
Tahap Kesedaran Pelajar terhadap Pelan Perlindungan Takaful: Kajian di *Management and Science University*

Mahani Mohamad¹
Mohd Fahimi Zakaria^{2*}

Management and Science University
MALAYSIA

*Pengarang Koresponden: mohd_fahimi@msu.edu.my

Abstrak

Takaful berasal daripada perkataan Arab ‘kafala’ yang bermaksud jaminan atau tindakan untuk menjamin keperluan seseorang. Takaful bermaksud jaminan bersama, di mana sekumpulan peserta bersetuju untuk saling menjamin antara satu sama lain terhadap kerugian yang ditakrifkan. Takaful memainkan peranan yang penting dalam sektor ekonomi. Ia juga merupakan satu alat untuk menangani risiko ketidakpastian terhadap kerugian. Individu dan organisasi perniagaan memerlukan pelan perlindungan Takaful untuk menangani ketidakpastian yang boleh menyebabkan kerugian. Sebelum ini, ramai yang tidak sedar bahawa insurans adalah haram di sisi Islam. Namun, dewasa ini pelbagai pilihan produk perlindungan Takaful yang ditawarkan oleh syarikat Takaful. Kajian ini dibuat untuk melihat tahap kesedaran pelajar universiti terhadap pelan perlindungan Takaful melalui 37 responden yang merupakan pelajar Management and Science University (MSU) dari pelbagai program pengajian, umur, jantina, agama dan kaum. Dapatan kajian berdasarkan beberapa data iaitu latar belakang responden, pengetahuan tentang Takaful, jenis Takaful, pengendali Takaful, pelan perlindungan Takaful yang diketahui, faktor pemilihan Takaful, sumber maklumat dan tahap keyakinan terhadap pelan perlindungan Takaful. Kajian ini merumuskan bahawa kebanyakan pelajar tidak mendapat maklumat yang tepat berkaitan dengan Takaful. Tambahan pula, pelajar tidak memahami secara jelas kepentingan pelan perlindungan Takaful dalam kehidupan mereka. Oleh itu, mereka merasakan bukan satu keperluan bagi mereka untuk mendapatkan pelan perlindungan Takaful.

Kata kunci: Tahap Kesedaran, Perlindungan Takaful, Management and Science University

Pengenalan

Takaful memainkan peranan yang penting dalam sektor ekonomi. Takaful merupakan satu alat untuk menangani risiko ketidakpastian terhadap kerugian. Individu dan organisasi perniagaan memerlukan pelan perlindungan takaful dalam menangani ketidakpastian yang boleh menyebabkan kerugian. Pada masa dulu ramai yang tidak sedar bahawa insurans adalah haram di sisi Islam. Namun, dewasa ini pelbagai pilihan produk perlindungan takaful yang ditawarkan oleh syarikat takaful. Pelaksanaan Takaful bukan semata-mata untuk mendapatkan keuntungan tetapi lebih difokuskan kepada saling bekerjasama, saling melindungi dan saling bertanggungjawab dalam menghadapi bencana. Dalam takaful operasi, sebahagian manusia akan menyumbangkan sebahagian tabungan mereka dalam tabung bencana. Ia mewujudkan perhubungan yang erat secara Islam antara peserta yang bersetuju menanggung kerugian bersama jika mereka ditimpa musibah. Konsep asas Takaful adalah untuk menyediakan keselamatan kepada setiap orang daripada bahaya yang akan menimpa dan boleh menyebabkan kehilangan material dan bukan material. Takaful juga boleh ditakrifkan adalah untuk meminimumkan ketakutan dan kebarangkalian sesuatu yang tidak terjangka akan berlaku.

Hailani Muji Tahir (2015) menyatakan bahawa konsep insurans Islam adalah berdasarkan suruhan dan galakan agama yang menyuruh supaya setiap manusia yang mengaku dirinya beriman, perlu sentiasa tolong menolong dan lindung melindungi sesama mereka. Manusia tidak mengetahui akan bencana yang mungkin menimpa mereka tetapi yakin bahawa sesuatu bencana mungkin akan berlaku pada bila-bila masa tanpa dijangka berdasarkan kehendak Allah SWT. Konsep takaful ini diambil daripada kisah Nabi Yusuf, apabila berlaku musim kemarau, kita mesti menabung dan menyimpan sedikit untuk masa hadapan. Takaful dikatakan juga sebagai satu simpanan dan perlindungan diri.

