

**ISU-ISU DALAM PELAKSANAAN TAKAFUL SIMPANAN
HAJI : KAJIAN DI ETIQA TAKAFUL BERHAD**

MOHD NOOR ADZWAN BIN ADAM

**AKADEMI PENGAJIAN ISLAM
UNIVERSITI MALAYA
KUALA LUMPUR**

2018

**ISU-ISU DALAM PELAKSANAAN TAKAFUL SIMPANAN
HAJI : KAJIAN DI ETIQA TAKAFUL BERHAD**

MOHD NOOR ADZWAN BIN ADAM

**DISERTASI DISERAHKAN SEBAGAI MEMENUHI
SEBAHAGIAN KEPERLUAN BAGI
IJAZAH SARJANA SYARIAH**

**AKADEMI PENGAJIAN ISLAM
UNIVERSITI MALAYA
KUALA LUMPUR**

2018

UNIVERSITI MALAYA

PERAKUAN KEASLIAN PENULISAN

Nama: MOHD NOOR ADIWAN BIN ADAM [REDACTED]

No. Pendaftaran/Matrik: IGA 120039

Nama ijazah: SARJANA SYARIAH

Tajuk Kertas Projek/Laporan Penyelidikan/Disertasi/Tesis ("Hasil Kerja ini"):
**ISU-ISU DALAM PELAKSANAAN TAKAFUL SIMPANAN
HAJI : KAJIAN DI ETIQA TAKAFUL BERHAD.**

Bidang Penyelidikan:

Saya dengan sesungguhnya dan sebenarnya mengaku bahawa:

- (1) Saya adalah satu-satunya pengarang/penulis Hasil Kerja ini;
- (2) Hasil Kerja ini adalah asli;
- (3) Apa-apa penggunaan mana-mana hasil kerja yang mengandungi hakcipta telah dilakukan secara urusan yang wajar dan bagi maksud yang dibenarkan dan apa-apa petikan, ekstrak, rujukan atau pengeluaran semula daripada atau kepada mana-mana hasil kerja yang mengandungi hakcipta telah dinyatakan dengan sejelasnya dan secukupnya dan satu pengkilafan tajuk hasil kerja tersebut dan pengarang/penullisnya telah dilakukan di dalam Hasil Kerja ini;
- (4) Saya tidak mempunyai apa-apa pengetahuan sebenar atau patut semunasabahnya tahu bahawa penghasilan Hasil Kerja ini melanggar suatu hakcipta hasil kerja yang lain;
- (5) Saya dengan ini menyerahkan kesemua dan tiap-tiap hak yang terkandung di dalam hakcipta Hasil Kerja ini kepada Universiti Malaya ("UM") yang seterusnya mula dari sekarang adalah tuan punya kepada hakcipta di dalam Hasil Kerja ini dan apa-apa pengeluaran semula atau penggunaan dalam apa jua bentuk atau dengan apa juga cara sekali pun adalah dilarang tanpa terlebih dahulu mendapat kebenaran berius dari UM;
- (6) Saya sedar sepenuhnya sekiranya dalam masa penghasilan Hasil Kerja ini saya telah melanggar suatu hakcipta hasil kerja yang lain sarna ada dengan niat atau sebaliknya saya boleh dilakukan tinjakan undang-undang atau apa-apa tindakan lain sebagaimana yang diputuskan oleh UM.

Tarikh 3/9/2018

Diperbuat dan sesungguhnya diakui di hadapan,

Tanda tangan Saksi

Dr Asmak Ab Rahman

Pensyarah Kanan

Jabatan Syariah Dan Ekonomi

Akademi Pengajian Islam

Universiti Malaya

50603 Kuala Lumpur

Tarikh 3/9/2018

**ISU-ISU DALAM PELAKSANAAN TAKAFUL SIMPANAN HAJI : KAJIAN DI
ETIQA TAKAFUL BERHAD**

ABSTRAK

Kepelbagaiannya dalam permintaan terhadap produk Takaful keluarga telah mencetuskan kepelbagaiannya bentuk dan variasi produk Takaful keluarga seperti simpanan, persaraan, pelaburan dan pendidikan. Takaful simpanan Haji telah menghasilkan prestasi yang memberangsangkan semenjak ia dibangunkan pada tahun 2013. Kajian disertasi ini berusaha untuk mengkaji isu-isu perlaksanaan dalam Takaful simpanan Haji. Penulis telah memilih produk Takaful Mabruar dari Etiqa Takaful Berhad sebagai produk kajian. Penulis telah menemubual dua puluh (20) orang responden bagi membincangkan isu-isu tersebut. Dua puluh orang responden tersebut adalah merupakan dari kumpulan mutawwif dan penceramah bertauliah, kumpulan akademik dan kumpulan industri kewangan Islam. Hasilnya, sebanyak enam (6) isu telah diperolehi hasil daripada temubual yang telah dijalankan. Ia merangkumi pemasaran, saluran pengedaran, pembangunan produk, pengurusan aktuari dan pengurusan agensi. Kajian menemui terdapat isu dalam pemilihan saluran pengedaran. Selain itu, kajian juga menemui terdapatnya isu dalam penyediaan perkhidmatan Haji di akhir tempoh matang Takaful. Tahap kesediaan pakar bagi perkhidmatan Haji bagi produk Takaful ini juga merupakan satu isu yang diperolehi. Selain itu, tahap pengetahuan oleh agen Takaful dalam mempromosikan produk Takaful ini juga merupakan satu isu yang diperolehi. Terdapat juga isu bagi Fi Wakalah yang dikenakan ke atas peserta bagi produk Takaful simpanan Haji. Pemilihan dan persembahan kata-kata dalam risalah bagi produk Takaful simpanan juga merupakan antara isu yang dibincangkan di dalam kajian ini. Tambahan itu, kajian disertasi ini merangkumi kajian terhadap elemen *Maqasid al-Syariah*, risiko Syariah dan kedudukan dalam ekonomi Islam bagi produk

Takaful simpanan Haji. Kajian menjelaskan produk Takaful simpanan Haji mempunyai elemen pemeliharaan agama menurut *Maqasid al-Syariah*. Selain itu, terdapat risiko Syariah di dalam bahagian sumber manusia, sistem operasi dan prosuder. Kajian mendapati bahawa produk Takaful simpanan Haji memainkan peranan yang signifikan menurut ekonomi Islam dalam bentuk pemeliharaan agama, kemudahan simpanan, dan perlindungan Takaful ketika peserta melakukan ibadah Haji dan Umrah di Makkah dan Madinah.

Kata kunci : Takaful, Takaful keluarga, Takaful simpanan Haji, perkhidmatan Haji, pengendali Takaful, manfaat Takaful.

**ISU-ISU DALAM PELAKSANAAN TAKAFUL SIMPANAN HAJI : KAJIAN DI
ETIQA TAKAFUL BERHAD**

ABSTRACT

The diversity of demand for family Takaful protection has sparked various forms and variations of Takaful products such as savings, retirement, investment, and education. Takaful Hajj Savings has created a tremendous performance since was developed in 2013. The dissertation is an attempt to research issues of practices in Takaful Hajj Savings. The researcher has chosen the Takaful Mabrur from the Etiqa Takaful Berhad as the researched product. The researcher had interviewed twenty (20) respondents to discuss the issues. The respondents come from three groups which are the group of the Mutawwif and certified speakers, the group of academicians, and the group of Islamic finance practitioners. The researcher also has interviewed a representative from the Etiqa Takaful Berhad to get feedbacks on the raised issues. As a result, the research has found that there six (6) issues in the practices of Takaful Hajj Savings. There are consists of marketing, distribution channel, product development, actuarial management, and agency management. The research has found that there is an issue in the selection of distribution channel. Besides, the Hajj services prepared at the end of Takaful term is an issue in this research. Then, the readiness of expertise for the Hajj services is an issue in this research. Besides that, the level of knowledge obtained by the Takaful agent also is an issue in this research. There is an issue of Wakalah Fee charged to the participant for the Takaful Hajj Savings. The choice of wording and presentation of the marketing document also is an issue in the research. Additionally, the dissertation also attempts to find out the element of *Maqasid al-Shariah*, the Shariah risk, and the perspective of Islamic economic on the Takaful Hajj Savings. The research identifies the preservation of religious as an element of the *Maqasid al-Shariah* for

the Hajj Saving Takaful. The research also identifies the risk of Shariah in human resources, operation system, and procedure. The research has discovered that the Takaful Hajj Savings plays a significant role in Islamic economic in term of preservation of religious, facility of saving, and Takaful coverage while performing Hajj and Umrah at Makkah and Madinah.

Keywords : Takaful, Family Takaful, Hajj Saving Takaful, Hajj services, Takaful operator, Takaful benefits.

PENGHARGAAN

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

بسم الله الرحمن الرحيم

Alhamdulillah. Segala puji bagi Allah, Tuhan sekelian alam. Selawat dan salam ke atas Nabi junjungan, Nabi Muhammad SAW. Atas kekuatan dan hidayah kurniaan dariNya, maka kajian disertasi ini dapat disiapkan. Sekalung penghargaan yang tidak terhingga dan ucapan terima kasih ditujukan khas untuk penyelia saya Dr. Asmak Binti Ab Rahman atas segala nasihat, dorongan dan ingatan kepada saya dalam menyiapkan kajian disertasi ini. Juga kepada semua pensyarah dari Jabatan Syariah dan Ekonomi yang memberikan nasihat dan pandangan terhadap kajian disertasi ini. Semoga kalian semua sentiasa dikurniakan kecemerlangan oleh Allah SWT atas setiap usaha yang dilakukan. Setinggi penghargaan juga ditujukan kepada semua responden yang terlibat secara langsung dalam kajian disertasi ini terutama responden dari Etiqa Takaful Berhad, Yg. Bhg. Ustaz Mohamed Hadi Bin Abd Hamid. Kepada kedua ibu dan bapa, Puan Norlin Binti Hussin dan Tuan Adam Bin Belong, terima kasih kerana sentiasa mendoakan kejayaan ini. Buat isteri, Suhaili Binti Khalil, terima kasih atas dorongan, kepercayaan yang tidak berbelah bahagi dan doa yang tidak putus-putus untuk kejayaan ini. Juga buat anak-anak, Aisy Nur Syakirah dan Sarah Nur Aqeelah, yang sentiasa menjadi sumber semangat untuk menyiapkan kajian ini. Juga kepada pihak pengurusan Universiti Malaya khususnya Akademi Pengajian Islam atas kerjasama dan kemudahan yang dihulurkan dalam mempersiapkan kajian ini. Semoga kalian semua sentiasa peroleh kebahagiaan dan kegembiraan, dikurniakan kerahmatan dan keberkatan dari Allah SWT. Apa yang menjadi harapan adalah kajian disertasi ini memberikan sedikit sumbangan kebaikan terhadap kelestarian ekonomi Islam khususnya dalam pembangunan industri kewangan Islam di Malaysia. Sekian.

Mohd Noor Adzwan Bin Adam

IGA 120039

KANDUNGAN

Muka surat

PRAKATA

Abstrak	i
Abstract	iii
Penghargaan	v
Kandungan	vi
Senarai Jadual	x
Senarai Rajah	xi

BAB 1 : PENDAHULUAN

1.1. Bidang Kajian	1
1.2. Tajuk	1
1.3. Latar Belakang Masalah	1
1.4. Pernyataan Permasalahan Penyelidikan	4
1.5. Objektif Kajian	5
1.6. Kepentingan Penyelidikan	6
1.7. Definisi Tajuk	7
1.8. Skop dan Batasan Penyelidikan	8
1.9. Kerangka Penyelidikan	10
1.10. Analisis Penyelidikan Lepas	11
1.10.1. Kajian Lepas yang Memfokuskan kepada Takaful Keluarga	12
1.10.2. Kajian Lepas yang Memfokuskan kepada isu-isu Syariah dan Teknikal	19

1.10.3. Kajian Lepas yang Memfokuskan kepada Etiqa Takaful Berhad	21
1.11. Metodologi Penyelidikan	
1.11.1. Kaedah Pengumpulan Data	26
1.11.2. Kaedah Temubual	27
1.11.3. Kaedah Kajian Keperpustakaan	30
1.12. Kaedah Analisis Data	31
1.12.1. Analisis Suntingan	35
1.12.2. Analisis Komparatif	36
1.12. Rumusan	37

BAB 2 : TAKAFUL KELUARGA DAN TAKAFUL SIMPANAN

HAJI

2.1. Pengenalan Kepada Produk Takaful Keluarga	39
2.2. Kepelbagaiannya Produk Takaful Keluarga	49
2.3. Takaful Simpanan Haji dan Perkembangannya di Dalam Industri Takaful	51
2.4. Pengenalan Kepada Etiqa Takaful Berhad	57
2.5. Pengenalan Kepada Takaful Mabru	60
2.6. Rumusan	64

**BAB 3 : TAKAFUL SIMPANAN HAJI - PERBINCANGAN
MENGENAI MAQASID AL-SYARIAH, KEBARANGKALIAN
RISIKO SYARIAH DAN KEDUDUKANNYA DI DALAM
EKONOMI ISLAM.**

3.1. Maqasid al-Syariah Dalam Takaful Simpanan Haji	65
3.1.1. Pengenalan Kepada Maqasid al-Syariah	65
3.1.2. Maqasid al-Syariah dalam Ekonomi dan Kewangan Islam	67
3.1.3. Maqasid al-Syariah Dalam Produk Takaful Keluarga	71
3.1.4. Maqasid al-Syariah Dalam Produk Mabrus	75
3.2. Kebarangkalian Risiko Syariah Dalam Perlaksanaan Produk Takaful Simpanan	79
3.2.1. Perbincangan Terhadap Risiko Syariah	79
3.2.2. Kebarangkalian Risiko Syariah Dalam Produk Takaful Keluarga	81
3.2.3. Kebarangkalian Risiko Syariah Dalam Takaful Simpanan Haji	90
3.3. Kedudukan Takaful Simpanan Haji Dalam Produk Simpanan Haji	95
3.3.1. Pengenalan Kepada Ekonomi Islam	95
3.3.2. Kedudukan Takaful Keluarga Dalam Ekonomi Islam	96
3.3.3. Kedudukan Takaful Simpanan Haji Dalam Ekonomi Islam	100
3.4. Rumusan	103

**BAB 4 : PERBINCANGAN DAN ANALISIS ISU-ISU
PERLAKSANAAN DALAM TAKAFUL SIMPANAN HAJI**

4.1. Isu-isu Perlaksanaan Dalam Takaful Simpanan Haji	104
---	-----

4.1.1. Keberkesanan Saluran Pengedaran (<i>Distribution Channel</i>)	105
4.1.2. Perkhidmatan Ibadah Haji Apabila Tempoh Takaful Matang	110
4.1.3. Tahap Kepakaran Sedia Ada Terutama Berkaitan Perkhidmatan Ibadat Haji	114
4.1.4. Kredibiliti ejen Takaful Dalam Mempromosikan Takaful Simpanan Haji	117
4.1.5. Pembayaran Fi Wakalah yang Dikenakan ke atas Peserta	123
4.1.6. Penyediaan Maklumat yang Disediakan Di Dalam Risalah Produk	126
4.2. Rumusan	130

BAB 5 : KESIMPULAN DAN CADANGAN

5.1. Kesimpulan	131
5.2. Cadangan	140
5.2.1. Mencari kaedah terbaik dalam menjalinkan kerjasama korporat atau strategik dengan Tabung Haji atau syarikat pengurusan Haji.	140
5.2.2. Mengkaji semula manfaat perlindungan komprehensif yang ditawarkan di dalam produk Takaful berkaitan simpanan Haji.	142
5.2.3. Mengkaji kadar Fi Wakalah yang dikenakan ke atas sumbangan peserta bagi produk Takaful simpanan Haji	144

SENARAI JADUAL

	Muka Surat
Jadual 1.1 : Senarai Kajian Penyelidikan Lepas	25
Jadual 1.2 : Senarai Kumpulan Agensi Haji dan umrah	28
Jadual 1.3 : Kumpulan Akademik	28
Jadual 1.4 : Kumpulan Industri Kewangan	29
Jadual 1.5 : Sesi temubual yang telah dijalankan dengan wakil Etiqa Takaful Berhad	30
Jadual 2.1 : Senarai Produk Takaful Simpanan Haji di Pasaran Takaful Malaysia	53
Jadual 2.2 : Produk Takaful Berkaitan Simpanan Haji yang ditawarkan melalui saluran Bankatakaful.	56
Jadual 2.3 : Senarai Manfaat yang Ditawarkan di dalam Produk Takaful Mabrus	62
Jadual 4.1 : Fi Wakalah Bagi Produk Takaful Simpanan Haji	123

SENARAI RAJAH

Muka Surat

Rajah 1.1 : Pengkelasan Kajian Lepas	11
Rajah 1.2 : Proses Data Temubual	32
Rajah 2.1 : Struktur Produk Insurans Hayat.	41
Rajah 2.2 : Struktur produk Takaful keluarga	43

BAB 1 : PENDAHULUAN

1.1. BIDANG KAJIAN

Bidang Kajian yang dipilih penulis lebih menjurus kepada kewangan Islam. Ini berdasarkan perbincangan penulis lebih menjurus kepada salah satu cabang kewangan Islam iaitu Takaful.

1.2. TAJUK

Bagi tujuan penyelidikan ini, penulis mencadangkan tajuk penyelidikan iaitu “Isu-isu Pelaksanaan Dalam Takaful Berkaitan Simpanan Haji : Kajian di Etiqa Takaful Berhad.

1.3. LATAR BELAKANG MASALAH

Industri Takaful keluarga sememangnya berkembang pesat di negara Malaysia sejak ia mula diperkenalkan pada tahun 1984 sebagai alternatif kepada insurans nyawa yang telah difatwakan haram. Sehingga ke tahun 2015, pendapatan yang terhasil daripada industri Takaful keluarga adalah sebanyak RM 6.1 billion dan telah mencatatkan lebihan pendapatan sebanyak RM 2.07 billion¹.

¹ Bank Negara Malaysia, Buletin Perangkaan Bulanan (Monthly Statistically Bulletin), September 2015 (Malaysia : Bank Negara Malaysia). ms. 98.

Selain daripada itu, sambutan terhadap produk-produk Takaful keluarga juga amat memberansangkan. Sehingga ke tahun 2014, sebanyak 632,844 unit sijil bagi perniagaan baru Takaful keluarga telah dikeluarkan yang melibatkan jumlah sumbangan sebanyak RM 3.5 billion². Oleh itu, dapat disimpulkan bahawa pengendali Takaful sentiasa mengambil langkah yang agresif dalam memperkenalkan produk yang kreatif serta dapat memenuhi keperluan individu-individu dan keluarga di Malaysia bagi memastikan persaingan yang kompetitif di dalam industri ini.

Salah satu produk yang menjadi pilihan pengendali Takaful untuk dipromosikan adalah produk Takaful yang berkaitan simpanan Haji. Produk ini adalah terdiri daripada dua produk kewangan utama yang digabungkan menjadi satu produk, iaitu pertama, produk Takaful yang menawarkan perlindungan dalam bentuk kewangan sekiranya berlaku kemalangan yang dipersetujui, serta kedua, produk simpanan secara berkala mengikut kadar yang telah dipersetujui bagi membolehkan peserta mempunyai dana yang mencukupi bagi menunaikan Haji pada akhir tempoh matang perlindungan Takaful.

Etiqa Takaful Berhad yang merupakan salah satu pengendali Takaful yang beroperasi di Malaysia, antara yang telah membangunkan produk Takaful simpanan Haji. Ia dikenali dengan nama Takaful Mabrur.

Mengikut pemerhatian penulis, produk Takaful ini mempunyai keunikan sendiri di mana produk ini hanya difokuskan kepada individu-individu Muslim sahaja. Ini disebabkan, menurut pendapat penulis produk ini membantu seseorang Muslim itu mendekatkan diri lagi dengan Allah S.W.T. dengan cara menunaikan ibadah Haji.

² *Ibid.*, ms 93.

Oleh yang demikian, sudah pasti produk Takaful ini mempunyai kesimpulan khusus berasaskan elemen-elemen Maqasid al-Syariah yang menarik perhatian penulis untuk dianalisis. Selain itu, kajian juga akan menjurus kepada isu-isu yang berkaitan dengan Syariah. Melihat kepada tujuan produk Takaful dihasilkan, bolehkah produk Takaful ini ditawarkan kepada golongan bukan Muslim.

Berdasarkan kepada pemerhatian penulis juga, terdapat beberapa isu teknikal bagi produk Takaful ini yang boleh dibincangkan. Ini adalah termasuk bentuk perlindungan yang ditawarkan, liputan perlindungan yang disediakan serta pengurusan dan pentadbiran yang berkaitan dengan simpanan Haji. Sebagai contoh, antara isu-isu yang boleh dibincangkan bagi tujuan kajian ini adalah seperti adakah terdapat satu kerjasama khusus di antara pengendali Takaful dengan badan pengurusan Haji yang berkelayakan bagi menguruskan simpanan Haji para peserta.

1.4. PERNYATAAN PERMASALAHAN PENYELIDIKAN.

Isu-isu permasalah bagi tujuan penyelidikan ini adalah seperti berikut :-

1. Apakah ciri-ciri *Maqasid al-Syariah* yang terdapat di dalam produk Takaful simpanan Haji?
2. Apakah bentuk risiko Syariah yang boleh berlaku di dalam produk Takaful simpanan Haji?
3. Apakah kedudukan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam?
4. Apakah isu-isu perlaksanaan yang terdapat di dalam produk Takaful simpanan Haji?
5. Apakah ciri-ciri yang dapat membezakan produk Takaful simpanan Haji dengan produk-produk Takaful keluarga yang lain?

1.5. OBJEKTIF KAJIAN.

Tujuan kajian ini adalah seperti berikut :

1. Mengkaji dan membincangkan ciri-ciri *Maqasid al-Syariah* yang terdapat yang pada produk Takaful simpanan Haji.
2. Mengkaji dan membincangkan kebarangkalian risiko Syariah yang boleh wujud di dalam produk Takaful simpanan Haji.
3. Mengkaji dan membincangkan kedudukan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam.
4. Mengkaji dan membincangkan isu-isu perlaksanaan yang terdapat di dalam produk Takaful simpanan Haji.
5. Membincangkan ciri-ciri lain seperti manfaat yang boleh ditambah bagi produk simpanan Haji.

1.6. KEPENTINGAN PENYELIDIKAN

Kepentingan penyelidikan ini adalah seperti berikut :-

1. Mengetahui dan memahami ciri-ciri *Maqasid al-Syariah* yang terdapat di dalam produk Takaful simpanan Haji.
2. Mengetahui dan memahami kebarangkalian risiko Syariah yang wujud di dalam produk Takaful simpanan Haji.
3. Mengetahui kedudukan dan sumbangan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam.
4. Mengetahui isu-isu perlaksanaan yang dibangkitkan di dalam produk Takaful simpanan Haji.
5. Mengetahui ciri-ciri perbezaan yang terdapat pada produk Takaful tersebut dengan produk Takaful keluarga yang lain.

1.7. DEFINISI TAJUK.

Definisi Tajuk adalah seperti berikut :-

Isu-isu Pelaksanaan : merujuk kepada analisis terhadap isu-isu pengurusan dan operasi Takaful simpanan Haji dengan bersandarkan kepada maklumat-maklumat yang diperolehi melalui kaedah analisis dan pengumpulan data yang dipilih.

Takaful Berkaitan Simpanan Haji : merujuk kepada produk Takaful yang digabungkan dengan produk simpanan Haji. Produk ini bertujuan untuk membolehkan seseorang peserta mempunyai dana bagi menunaikan Haji di samping perlindungan Takaful apabila berlakunya kemalangan yang ditetapkan.

Etiqa Takaful Berhad : merujuk kepada tempat di mana produk berkaitan simpanan Haji ditawarkan.

1.8. SKOP DAN BATASAN PENYELIDIKAN.

Seperti mana tajuk yang telah dimaklumkan, penulis memilih produk Takaful Mabrur yang dipromosikan oleh Etiqa Takaful Berhad. Pemilihan terhadap Takaful Mabrur adalah berdasarkan struktur produk dan manfaat Takaful yang lebih bersifat komprehensif berbanding dengan produk Takaful berkaitan simpanan Haji yang dipromosikan oleh pengendali Takaful yang lain. Oleh yang demikian, bagi tujuan penyelidikan ini, skop penyelidikan dibahagikan kepada empat skop utama. Skop penyelidikan adalah seperti berikut:-

1. Perbincangan ciri-ciri *Maqasid al-Syariah*

Perbincangan adalah difokuskan kepada perungkai terhadap ciri-ciri *Maqasid al-Syariah* yang terdapat di dalam produk Takaful simpanan Haji. Perbincangan ini akan memberi rumusan sama ada terdapat perbezaan ciri-ciri *Maqasid al-Syariah* bagi produk Takaful simpanan Haji dengan produk-produk Takaful keluarga yang lain.

2. Perbincangan kebarangkalian risiko Syariah

Perbincangan memfokuskan kepada apakah bentuk risiko-risiko Syariah yang boleh berlaku di dalam perlaksanaan operasi bagi produk Takaful simpanan Haji. Adakah kebarangkalian risiko-risiko Syariah di dalam produk Takaful simpanan Haji sama seperti produk-produk Takaful keluarga yang lain.

3. Perbincangan kedudukan di dalam ekonomi Islam

Perbincangan ini merumus kepada kedudukan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam. Selain itu, sumbangan produk Takaful simpanan Haji kepada pembangunan ekonomi Islam juga akan dibincangkan.

4. Perbincangan Isu-isu perlaksanaan

Bagi isu-isu perlaksanaan pula, ruang lingkup penyelidikan hanya tertumpu kepada ciri-ciri yang ditawarkan di dalam produk Takaful ini. Penyelidikan ini akan membincangkan isu-isu teknikal yang melibatkan perlaksanaan operasi produk merangkumi strategi pemasaran, yuran Wakalah (fi wakalah) yang dikenakan dan manfaat-manfaat yang disediakan yang berkaitan dengan produk Takaful ini. Kesemua isu-isu yang dibincangkan adalah berdasarkan rungkaian yang diperolehi hasil daripada sesi temubual di antara penulis dengan responden-responden terpilih.

1.9. KERANGKA PENYELIDIKAN

Cadangan kerangka bagi penyelidikan ini adalah seperti berikut:-

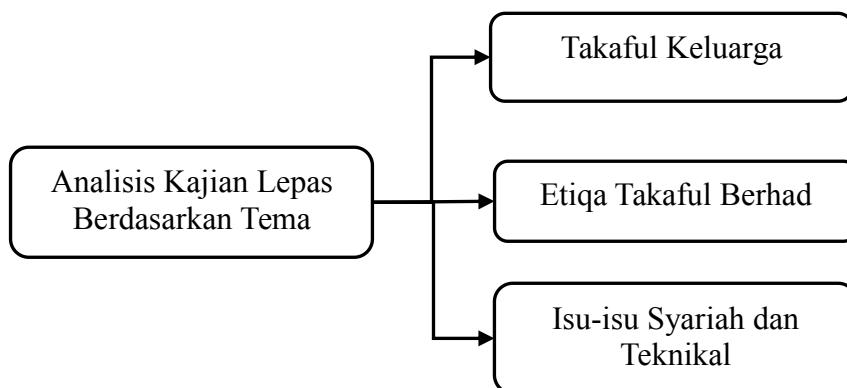
1. Pendahuluan	1.1. Latar Belakang Masalah
	1.2. Pernyataan Permasalah Penyelidikan
	1.3. Objektif Kajian
	1.4. Kepentingan Penyelidikan
	1.5. Definisi Tajuk
	1.6. Skop dan Batasan Penyelidikan
	1.7. Analisis Penyelidikan Lepas
	1.8. Methodologi Penyelidikan
	1.9. Kesimpulan
2. Pengenalan	2.1. Analisis Kedudukan Takaful Simpanan Haji di dalam industri Takaful di Malaysia
	2.2. Pengenalan Kepada Etiqa Takaful Berhad & Takaful Mabrus
3. Perbincangan	3.1. Ciri-ciri <i>Maqasid al-Syariah</i> yang terdapat di dalam produk Takaful Simpanan Haji
	3.2. Risiko Syariah yang boleh wujud di dalam produk Takaful simpanan Haji
	3.3. Kedudukan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam
4. Analisa Isu-Isu	4.1. Analisis isu-isu perlaksanaan di dalam produk Takaful simpanan Haji.
5. Penutup	5.1. Kesimpulan Kepada Hasil Kajian
	5.2 Cadangan dan Saranan Penambahbaikan

1.10. ANALISIS PENYELIDIKAN LEPAS

Berdasarkan kepada maklumat yang diperolehi, Takaful Mabrur telah mula diperkenalkan dan dipromosikan oleh Etiqa Takaful Berhad pada tahun 2013. Oleh itu, ketika kajian ilmiah ini ditulis, Takaful Mabrur telah berada di pasaran hampir selama empat (4) tahun³. Oleh sebab itu, berdasarkan kepada pengamatan penulis, belum ada lagi kajian ilmiah yang dilakukan secara terperinci serta menjurus kepada Takaful Mabrur ini.

Walau bagaimanapun, terdapat beberapa kajian-kajian ilmiah sebelum ini yang mempunyai fokus kajian yang hampir sama dengan kajian yang dijalankan ini. Penulis membahagikan tiga fokus kajian ini kepada tiga (3) bahagian berdasarkan kepada tajuk kajian ini iaitu kajian terhadap Takaful Keluarga, kajian yang melibatkan Etiqa Takaful Berhad dan juga kajian yang membincangkan isu-isu Syariah dan teknikal.

Rajah 1.1 : Pengkelasan Kajian Lepas



³ Etiqa Takaful Berhad, “Etiqa Takaful Berhad Bagged ‘Best Takaful Provider’ Award at the 2013 Islamic Finance News Awards Ceremony”, Laman *fanpage Etiqa Insurance & Takaful*, dicapai pada 20 Jun 2016, <https://www.facebook.com/notes/etiqainsurancetakaful/etiqatakulberhadbaggedbesttakafulproviderawardatthe2013islamicfina/7539935312918>

1.10.1. Kajian lepas yang memfokuskan kepada Takaful Keluarga

Takaful Mabrur merupakan produk yang digolongkan di bawah produk-produk Takaful keluarga. Oleh yang demikian, berdasarkan permerhatian penulis, terdapat beberapa kajian lepas yang memfokuskan kepada Takaful Keluarga.

Antara kajian ilmiah tersebut adalah seperti yang telah ditulis oleh Mohd Bahroddin Bin Badri, tahun 2008⁴. Objektif kajian ini adalah untuk menilai persepsi masyarakat Melayu terhadap Takaful Keluarga. Tujuan kajian ini juga adalah mengenal pasti sebab-sebab sekumpulan individu tidak mahu memiliki produk Takaful. Selain itu, kajian ini juga bertujuan untuk mengkaji adakah wujud kecenderungan untuk mengambil perlindungan oleh golongan yang tidak memiliki mana-mana produk Takaful⁵.

Kajian ini secara kesimpulannya merumuskan bahawa faktor kewangan dijadikan alasan untuk tidak mahu menyertai takaful oleh golongan yang tidak memiliki produk Takaful⁶. Namun demikian, kebanyakan dari golongan masih lagi mempunyai persepsi yang baik terhadap industri Takaful serta cenderung untuk memiliki produk Takaful keluarga pada masa hadapan⁷.

⁴ Mohd. Bahroddin Bin Badri, “Penerimaan Masyarakat Melayu Terhadap Takaful Keluarga : Kajian di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur” (Disertasi (M.Syariah), Jabatan Syariah dan Ekonomi, Bahagian Pengajian Syariah, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008).

⁵ *Ibid.* ms. 4.

⁶ *Ibid.* ms. 109.

⁷ *Ibid.* ms. 110.

Kajian yang menjurus kepada Takaful keluarga juga adalah kajian yang ditulis oleh Mohd. Azrul Hisyam Bin Ismail, tahun 2008⁸. Objektif kajian ini adalah mengkaji tahap keberkesanan sesebuah pengendali Takaful dalam memasarkan produk-produk Takaful. Ini adalah berdasarkan penilaian terhadap kefahaman dan penerimaan masyarakat terhadap Takaful dan juga hubung kait kepuasan pelanggan terhadap kualiti produk dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh pengendali Takaful tersebut. Objektif kajian juga menjurus kepada mengkaji sebab-sebab yang menyumbang kepada pemilihan sesebuah pengendali Takaful oleh pelanggan⁹.

Selain itu, kajian lepas yang berkaitan adalah kajian oleh Wahyudi Bakri,tahun 2013¹⁰. Tujuan kajian ini adalah untuk memberi penjelasan mengenai amalan sistem Takaful keluarga di Indonesia dan juga menganalisis tahap patuh Syariah bagi produk-produk Takaful keluarga yang ditawarkan oleh pengendali-pengendali Takaful di Indonesia. Tujuan kajian ini juga adalah untuk menganalisis perkembangan dan pencapaian industri Takaful di Indonesia dari sudut pemasaran, pengurusan dan operasi sesebuah pengendali Takaful¹¹.

⁸ Mohd Azrul Hisyam Bin Ismail, “Keberkesanan Pengendalian Takaful Dalam Memasarkan Produk-produk Takaful Keluarga : Kajian di Ibu Pejabat Takaful Nasional Sdn. Bhd. Kuala Lumpur” (Disertasi (M.Syariah), Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008).

⁹ *Ibid.*, ms. 8.

¹⁰ Wahyudi Bakri, “Konsep dan Amalan Sistem Takaful Keluarga di Institut Takaful Terpilih Di Indonesia” (Tesis Ph.D, Jabatan Syariah & Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2013).

¹¹ *Ibid.*, ms.11 - 12.

Di dalam kajian ini, rumusan mendapati Takaful adalah suatu pengurusan dan pentadbiran risiko yang memenuhi patuh Syariah berdasarkan sumber-sumber dari al-Quran dan as-Sunnah¹². Selain kajian ini juga merumuskan yang Takaful mempunyai perbezaan yang sangat jelas dengan insurans dari sudut prinsip, operasi pengendalian dan pengurusan pelaburan¹³.

Kajian lepas seterusnya adalah kajian yang ditulis oleh Arif Fathillah Bin Mohd Safar, tahun 2011¹⁴. Objektif kajian ini adalah untuk mengenal pasti elemen Maqasid al-Syariah di dalam produk-produk Takaful Keluarga di Takaful Ikhlas Sdn. Bhd.¹⁵.

Kajian ini merumuskan sememangnya elemen Maqasid al-Syariah wujud di dalam setiap produk Takaful keluarga yang ditawarkan oleh Takaful Ikhlas Sdn. Bhd. walaupun ada di antara elemen tersebut berperanan sebagai elemen pelengkap¹⁶. Elemen Maqasid al-Syariah lain yang wujud di dalam Takaful pula adalah seperti meringankan beban, menolak kemudharatan, memberi kemudahan serta keadilan dan telus¹⁷.

¹² *Ibid.*, ms.332.

¹³ *Ibid.*, ms.334-335.

¹⁴ Arif Fathillah Bin Mohd Safar, “Analisis Terhadap Elemen Maqasid Syariah dalam Takaful Ikhlas di Malaysia” (Disertasi (M.Syariah), Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2011).

¹⁵ *Ibid.*, ms. 4

¹⁶ *Ibid.*, ms.214.

¹⁷ *Ibid.*, ms.225.

Selain itu, berdasarkan kepada carian penulis, artikel-artikel kajian lepas yang berkisarkan tentang Takaful keluarga lebih cenderung menjurus kepada perbincangan mengenai permintaan terhadap produk Takaful keluarga di Malaysia seperti yang ditulis oleh Juliana Arifin, Ahmad Shukri Yazid dan Mohd Rasid Husin, tahun 2014. Artikel ini membincangkan faktor-faktor yang menjadi penentu kepada pelanggan-pelanggan Muslim untuk menyertai Takaful keluarga di Malaysia¹⁸. Kajian ini mendapati pelanggan-pelanggan Muslim memilih untuk menyertai sesuatu produk Takaful itu adalah disebabkan faktor agama yang menggalakkan mereka untuk menyertai Takaful keluarga¹⁹. Selain itu, kedudukan dan reputasi sesebuah pengendali Takaful juga memainkan peranan dalam menentukan seseorang pelanggan Muslim itu ingin menyertai sesuatu produk. Artikel yang di tulis oleh Mohamed Sherif dan Nor Azlina Shaairi, tahun 2013, juga membincangkan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kadar permintaan terhadap produk Takaful keluarga di Malaysia²⁰. Berdasarkan kepada kajian ini, secara amnya, faktor-faktor seperti pendapatan, pembangunan Bank Islam, tahap pendidikan, nisbah tanggungan, populasi penduduk Muslim mempunyai kesan boleh ubah secara langsung terhadap permintaan produk Takaful Keluarga. Selain itu, faktor-faktor seperti inflasi, kadar faedah sebenar, pembangunan kewangan, dan jangka hayat telah terbukti memberikan kesan terhadap penggunaan produk Takaful Keluarga²¹.

¹⁸ Juliana Arifin, Ahmad Shukri Yazid dan Mohd Rasid Hussin, “Demand of Family Takaful in Malaysia : Critical Determinant Factors Examined”, *International Review of Management and Business Research Journal* Vol. 3 Issue 2 (Jun 2014), 982.

¹⁹ *Ibid.*, 989.

²⁰ Mohamed Sherif dan Nor Azlina Shaairi, “Determinants of Demand on Family Takaful in Malaysia”, *International of Islamic Accounting and Business Research* No. 1 Vol. 4 (2013), 26.

²¹ *Ibid.*, 46.

