (*perceived trust*) adalah faktor pencelahan antara faktor keberagamaan dengan sikap terhadap takaful keluarga.

Gustina dan Abdullah (2012) dalam kajian mereka tentang permintaan ke atas takaful keluarga dan insurans nyawa di Malaysia mendapati bahawa terdapat pembolehubah yang mempengaruhi permintaan ke atas produk takaful keluarga iaitu GDP per kapita, pendidikan, simpanan dan agama. Redzuan *et al.* (2009) pula mendapati pendapatan per kapita adalah faktor penting dalam meramal permintaan terhadap takaful keluarga. Faktor lain yang turut mempengaruhi adalah kadar faedah jangka masa panjang dan indeks komposit saham.

3. Kesimpulan

Artikel ini bertujuan untuk melihat impak negatif pandemik Covid-19 kepada Malaysia dari aspek ekonomi, penggangguran dan kehilangan pekerjaan. Musibah yang tidak diingini ini telah mendatangkan kesan kepada ramai orang terutamanya mereka yang berpendapatan rendah dan sederhana. Tulisan ini juga memfokuskan bagaimana takaful keluarga dapat menjadi satu instrumen yang boleh membantu meringankan beban kepada mereka yang kehilangan pendapatan kerana pandemik Covid-19. Pengalaman rakyat Malaysia menempuh ujian pandemik Covid-19 sudah pasti menjadi pengajaran yang penting berkenaan perlindungan pendapatan diri dan keluarga. Takaful keluarga dilihat menjadi satu pilihan terbaik untuk umat Islam di Malaysia untuk memastikan kehidupan dapat diteruskan dengan selesa. Artikel ini boleh dijadikan sebagai asas untuk melakukan penyelidikan yang empirikal untuk melihat sejauh mana permintaan terhadap takaful keluarga dapat ditingkatkan agar dapat membantu masyarakat Islam dalam menangani kehilangan pendapatan akibat sebarang musibah khususnya pandemik Covid-19.

Corresponding Author

Masri Azrul bin Nayan

Universiti Islam Antarabangsa Sultan Abdul Halim Mu'adzam Shah (UniSHAMS)

E-mail: masriazrul@unishams.edu.my

Rujukan

- Ariffin, J., Yazid, A. S., dan Sulong, Z. (2013). A Conceptual Model of Literature Review for Family Takaful (Islamic Life Insurance) Demand in Malaysia. *International Business Research*. Vol. 6, No. 3, pp.210 - 216
- Aziz, M.A. (2020, August 14). Ekonomi Malaysia Mengucup 17.1 Peratus Suku Kedua. *Berita Harian*. Retrieve from <https://www.bharian.com.my/bisness>
- Aziz, S., Md Hussin, M., Hussin, N., and Afaq, Z. (2019). Factors that Influence individuals' Intention to Purchase Family Takaful Mediating Role of Perceived Trusts. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. Vol. 31, No. 1, pp. 81-104, <https://doi.org/10.1108/APJML-12-2017-0311>
- Bank Negara Malaysia. Retrieve (September 28, 2020) from <https://www.bnm.gov.my/index>.
- Bank Negara Malaysia. Insurance and Takaful Sector. Retrieve (September 30, 2020) <https://www.bnm.gov.my/files/publication/fsps/en/2017/cp03.pdf>
- Bernama (2020, June 3). Socso: Job Losses increase by 42 percent in Q1. *New Straits Times*. Retrieve from <https://www.nst.com.my/news/nation>
- Gustina and Abdullah N. I. (2012). Analysis of Demand for Family Takaful and Life Insurance: A Comparative Study in Malaysia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*. Vol. 8, No.4, pp. 67-86
- Husin, M., M. (2019). The Dynamics of Malaysian Takaful Market: Challenges and Future Prospects. *Journal of Islamic Finance (Special Issues)*, pp. 131-137
- Kadir, J. A. (2020, September 6). Kesan Covid-19 Kepada Ekonomi. *Sinar Harian*. Retrieve from <https://www.sinarharian.com.my/article/>
- Md Razak, M. I., Idris, R., Yusof M. M., Jaapar, W. E. and Ali M.N. (2013). Acceptance Determinants Towards Takaful Products in Malaysia. *International Journal of Humanities and Social Science*, Vol.3, No 17, pp 243-252
- Redzuan, H., Rahman, Z.A., dan Aidid, S. H. S.S. (2012). Economic Determinants of Family Takaful Consumption: Evidence from Malaysia. *International Review of Business Research Papers*, Vol.5, No. 5, pp.193-211
- Remli, N., Muda, M. and Rosman, R. (2018). Firms' Characteristics: A Preliminary Study of Family Takaful Demand in Malaysia. *International Journal of Accounting, Finance and Business*, Vol.3, Issues 4, pp. 01-14.
- Sherif, M. and Shaairi, N.A. (2013). Determinants of demand on family Takaful in Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol.4, No. 1, pp 26-50
- The International Monetary Fund (IMF). *World Economic Outlook Report*. Retrieve September 27 2020, from <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/>
- The World Bank. *The Global Economy Outlook During Pandemic Covid-19: A Change World*. Retrieve September 27, 2020, from <https://www.worldbank.org/en/news/>
- Yazid, A.S., Ariffin, J., Hussin, M.R. and Wan Daud, W. N. (2012). Determinants of Family Takaful (Islamic Life Insurance) Demand: A Conceptual Framework for a Malaysian Study. *International Journal of Business and Management*, Vol. 7, No.6, pp 115-127
- Yusof, M. F., Wan Ismail, W. Z. and Mohd Naa'im, A. K. (2011) *Fundamental of Takaful*. IBFIM. Kuala Lumpur.