Surtahman Kastin Hasan (2013), menyatakan bahawa semangat bantu membantu dan lindung melindungi antara satu dengan yang lain dalam masyarakat merupakan suatu amalan yang terpuji. Ini berdasarkan kisah kalangan pedagang Arab yang menjalankan perniagaan mereka dari satu tempat ke satu tempat. Mereka sering berhadapan dengan rompakan di tengah jalan. Mereka menjalankan kaedah perlindungan bagi menyelamatkan pedagang daripada mengalami kerugian besar. Bayaran tertentu akan diberi kepada peserta kafilah tertentu sebagai upah jika pedagang sendiri tidak turut serta dalam rombongan. Bayaran ini bukan sahaja semata-mata sebagai upah, tetapi juga sebagai kos perkhidmatan perlindungan terhadap barang dagangan tersebut. Bayaran kepada jaminan ini dijadikan asas kepada operasi insurans di atas nama caruman. Dalam pada itu, manfaat keselamatan barang dagangan diganti dengan bayaran pampasan. Konsep ini dirujuk sebagai sistem *aqilah*. Doktrin *aqilah* dikatakan berdasarkan asas kerjasama yang dianjurkan oleh Islam.

Konsep *aqilah* atau wang darah dalam sejarah pra-Islam dianggap sah dan undang-undang Islam telah mengiktiraf amalan ini. Sekiranya seorang ahli kumpulan suku Arab dibunuh, maka pembunuh akan dikenakan diyat dalam bentuk wang darah yang mana harus ditanggung oleh anggota suku Arab yang lain. Doktrin ni adalah berdasarkan persetujuan bersama antara kabilah-kabilah Arab iaitu jika salah seorang ahli kabilah tadi dibunuh oleh ahli kabilah yang lain, waris si mati akan dibayar pampasan atau diyat oleh ahli keluaraga (sebelah bapa) tertuduh atau si pembunuh tadi. Ahli keluarga sebelah bapa si tertuduh tadi inilah yang dirujuk kepada *aqilah*. Dalam doktrin *aqilah* kaum keluarga kepada tertuduh tadi secara sepakat bersetuju untuk menyumbang bantuan kewangan bagi tujuan melindunginya daripada bebanan kewangan akibat pembunuhan yang dilakukan (Rodziah dan Zairol Azhar, 2012). Pampasan yang dibayar melalui doktrin *aqilah* menyerupai jaminan yang dibayar kepada mangsa atau waris peserta takaful moden. Doktrin *aqilah* ini berdasarkan atas kerjasama seperti yang dianjurkan Islam. Bahkan konsep kerjasama dan persaudaraan yang terdapat di dalam doktrin ini dipraktikkan oleh kaum Muhajirin dan Ansar pada zaman nabi dan seterusnya menjadi intipati kepada konsep Takaful.

Suku Arab pada zaman dulu menyediakan pembayaran secara tunai sebagai sumbangan apabila berlaku pembunuhan dan bukannya kerugian kepada waris mangsa (al-Qaradawi, 2013). Kesediaan membayar wang kerana ia boleh disamakan dengan amalan pembayaran premium insurans yang mana pampasan pembayaran adalah di bawah *aqilah* boleh disamakan dengan ganti rugi (ganti rugi) insurans terhadap amalan semasa sebagai bentuk perlindungan dalam bidang kewangan bagi waris kematian yang tidak dijangka oleh mangsa (Mohd Sadad dan Radiah, 2012). Syarikat Takaful yang pertama ditubuhkan dan menjadi perintis di Malaysia pada tahun 1985 ialah Syarikat Takaful Malaysia Berhad (STMB) sebagai anak syarikat Bank Islam Malaysia Berhad. Tujuan penubuhannya oleh kerajaan Malaysia ialah untuk menyediakan perkhidmatan insurans Islam atau takaful atas dasar komersial selaras dengan prinsip-prinsip Islam. Menurut seksyen 2 Malaysian Takaful Act 1984: Takaful adalah skim yang berdasarkan persaudaraan, perpaduan dan saling membantu yang mana menyediakan bantuan kewangan dan menolong peserta yang memerlukan pertolongan, di mana peserta sudah bersetuju untuk sama-sama menyumbang (Asmak et al., 2016).

Konsep Takaful

Kajian yang dilakukan oleh Rusni Hassan (2018) merupakan kajian lapangan yang pernah dibuat berkenaan kesedaran dan pengetahuan mengenai takaful di Malaysia. Responden terdiri daripada pelanggan takaful di Kuala Lumpur dan Selangor. Kajian ini mendapati bahawa hanya sebahagian sahaja pelanggan mempunyai kesedaran terhadap takaful dan mengetahui faktor yang menyebabkan insurans diharamkan dalam Islam. Kajian yang dijalankan oleh Nurauliani Jamilus Rafdi (2017) merupakan kajian melihat faktor-faktor penerimaan masyarakat terhadap perlindungan takaful di Malaysia. Analisis yang dibuat menyatakan bahawa banyak faktor yang

diambil terhadap pemilikan takaful oleh masyarakat iaitu sikap, persepsi, tanggapan dan kesedaran.