Artikel kajian lepas yang ditulis oleh Maizatulaidawati Md Husin dan Asmak Ab Rahman, tahun 2013, juga membincangkan mengenai faktor-faktor yang menyebabkan seseorang pengguna memilih untuk menyertai produk Takaful Keluarga²². Kajian ini menunjukkan bahawa faktor-faktor seperti sikap, sumber rujukan dan tingkah laku bukanlah penyebab utama seseorang pengguna untuk menyertai sesuatu produk Takaful. Ini kerana terdapat faktor-faktor lain seperti faktor demografi, tahap pendidikan, faktor keadaan dan faktor agama juga menjadi penentu kepada seseorang pengguna dalam menggunakan produk Takaful keluarga²³. Kajian lepas lain adalah seperti yang ditulis oleh Hendon Redzuan, tahun 2014, yang mengkaji penentu-penentu yang memberi kesan terhadap permintaan produk Takaful keluarga untuk jangka masa panjang dan pendek²⁴. Kajian ini menyatakan jumlah tanggungan, tahap pendidikan, jangka hayat dan pembangunan kewangan memainkan peranan penting dalam menentukan penggunaan produk Takaful keluarga untuk jangka masa panjang. Manakala, penentu-penentu seperti jumlah tanggungan, tahap pendidikan dan jangka hayat memberi kesan terhadap penggunaan produk Takaful keluarga dalam jangka masa pendek²⁵.

²² Maizatulaidawati Md Husin dan Asmak Ab Rahman, “What Drives Consumers to Participate into Family Takaful Schemes ? A Literature Review”, *Journal of Islamic Marketing* No. 3 Vol. 4 (2013), 264.

²³ *Ibid.*, 275.

²⁴ Hendon Redzuan, “An Examination of the Demand for Family Takaful Protection” (Prosiding Seminar, Malaysia Indonesia International Conference on Economics, Management and Accounting, Jabatan Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia, 10 - 11 November 2014), 449.

²⁵ *Ibid.*, 460.

Kajian lepas yang berkaitan dengan Takaful keluarga juga ada membincangkan mengenai struktur model dan operasi di dalam Takaful keluarga. Kajian lepas seperti yang ditulis oleh Puspa Liza Ghazali, Nor Mazlina Abu Bakar, Izah Mohd Tahir, Maslina Haron, Wan Zulqurnain Wan Ismail dan Mustafa Mamat, tahun 2015, membincangkan mengenai pengoptimuman produk Takaful keluarga dengan mencadangkan model integrasi. Konsep model integrasi merujuk kepada penggabungan manfaat simpanan dengan kesemua rider Takaful yang ada seperti perlindungan kematian, manfaat kematian, khairat, manfaat bagi kehilangan upaya kerja atau perlindungan penyakit kritikal, bayaran bil hospital dan pencegahan dalam satu produk bagi melindungi peserta dan orang yang dilindungi seperti anak kandung secara bersama²⁶. Kajian ini mendapati bahawa berdasarkan perkiraan pembahagian tertentu, model integrasi ini dilihat efisyen serta menawarkan kadar sumbangan yang berpatutan untuk setiap lapisan masyarakat²⁷.

Kajian lepas yang ditulis oleh Sheila Nu Nu Htay dan Mohammad Khalis Jawahir, tahun 2013 membincangkan mengenai amalan operasi di dalam Takaful keluarga. Kajian ini memfokuskan dengan menemubual beberapa pakar Syariah mengenai amalan pengunderait dan penarafan risiko ke atas individu peserta bagi melayakkannya untuk menyertai Takaful keluarga²⁸.

²⁶ Puspa Liza Ghazali, Nor Mazlina Abu Bakar, Izah Mohd Tahir, Maslina Haron, Wan Zulqurnain Wan Ismail dan Mustafa Mamat, “Optimization of Integration Model in Family Takaful”, *Applied Mathematical Sciences Journal* No. 39 Vol. 9 (2015), 1900.

²⁷ *Ibid.*, 1908.

²⁸ Sheila Nu Nu Htay, Mohammad Khalid Jawahir dan Syed Ahmed Salman, “Shariah Scholars’ Viewpoint on the Practice of Underwriting and Risk Rating for Family Takaful Model”, *Asian Social Science Jounal* No. 9 Vol. 9 (2013), 280.

Kajian ini mendapati bahawa pakar-pakar Syariah yang ditemubual mengharuskan penggunaan kaedah pengunderait dan penarafan risiko yang digunapakai ke atas seseorang individu sama ada layak atau tidak untuk menyertai Takaful keluarga. Walau bagaimanapun, masih lagi terdapat ruang yang perlu ditambah baik terutama dalam penggunaan indikator seperti sejarah keluarga, status kewangan, jantina, pekerjaan dan keadaan tubuh badan kerana ia dilihat kurang memberi impak terhadap semangat kerjasama (*Ta’awun*) seperti mana yang wujud di dalam Takaful²⁹.

Kajian lepas terhadap Takaful keluarga juga menjurus kepada perbincangan terhadap struktur kontrak bagi Takaful keluarga. Antara kajian lepas tersebut adalah seperti yang ditulis oleh Yusuf Sani Abu Bakar, Muhammad Anowar Zahid dan Ruzian Markom, tahun 2014. Kajian ini membincangkan perbandingan kesan nominasi di dalam kontrak insurans nyawa dan Takaful keluarga³⁰. Kajian ini mencadangkan agar manfaat Takaful keluarga yang diterima hendaklah diletakkan dibawah penamaan amanah kerana ianya lebih hampir dengan *Maqasid al-Shari’ah*³¹. Kajian lepas ini juga ditulis oleh penulis-penulis yang sama, tahun 2015, namun membincangkan mengenai perbandingan konsep kepentingan boleh insurans di dalam kontrak insurans nyawa dan Takaful keluarga³².

²⁹ *Ibid*, 285.

³⁰ Yusuf Sani Abu Bakar, Mohammad Anowar Zahid dan Ruzian Markom, “Effect of Nomination Under Life Insurance and Family Takaful”, *ISRA International Journal of Islamic Finance* No. 1 Vol. 6 (2014), 67.

³¹ *Ibid*, 83

³² Yusuf Sani Abu Bakar, Mohammad Anowar Zahid dan Ruzian Markom, “Insurable Interest Under Life Insurance and Family Takaful”, *Jurnal Syariah* No. 2 Vol. 23 (2015), 343.

Kajian ini menyimpulkan bahawa kepentingan boleh insurans di dalam Takaful keluarga perlulah berdasarkan prinsip-prinsip Syariah, iaitu berdasarkan kepada kaedah faraidh dan wasiat. Oleh yang demikian, penerima-penerima manfaat Takaful keluarga sekiranya berlaku kematian ke atas orang yang dilindungi mestilah diiktiraf di sisi Syariah, iaitu berdasarkan kepada kaedah faraidh dan wasiat³³.

1.10.2. Kajian Lepas yang Memfokuskan Kepada Isu-isu Syariah dan Teknikal

Kajian lepas yang menjurus kepada isu-isu Syariah dan teknikal adalah kajian yang ditulis oleh Khairun Najmi Bin Saripudin, tahun 2013³⁴. Objektif kajian ini adalah untuk mengenal pasti bentuk Sukuk Musyarakah yang diterbitkan di Malaysia. Selain itu, kajian ini bertujuan untuk mengkaji isu-isu Syariah dalam Sukuk Musyarakah yang menjadi isu perbincangan di kalangan ulama. Kajian ini juga adalah untuk menganalisis Sukuk Musyarakah yang diterbitkan di Malaysia dari tahun 2005 hingga 2010 berdasarkan kepada perspektif Syariah³⁵.

Kajian ini merumuskan, berdasarkan perbincangan Fiqh, Musyarakah merupakan aqad perkongsian yang disepakati oleh para ulama Fiqh. Prinsip ini diharuskan selagi mana ia tidak bertentangan dengan syarak. Asas prinsip Musyarakah yang diamalkan lebih cenderung kepada prinsip yang terdapat di dalam Syarikah al-Inan yang aplikasinya lebih mudah dan tidak terikat, berbanding dengan Syarikah al-Mufawadah yang memerlukan

³³ *Ibid.*, 361.

³⁴ Khairun Najmi Saripudin, “Isu-isu Syariah Dalam Sukuk Musyarakah di Malaysia : Kajian Terhadap Sukuk yang Diterbitkan dari Tahun 2005 - 2010”, (Disertasi (M.Syariah) Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2103).

³⁵ *Ibid.*, 8.

kepada persamaan dalam semua keadaan. Perbincangan isu-isu Syariah juga dibincangkan di dalam artikel yang ditulis oleh Sheila Nu Nu Htay dan Syd Ahmed Salman, tahun 2013. Artikel ini membincangkan mengenai isu-isu Syariah dan juga etika di dalam kedudukan amalan model Wakalah diubahsuai di dalam Takaful keluarga³⁶. Artikel memfokuskan kepada isu-isu yang berkaitan dengan amalan konsep Tabarru' di dalam model Takaful keluarga, isu-isu pengagihan lebihan dan maslah agensi³⁷. Menurut kajian ini, faktor-faktor yang membawa kepada kejayaan sesebuah operasi takaful itu terletak pada operasi Takaful yang telus, pencapaian produk Takaful yang diperkenalkan, serta peranan penting yang dimainkan oleh sesebuah jawatankuasa Syariah yang dilantik³⁸.

Selain itu, artikel yang ditulis oleh penulis yang sama, tahun 2013, juga membincangkan mengenai isu-isu Syariah dan etika, tetapi berkaitan dengan amalan model Mudharabah diubahsuai di dalam Takaful keluarga³⁹. Kajian ini mendapati bahawa terdapat isu-isu di dalam pengaplikasian model Mudharabah diubahsuai di dalam Takaful keluarga yang menyebabkan model ini masih belum mampu menghasilkan situasi menang-menang terhadap pihak yang terlibat iaitu peserta dan pengendali Takaful⁴⁰.

³⁶ Sheila Nu Nu Htay dan Syed Ahmed Salman, "Shariah and Ethical Issues in the Practice of Modified Wakalah Model in Family Takaful", *International Journal of Business and Social Science* No. 12 Vol. 4, 128.

³⁷ *Ibid.*

³⁸ *Ibid.*, 132.

³⁹ Sheila Nu Nu Htay dan Syed Ahmed Salman, "Shariah and Ethical Issues in the Practice of Modified Mudharabah Model in Family Takaful", *International Journal of Trade, Economics and Finance* No. 6 Vol. 4, 340.

⁴⁰ *Ibid.*, 342.

1.10.3. Kajian Lepas yang memfokuskan kepada Etiqa Takaful Berhad

Kajian lepas yang menjurus kepada kajian terhadap Etiqa Takaful Berhad adalah seperti kajian oleh Che Ismail Bin Che Othman, tahun 2010⁴¹. Objektif Kajian ini adalah bertujuan untuk menjelaskan aplikasi Maqasid al-Syariah yang terdapat di dalam Takaful dan mengenal pasti sejauh mana produk Takaful keluarga Etiqa Takaful Berhad menepati kehendak Maqasid Syariah al-Syariah yang sebenar. Tujuan lain kajian ini adalah untuk memperlihatkan hakikat sebenar produk Takaful keluarga di dalam Etiqa Takaful Berhad serta manfaatnya kepada masyarakat Islam⁴².

Kajian ini merumuskan Takaful dilihat telah mencapai objektif dan tujuan Syariah melalui elemen-elemen seperti menjaga agama, memelihara nyawa, akal, keturunan dan harta⁴³. Namun begitu, kajian ini mencadangkan agar setiap ejen Takaful perlu memahami ilmu Fiqh terutamanya yang melibatkan perniagaan dan Takaful agar urusan mendapatkan peserta dan perkhidmatan selepas jualan berjalan dengan lancar dan baik⁴⁴.

Selain, terdapat juga artikel yang kajiannya berkaitan dengan Etiqa Takaful Berhad seperti yang ditulis oleh Syed Ahmad Salman dan Sheila Nu Nu Htay, tahun 2013, di mana kajian ini memfokuskan kepada aplikasi penamaan serta isu-isu di dalam amalan hibah oleh

⁴¹ Che Ismail Bin Che Othman, “Pemakaian Maqasid al-Syariah Dalam Produk Takaful Keluarga di Etiqa Takaful Berhad” (Disertasi (M.Syariah), Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2010).

⁴² *Ibid.* ms.4

⁴³ *Ibid.*,146

⁴⁴ *Ibid.*, 149

pengendali Takaful di Malaysia⁴⁵. Antara isu-isu hibah yang dibincangkan di dalam kajian ini adalah kedudukan Hibah yang diamalkan oleh pengendali Takaful itu bertentangan dengan sifat Hibah, pemilikan dan pengelakkan Fara'id serta tiada penguatkuasaan Hibah di dalam Akta Takaful 1984⁴⁶. Kajian ini menyatakan status penamaan yang tidak dinyatakan jelas di dalam mana-mana peruntukan undang-undang menyebabkan pengaplikasian Hibah oleh pengendali Takaful adalah berbeza mengikut pandangan jawatankuasa Syariah bagi pengendali Takaful tersebut⁴⁷.

Selain itu, kajian yang ditulis oleh Nurdianawati Irwani Abdullah dan Nazliatul Aniza Abd Aziz, tahun 2010, juga membincangkan mengenai isu-isu terhadap perlaksanaan penamaan dan Hibah oleh pengendali Takaful di Malaysia⁴⁸. Kajian ini mencadangkan agar Bank Negara Malaysia mengambil inisiatif dalam menjelaskan dan menyelaraskan perlaksanaan penamaan dan Hibah terutama apabila berkaitan dengan manfaat-manfaat kematian di dalam Takaful Keluarga⁴⁹.

Kajian lepas yang melibatkan Etiqa Takaful Berhad adalah seperti kajian yang ditulis oleh Kamaruzaman Nordin, Mohd Rizal Muwazir @ Mukhzir dan, Azian Madun, tahun 2014, Kajian membincangkan tentang pengkomersialan Takaful sebagai sebuah industri dengan

⁴⁵ Syed Ahmad Salman dan Sheila Nu Nu Htay, “Nomination and Hibah Issue In Malaysian Takaful (Islamic Insurance) Industry”, dicapai pada 23 Ogos 2016,
[http://irep.iium.edu.my/29628/1/NOMINATION_AND_HIBAH_ISSUES_IN_MALAYSIAN_TAKAFUL_\(ISLAMIC_INSURANCE\)_INDUSTRY.pdf](http://irep.iium.edu.my/29628/1/NOMINATION_AND_HIBAH_ISSUES_IN_MALAYSIAN_TAKAFUL_(ISLAMIC_INSURANCE)_INDUSTRY.pdf).

⁴⁶ *Ibid.*, 4.

⁴⁷ *Ibid.*, 5.

⁴⁸ Nurdianawati Irwani Bte Abdullah dan Nazliatul Aniza Abd Aziz, “Case Study of The Practice of Nomination and Hibah by Malaysian Takaful Operators”, (*ISRA International Journal of Islamic Finance* No.2 Vol. 2), 67.

⁴⁹ *Ibid.*, 97.

memfokuskan kepada rangka kerja perniagaan Takaful di Malaysia⁵⁰. Kajian ini mendapati bahawa pengkomersialan Takaful sebagai sebuah industri masih lagi sangat berlainan dengan pengkomersialan industri insurans, di mana penjanaan kentungan yang diperolehi oleh pengendali Takaful adalah berdasarkan kepada upah yang diperolehi atas tugas sebagai pengurus kepada dana yang telah disumbangkan oleh para peserta berdasarkan kontrak Tabarru’⁵¹.

Kajian lepas seterusnya adalah ditulis oleh Nadiah Aqilah Moh Amin dan Mohamad Abdul Hamid, tahun 2014, yang mana kajian ini memfokuskan kepada pendekatan saluran agensi berdasarkan konsep Wakalah di Etiqa Takaful Berhad⁵². Kajian ini mencadangkan agar Etiqa Takaful Berhad memperkemaskan lagi pengurusan bagi saluran agensi dengan terutama dari sudut pembangunan dan latihan agen-agen dibawah kendalian Etiqa Takaful Berhad agar masalah-masalah seperti penyampaian maklumat bagi sesebuah produk Takaful dapat dielakkan⁵³. Kajian lepas yang pula adalah ditulis oleh Wan Muhamad Amir Wan Ahmad, Norizan Mohamed, Nor Azlida Aleng dan Puspa Liza Ghazali, tahun 2012. Kajian ini membincangkan mengenai kedudukan dan penerimaan terhadap model Takaful yang digunakan di kalangan pengendali Takaful terpilih bagi produk Takaful pendidikan menerusi kaji selidik⁵⁴. Kajian ini juga mencadangkan integrasi baru di dalam produk plan

⁵⁰ Kamaruzaman Noordin, Mohd. Rizal Muwazir @ Mukhzir dan Azian Madun, “The Commercialisation of Modern Islamic Insurance Providers : A Study of Takaful Business Framework in Malaysia”, (*International Journal of Nusantara Islam* No. 1 Vol. 2), ms. 1.

⁵¹ *Ibid.*, 11.

⁵² Nadiah ‘Aqilah Mohd Amin dan Mohamad Abdul Hamid, “Shariah Compliance of Wakalah Concept in Takaful Operation : A Case Study of Takaful Operation in Malaysia”, (*Tazkia Islamic Finance and Business Review* No. 2 Vol. 8),ms. 210.

⁵³ *Ibid.*, 233.

⁵⁴ Wan Muhamad Amir Wan Ahmad, Norizan Mohamed, Nor Azlida Aleng dan Puspa Liza Ghazali, “A Case of Acceptance Model : A New Integration Model of Education Plan Takaful”, *International Journal of*

Takaful pendidikan menerusi perlindungan terhadap peserta dan orang yang dilindungi serta penambahan rider-rider yang lebih menyeluruh⁵⁵. Kajian ini merumuskan hampir kesemua responden-responden bersetuju yang integrasi baru di dalam plan Takaful pendidikan ini akan menarik lebih perhatian pelanggan-pelanggan baru di setiap peringkat tahap pendapatan kerana kadar sumbangan yang berpututan dengan tawaran rider-rider yang lebih banyak.

Berdasarkan kepada pencarian penulis, kajian "Pemakaian Maqasid al-Syariah Dalam Produk Takaful Keluarga di Etiqa Takaful Berhad", oleh Che Ismail Bin Che Othman, adalah merupakan kajian yang paling hampir dengan kajian ini terutama yang melibatkan objektif dan skop penyelidikan. Walaupun begitu, perbezaan di antara kajian ini dengan kajian yang dijalankan oleh penulis adalah dari sudut perbincangan yang menjurus kepada isu-isu Syariah dan teknikal, selain daripada hanya tertumpu kepada produk Takaful berkaitan simpanan Haji. Sememangnya penulis menjadikan elemen Maqasid al-Syariah sebagai salah fokus kajian yang dibincangkan sebagai salah satu daripada isu-isu Syariah, namun perbezaan dengan kajian tersebut adalah hanya memfokuskan kepada produk Takaful berkaitan simpanan Haji sahaja.

Advances in Engineering, Sciences and Technology No. 2 Vol. 1, 169.

⁵⁵ *Ibid.*, 170.

Jadual ringkasan bagi analisis penyelidikan lepas, adalah seperti berikut:-

Jadual 1.1 : Senarai Kajian Penyelidikan Lepas

Tema	Kajian Penyelidikan oleh
Takaful Keluarga	Mohd Bahroddin Bin Badri (2008) Mohd. Azrul Hisyam Bin Ismail (2008) Wahyudi Bakri (2013) Arif Fathillah Bin Mohd Safar (2011) Juliana Arifin, <i>et. Al</i> (2014) Mohamed Sherif dan Nor Azlina Shaairi (2013) Maizaitulaidawati Md Husin dan Asmak Ab Rahman (2013) Hendon Redzuan (2014) Puspa Liza Ghazali, <i>et. Al</i> (2015) Sheila Nu Nu Htay dan Mohammad Khalis Jawahir (2013) Yusuf Sani Abu Bakar, <i>et. Al</i> (2014)
Isu-isu Syariah dan Teknikal	Khairun Najmi Bin Saripudin (2013) Sheila Nu Nu Htay dan Syed Ahmed Salman (2013) Sheila Nu Nu Htay dan Syed Ahmed Salman (2013)
Etiqa Takaful Berhad	Che Ismail Bin Che Othman (2010) Syed Ahmad Salman dan Sheila Nu Nu Htay (2013) Nurdianawati Irwani Abdullah dan Nazliatul Aniza Abd Aziz (2010) Kamaruzaman Nordin, <i>et. Al</i> (2014) Nadiyah Aqilah Moh Amin dan Mohamad Abdul Hamid (2014) Wan Muhamad Amir Wan Ahmad, <i>et. Al</i> (2012)

1.11. METODOLOGI PENYELIDIKAN

1.11.1. Kaedah Pengumpulan Data

Bagi mendapatkan maklumat untuk menjalankan penyelidikan ini. Dua kaedah pengumpulan data akan digunakan iaitu kaedah keperustakaan dan kaedah temuramah berbentuk kualitatif.

1.11.2. Kaedah Temubual

Selain daripada kaedah kepustakaan, penulis juga akan menggunakan kaedah temubual bagi memperoleh data dan maklumat khususnya bagi mendapatkan maklumat-maklumat berkaitan mengenai ciri-ciri dan struktur produk Takaful Mabrur. Penulis akan menganalisis setiap maklumat dan data yang diperolehi bagi mendapatkan penemuan hasil kajian. Bagi menjalankan proses temubual untuk mendapatkan hasil kajian penulis telah membahagikan sesi temubual kepada beberapa fasa dalam menjalankan proses temubual.

Bagi fasa temubual pertama, penulis telah menjalankan sesi temubual ke atas 20 responden. Kesemua responden ini dibahagikan kepada tiga kumpulan iaitu kumpulan mutawwif dan penceramah bertauliah, kumpulan akademik dan kumpulan industri kewangan. Kaedah temubual yang dipilih adalah secara kualitatif serta separa berstruktur. Ini membolehkan responden mempunyai kelonggaran dalam menyampaikan perspektif mereka mengenai produk ini. Penulis telah menjadikan produk Takaful simpanan Haji Mabrur dari Etiqa Takaful Berhad sebagai bahan kes kajian bagi sesi temubual ini. Hasil daripada ini penyampaian perspektif akan dianalisis bagi mendapatkan penemuan kajian. Penulis

menggunakan email dan talian mudah alih melalui aplikasi Watssap bagi menghubungi setiap responden. Semasa sesi temubual, penulis akan memberi sedikit penerangan mengenai produk Takaful simpanan haji dan kedudukannya di dalam industri. Selain itu, penerangan juga diberikan sekiranya responden-responden ini bertanyakan soalan berdasarkan pengetahuan dan pemahaman penulis mengenai produk terebut. Beberapa soalan akan dipilih agar maklumat dan data yang dikehendaki diperolehi. Soalan-soalan yang dipilih adalah berasaskan seperti berikut:-

- i. Pendapat mereka mengenai isu-isu perlaksanaan yang berkaitan dengan produk Takaful Mabrus seperti ciri-ciri manfaat yang ditawarkan, struktur gabungan di antara produk Takaful dan simpanan Haji dan pengurusan simpanan Haji.
- ii. Penambahbaikan produk Takaful tersebut dalam memberi perkhidmatan terbaik kepada para peserta.

Tujuan utama sesi temubual terhadap kumpulan responden ini adalah sebagai satu langkah kepada penulis untuk mendapatkan tema-tema tertentu yang seterusnya merungkai isu-isu perlaksanaan bagi produk Takaful simpanan Haji. Berikut adalah jadual senarai 20 responden yang telah ditemubual oleh penulis berdasarkan kumpulan yang ditetapkan.

Jadual 1.2 : Senarai Kumpulan Mutawwif dan Penceramah Bertauliah

Nama	Jawatan
Ustaz Zamri Zainal Abidin	Pembimbing Haji dan Umrah, EZ Kembara Sdn. Bhd.
Ustaz Rahim Nasir	Pembimbing Haji dan Umrah, IDEAL Universal Travel.
Ustaz Fauzi Mustafa	Penceramah Bebas dan Bertauliah, Jabatan Agama Islam Selangor.
Ustaz Saiful Azuran	Pembimbing Haji dan Umrah, Al-Quds Travel Sdn Bhd
Ustaz Ibrahim Mad Raja	Penceramah Bebas dan Bertauliah, Jabatan Agama Islam Selangor.

Jadual 1.3 : Kumpulan Akademik

Nama	Jawatan / Jabatan
Prof. Madya Dr. Raihanah Bte Hj. Azahari	Prof. Madya, Jabatan Fiqh Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya
Ustaz Khairuzaman Kadir	Pensyarah, Fakulti Pengajian Islam, Universiti Kebangsaan Malaysia
Ustaz Abdullaah Jalil	Pensyarah, Fakulti Ekonomi dan Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia
Dr. Mohd Mahyeddin Mohd Salleh	Pensyarah, Fakulti Syariah dan Undang-Undang, Universiti Sains Islam Malaysia
Dr. Farhana Bte Mohd Suhaimi	Pensyarah, Fakulti Syariah dan Undang-Undang, Universiti Sains Islam Malaysia
Ustaz Muhammad Ali Jinnah Ahmad	Penyelidik, ISRA
Puan Hafizah Rahim	Pensyarah, Pusat Pengajian Inovasi Perniagaan dan Teknousahawan

Jadual 1.4 : Kumpulan Industri Kewangan

Nama	Jawatan
Ustaz Anuar Elias	Pengurus, Risiko Syariah, Bank Islam Malaysia Berhad
Ustaz Fadzli Abdullah Halim	Pengurus, Syariah, AmBank Islamic Bank Berhad
Tuan Mohd Azuwa Hasan	Remisier, Maybank Investment Bank Berhad
Tuan Haji Razli Ramli	Ketua, Khidmat Nasihat Perniagaan, IBFIM
Tuan Mohd Firdaus Bin Mohd Fadzil	Penolong Pengurus, Jabatan IT, Maybank Berhad
Tuan Mohd Nubairi Samsuddin	Penolong Pengurus, Undang-undang, Tradewinds
Ustaz Marwan M. Alias	Ketua, Jabatan Sekretariat dan Nasihat, Bank MBSB
Ustaz Ibrahim Mohd Hasan	Pengurus, Syariah, Standard Chartered Bank

Fasa kedua pula adalah fasa di mana sesi temubual dijalankan dengan pihak Etiqa Takaful Berhad. Terdapat dua sesi temubual telah dijalankan. Sesi temubual pertama adalah menjurus kepada perbincangan seperti berikut :-

- i. Ciri-ciri *Maqasid al-Syariah* di dalam produk Takaful simpanan Haji
- ii. Risiko Syariah yang boleh wujud di dalam produk Takaful simpanan Haji, dan;
- iii. Kedudukan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam.

Sesi temubual kedua adalah menjurus kepada isu-isu perlaksanaan di dalam produk Takaful simpanan Haji dan cadangan penambahbaikan yang telah dinyatakan oleh 20 orang responden. Kaedah temubual separa berstruktur masih lagi digunakan di dalam kedua-dua sesi temubual ini. Berikut adalah jadual sesi temubual yang telah dijalankan oleh penulis dengan responden dari Etiqa Takaful Berhad.

Jadual 1.5 : Sesi temubual yang telah dijalankan dengan wakil Etiqa Takaful Berhad

Nama	Jawatan	Sesi Temubual	Tarikh
Ustaz Mohamed hadi bin Abdul Hamid	Penolong Naib Presiden, Khidmat Nasihat Syariah, Etiqa Takaful Berhad	Sesi Pertama	28 Ogos 2016
		Sesi Kedua	7 Jun 2017

1.11.3. Kaedah Kajian Kepustakaan.

Penulis akan mengumpul semua data dan maklumat dengan merujuk kepada sumber-sumber rujukan yang berkelayakan. Kaedah kepustakaan ini akan digunakan sebagai rujukan bagi tujuan analisis kepada kajian lepas yang berkaitan dengan kajian.

Selain itu, penulis akan menggunakan kaedah ini bagi mendapatkan data dan maklumat bagi menyokong analisis dan penemuan kajian ini. Bagi tujuan kajian ini, beberapa tempat rujukan yang akan dikunjungi penulis untuk kajian kepustakaan :-

1. Perpustakaan Universiti Malaya.
2. Perpustakaan Pengajian Islam, Aras 3, Bangunan Perpustakaan Peringatan Za'ba, Universiti Malaya.
3. Perpustakaan Peringatan Za'ba, Universiti Malaya.
4. Perpustakaan Tun Sri Lanang, Universiti Kebangsaan Malaysia.
5. Knowledge Management Center, Islamic Banking and Finance of Malaysia (IFBFIM).

1.12. KAE DAH ANALISIS DATA

Setelah data dan maklumat yang dikehendaki diperolehi, proses seterusnya akan diteruskan iaitu menganalisis data dan maklumat tersebut. Bagi tujuan analisis terhadap kajian lepas, penulis akan menganalisis setiap data dan maklumat kajian-kajian lepas yang berkaitan dengan produk Takaful simpanan Haji. Selain itu, analisis juga tertumpu kepada kajian-kajian yang telah dijalankan ke atas Etiqa Takaful Berhad. Selepas itu, penulis akan menumpukan kepada analisis terhadap kajian-kajian yang melibatkan isu-isu seperti isu Syariah, operasi dan teknikal.

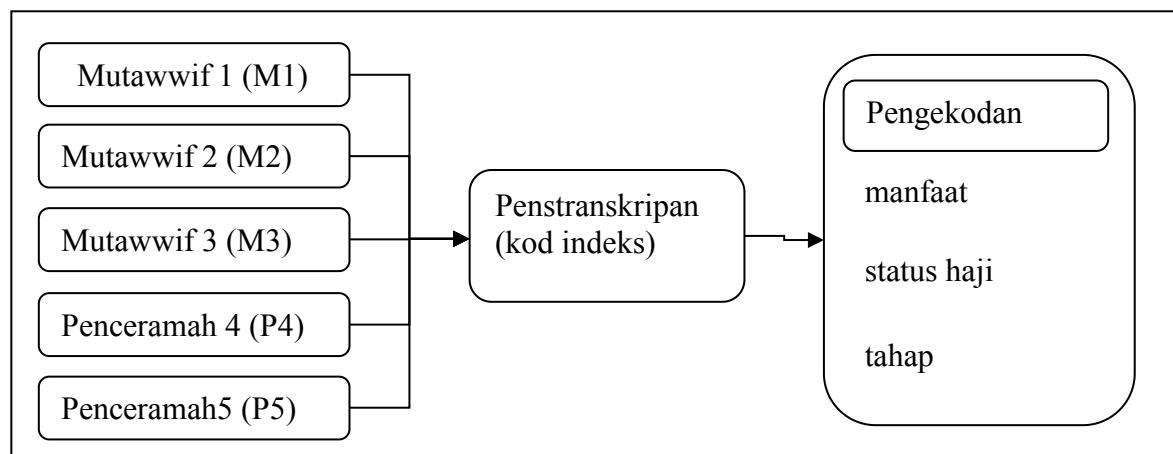
Seterusnya, sebelum memulakan analisis terhadap hasil dapatan kajian ini, penulis akan memulakan kajian ini dengan memberi penerangan terhadap beberapa perkara asas. Ini diterangkan di Bab Pengenalan. Penulis berpendapat, penerangan ini penting agar tujuan kajian akan lebih mudah difahami dan seterusnya membantu memberikan gambaran yang jelas terhadap analisis-analisis terhadap hasil dapatan kajian yang diperolehi. Ini juga diharapkan dapat menghasilkan kesimpulan dan saranan penambahbaikan yang bersesuaian dan bermanfaat. Antara perkara asas yang akan diterangkan di dalam bab kedua adalah seperti berikut adalah seperti berikut :-

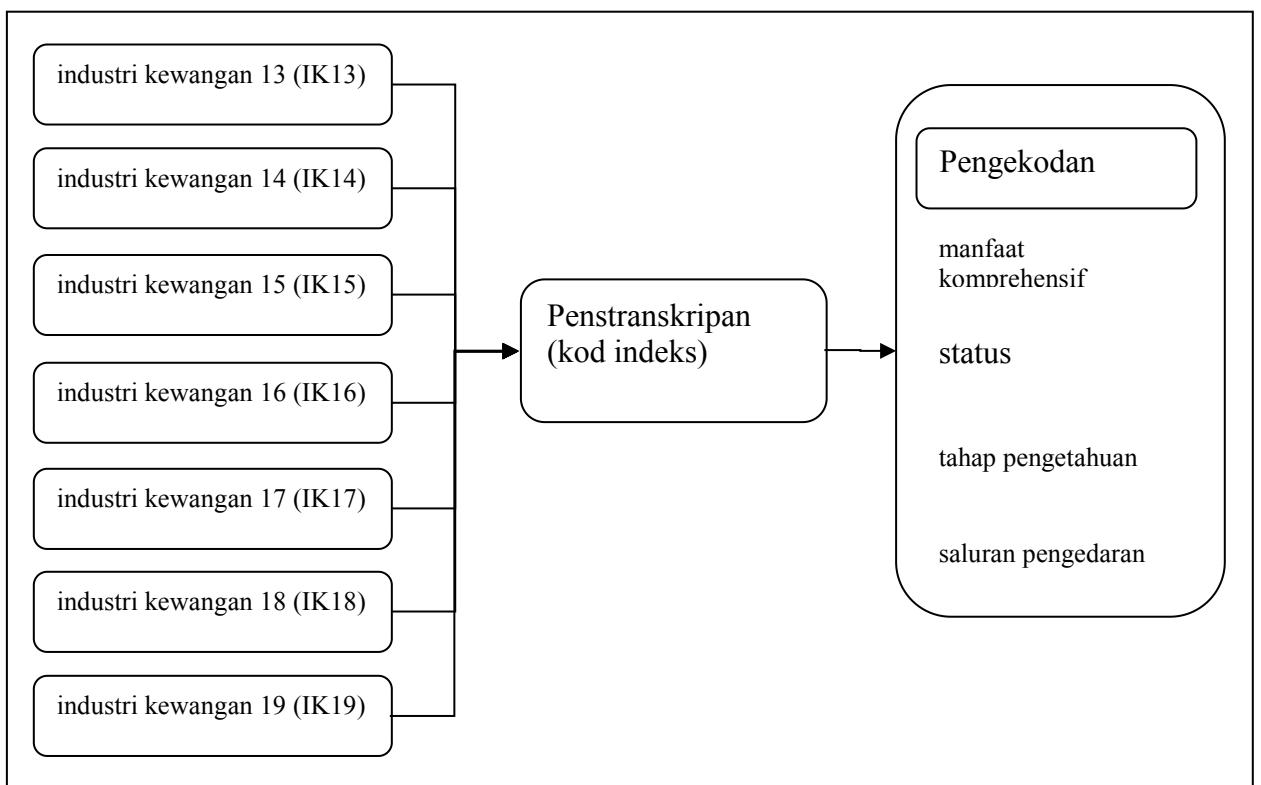
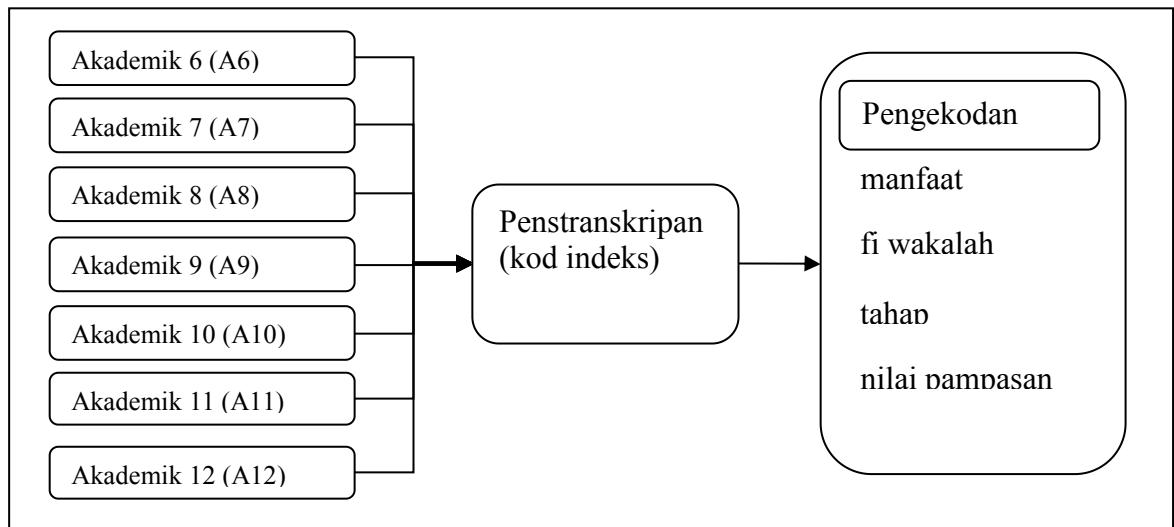
- i. Maklumat asas mengenai Takaful Keluarga
- ii. Kedudukan Takaful Simpanan Haji di dalam industri Takaful
- iii. Latar belakang Pengendali Takaful iaitu Etiqa Takaful Berhad
- iv. Penerangan mengenai Takaful Simpanan Haji Mabrus

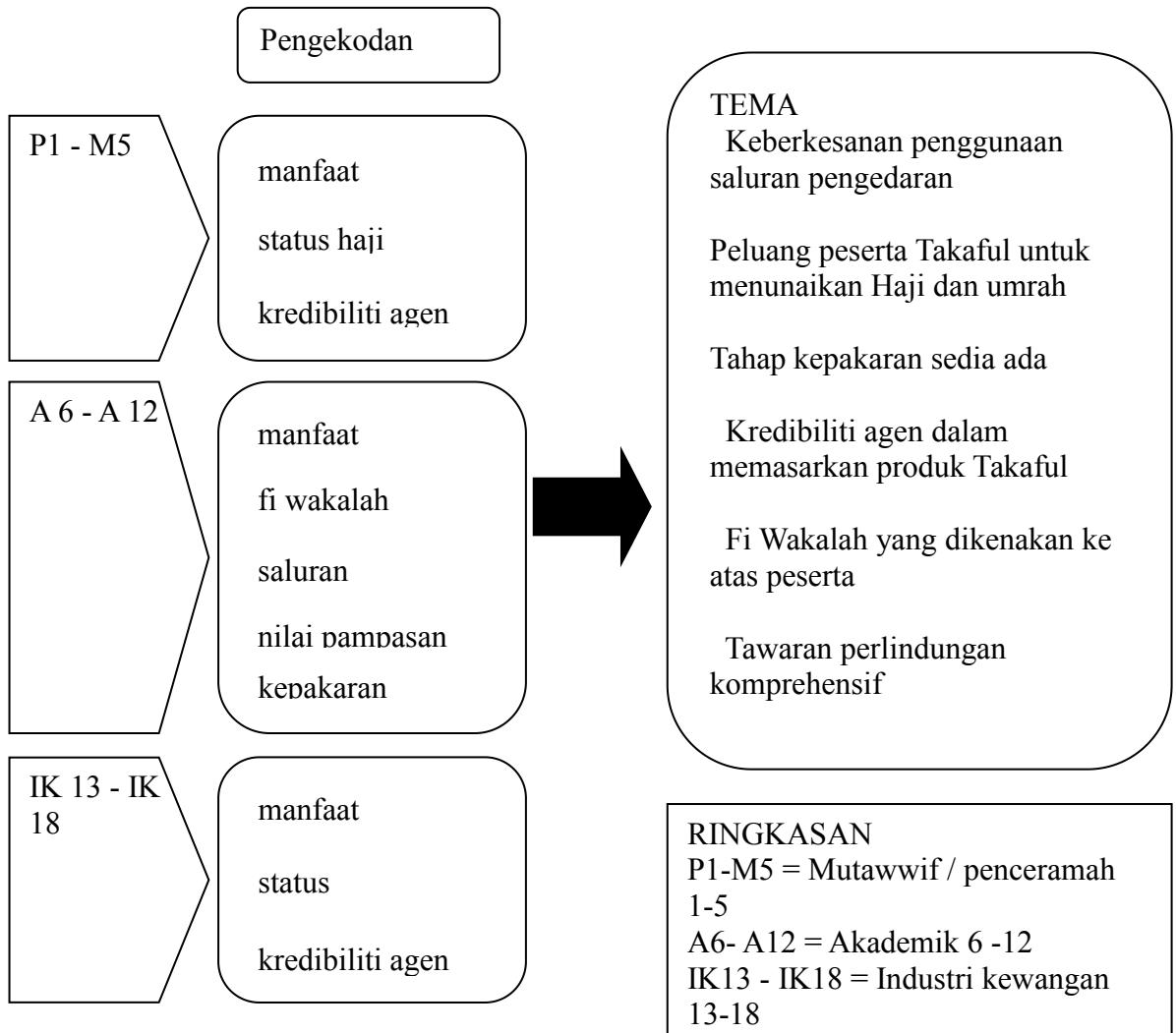
Dalam bab ketiga, skop penghuraian dibahagikan kepada tiga bahagian penting. Bagi bahagian pertama, perbincangan menjurus kepada kajian terhadap ciri-ciri *Maqasid al-Syariah* di dalam produk Takaful simpanan Haji. Bahagian kedua pula akan membincangkan bentuk risiko Syariah yang boleh berlaku di dalam perlaksanaan operasi khusus bagi produk Takaful simpanan Haji. Fokus penghuraian bagi bahagian kedua ini adalah melibatkan dokumen pemasaran, aktiviti promosi dan perkhidmatan agensi. Bagi bahagian ketiga pula, perbincangan akan memfokuskan kepada kedudukan dan sumbangan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam.