Menurut Rodziah Ahmad (2012) terdapat tiga prinsip asas dalam takaful. Pertama, prinsip tololong menolong antara satu sama lain. Prinsip ini dilaksanakan dengan persetujuan para peserta untuk memberikan sebahagian daripada sumbangan takaful mereka sebagai *tabarru'*. Kedua, prinsip berkorban antara satu sama lain yang boleh dikaitkan dengan jihad dan konsep *tabarru'*. Manakala yang ketiga ialah saling jamin menjamin antara satu sama lain iaitu dengan memberikan sumbangan dengan niat untuk menolong mereka yang dalam kesusahan.

Manakala menurut Muhammad Ridhwan (2016) prinsip asas Takaful ialah tauhid, kerjasama, amanah, kesanggupan, saling tololong menolong dan pengharaman riba, perjudian dan *gharar*. Dalam takaful, kontrak perjanjian antara syarikat takaful dengan peserta semestinya kena jelas. Dalam operasi urus niaga insurans mengandungi tiga unsur. Unsur yang pertama iaitu *gharar* ataupun ketidakjelasan. Insurans tidak dapat memberikan penjelasan yang terperinci tentang bayaran tuntutan yang dijanjikan bagi polisi insurans nyawa. Bahkan perjanjian itu dikatakan berat sebelah sehingga boleh membawa mudarat kepada satu pihak sahaja. Unsur yang kedua ialah perjudian ataupun *maisir*.

Syarikat insurans boleh mendapat keuntungan ataupun kerugian disebabkan tuntutan yang seolah-olah bergantung kepada nasib kerana apabila pemegang polisi insurans nyawa meninggal dunia sebelum tamat tempoh perjanjian, hanya sebahagian premium dan tidak dijelaskan sumber pampasan yang diperolehi. Unsur yang ketiga pula ialah riba. Sebahagian besar dana daripada syarikat insurans dilaburkan dalam pelaburan yang berbentuk perolehan tetap atau riba. Pada dasarnya kadar keuntungan pelaburan tersebut tidak diketahui dengan tepat kerana ia tertakluk kepada perubahan kadar keuntungan dari semasa ke semasa dan mungkin melebihi kadar minimum yang ditetapkan. Kadar minimum yang dijanjikan tanpa mengira keuntungan atau kerugian pelaburan tersebut adalah tetap riba (Zaharuddin, 2014).

Seksyen 2, Akta Takaful 1984 mentakrifkan takaful sebagai suatu skim yang berasaskan persaudaraan, perpaduan dan bantuan bersama yang menyediakan pertolongan dan bantuan kewangan kepada peserta-peserta yang diperlukan di mana peserta-peserta sama-sama bersetuju untuk memberi sumbangan bagi maksud itu.

Firman Allah SWT yang bermaksud:

“...Dan hendaklah kamu bertolong-tolongan untuk membuat kebajikan dan takwa, dan janganlah kamu bertolong-tolongan pada melakukan dosa (maksiat) dan pencerobohan...”
(al-Maidah:2)

Dalam e-fatwa yang terdapat di laman web Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) ada dinyatakan bahawa dua keputusan fatwa yang berkaitan dengan hukum insurans dan merupakan fatwa Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Kebangsaan bagi Hal Ehwal Agama Islam.

Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia (MJFK) telahpun memutuskan hukum berkaitan dengan insurans dalam beberapa siri persidangan yang membahaskan status insurans konvensional. Persidangan Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia Kali Ke-16 yang bersidang pada 15-16 Feb 1979 telah membincangkan mengenai insurans. Secara umumnya semua jenis insurans konvensional sama ada insurans nyawa, insurans am serta memperomosikannya juga adalah haram disebabkan suatu urusan muamalah yang rosak kerana akadnya yang mengandungi unsur gharar, judi dan riba.

Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia Kali Ke-80 yang bersidang pada 1 - 3 Februari 2008 telah membincangkan Kajian Hukum Insurans Am. Muzakarah telah memutuskan bahawa hukum ke atas Insurans Am adalah tidak diharuskan oleh Islam. Muzakarah ini juga membincangkan Hukum Pelaksanaan Takaful Di Malaysia. Muzakarah telah memutuskan bahawa konsep dan pelaksanaan takaful di Malaysia adalah bertepatan dengan syariat Islam.

Takaful mesti mempunyai akad yang patuh Syariah iaitu mesti mengandungi tiga konsep asas al-takaful (jaminan bersama), *mudarabah* (perkongsian keuntungan) dan *al -tabarru'* (derma). Takaful ialah sekumpulan orang yang saling menjamin antara satu sama lain berdasarkan risiko (Izzati dan Hendon, 2015). Asas konsep ini ialah untuk membayar kerugian daripada satu tabung dana yang ditentukan. Sistem takaful ini berasaskan kerjasama, bertanggungjawab dan saling melindungi antara satu sama lain. *Mudarabah* pula adalah perkongsian untung antara penyedia dana dengan usahawan perniagaan usaha sama. Usahawan ataupun dikenali dengan nama *al-mudarib* (pengendali takaful) akan menerima bayaran takaful secara ansuran ataupun sumbangan takaful (premium) yang dikenali sebagai *rasul-mal* daripada pelabur ataupun penyedia dana (peserta takaful) dikenali sebagai *sahib al-mal*. Keuntungan daripada pelaburan dan lebihan jaminan akan dikongsikan bersama peserta dan pengendali takaful seperti yang dipersetujui bersama.

Tabarru' pula apabila peserta bersetuju melepaskan bahagiannya yang tertentu dari ansuran takaful atau sumbangan takaful yang dia persetujui sekiranya ada rakannya yang menghadapi kesusahan, kesukaran ataupun mengalami kerugian yang didefinsikan dalam kontrak. *Tabarru'* membolehkan para peserta melakukan perbuatan mereka dengan ikhlas dalam membantu peserta yang menyertai skim takaful dan mungkin mengalami kerugian atau kerosakan akibat bencana. Muhammad Ridhwan (2016) menyatakan konsep asas insurans adalah memberi keamanan ataupun keharmonian apabila seseorang yang mungkin diancam bahaya dan boleh menyebabkan kehilangan nyawa dan material. Tujuan syarikat insurans tersebut adalah meminimumkan ketakutan dan kemungkinan yang mungkin berlaku yang boleh membawa kepada sesuatu yang boleh membawa kesan yang tidak diingini. Konsep yang pertama adalah tolong menolong berdasarkan kepada surah al-Maidah ayat 2.

Dalam konsep Takaful pula perlulah menghapuskan elemen penipuan. Setiap peserta Takaful perlu mengetahui secara jelas tentang daripada man sumber keuntungan yang diperolehi. Disebabkan itu takaful menolak unsur ketidakpastian dalam sesuatu urusniaga. Takaful digambarkan sebagai satu perlindungan yang berasaskan perpaduan, rasa tanggungjawab, konsep kerjasama, jaminan, perlindungan, saling membantu dan hubungan persaudaraan antara sesama peserta melalui bantuan kewangan yang berdasarkan konsep sumbang (Izzati dan Hendon, 2015). Bagi menjamin konsep ini bertepatan dengan Islam, konsep itu perlulah menghindari tiga unsur tersebut. Dalam erti kata lain, ia merupakan penyediaan sumbang yang dikongsi bersama bagi membantu mereka yang memerlukannya. Oleh kerana terdapat beberapa amalan insurans konvensional yang bercanggah dengan prinsip syarak seperti riba (faedah), *maisir* (perjudian) dan *gharar* (ketidakjelasan), maka masyarakat wajib untuk memilih skim takaful yang diiktiraf sebagai patuh syariah. Amalan Takaful yang diperaktikkan sekarang menggunakan gabungan dua jenis akad (kontrak) utama. Ianya adalah kontrak *tabarru'* (derma) dan *wakalah* (agensi) yang bebas daripada sebarang unsur riba, *maisir* dan *gharar*.

Pelan Perlindungan Takaful

Syarikat Takaful di Malaysia menyediakan dua jenis perlindungan takaful iaitu pelan takaful am dan pelan takaful keluarga. Takaful am merupakan pelan perlindungan terhadap harta atau barang tertentu seperti kenderaan bermotor, kebakaran, kemalangan diri, penerangan dan transit, marin, pemilikan rumah, kerugian perniagaan. Di samping itu, Takaful am melibatkan tempoh matang jangka pendek, iaitu biasanya setahun. Oleh itu carumannya hanya sekali dan boleh diperbaharui setiap tahun. Apabila tempoh telah tamat, peserta biasanya boleh memohon untuk memperbaharui perlindungan ke atas harta yang diinsuranskan sekiranya syarikat bersetuju untuk terus menawarkan perlindungan ke atas peserta tersebut. Amaun caruman skim takaful am ditetapkan oleh syarikat dan bergantung kepada skim yang disertai. Syarikat Takaful menawarkan pelbagai perlindungan insurans seperti yang ditawarkan oleh syarikat-syarikat insurans konvensional bagi mereka yang mahukan perlindungan yang memenuhi kehendak syariah Islam. Walau sebenarnya nampak seolah sama tetapi sebenarnya berbeza dari segi kontrak yang diaplikasikan.