Di dalam bab keempat, perbincangan diteruskan dengan menghuraikan isu-isu perlaksanaan yang terdapat di dalam produk Takaful simpanan Haji. Namun begitu, proses bagi memperoleh isu-isu perlaksanaan bagi produk Takaful simpanan Haji memerlukan kepada proses analisis data berlainan. Isu-isu ini perlu dianalisis dengan menggunakan data maklumat yang diperolehi hasil temubual dengan 20 orang responden tersebut. Bagi mendapatkan maklumat perbincangan iaitu isu-isu, proses penganalisaan data temubual telah dibuat. Berikut adalah rajah proses data temubual bersama dengan 20 orang tersebut.

Rajah 1.2 : Proses Data Temubual







Berdasarkan proses penganalisaan data temubual yang diperolehi, penulis seterusnya melakukan beberapa bentuk analisa data. Ini bertujuan untuk penulis untuk membentuk isu-isu teknikal bagi tujuan perbincangan. Bentuk analisa data yang digunakan adalah analisa suntingan dan analisa komparatif.

1.12.1. Analisa Suntingan

Melalui analisa ini, penulis akan mengubah data temubual yang diperolehi kepada rumusan yang lebih mudah untuk difahami serta memberi kemudahan kepada penulis untuk memperolehi maklumat yang diperlukan. Proses ini dilakukan secara berterusan bermula dari responden pertama sehingga responden kesembilan belas. Proses ini dimulakan dengan mendengar beberapa kali audio temubual yang dirakam. Ini bagi memastikan yang setiap isi penting bagi tujuan perbincangan diperolehi dari rakaman tersebut. Proses seterusnya dilakukan dengan mengubah audio temubual tersebut dalam bentuk transkrip rumusan. Transkrip yang diperolehi seterusnya akan dikod dengan kod-kod tertentu bagi memudahkan rujukan. Ini memudahkan penulis untuk memahami serta merujuk kembali transkrip tersebut dengan mudah sekiranya rujukan semula diperlukan.

Berdasarkan kepada pengekodan yang telah dibuat, maka penulis telah mengeluarkan tujuh tema isu-isu teknikal untuk dibincangkan selain daripada tiga isu-isu Syariah yang telah diperolehi. Penulis menggunakan analisa suntingan bagi membincangkan tema isu-isu perlaksanaan di dalam Bab 4.

1.12.2. Analisa Komparatif

Analisa komparatif digunakan bagi tujuan mendapat kesimpulan hasil daripada perbandingan data yang diperolehi bagi merumuskan suatu keputusan. Penulis menggunakan analisa jenis ini bagi melakukan perbandingan data tembual di antara responden yang dipilih dengan responden Etiqa. Hasil daripada analisa itu, penulis akan mendatangkan kesimpulan hasil kajian.

Selian daripada itu, penulis juga akan mendatangkan cadangan-cadangan sebagai penambahbaikan kepada produk Takaful simpanan Haji pada masa akan datang. Analisa komparatif banyak digunakan di dalam Bab 5 bagi tujuan kesimpulan dan penambahbaikan.

1.13. RUMUSAN

Produk Takaful simpanan Haji merujuk kepada gabungan dua produk kewangan Islam iaitu produk Takaful keluarga dan simpanan Haji. Produk ini dilihat bertujuan untuk memberi perlindungan Takaful kepada peserta serta dalam masa yang sama mendeposit sejumlah wang sebagai simpanan untuk menunaikan Haji dalam tempoh masa yang dipersetujui. Sebagai tambahan kepada produk ini, terdapat beberapa manfaat perlindungan ditawarkan kepada para peserta ketika peserta-peserta terutama menunaikan Haji dan umrah. Penulis memilih produk Takaful Mabrur yang ditawarkan oleh Etiqa Takaful Berhad bagi tujuan kajian ini. Secara ringkasnya, perbincangan kajian ini memfokuskan kepada dua bahagian utama. Dalam bahagian pertama, penulis akan membincangkan beberapa sub topik iaitu ciri-ciri Maqasid al-Syariah di dalam produk Takaful simpanan Haji, kebarangkalian risiko Syariah dan kedudukan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam. Bahagian ini akan dibincangkan secara menyeluruh di dalam Bab 3. Bahagian seterusnya pula akan membincangkan isu-isu perlaksanaan yang terdapat di dalam produk simpanan Haji seperti operasi dan pengurusan produk serta manfaat yang ditawarkan di dalam produk ini. Ia akan dibincangkan di dalam Bab 4. Perbezaan yang terdapat pada produk ini yang memasukkan elemen Haji dan umrah telah menarik perhatian penulis untuk mengkaji produk ini. Ia memberi satu keunikan yang tersendiri kepada industri Takaful dengan memberi kemudahan kepada masyarakat Islam di Malaysia untuk mempunyai satu dana simpanan yang mencukupi bagi menunaikan Haji di masa hadapan serta dalam masa yang sama memperolehi perlindungan Takaful terutama ketika menunaikan Haji dan umrah.

Ini sudah pasti meningkatkan lagi peluang dan kemudahan kepada masyarakat Islam untuk menunaikan Haji selain daripada peluang dan kemudahan lain yang disediakan oleh Lembaga Urus Tabung Haji (LUTH). Sekaligus ini meningkatkan lagi kemampuan individu Islam khususnya dalam bentuk harta untuk menunaikan ibadat tersebut selaras dengan kewajipan menunaikan Haji ke atas seperti yang diperintahkan oleh Allah SWT di dalam Al-Quran.⁵⁶ Penulis berharap kajian ini dapat menghasilkan suatu dimensi yang berlainan mengenai produk ini khususnya di masa hadapan dengan rumusan serta cadangan-cadangan penambahbaikan. Bagi bab yang seterusnya, penulis akan membincangkan mengenai Takaful berkaitan simpanan Haji dan perkembangan di dalam industri Takaful di Malaysia.

⁵⁶ Haji diwajibkan ke atas individu Islam yang berkemampuan berdasarkan firman Allah SWT di dalam Surah Ali-Imran, ayat 97 :

”وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حُجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا“

Maksudnya : Dan Allah mewajibkan manusia mengerjakan ibadat Haji dengan mengunjungi Baitullah iaitu sesiapa yang mampu sampai kepadanya.

BAB 2 : TAKAFUL KELUARGA DAN TAKAFUL SIMPANAN HAJI

Bab ini akan membincangkan beberapa perkara yang menjadi asas kepada kajian ini. Di dalam bab ini, penulis akan menerangkan mengenai pengenalan dan kepelbagaiannya produk Takaful keluarga, penerangan kepada Takaful berkaitan simpanan Haji, kedudukan Takaful berkaitan simpanan Haji di dalam industri Takaful, serta pengenalan kepada Etiqa Takaful Berhad serta produk Takaful Mabrur yang menjadi subjek utama penyelidikan di dalam kajian ini.

2.1. PENGENALAN PRODUK TAKAFUL KELUARGA.

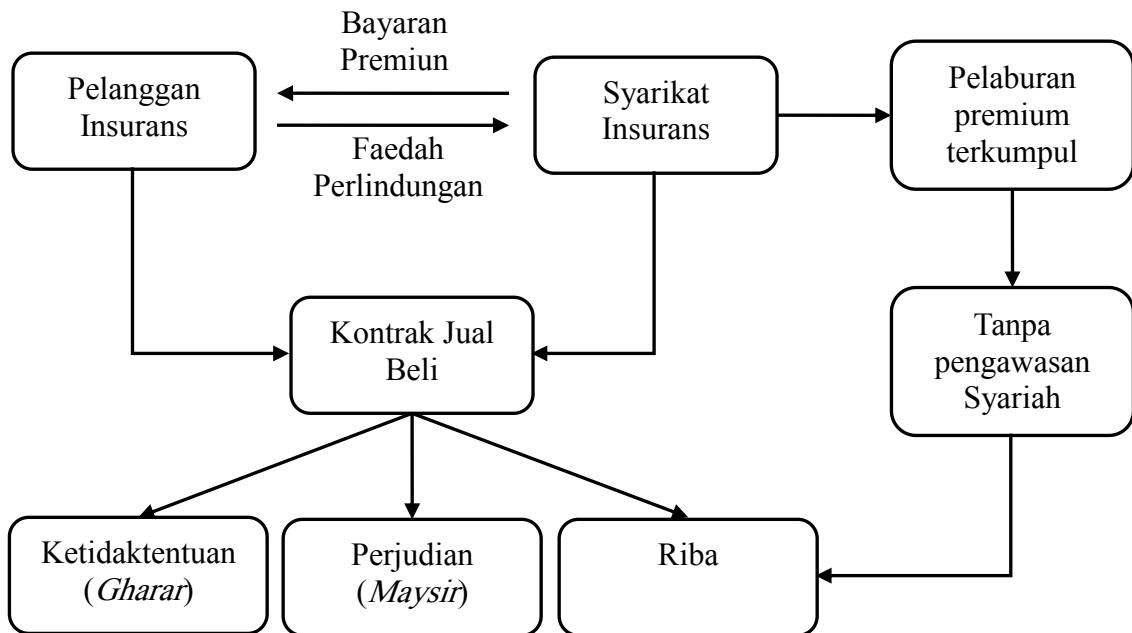
Takaful keluarga adalah merupakan produk insurans yang patuh Syariah⁵⁷. Ia merupakan alternatif kepada produk-produk insurans nyawa yang telah diharamkan⁵⁸. Ini bagi memberi penyelesaian individu-individu khususnya yang beragama Islam untuk memperolehi produk yang berasaskan kepada perlindungan berbentuk kewangan terhadap risiko-risiko tertentu yang mempunyai faedah-faedah yang sama seperti produk insurans hayat yang mematuhi kehendak Syariah.

⁵⁷ Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), *Kompilasi Pandangan Hukum Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia*, Cetakan kelima (Putrajaya, Bahagian Pengurusan Fatwa JAKIM, 2015), 71.

⁵⁸ *Ibid.*, 54.

Syarikat insurans menjual produk-produk insurans yang memberikan jaminan perlindungan kewangan terhadap kemalangan yang telah ditetapkan kepada pelanggan-pelanggan mereka. Pelanggan-pelanggan tersebut akan membayar premium mengikut kadar yang telah ditetapkan. Dapat dilihat kontrak yang mendasari produk-produk insurans adalah kontrak jual beli. Manakala bentuk barang atau perkhidmatan yang disediakan pula adalah perlindungan kemalangan yang telah dipersetujui yang hanya akan berlaku masa hadapan. Oleh yang demikian, kontrak jual beli untuk perkhidmatan sebegini adalah tidak jelas dan wujud elemen ketidaktentuan (*uncertainty / Gharar*) di dalam kontrak jual beli insurans tersebut. Kontrak jual beli terhadap perkhidmatan yang hanya akan berlaku pada masa hadapan dilihat sebagai suatu bentuk pertaruhan yang mana mewujudkan elemen perjudian (*gambling / Maysir*). Melalui akad jual beli ini juga, pertukaran jumlah wang yang tidak sama di antara bayaran premium dan dana tuntutan apabila kemalangan dilihat mewujudkan elemen *Riba*. Selain itu, bagi tujuan pembayaran tuntutan dan memaksimumkan keuntungan, Syarikut insurans akan melaburkan premium yang telah terkumpul di dalam instrumen-instrumen pelaburan tertentu. Walaubagaimana pun, kebanyakan pelaburan tersebut tidak mematuhi prinsip-prinsip Syariah atau garis panduan Syariah yang telah ditetapkan. Ini menyebabkan pelaburan-pelaburan tersebut terdedah kepada elemen *Riba*. Ketiga-tiga elemen iaitu *Gharar*, *Maysir* dan *Riba* yang disebabkan oleh kontrak jual beli ini menyebabkan produk-produk insurans tidak patuh Syariah.

Rajah 2.1 : Struktur Produk Insurans Hayat.



Di dalam Takaful keluarga, setiap peserta akan menyumbang suatu amaun khusus yang telah dipersetujui di antara para peserta dengan pengendali Takaful melalui akad Tabarru⁵⁹. Setiap amaun yang telah disumbangkan oleh para peserta akan dibahagikan kepada dua dana Takaful iaitu Dana Pelaburan Peserta (DPP) dan Dana Risiko Peserta (DRP) seperti mana yang telah diperuntukkan⁶⁰. Dana Pelaburan Peserta berfungsi sebagai dana simpanan kepada peserta Takaful dan akan diserahkan kepada peserta apabila tiba tempoh manfaat matang, manakala fungsi Dana Risiko Peserta adalah untuk memenuhi setiap tuntutan manfaat perlindungan peserta apabila berlaku kemalangan yang telah dipersetujui.

⁵⁹ Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam (Edisi Kedua)*, Ed. Kedua (Kuala Lumpur : Bank Negara Malaysia), 62.

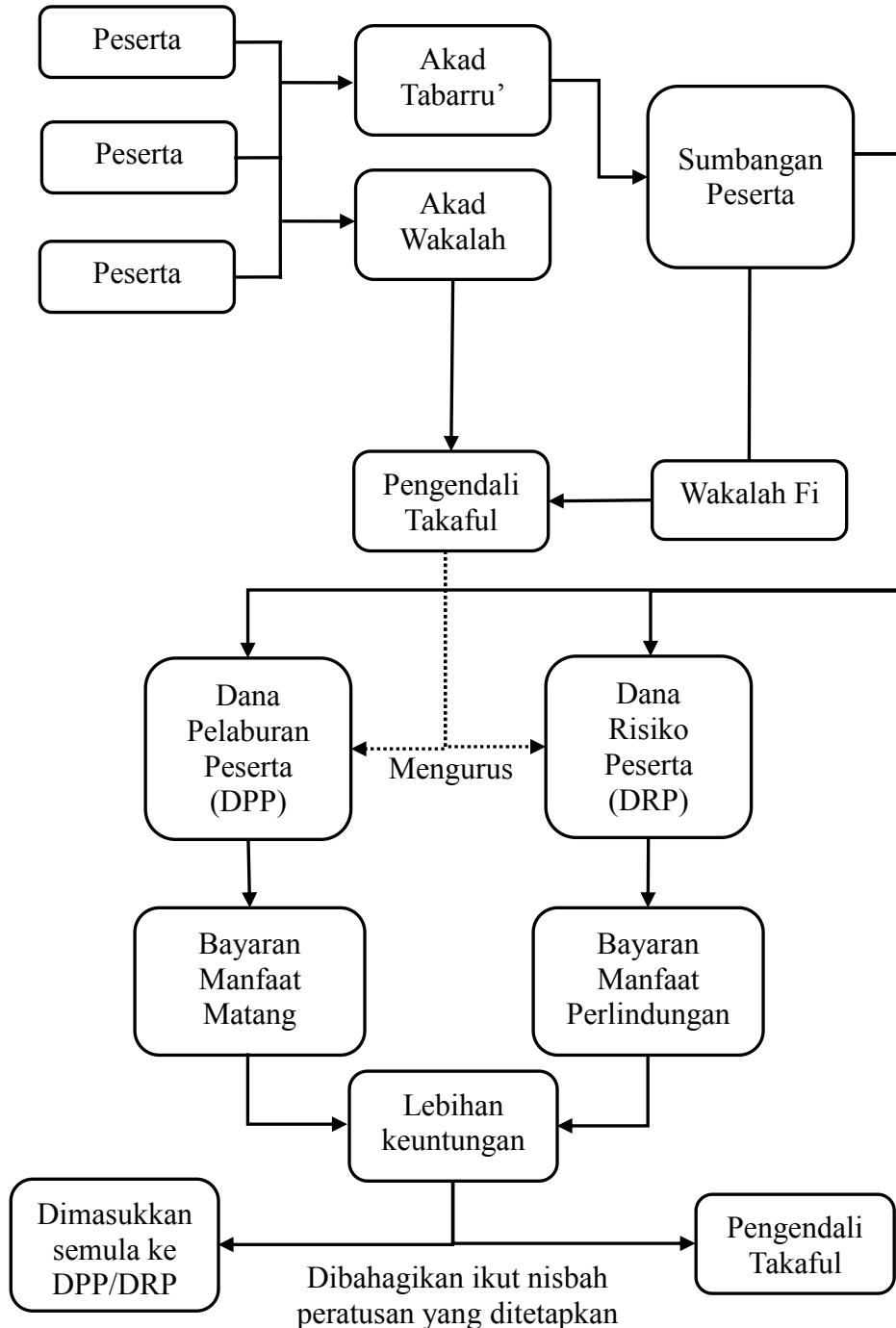
⁶⁰ Guidelines On Takaful Operational Framework (Islamic Banking and Takaful Department, Bank Negara Malaysia), 2013, (No. 9.4).

Pengendali Takaful pula dilantik oleh para peserta melalui akad *Wakalah*. Pengendali Takaful berperanan sebagai pentadbir dan pengurus kepada dana-dana Takaful tersebut dan menggunakan kepakarannya memastikan setiap manfaat-manfaat yang terdapat di dalam sesuatu produk Takaful keluarga akan diserahkan oleh para peserta apabila berlaku musibah yang dilindungi⁶¹. Kepakaran yang dimaksudkan di sini adalah seperti pengurusan pelaburan bagi Dana Pelaburan Peserta dan Dana Risiko Peserta, pentabiran pengunderaitan risiko-risiko kemalangan yang dipersetujui dan pengurusan bayaran tuntutan apabila kemalangan berlaku. Berdasarkan kepada peranan dan kepakaran ini, pengendali Takaful mengambil sebahagian daripada amaun yang disumbangkan oleh para peserta sebagai Wakalah Fi⁶². Wakalah Fi adalah merupakan bayaran yang ditolak daripada sumbangan para peserta bagi menaggung segala bentuk kos operasi dan pengurusan oleh pengendali Takaful ketika mengendali dana-dana Takaful. Selain dari itu, setiap keuntungan yang diperolehi hasil daripada aktiviti pelaburan yang dijalankan oleh pengendali Takaful bagi Dana Pelaburan Peserta dan Dana Risiko Peserta akan dibahagikan mengikut nisbah peratus yang dinyatakan di dalam kontrak. Terdapat keadaan di mana dana-dana Takaful tidak dapat menampung tuntutan-tuntutan manfaat oleh para peserta. Oleh yang demikian, melalui akad *Qard al-Hasan* (pinjaman tanpa faedah), pengendali Takaful akan menggunakan dana pemegang saham (*shareholder fund*) bagi menampung setiap tuntutan manfaat yang tertunggak dan akan dibayar balik dengan menggunakan lebihan keuntungan bagi dana-dana Takaful pada masa hadapan tanpa sebarang faedah.

⁶¹ *Ibid.*

⁶² Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam (Edisi Kedua)*, Ed. Kedua (Kuala Lumpur : Bank Negara Malaysia), 77.

Rajah 2.2 : Struktur produk Takaful keluarga



Berdasarkan kepada struktur produk Takaful keluarga ini, terdapat dua elemen utama yang diterapkan di dalam produk Takaful, iaitu elemen *Taa'wun* (kerjasama) dan *Tawakkal*. Elemen *Taa'wun* ini dapat dilihat dari kumpulan peserta-peserta Takaful bekerjasama dalam menyumbang kepada dana-dana Takaful mengikut sumbangan yang telah dipersetujui

melalui akad *Wakalah*. Ini adalah sebagai satu bentuk kerjasama dalam mereka saling menjamin di antara satu sama lain akan perlindungan terhadap kemalangan atau musibah yang telah dipersetujui. Bentuk kerjasama ini adalah merupakan suatu bentuk kerjasama yang baik menurut Islam. Ia juga selaras dengan ayat al-Quran, Surah al-Maaidah, ayat 2, iaitu:-

..وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالثَّقَوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدُوانِ..

Terjemahan : Dan hendaklah kamu bertolong-tolongan dalam membuat kebajikan dan bertaqwa dan janganlah kamu bertolong-tolongan dalam membuat dosa (maksiat) dan pencerobohan.

Manakala *Tawakkal* merujuk kepada kebergantungan kepada Allah. Melalui sifat *Tawakkal*, Islam sebenarnya mengajar setiap Muslim apabila melakukan sesuatu perkara perlulah dilakukan dengan bersungguh-sungguh dan menyerahkan segala hasil atau dapatan daripada sesuatu perkara itu kepada Allah. Ini selaras dengan hadis yang telah diriwayatkan oleh Ibn Hibban⁶³:-

قال رجل للنبي صلى الله عليه وسلم: أرسل ناقتي وأتوكل ؟ ، قال : "اعقلها وتوكل"

Terjemahan : seorang lelaki telah bertanya kepada Nabi SAW : “(haruskah) aku melepaskan (unta) ini dan bertawakal”, lalu Nabi SAW bersabda : “ikatkanlah ia dan bertawakallah”.

Elemen *Tawakkal* juga boleh didapati di dalam produk Takaful. Ia dapat dilihat dengan kesungguhan dalam usaha memastikan perlindungan kewangan terjamin apabila berlaku sesuatu musibah atau kemalangan seterusnya berserah usaha ini kepada Allah.

⁶³ Al-Ihsan fi Taqribi Shahih Ibni Hibban, Kitabur Raqa'iq, Bab Al-Warra' wat Tawakkul, no. 731.

Tempoh matang produk Takaful keluarga bersifat jangka panjang iaitu sama ada bermula dari 10 sehingga 40 tahun⁶⁴. Produk Takaful keluarga ini juga lebih memfokus kepada pelanggan-pelanggan individu sama ada secara persendirian atau berkumpulan bermula dari umur 18 sehingga 18 tahun sehingga 55 tahun⁶⁵. Berikut adalah beberapa bentuk produk Takaful keluarga yang kebanyakannya ditawarkan oleh pengendali-pengendali Takaful di Malaysia:-

A. Kesihatan⁶⁶

Merujuk kepada produk Takaful keluarga yang menawarkan faedah-faedah yang diperlukan ketika peserta menghadapi masalah kesihatan terutama yang melibatkan penyakit kritis seperti kanser, ketumbuhan dan kegagalan fungsi organ. Antara manfaat-manfaat yang diperolehi melalui produk ini adalah seperti pembiayaan rawatan dan pemeriksaan kesihatan, pembiayaan pembedahan dan pembiayaan ketika berada di wad. Sebagai tambahan, kebiasanya para peserta akan diberikan kad kesihatan (*Medical Card*) oleh pengendali Takaful bagi diperlihatkan kepada panel hospital yang dilantik bagi mendapatkan rawatan.

⁶⁴ Bank Negara Malaysia, “Family Takaful”, dicapai pada 20 Januari 2017, http://www.insuranceinfo.com.my/_system/media/downloadables/family_takaful.pdf

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ insuranceinfo, “Medical and Health Takaful”, laman sesawang insuransinfo.com, dicapai pada 21 Januari 2017, http://www.insuranceinfo.com.my/choose_your_takaful/cover_your_health/medical_health_takaful.php?intPrefLangID=1&.

B. Pendidikan⁶⁷

Tujuan utama produk ini adalah sebagai tabungan bagi memperolehi pembiayaan pendidikan diperingkat universiti. Biasanya ia melibatkan ibu, bapa atau penjaga sebagai peserta dan anak sebagai benifisiari. Peserta akan menyumbang sejumlah amaun tertentu sehingga tempoh matang iaitu sehingga benefisiari berumur 18 tahun atau 22 tahun.

Selain daripada manfaat asas seperti tuntutan kematian dan kecacatan akibat kemalangan, terdapat juga manfaat lain yang disediakan seperti kad kesihatan asas (*basic medical card*) dan insentif kecemerlangan sekiranya benefisiari mendapat keputusan yang memberansangkan dalam peperiksaan umum seperti UPSR, PT3 dan SPM⁶⁸.

C. Berkaitan Pelaburan⁶⁹

Produk Takaful berkaitan pelaburan adalah merupakan produk Takaful keluarga yang menggabungkan produk Takaful dan pelaburan. Tujuan utama produk Takaful jenis ini adalah untuk menjana keuntungan hasil daripada pelbagai bentuk pelaburan yang dijalankan di samping memperolehi manfaat perlindungan Takaful. Namun demikian, kebiasaannya manfaat perlindungan Takaful yang disediakan adalah kecil dan dalam

⁶⁷ insuranceinfo, “Child Education Takaful Plan”, laman sesawang insuransinfo.com, dicapai pada 21 Januari 2017, http://www.insuranceinfo.com.my/choose_your_takaful/protect_your_family/child_education_plan.php?intPrefLangID=1&

⁶⁸ PrudentialBSN Takaful, “PrudentialBSN SmartLink”, Laman Sesawang PrudentialBSN Takaful, dicapai pada 23 Januari 2017, <https://www.prbsn.com.my/ms/our-products/products/prbsn-smartlink/>

⁶⁹ insuranceinfo, “Investment-Linked Takaful”, laman sesawang insuranceinfo.com, dicapai pada 23 Januari 2017, http://www.insuranceinfo.com.my/choose_your_takaful/protect_your_family/investment_linked.php?intPrefLangID=1&

bentuk asas seperti tuntutan kematian dan pampasan kecederaan akibat kemalangan. Selain itu, pembayaran sumbangan bagi Takaful juga dibahagikan kepada dua iaitu sumbangan penuh (*lump-sum*) atau sumbangan secara berkala.

Struktur produk Takaful berkaitan pelaburan adalah sama seperti produk Takaful berbentuk simpanan. Namun begitu, sebahagian besar daripada sumbangan Takaful akan dimasukkan ke dalam Dana Pelaburan Peserta bagi tujuan pelaburan. Setiap pelaburan adalah dalam bentuk unit. Hanya sebahagian kecil sahaja dimasukkan ke dalam Dana Risiko Peserta bagi tujuan perlindungan Takaful. Pengendali Takaful akan menyediakan beberapa bentuk pelaburan yang sesuai dan mampu menjana keuntungan yang berdaya saing dan patuh Syariah. Setiap pelaburan yang disediakan tertakluk kepada beberapa tahap risiko pelaburan sama ada rendah, sederhana atau tinggi. Para peserta boleh memilih bentuk pelaburan yang disediakan bergantung kepada selera dan penerimaan risiko pelaburan mereka⁷⁰.

D. Berkelompok

Produk Takaful berkelompok disertai oleh individu-individu secara berkumpulan atas nama organisasi tertentu seperti persatuan, pertubuhan, kelab atau syarikat perniagaan⁷¹. Oleh itu, Peserta Takaful ini adalah merupakan organisasi tersebut manakala orang yang dilindungi atau benifisari pula adalah individu-individu yang bernaung di bawah organisasi tersebut⁷². Penulis melihat ini adalah sebagai suatu

⁷⁰ Azman Mohd Noor, “A Shariah Compliance Review On Investment Linked Takaful In Malaysia”, *Islamic Economics Studies*, (Vol.17 No.1, Jun 2009), ms. 4.

⁷¹ Zurich Takaful, “Group Term Takaful”, Laman sesawang Zurich Takaful, dicapai pada 23 Januari 2017, http://www.zurich-takaful.com.my/?page_id=341

⁷² *Ibid.*

inisiatif organisasi tersebut bagi menjaga kebajikan individu-individu yang bernaung di bawahnya apabila di timpa suatu musibah⁷³. Sumbangan takaful pula sama ada disumbangkan sendiri oleh organisasi tersebut atau disumbangkan oleh individu-individu yang bernaung di bawah organisasi tersebut secara berkumpulan tetapi dengan amaun yang kecil.

Manfaat takaful pula diterima secara sama rata oleh setiap individu-individu yang bernaung di bawah organisasi tersebut. Bentuk manfaat yang diterima pula adalah bersifat asas dan kecil seperti tuntutan kematian dan pampasan bagi kecederaan akibat kemalangan⁷⁴. Selain itu, terdapat juga manfaat tambahan bagi produk Takaful ini seperti khairat kematian dan perbelanjaan pengurusan kematian⁷⁵.

E. Simpanan

Merujuk kepada produk Takaful keluarga yang berdasarkan kepada simpanan bagi tujuan tertentu selain daripada untuk tujuan simpanan pendidikan dan pelaburan. Antara bentuk simpanan yang ditawarkan oleh pengendali Takaful adalah seperti berikut:-

I. Simpanan untuk tujuan persaraan⁷⁶.

⁷³ Etiqa Takaful Berhad, “Group Medical Insurance and Takaful”, Laman sesawang Etiqa Takaful Berhad, dicapai pada 23 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/en/group-medical-insurance-and-takaful#collapse1>

⁷⁴ *Ibid.*

⁷⁵ *Ibid.*

⁷⁶ PrudentialBSN Takaful, “PruBSN Platinum”, laman sesawang www.prubsn.com.my, dicapai pada 24 Januari 2017,
https://www.prubsn.com.my/export/sites/prudential-pbtb/.galleries/PDF/Platinum_Flyer_Bm.pdf

- II. Simpanan bagi tujuan kecemasan⁷⁷.
- III. Simpanan bagi tujuan perlindungan terhadap kemalangan⁷⁸.
- IV. Simpanan sebagai tambahan kepada pendapatan⁷⁹.
- V. Simpanan sebagai pengganti pendapatan sekiranya berlaku kemalangan⁸⁰.
- VI. Simpanan untuk merealisasikan sesuatu tujuan di masa hadapan⁸¹.

2.2. KEPELBAGAIAN PRODUK TAKAFUL KELUARGA.

Variasi produk Takaful keluarga dapat dilihat setelah berada dalam industri insurans sejak ia diperkenalkan pada tahun 1984⁸². Pengendali-pengendali Takaful memastikan setiap produk Takaful keluarga yang ditawarkan berdaya saing dan kompetitif. Ini penting agar setiap produk Takaful keluarga yang dihasilkan mampu menghasilkan keuntungan semaksima mungkin kepada mereka, seterusnya kekal bertahan di dalam pasaran untuk jangka masa yang lama. Agar terus kekal bertahan di dalam industri, kebanyakkan pengendali Takaful mengorak langkah dengan meningkatkan kepelbagaian berdasarkan ciri-ciri sesuatu produk seperti mengurangkan tempoh pemberian sumbangan

⁷⁷ Etiqa Takaful Berhad, “Prisma “+” Takaful”, laman sesawang www.etiqa.com.my, dicapai pada 24 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/en/prisma-plus>

⁷⁸ Etiqa Takaful Berhad, “Karisma Takaful”, laman sesawang www.etiqa.com.my, dicapai pada 24 Januari 2014, <http://www.etiqa.com.my/en/karisma>

⁷⁹ Zurich-Takaful, “Takafulife”, laman sesawang www.zurich-takaful.com.my, dicapai pada 24 Januari 2014, <http://www.zurich-takaful.com.my/pdf/TAKAFULIFE%20BROCHURE%20.pdf>

⁸⁰ *Ibid.*

⁸¹ AIA Public Takaful, “A-Enrich Gold-i”, laman sesawang www.aia.com.my, dicapai pada 24 Januari 2017, <https://www.aia.com.my/en/our-products/savings-and-investment/a-enrichgold-i.html>

⁸² Malaysian Takaful Association, “History of MTA”, laman sesawang www.malaysiantakaful.com.my, dicapai pada 24 Januari 1984, <http://www.malaysiantakaful.com.my/About-MTA/History-of-MTA.aspx>

oleh peserta dan meningkatkan tempoh perlindungan⁸³. Pengendali Takaful juga mempelbagaikan produk Takaful keluarga dengan menyasarkan kepada golongan tertentu sahaja seperti menyasarkan kepada golongan wanita dengan menawarkan produk Takaful hanya kepada golongan ini sahaja⁸⁴.

Ciri-ciri yang terdapat di dalam produk Takaful tersebut hanyalah untuk memenuhi keperluan wanita seperti pakej perlindungan terhadap penyakit-penyakit berkaitan wanita dan juga pilihan perlindungan tambahan untuk wanita mengandung⁸⁵.

Selain itu, pengendali-pengendali Takaful juga mula memfokuskan produk Takaful keluarga kepada masyarakat Muslim, dengan menjadikan simpanan untuk menunaikan haji sebagai ciri utama di dalam produk Takaful mereka⁸⁶. Selain daripada perlindungan Takaful yang disediakan, produk Takaful ini dibangunkan bertujuan untuk membantu para peserta meningkatkan lagi simpanan sedia ada agar mereka dapat menunaikan Haji⁸⁷. Produk Takaful inilah yang menjadi fokus utama penulis untuk diperbincangkan di dalam kajian ini terutama dari sudut perbincangan terhadap isu-isu Syariah dan teknikal.

⁸³ AIA Public Takaful, “A-Enrich Gold-i”, laman sesawang www.aia.com.my, dicapai pada 25 Januari 2017, [https://www.aia.com.my/en/our-products/savings-and-investment/a-enrichgold-i.html](http://www.aia.com.my/en/our-products/savings-and-investment/a-enrichgold-i.html)

⁸⁴ Zurich-Takaful, “Takafulink Wanita”, laman sesawang www.zurich-takaful.com.my, dicapai pada 25 Januari 2017, http://www.zurich-takaful.com.my/pdf/TAKAFULINK%20WANITA%20BROCHURE%20NEW%20LAYOUT%20_GREY.pdf

⁸⁵ *Ibid.*

⁸⁶ Etiqa Takaful Berhad, “Mabrus”, laman sesawang www.etiqa.com.my, dicapai pada 25 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/my/mabrus>

⁸⁷ *Ibid.*

2.3. TAKAFUL SIMPANAN HAJI DAN PERKEMBANGANNYA DI DALAM INDUSTRI TAKAFUL

Takaful simpanan haji merujuk kepada suatu produk yang menggabungkan simpanan untuk tujuan menunaikan haji dan perlindungan Takaful di dalam suatu produk. Pengendali Takaful mencirikan produk Takaful ini berdasarkan simpanan⁸⁸. Namun begitu, terdapat juga pengendali Takaful yang mencirikan produk ini sebagai produk Takaful berkaitan pelaburan⁸⁹. Oleh kerana produk ini berkaitan dengan simpanan Haji, sudah tentu golongan sasaran pengendali Takaful hanyalah tertumpu kepada individu-individu beragama Islam sahaja, berbanding dengan produk Takaful lain yang membolehkan individu bukan Islam juga menyertai produk-produk Takaful keluarga. Penulis melihat ini adalah sebagai suatu kelainan yang terdapat pada produk Takaful berkaitan simpanan Haji.

Tujuan utama produk ini sudah tentu untuk membolehkan para peserta mempunyai suatu dana simpanan yang mencukupi bagi menanggung segala kos dan perbelanjaan ketika menunaikan Haji⁹⁰. Namun dalam masa yang sama, manfaat asas perlindungan Takaful masih lagi ditawarkan oleh peserta sepanjang tempoh Takaful berlangsung, seperti tuntutan apabila berlaku kematian dan pampasan bagi kecederaan akibat kemalangan.

⁸⁸ Etiqa Takaful Berhad, “Mabrur”, laman sesawang [www.etiqa.com.my](http://www.etiqa.com.my/my/mabrur#), dicapai pada 25 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/my/mabrur#>

⁸⁹ Zurich-Takaful, “Takafulink Hajj”, laman sesawang www.zurich-takaful.com.my/pdf/TAKAFULINK%20HAJJ%20BROCHURE%20NEW%20LAYOUT_GREY.pdf

⁹⁰ *Ibid.*

Pengendali Takaful juga menawarkan beberapa manfaat lain sebagai keperluan tambahan kepada para peserta, antaranya seperti manfaat badal Haji⁹¹. Manfaat badal Haji ini akan diberikan kepada peserta apabila peserta meninggal dunia sebelum tempoh matang Takaful dan belum menunaikan Haji. Selain itu, tempat dan tempoh manfaat juga diperluaskan, di mana para peserta akan menikmati manfaat perlindungan Takaful ketika menunaikan Haji dan di tempat-tempat yang terlibat ketika menunaikan Haji seperti di Makkah dan Arafah⁹². Tambahan kepada itu, pengendali Takaful juga menawarkan pakej rider tertentu sebagai tambahan perlindungan sedia ada kepada peserta atau orang yang dilindungi seperti manfaat tunai hospital, rider penyakit kritikal dan pampasan akibat kemalangan⁹³.