Sebagai contohnya Syarikat Takaful Malaysia menawarkan skim kebakaran takaful iaitu meliputi kepada bangunan, mesin, isi rumah dan stok akibat ledakan gas, kilat atau gas domestik. Manakala pelan takaful keluarga merupakan kombinasi antara skim pelaburan jangka panjang dan perlindungan untuk keluarga waris jika berlaku kematian pada diri peserta. Wang yang terkumpul akan dilaburkan dan keuntungan akan dibahagikan mengikut prinsip mudarabah. Pelan perlindungan asas takaful merupakan jumlah pamppasan yang akan diperolehi oleh waris peserta takaful sekiranya peserta takaful meninggal dunia. Manakala pelan perlindungan tambahan boleh disertai oleh peserta yang menyertai perlindungan asas. Pelan untuk takaful ini bukan semata-mata untuk kematian sahaja, tetapi juga menawarkan juga untuk kemalangan, hilang upaya, penghospitalan, pelajaran dan takaful berkelompok.

Pelan Takaful keluarga adalah perjanjian *Mudharabah* jangka panjang yang membolehkan seseorang mengumpulkan sejumlah wang. Menerusnya, dalam jangka masa yang tertentu, seseorang boleh menyimpan atau menabung dengan beransur-ansur secara tetap sejumlah wang untuk digunakan sebagai bekalan apabila berlaku sesuatu musibah yang tidak diduga. Daripada simpanan yang terkumpul, umpamanya seseorang akan memperoleh manfaat kewangan yang boleh digunakan untuk meringankan beban kewangan yang perlu ditanggung oleh warisnya jika ditakdirkan pemgang polisi tersebut menemui ajalnya terlebih dahulu. Sekiranya takaful keluarga yang menggunakan kaedah model wakalah, peserta masih menyumbang takaful keluarga kepada dua perkara iaitu tabungan/ pelaburan dan sumbangan derma. Ia sama dengan model *mudarabah*, bahagian tabungan/ pelaburan akan di kreditkan kepada akaun peserta dan bahagian sumbangan derma akan dikreditkan kepada akaun khas peserta. Contoh penawaran takaful keluarga oleh syarikat Takaful Malaysia ialah Pelan Takaful Keluarga, Takaful myMedicare, Pelan Takaful Hawa dan sebagainya.

Menurut Mohd Sadad dan Radiah (2012) bahawa terdapat syarikat Takaful yang menawarkan pelan takaful keluarga menggunakan operasi model wakalah. Di bawah model ini, eserta sebagai kumpulan melantik dan memberi kuasa kepada pengendali takaful untuk menjadi ejen mereka untuk menguruskan dana takaful am. Jenis produk takaful terbahagi kepada dua iaitu produk takaful yang mempunyai elemen simpanan dan produk takaful yang bukan simpanan.

Kajian ini dijalankan ke atas mahasiswa di MSU. Seramai 37 orang sahaja responden yang terlibat dalam kajian ini. Sehubungan itu, data utama adalah dapatan soal selidik yang diedarkan kepada responden yang terlibat. Sampel yang terlibat merupakan pelajar di MSU dari pelbagai latar belakang seperti jantina, umur, agama, kaum dan peringkat pengajian di universiti. Maklumat tersebut dijadikan sebagai metodologi kajian melalui beberapa persoalan yang dibuat seperti pengetahuan pelajar tentang takaful, jenis Takaful yang ditawarkan, pengendali Takaful, pelan perlindungan Takaful yang ada, faktor pemilihan Takaful, sumber info berkaitan Takaful dan keyakinan pelajar terhadap Takaful. Respon pelajar diperolehi dan dikumpul dalam bentuk kekerapan dan peratusan sebagai dapatan kajian.