Berdasarkan kepada pencarian penulis, hampir semua pengendali takaful telah menawarkan produk takaful berkaitan simpanan haji. Namun begitu, ciri-ciri produk dan manfaat yang ditawarkan adalah berlainan di antara pengendali-pengendali Takaful ini. Ini adalah berdasarkan kepada kajian terperinci oleh pengendali Takaful terhadap pasaran di dalam industri Takaful dan keperluan oleh individu Muslim terhadap produk Takaful ini. Berdasarkan carian penulis, jadual di bawah ini menunjukkan produk Takaful berkaitan simpanan Haji yang ditawarkan oleh pengendali Takaful di Malaysia.

⁹¹ Prudential BSN Takaful, “Pru BSN Ummahlink”, laman sesawang www.prubsn.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <https://www.prubsn.com.my/ms/our-products/products/prubsn-ummahlink/>

⁹² *Ibid.*

⁹³ Etiqa Takaful Berhad, “Mabrur”, laman sesawang [www.etiqa.com.my](http://www.etiqa.com.my/my/mabrur#), dicapai pada 26 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/my/mabrur#>

Jadual 2.1 : Senarai Produk Takaful Simpanan Haji di Pasaran Takaful Malaysia

Pengendali Takaful	Produk Takaful	Ciri Produk	Keterangan Produk
AIA Public Takaful	A-Plus Hajj ⁹⁴	Berkaitan pelaburan	Ditawarkan bersama-sama dengan produk Takaful berkaitan pelaburann iaitu A-Life <i>Link-i</i> .
Etiqa Takaful Berhad	Mabrur ⁹⁵	Simpanan	Menawarkan perlindungan menyeluruh merangkumi tiga bahagian iaitu manfaat utama, perlindungan komprehensif dan perlindungan tambahan.
Great Eastern Takaful	I-Great Amal ⁹⁶	Simpanan	Menawarkan perlindungan menyeluruh merangkumi tiga bahagian iaitu manfaat utama, perlindungan komprehensif dan perlindungan tambahan
Hong Leong MSIG Takaful	Hajj by Proxy ⁹⁷	Simpanan	1. Sebagai ciri tambahan kepada produk Takaful keluarga terpilih. 2. Hanya menawarkan manfaat Badal Haji sahaja.
PruBSN Takaful	UmmahLink ⁹⁸	Simpanan	Produk ini juga ditawarkan kepada individu-individu bukan Muslim dengan terma yang berbeza.

⁹⁴ AIA Public Takaful, “A-Plus Hajj”, laman sesawang www.aia.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <https://www.aia.com.my/en/our-products/life-protection/a-plus-hajj.html>

⁹⁵ Etiqa Takaful Berhad, “Mabrur”, laman sesawang www.etiqa.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/my/mabrur#>

⁹⁶ Great Eastern Life, “I-Great Amal”, laman sesawang www.greateasternlife.com, dicapai pada 26 Januari 2017, [https://www.greateasternlife.com/my/en/personal-insurance/find-the-right-plan/takaful/takaful/i-great-amal.html](http://www.greateasternlife.com/my/en/personal-insurance/find-the-right-plan/takaful/takaful/i-great-amal.html)

⁹⁷ Hong Leong MSIG Takaful, “Hajj By Proxy”, laman sesawang www.hlmtakaful.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <http://www.hlmtakaful.com.my/products-and-services/family-takaful/individual/hajj-by-proxy.aspx>

⁹⁸ Prudential BSN Takaful, “Pru BSN Ummahlink”, laman sesawang www.prubsn.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <https://www.prubsn.com.my/ms/our-products/products/prubsn-ummahlink/>

Takaful-Ikhlas	IKHLAS Hajj Savings ⁹⁹	Simpanan	Merupakan gabungan tiga produk Takaful iaitu IKHLAS Saving Takaful, IKHLAS Immediate Death Expense Takaful Rider dan IKHLAS Critical Illness Takaful Rider.
Zurich-Takaful	Takafulink Hajj ¹⁰⁰	Berkaitan pelaburan	Menawarkan tiga pilihan bentuk simpanan berdasarkan kepada keperluan peserta.

Sumber : Olahan Penulis

Jadual 2.1 menunjukkan pengendali-pengendali Takaful di Malaysia yang menawarkan produk-produk Takaful berkaitan simpanan Haji. Kesemua produk Takaful ini mempunyai ciri asas produk yang sama iaitu simpanan melainkan produk Takafulink Hajj (Zurich-Takaful) dan A-Plus Hajj (AIA Public Takaful, yang mana menawarkan ciri asas produk berbentuk berkaitan pelaburan.

⁹⁹ Takaful-IKHLAS, “Pelan Ikhlas Hajj Saving Takaful Untuk Bakal Haji”, laman sesawang www.takaful-ikhlas.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017,
<http://www.takaful-ikhlas.com.my/ms/media-centre/news-events/pelan-ikhlas-hajj-saving-takaful-untuk-bakal-haji>

¹⁰⁰ Zurich-Takaful, “Takafulink Hajj”, laman sesawang www.zurich-takaful.com.my, dicapai pada 25 Januari 2017,
https://www.zurich-takaful.com.my/pdf/TAKAFULINK%20HAJJ%20BROCHURE%20NEW%20LAYOUT_GREY.pdf

Produk-produk Takaful ini juga menawarkan perkhidmatan penambahan simpanan Haji di dalam akaun Tabung Haji milik para peserta, di mana simpanan yang dibuat di dalam Dana Pelaburan Peserta (DPP) boleh dikeluarkan dalam tempoh tertentu untuk didepositkan ke dalam akaun Tabung Haji peserta¹⁰¹. Ini bertujuan untuk membantu para peserta untuk melepas had kelayakan simpanan bagi melayakkan mereka untuk mendaftar di bawah pakej perkhidmatan Haji yang disediakan oleh Lembaga Tabung haji seperti mana yang telah ditetapkan oleh Lembaga Tabung Haji, selain daripada membolehkan peserta menikmati dividen tahunan yang diisytiharkan oleh Lembaga Tabung Haji setiap tahun dengan lebih banyak¹⁰².

Secara analisanya, berdasarkan kepada pemerhatian penulis, pengendali-pengendali Takaful cuba untuk menampilkan keunikan dan kelainan pada produk Takaful berkaitan simpanan haji mereka agar produk Takaful yang mereka tawarkan ini mendapat perhatian dan sambutan di kalangan masyarakat Muslim di Malaysia. Namun begitu, terdapat persamaan di antara produk-produk Takaful yang ditawarkan ini terutama dari sudut manfaat-manfaat yang ditawarkan. Antara persamaan manfaat yang ditawarkan adalah seperti manfaat Badal haji, perlindungan terhadap kemalangan atau musibah ketika menuaikan Haji dan manfaat khairat kematian. Berdasarkan pemerhatian penulis, secara asasnya, produk Takaful berkaitan simpanan Haji ditawarkan melalui saluran agensi atau melalui cawangan di bawah pengurusan pengendali Takaful tersebut. Namun begitu, terdapat juga produk Takaful berkaitan simpanan Haji ditawarkan melalui perkhidmatan perbankan, atau lebih dikenali sebagai Bankatakaful. Ia merupakan satu bentuk kerjasama di antara bank dan

¹⁰¹ Etiqa Takaful Berhad, “Mabrur”, laman sesawang www.etiqa.com.my/mabrur#, dicapai pada 26 Januari 2017,

¹⁰² *Ibid.*

pengendali Takaful yang menawarkan produk Takaful berkaitan simpanan haji sama ada produk tersebut adalah khusus untuk bank tersebut atau merupakan produk sedia ada dengan penjenamaan yang baru. Berdasarkan pencarian penulis, jadual di bawah merupakan senarai produk Takaful berkaitan simpanan yang ditawarkan melalui saluran Bankatakaful.

Jadual 2.2 : Produk Takaful Berkaitan Simpanan Haji yang ditawarkan melalui saluran Bankatakaful.

Produk Takaful	Pengendali Takaful	Bank	Keterangan Produk
i-Great Raudhah ¹⁰³	Great Eastern Takaful	Al-Rajhi Bank	Produk sedia ada i-Great Amal
i-Great Raudhah ¹⁰⁴	Great Eastern Takaful	OCBC al-Amin Bank Berhad	Produk sedia ada i-Great Amal
M-Tiara Hajj ¹⁰⁵	Great Eastern Takaful	Bank Muamalat Malaysia Berhad	Produk sedia ada i-Great Amal
GIRO Takaful Premier ¹⁰⁶	PruBSN Takaful	Bank Simpanan Nasional Berhad	Produk sedia ada Takaful UmmahLink
Takaful Suria ¹⁰⁷	SunLife Malaysia (Takaful)	CIMB	Produk khusus
Takaful AGRO Mabrur-i ¹⁰⁸	Etiqa Takaful Berhad	AGRO Bank	Produk sedia ada Takaful Mabrur

Sumber : Olahan penulis

¹⁰³ Al-Rajhi Bank, “i-Great Raudhah”, laman sesawang [www.alrajhibank.com.my/pdf/i-Great%20Raudhah%20\(Al-Rajhi\).pdf](http://www.alrajhibank.com.my/pdf/i-Great%20Raudhah%20(Al-Rajhi).pdf)

¹⁰⁴ OCBC al-Amin, “i-Great Raudhah”, laman sesawang www.ocbc.com.my/OCBCAL_Amin/BM/pb_takaful.shtml?utm_source=alamin_bm&utm_medium=main_menu_bm&utm_campaign=alamin_bm_Perbankan_Peribadi_Takaful

¹⁰⁵ Bank Muamalat Malaysia Berhad, “M-Tiara Hajj”, laman sesawang www.muamalat.com.my/downloads/consumer-banking/M_Tiara_Hajj_Final.pdf

¹⁰⁶ BSN, “Giro Takaful Premier”, laman sesawang [www.mybsn.com.my](http://www.mybsn.com.my/content.xhtml?contentId=672), dicapai pada 26 Januari 2017,

¹⁰⁷ CIMB Islamic, “Takaful Suria”, laman sesawang [www.cimbislamic.com.my](http://www.cimbislamic.com.my/content/dam/cimb-consumer-islamic/Personal/Products/takaful/takaful-suria-brochure-june2016.pdf), dicapai pada 26 Januari 2017,

¹⁰⁸ Agro Bank, “Agro Mabrur-i”, laman sesawang [www.agrobank.com.my](http://www.agrobank.com.my/product/agro-mabrur-i/), dicapai pada 26 Januari 2017,

Secara kesimpulannya, pengendali Takaful melihat produk Takaful berkaitan simpanan Haji sebagai suatu nilai tambah kepada produktiviti mereka yang memberikan suatu keunikan berbanding dengan produk-produk Takaful keluarga yang lain. Secara keseluruhan, ia juga memberikan suatu identiti yang berbeza di dalam industri insurans di Malaysia. Manfaat yang disediakan di dalam produk Takaful ini adalah berlainan di kalangan pengendali Takaful berdasarkan kepada kajian penyelidikan terhadap pasaran, struktur produk dan keperluan masyarakat Islam di Malaysia. Namun begitu, terdapat beberapa persamaan di antara produk-produk Takaful tersebut terutama dari sudut ciri asas produk seperti simpanan atau pelaburan, serta manfaat yang ditawarkan seperti manfaat badal haji, manfaat khairat kematian dan manfaat perlindungan ketika menunaikan Haji.

2.4. PENGENALAN KEPADA ETIQA TAKAFUL BERHAD.

Etiqa Takaful Berhad merupakan antara pengendali Takaful terkenal di Malaysia. Ia merupakan salah satu syarikat kewangan yang ditubuhkan di bawah kumpulan Maybank¹⁰⁹. Etiqa Takaful Berhad diperbadankan pada akhir tahun 2007 bersama-sama dengan Etiqa Insurance Berhad. Ia merupakan hasil daripada penggabungan di antara anak syarikat Maybank Ageas iaitu Mayban Takaful dan anak syarikat Malaysia National Insurance Berhad iaitu Takaful Nasional Sdn. Bhd., yang dimulakan sejak tahun 2005¹¹⁰.

¹⁰⁹ Maybank, “Menerajui Asia : Maybank - Laporan Tahunan 2015”, laman sesawang Maybank2u..com., dicapai pada 31 Januari 2017,
http://www.maybank.com/iwov-resources/corporate_new/document/my/en/pdf/annual-report/2016/Maybank_AR2015-Corporate-Bahasa_Malaysia.pdf, 22.

¹¹⁰ Etiqa, “Corporate Profile”, laman sesawang Etiqa, dicapai pada 31 Januari 2017,
<http://www.etiqa.com.my/en/about-us>

Penggabungan ini menyebabkan Etiqa (Etiqa Takaful Berhad dan Etiqa Insurance Berhad) menjadi di antara peneraju terbesar di dalam industri Takaful dan insurans pada akhir tahun 2007¹¹¹. Sehingga kini Etiqa Takaful Berhad bersama-sama dengan Etiqa Insurance Berhad mempunyai 31 buah cawangan di seluruh negara, 12000 orang agen berdaftar dan juga 400 buah cawangan Maybank yang turut bekerjasama menawarkan produk Takaful¹¹². Selain itu juga, Etiqa mengembangkan lagi saluran perniagaan Takaful mereka melalui saluran atas talian iaitu seperti www.etiqa.com.my, www.motortakaful.com.my dan juga melalui perbankan kumpulan atas talian iaitu Maybank2u¹¹³.

Etiqa Takaful Berhad diklasifikasikan sebagai pengendali Takaful komposit, di mana Etiqa Takaful Berhad menawarkan produk-produk Takaful keluarga dan produk-produk Takaful am. Produk Takaful keluarga yang ditawarkan oleh Etiqa Takaful Berhad adalah berbentuk simpanan, pendidikan, kesihatan dan perlindungan terhadap kemalangan¹¹⁴. Antara produk-produk yang ditawarkan adalah seperti produk Takaful berbentuk simpanan seperti Mabrur, produk Takaful berbentuk pendidikan seperti Intelek, produk Takaful berbentuk kesihatan seperti Ultra Medic Rider, serta produk Takaful berbentuk perlindungan apabila berlaku kemalangan seperti Harmoni¹¹⁵. Selain itu, produk Takaful am juga ditawarkan oleh

¹¹¹ *Ibid.*

¹¹² Maybank, “Menerajui Asia : Maybank - Laporan Tahunan 2015”, laman sesawang Maybank2u..com., dicapai pada 31 Januari 2017,
http://www.maybank.com/iwov-resources/corporate_new/document/my/en/pdf/annual-report/2016/Maybank_AR2015-Corporate-Bahasa_Malaysia.pdf, 22.

¹¹³ *Ibid.*

¹¹⁴ Etiqa, “Find Our Products Here - Takaful”, laman sesawang Etiqa, dicapai pada 31 Januari 2017,
<http://www.etiqa.com.my/en/personal#>

¹¹⁵ *Ibid.*

Etiqa Takaful Berhad seperti kemalangan, kebakaran dan kecurian¹¹⁶. Melihat kepada analisis kewangan tahunan, Etiqa Takaful Berhad mencatatkan penurunan dalam prestasi keuntungannya. Bagi tahun 2015, Etiqa Takaful Berhad telah mencatatkan keuntungan tahunan sebanyak RM 142.3 juta, menurun sebanyak 23.6% berbanding pada tahun sebelumnya (2014) yang telah mencatat keuntungan tahunan sebanyak RM 186.3 juta¹¹⁷. Penurunan adalah disebabkan oleh peningkatan di dalam tuntutan dan manfaat Takaful serta peningkatan di dalam perbelanjaan lain-lain seperti perbelanjaan pengurusan dan pembayaran komisyen dan yuran¹¹⁸.

Walau bagaimanapun, pemilikan aset oleh Etiqa Takaful Berhad adalah bertambah berbanding dengan tahun sebelumnya. Pada tahun 2015, pemilikan aset oleh Etiqa Takaful Berhad adalah sebanyak RM 13.1 billion, meningkat sebanyak 7.3% berbanding tahun sebelumnya (2014) iaitu sebanyak RM 12.2 billion¹¹⁹. Ini disebabkan oleh pertambahan di dalam aktiviti-aktiviti pelaburan aset bagi tahun 2015 berbanding dengan tahun 2014¹²⁰.

Kedudukan Etiqa takaful Berhad sebagai peneraju di dalam industri Takaful sememangnya diiktiraf. Pada tahun 2015, Etiqa Takaful Berhad telah diberi penarafan ‘A’ di dalam

¹¹⁶ *Ibid.*

¹¹⁷ Etiqa, “Financial Report”, laman sesawang Etiqa, dicapai pada 31 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/Document/1471350978069?blobnocache=true>, 20.

¹¹⁸ *Ibid.*

¹¹⁹ *Ibid.*, 19.

¹²⁰ *Ibid.*, 19.

Kekuahan Kewangan Penginsuran (IFS) oleh Fitch Ratings¹²¹. Etiqa Takaful Berhad juga menerima pelbagai anugerah di dalam tahun 2015 seperti Anugerah Penyedia Takaful Terbaik oleh Islamic Financial News (IFN) dan Anugerah Syarikat Takaful Paling Terkemuka 2015 di Majlis Anugerah Kewangan Islam KLIFF 2015¹²². Selain itu, Etiqa Takaful Berhad telah merangkul Anugerah Perintis Pasaran bagi tahun 2015 oleh RAM, dan anugerah Janji Niaga Kewangan Islam Inovatif Terbaik 2015 di majlis Anugerah Kewangan Islam The Asset Tripple ‘A’¹²³. Anugerah-anugerah ini diberikan hasil dari kejayaan menghasilkan kemudahan Sukuk Musharakah Subordinat yang bernilai RM 300 juta. Pada tahun 2018, Etiqa Takaful Berhad dipecahkan kepada dua Syarikat utama iaitu Etiqa General Takaful Berhad dan juga Etiqa Family Takaful Berhad. Ini selaras dengan kehendak yang telah ditetapkan di dalam Akta Perkhidmatan Kewangan 2013¹²⁴.

2.5. PENGENALAN KEPADA TAKAFUL MABRUR.

Takaful Mabrur merupakan salah satu daripada produk Takaful keluarga yang ditawarkan oleh Etiqa Takaful Berhad. Takaful Mabrur adalah produk Takaful yang berbentuk simpanan. Takaful ini secara asasnya adalah bertujuan untuk membolehkan seseorang peserta itu mempunyai simpanan yang mencukupi bagi membayai kos dan perbelanjaan ketika menunaikan Haji. Oleh kerana Takaful ini mempunyai kaitan dengan Haji, ini adalah

¹²¹ Maybank, “Menerajui Asia : Maybank - Laporan Tahunan 2015”, laman sesawang Maybank2u..com., dicapai pada 31 Januari 2017, http://www.maybank.com/iwov-resources/corporate_new/document/my/en/pdf/annual-report/2016/Maybank_AR2015-Corporate-Bahasa_Malaysia.pdf, 128.

¹²² *Ibid.*, 131.

¹²³ *Ibid.*, 131.

¹²⁴ Etiqa Insurans dan Takaful, “About Us”, laman sesawang www.etiqa.com.my, dicapai pada 4 Julai 2018, <http://www.etiqa.com.my/en/aboutus>.

merupakan satu-satu produk Takaful yang dikhkususkan untuk pelanggan-pelanggan Muslim sahaja.

Takaful Mabrur merupakan produk Takaful keluarga berbentuk simpanan. Oleh yang demikian, boleh dinyatakan bahawa struktur produk Takaful Mabrur adalah sama seperti produk Takaful keluarga berbentuk simpanan yang lain. Melalui akad *Tabarru'*, para peserta Takaful Mabrur akan memberikan sumbangan berdasarkan amaun yang telah ditetapkan bagi saling menjamin dalam memperolehi simpanan Haji apabila tempoh manfaat matang beserta dengan perlindungan komprehensif yang telah disediakan di bawah Takaful Mabrur¹²⁵. Sumbangan-sumbangan Takaful tersebut akan dibahagikan kepada dua dana Takaful iaitu Dana Pelaburan Peserta (DPP) dan Dana Risiko Peserta (DRP)¹²⁶. Bagi tujuan produk Takaful Mabrur, DPP dan DRP berfungsi bagi memenuhi persediaan peserta-peserta untuk menunaikan Haji dalam bentuk persediaan kewangan dan perlindungan komprehensif yang telah disediakan. Para peserta melantik Etiqa Takaful Berhad sebagai pengendali bagi dana-dana tersebut melalui akad *Wakalah*. Sebahagian sumbangan para peserta akan ditolak sebagai Wakalah Fi sebagai bayaran perkhidmatan kepada Etiqa Takaful Berhad¹²⁷.

Takaful Mabrur mula ditawarkan oleh Etiqa Takaful Berhad pada tahun 2013¹²⁸. Takaful ini menawarkan pelbagai bentuk manfaat yang menyeluruh serta merangkumi semua keperluan para peserta apabila menunaikan Haji pada masa hadapan. Manfaat-manfaat ini boleh

¹²⁵ Etiqa Takaful Berhad, Risalah Takaful Mabrur, di bawah tajuk “Asas Kontrak”, ms.5.

¹²⁶ *Ibid.*

¹²⁷ *Ibid.*

¹²⁸ Maybank, “Menerajui Asia : Maybank - Laporan Tahunan 2013”, laman sesawang Maybank2u..com., dicapai pada 8 Februari 2017,
http://www.maybank.com/iwov-resources/corporate/document/my/en/pdf/annual-report/2014/Maybank_AR2013-Corporate.pdf, 102.

dikelaskan kepada tiga (3) bahagian, iaitu bahagian manfaat utama, bahagian manfaat perlindungan komprehensif, bahagian manfaat tambahan. Jadual berikut menunjukkan manfaat-manfaat mengikut bahagian yang ditawarkan di dalam Takaful Mabrus.

Jadual 2.3 : Senarai Manfaat yang Ditawarkan di dalam Produk Takaful Mabrus

Bahagian	Manfaat	Penerangan
Manfaat utama ¹²⁹	Bayaran tunai (<i>Cash Payment</i>) untuk simpanan haji	<p>Peserta akan menikmati jumlah bayaran tunai sehingga 113% dari Jumlah Asas Dilindungi (<i>Basic Sum Covered</i>) apabila sijil mencapai tempoh matang sehingga 30 tahun.</p> <p>Bayaran tunai ini akan dikreditkan ke akaun Tabung Haji milik peserta atau orang yang dilindungi (<i>Person Covered</i>). Tambahan bayaran tunai sebanyak 10% daripada jumlah Asas Dilindungi akan dikreditkan sekiranya sijil Takaful tempoh matang yang ditetapkan.</p>
	Manfaat matang	<p>Pada akhir tempoh matang Takaful, Peserta akan menikmati nilai terkumpul beserta keuntungan dari Dana Pelaburan Peserta, dan lebihan dari Dana Risiko Peserta, sekiranya ada.</p>
Manfaat perlindungan komprehensif ¹³⁰	Manfaat kematian	<p>Sekiranya orang yang dilindungi meninggal dunia sama ada dalam kematian biasa atau akibat kemalangan, maka amaun jumlah dilindungi, perbelanjaan pengebumian sebanyak RM 1000, nilai terkumpul beserta keuntungan dari Dana Pelaburan Peserta (jika ada) dan lebihan dari Dana Risiko Peserta (jika ada), akan dibayar.</p>
	Indemniti berganda ke atas kematian akibat kemalangan	<p>Tambahan 100% ke atas jumlah dilindungi akan dibayar sekiranya orang yang dilindungi meninggal dunia sebelum umur 70 tahun, serta disebabkan kemalangan ketika menuaikan Haji atau Umrah.</p>

¹²⁹ Etiqa Takaful Berhad, “Mabrus”, laman sesawang Etiqa, dicapai pada 8 Februari 2017, <http://www.etiqa.com.my/Document/1471351357671?blobnocache=true> , 3.

¹³⁰ *Ibid.* 3.

	Manfaat hilang upaya kekal dan menyeluruh	Amaun jumlah dilindungi berserta dengan nilai terkumpul dan keuntungan (jika ada) di dalam Dana Pelaburan Peserta akan dibayar kepada orang yang dilindungi sekiranya dia mengalami Hilang Upaya Menyeluruh dan Kekal (HUMK) sebelum mencapai umur 65 tahun, berdasarkan kepada kaedah pembayaran dan terma-terma yang ditetapkan di dalam Sijil Takaful.	
	Manfaat Haji Badal	RM 3000 akan dibayar kepada penama kepada orang yang dilindungi sekiranya orang yang dilindungi meninggal dunia dan belum sempat menunaikan Haji.	
	Elaun Haji dan Umrah	Elaun sebanyak RM 1000 akan dibayar kepada orang yang dilindungi apabila menunaikan Haji dan Umrah.	1. Mengikut kaedah bayar dan terma yang ditetapkan di dalam Sijil Takaful. 2. Tempoh Sijil Takaful hendaklah 5 (lima) tahun dan ke atas serta sumbangan telah dijelaskan sepenuhnya
	Manfaat Ihsar	Bayaran sehingga RM 1000 akan dibayar kepada orang yang dilindungi bagi pembayaran Dam akibat keadaan kesihatan.	
	Elaun penjagaan anak	Elaun sebanyak RM 1000 bagi penjagaan anak berumur kurang dari 18 tahun sepanjang orang yang dilindungi menunaikan Haji.	
Perlindungan Tambahan (Rider) ¹³¹	Rider untuk peserta	1. Sebagai pilihan tambahan kepada para peserta, bergantung kepada amaun yang boleh disumbangkan. 2. Antara rider yang disediakan adalah seperti Pelan Hospital dan Perubatan untuk orang yang dilindungi serta Pengecualian Sumbangan Untuk Penyakit Kritikal bagi peserta.	
	Rider untuk orang dilindungi		

Sumber : Olahan Penulis

Takaful Mabrur mempunyai rekod yang memberansangkan sejak ia mula ditawarkan pada

¹³¹ *Ibid.* 4.

tahun 2013. Pada tahun 2014, produk ini telah dianugerahkan “Produk Terbaik” di Majlis Anugerah “Kaji Selidik Pengguna Untuk Inovasi Produk 2014/2015”¹³². Anugerah ini merupakan anugerah yang bertaraf antarabangsa. Dengan melihat kepada struktur produk yang komprehensif, serta prestasi semasa produk yang memberansangkan, penulis berpendapat, adalah wajar untuk menjadikan produk ini sebagai sumber kajian dengan memfokuskan kepada isu-isu teknikal yang terdapat di dalam produk Takaful ini.

2.6. RUMUSAN

Berdasarkan kepada perbincangan mengenai Takaful berkaitan simpanan Haji, dapatlah dirumuskan bahawa produk Takaful ini mempunyai permintaan yang memberansangkan berdasarkan kepada promosi untuk produk ini oleh pengendali-pengendali Takaful di Malaysia. Walau bagaimanapun, setiap ciri dan manfaat bagi produk Takaful tersebut adalah berlainan di antara satu sama lain mengikut kajian dan kemampuan oleh sesebuah pengendali Takaful.

Berdasarkan penerangan di atas juga, penulis memutuskan untuk memilih Takaful Mabrur yang ditawarkan oleh Etiqa Takaful Berhad sebagai subjek kajian. Bagi bab yang seterusnya, penulis akan membincangkan isu-isu yang telah dirumuskan berdasarkan sesi-sesi temubual yang telah dijalankan bersama dengan responden-responden terpilih. Selain itu, maklum balas terhadap isu-isu tersebut oleh wakil responden dari Etiqa Takaful Berhad juga akan dibincangkan di dalam bab seterusnya.

¹³² Maybank, “Menerajui Asia : Maybank - Laporan Tahunan 2014”, laman sesawang Maybank2u..com., dicapai pada 8 Februari 2017, http://www.maybank.com/iwov-resources/corporate_new/document/my/en/pdf/annual-report/2015/Maybank_AR2014-Corporate_b.pdf, 151.

BAB 3 : TAKAFUL SIMPANAN HAJI - PERBINCANGAN MENGENAI MAQASID AL-SYARIAH, KEBARANGKALIAN RISIKO SYARIAH DAN KEDUDUKANNYA DI DALAM EKONOMI ISLAM.

Dalam bab ini, penulis akan membincangkan beberapa topik bagi produk Takaful simpanan Haji. Ia adalah selaras dengan sebahagian objektif bagi kajian disertasi ini. Topik-topik tersebut adalah seperti berikut:-

- 3.1. Elemen *Maqasid al-Syariah* di dalam produk Takaful simpanan Haji.
- 3.2. Kebarangkalian risiko Syariah di dalam perlaksanaan produk Takaful simpanan Haji; dan
- 3.3. Kedudukan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam.

3.1. MAQASID AL-SYARIAH DALAM TAKAFUL SIMPANAN HAJI

3.1.1. Pengenalan Kepada *Maqasid al-Syariah*

Berdasarkan kepada konteks Islam, Syariah merupakan satu undang-undang, hukum dan aturan hidup yang telah ditetapkan Allah kepada seluruh umat Islam. Al-quran dan As-Sunnah Rasulullah SAW pula merupakan dua rujukan utama bagi mendapatkan penerangan dan penjelasan kepada undang-undang dan hukum Syariah. Ini menjadi sandaran kepada prinsip dan konsep yang diketengahkan di dalam *Maqasid al-Syariah*. Ia juga selaras dengan firman Allah SWT di dalam Surah al-Jathiyah,, ayat 18:-

﴿مَّا جَعَلْنَاكَ عَلَى شَرِيعَةٍ مِّنَ الْأَمْرِ فَاتَّبِعْهَا وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَ الَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ﴾

Terjemahan : Kemudian Kami jadikan kamu menjalankan Syariat dari hukum agama, maka turutilah ia, dan janganlah dituruti hawa nafsu orang yang tidak mengetahui.

Ibn ‘Ashur telah mendefinisikan *Maqasid al-Syariah* sebagai tujuan dan hikmah disebalik penguatkuasaan hukum-hukum yang telah ditetapkan di bawah peraturan dan undang-undang Syariah¹³³. Berdasarkan itu, prinsip-prinsip di dalam *Maqasid al-Syariah* mengetengahkan kepentingan awam, keberuntungan bersama dan mengelakkan perbalahan.

Perbincangan mengenai *Maqasid al-Syariah* mestalah merangkumi lima elemen penting iaitu mestalah menjaga agama, nyawa, keturunan, akal fikiran dan melindungi harta¹³⁴. Lima elemen penting ini perlu menjadi asas kepada kedudukan *Maqasid al-Syariah* di dalam setiap aspek kehidupan seorang Muslim seperti ibadah, perkahwinan dan muamalat. Kedudukan Maqasid Syariah yang berdasarkan kepada lima elemen penting ini membawa kepada tiga peringkat pengaplikasian iaitu kemestian atau asas (*Daruriyyat*), keperluan (*Hujiyyat*) dan pelengkap atau penambah baik (*Tahsinyyat*)¹³⁵.

Ilmu *Maqasid al-Syariah* membantu pengkaji dan penyelidik dalam memahami sesuatu isu dan perkara yang memerlukan kepada penyelesaian mengikut prinsip-prinsip Syariah. Ia memainkan peranan penting dalam memahami isu-isu Syariah¹³⁶, seperti berikut:-

1. Ilmu *Maqasid al-Syariah* membantu menentukan tahap *masalih* (manfaat) dan *mafaside* (keburukan) yang wujud dalam membantu mendapatkan penyelesaian terhadap isu-isu Syariah,
2. *Maqasid al-Syariah* membantu memahami tujuan bagi setiap peraturan dan hukum yang telah ditentukan,

¹³³ Muhammad al-Tahir Ibn Ashur, Treatise on Maqasid al-Syariah, terj. Mohamed El-Tahir El-Mesawi, (Kuala Lumpur: Islamic Book Trust, 2006) ms. 171.

¹³⁴ Dr. Ahcene Lahsasna, *Maqasid Al-Shariah in Islamic Finance*, IBFIM, Kuala Lumpur (2013), ms. 19.

¹³⁵ *Ibid...*

¹³⁶ *Ibid*, ms. 9.

3. *Maqasid al-Syariah* membantu menentukan punca dan sebab terhadap sesuatu isu Syariah sebelum sesuatu penyelesian dibuat.
4. *Maqasid al-Syariah* membantu mengurangkan kesilapan dalam memilih penyelesaian bagi sesuatu isu Syariah.

3.1.2. *Maqasid al-Syariah* di Dalam Ekonomi dan Kewangan Islam

Aplikasi *Maqasid al-Syariah* memainkan peranan yang sangat penting di dalam menyelesaikan isu-isu Syariah di dalam kewangan Islam. Ia dilihat sangat relevan pada masa kini sebagaimana relevennya cara hidup Islam di dalam kehidupan umat Islam. Kebanyakan ilmuan dan penyelidik Islam terutamanya pada masa kini memilih untuk mengaplikasikan ilmu *Maqasid al-Syariah* di dalam menyelesaikan isu-isu kewangan dan ekonomi Islam seperti perbankan Islam, pelaburan dan Takaful¹³⁷. Hal ini disebabkan *Maqasid al-Syariah* membantu dalam menghasilkan kepada penyelesaian terhadap isu-isu penjagaan harta dan hak orang Islam sekaligus membawa kepada jaminan keadilan dan keharmonian dalam membina perjanjian atau kontrak serta memastikan setiap pihak menjalankan tanggungjawab yang telah ditetapkan di dalam kontrak.

Salah satu fungsi *Maqasid al-Syariah* di dalam kewangan Islam ialah membantu kepada kestabilan ekonomi, perniagaan dan sistem kewangan. Ia dapat dicapai dengan melalui pemilihan saluran sumber-sumber kekayaan dengan kaedah pengurusan yang bersesuaian dan kepada golongan yang sesuai. Ini sudah tentu juga akan membantu kepada

¹³⁷ Rafidah Mohd Azli et. al, “Aplikasi *Maqasid al-Syariah* Dalam Sistem Kewangan Islam”, (makalah, Seminar Hukum Islam Semasa VII, Jabatan Fiqh & Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 14-15 Disember 2011).

pengharmonian keadilan di dalam susur galur ekonomi, aktiviti perniagaan dan sistem kewangan¹³⁸. Prinsip keadilan merupakan elemen yang sangat dituntut dalam Islam terutama dari sudut ekonomi, perniagaan dan kewangan Islam¹³⁹. Ini adalah selaras dengan ayat-ayat al-Quran yang dinyatakan seperti berikut:-

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤْدُوا الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمًا يَعْظُمُ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Terjemahan : Sesungguhnya Allah menyuruh kamu supaya menyerahkan amanah kepada ahlinya, dan apabila kamu menjalankan hukum di antara manusia, supaya kamu menghukum dengan adil. Sesungguhnya Allah memberikan pengajaran sebaik-baiknya kepada kamu. Sesungguhnya Allah sentiasa Mendengar, lagi sentiasa Melihat.

(Surah An-Nisaa : Ayat 58)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُوئُوا قَوَامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ اللَّهِ وَلَوْ عَلَى أَنْفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ إِنْ يَكُنْ عَيْنًا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَى بِهِمَا فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَى أَنْ تَعْدُلُوا وَإِنْ تَلُوُوا أَوْ تُعْرِضُوا فَإِنَّ

اللَّهُ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ حَسِيرًا

Terjemahan : Wahai orang-orang yang beriman! Hendaklah kamu sentiasa menjadi orang yang menegakkan keadilan, lagi menjadi saksi kerana Allah, sekalipun terhadap diri kamu, atau kedua ibu bapa dan kerabat kamu. Kalau orang itu kaya atau miskin, maka Allah lebih

¹³⁸ Dr. Ahcene Lahsasna, *Maqasid Al-Shariah in Islamic Finance*, IBFIM, Kuala Lumpur (2013), ms. 82.

¹³⁹ *Ibid.*, 83.

tahu keduanya. Oleh itu, janganlah kamu turutkan hawa nafsu untuk berbuat tidak adil. Dan jika kamu memutarbelitkan keterangan atau enggan (menjadi saksi), maka sesungguhnya Allah mengetahui dengan mendalam akan apa yang kamu lakukan.

(Surah An-Nisaa : Ayat 135)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُوئُنُوا قَوَامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقُسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَآنُ قَوْمٍ عَلَى أَلَا تَعْدِلُوا
اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَيْرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

Terjemahan : Wahai orang-orang yang beriman, henadaklah kamu semua menegakkan keadilan kerana Allah, lagi menerangkan kebenaran, dan janganlah kebencian kamu terhadap sesuatu kaum itu mendorong kamu untuk tidak berlaku adil. Berlaku adillah kerana ia hampir kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui akan apa yang kamu lakukan.

(Surah An-Maa''idah : Ayat 8)

Prinsip keadilan amat ditekankan di dalam pemilikan dan penghasilan harta. Ia perlulah mengikut peraturan dan hukum Syariah yang telah ditetapkan, bermula dari proses pemilikan dan pemindahan harta sehingga melibatkan juga pihak-pihak yang berkontrak. Contoh peraturan dan hukum Syariah yang melibatkan pemilikan dan penghasilan harta adalah seperti pengharaman Riba, ketidaktentuan (*gharar*), dan perjudian (*Maysir*), penghapusan sistem monopoli, dan kesalahfahaman di dalam berkontrak. Sekiranya peraturan dan hukum Syariah ini diabaikan, ia membawa kepada pembatalan kontrak sekaligus membawa kepada ketidakadilan di dalam kontrak tersebut.¹⁴⁰

¹⁴⁰ *Ibid.*, ms. 84.

Setiap pihak yang terlibat di dalam sesuatu perjanjian atau kontrak perlulah memahami tanggungjawab yang perlu dilakukan sepanjang tempoh berkontrak. Sekiranya salah pihak yang terlibat tidak memahami kontrak atau melakukan sesuatu perkara yang bertentangan dengan isi kontrak, ia akan merosakkan intipati kontrak tersebut. Sekaligus akan membawa kepada pembatalan kontrak. Oleh yang demikian, dokumentasi adalah amat penting dan ditekankan di dalam prinsip Syariah terutama di dalam berkontrak.¹⁴¹ Ini adalah selaras firman Allah SWT di dalam al-Quran, Surah al-Baqarah, ayat 282 :-

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَائِنُونَ إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلَا يَكُتبُ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ...
Qur'an, Al-Baqarah 2:282

Terjemahan : Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu menjalankan sesuatu urusan dengan hutang-piutang yang diberi tempoh hingga ke suatu masa yang tertentu, maka hendaklah kamu menulis (hutang dan masa bayaranya) itu. Dan hendaklah penulis di antara kamu menulisnya dengan adil (benar)...

Maqasid al-Syariah melihat dokumentasi sebagai suatu aspek yang harus ditekankan di dalam berkontrak atau sesuatu transaksi. Dua perkara penting yang ditekankan adalah pihak yang berkontrak dan juga harta yang dilibatkan di dalam kontrak tersebut. Setiap pihak yang terlibat harus menyatakan dan memahami tanggungjawab dan hak dalam kontrak tersebut. Pengabaian tanggungjawab atau pelanggaran hak yang telah ditetapkan boleh menyebabkan kontrak terbatal. Harta yang terlibat didalam kontrak juga perlu dinyatakan dengan jelas. Harta yang dimiliki dengan cara yang bertentangan dengan undang-undang

¹⁴¹ *Ibid.*, ms. 111.

atau bertentangan dengan hukum Syariah adalah dilarang¹⁴². *Maqasid al-Syariah* juga menitikberatkan kesenangan dan kemudahan dalam berkontrak atau dalam melakukan sebarang transaksi. Ini bertujuan agar setiap pihak yang berkontrak merasai keselesaan dan keharmonian ketika melunaskan tanggungjawab dan menyelesaikan hak ketika dalam tempoh berkontrak¹⁴³. Oleh yang demikian, setiap kesusahan dan halangan yang terdapat di dalam berkontrak perlu dihapuskan. Sama seperti di dalam konteks Islam amat menitikberatkan kesenangan dan kemudahan bagi setiap umat Islam serta menolak kemudarat dan kerosakan. Ini adalah selaras dengan firman Allah SWT di dalam surah al-Baqarah, ayat 185 :-

...يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ...

Terjemahan : ... Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu...

3.1.3. *Maqasid al-Syariah* Dalam Produk Takaful

Takaful memainkan peranan penting dalam memenuhi keperluan umat Islam dalam menguruskan perlindungan risiko-risiko tertentu, sekaligus mengelak umat Islam daripada memilih produk insurans yang telah difatwakan haram¹⁴⁴. Dalam produk Takaful, para

¹⁴² *Ibid.*

¹⁴³ *Ibid.*, ms. 113.

¹⁴⁴ Produk insurans telah dinyatakan haram menurut prinsip-prinsip Syariah. Rujuk Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), *Kompilasi Pandangan Hukum Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Agama Islam*, JAKIM, Kuala Lumpur (2015), ms. 54.

peserta bersetuju untuk melakukan sumbangan yang telah ditetapkan ke dalam dana-dana Takaful melalui akad *Tabarru'* agar dapat menjamin di antara satu sama lain akan perlindungan kewangan apabila berlaku musibah atau kemalangan. Manakala, pengendali Takaful akan dilantik bagi mengurus dana-dana Takaful seterusnya mengurus setiap tuntutan para peserta apabila berlaku musibah atau kemalangan. Wakalah fi akan dikenakan ke atas setiap sumbangan peserta sebagai bayaran kendalian dana-dana Takaful dan pengurusan tuntutan kepada pengendali Takaful.

Berdasarkan penelitian penulis, pemerhatian merumuskan kesemua elemen dalam *Maqasid al-Syariah* seperti pemeliharaan dan perlindungan terhadap agama, nyawa, keturunan, intelektual dan harta wujud di dalam produk Takaful. Namun demikian, pemeliharaan dan perlindungan terhadap nyawa dan harta dilihat lebih dominan berbanding dengan pemeliharaan dan perlindungan terhadap agama, keturunan dan intelek (akal fikiran).

Oleh itu, kontrak dalam produk Takaful iaitu akad *Tabarru'* dan akad *Wakalah* menjadikan produk ini patuh Syariah dan menjadi pilihan utama kepada prospek peserta terutama prospek Muslim. Secara tidak langsung, menurut *Maqasid al-Syariah*, ini adalah satu bentuk perlindungan terhadap agama¹⁴⁵. Takaful merupakan produk yang menyediakan kemudahan perlindungan, bantuan di dalam bentuk kewangan bagi menjaga manfaat (*maslahah*) dan menolak keburukan (*mafsadah*) di dalam kehidupan seluruh manusia¹⁴⁶. Ia meliputi kesihatan (nyawa), keluarga (keturunan) dan harta. Produk Takaful juga dilihat sebagai sebuah produk kewangan Islam yang mempunyai ciri-ciri seperti mengurangkan

¹⁴⁵ Syahida Abdullah, “The Objectives of Takaful and Shariah : Towards Achievement Of Maqasid al-Shariah”, *Journal of Human Capital Development*, Vol. 8 No. 1 (January-June 2015), ms. 99.

¹⁴⁶ Maryam Dikko dan Abdullah Hj Abdul Ghani, “Maqasid Al Sharia and Takaful Operations : Issues and Challenges in an emerging industry”, *Journal of Law, Policy and Organization*, Vol. 1 No. 11, (2015), ms. 33.

bebanan, menolak kemudaratan dan memberi kemudahan, selain daripada memastikan keadilan dan ketelusan melalui produk yang garis panduan dan peraturan yang telah ditetapkan serta patuh Syariah¹⁴⁷. Selain itu juga, fungsi produk Takaful juga dilihat sebagai kelangsungan kewangan di kala musibah atau kemalangan. Ini dilihat sebagai salah satu bentuk pemeliharaan harta menurut *Maqasid al-Syariah* yang mana sekaligus membantu peserta dan keluarganya terjebak ke dalam lembah kemiskinan¹⁴⁸.

Terdapat juga, khususnya produk Takaful keluarga, yang berfokus kepada satu fungsi dan tujuan, contohnya seperti produk Takaful pendidikan. Produk Takaful ini merupakan produk yang berasaskan simpanan khusus untuk menyediakan dana pendidikan yang mencukupi untuk anak-anak di bawah jagaan peserta, terutamanya untuk pendidikan di peringkat tinggi. Ini sebagai suatu bentuk kemudahan yang disediakan agar anak-anak ini dapat menuntut ilmu tanpa dibebani dengan kos pembelajaran. Berdasarkan *Maqasid al-Syariah*, fungsi dan tujuan ini dilihat sebagai suatu bentuk penjagaan intelek (akal fikiran)¹⁴⁹. Selain itu, sememangnya terdapat produk Takaful simpanan yang menyasarkan golongan wanita sebagai fokus prospek peserta. Produk Takaful ini menawarkan pelbagai manfaat-manfaat yang berkaitan wanita selain daripada manfaat kematian dan kemalangan, seperti manfaat perlindungan terhadap penyakit-penyakit wanita, komplikasi kehamilan dan perlindungan terhadap musibah akibat jenayah berkaitan wanita¹⁵⁰. Menurut *Maqasid al-Syariah*, ini dilihat lebih dominan kepada penjagaan maruah diri dan wanita yang mana

¹⁴⁷ Ariff Fathillah Bin Mohd Safar, “Analisis Terhadap Elemen Maqasid al-Syariah Dalam Produk Takaful Ikhlas di Malaysia” (Disertasi Ijazah Sarjana, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2011), ms. 235-239.

¹⁴⁸ Che Ismail Bin Che Othman, “Pemakaian *Maqasid al-Syariah* Dalam Produk Takaful Keluarga Etiqa Takaful Berhad, (Disertasi Ijazah Sarjana, Universiti Malaysia, Kuala Lumpur, 2010), ms.147.

¹⁴⁹ *Ibid.*, ms 132.

¹⁵⁰ Nor Hanani Ahmad et. al, “*Maqasid al-Syariah* Dalam Penawaran Produk Takaful Wanita : Kajian di Pengendali Takaful Terpilih”, *Jurnal Syariah*, Vol.25 No.1, (2017), ms. 45.

ia lebih bersifat pemeliharaan terhadap nyawa dan keturunan¹⁵¹. Berdasarkan kepada perbincangan ini, penulis boleh menyatakan bahawa produk Takaful keluarga merupakan produk yang berasaskan pengurusan risiko dan ia menawarkan perlindungan dalam bentuk kewangan terhadap musibah dan kemalangan yang dipersetujui. Secara rangkumannya, perbincangan Takaful menurut *Maqasid al-Syariah* adalah seperti berikut¹⁵²:

1. Wujudnya elemen penjagaan nyawa di dalam produk Takaful keluarga. Walaupun begitu, penjagaan nyawa yang dimaksudkan bukanlah merujuk kepada nyawa peserta atau orang yang dilindungi tetapi ia merujuk kepada nyawa ahli keluarganya. Ini dapat memastikan para ahli keluarga peserta dapat meneruskan kehidupan walaupun pada ketika itu peserta atau orang yang dilindungi telah meninggal dunia atau lumpuh akibat kemalangan.
2. Elemen penjagaan harta semestinya terdapat dalam Takaful keluarga di mana peserta dan keluarga peserta akan terus dilindungi daripada mengalami kerugian kewangan yang teruk seperti terputus sumber pendapatan keluarga akibat kematian peserta atau peserta tidak mampu menyara keluarganya akibat lumpuh disebabkan kemalangan. Juga melindungi peserta dan keluarga peserta terus menghadapi ketirisan pendapatan akibat menanggung kos-kos seperti kos perubatan, kos rawatan hospital dan sebagainya.

¹⁵¹ *Ibid.*

¹⁵² Dr. Ahcene Lahasna, *Maqasid Al-Shariah in Islamic Finance*, (IBFIM, Kuala Lumpur ,2013), ms. 177.

3. Elemen penjagaan harta juga dapat diterjemahkan melalui penyuburan harta melalui pelaburan-pelaburan yang dibuat melalui pelaburan dana-dana Takaful. Sekiranya tiada kemalangan atau musibah berlaku ketika dalam tempoh perlindungan Takaful. Peserta akan menikmati simpanan pelaburan beserta keuntungan yang telah ditetapkan apabila tempoh Takaful matang.
4. Elemen kepada penjagaan agama wujud apabila para peserta memilih produk Takaful sebagai kaedah dalam mengurus perlindungan risiko mereka. Ini disebabkan para peserta telah memilih instrumen kewangan yang patuh Syariah.
5. Ciri-ciri yang terdapat dalam produk Takaful seperti saling bekerjasama dalam membantu yang susah, saling menjamin dalam memberi perlindungan apabila kemalangan dilihat dan sifat persaudaraan dilihat sebagai elemen-elemen yang hubungan sosial yang baik seterusnya menghasilkan *maslahah* di kalangan para peserta. Secara tidak langsung ini juga membabitkan pemeliharaan keturunan melalui hubungan sosial yang harmoni.

3.1.4. *Maqasid al-Syariah* Dalam Produk Takaful Mabrur

Perbincangan sebelum ini menunjukkan bahawa produk Takaful khususnya produk Takaful keluarga mempunyai kesemua elemen *Maqasid al-Syariah* iaitu penjagaan dan pemeliharaan agama, nyawa, keturunan, intelek dan harta. Namun begitu, penjagaan dan pemeliharaan nyawa dan harta dilihat menjadi elemen utama berbanding dengan elemen-elemen lain dalam *Maqasid al-Shariah* dengan melihat kepada fungsi dan tujuan dalam produk Takaful itu.

Ini sangat berbeza dengan produk Takaful simpanan Haji. Ini disebabkan fungsi dan tujuan produk ini berbeza dengan fungsi dan tujuan produk Takaful keluarga. Ini disebabkan tujuan produk Takaful simpanan Haji adalah membantu dalam kemudahan dana dan perlindungan kepada peserta apabila menunaikan Haji. Oleh itu, dapat dilihat bahawa fungsi Takaful simpanan Haji adalah membantu mencukupi dana kewangan untuk menunaikan Haji serta menyediakan perlindungan Takaful ketika peserta menunaikan Haji. Oleh yang demikian, perbincangan mengenai Takaful simpanan Haji menurut *Maqasid al-Syariah* adalah seperti berikut:-

1. Manfaat utama difokuskan kepada kemudahan simpanan agar peserta memperolehi dana yang mencukupi untuk menunaikan Haji di masa hadapan¹⁵³. Peserta boleh memilih tempoh matang bagi simpanan bermula dari 10 tahun sehingga ke 30 tahun¹⁵⁴, mengikut jumlah simpanan yang dikehendaki serta perancangan peserta untuk menunaikan Haji. Dana simpanan ini perlu dirancang sebaiknya oleh peserta. Ini disebabkan dana ini akan menampung kos-kos yang terlibat bagi menunaikan Haji seperti mana yang telah ditetapkan oleh Tabung Haji. Simpanan ini akan dikreditkan ke akaun Tabung Haji milik peserta pada setiap bermula pada tahun ketiga sijil¹⁵⁵. Berdasarkan kepada *Maqasid al-Syariah*, fungsi manfaat dalam takaful simpanan Haji ini dilihat sebagai penjagaan dan pemeliharaan agama. Ini sesuai dengan kedudukan ibadat Haji yang merupakan sebahagian daripada rukun Islam. Ini juga adalah

¹⁵³ Etiqa Takaful Berhad, Risalah Takaful Mabrus, bahagian “Manfaat Utama”.

¹⁵⁴ *Ibid.*

¹⁵⁵ *Ibid.*

kenyataan yang sama oleh responden Etiqa¹⁵⁶.

2. Manfaat perlindungan komprehensif yang ditawarkan dalam Takaful simpanan Haji ini seperti manfaat badal Haji, manfaat elaun Haji dan Umrah, manfaat *Ihsar* dan manfaat elaun penjagaan anak dilihat sebagai suatu kemudahan bagi peserta ketika menunaikan Haji¹⁵⁷. Kemudahan ini memberikan kesenangan dan ketenangan kepada peserta sepanjang tempoh menunaikan Haji. Contohnya, seperti manfaat penjagaan anak, manfaat ini membantu meringankan kos penjagaan anak sepanjang tempoh peserta menunaikan Haji. Ini sedikit sebanyak memberikan kelegaan kepada peserta dengan manfaat ini, anak-anak mereka boleh dijaga dengan baik. Berdasarkan kepada *Maqasid al-Syariah*, kemudahan yang terdapat dalam manfaat konprehensif ini sekali lagi dilihat lebih dekat kepada penjagaan agama berdasarkan kepada ketenangan yang diperolehi oleh peserta ketika menunaikan Haji.
3. Terdapat juga disediakan manfaat kematian dan Hilang Upaya Kekal dan Menyeluruh (HUMK) akibat kemalangan dalam produk Takaful simpanan Haji seperti mana juga disediakan untuk produk-produk Takaful keluarga yang lain¹⁵⁸. Sebagai tambahan kepada itu, sekiranya peserta meninggal dunia ketika dalam tempoh menunaikan Haji, peserta atau orang yang dilindungi berhak mendapat manfaat kematian yang telah dinyatakan beserta dengan tambahan sekali ganda jumlah asas yang dilindungi¹⁵⁹. Menurut *Maqasid al-Syariah*, ini adalah sama elemennya seperti produk Takaful

¹⁵⁶ Mohamed Hadi Bin Abd Hamid, Ketua, Jabatan Nasihat dan Penyelidikan Syariah, Etiqa Takaful Berhad.

¹⁵⁷ Etiqa Takaful Berhad, Risalah Takaful Mabrus, bahagian “Perlindungan Komprehensif”.

¹⁵⁸ *Ibid.*

¹⁵⁹ *Ibid.*

keluarga yang lain iaitu penjagaan dan pemeliharaan terhadap nyawa dan harta, namun dengan sedikit tambahan keistimewaan ke atas peserta atau orang yang dilindungi ketika dalam tempoh menunaikan Haji.

3.2. KEBARANGKALIAN RISIKO SYARIAH DALAM PERLAKSANAAN PRODUK TAKAFUL SIMPANAN HAJI

3.2.1. Perbincangan Terhadap Risiko Syariah

Risiko seringkali dikaitkan dengan kerosakan, kesan negatif dan kerugian. Risiko didefinisikan sebagai suatu kebarangkalian atau ancaman kerosakan, kecederaan, liabiliti atau sebarang negatif lain yang disebabkan kelemahan luaran dan dalaman¹⁶⁰. Ia boleh dielak melalui amalan dan perancangan pencegahan yang sesuai. Walaubagaimana pun, pendefinisian risiko dilihat dalam konteks yang berbeza. Dari sudut kewangan, risiko membawa maksud kebarangkalian pulangan bersih pelaburan adalah lebih daripada jangkaan pulangan pelaburan¹⁶¹.

Penulis menemui pelbagai definisi risiko Syariah. Selain itu, terma yang digunakan adalah mengikut penyelidik. Shaykh Yusuf Talal De Lorenzo menggunakan terma risiko pematuhan Syariah. Beliau mendefinisikannya sebagai kebarangkalian bahawa sesebuah institusi kewangan dan produknya tidak mematuhi ketetapan atau hukum Syariah yang telah ditetapkan¹⁶². Selain itu, Erdem Oz *et. ai* memilih untuk menggunakan terma risiko tidak patuh Syariah. Ia adalah merujuk kepada kerugian yang disebabkan kerana tidak patuh Syariah serta garis panduan dan peraturan yang telah ditetapkan¹⁶³. Rusni Hassan *et*

¹⁶⁰ Business Dictionary, “what is risk?”, laman sesawang www.businessdictionary.com, dicapai pada 27 Julai 2019, <http://www.businessdictionary.com/definition/risk.html>.

¹⁶¹ *Ibid.*

¹⁶² Yusuf Talal Delorenzo, "Shari`ah Compliance Risk," *Chicago Journal of International Law*: Vol. 7: No. 2, (2007), ms. 397.

¹⁶³ Oz, E., Ali, M. M., Khokher, Z. R., & Rosman, R., "Shari`ah non-compliance risk in the banking sector:

al pula menggunakan terma risiko Syariah di dalam penyelidikan mereka. Mereka mencadangkan agar definisi risiko Syariah adalah kelemahan dalam keseluruhan proses kawalan Syariah yang boleh membawa kepada peristiwa-peristiwa yang memberi kesan negatif kepada institusi kewangan Islam tersebut¹⁶⁴. Mohd Faiz Mohamed Yusof *et. al* juga menggunakan terma risiko Syariah di dalam penyelidikan mereka. Mereka memahami risiko Syariah sebagai risiko berlaku ketidakpatuhan Syariah dalam apa-apa operasi institusi kewangan Syariah¹⁶⁵.

Dapatlah difahami bahawa risiko Syariah adalah merujuk kepada kebarangkalian untuk berlakunya insiden negatif kesan daripada amalan pengoperasian yang tidak berkesan atau tidak mengikut pematuhan Syariah serta garis panduan dan peraturan yang telah ditetapkan. Ini juga merangkumi setiap aktiviti, pengoperasian dan pengurusan sesebuah institusi kewangan Islam. Oleh yang demikian, terma risiko Syariah dilihat bersesuaian digunakan oleh penulis bagi meneruskan perbincangan risiko Syariah dalam produk Takaful keluarga.

Pengurusan risiko adalah kaedah untuk mengawal risiko-risiko di dalam sesebuah institusi seperti institusi kewangan Islam. Terdapat pelbagai kaedah pengurusan risiko seperti pencegahan, penahanan, kawalan kerugian, pemindahan, insurans atau Takaful¹⁶⁶. Namun, pengurusan risiko dalam konteks Islam bukan berfokus kepada pengurangan kesan risiko

impact on capital adequacy framework of Islamic banks”, *IFSB Working Paper Series No WP-05/03*, (2016), ms. 1.

¹⁶⁴ Rusni Hassan *et al.* "Shariah Risk Management Process For Islamic Financial Institutions In The Context of Shariah Governance Framework 2010" *UUM Journal of Legal Studies* 8(2017), ms.5.

¹⁶⁵ Mohd Faiz Mohamed Yusof *et. al*, “Potensi Keterdedahan Risiko Syariah Syarikat Pengendali Takaful Terpilih di Malaysia”, *Islamiyyat* 37.2(2015), ms. 115.

¹⁶⁶ Syahida Abdulla, “Risk management via Takaful from a perspective of Maqasid of Shariah” *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 65, (2012), ms. 537.

tersebut tetapi ianya perlulah merujuk kepada pengurusan risiko yang berkesan berasaskan kepada prinsip-prinsip Syariah¹⁶⁷. Pengurusan risiko boleh dibahagikan kepada tiga bahagian utama iaitu pengenalpastian risiko, pengukuran risiko dan pengawalan/pemantauan risiko¹⁶⁸.

3.2.2. Kebarangkalian Risiko Syariah Dalam Takaful Keluarga

Di bawah tajuk ini, penulis akan membincangkan kebarangkalian risiko Syariah dalam Takaful keluarga bukan hanya meliputi produk sahaja, tetapi juga meliputi operasi, aktiviti berkaitan dan pematuhan garis panduan. Ini adalah kerana berdasarkan kepada Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013, seksyen 28 (1)¹⁶⁹, menyatakan seperti berikut:-

“Suatu institusi hendaklah pada setiap masa memastikan bahawa matlamat dan pengendaliannya, perniagaannya, hal ehwalnya dan aktivitinya adalah mematuhi Shariah.”

Ia membawa maksud bahawa keseluruhan operasi institusi kewangan Islam tersebut perlu mematuhi prinsip-prinsip Syariah serta garis panduan Syariah yang telah ditetapkan. Kegagalan mematuohnya boleh membawa kepada risiko Syariah. Ini seterusnya berpotensi tinggi membawa kepada insiden/peristiwa tidak patuh Syariah yang mana ia pelu dilaporkan kepada Bank Negara Malaysia seperti yang telah di tetapkan¹⁷⁰.

¹⁶⁷ *Ibid.*

¹⁶⁸ Rusni Hassan *et al.* "Shariah Risk Management Process For Islamic Financial Institutions In The Context of Shariah Governance Framework 2010" *UUM Journal of Legal Studies* 8 (2017), ms.5.

¹⁶⁹ Akta Perkhidmatan Kewangan Islam (Bank Negara Malaysia), 2013, (Akta 759, 2013).

¹⁷⁰ Shariah Governance Framework For Islamic Financial Institutions (Bank Negara Malaysia), 2011, Seksyen 2.17.

Perbincangan bagi mengenali kebarangkalian risiko Syariah dibahagikan kepada empat elemen iaitu sumber manusia, proses dan prosuder, sistem dan faktor luaran¹⁷¹. Sumber manusia merujuk kepada pekerja, pengurusan dan ahli lembaga pengarah bagi sesebuah institusi kewangan Islam. Manakala proses dan prosuder pula meliputi kepada segala prosuder standard operasi, garis panduan dan rangka kerja pematuhan bagi memastikan keseluruhan operasi pengendali Takaful sentiasa mengikut tahap pematuhan dan standard yang ditetapkan terutama pematuhan Syariah. Sistem pula dirujuk dengan sesuatu yang menggerakkan aktiviti dan operasi dalam pengendali Takaful tersebut. Faktor luaran di dalam perbincangan ini dirujuk sebagai faktor-faktor selain sumber manusia, proses dan prosuder serta sistem yang boleh membawa kepada kebarangkalian risiko Syariah kepada pengendali Takaful. Berikut adalah perbincangan risiko-risiko dalam Takaful keluarga mengikut elemen-elemen ini:-

1. Sumber Manusia.

Pengurusan sumber manusia memainkan peranan penting bagi sesebuah institusi kewangan seperti pengendali Takaful. Ini kerana elemen sumber manusia merupakan elemen terpenting dalam memastikan misi dan visi sesebuah institusi kewangan itu tercapai¹⁷². Dapatlah difahami di sini bahawa elemen sumber manusia merupakan elemen yang paling penting berbanding dengan elemen proses dan prosuder, sistem dan faktor luaran. Ini disebabkan elemen sumber manusia merupakan elemen yang menggerakkan elemen-elemen lain serta memastikan elemen-elemen ini juga diurus dengan baik.

¹⁷¹ Rusni Hassan *et al.* "Shariah Risk Management Process For Islamic Financial Institutions In The Context of Shariah Governance Framework 2010" *UUM Journal of Legal Studies* 8 (2017), ms. 9.

¹⁷² Siti Arni Basir, "Pembangunan Sumber Manusia Menurut Perspektif Islam.", *Jurnal Usuluddin* 19 (2004), ms 212.

Selain itu juga, dua bahagian terpenting yang melibatkan sumber manusia bagi sesebuah institusi kewangan seperti pengendali Takaful adalah pengurusan sumber manusia dan pembangunan sumber manusia. Dua bahagian inilah yang menjadikan sumber manusia bertindak mengikut acuan dan objektif sesebuah institusi kewangan seperti pengendali Takaful¹⁷³. Oleh yang demikian, penulis merumuskan bahawa kelemahan-kelemahan di dalam pengurusan dan pembangunan sumber manusia boleh membawa kepada risiko-risiko sumber manusia.

Pengurusan sumber manusia melibatkan pengrekrutan, perlantikan dan pemberhentian, serta penggajian. Pengrekrutan melibatkan pemilihan pekerja untuk sesebuah jawatan berdasarkan kepada kelayakan, kemahiran dan personaliti seseorang. Menjadi tanggungjawab kepada sesebuah institusi kewangan terutama pengendali Takaful untuk memastikan sumber-sumber manusia mereka mempunyai kapasiti yang mencukupi serta layak untuk menjalankan tugas-tugas seperti tugas-tugas pematuhan Syariah¹⁷⁴. Sumber-sumber manusia ini meliputi ahli-ahli lembaga pengarah, ahli jawatankuasa Syariah, pengurusan dan pegawai-pegawai yang terlibat dengan pematuhan Syariah. Kegagalan untuk memastikan kelayakan dan kompetensi sumber-sumber manusia ini adalah merupakan satu risiko dan seterusnya boleh mengganggu pengendali Takaful tersebut untuk mencapai misi dan visi yang ditetapkan¹⁷⁵.

¹⁷³ Huselid, Mark A. "The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance." *Academy of management journal* 38.3(1995), ms. 635.

¹⁷⁴ Shariah Governance Framework (Bank Negara Malaysia), Seksyen 4 : Kompetensi (BNM/RH/GL_012_3, 2011).

¹⁷⁵ Rusni Hassan *et al.* "Shariah Risk Management Process For Islamic Financial Institutions In The Context of Shariah Governance Framework 2010" *UUM Journal of Legal Studies* 8(2017), ms. 12.

Selain itu, pembangunan sumber manusia juga merupakan bahagian terpenting selepas pengurusan manusia. Ia meliputi pengurusan prestasi, pembangunan kemahiran dan latihan. Pembangunan sumber manusia memainkan peranan dalam membantu institusi kewangan Islam seperti pengendali Takaful mencapai misi dan visi dalam masa yang ditetapkan. Selain itu ia memainkan peranan agar setiap sumber manusia di bawah kendalian pengendali Takaful mempunyai kemahiran yang selaras dengan keperluan semasa terutama kemahiran dan latihan berkaitan Syariah seperti penyelidikan, audit serta ilmu pengetahuan berkaitan Syariah dan kewangan Islam. Oleh yang demikian, pengendali Takaful perlu memastikan kaedah untuk pembangunan sumber manusia bersesuaian dengan keperluan semasa dan sentiasa dikemaskini. Contohnya, pegawai yang berkelulusan dalam bidang Syariah sahaja haruslah diberikan kemahiran dan latihan yang berkaitan dengan teknikal dan operasi kewangan. Kegagalan pengendali Takaful dalam memastikan kaedah yang bersesuaian untuk pembangunan sumber manusia merupakan risiko Syariah dan seterusnya menyebabkan kapasiti dan kemahiran sumber manusia tidak berada pada tahap yang dikehendaki seterusnya menjelaskan pencapaian misi dan visi boleh terjejas¹⁷⁶.

2. Proses dan Prosuder

Proses dan prosuder meliputi segala prosuder operasi standard, garis panduan dan rangka kerja yang memantau setiap operasi dan pengurusan sesebuah institusi kewangan Islam seperti pengendali Takaful agar sentiasa mengikuti pematuhan yang ditetapkan¹⁷⁷. Oleh yang demikian, dapatlah difahami bahawa tahap pematuhan yang optimum dan berkesan memainkan peranan yang penting dalam pencapaian misi dan visi melalui kendalian dan

¹⁷⁶ *Ibid.*, ms. 13.

¹⁷⁷ Mohd Faiz Mohamed Yusof *et. al*, “Potensi Keterdedahan Risiko Syariah Syarikat Pengendali Takaful Terpilih di Malaysia”, *Islamiyat* 37.2(2015), ms. 118.

operasi yang sihat dan licin. Sememangnya menjadi tanggugjawab kepada pengendali Takaful mempunyai satu siri pematuhan yang mantap dan berkesan terutama sekali pematuhan-pematuhan yang berkaitan Syariah¹⁷⁸. Contohnya, seperti garis panduan mesyuarat jawatankuasa Syariah yang perlu merangkumi penjadualan mesyuarat, catatan minit, dan makluman resolusi apabila tamat mesyuarat. Berdasarkan ini, boleh dinyatakan kegagalan dalam menyediakan pematuhan terutama pematuhan Syariah adalah boleh membawa kepada risiko Syariah seterusnya membawa kepada impak negatif kepada keberkesanan operasi pengendali Takaful tersebut. Jika pengendali Takaful gagal menitikberatkan segala garis panduan patuh Syariah yang telah ditetapkan, ia boleh membawa kepada risiko Syariah. Antara kesannya ialah seperti memberi impak yang negatif kepada kredibiliti pengendali Takaful sebagai penyedia perkhidmatan kewangan Islam¹⁷⁹. Ini disebabkan kebanyakan pelanggan-pelanggan kewangan Islam menitikberatkan pematuhan Syariah¹⁸⁰. Semua pematuhan di bawah kendalian pengendali Takaful perlulah diselenggara dan disemak mengikut masa yang bersesuaian. Ini penting agar setiap pematuhan ini sentiasa dikemaskini serta bersesuaian mengikut keperluan semasa pengendali Takaful. Contohnya, rangka kerja pembangunan produk Takaful seperti Takaful keluarga haruslah disemak dan dikaji bersesuaian dengan melihat kepada resolusi-resolusi Syariah yang telah dikemaskini di peringkat jawatankuasa Syariah atau Majlis Penasihat Syariah serta keperluan yang ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia¹⁸¹.

¹⁷⁸ Shariah Governance Framework (Bank Negara Malaysia), Seksyen 2 : Pengawasan, Akauntabiliti dan Tanggungjawab, (BNM/RH/GL_012_3, 2011).

¹⁷⁹ Yusuf Talal De Lorenza, "Shari'ah Compliance Risk," *Chicago Journal of International Law*: Vol. 7: No. 2, (2007), ms. 398.

¹⁸⁰ *Ibid.*

¹⁸¹ Rusni Hassan *et al.* "Shariah Risk Management Process For Islamic Financial Institutions In The Context of Shariah Governance Framework 2010" *UUM Journal of Legal Studies* 8(2017), ms. 13.

Selain itu, pegawai yang mengendalikan pematuhan-pematuhan perlulah mempunyai kapasiti yang ditetapkan. Pegawai tersebut haruslah mempunyai kemahiran dan pengetahuan yang bersesuaian sifat pematuhan tersebut. Contohnya, tadbir urus risiko Syariah haruslah diselenggara oleh pegawai yang mempunyai kemahiran dalam risiko Syariah serta pengetahuan yang mendalam dalam pematuhan Syariah. Begitu juga dengan pegawai yang mengendalikan khidmat nasihat dan penyelidikan, haruslah mempunyai pengetahuan dalam hukum dan prinsip Syariah dan Usul Fiqh, produk Takaful keluarga dan operasi. Sekiranya ia tidak diselenggara dengan baik mengikut masa yang ditetapkan atau diselenggara oleh pegawai yang tidak mempunyai kapasiti yang ditetapkan, berkemungkinan akan membawa kepada risiko Syariah seperti pengurusan risiko Syariah yang tidak cekap dan kerencatan terhadap pembangunan produk-produk Takaful keluarga yang baru.

3. Sistem

Sistem mempunyai peranan dalam menggerakkan operasi bagi sesebuah institusi kewangan seperti pengendali Takaful. Contohnya, dalam operasi Takaful keluarga, sistem yang terlibat adalah seperti sistem teknologi maklumat, pengunderaitan dan tuntutan, sistem pemasaran, pengurusan agensi serta pengurusan pelaburan. Kegagalan dalam membentuk sistem yang berkesan, maka ia akan membawa kepad risiko yang besar¹⁸². Oleh yang demikian, dapatlah difahami bahawa mempunyai fungsi yang penting dalam memastikan pengoperasian Takaful keluarga berjalan dengan lancar.

¹⁸² *Ibid.*

Semua sistem yang terlibat dengan sistem kewangan seperti produk Takaful haruslah patuh kepada Syariah. Namun demikian, masih terdapat lagi sistem yang digunakan untuk produk kewangan Islam seperti produk Takaful keluarga menggunakan sistem yang digunakan untuk produk kewangan konvensional seperti Insurans¹⁸³. Contohnya seperti sistem pengunderaitan yang digunakan di dalam insurans juga digunakan sebagai sistem pengunderaitan untuk Takaful keluarga. Ini sudah tentu akan membawa kepada risiko Syariah. Seharusnya sistem-sistem sebegini perlu disemak semula dan dikaji agar lebih patuh Syariah seterusnya sesuai untuk digunakan untuk produk kewangan Islam seperti Takaful keluarga. Ini supaya pengoperasian produk Takaful tersebut terjaga dari elemen-elemen yang tidak dibenarkan serta semestinya patuh Syariah.

Sistem pemasaran memainkan peranan sebagai suatu set aktiviti penghasilan, penyampaian, penghantaran dan penukaran tawaran nilai kepada pelanggan, rakan kongsi serta masyarakat¹⁸⁴. Dalam konteks pengendali Takaful, sistem pemasaran memainkan fungsi memperkenalkan dan mempromosikan nilai manfaat produk Takaful keluarga dalam industri Takaful. Pengendali Takaful mempunyai kebebasan dalam memasarkan produk Takaful keluarganya mengikut kreativiti dan inisiatif pengendali Takaful tersebut. Namun begitu, pengendali harus menitikberatkan bentuk penyampaian dan jenis pemasaran yang digunakan untuk memasarkan produk Takaful keluarga tersebut. Contohnya, kaedah penyampaian maklumat mengenai produk Takaful keluarga haruslah tidak menyamai kaedah penyampaian maklumat untuk produk insurans terutama dari sudut pengistilahan¹⁸⁵.

¹⁸³ Mohd Faiz Mohamed Yusof *et. al*, “Potensi Keterdedahan Risiko Syariah Syarikat Pengendali Takaful Terpilih di Malaysia”, *Islamiyyat* 37.2(2015), ms. 119.

¹⁸⁴ American Marketing Association, Definition of Marketing, www.ama.org, dicapai melalui <https://www.ama.org/AboutAMA/Pages/Definition-of-Marketing.aspx>.

¹⁸⁵ Tobias Frenz dan Younes Soualhi, *Takaful & Retakaful : Advanced Principles & Practices*, (IBFIM, Kuala

Ini akan membawa salah tanggapan masyarakat terutama dari sudut perbezaan di antara produk Takaful keluarga dan produk insurans nyawa¹⁸⁶. Dapatlah dinyatakan bahawa ini adalah suatu risiko dalam produk Takaful keluarga yang mana sekiranya risiko ini tidak dipantau, ia akan menjelaskan sistem pemasaran produk Takaful keluarga.

Selain itu, sistem pengurusan pelaburan memainkan peranan yang penting kepada pengurusan dana-dana Takaful bagi produk Takaful Keluarga. Ini disebabkan tanpa sistem pengurusan yang mantap, ia boleh mendatangkan risiko-risiko Syariah seterusnya boleh menjelaskan keseluruhan prestasi dana-dana Takaful ini. Contohnya, perlu dipastikan bahawa setiap amaun dalam dana-dana Takaful dilaburkan kepada instrumen-instrumen pelaburan yang patuh Syariah. Ini agar pelaburan-pelaburan tersebut bebas daripada elemen-elemen serta aktiviti yang diharamkan mengikut hukum Syariah seperti riba, *gharar*, dan perjudian¹⁸⁷. Kelalaian pengendali Takaful memastikan amaun dalam dana-dana Takaful dilaburkan ke dalam instrumen-instrumen patuh Syariah adalah merupakan satu risiko yang boleh menjelaskan pendapatan dana-dana Takaful tersebut. Namun begitu, walaupun usaha pemantauan telah dibuat, adakalanya instrumen-instrumen pelaburan yang pada mulanya adalah patuh Syariah, ditukarkan kepada instrumen-instrumen tidak patuh Syariah. Ini disebabkan aktiviti perniagaan dan kedudukan kewangan tersebut melanggar ketetapan pematuhan Syariah yang telah ditetapkan¹⁸⁸. Insiden perlu ditangani dengan merujuk kepada kaedah pelupusan sekuriti tidak patuh Syariah seperti mana yang telah

Lumpur, 2010), ms. 245.

¹⁸⁶ *Ibid.*

¹⁸⁷ Mohd Faiz Mohamed Yusof *et. al*, “Potensi Keterdedahan Risiko Syariah Syarikat Pengendali Takaful Terpilih di Malaysia”, *Islamiyat* 37.2(2015), ms. 117.

¹⁸⁸ Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, *Senarai Sekuriti Patuh Syariah Oleh Majlis Penasihat Syariah Suruhanjaya Sekuriti Malaysia : siri 25 Mei 2018*, (Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, Kuala Lumpur, 2018), ms 6.

ditetapkan oleh Majlis Penasihat Syariah Suruhanjaya Sekuriti Malaysia¹⁸⁹. Selain itu, insiden ini juga haruslah dinyatakan sebagai insiden tidak patuh dengan nasihat dan ketetapan oleh jawatankuasa Syariah bagi pengendali Takaful tersebut. Insiden ini perlulah dilaporkan kepada Bank Negara Malaysia serta ditangani mengikut garis panduan yang telah ditetapkan¹⁹⁰.