Dapatan Kajian

Latar Belakang Responden

Jadual 1: Maklumat Responden

Soalan	Kategori	Kekerapan	Peratus (%)
Jantina	Lelaki	16	32.4
	Perempuan	21	67.6
	Jumlah	37	100
Umur	18-23 tahun	35	94.6
	24-29 tahun	2	5.4
	Jumlah	37	100
Agama	Islam	33	89.2
	Hindu	3	8.1
	Kristian	1	2.7
	Jumlah	37	100
Kaum	Melayu	30	81.1
	Cina	2	5.4
	India	5	13.5
	Jumlah	37	100
Peringkat pendidikan	Diploma	29	78.4
	Sarjana Muda	8	21.6
	Jumlah	37	100

Daripada Jadual 1, didapati daripada 37 responden, 16 orang (32.4%) adalah lelaki dan 21 (67.6%) adalah perempuan. Majoriti umur responden adalah di antara 18 hingga 23 tahun (94.6%). Jika dilihat kepada bangsa dan agama responden, majoriti adalah agama Islam (89.2%) dan kaum Melayu (81.1%). Kebanyakan responden adalah pelajar Diploma (78.4%) dan Sarjana Muda (21.6%).

Jadual 2: Pengetahuan tentang Takaful

Soalan	Kategori	Kekerapan	Peratus (%)
Adakah anda memiliki takaful ?	Ya	16	43.2
	Tidak	21	56.8
	Jumlah	37	100

Soalan	Kategori	Kekerapan	Peratus (%)
Apakah jenis insuran yang anda miliki?	Takaful	8	21.6
	Insurans	7	18.9
	Tidak memiliki	22	59.5
	Jumlah	37	100
Adakah anda merasakan takaful penting dalam kehidupan anda?	Ya	34	91.9
	Tidak	3	8.1
	Jumlah	37	100
Adakah anda mengetahui bahawa takaful adalah sesuai untuk semua orang?	Ya	29	78.4
	Tidak	8	21.6
	Jumlah	37	100
Adakah anda mengetahui bahawa takaful boleh menyediakan perlindungan dan faedah yang serupa dengan insurans?	Ya	30	81.1
	Tidak	7	18.9
	Jumlah	37	100
Adakah anda mengetahui bahawa pemegang polisi takaful saling berkongsi risiko?	Ya	19	51.4
	Tidak	18	48.6
	Jumlah	37	100
Adakah anda memiliki kad perubatan yang boleh menampung pembayaran kos perubatan sekarang?	Ya	17	45.9
	Tidak	20	54.1
	Jumlah	37	100

Daripada Jadual 2, didapati bahawa 16 (43.2%) daripada 37 orang responden yang memiliki insurans ataupun takaful. Daripada 16 responden, hanya 8 (21.6%) orang sahaja yang memiliki pelan perlindungan takaful. Majoriti mereka iaitu 91.9% merasakan bahawa takaful penting dalam kehidupan mereka dan 78.4% merasakan bahawa takaful ini adalah sesuai untuk semua orang tidak kira peringkat usia. Selain itu, 81.1% mengetahui bahawa takaful boleh menyediakan perlindungan dan faedah yang sama dengan insurans, 51.4% mengetahui bahawa pemegang polisi takaful saling berkongsi risiko dan hanya 45.9% sahaja yang memiliki kad perubatan yang boleh menampung pebiayaan kos perubatan sekarang.

Jadual 3: Jenis Takaful atau Polisi Insurans

Jenis polisi	Bilangan (%)
Insurans nyawa	6 (6.25%)
Insurans am	8 (33.3%)
Takaful keluarga	11 (45.8%)
Takaful am	5 (20.8%)

Jadual 3 menunjukkan jenis takaful atau polisi insurans di miliki oleh responden.

Majoriti responden memiliki takaful keluarga (45.8%) iaitu takaful yang menawarkan perlindungan asas, simpanan dan tabungan apabila ditimpa musibah dan kesusahan seperti penyakit kritis dan kematian. Takaful keluarga selalunya diambil oleh ketua keluarga bagi melindungi ahli keluarganya apabila berlaku sesuatu yang memudaratkan keluarga mereka.

Jadual 4: Pilihan Responden terhadap Pengendali Takaful

Jenis polisi	Bilangan (%)
AIA Public Takaful Bhd	9 (24.3%)
Etiqa Family Takaful Berhad	6 (16.2%)
Great Eastern Takaful Berhad	9 (24.3%)
Prudential BSN Takaful Berhad	10 (27%)
Syarikat Takaful Malaysia Am Berhad	3 (8.1%)
Takaful Ikhlas Family Berhad	11(29.7%)
Zurich Takaful Malaysia Berhad	7 (18.9%)

Berdasarkan Jadual 4, majoriti responden memilih untuk menyertai Takaful Ikhlas Family Berhad (29.7%), berbanding dengan pengendali takaful yang lain. Selain itu, responden juga meletakkan kepercayaan yang tinggi juga kepada Prudential BSN Takaful Berhad (27%).