4. Faktor luaran

Faktor luaran merupakan faktor-faktor selain sumber manusia, proses dan prosuder serta sistem yang boleh membawa kepada risiko Syariah kepada sesebuah institusi kewangan Islam seperti pengendali Takaful. Ia bukan sahaja boleh menjelaskan pengoperasian pengendali Takaful tetapi juga boleh menjelaskan kredibiliti yang telah dibina oleh pengendali Takaful tersebut. Oleh itu, pemantauan yang secukupnya haruslah diberi perhatian kepada faktor-faktor ini.

Bank Negara Malaysia mempunyai kuasa mengeluarkan pelbagai bentuk garis panduan dan rangka kerja untuk panduan dan pematuhan Syariah oleh institusi-institusi kewangan Islam di Malaysia khususnya pengendali-pengendali Takaful. Ia adalah merangkumi perjalanan perniagaan dan hal ehwal aktiviti yang melibatkan perniagaan bagi sesebuah institusi kewangan tersebut¹⁹¹. Ia juga merangkumi garis panduan yang melibatkan tadbir urus Syariah¹⁹². Sememangnya menjadi tanggungjawab setiap institusi kewangan Islam seperti

¹⁸⁹ *Ibid.*

¹⁹⁰ Shariah Governance Framework (Bank Negara Malaysia), Seksyen 2 : Pengawasan, Akauntabiliti dan Tanggungjawab, perkara 2.17, (BNM/RH/GL_012_3, 2011).

¹⁹¹ Akta Perkhidmatan Kewangan Islam (Bank Negara Malaysia), 2013, (Akta 759, 2013), Seksyen 29 (1).

¹⁹² *Ibid.*, Seksyen 29 (1) (a).

pengendali Takaful untuk memastikan setiap panduan dan pematuhan ini difahami serta diikuti¹⁹³. Kegagalan sesebuah institusi kewangan dalam mematuhi panduan dan pematuhan yang telah ditetapkan adalah merupakan satu kesalahan¹⁹⁴. Berdasarkan kepada ini, boleh dinyatakan ini merupakan satu bentuk risiko Syariah yang mana ia memberi kesan kepada pengoperasian dan kredibiliti sesebuah institusi kewangan seperti pengedali Takaful.

Secara rumusan, elemen-elemen seperti sumber manusia, proses dan prosuder, sistem, proses dan prosuder serta faktor luaran mempunyai risiko-risiko Syariah tertentu kepada pengendali Takaful yang melibatkan pengoperasian dan aktiviti perniagaan. Kegagalan pengendali Takaful untuk menyedari dan memantau risiko-risiko ini menyebabkan kesan-kesan negatif yang boleh menjelaskan operasi, aktiviti dan kredibiliti pengendali Takaful tersebut. Oleh yang demikian, amatlah penting bagi pengendali Takaful tersebut memiliki kaedah pengurusan risiko yang mantap dan berkesan dalam memantau dan mengurus setiap risiko-risiko tersebut.

3.2.3. Kebarangkalian Risiko Syariah Dalam Takaful Simpanan Haji

Berdasarkan kepada perbincangan dalam Bab 2, Takaful simpanan Haji merupakan salah satu produk di bawah Takaful keluarga. Terdapat ciri-ciri lain yang memberikan keunikan lain kepada produk Takaful simpanan Haji. Ciri-ciri tersebut adalah seperti jumlah asas yang dilindungi setelah tempoh Takaful matang, tambahan sekali ganda ke atas manfaat kematian jika meninggal dunia ketika mengerjakan Haji dan elaun-elaun tambahan

¹⁹³ *Ibid.*, Seksyen 29 (2)

¹⁹⁴ *Ibid.*, Seksyen 29 (6)

berkaitaan dengan ibadat Haji¹⁹⁵. Oleh sebab takaful simpanan Haji merupakan produk Takaful di bawah Takaful keluarga, kebarangkalian risiko Syariah juga adalah sama seperti produk Takaful keluarga yang melibatkan elemen sumber manusia, proses dan prosuder, sistem serta faktor luaran. Namun begitu, disebabkan adanya ciri-ciri unik yang membezakan produk Takaful simpanan Haji dengan produk-produk lain di bawah Takaful keluarga, maka terdapat beberapa risiko Syariah lain yang kebarangkalian untuk berlaku di dalam produk Takaful ini. Berikut adalah perbincangan mengenai kebarangkalian risiko Syariah dalam produk Takaful simpanan Haji :-

1. Sumber manusia

Berdasarkan pada perbincangan sebelum ini, risiko sumber manusia melibatkan terutama dalam pengrekrutan dan pembangunan sumber manusia yang akan mengurus dan mentadbir pengendalian produk-produk Takaful khususnya produk Takaful keluarga. Kaedah pengrekrutan dan pembangunan yang kurang berkesan akan menyebabkan prestasi sumber manusia dalam mengurus dan mentadbir pengoperasian Takaful keluarga terjejas. Ini sekaligus menjelaskan pencapaian misi dan visi Syarikat. Risiko ini juga boleh berlaku ke atas produk Takaful simpanan Haji kerana produk ini juga merupakan produk di bawah Takaful keluarga.

Namun begitu, ciri-ciri lain iaitu berkaitan dengan ibadah Haji dalam Takaful ini juga mempunyai kebarangkalian risiko lain selain daripada risiko-risiko di bawah Takaful. Contohnya seperti dalam pemasaran, iaitu berfokus penyampaian maklumat yang tepat mengenai produk Takaful terutama yang menjurus kepada manfaat-manfaat yang berkaitan

¹⁹⁵ Etiqa Takaful Berhad, *Risalah produk Takaful Mabrur*, (Kuala Lumpur, 2015), di bawah tajuk Manfaat Utama, Manfaat Matang dan Perlindungan Komprehensif.

ibadat Haji. Sudah tentu ia melibatkan kumpulan pemasaran seperti pegawai pemasaran, pegawai khidmat pelanggan serta kumpulan agensi. Pengrekrutan dan pembangunan sememangnya memainkan peranan yang sangat penting khusus untuk produk Takaful simpanan Haji, lebih-lebih lagi apabila ia perlu menekankan manfaat-manfaat berkaitan ibadat Haji. Oleh yang demikian, selain pengetahuan mendalam mengenai Takaful keluarga, pengendali Takaful juga harus menitikberatkan pengetahuan mengenai ibadat Haji. Ini adalah perlu supaya risiko berkaitan dengan pemasaran seperti penyampaian maklumat yang tidak tepat atau bentuk penyampaian yang membawa kepada salah faham dapat dielakkan.

2. Proses dan Prosuder

Dalam konteks Takaful keluarga, produk Takaful simpanan Haji masih lagi tertakluk kepada segala garis panduan dan pematuhan khususnya pematuhan Syariah yang telah ditetapkan Bank Negara Malaysia. Ini adalah seperti mana yang terpakai ke atas semua produk kewangan Islam yang dinyatakan di dalam Akta Perkhidmatan Kewangan Islam¹⁹⁶. Segala bentuk pematuhan seperti Rangka Kerja Pematuhan Syariah (*Shariah Governance Framework*) dan Garis Panduan ke atas Rangka Kerja Pengoperasian Takaful (*Guidelines on Takaful Operational Framework*) perlu dititikberatkan oleh pengendali Takaful bagi produk Takaful simpanan Haji. Kegagalan pengendali Takaful dalam mematuhi setiap pematuhan yang ditetapkan, ia boleh membawa kepada risiko Syariah seterusnya menjelaskan operasi dan kredibiliti pengendali Takaful tersebut.

¹⁹⁶ *Ibid.*, sekyen 2 : Tafsiran.

Namun begitu, disebabkan produk Takaful ini melibatkan ciri-ciri perkhidmatan Haji, maka pematuhan berkaitan perkhidmatan Haji perlu dititikberatkan. Seperti mana yang diketahui, perkhidmatan Haji merupakan perkhidmatan yang berteraskan ibadat khusus untuk masyarakat Islam di Malaysia. Tabung Haji telah ditubuhkan bagi mengelola perkhidmatan Haji bermula dari simpanan Haji sehingga ke amalan menunaikan Haji di Makkah¹⁹⁷. Oleh yang demikian, pengendali Takaful semestinya perlu meneliti akta dan segala garis panduan yang tertakluk di bawah akta ini serta perlu diselangi dengan kaedah pematuhan yang sewajarnya. Antara yang perlu diberikan penelitian oleh pengendali Takaful adalah seperti pengendalian simpanan Haji¹⁹⁸ serta pengurusan perkhidmatan Haji¹⁹⁹. Jika tidak diberikan penelitian oleh pengendali Takaful, ia boleh membawa kepada risiko dari sudut pematuhan seterusnya menjasakan pengurusan yang melibatkan manfaat-manfaat Takaful yang melibatkan ibadat Haji.

3. Sistem

Risiko Syariah berkaitan dengan produk Takaful simpanan Haji adalah sama seperti risiko-risiko Syariah yang berkaitan dengan produk Takaful keluarga memandangkan Takaful simpanan Haji juga merupakan produk Takaful keluarga. Antaranya adalah seperti sistem pengurusan pelaburan, sistem pemasaran dan sistem pengunderitan.

Namun, masih lagi terdapat risiko Syariah lain memandangkan terdapatnya ciri-ciri manfaat berkaitan ibadat Haji yang terdapat pada produk Takaful simpanan Haji. Antaranya seperti penglibatan pihak ketiga dalam beberapa urusan yang melibatkan manfaat-manfaat ibadat

¹⁹⁷ Akta Tabung Haji (Undang-undang Malaysi), 1995, (akta 535, 1995), Seksyen 3 : Penubuhan Lembaga Tabung Haji.

¹⁹⁸ *Ibid.*, Bahagian IV : kewangan

¹⁹⁹ *Ibid.*, Bahagian V : Pengelolaan Jemaah Haji.

Haji seperti pemindahan bayaran tunai milik peserta ke dalam akaun Tabung Haji. Pemindahan amaun tersebut perlulah mengikut aturan sistem yang telah ditetapkan. Ini boleh membawa kepada risiko sekiranya berlakunya salah laku di dalam pemindahan tersebut serta tidak mengikut peraturan yang telah ditetapkan. Risiko seperti ini berkait rapat dengan fidusiari seterusnya memberi kesan kepada tahap kepercayaan masyarakat kepada pengendali Takaful dalam hal urus tadbir kewangan²⁰⁰.

Disebabkan terdapat ciri-ciri manfaat berkaitan manfaat Haji, terdapat risiko yang berkaitan dengan sistem pengurusan tuntutan. Ini disebabkan terdapatnya manfaat berkaitan dengan peserta ketika menunaikan Haji di Makkah. Oleh yang demikian, risiko seperti ini memberi kesan langsung kepada pengoperasian produk Takaful keluarga²⁰¹. Seterusnya memberi kesan negatif kepada prestasi produk Takaful keluarga.

²⁰⁰ Tobiaz Frenz dan Younes Soualhi, *Takaful & Retakaful : Advanced Principles & Practices*, (IBFIM, Kuala Lumpur, 2010), ms. 220.

²⁰¹ *Ibid.*

3.3. KEDUDUKAN PRODUK TAKAFUL SIMPANAN HAJI DI DALAM EKONOMI ISLAM

3.3.1. Pengenalan Kepada Ekonomi Islam

Ekonomi Islam boleh dirujuk kepada bagaimana seseorang individu atau sesebuah organisasi mengurus tadbir sumber-sumber yang wujud berdasarkan prinsip-prinsip dan hukum yang telah Syariah²⁰². Sumber-sumber yang wujud itu adalah seperti sumber kewangan, sumber bahan mentah dan sumber modal insan. Ini penting disebabkan Islam merupakan agama yang mementingkan keharmonian dan keadilan termasuklah dalam soal mengurus tadbir sumber-sumber yang ada, sekaligus memperolehi keberkatan dan keredhaan dari Allah SWT. Oleh yang demikian, elemen-elemen yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Syariah seperti ketidakpastian, perjudian, penggunaan barang-barang yang diharamkan dalam Islam dan penipuan adalah dilarang sama sekali.

Empat sumber rujukan utama dalam ekonomi Islam adalah Al-Quran, As-Sunnah, Ijtihad dan *Qiyas*²⁰³. Ini kerana kedua-dua sumber ini merupakan rujukan Syariah yang utama dan disepakati²⁰⁴. Bagi memastikan ekonomi Islam sentiasa mengikut prinsip-prinsip Syariah, keempat-empat rujukan utama ini perlulah dirujuki. Boleh dinyatakan ini merupakan satu keunikan dalam sistem ekonomi Islam yang dapat membezakannya dengan sistem ekonomi yang konvensional.

²⁰² S. M. Hasanuz Zaman. *Definition of Islamic economics.*(1984), ms. 49.

²⁰³ Aznan Hasan, *Fundamentals of Shariah In Islamic Finance*, (Kuala Lumpur, IBFIM, 2011), ms. 23-47.

²⁰⁴ *Ibid.*, ms 23.

3.3.2 Kedudukan Takaful Keluarga Dalam Ekonomi Islam

1. Memenuhi Tanggungjawab Terhadap Pemilihan Barang atau Perkhidmatan yang Patuh Syariah.

Berdasarkan resolusi yang telah dikeluarkan, Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam berpandangan bahawa produk Insurans yang dijual adalah suatu urusniaga yang *fasad* (rosak) dan dihukumkan sebagai haram²⁰⁵. Ini disebabkan terdapatnya elemen-elemen seperti *gharar* (ketidaktentuan), mengandungi unsur judi dan riba²⁰⁶. Oleh sebab itu, produk Takaful keluarga telah dibina dan ditawarkan khusus untuk memenuhi keperluan masyarakat Muslim bagi mendapatkan produk yang berasaskan asuransi dan pengurusan risiko serta patuh Syariah. Dalam konteks gelagat ejen ekonomi Islam, pengendali Takaful adalah sebagai sebuah firma Islam yang menawarkan salah produk kewangan Islam iaitu Takaful keluarga. Oleh itu, pengendali Takaful bertanggungjawab dalam menyediakan perkhidmatan kewangan yang mematuhi segala prinsip-prinsip Syariah²⁰⁷. Ia adalah perlu agar segala elemen yang diharamkan menurut hukum Syariah terutama sekali elemen riba dijauhkan²⁰⁸. Ini juga dilihat sebagai suatu bentuk amanah di mana pengendali Takaful sebagai sebuah firma membantu dalam menguruskan sumber-sumber ekonomi yang melainkan mengikut acuan Islam²⁰⁹.

²⁰⁵ Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), *Kompilasi Pandangan Hukum Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam*, (Shah Alam, Bahagian Pengurusan Fatwa JAKIM, 2015), ms. 54.

²⁰⁶ *Ibid.*,

²⁰⁷ Jaafar Ahmad *et. al*, “Analisis Gelagat Kelakuan Firma Islam” di dalam *Ekonomi Islam Satu Pendekatan Analisis*, (Bangi, Penerbit UKM, UKM, 2011), ms. 75.

²⁰⁸ *Ibid.*

²⁰⁹ *Ibid.*, ms 76.

Selain itu, peserta-peserta Takaful menurut gelagat ejen ekonomi Islam bertindak sebagai pengguna Islam. Berperanan sebagai pengguna Islam, peserta bertanggungjawab dalam memilih produk kewangan yang patuh dan halal. Contohnya, dalam konteks pengurusan risiko, pengguna Islam memilih Takaful keluarga. Ini adalah sebagai memenuhi tanggungjawab dari Allah dengan memastikan kestabilan ekonomi Islam. Ini dilihat oleh pengguna Islam dalam mendapatkan keberkatan dan keredhaan dari Allah SWT²¹⁰.

2. Penekanan Terhadap Sifat Saling Bekerjasama

Berdasarkan perbincangan sebelum ini, dua kontrak utama yang menjadi asas kepada produk Takaful ialah kontrak *Tabarru'* dan *Wakalah*. Bermula dari dua asas kontrak ini, maka terhasil suatu bentuk kerjasama (*Ta'awun*) di kalangan kumpulan peserta Takaful²¹¹. Melalui kerjasama ini, kumpulan peserta tersebut bermuafakat untuk saling bantu-membantu bagi memenuhi keperluan tertentu seperti pemberian pampasan apabila berlaku kemalangan atau musibah²¹². Ini juga dilihat seiring dengan maksud Takaful iaitu saling jamin-menjamin.

Terdapat dua intipati yang boleh diketengahkan melalui konsep kerjasama menurut ekonomi Islam. Intipati pertama adalah kerjasama di kalangan para peserta dalam memberi kemudahan dan manfaat perlindungan kewangan ketika berlakunya musibah atau kemalangan pada masa hadapan. Ia dengan kata lainnya adalah keadaan saling jaga-menjaga di kalangan para peserta pada sesuatu yang tidak dijangka pada masa hadapan

²¹⁰ Jaafar Ahmad *et. al*, “Analisis Gelagat Kelakuan Pengguna Islam” di dalam *Ekonomi Islam Satu Pendekatan Analisis*, (Bangi, Penerbit UKM, UKM, 2011), ms. 65.

²¹¹ Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam*, (t.t.p, Bank Negara Malaysia, 2010), ms. 62.

²¹² *Ibid.*

khususnya yang membawa kepada kerugian. Intipati kedua adalah kerjasama di kalangan para peserta dalam memakmurkan sistem muamalat yang diketengahkan oleh Islam dengan memilih produk kewangan Islam seperti produk Takaful keluarga. Menurut perbincangan ekonomi Islam, kedua-dua intipati ini dilihat sebagai suatu bentuk kerjasama yang membawa kebaikan bersama serta memberi kesan yang positif terhadap pembangunan ekonomi Islam khusus bagi individu dan masyarakat Islam . Ini selaras dengan firman Allah SWT dalam surah al-Ma'idah, ayat 2 -

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالنَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِلْئَمِ وَالْعُدُوانِ...

Terjemahan : Dan hendaklah kamu bantu-membantu untuk membuat kebajikan dan ketaqwaan, dan janganlah kamu bantu-membantu pada melakukan dosa (maksiat) dan kejahatan.

(Surah al-Maaidah : ayat 2)

3. Membantu Kestabilan Kewangan

Berdasarkan perbincangan sebelum ini, Takaful keluarga berfungsi sebagai sebuah bentuk perlindungan kewangan ke atas seseorang peserta atau orang yang dilindungi dari sebarang bentuk musibah atau kemalangan. Ia melibatkan satu kaedah moden dalam pengurusan risiko yang mana sekumpulan peserta-peserta saling bantu-membantu peserta yang sedang mengalami kemalangan atau musibah pada masa hadapan²¹³.

²¹³ Mohd Daud Bakar, “Making Takaful Mandatory Justification From Objective of Shariah (*Maqasid al-Shariah*) Perspective”, di dalam *Essential Readings In Islamic Finance*, ed. Mohd Daud Bakar & Engku Rabiah Adawiyah Engku Ali, (Kuala Lumpur, CERT Publication, 2008), ms. 201.

Berdasarkan kepada perancangan kewangan yang berkesan khususnya untuk keluarga, Takaful dilihat sebagai sebuah instrumen kewangan yang memberikan kestabilan dalam struktur kewangan keluarga tersebut walaupun pada ketika itu keluarga tersebut sedang berada dalam kesusahan akibat musibah atau kemalangan. Ia juga melindungi keluarga tersebut terus dihimpit kerugian atau menanggung segala liabiliti tidak jangka akibat musibah atau kemalangan tersebut²¹⁴. Contohnya apabila sesebuah keluarga itu kematian ayah atau suami yang mana dia merupakan ketua keluarga yang menyara kewangan bagi keluarga tersebut²¹⁵. Kematianya menyebabkan punca saraan keluarga tersebut terputus. Melalui Takaful keluarga, punca saraan tersebut akan terganti melalui pembayaran pampasan dan keluarga tersebut dapat meneruskan hidup seperti sedia kala. Oleh yang demikian, menyediakan skim Takaful untuk perlindungan kewangan pada masa hadapan adalah amat perlu dan ia seiring dengan firman Allah SWT, dalam surah al-Hasyr, ayat 18 -

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا قَدَّمْتُ لِغَدٍ وَآتَيْتُمْ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Terjemahan : Wahai orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah tiap-tiap diri (kamu) melihat dan memerhatikan apa yang ia telah tersedia untuk hari esok. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Amat Meliputi Pengetahuan-Nya akan segala yang kamu kerjakan.

(Surah al-Haysr : ayat 18)

²¹⁴ Dr. Ahcene Lahsasna, *Maqasid Al-Shariah in Islamic Finance*, (IBFIM, Kuala Lumpur ,2013), ms. 178.

²¹⁵ *Ibid.*

4. Penyediaan Dana bagi Tujuan Khusus

Walaupun fungsi utama produk Takaful keluarga adalah memberi perlindungan kewangan ketika musibah atau kemalangan, ia juga berfungsi memberikan dana tambahan kepada keluarga tersebut. Dana tambahan ini dilihat sebagai persediaan untuk tujuan tertentu. Namun, cadangan penulis adalah produk Takaful keluarga tidak sesuai untuk dijadikan dana simpanan utama kepada keluarga disebabkan terdapatnya instrumen-instrumen pelaburan yang mampu memberikan pulangan yang lebih baik berbanding produk Takaful keluarga.

Dana tambahan sebegini seharusnya dilihat sebagai dana untuk tujuan khusus sahaja. Dalam ekonomi Islam, dana sebegini dapat mengukuhkan struktur kewangan keluarga terutama dari sudut pengurusan di mana dana sebegini sudah tersedia untuk tujuan tertentu di masa hadapan seterusnya ia tidak perlu menggunakan dana simpanan utama keluarga. Contohnya penyediaan dana tambahan untuk persaraan melalui Takaful simpanan dan Takaful berkaitan pelaburan untuk persaraan atau penambahan aset hartanah. Juga dana tambahan untuk pendidikan tinggi anak-anak melalui Takaful simpanan pelajaran²¹⁶.

3.3.3 Kedudukan Takaful Simpanan Haji Dalam Ekonomi Islam

1. Instrumen Kewangan Bersifat Penjagaan Agama

Menurut perbincangan dalam *Maqasid al-Syariah*, produk Takaful simpanan Haji disifatkan sebagai memenuhi prinsip penjagaan agama. Ini berbeza dengan kedudukan produk Takaful keluarga yang mana ia lebih memenuhi penjagaan harta atau pemeliharaan nyawa. Penjelasan ini disokong sendiri oleh wakil responden Etiqa yang menyatakan

²¹⁶ Ahmad Faizal Abdul Aziz & Shaifulfazlee Mohamad., *Fulfillment of Maqasid al-Shariah via Takaful*, (2013), ms.17.

sememangnya produk ini adalah bertujuan sebagai memenuhi keperluan peserta khusus untuk menunaikan Haji di masa hadapan yang mana ia bersifat menjaga agama²¹⁷.

Menurut ekonomi Islam pula, dalam memberikan kepuasan kepada pengguna Islam, setiap penggunaan sesuatu barang atau perkhidmatan adalah bertujuan untuk mendapatkan keredhaan Allah SWT²¹⁸. Ini dilihat sebagai suatu bentuk kepuasan dalam konsep kepenggunaan oleh pengguna Islam²¹⁹. Sesuai dengan tujuan produk Takaful simpanan Haji, sudah pasti kepuasan dapat dirasai oleh pengguna apabila berkelayakan menjadi peserta produk Takaful ini seterusnya berusaha mendapatkan redha Allah.

Dalam analisis gelagat firma Islam pula, pengendali Takaful menawarkan produk Takaful simpanan Haji sebagai menyediakan kemudahan khususnya dalam bentuk simpanan dan perlindungan kewangan kepada masyarakat Islam. Ia adalah satu landasan khusus kepada masyarakat Islam untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT melalui ibadat Haji. Menurut ekonomi Islam, ciri ini dilihat sebagai usaha pengendali Takaful iaitu firma Islam melunaskan tanggungjawab dan amanah dalam pengurusan sumber melalui kaedah ekonomi Islam²²⁰.

2. Kemudahan Simpanan Dalam Persediaan Ibadat Haji

Kemudahan simpanan yang disediakan oleh pengendali Takaful dalam produk Takaful simpanan Haji adalah dalam dua bentuk, iaitu melalui bayaran tunai dan manfaat matang

²¹⁷ Mohamed Hadi Bin Abd Hamid, Ketua, Jabatan Nasihat dan Penyelidikan Syariah, Etiqa Takaful Berhad.

²¹⁸ Jaafar Ahmad *et. al*, “Analisis Gelagat Kelakuan Pengguna Islam” di dalam *Ekonomi Islam Satu Pendekatan Analisis*, (Bangi, Penerbit UKM, UKM, 2011), ms. 64.

²¹⁹ *Ibid.*

²²⁰ *Ibid.*

Takaful. Ini sekaligus membantu penyediaan dana kewangan yang mencukupi untuk peserta menunaikan ibadah Haji pada masa depan. Kaedah pemberian dana tersebut adalah sama dikredit ke dalam akaun Tabung Haji milik peserta atau dibayar secara terus kepada peserta. Ia juga dapat dijadikan dana tambahan kepada akaun simpanan Tabung Haji milik peserta.

Kemudahan simpanan Haji ini adalah merupakan salah satu usaha persediaan asas seseorang bagi mempersiapkan diri bagi menunaikan ibadah Haji. Persediaan yang dimaksudkan adalah dari sudut kewangan²²¹. Malah ini merupakan salah satu tindakan yang harus ditekankan oleh setiap individu Muslim yang ini melakukan ibadah Haji menurut Imam al-Ghazali²²². Dalam ekonomi Islam, penggunaan barang atau perkhidmatan haruslah memberikan faedah bukan setakat kepada dirinya, tetapi juga kepada kerohanianya²²³. Ini bermaksud bukan setakat faedah ke atas barang atau perkhidmatan tersebut yang ditekankan, tetapi perlu kepada keredhaan dan keberkatan dari Allah SWT.

3. Kemudahan Perlindungan Ketika Menunaikan Haji

Berdasarkan perbincangan sebelum ini, kemudahan perlindungan yang dimaksudkan adalah perlindungan komprehensif yang disediakan dalam produk Takaful simpanan Haji. Sudah tentu ia bertujuan untuk memberi perlindungan dalam bentuk kewangan ke atas kerugian atau liabiliti yang berlaku semasa dalam melakukan ibadah Haji pada masa hadapan. Menurut perbincangan dalam ekonomi Islam, konsep penggunaan produk atau perkhidmatan oleh pengguna Islam haruslah juga memberi faedah atau kelebihan tertentu

²²¹ Abdullaah Jalil, *Fiqh and Management of Hajj & Umrah*, (Nilai, Wisdom Publication, 2015), ms. 177.

²²² *Ibid.*, ms. 180.

²²³ Jaafar Ahmad *et. al.*, “Analisis Gelagat Kelakuan Pengguna Islam” di dalam *Ekonomi Islam Satu Pendekatan Analisis*, (Bangi, Penerbit UKM, UKM, 2011), ms. 60.

pada masa hadapan²²⁴. Kemudahan dalam produk Takaful simpanan Haji ini dilihat seiring dengan konsep kepenggunaan ini yang mana ia menekankan keperluan perlindungan ke atas liabiliti atau musibah tidak jangka pada masa hadapan.

3.4. RUMUSAN

Perbincangan dalam bab ini menjurus kepada tiga isu utama yang menyentuh elemen *Maqasid al-Syariah*, kebarangkalian risiko Syariah, dan kedudukan dalam ekonomi Islam. Dalam bab ini, perbincangan telah menjelaskan bahawa terdapat perbezaan di antara produk Takaful keluarga dan produk Takaful simpanan Haji. Dengan kata lainnya, walaupun produk Takaful simpanan Haji merupakan produk Takaful keluarga, tetapi fungsi dan tujuan produk simpanan Haji telah menyebabkan perbincangan terhadap isu-isu utama ini menghasilkan perbezaan berbanding produk Takaful keluarga yang lain. Dalam perbincangan ke atas elemen *Maqasid al-Syariah*, kajian menunjukkan bahawa elemen penjagaan agama lebih dominan berbanding elemen *Maqasid al-Shariah* yang lain iaitu nyawa, keturunan dan harta. Dalam risiko Syariah pula, kebarangkalian keterdedahan risiko Syariah adalah di bahagian sumber manusia, proses dan prosuder serta sistem. Manakala kedudukan produk Takaful simpanan Haji di dalam ekonomi Islam, menyatakan bahawa prinsip penggunaan produk Takaful simpanan Haji adalah untuk mendapatkan keredhaan Allah SWT dalam mencapai kepuasan dalam kepenggunaan. Pengendali Takaful sebagai firma Islam pula adalah menawarkan kemudahan perlindungan kewangan bagi melaksanakan amanah dan tanggungjawab kepada Allah SWT. Bab seterusnya akan membincangkan isu-isu perlaksanaan yang terdapat di dalam produk Takaful simpanan Haji.

²²⁴ *Ibid.*, 61.

BAB 4 : PERBINCANGAN DAN ANALISIS ISU-ISU PERLAKSANAAN DALAM TAKAFUL SIMPANAN HAJI

4.1. ISU-ISU PERLAKSANAAN DALAM TAKAFUL SIMPANAN HAJI

Dalam Bab 4, perbincangan akan menjurus kepada isu-isu perlaksanaan dalam produk Takaful simpanan Haji. Penulis telah menjalankan sesi temubual ke atas 19 responden yang digolongkan kepada tiga kumpulan iaitu kumpulan pembimbing haji dan peceramah bertauliah, kumpulan ahli dari industri kewangan dan perbankan Islam serta kumpulan ahli akademik bagi mendapatkan isu-isu perlaksanaan dalam produk Takaful simpanan Haji. Penulis juga telah menemubual seorang responden dari Etiqa Takaful Berhad bagi memberikan maklum balas kepada setiap isu-isu yang telah dibangkit oleh 19 responden tersebut. Hasil daripada sesi-sesi tembual tersebut, penulis telah menggarapkan enam (6) isu-isu perlaksanaan dalam produk Takaful simpanan Haji untuk dibincangkan. Tujuh isu-isu adalah seperti berikut -

1. Keberkesanan saluran pengedaran (*Distribution Channel*)
2. Perkhidmatan ibadah Haji apabila tempoh Takaful Matang
3. Tahap kepakaran sedia ada terutama bagi perkhidmatan ibadah Haji
4. Kredibiliti Ejen Takaful dalam mempromosikan produk Takaful simpanan Haji
5. Pembayaran Fi yang dikenakan ke atas peserta
6. Penyediaan Maklumat yang Disediakan Dalam Produk Takaful Simpanan Haji

4.1.1. Keberkesanan Saluran Pengedaran (*Distribution Channel*)

Saluran Pengedaran (*Distribution Channel*) adalah merujuk kepada rantaian perniagaan atau perantara yang membolehkan sesuatu produk atau perkhidmatan sampai ke pelanggan akhir²²⁵. Oleh yang demikian, dalam konteks produk Takaful, ia boleh dirujuk sebagai kaedah yang digunakan oleh pengendali Takaful bagi mempromosikan produk Takaful yang ditawarkan kepada para pelanggan. Terdapat beberapa jenis saluran pengedaran yang selalu digunakan oleh pengendali Takaful untuk memasarkan produk-produk Takaful. Jenis saluran pengedaran yang selalu digunakan oleh pengendali Takaful adalah seperti saluran kaunter cawangan, perkhidmatan agensi, saluran bankatakul, saluran bukan bankatakul, saluran talian khidmat pelanggan dan pemasaran digital. Pemilihan saluran pengedaran yang tepat dan bersesuaian membolehkan sesuatu produk takaful itu dapat menemui golongan sasaran pelanggan dengan lebih berkesan²²⁶. Pemilihan saluran pengedaran yang tepat membantu meningkatkan kesedaran mengenai produk Takaful di kalangan masyarakat²²⁷. Ini membawa kepada membolehkan sesuatu produk Takaful itu untuk berada di dalam pasaran dalam tempoh masa tertentu dan seterusnya menguasai peratusan pemasaran pada tahap yang ingin dikehendaki.

Namun begitu, keberkesanan saluran pengedaran yang digunakan menjadi salah satu isu yang diketengahkan oleh kebanyakan responden-responden yang ditemubual oleh penulis. Kebanyakan responden-responden mempersoalkan keberkesanan saluran pengedaran yang

²²⁵ *What is a ‘Distribution Channel’*, laman sesawang Investopedia.com, <https://www.investopedia.com/terms/d/distribution-channel.asp>

²²⁶ Tobias Frenz & Younes Soulhi, *Takaful & Retakaful : Advanced Principles & Practices*, (Kuala Lumpur : IBFIM & Munich RE, 2010), 245.

²²⁷ *Ibid.*

digunakan dalam menemui golongan sasaran yang dikehendaki. Ini disebabkan ada di antara mereka tidak tahu mengenai kewujudan produk Takaful di pasaran kewangan. Kebanyakan responden-responden yang menyatakan isu tersebut adalah responden-responden yang merupakan responden dari kumpulan mutawwif dan penceramah bertauliah²²⁸. Selain itu, terdapat juga responden dari kalangan akademik juga menyatakan yang mereka tidak tahu yang wujudnya produk Takaful simpanan Haji di dalam industri kewangan khususnya industri Takaful²²⁹.

Ada sebahagian responden dari kalangan akademik dan kesemua responden dari industri kewangan sedar akan kewujudan produk ini di dalam industri Takaful. Walaupun mereka sedar akan kewujudan produk ini di pasaran Takaful, tetapi mereka tidak tahu secara jelas mengenai ciri-ciri manfaat yang ditawarkan di dalam produk tersebut²³⁰. Namun begitu, bagi responden dari kumpulan industri kewangan, mereka menyambut baik kehadiran produk ini dan berminat untuk menyertai produk ini sekiranya diberi penerangan mengenai produk dengan jelas²³¹.

²²⁸ Ustaz Fauzi Mustafa, pencermah bertauliah.
Ustaz Rahim Nasir, pembimbing haji dan umrah, IDEAL Universal Travel.

²²⁹ Prof. Madya Dr. Raihanah Hj Azahari, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya.

²³⁰ Ustaz Abdullaah Jalil, Pensyarah kanan, Fakulti Economi dan Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia.
Ustaz Muhammad Ali Jinnah, Penyelidik, ISRA.
Jadual 1.4 : kumpulan industri kewangan, ms. 29

²³¹ *Ibid.*

Menurut responden Etiqa, kedua-dua saluran yang digunakan iaitu saluran agensi dan bankatakaful adalah merupakan saluran pengedaran yang paling berkesan berbanding dengan saluran pengedaran yang lain²³². Ini adalah berdasarkan kepada kajian yang dijalankan oleh jawatankuasa pembangunan produk untuk produk ini. Selain itu, disebabkan penggunaan dua saluran pengedaran ini, sambutan yang diterima untuk produk ini adalah amat menggalakkan sehingga produk mendapat pengiktirafan sebagai produk terbaik untuk tahun tertentu²³³. Walau bagaimanapun, responden Etiqa menyatakan kaedah pemasaran melalui saluran pengedaran sentiasa akan dikaji semula agar produk Takaful sentiasa diterima baik di dalam pasaran industri Takaful. Penggunaan kaedah atau bentuk pemasaran akan dipertimbangkan sekiranya ia dilihat bersesuaian serta menghasilkan keuntungan maksimum khusus melalui produk Takaful ini. Selain itu, beberapa bentuk kerjasama perniagaan atau korporat terutamanya dari syarikat-syarikat yang menawarkan pengurusan Haji dan umrah seringkali dipertimbangkan bagi tujuan pemasaran produk Takaful ini dengan cara memperluaskan penyampaian golongan sasaran²³⁴. Namun begitu, responden Etiqa menyatakan kerjasama tersebut masih belum dapat dijalankan atas sebab terma kerjasama serta keuntungan untuk kedua-dua pihak masih belum dapat dicapai²³⁵. Walaupun begitu, Etiqa Takaful Berhad berbesar hati sekiranya terdapat syarikat pengurusan Haji dan umrah untuk bekerjasama dalam mempromosikan produk Takaful ini.

Tahap kesedaran responden-responden ke atas produk Takaful simpanan Haji mempunyai kaitan terhadap kesedaran masyarakat ke atas produk Takaful keluarga secara

²³² Ustaz Mohamed Hadi Bin Abdul Hamid, Ketua, Khidmat Nasihat dan Penyelidikan Syariah, Etiqa Takaful Berhad.

²³³ *Ibid.*

²³⁴ *Ibid.*

²³⁵ *Ibid.*

keseluruhannya. Datuk Dr. Asyraf Wajdi Dusuki, di dalam ucaptama Seminar Pemahaman Takaful 2016, menyatakan bahawa penguasaan industri Takaful ke atas industri insurans dan Takaful di Malaysia menjangkaui hanya 10 peratus sahaja²³⁶. Beliau menyatakan bahawa ini menunjukkan tahap pemahaman dan kesedaran khususnya di kalangan masyarakat Islam di Malaysia terhadap produk Takaful masih lagi rendah²³⁷. Oleh yang demikian, tidak hairanlah juga kenapa tahap kesedaran terhadap produk Takaful simpanan Haji masih lagi rendah. Antara yang menjadi faktornya adalah pemilihan kaedah saluran pengedaran dalam mempromosikan produk Takaful di Malaysia. Kamaruddin Sharif menyatakan pemilihan saluran pengedaran yang bersesuaian memainkan peranan penting dalam meningkatkan tahap pemahaman dan kesedaran produk Takaful di Malaysia²³⁸.

Oleh yang demikian, adalah penting untuk pengendali Takaful untuk mempelbagaikan saluran pengedaran untuk mempromosikan produk Takaful simpanan Haji. Ini juga termasuklah memantapkan lagi kaedah saluran pengedaran sedia ada yang telah digunakan iaitu perkhidmatan agensi dan bankatakaful. Antara yang saluran yang boleh dipertimbangkan adalah saluran bukan bankatakaful (*non-bankatakaful*) dan saluran media sosial. Kaedah saluran perkhidmatan agensi dan bankatakaful mempunyai sasaran pelanggan yang hanya tertumpu kepada pelanggan yang inginkan suatu perkhidmatan kewangan tertentu. Justeru, kaedah saluran bukan bankatakaful (*non-bankatakaful*) perlu dipertimbangkan oleh Etiqa dengan memfokuskan kepada kerjasama perniagaan sama ada dengan Lembaga Tabung Haji (Tabung Haji) atau agensi-agensi yang menguruskan

²³⁶ "Pertumbuhan Takaful Dingin : Majoriti Umat Islam Masih Tidak Percaya", *Utusan Malaysia Online*, 5 Mei 2016, dicapai melalui <http://www.utusan.com.my/rencana/agama/pertumbuhan-takaful-dingin-1.315569>.

²³⁷ *Ibid.*

²³⁸ Kamaruddin Sharif, "Takaful–Development and challenges over 20 years of its existence in Malaysia." *Jurnal Pengurusan*, 23 (2004), ms. 8.

perkhidmatan Haji dan umrah. Ini kerana Tabung Haji dan agensi-agensi ini mempunyai himpunan data pelanggan-pelanggan Haji yang ramai. Laporan tahunan 2016 bagi Lembaga Tabung Haji merekodkan bahawa bilangan pendeposit bagi tahun tersebut adalah seramai 9.1 juta orang²³⁹. Melalui kerjasama ini, sasaran pelanggan bagi produk Takaful ini akan menjadi lebih fokus iaitu kepada umat Islam yang sedang berusaha untuk menunaikan Haji berbanding kaedah saluran perkhidmatan agensi dan bankatakul. Ia memudahkan lagi Etiqa Takaful Berhad dalam membina perniagaan atau kontrak baru (*new business*) untuk produk Takaful ini. Ini adalah merupakan cadangan penambahbaikan yang dinyatakan oleh responden-responden yang telah ditemubual oleh penulis.

Selain itu, kaedah saluran pengedaran melalui saluran internet terutama melalui media sosial Facebook dan Instagram pula dilihat berkesan untuk menyampaikan maklumat mengenai produk Takaful ini kepada umum. Ini disebabkan penggunaan kaedah ini mampu menembusi pasaran secara berkesan sehingga ke 71%²⁴⁰. Oleh yang demikian, ini dilihat sebagai kaedah yang sesuai dalam menyampaikan maklumat mengenai produk Takaful khususnya produk Takaful simpanan Haji. Walaubagaimana pun, penggunaan saluran media sosial bukanlah bertujuan untuk membina perniagaan baru, tetapi ia lebih kepada untuk menghebahkan akan kewujudan produk Takaful keluarga khususnya produk Takaful simpanan Haji melalui penyampaian maklumat produk yang bersesuaian dan tepat. Saluran ini dilihat sesuai dalam menghebahkan maklumat mengenai produk ini secara berterusan disebabkan kos yang rendah serta pengguna yang tinggi bagi kedua-dua media sosial ini di Malaysia.

²³⁹ Lembaga Tabung Haji, “Laporan Tahunan Tabung Haji 2016”, (TH, 2016), ms. 6.

²⁴⁰ Najib Asaddok dan Rahfity A. Aziz, “Roket Bisnes : Formula Bisnes Meroket Secara Online”, (Sungai Besi, Sifufbads Sdn Bhd, 2017), ms. 18.

4.1.2. Perkhidmatan Ibadat Haji Apabila Tempoh Takaful Matang

Isu ini merujuk kepada suatu peluang yang boleh disediakan oleh pihak pengendali Takaful untuk para peserta bagi membolehkan mereka menunaikan Haji dan umrah apabila manfaat kontrak bagi produk Takaful ini matang. Ada responden yang menganggap produk ini sebagai produk alternatif bagi memberi peluang kepada mereka untuk menunaikan Haji dan umrah pada masa hadapan, selain daripada simpanan Haji yang telah dibuat melalui akaun Tabung Haji.

Penulis telah memberi penerangan yang pengendali Takaful telah menguruskan pendaftaran bagi senarai menunggu untuk menunaikan Haji pada tahun ketiga kontrak ini. Namun, mereka menyatakan yang pendaftaran tersebut masih tidak mencukupi. Mereka menyatakan yang selain daripada ciri produk yang menyediakan simpanan yang mencukupi untuk menunaikan Haji dan umrah, pengendali Takaful juga seharusnya mencari kaedah atau jalan yang sesuai dan terbaik bagi membolehkan para peserta memperolehi peluang untuk menunaikan Haji dan umrah²⁴¹. Bagi mereka, ini juga boleh dianggap sebagai penambah baik kepada produk Takaful simpanan Haji²⁴².

Sekiranya peluang untuk menunaikan Haji dan umrah ini dapat disediakan, mereka beranggapan yang produk telah menyediakan pakej lengkap termasuk perlindungan Takaful yang telah disediakan ketika menunaikan Haji kepada peserta. Melalui peluang ini juga, produk Takaful ini boleh diletakkan sebagai pilihan lain selain daripada perkhidmatan Haji

²⁴¹ Ustaz Anuar Elias, Pengurus, Risiko Syariah, Bank Islam Malaysia Berhad, Ustaz Saiful Azuran, Pembimbing Haji dan Umrah, Al-Quds Travel Sdn Bhd.

²⁴² *Ibid.*

dan umrah yang telah disediakan oleh Lembaga Tabung Haji. Responden mencadangkan agar pengendali Takaful mencari peluang untuk berkolaborasi dengan Lembaga Tabung Haji serta mencari jalan bagi membolehkan peserta dapat menunaikan Haji dan umrah apabila kontrak Takaful tamat tempoh. Mereka juga mencadangkan yang pengendali Takaful juga menjalankan kerjasama dengan agensi pelancongan yang diluluskan oleh Lembaga Tabung Haji untuk menawarkan pakej perkhidmatan Haji. Walaubagaimana pun, ia haruslah tertakluk kepada bersesuaian dengan jumlah simpanan peserta apabila kontrak Takaful tersebut matang.

Sememangnya Lembaga Tabung Haji diberi mandat untuk memberikan perkhidmatan pengurusan Haji di Malaysia. Ini adalah berdasarkan kepada peruntukan di bawah seksyen 4 (1) (b), Akta Tabung Haji 1995²⁴³:-

“4. (1). *Lembaga hendaklah mempunyai fungsi yang berikut:-*

(b) mentadbir segala perkara yang berkenaan kebajikan jemaah Haji dan merumuskan dasar yang berkaitan dengan.”

Berdasarkan kepada peruntukan ini, Lembaga Tabung Haji merupakan satu-satunya instiusi yang menguruskan perkhidmatan pengurusan Haji di Malaysia. Ini adalah termasuk mengurus pelaburan dana simpanan oleh pendeposit haji. Selain itu, Lembaga Tabung Haji juga mempunyai kuasa untuk melantik pengelola Haji swasta bagi membantu memenuhi permintaan terhadap perkhidmatan Haji. Ini adalah berdasarkan kepada peruntukan di bawah seksyen 27 (1) (a), Akta Tabung Haji 1995²⁴⁴:-

“27. (1) *Tiada seorang pun boleh*

(a) menjalankan atau membuat transaksi perniagaan mengelolakan perjalanan ke

²⁴³ Akta Tabung Haji, (Lembaga Tabung Haji), 1995, (Akta 535).

²⁴⁴ *Ibid.*

Tanah Suci bagi maksud menunaikan Haji

melainkan jika dia memegang lesen pengelola jemaah Haji yang sah yang dikeluarkan oleh Lembaga”

Walaupun begitu, permintaan terhadap perkhidmatan Haji adalah tinggi di Malaysia. Ini adalah berdasarkan kepada jumlah pendeposit yang telah mendaftar Haji adalah seramai 2.5 juta orang²⁴⁵. Berdasarkan jumlah tersebut, tempoh menunggu bagi pendeposit Haji yang telah mendaftar Haji adalah selama 102 tahun²⁴⁶. Kenyataan inilah yang membawa kepada tercetusnya isu ini. Jika dibandingkan dengan produk Takaful simpanan Haji, sekiranya perkhidmatan Haji dapat disediakan melalui produk ini. Maka peserta hanya perlu menunggu di antara tempoh 20 hingga 30 tahun, tertakluk kepada tempoh matang produk Takaful ini.

Responden Etiqa menyatakan tujuan utama produk ini adalah untuk meningkatkan simpanan Haji melalui Dana Pelaburan Peserta yang disediakan di dalam produk Takaful ini, selain daripada simpanan-simpanan lain seperti simpanan Tabung Haji yang disediakan untuk tujuan menunaikan Haji²⁴⁷. Melalui peningkatan simpanan melalui produk ini, maka makin meningkatlah kemampuan seseorang individu Islam tersebut untuk menunaikan Haji bagi tempoh tertentu. Walaubagaimana pun, urusan menunaikan Haji perlulah diuruskan sendiri oleh pihak peserta dengan merujuknya kepada Lembaga Urusan Tabung Haji. Ini kerana berdasarkan kekangan undang-undang yang telah ditetapkan yang mana segala urusan Haji adalah tertakluk di bawah bidang kuasa Lembaga Urusan Tabung Haji (LUTH).

²⁴⁵ “102 Tahun Tempoh Tunggu Giliran Haji”, *Berita Harian Online*, 19 Jun 2017, dicapai melalui <https://www.bharian.com.my/node/294602>.

²⁴⁶ *Ibid.*

²⁴⁷ Ustaz Mohamed Hadi Bin Abdul Hamid, Ketua, Khidmat Nasihat dan Penyelidikan Syariah, Etiqa Takaful Berhad.

Walau bagaimanapun, sebagai tambahan kepada perkhidmatan sedia ada, responden Etiqa menyatakan pihak Etiqa membantu para peserta untuk mendaftarkan Haji. Urusan selebihnya perlulah diuruskan oleh peserta sendiri. Ini sebenarnya juga bertujuan memberi kebebasan kepada peserta untuk memilih sama ada untuk menunaikan Haji di bawah pakej yang disediakan oleh Tabung Haji atau melalui pakej-pakej yang disediakan oleh agensi pengurusan Haji bertauliah. Menurut responden Etiqa, mereka sentiasa berusaha untuk menjalinkan kerjasama dengan pihak Lembaga Tabung Haji dalam hal pengurusan Haji bagi pihak peserta. Namun begitu, perbincangan tersebut masih belum lagi mencapai kata sepakat berdasarkan kepentingan dan keuntungan untuk kedua-dua pihak.

Penulis menyatakan seharusnya Etiqa Takaful Berhad sebagai pengendali Takaful perlu mencari jalan terbaik melalui kerjasama perniagaan yang strategik dengan Lembaga Tabung Haji bagi membolehkan peserta-peserta Takaful untuk menunaikan Haji apabila tempoh Takaful telah matang. Berdasarkan kuasa dan mandat yang ada pada Lembaga Tabung Haji, mungkin sedikit keistimewaan dapat diberikan kepada Etiqa Takaful Berhad sebagai usaha menghargai inisiatif yang dilakukan untuk mengembangkan dana simpanan Haji dengan memberikan kuota perkhidmatan Haji kepada peserta-peserta Takaful lain. Selain daripada kerjasama yang melibatkan perkara pemasaran, ia juga boleh diperluaskan kepada perkhidmatan Haji. Kerjasama ini seharusnya menguntungkan kedua-dua belah pihak terutama dalam meningkatkan lagi mutu perkhidmatan terhadap pelanggan-pelanggan mereka selain daripada mempelbagaikan hasil pendapatan. Alternatif lain yang mungkin yang boleh diusahakan adalah seperti melantik pengelola Haji berlesen bagi menguruskan perkhidmatan Haji bagi pihak para peserta.

4.1.3. Tahap Kepakaran Sedia Ada Terutama Berkaitan Perkhidmatan Ibadat Haji

Terdapat responden mempersoalkan tentang kemahiran atau kepakaran yang dimiliki oleh pengendali Takaful dalam mengendalikan hal-hal yang berkaitan dengan pengurusan Haji dan umrah²⁴⁸. Dua bentuk kepakaran yang dimaksudkan adalah:-

- i. Kepakaran dalam menyelesaikan hukum-hukum atau persoalan Syariah yang berkaitan dengan Haji dan umrah seperti hukum-hukum berkaitan perlaksanaan badal Haji dan pembayaran Ihsar dan Dam.
- ii. Kemahiran dalam membantu persiapan bagi peserta untuk menuaikan Haji apabila tiba giliran.

Sememangnya diperakui bahawa pengendali Takaful mempunyai jawatankuasa Syariah bagi menjawab segala persoalan yang berkaitan dengan Syariah. Kepakaran sedia ada hanya terhad kepada hal-hal yang berkaitan dengan kewangan khususnya Takaful dan pelaburan. Dengan kata lainnya, walaupun mereka mempunyai pengetahuan yang luas dalam bidang Syariah, namun kepakaran mereka hanya terhad kepada kewangan Islam sahaja. Oleh itu, responden ini mempersoal tentang keupayaan pihak pengendali Takaful dalam menyelesaikan isu-isu Syariah yang berkaitan dengan Haji dan umrah²⁴⁹. Responden menyatakan yang isu ini penting ia dapat membantu para peserta dalam memperolehi Haji yang mabruk.

²⁴⁸ Ustaz Abdullaah Jalil, Pensyarah kanan, Fakulti Economi dan Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia.

²⁴⁹ *Ibid.*

Menurut responden Etiqa, oleh kerana Etiqa hanya terlibat dalam membantu dalam penyediaan simpanan Haji sahaja, maka tidak ada keperluan untuk memiliki kepakaran yang berkaitan dengan pengurusan Haji²⁵⁰. Ini termasuklah kepakaran dalam bidang Syariah bagi bab Haji dan umrah serta kepakaran dalam pengurusan dan operasi Haji. Peserta seharusnya perlu merujuk kepada pihak Lembaga Tabung Haji kerana hanya mereka sahaja yang mempunyai kepakaran Syariah berkaitan Haji dan umrah serta kepakaran dalam pengurusan dan operasi Haji. Responden Etiqa menyatakan bahawa Etiqa Takaful Berhad mempunyai kepakaran dalam operasi pelaburan bagi memastikan simpanan Haji oleh para peserta mencapai sasaran yang dikehendaki dalam tempoh yang dikehendaki. Selain itu, kepakaran yang dimiliki oleh Etiqa Takaful Berhad juga tertumpu kepada pengurusan risiko-risiko dengan menyediakan pampasan-pampasan tertentu sekiranya para peserta ditimpa musibah atau kemalangan seperti yang tetakluk di dalam sijil Takaful²⁵¹. Responden Etiqa menyatakan lagi, kepakaran Syariah yang dimiliki oleh Etiqa Takaful Berhad hanyalah untuk memastikan setiap operasi dan aktiviti syarikat adalah patuh Syariah termasuklah pengurusan pelaburan dan pengurusan yang melibatkan produk Takaful ini. Ini adalah seperti mana yang ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia.

Melihat kepada perbincangan isu ini, ia dilihat sebagai suatu bentuk kemahiran yang tidak sepadan (*Mismatch Skill*). Kemahiran yang tidak sepadan (*Mismatch Skill*) dirujuk sebagai percanggahan di antara kemahiran dan pengetahuan yang dimiliki seseorang dengan kemahiran dan pengetahuan yang diperlukan bagi sesebuah tugas²⁵². Sama seperti

²⁵⁰ Ustaz Mohamed Hadi Bin Abdul Hamid, Ketua, Khidmat Nasihat dan Penyelidikan Syariah, Etiqa Takaful Berhad.

²⁵¹ *Ibid.*

²⁵² Cedefop, *Skill shortages and gaps in European enterprises: striking a balance between vocational education and training and the labour market*, (Luxembourg: Publications Office. Cedefop reference series;

kenyataan responden, sememangnya diakui bahawa Etiqa Takaful Berhad memiliki kepakaran dan pengetahuan Syariah. Namun, ia hanya berfokus kepada bidang kewangan Islam terutama sekali Takaful. Sedangkan bagi produk Takaful simpanan Haji, kepakaran dan pengetahuan dalam pengurusan dan perkhidmatan Haji perlu dititikberatkan. Ini kerana isu kemahiran yang tidak sepadan sekiranya tidak diatasi akan memberi kesan yang negatif kepada produktiviti seterusnya melambatkan pertumbuhan syarikat²⁵³. Bagi produk Takaful simpanan Haji pula, ia boleh memberi kesan kepada prestasi produk ini terutama kepada urus tadbir pematuhan dan pengoperasian. Oleh itu, ini boleh dikategorikan sebagai satu bentuk risiko. Latihan dan pembangunan yang bersesuaian ke atas sumber manusia yang berkaitan dilihat mampu mengurangkan kesan risiko oleh kepakaran yang tidak sepadan²⁵⁴.

No 102, 2015), ms. 27.

²⁵³ Seamus McGuinness, Konstantinos Pouliakas and Paul Redmond, *How Useful is the Concept of Skills Mismatch?*, (Institute of Study for Labor, IZA Discussion Paper No. 10786, 5 Jun 2017), ms. 3.

²⁵⁴ Abdul Rahim Anuar, Wan Nurmahfuzah Jannah Wan Mansor, dan Badariah Haji Din, "Skills Mismatch in Small-sized Enterprises in Malaysia." *International Journal of Economics and Financial Issues* 6.7S (2016), ms. 122.

4.1.4. Kredibiliti ejen Takaful Dalam Mempromosikan Takaful Simpanan Haji.

Perkhidmatan agensi merupakan saluran pengedaran konvensional yang sering digunakan oleh tidak kira sama ada syarikat insurans atau pengendali Takaful. Walaupun ia merupakan suatu saluran pengedaran yang konvensional, ia dilihat bersesuaian dalam membantu pengendali Takaful untuk mencapai tahap peratusan pemasaran yang dikehendaki di dalam industri insurans dan Takaful²⁵⁵.

Isu mengenai kredibiliti agen Takaful dalam memasarkan produk Takaful simpanan Haji menjadi salah satu perbincangan di antara penulis dengan kesemua responden. Kesemua agen Takaful berkelayakan dan berpeluang untuk memasarkan produk Takaful simpanan Haji termasuklah agen Takaful yang bukan beragama Islam. Oleh yang demikian, responden-responden tersebut telah memberikan pandangan bercampur-campur mengenai kredibiliti agen Takaful dalam memasarkan produk tersebut terutama agen Takaful yang bukan beragama Islam.

Responden-responden dari kumpulan mutawwif dan penceramah bertauliah menyatakan seharusnya agen Takaful yang beragama Islam sahaja yang berkelayakan untuk memasarkan produk Takaful berkaitan sahaja²⁵⁶. Ini disebabkan mereka beranggapan agen Takaful yang beragama Islam mempunyai pengetahuan dan pemahaman asas mengenai Haji dan umrah. Mereka menambah lagi sekiranya agen Takaful yang bukan beragama diberi kebenaran untuk memasarkan produk ini, dikhuatiri ia membawa kepada salah faham

²⁵⁵ Tobiaz Frenz & Younes Soulhi, *Takaful & Retakaful : Advanced Principles & Practices*, (Kuala Lumpur : IBFIM & Munich RE, 2010), 246.

²⁵⁶ Jadual 1.2 : Kumpulan Mutawwif dan Penceramah Bertauliah, ms. 28.

mengenai produk tersebut dan seterusnya menyebabkan fitnah. Ini dilihat sebagai satu bentuk risiko dalam pemasaran. Walaubagaimana pun, responden-responden dari kumpulan industri kewangan dan sebahagian dari responden-responden akademik mempunyai pandangan yang berbeza. Mereka menyatakan yang isu kredibiliti seseorang agen Takaful bukan terletak pada status agama mereka, tetapi pada tahap pengetahuan dan pemahaman mereka mengenai produk Takaful tersebut²⁵⁷. Oleh yang demikian, terdapat responden mempersoalkan bagaimana pengendali Takaful menyediakan fasiliti latihan untuk agen-agen Takaful mereka khusus untuk produk Takaful simpanan Haji²⁵⁸. Selain itu, sebahagian daripada responden akademik menyatakan kriteria seseorang agen Takaful yang berkelayakan untuk memasarkan produk Takaful simpanan Haji mestilah beragama Islam dan mempunyai pemahaman dan pengetahuan asas yang kukuh mengenai Haji dan umrah²⁵⁹. Ini kerana walaupun agen Takaful beragama Islam, belum tentu mereka mempunyai pengetahuan dan pemahaman asas yang kukuh mengenai Haji dan umrah.

Responden Etiqa memaklumkan bahawa kesemua agen Takaful di bawah Etiqa Takaful mempunyai lesen yang sah seperti mana yang disyaratkan²⁶⁰. Mereka dikehendaki menduduki peperiksaan dan lulus bagi melayakkan mereka memperolehi lesen seterusnya menjadi agen Takaful. Oleh itu, secara asasnya, setiap agen Takaful khususnya agen Takaful di bawah Etiqa Takaful Berhad mempunyai pengetahuan asas Takaful yang

²⁵⁷ Ustaz Mohd Fadzli Abdullah Halim, Pengurus, Syariah, Ambank Islamic Bank Berhad.
Ustaz Anuar Elias, Pengurus, Risiko Syariah, Bank Islam Malaysia Berhad.

²⁵⁸ Tuan Haji Razli Ramli, Ketua, Khidmat Nasihat Perniagaan, IBFIM.

²⁵⁹ Prof. Madya Dr. Raihanah Hj Azahari, Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya.

²⁶⁰ Ustaz Mohamed Hadi Bin Abdul Hamid, Ketua, Khidmat Nasihat dan Penyelidikan Syariah, Etiqa Takaful Berhad.

kukuh²⁶¹. Ini juga penting dalam memastikan mereka mempromosi Takaful dengan maklumat yang betul. Namun begitu, kelayakan memiliki lesen Takaful tidak meletakkan kriteria agama sebagai syarat. Oleh itu, tidak kira individu tersebut beragama Islam atau tidak, sekiranya lulus peperiksaan yang dikehendaki, sudah layak menjadikan mereka agen Takaful yang sah. Selain itu, pengetahuan asas Takaful yang kukuh dan pengetahuan yang mendalam mengenai sesuatu produk amatlah dititikberatkan. Oleh yang demikian, Etiqa Takaful Berhad memastikan setiap agen Takaful akan menghadiri beberapa modul latihan yang telah ditetapkan termasuk modul latihan yang berkaitan dengan produk Takaful ini²⁶². Selain itu, peperiksaan selepas modul latihan adalah diwajibkan ke atas setiap agen Takaful bagi menguji tahap pemahaman mereka mengenai informasi-informasi yang telah diberikan. Cara ini dapat memastikan para agen memahami setiap maklumat mengenai Takaful dan produk Takaful mengikut kriteria yang telah ditetapkan oleh Etiqa Takaful Berhad. Ini sudah tentu memastikan penyampaian maklumat yang tepat dan sahih kepada para pelanggan Takaful. Ini juga adalah termasuk untuk produk Takaful simpanan Haji. Walaupun produk ini memerlukan pengetahuan tambahan mengenai asas Haji tetapi kaedah modul latihan adalah sama seperti produk Takaful yang lain²⁶³. Namun begitu, pemantauan terhadap para agen Takaful seringkali dilakukan oleh Academy Etiqa bekerjasama dengan Jabatan Agensi agar setiap maklumat yang diperolehi tepat dan sahih selaras dengan kehendak²⁶⁴. Setiap modul latihan akan dikaji dari masa ke semasa mengikut kesesuaian dan kaedah pemasaran yang ingin digunakan.

²⁶¹ *Ibid.*

²⁶² *Ibid.*

²⁶³ *Ibid.*

²⁶⁴ *Ibid.*

Dalam konteks produk Takaful, kajian menyatakan agen Takaful merupakan medium terpenting bagi mendapatkan maklumat mengenai produk Takaful khususnya Takaful keluarga²⁶⁵. Oleh yang demikian, kajian menyatakan menjadi tanggungjawab kepada pengendali Takaful untuk menyediakan modul latihan yang sesuai merangkumi teori dan praktikal kepada agen Takaful memandangkan peranan penting yang dimainkan oleh agen Takaful dalam menyampaikan maklumat produk Takaful yang betul dan bersesuaian²⁶⁶. Selain itu, terdapat kajian menyatakan bahawa kedua agen Takaful yang beragama Islam dan bukan beragama Islam bertanggungjawab dalam menyampaikan maklumat produk Takaful yang betul dan bersesuaian kepada bakal pelanggannya²⁶⁷. Di sini boleh dirumuskan bahawa keperluan menyediakan latihan yang bersesuaian ke atas agen Takaful adalah lebih penting berbanding dengan kedudukan agen Takaful tersebut sama ada bergama Islam atau tidak.

Di Etiqa Takaful Berhad, latihan dan pembangunan agen Takaful amat dititikberatkan melalui penubuhan Etiqa Academy. Ia berperanan dalam menyediakan dan memberi modul latihan dan pembangunan yang bersesuaian ke atas agen Takaful yang bernaung di bawah Etiqa Takaful Berhad²⁶⁸. Melalui jabatan pengurusan agensi pula, Etiqa Takaful Berhad akan memastikan setiap agen Takafulnya mempunyai lesen dan berdaftar seperti mana yang

²⁶⁵ Mohammed Kamil dan Norsham Mat Nor. "Factors influencing the choice of takaful over conventional insurance: The case of Malaysia.", (*Journal of Islamic Finance*, Vol. 3 No. 2, 2014), ms. 10.

²⁶⁶ *Ibid.*

²⁶⁷ Marhanum Che Mohd Salleh dan Nurdianawati Irwani Abdullah. "The practice of islamic relationship marketing among takaful agents and its effect towards customer trust and commitment." (*ISRA Research Paper 65*, 2014), ms. 7

²⁶⁸ About Etiqa Academy, Etiqa Insurance and Takaful, dicapai melalui <http://www.etiqa.com.my/en/academy>.

ditetapkan oleh Malaysian Takaful Association (MTA)²⁶⁹. Adalah penting bagi setiap ejen Takaful memiliki maklumat yang tepat mengenai produk Takaful termasuklah produk Takaful berkaitan simpanan Haji. Bagi produk Takaful berkaitan simpanan Haji, Academy Etiqa memastikan setiap ejen Takaful memiliki pengetahuan yang mencukupi mengenai produk Takaful ini termasuk pengetahuan asas mengenai ibadat Haji. Ini penting dalam memastikan penyampaian maklumat yang tepat tertutama dalam menerangkan manfaat-manfaat yang berkaitan ibadat Haji. Ini bertepatan dengan peruntukan di dalam Perenggan 11 (1) Jadual 9 (seksyen 141) Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013 yang memerlukan kepada penyampaian maklumat yang telus dan tepat kepada pelanggan Takaful²⁷⁰. Selain itu, ia juga penting dalam memastikan setiap penerangan mengenai produk Takaful oleh ejen Takaful megikuti kaedah pemasaran Takaful oleh Etiqa Takaful Berhad selaras dengan keperluan peruntukan di dalam Perenggan 12 (1) Jadual 9 (seksyen 141) Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013²⁷¹. Aspek pemantauan juga perlu dititikberatkan bagi memastikan keselarasan mengikut kaedah pemasaran Takaful oleh Etiqa Takaful Berhad. Perkara ini perlu dipantau bersama-sama dengan Jabatan Pengurusan agensi bagi Takaful Keluarga. Kaedah pemantauan boleh dilaksanakan melalui kaedah pengaplikasian BSC (*Balanced Score Card*) terhadap semua ejen Takaful. Melalui kaedah ini, penarafan akan diberikan kepada ejen Takaful oleh pelanggan-pelanggan Takaful melalui borang tertentu bagi menilai tahap kepuasan terhadap penerangan produk Takaful yang diberikan. Setiap penarafan yang diperolehi akan dikumpulkan untuk dinilai secara keseluruhan melalui BSC. Pemantauan akan dapat dilakukan untuk melihat sama ada

²⁶⁹ Malaysian Takaful Association, “Consumer Zone”, Laman sesawang *Malaysia Takaful Association*, dicapai pada 2 Oktober 2017, <http://www.malaysiantakaful.com.my/Consumer-Zone/Public-Enquiry-on-Agent-Status.aspx>

²⁷⁰ Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013 (Akta 759)

²⁷¹ *Ibid.*

penerangan maklumat Takaful oleh ejen Takaful mengikuti keperluan dan kehendak kaedah pemasaran Etiqa Takaful Berhad. Ini juga sebenarnya adalah suatu keperluan pematuhan oleh Bank Negara Malaysia untuk Takaful simpanan Haji ini sebagai sebuah produk Takaful keluarga²⁷².

Jelas menunjukkan peranan dan tanggungjawab dalam memastikan kredibiliti agen Takaful dalam menyampaikan maklumat mengenai produk Takaful simpanan Haji yang perlu dititikberatkan oleh Etiqa Takaful Berhad. Ia merangkumi dua komponen penting iaitu penyediaan modul dan perancangan latihan dan pembangunan yang sesuai serta pemantauan dari semasa ke semasa.

²⁷² *Life Insurance & Family Takaful Framework* (Bank Negara Malaysia), 2015, (No. 4.2)

4.1.5. Pembayaran Fi Wakalah yang Dikenakan ke atas Peserta.

Fi Wakalah merujuk kepada yuran atau caj yang dikenakan ke atas peserta apabila menyertai sesuatu produk Takaful. Ianya diambil sebahagian daripada amaun yang telah disumbang oleh peserta setiap kali sumbangan dibuat. Fi Wakalah yang dikenakan ke atas sumbangan Takaful peserta adalah untuk pengendali Takaful menanggung segala kos yang melibatkan pembayaran kos pengurusan operasi Takaful serta pembayaran komisyen²⁷³. Berikut adalah jadual Fi Wakalah yang dikenakan oleh pengendali Takaful kepada para peserta:-

Jadual 4.1 : Fi Wakalah Bagi Produk Takaful Simpanan Haji

Tahun Sijil	Fi Wakalah sebagai % daripada Sumbangan	Fi Wakalah Tetap Tahunan
1	85	RM 72
2	60	RM 72
3	46	RM 72
4	35	RM 72
5	25	RM 72
6	20	RM 72
7 hingga 10	10	RM 72
11 dan seterusnya	5	RM 72

Sumber : Risalah Produk Mabrur (Etiqa Takaful Berhad)²⁷⁴

²⁷³ Mohamad Yazid Isa, et al. "The issues of second layer charging fee in Wakalah Takaful model practices." (*International Review of Management and Marketing*, 7.2, 2017), ms. 380.

²⁷⁴ Risalah produk Mabrur, Etiqa Takaful Berhad, Bahagian : Asas Kontrak.

Terdapat responden dari kumpulan akademik yang mempersoalkan kadar peratusan yang dikenakan ke atas peserta. Bagi responden ini kadar peratusan yang dikenakan terlalu tinggi terutama untuk tempoh lima tahun pertama²⁷⁵. Responden ini berpendapat kadar peratusan yang tinggi ini khusus untuk lima tahun pertama merupakan punca kenapa jumlah simpanan yang diterima oleh peserta apabila tiba tempoh matang kontrak. Cadangan responden agar kadar peratusan fi wakalah dikurangkan agar simpanan para peserta apabila tamat tempoh kontrak²⁷⁶. Berdasarkan maklumat produk yang diperolehi, dapatlah difahami bahawa produk Takaful simpanan Haji adalah berasaskan model *Wakalah* yang diubahsuai. Oleh itu, terdapat tiga bentuk pembayaran yang dikenakan di dalam produk Takaful ini iaitu Fi Wakalah, Fi Insentif dan Fi Prestasi²⁷⁷. Fi Wakalah dikenakan dalam dua bentuk iaitu dalam bentuk kadar peratusan dan kadar tetap tahunan. Fi Wakalah dalam bentuk kadar peratusan dikenakan pada kadar yang tinggi di peringkat awalan kontrak Takaful. Namun begitu, kadar peratusan yang dikenakan semakin berkurangan dari tahun ke tahun sehingga mencapai kadar peratusan minimum sehingga tempoh matang kontrak. Manakala Fi Prestasi dikenakan ke atas lebihan yang diperolehi hasil daripada aktiviti pengurusan dan pelaburan di dalam Dana Risiko Peserta (DRP). Ia dikenakan pada kadar 50%. Selain itu, Fi Insentif pula dikenakan ke lebihan hasil daripada aktiviti pelaburan di dalam Dana Pelaburan Peserta pada kadar 10% sahaja. Secara analisis, kesemua pengenaan Fi yang dikenakan juga adalah selaras dengan garis panduan yang telah ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia²⁷⁸.

²⁷⁵ Dr. Mahyeddin Mohd Salleh, Pensyarah, Fakulti Syariah dan Undang-undang, Universiti Sains Islam Malaysia.

²⁷⁶ *Ibid.*

²⁷⁷ Risalah produk Mabrur, Etiqa Takaful Berhad, Bahagian : Asas Kontrak.

²⁷⁸ *Guidelines on Takaful Operational Framework* (Bank Negara Malaysia), 2013, (No. 12.6)

Menurut responden Etiqa, Fi Wakalah yang tinggi yang dikenakan tinggi pada adalah berwajaran dengan kos yang perlu ditanggung oleh Etiqa Takaful Berhad di peringkat permulaan sesebuah kontrak Takaful²⁷⁹. Namun, kos yang perlu ditanggung oleh Etiqa Takaful semakin berkurangan untuk tahun-tahun yang berikutnya sehingga tempoh matang Takaful. Secara purata, Fi Wakalah masih lagi berpatutan sesuai dengan perkhidmatan yang ditawarkan di dalam produk Takaful tersebut.

Walaubagaimana pun, Sheila dan Hanna, dalam temubualnya dengan wakil-wakil dari pengendali Takaful terpilih menyatakan bahawa pembayaran Fi yang dikenakan ke atas peserta dalam produk Takaful keluarga adalah tidak adil²⁸⁰. Selain itu, kadar had yang ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia ke atas Fi Wakalah dilihat tidak sesuai²⁸¹. Mereka juga berpendapat pemilihan model Takaful oleh pengendali Takaful adalah lebih kepada untuk memaksimakan perolehan dan telah membelaangi semangat *Ta'awuni* (kerjasama) yang merupakan teras kepada prinsip-prinsip Takaful²⁸². Oleh yang demikian, saranan untuk Etiqa Takaful Berhad mempertimbangkan untuk mengkaji penurunan Fi Wakalah ke atas sumbangan Takaful bagi produk ini. Ini juga dilihat sebagai satu tujuan yang murni serta mendasari kepada prinsip-prinsip Takaful. Ini memberi kesan peningkatan yang positif kepada dana pelaburan peserta sekaligus memberi nilai tambah kepada manfaat-manfaat yang ditawarkan. Ini juga dilihat bertepatan dengan tujuan produk Takaful ini.

²⁷⁹ Ustaz Mohamed Hadi Bin Abdul Hamid, Ketua, Khidmat Nasihat dan Penyelidikan Syariah, Etiqa Takaful Berhad.

²⁸⁰ Sheila Nu Nu Htay dan Hanna Rabittah Zaharin. "Critical analysis on the choice of Takaful (Islamic Insurance) operating models in Malaysia." (2011), ms.12.

²⁸¹ *Ibid.*

²⁸² Mohamad Yazid Isa, et al. "The issues of second layer charging fee in Wakalah Takaful model practices." (*International Review of Management and Marketing*, 7.2, 2017), ms. 380.

4.1.6. Penyediaan Maklumat yang Disediakan Di Dalam Risalah Produk

Isu ini menyentuh tentang tahap pemahaman terhadap maklumat produk yang disediakan oleh Etiqa Takaful Berhad mengenai produk Takaful simpanan Haji. Ia dapat dilihat dengan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh responden-responden ketika sesi temubual berlangsung bagi memahami setiap maklumat yang disampaikan dalam risalah produk Takaful tersebut. Oleh yang demikian, penulis berpendapat terdapatnya isu pemahaman mengenai maklumat produk Takaful yang ingin disampaikan khususnya bagi produk Takaful simpanan Haji. Adalah penting bagi sesebuah pengendali Takaful untuk memastikan setiap maklumat yang perlu dinyatakan di dalam risalah produk, seperti fi, caj-caj dan perkongsian lebihan²⁸³.

Dalam risalah produk Takaful Mabrur, penerangan maklumat produk Takaful boleh dibahagikan tiga bahagian iaitu, bahagian pendahuluan, penerangan manfaat serta termasuk makluman. Dalam bahagian pendahuluan, risalah ini menjelaskan mengenai produk Takaful Mabrur secara ringkas kepada prospek pelanggan. Penerangan ini merangkumi rumusan produk dan gambaran manfaat ringkas yang perlu diketahui oleh prospek pelanggan. Dari sudut pemasaran, bahagian pendahuluan adalah penting kerana ia berfungsi sebagai penarik perhatian dan menimbulkan rasa ingin tahu kepada prospek kepada prospek pelanggan dan seterusnya terus membaca ke bahagian seterusnya²⁸⁴. Dalam bahagian penerangan manfaat, prospek pelanggan akan didedahkan dengan manfaat-manfaat perlindungan seperti manfaat utama, manfaat matang dan perlindungan komprehensif.

²⁸³ Tobiaz Frenz & Younes Soulhi, *Takaful & Retakaful : Advanced Principles & Practices*, (Kuala Lumpur : IBFIM & Munich RE, 2010), ms. 252.

²⁸⁴ Jamaluddin Bahari (Jamal Sifufbads), *Sifufbads Copywriting*, (Sungai Besi, Sifufbads Sdn. Bhd., 2016), ms. 156.

Dalam bahagian ini juga, prospek pelanggan akan didedahkan dengan rider-rider bagi peserta dan orang yang dilindungi. Rider dirujuk sebagai suatu peruntukan untuk menambah atau mengecualikan suatu perlindungan atau manfat bagi sesebuah produk insurans (atau produk Takaful)²⁸⁵. Peruntukan rider yang dipilih biasanya melibatkan kos tambahan kepada premium (atau sumbangan)²⁸⁶. Bahagian ini penting kerana ia memainkan peranan dalam menyumbang kepada keputusan oleh prospek pelanggan sama ada ingin menyertai atau tidak produk Takaful tersebut. Oleh itu, dalam bahagian ini, pemilihan perkataan dan struktur ayat memainkan peranan penting dalam memberikan kefahaman kepada prospek pelanggan seterusnya membantu pelanggan dalam membuat keputusan. Bahagian terakhir pula membincangkan mengenai terma dan makluman yang harus diambil tahu oleh prospek pelanggan sebelum menyertai produk Takaful ini. Antara yang didedahkan dalam bahagian ini adalah maklumat ciri-ciri utama²⁸⁷, asas kontrak²⁸⁸, pengecualian²⁸⁹ dan nota penting²⁹⁰.