Jadual 5: Pelan Perlindungan Takaful yang Diketahui

Jenis polisi	Bilangan (%)
Pelan Perlindungan Kesihatan	23 (62.2%)
Pelan Perlindungan Harta Benda	12 (32.4%)
Pelan Perlindungan Masa Depan - Keluarga, Pendidikan dan Pelaburan	27 (73%)
Pelan Perlindungan Peribadi	16 (43.2%)

Berdasarkan Jadual 5, majoriti responden mengetahui tentang pelan perlindungan masa depan yang melibatkan keluarga, pendidikan dan pelaburan berbanding dengan pelan perlindungan

yang lain. Selain itu juga, responden juga mengetahui tentang pelan perlindungan kesihatan. Pelan perlindungan takaful mada depan ini adalah pelan takaful untuk simpanan keluarga, pendidikan untuk anak-anak dan pelaburan untuk masa depan.

Jadual 6: Faktor Pemilihan Takaful berbanding Insurans

Kategori	Bilangan (%)
Lebih dipercayai	18 (48.6%)
Premium yang rendah	9 (24.3%)
Perkhidmatan pelanggan yang cekap	8 (21.6%)
Patuh shariah	20 (54.1%)
Murah dan senang dimiliki	9 (24.3%)

Jadual 6 menunjukkan bahawa faktor responden memilih takaful berbanding insurans konvensional. Majoriti responden memberikan maklumbalas bahawa faktor utama pemilihan takaful disebabkan patuh Shariah. Takaful dikatakan tidak memiliki tiga unsur iaitu riba, judi dan gharar. Selain itu, takaful dikatakan lebih dipercayai memainkan peranan dalam pemilihan pembelian takaful berbanding dengan insurans konvensional.

Jadual 7: Sumber Maklumat Takaful

Kategori	Bilangan (%)
Daripada ejen / broker	7 (18.9%)
Daripada berita, surat khabar, artikel atau sebarang maklumat yang diperoleh melalui media cetak atau media elektronik	19 (51.4%)
Promosi atau pemasaran oleh pengendali takaful	13 (35.1%)
Rakan ataupun saudara mara	16 (43.2%)
Lain-lain sumber	4 (10.8%)

Jadual 7 menunjukkan bahawa daripada mana responden mendapat maklumat tentang takaful. Daripada 37 orang responden, kebanyakannya sumber maklumat takaful yang diperolehi oleh responden adalah melalui berita, suratkhabar, artikel atau sebarang maklumat yang diperolehi melalui media cetak atau media elektronik. Terdapat juga responden yang mendapat maklumat takaful daripada rakan ataupun saudara mara (43.2%) dan promosi atau pemasaran oleh pengendali takaful (35.1%).

Jadual 8: Keyakinan orang ramai tentang takaful

Kategori	Bilangan (%)
Agen perlu menjelaskan setiap klausa kepada pelanggan	26 (70.3%)
Agen perlu cekap, petah bercakap, dan berketerampilan rapi	19 (51.4%)

Agen perlu mendidik pelanggan tentang takaful dengan kisah pengalaman sebenar	15 (40.5%)
---	------------

Dapatan yang diperoleh melalui Jadual 8 menunjukkan responden yakin kepada Takaful disebabkan mendapat penjelasan yang terperinci daripada agen. Begitu juga, ada responden yang percaya bahawa agen perlulah seorang yang cekap, petah bercakap dan mempunyai keterampilan rapi bagi memberikan keyakinan kepada pelanggan. Ini menunjukkan bawa industri takaful mampu meyakinkan orang ramai dengan pemilihan agen yang benar-benar berkemampuan menerangkan kelebihan takaful. Oleh itu, pengendali takaful perlulah memberikan latihan kepada agen dan membuat promosi dan penerangan yang mudah difahami kepada masyarakat supaya dapat bersaing dengan insurans konvensional.

Kesimpulan

Kebanyakan pelajar tidak mendapat maklumat yang tepat berkaitan dengan Takaful. Tambahan pula, pelajar tidak memahami secara jelas kepentingan pelan perlindungan Takaful dalam kehidupan mereka. Justeru, mereka merasakan bukan satu keperluan bagi mereka untuk mendapatkan pelan perlindungan takaful. Kebanyakan mereka juga beranggapan bahawa pelan perlindungan takaful hanya boleh dimiliki apabila mereka bekerja sahaja. Kesedaran pelajar masih lagi di tahap yang agak rendah berbanding perkembangan takaful yang telah bermula pada tahun 1984 lagi. Individu dan organisasi perniagaan memerlukan pelan perlindungan Takaful dalam menangani ketidakpastian yang boleh menyebabkan kerugian. Pada masa dulu ramai yang tidak sedar bahawa insurans adalah haram di sisi Islam. Namun, dewasa ini pelbagai pilihan produk perlindungan Takaful yang ditawarkan oleh syarikat Takaful. Pelaksanaan Takaful bukan semata-mata untuk mendapatkan keuntungan tetapi lebih difokuskan kepada saling bekerjasama, saling melindungi dan saling bertanggungjawab dalam menghadapi bencana. Dalam Takaful operasi, sebahagian manusia akan menyumbangkan sebahagian tabungan mereka dalam tabung bencana. Ia mewujudkan perhubungan yang erat secara Islam antara peserta yang bersetuju menanggung kerugian bersama jika mereka ditimpa musibah. Konsep asas Takaful adalah untuk menyediakan keselamatan kepada setiap orang daripada bahaya yang akan menimpa dan boleh menyebabkan kehilangan material dan bukan material. Takaful juga adalah untuk meminimumkan ketakutan dan kebarangkalian sesuatu yang tidak terjangka akan berlaku. Di sini, pengendali takaful perlulah memainkan peranan dengan merangkakan strategi dalam memasarkan produk mereka. Antara masalah utama yang perlu ditangani juga adalah memberikan penerangan yang ringkas dan mudah difahami supaya mereka sedar tentang kepentingan pelan perlindungan takaful ini. Pengendali Takaful boleh menggunakan pelbagai media massa dan media sosial untuk memperkenalkan produk-produk Takaful yang dan dapatlah menarik minat ramai pelanggan khususnya dalam kalangan pelajar university untuk memilih pelan perlindungan Takaful sebagai jaminan keselamatan mereka sepanjang mengikuti pengajian di universiti. Ia sekaligus mewujudkan jaringan pelanggan Takaful yang besar kearah meralisasikan system rangkaian pengguna Islam.

Rujukan

- Alhabshi, Syed Othman, Sharif, Kamaruddin, Shaikh Abdul Razak, Shaikh Hamzah & Ismail, Ezamshah. 2012. *Takaful: realities & challenges*. Selangor: Pearson.
- Asmak Abd Rahman et al. 2016. *Sistem Takaful di Malaysia: Isu-isu kontemporari*. Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya.
- Engku Rabiah Adawiah Engku Ali .2010. *A Mini Guide to Takaful (Islamic Insurance)*. Kuala Lumpur: CERT Publications Sdn Bhd
- Izzati Liyana Awang, Hendon Redzuan. 2015. Persepsi Pelajar Bukan Islam terhadap Takaful. *Jurnal Personalia Pelajar*. 18(2): 1-13.
- Mohamad Zarifi bin Mohamad Daud. 2010. *Hukum Mempromosikan Produk Insurans Konvensional*. *Jurnal Muamalat*. 3(1): 185-200.
- Mohd Hafiz Fauzi, Mohd Fadhli Faudzi. 2011. Perbezaan antara Perbankan Islam dan Konvensional. Kuala Lumpur: Bank Mumalat.
- Mohd Sadad Mahmud, Radiah Abd Kader. 2012. *Perkembangan Takaful di Malaysia: Satu Undang-Undang Kewangan Islam di Malaysia*. Dicapai pada 4 Ogos 2021 melalui <https://eprints.unisza.edu.my/2204/1/FH02-FPP-20-45543.pdf>
- Muhammad Ridhwan Ab. Aziz. 2016. *The Fundamentals of Islamic Financial Institutions and Markets*. Nilai: USIM Press.
- Muhammad Ridhwan Ab. Aziz. 2019. *Understanding takaful and its application*. Bachok: UMK Press.
- Piagam Kefahaman Islam Kesatuan Ulama Muslimin Antarabangsa. 2012. Kuala Lumpur: Telaga Biru Sdn. Bhd.
- Rodziah Ahmad & Zairol Azhar Auzzir. 2012. *Takaful*. Kuala Lumpur: Pearson Malaysia Sdn Bhd.
- Rusni Hassan. 2018. Awareness and Knowledge of Takaful in Malaysia: A Survey of Malaysian Consumers. *International Journal of Business & Social Science*. 9(11): 45-53.
- Surtahtman Kastin Hasan .2013. *Sistem Ekonomi Islam di Malaysia*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Yusuf al-Qaradawi. 2013. *Halal dan Haram dalam Islam* (Terj. Zulkifli Mohamad al-Bakri). Bandar Baru Nilai: Pustaka Cahaya Kasturi Sdn. Bhd.
- Zaharuddin Abd. Rahman. 2014. *Fiqh Kewangan Islam* (Terj. Mohd Ikhwan Abdullah). Batu Caves: PTS Islamika Sdn. Bhd.