²⁸⁵ Investopedia.com, *What Is Rider*, dicapai melalui <https://www.investopedia.com/terms/r/rider.asp>.

²⁸⁶ *Ibid.*

²⁸⁷ “Ciri-ciri Utama” memberi penerangan secara ringkas kepada prospek pelanggan mengenai tempoh matang Takaful, had umur kelayakan bagi peserta dan orang yang dilindungi, bayaran jumlah asas yang dilindungi yang akan diperolehi, kaedah pembayaran, dan sumbangan yang perlu dijelaskan.

²⁸⁸ “Asas Kontrak” mendedahkan bentuk akad yang digunakan iaitu akad *Tabarru’* dan akad *Wakalah*, di mana peserta bersetuju menyumbang sejumlah amaun yang telah ditetapkan serta bersetuju melantik Etiqa Takaful Berhad sebagai pengendali bagi produk Takaful simpanan Haji. Bahagian ini juga turut mendedahkan jumlah Fi Wakalah yang dikenakan serta makluman Fi Insentif dan Fi Prestasi yang akan dikenakan ke atas Dana Risiko Peserta (DRP) dan Dana Pelaburan Peserta (DPP).

²⁸⁹ “Pengecualian” juga dirujuk sebagai *exclusion*. Ia menjelaskan secara ringkas tentang terma dan keadaan yang menyebabkan prospek pelanggan hilang kelayakan untuk menjadi peserta atau orang yang dilindungi, serta tidak layak untuk menerima manfaat pampasan yang telah dinyatakan. Antara pengecualian yang dimaksudkan adalah seperti tindakan bunuh diri, keterlibatan dalam aktiviti yang tidak dibenarkan dan penyakit kritis sedia ada. Ini juga terpakai ke atas penambahan rider-rider jika ada oleh peserta.

²⁹⁰ “Nota Penting” menerangkan terma-terma yang perlu diketahui oleh peserta dan orang yang dilindungi seperti keperluan memenuhi keperluan dan syarat kelayakan peserta dan orang yang dilindungi, hak untuk membatalkan sijil, penggunaan sistem Kemudahan Sumbangan Automatik (Automatic Contribution Facility), hak penukaran Fi Tabarru serta caj-caj berkaitan oleh Etiqa Takaful Berhad, keperluan ke atas peserta untuk membayar cukai-cukai yang dikenakan, kelayakan pengecualian cukai ke atas peserta jika ada, dan sumber boleh rujuk bagi peserta mendapatkan maklumat asas Takaful.

Berdasarkan pengalaman penulis ketika menjalankan sesi temubual, kebanyakan responden-responden yang memerlukan penerangan lanjut di bahagian penerangan manfaat serta bahagian terma dan makluman. Namun, bahagian yang paling kritikal untuk difahami adalah bahagian terma dan makluman terutama bahagian pengecualian dan nota penting. Malah ada responden menyatakan bahagian ini merupakan bahagian yang terpenting sekali untuk difahami²⁹¹. Tambahan pula, responden ini menyatakan penggunaan saiz tulisan adalah tidak sesuai dengan tahap kepentingan bahagian ini²⁹². Tobiaz Frenz dan Younes Soualhi telah menyatakan pemilihan kata-kata (*wordings*) dalam dokumen produk adalah amat penting bagi mengelak salah faham kepada prospek pelanggan²⁹³. Ini juga termasuk persembahan (*presentation*) kata-kata di dalam risalah produk tersebut. Oleh yang demikian, adalah penting bagi Etiqa Takaful Berhad untuk memastikan pemilihan dan persembahan kata-kata yang sesuai di risalah produk Takaful. Ini juga merangkumi setiap dokumen produk seperti borang penyertaan, sijil Takaful, helaian ilustrasi pemasaran produk, dan laman sesawang.

Kajian mendapat terdapat perkaitan positif di antara tahap pemahaman dan penyertaan plan Takaful²⁹⁴. Ia bermaksud semakin tinggi pemahaman prospek pelanggan mengenai sesuatu plan Takaful, maka semakin tinggi kebarangkalian propek pelanggan tersebut untuk menyertai plan Takaful tersebut. Tambahan kepada itu, kajian juga menunjukkan pembacaan melalui risalah produk dan internet merupakan salah satu medium yang

²⁹¹ Ustaz Fauzi Mustafa, Penceramah bertauliah, Jabatan Agama Islam Selangor.

²⁹² *Ibid.*

²⁹³ Tobiaz Frenz & Younes Soulhi, *Takaful & Retakaful : Advanced Principles & Practices*, (Kuala Lumpur : IBFIM & Munich RE, 2010), ms. 252.

²⁹⁴ Idris Awang, dan Syukriyah Zakaria. "The Conception and Response of Muslim Community to Takaful Schemes: A Case Study in Bagan Serai, Perak.", (*Jurnal Fiqh*, 2, 2005), ms. 17.

digunakan masyarakat seperti prospek pelanggan ini bagi mendapatkan maklumat selain daripada penerangan oleh agen Takaful²⁹⁵. Ini jelas perkaitan positif di antara tiga komponen iaitu pembacaan, pemahaman dan seterusnya kebarangkalian penyertaan plan Takaful. Dapatlah difahami bahawa penggunaan dan persembahan kata-kata bagi menyampaikan maklumat produk Takaful seperti produk Takaful simpanan Haji memainkan peranan dalam memberikan pemahaman kepada prospek pelanggan seterusnya meningkatkan kebarangkalian oleh prospek pelanggan untuk menyertai plan Takaful. Justeru, Etiqa Takaful Berhad sebagai sebuah pengendali Takaful memainkan peranan penting dalam memastikan penggunaan dan persembahan kata-kata dalam setiap dokumen produk Takaful seperti risalah produk bagi meningkatkan pemahaman prospek pelanggan terhadap produk Takaful tersebut. Ahli jawatankuasa Syariah juga mempunyai peranan penting dalam memilih serta meluluskan penggunaan dan persembahan kata-kata bagi setiap dokumen produk seperti risalah produk Takaful simpanan Haji²⁹⁶.

²⁹⁵ Mohammed Kamil, dan Norsham Mat Nor. "Factors influencing the choice of takaful over conventional insurance: The case of Malaysia." (*Journal of Islamic Finance*, Vol. 3 No. 2, 2014), ms. 10.

²⁹⁶ Tobias Frenz & Younes Soulhi, *Takaful & Retakaful : Advanced Principles & Practices*, (Kuala Lumpur : IBFIM & Munich RE, 2010), ms. 252.

4.2. RUMUSAN

Di dalam bab ini, penulis telah membincangkan enam (6) isu perlaksanaan yang terdapat dalam Takaful simpanan Haji. Dapat dilihat isu-isu yang dibincangkan ini mencakupi bahagian operasi dan pengurusan seperti saluran pengedaran, pemasaran, pembangunan produk, pengurusan aktuari dan urus tadbir. Penulis telah membincangkan isu-isu ini beserta dengan hujah-hujah yang berkaitan mengikut isu-isu yang diperbincangkan. Harapan penulis agar perbincangan terhadap isu-isu ini beserta hujah-hujah sokongan yang berkaitan diterima serta menyumbang kepada impak yang positif dari sudut penyelidikan.

Bagi bab yang seterusnya, ia merangkumi kesimpulan dan cadangan. Penulis akan memberikan kesimpulan terhadap perbincangan-perbincangan bermula dari Bab 1 sehingga Bab 4. Kemudian, perbincangan akan diakhiri dengan cadangan-cadangan yang boleh diteliti dan diketengahkan bagi tujuan penambahbaikan.

BAB 5 : KESIMPULAN DAN CADANGAN

Dalam bab 4, perbincangan lebih tertumpu kepada analisis kepada isu Syariah dan isu teknikal yang telah dibangkit oleh responden-responden terpilih. Analisis juga merangkumi maklum balas responden Etiqa terhadap isu-isu tersebut. Dalam bab ini, kesimpulan akan dibuat berdasarkan rangkuman perbincangan dari Bab 1 sehingga Bab 4. Selain itu, beberapa cadangan yang bersesuaian akan dinyatakan sebagai rujukan bagi penambahbaikan.

5.1. KESIMPULAN

Produk Takaful berkaitan simpanan Haji merupakan salah satu produk Takaful keluarga. Ia merujuk kepada produk kewangan yang memberi dua bentuk perkhidmatan iaitu perlindungan Takaful dan simpanan bagi menunaikan Haji dalam tempoh tertentu. Keperluan terhadap meningkatkan kemampuan harta melalui simpanan bagi menunaikan Haji serta keperluan perlindungan Takaful dalam tempoh menunaikan Haji telah menjadi mencetuskan idea kepada pengendali-pengendali Takaful di Malaysia bagi membangunkan produk Takaful berkaitan simpanan Haji. Terdapat pelbagai produk Takaful simpanan Haji yang ditawarkan sebahagian pengendali Takaful di Malaysia. Produk Takaful ini ditawarkan dalam dua bentuk iaitu sama ada dalam bentuk Takaful simpanan atau Takaful berkaitan pelaburan. Selain manfaat simpanan atau pelaburan, ia juga ditawarkan bersama manfaat perlindungan dan manfaat tambahan lain yang menjadi pelengkap kepada produk Takaful tersebut. Etiqa Takaful Berhad telah menawarkan produk Takaful simpanan Haji yang diberi Takaful Mabrur. Manfaat utama yang ditawarkan adalah merupakan bayaran tunai berbentuk simpanan ke dalam akaun Haji dalam tempoh tahun tertentu selain dari manfaat

matang. Selain itu, manfaat lain yang ditawarkan adalah manfaat perlindungan komprehensif yang memenuhi keperluan Haji peserta. Penulis telah menggarapkan enam isu yang berkaitan dengan produk Takaful berkaitan dengan simpanan telah dibangkitkan bagi dibincangkan serta dianalisa. Bagi memperoleh isu-isu tersebut, kaedah temubual secara mendalam telah digunakan. Seramai 20 orang responden terpilih telah ditemubual. Mereka telah dibahagikan kepada tiga kumpulan iaitu kumpulan Mutawwif dan peceramah, kumpulan akademik dan kumpulan industri kewangan. Kebanyakan mereka telah membincangkan isu-isu perlaksanaan dalam produk Takaful simpanan Haji dan seterusnya mengutarakan cadangan yang dapat memenuhi keperluan mereka apabila menunaikan Haji di masa hadapan. Kemudian, responden dari Etiqa Takaful Berhad telah ditemubual bagi mendapatkan maklum balas terhadap isu-isu yang telah dibangkitkan.

Prinsip *Maqasid al-Syariah* memainkan peranan penting dalam membantu memberikan penyelesaian terhadap isu-isu yang berkaitan dengan produk dan perkhidmatan kewangan Islam. Prinsip *Maqasid al-Syariah* telah memberikan dimensi lain dalam mengeluarkan keputusan atau hukum khusus untuk isu-isu kontemporari terutama di dalam bidang kewangan dan perbankan Islam. Berdasarkan prinsip *Maqasid al-Syariah*, didapati bahawa produk Takaful keluarga memenuhi prinsip penjagaan nyawa dan harta. Ini dapat dilihat dengan ciri-ciri Takaful keluarga yang membantu kelangsungan hidup melalui pemberian pampasan bagi sesebuah keluarga apabila yang kematian suami atau ketua keluarga yang menjadi sumber pendapatan bagi keluarga tersebut. Dari sudut penjagaan harta pula, keluarga tersebut juga akan terlepas dari kerugian harta yang kerugian disebabkan oleh terputusnya sumber pendapatan keluarga. Walaubagaimana pun, prinsip Maqasid al-Syariah yang terdapat di dalam produk berkaitan simpanan Haji adalah lebih dominan kepada prinsip penjagaan agama. Ini adalah berdasarkan fungsi produk Takaful ini yang membantu

meningkatkan kemampuan peserta untuk menunaikan Haji terutama kemampuan dari sudut harta melalui simpanan Takaful. Selain itu, prinsip Maqasid al-Syariah lain yang dilihat bertepatan dengan fungsi produk Takaful ini adalah prinsip penjagaan nyawa (kehidupan) dan prinsip pemeliharaan harta. Prinsip penjagaan nyawa boleh dilihat dari sudut indemniti kematian atau kecederaan di mana sekiranya peserta meninggal dunia atau mengalami kecacatan kekal terutama ketika dalam tempoh menunaikan Haji, pampasan yang dibayar kepada peserta atau keluarga peserta akan membantu mereka untuk meneruskan kehidupan seperti biasa walaupun selepas mengalami kemalangan atau musibah. Prinsip pemeliharaan harta pula boleh dilihat melalui kerugian yang ditanggung akibat kesilapan ketika menunaikan Haji serta elaun-elaun tambahan yang ditawarkan untuk tujuan Haji.

Seterusnya, risiko Syariah boleh dirujuk sebagai kebarangkalian berlaku insiden-insiden yang memberi kesan buruk kepada sesebuah syarikat atau organisasi akibat tidak mematuhi segala pematuhan Syariah dan garis panduan yang telah ditetapkan. Ini juga merangkumi produk, operasi, dan aktiviti syarikat atau organisasi tersebut. Ia meliputi sumber manusia, proses dan prosuder, sistem dan faktor luaran. Bagi Takaful keluarga, kebarangkalian risiko di dalam sumber manusia boleh berlaku terutama apabila kegagalan di dalam memastikan pengurusan dan pembangunan sumber manusia yang bersesuaian dan berkesan. Ia meliputi pengrekutan dan latihan yang bersesuaian. Risiko dalam proses dan prosuder pula melibatkan kegagalan dalam mematuhi segala garis panduan Syariah termasuklah prosuder operasi standard yang telah ditetapkan. Risiko oleh sistem dalam produk Takaful keluarga boleh berlaku apabila pemilihan sistem yang bersesuaian. Pertindanan dalam penggunaan sistem di antara produk Takaful dan insurans dilihat boleh berlaku risiko sistem. Kegagalan pengendali Takaful dalam mematuhi segala garis panduan dan pematuhan yang ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia, boleh membawa kepada risiko yang berkaitan dengan faktor

luaran. Penulis melihat terdapat persamaan risiko di antara produk Takaful simpanan Haji dan produk Takaful keluarga memandangkan produk Takaful simpanan Haji juga merupakan sebuah produk Takaful keluarga. Namun begitu, terdapat beberapa tambahan risiko bagi produk Takaful simpanan Haji memandangkan terdapatnya elemen simpanan Haji dalam produk ini. Keterdedahan kepada risiko sumber manusia bagi produk Takaful simpanan Haji apabila melibatkan penyampaian maklumat yang tepat kepada prospek pelanggan. Penyampaian maklumat yang tidak tepat boleh membawa kesan yang negatif kepada kredibiliti dan penjenamaan pengendali Takaful. Kegagalan atau kelalaian pematuhan terhadap garis panduan berkaitan perkhidmatan Haji boleh membawa kepada risiko dalam proses dan prosuder bagi produk Takaful simpanan Haji. Selain itu juga, disebabkan terdapat ciri tambahan iaitu perkhidmatan simpanan Haji, kegagalan dalam memastikan kelancaran perkhidmatan berkaitan dengan simpanan Haji membawa kepada risiko dalam sistem bagi produk Takaful simpanan Haji.

Kemudian, dapatlah difahami bahawa ekonomi Islam merupakan suatu kaedah penyelidikan yang mengkaji seseorang individu atau sesebuah organisasi mengurus sumber-sumber ekonomi yang diperolehi berlandaskan prinsip-prinsip Syariah. Sumber-sumber utama Syariah yang disepakati pula adalah al-Quran, as-Sunnah Rasulullah SAW, Ijtihad dan *Qiyas*. Dalam ekonomi Islam, tujuan seseorang individu atau sesebuah organisasi dalam mengurus sumber-sumber ekonomi adalah memastikan kaedah pengurusan dan sumber-sumber ekonomi tersebut terlindung dari perkara-perkara yang dilarang Syariah seterusnya memperolehi keredhaan Allah SWT. Sememangnya dapat dilihat bahawa produk Takaful keluarga mempunyai peranan tersendiri dalam ekonomi Islam. Dapat pemilihan individu untuk menyertai plan Takaful keluarga adalah sebagai memenuhi tanggungjawab untuk mendapatkan barang atau perkhidmatan yang patuh

kepada prinsip-prinsip Syariah. Begitu juga dengan pengendali Takaful, mereka juga mempunyai peranan dalam menyediakan perkhidmatan produk Takaful keluarga serta memastikan pengeoperasian yang patuh Syariah. Selain itu, dalam ekonomi Islam, melalui produk Takaful keluarga ini, kerjasama di kalangan para peserta dilihat dalam dua intipati berbeza iaitu bekerjasama dalam saling melindungi di antara satu sama lain apabila berlakunya kemalangan atau musibah dan mengimarahkan muamalah Islam melalui penyertaan produk Takaful keluarga. Dalam perancangan kewangan Islam, produk Takaful keluarga dilihat sebagai agen penstabil struktur kewangan bagi sesebuah keluarga melalui perlindungan terhadap kewangan apabila berlaku kemalangan atau musibah. Produk Takaful keluarga juga dilihat sebagai suatu instrumen dalam penyediaan dana bagi sesuatu tujuan seperti persaraan, simpanan untuk pendidikan dan pelbagai tujuan kewangan. Produk Takaful simpanan Haji juga dilihat memainkan peranan tertentu menurut ekonomi Islam. Menurut ekonomi Islam, dapat dilihat bahawa produk Takaful simpanan Haji adalah merupakan instrumen yang memelihara agama sama seperti penjelasan menurut *Maqasid al-Syariah*. Tambahan pula, ia juga membantu para peserta dalam menyediakan suatu dana khusus sebagai persediaan untuk menunaikan Haji di masa hadapan. Ini dilihat suatu yang memberi faedah menurut ekonomi Islam. Pemilihan barang yang memberi faedah kepada pengguna amat dititikberatkan di dalam Islam. Selain itu juga, penyediaan bentuk-bentuk perlindungan ketika menunaikan Haji dilihat memberi faedah kepada peserta pada masa hadapan. Pemilihan barang atau perkhidmatan yang memberi faedah pada masa hadapan juga dititikberatkan menurut ekonomi Islam.

Dalam penyelidikan ini, penulis telah menggarapkan enam (6) isu perlaksanaan dalam produk Takaful simpanan Haji. Seperti mana yang telah dimaklumkan, penulis memperolehi isu-isu ini melalui hasil temubual ke atas 20 orang responden yang

dibahagikan kepada tiga kumpulan iaitu kumpulan mutawwif dan penceramah, kumpulan akademik dan kumpulan industri kewangan. Seterusnya enam isu ini telah dibincangkan dan disertakan dengan bukti rujukan yang bersesuaian di dalam bab ke empat. Enam isu tersebut merangkumi pemasaran, saluran pengedaran, pengurusan aktuari, dan urus tadbir.

Isu pertama yang diketengahkan adalah berkaitan dengan saluran pengedaran (*Distribution Channel*). Saluran pengedaran memainkan peranan penting dalam membantu meningkat kesedaran dan pemahaman terhadap produk Takaful keluarga. Bagi produk Takaful simpanan Haji, dua bentuk saluran pengedaran telah digunakan iaitu pengurusan agensi dan bankatakaful. Namun begitu, kebanyakan responden-responden yang ditemubual oleh penulis tidak mengetahui atau hanya memperolehi pengetahuan yang sedikit mengenai produk Takaful simpanan Haji. Kajian menunjukkan bahawa saluran pengedaran memainkan peranan dalam meningkatkan pemahaman dan kesedaran masyarakat terhadap produk Takaful. Kebanyakan responden mencadangkan agar saluran pengedaran diperluaskan ke saluran pengedaran lain selain memperhebatkan penggunaan saluran pengedaran sedia ada seperti saluran bukan bankatakaful (*non-bancatakaful channel*) dan saluran media sosial.

Isu yang kedua yang diketengahkan pula ialah berkaitan dengan perkhidmatan ibadah Haji apabila tiba tempoh matang Takaful. Dalam isu ini, kebanyakan responden mempersoalkan tentang perkhidmatan yang disediakan untuk ibadat apabila tempoh Takaful matang. Mereka menyatakan bahawa Etiqa Takaful Berhad perlu mencari inisiatif untuk menyediakan perkhidmatan Haji di kala tiba tamat tempoh Takaful. Mereka akan melihat ini sebagai alternatif lain bagi masyarakat Islam di Malaysia untuk menunaikan Haji selain dari mendapatkan perkhidmatan Haji yang disediakan oleh Tabung Haji. Namun begitu,

responden Etiqa menyatakan fokus produk ini adalah membantu peserta menyediakan simpanan yang mencukupi bagi menunaikan Haji pada masa depan serta menyediakan kemudahan perlindungan terhadap kematian dan kemalangan terutama ketika orang dilindungi menunaikan Haji. Kebanyakan responden menyarankan agar pihak Takaful Berhad membina kerjasama strategik sama ada dengan Tabung Haji atau pengelola perkhidmatan Haji berlesen agar perkidmatan Haji dapat disediakan pada masa hadapan.

Isu ketiga yang dibincangkan adalah berkaitan dengan kepakaran yang disediakan khusus untuk perkhidmatan berkaitan ibadah Haji dalam produk Takaful simpanan Haji. Walaupun Etiqa Takaful Berhad memiliki jawatankuasa Syariah dan pegawai Syariah yang dilantik, namun kepakaran dan kemahiran yang dimiliki oleh mereka hanya terhad kepada kewangan dan perbankan Islam sahaja. Sedangkan, kepakaran dan kemahiran yang dimiliki juga perlulah meliputi perkhidmatan Haji khusus untuk produk Takaful simpanan Haji. Responden Etiqa menyatakan kepakaran dan kemahiran yang dimiliki oleh jawatankuasa dan pegawai Syariah adalah sepadan dengan keperluan Takaful simpanan Haji yang memfokuskan hanya kepada penyediaan simpanan dan perlindungan Takaful untuk peserta bagi menunaikan Haji. Penulis melihat isu ini mempunyai perkaitan dengan kemahiran tidak sepadan (*mismatch skill*). Kesannya boleh membawa kepada kebarangkalian yang tinggi untuk berlakunya risiko tadbir urus. Seterusnya memberi kesan kepada produktiviti produk Takaful simpanan Haji. Latihan dan pembangunan dilihat kaedah yang bersesuaian bagi menyelesaikan impak risiko ini.

Isu keempat yang diketengahkan ialah kredibiliti agen Takaful dalam maklumat mengenai produk Takaful simpanan Haji kepada prospek pelanggan. Responden-responden yang ditemubual dilihat mempunyai pendapat yang berbeza-beza mengenai isu ini. Terdapat

responden menyatakan bahawa hanya agen Takaful yang beragama Islam sahaja yang diberi kebenaran untuk mempromosikan produk Takaful simpanan Haji. Namun terdapat juga responden menyatakan bahawa setiap agen Takaful yang berlesen layak untuk mempromosikan produk Takaful simpanan Haji tanpa mengira latar belakang agama. Namun, latihan dan pembangunan khusus untuk produk Takaful ini haruslah dititikberatkan. Ini penting untuk memastikan penyampaian maklumat yang berkesan dan tepat khusus untuk produk Takaful ini. Responden Etiqa dalam maklum balasnya menyatakan pentadbiran dan pengurusan agensi amat dititikberatkan dalam memastikan penyampaian maklumat produk Takaful keluarga yang tepat khususnya seperti produk Takaful keluarga. Sememangnya dapat dilihat bahawa latihan dan pembangunan memainkan peranan yang sangat penting dalam mempersiapkan agen Takaful dengan maklumat yang tepat dan bersesuaian dalam mempromosikan produk Takaful keluarga khususnya produk Takaful simpanan Haji. Selain itu juga, aspek pemantauan juga perlu dititikberatkan agar aktiviti promosi produk Takaful yang dijalankan oleh agen Takaful mematuhi garis panduan yang telah ditetapkan. Ini adalah selaras dengan peruntukan yang ditetapkan di bawah Akta Perkhidmatan Kewangan Islam dan garis panduan yang telah ditetapkan Bank Negara Malaysia.

Isu seterusnya iaitu isu kelima yang dibincangkan adalah berkaitan dengan Fi Wakalah yang dikenakan ke atas peserta bagi produk Takaful simpanan Haji. Terdapat responden yang menyatakan bahawa Fi Wakalah yang dikenakan terlalu tinggi khusus bagi produk Takaful simpanan Haji. Tambahan pula, Fi Wakalah yang dikenakan dilihat mengurangkan sumbangan seterusnya mengurangkan lagi jumlah manfaat simpanan Haji apabila tiba tempoh matang Takaful. Namun, responden Etiqa menyatakan Fi Wakalah yang dikenakan bagi produk Takaful simpanan Haji adalah berpatutan dan bersesuaian dengan

perkhidmatan yang disediakan. Tambahan juga, Fi Wakalah yang dikenakan ke atas produk Takaful keluarga termasuk produk Takaful simpanan Haji adalah mengikut garis panduan yang ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia. Walaubagaimana pun, penulis telah menunjukkan terdapat kajian yang menunjukkan bahawa Fi Wakalah yang dikenakan ke atas peserta adalah tidak adil. Ia juga dilihat telah membelakangi sifat saling kerjasama yang sememangnya menjadi prinsip tunjang kepada kontrak Takaful. Oleh yang demikian, saranan ke atas Etiqa Takaful Berhad untuk mempertimbangkan dan mengkaji semula struktur Fi Wakalah yang dikenakan khusus ke atas produk Takaful keluarga adalah sesuatu yang relevan.

Isu yang terakhir yang diketengahkan adalah berkaitan dengan bentuk penyampaian maklumat yang disampaikan melalui risalah produk yang disediakan khusus bagi produk Takaful simpanan Haji. Salah satu daripada pemerhatian penulis, hampir kesemua responden memerlukan penerangan lanjut mengenai sesuatu terma dalam risalah produk Takaful simpanan Haji. Selain itu, terdapat responden juga yang menyatakan bahawa penggunaan saiz tulisan yang tidak sesuai dengan tahap pentingnya pada bahagian-bahagian tertentu dalam risalah produk tersebut. Penulis telah mengaitkan perkaitan positif di antara pemahaman dan kebarangkalian prospek pelanggan untuk menyertai Takaful. Tambahan itu, penulis juga menunjukkan perkaitan positif di antara pembacaan dan pemahaman bagi kaedah mendapatkan maklumat mengenai produk Takaful. Oleh yang demikian, jelas menunjukkan bahawa pembacaan memberi kesan terhadap kebarangkalian prospek pelanggan untuk meyertai plan Takaful seperti produk Takaful simpanan Haji. Oleh itu, amat penting bagi Etiqa Takaful Berhad memastikan penggunaan dan persembahan kata-kata (*wordings*) yang bersesuaian agar dapat memberi pemahaman kepada prospek pelanggan seterusnya membantu pelanggan membuat keputusan untuk

menyertai plan produk Takaful khususnya produk Takaful simpanan Haji. Selain itu, penglibatan ahli jawatankuasa Syariah dan pegawai Syariah dalam memantau penggunaan dan persesembahan kata-kata bagi risalah produk adalah amat penting.

5.2. CADANGAN

Berdasarkan kepada perbincangan dan analisis terhadap produk Takaful berkaitan simpanan Haji, berikut adalah cadangan-cadangan dikemukakan. Ia boleh diteliti sebagai suatu bentuk penambahbaikan oleh Etiqa Takaful Berhad sebagai pengendali Takaful kepada produk ini. Selain itu, ia juga boleh dianggap sebagai rujukan oleh pengendali Takaful lain sekiranya ingin membangunkan produk Takaful berkaitan simpanan Haji. Cadangan-cadangan tersebut adalah seperti berikut :-

5.2.1. Mencari kaedah terbaik dalam menjalinkan kerjasama korporat atau strategik dengan Tabung Haji atau syarikat pengurusan Haji.

Seharusnya Etiqa Takaful Berhad perlu mencari jalan terbaik dalam menjalinkan kerjasama sama ada dalam bentuk korporat atau strategik dengan Tabung Haji atau syarikat pengelola Haji mempunyai lesen bagi menawarkan perkhidmatan Haji. Ini penting kerana dilihat bahawa jalinan kerjasama ini akan menghasilkan situasi menang-menang ke atas kedua-dua pihak. Bentuk kerjasama yang diperlukan adalah kerjasama dalam pemasaran Takaful berkaitan simpanan Haji melalui saluran pengedaran bukan bankatakaful (*non-bankatakaful channel*). Melalui kerjasama ini, Tabung Haji atau syarikat pengelola Haji berlesen berkebolehan membantu menawarkan produk Takaful simpanan Haji. Kebarangkalian fokus sasaran pasaran adalah pelanggan-pelanggan sedia ada yang berurusana sama dengan

Tabung Haji dan syarikat pengelola Haji berlesen atau pelanggan-pelanggan yang berhasrat untuk menunaikan Haji pada masa hadapan sama ada melalui Tabung Haji atau syarikat pengelola Haji berlesen. Ini dilihat jelas memberikan kesan positif terutama kepada produktiviti produk Takaful simpanan Haji.

Selain itu, dapat dilihat juga antara bentuk situasi menang-menang yang diperolehi oleh kedua-dua pihak adalah dalam bentuk keluasan pasaran dan pertambahan punca pendapatan. Etiqa Takaful Berhad selaku pengendali Takaful kepada produk Takaful simpanan Haji akan memperolehi keluasan pasaran yang lebih menyeluruh dan fokus. Ini akan membawa kepada peningkatan prestasi produk Takaful ini melalui pertambahan jumlah peserta dan peningkatan dana pelaburan peserta dan pengukuhan dana risiko peserta seterusnya meningkatkan prestasi keseluruhan prestasi produk Takaful keluarga secara tidak langsung. Selain itu, punca pendapatan yang boleh dijana melalui kerjasama bagi kedua-dua pihak adalah pelbagai dan memberi keuntungan kepada kedua-dua pihak. Peningkatan peserta bagi produk Takaful ini akan meningkatkan jumlah pendapatan Etiqa Takaful Berhad dalam pelbagai bentuk seperti pendapatan melalui Fi Wakalah dan pendapatan melalui agihan lebihan bagi dana pelaburan dan risiko peserta. Bagi Tabung Haji atau syarikat pengurusan Haji pula, punca pendapatan yang komprehensif dijana melalui pendapatan berasaskan komisyen (*commission-based income*) berdasarkan kepada jumlah peserta yang berjaya diperolehi. Semakin tinggi jumlah peserta diperolehi dari pelanggan-pelanggan mereka yang sedia ada, maka semakin tinggi jumlah komisyen yang dihasilkan.

Bentuk kerjasama lain yang boleh dikembangkan lagi adalah melalui kerjasama sumbangan kepakaran. Kepakaran yang dimiliki oleh pengendali Takaful dalam pengurusan risiko yang merangkumi pengunderaitan risiko dan penilaian pampasan terhadap sesuatu risiko akan

memberi kelebihan kepada Tabung Haji atau syarikat pengurusan Haji yang bekerjasama melalui produk Takaful simpanan Haji. Ini akan membantu Tabung Haji atau syarikat pengurusan Haji yang bekerjasama memastikan perlindungan Takaful kepada setiap pelanggan-pelanggan mereka. Etiqa Takaful Berhad pula akan memperolehi faedah daripada kepakaran dan kemahiran pengurusan dan perkhidmatan Haji yang dimiliki oleh Tabung Haji atau syarikat pengelola Haji yang bekerjasama. Ini dilihat memberi penyelesaian kepada isu kepakaran tidak sesuai (*mismatch skill*) yang telah dibincangkan sebelum ini sekali gus mengurangkan ketertedahan terhadap risiko urus tadbir. Ini juga merupakan satu bentuk nilai tambah kepada produk Takaful ini di mana peserta boleh menunaikan Haji apabila tempoh Takaful matang berdasarkan kepada syarat-syarat yang telah ditetapkan.

5.2.2. Mengkaji semula manfaat perlindungan komprehensif yang ditawarkan di dalam produk Takaful berkaitan simpanan Haji.

Manfaat perlindungan komprehensif meliputi perlindungan terhadap kematian atau kecacatan akibat kemalangan termasuk ketika dalam tempoh menunaikan Haji serta himpunan manfaat-manfaat lain terutama apabila peserta menunaikan Haji seperti manfaat Badal Haji, manfaat Elaun Haji dan Umrah, manfaat Ihsar dan manfaat Elaun Penjagaan Anak. Dapat dilihat bahawa manfaat yang ditawarkan di dalam produk Takaful ini hanya melibatkan perlindungan ketika dalam tempoh menunaikan Haji sahaja.

Bolehlah dinyatakan bahawa manfaat perlindungan yang diberikan dalam Takaful simpanan Haji masih belum menyeluruh terutama perlindungan Takaful yang melibatkan perjalanan peserta untuk menunaikan Haji. Oleh yang demikian, sebagai cadangan penambahbaikan

kepada produk simpanan Haji, Etiqa Takaful Berhad perlu mengkaji semula penambahan manfaat tertumpu kepada perlindungan terhadap peserta ketika sepanjang perjalanan dalam tempoh menunaikan Haji. Bentuk perlindungan yang boleh ditambah di dalam produk Takaful ini adalah seperti manfaat apabila berlaku kesulitan dalam perjalanan seperti kehilangan bagasi, kehilangan dokumen diri dan dokumen perjalanan diri. Selain itu, manfaat perlindungan sekiranya berlaku kegiatan keganasan juga dirasakan perlu ditambahkan ke dalam produk Takaful ini. Ini adalah merupakan antara bentuk-bentuk manfaat yang menjadi keperluan ketika dalam perjalanan terutama perjalanan luar negara. Kesemua manfaat ini boleh ditawarkan melalui manfaat perlindungan komprehensif atau melalui manfaat perlindungan rider dengan tambahan sumbangan yang berpatutan.

Cadangan penambahbaikan lain bagi produk Takaful ini adalah penilaian terhadap nilai pampasan dan elaun yang dibayar kepada peserta. Sebagai contoh bagi elaun penjagaan anak yang dinyatakan dalam risalah produk Takaful simpanan Haji. Seperti yang dinyatakan, manfaat elaun yang disediakan adalah RM 1000 sahaja. Ini dilihat tidak sesuai kerana seharusnya elaun penjagaan anak dikira mengikut jumlah anak yang ditanggung oleh peserta. Saranan kepada Etiqa Takaful Berhad adalah dengan menjadikan had kifayah yang disediakan oleh pusat zakat negeri seperti di Lembaga Zakat Selangor²⁹⁷. Lembaga Zakat Selangor telah menyediakan kadar had kifayah yang berbeza mengikut umur anak. Kadar had kifayah bagi anak yang berumur lima (5) tahun dan ke bawah adalah RM 115.00 sebulan, manakala kadar had kifayah bagi anak yang berumur di antara enam (6) tahun sehingga tujuh belas (17) tahun adalah RM260.00 sebulan²⁹⁸. Penetapan elaun penjagaan

²⁹⁷ Lembaga Zakat Selangor, “Kadar Had Kifayah”, laman sesawang Lembaga Zakat Selangor, dicapai melalui <http://www.zakatselangor.com.my/info-agihan/had-kifayah/kadar-had-kifayah/>

²⁹⁸ *Ibid.*

anak berdasarkan kepada had kifayah dan jumlah anak yang ditanggung adalah lebih adil. Selain itu, seharusnya Etiqa Takaful Berhad perlu meneliti setiap pampasan dan elaun yang dibayar dari tahun ke tahun. Ini penting agar setiap pampasan dan elaun yang disediakan adalah bersesuaian dengan keperluan peserta terutama untuk menunaikan Haji. Contohnya, elaun-elaun yang ditawarkan di bawah manfaat komprehensif di dalam produk Takaful perlulah disesuaikan dengan keperluan kewangan peserta dengan melihat kepada keadaan ekonomi semasa.

5.2.3. Mengkaji kadar Fi Wakalah yang dikenakan ke atas sumbangan peserta bagi produk Takaful simpanan Haji

Seperti mana yang telah dibincangkan, terdapat dua kaedah Fi Wakalah dikenakan ke atas sumbangan peserta bagi produk Takaful ini. Dua kaedah tersebut adalah melalui kadar peratusan dan kadar tetap tahunan. Fi Wakalah yang dikenakan adalah bertujuan untuk menanggung kos-kos operasi Takaful dan pembayaran komisyen. Fi Wakalah yang dikenakan adalah berwajaran dan selaras dengan garis panduan yang telah ditetapkan.

Cadangan sebagai penambahbaikan adalah Etiqa Takaful Berhad seharusnya mengkaji pengurangan kadar Fi Wakalah yang dikenakan ke atas sumbangan bagi produk Takaful. Namun begitu, kajian pengurangan kadar ini harus diselaraskan dengan kos-kos operasi dan pembayaran komisyen yang ditanggung oleh Etiqa Takaful Berhad. Kepakaran dalam pengurusan risiko dan pelaburan dilihat memberi kemampuan kepada Etiqa Takaful Berhad mengkaji pengurangan kadar Fi Wakalah.

Pengurangan Fi Wakalah akan menyebabkan pertambahan kepada jumlah sumbangan Takaful peserta. Pertambahan sumbangan Takaful peserta akan memberi kesan kepada peningkatan di dalam jumlah amaun dana pelaburan peserta dan dana risiko peserta. Ini akan membawa kepada kebarangkalian peningkatan dalam agihan lebih bagi kedua-dua dana tersebut. Oleh itu, bagi Etiqa Takaful Berhad, ia memberi kelebihan dari sudut pertambahan jumlah pendapatan melalui peningkatan fi prestasi bagi dana risiko peserta dan fi insentif bagi dana pelaburan peserta. Bagi peserta pula, pertambahan sumbangan takaful akan membawa kepada peningkatan dana pelaburan peserta yang akan meningkatkan jumlah manfaat utama iaitu bayaran tunai. Ini juga akan membawa kepada peningkatan dana risiko peserta yang memberi kesan iaitu kepada peningkatan perlindungan risiko peserta.

Oleh yang demikian, kajian terhadap pengurangan Fi Wakalah oleh Etiqa Takaful Berhad amatlah diharapkan. Ini disebabkan ia memberi kesan yang harmoni bagi kedua-dua pihak iaitu Etiqa Takaful Berhad dan peserta-peserta bagi produk Takaful simpanan Haji selaras dengan sifat saling melindungi dan saling bekerjasama yang merupakan prinsip teras Takaful. Pengurangan Fi Wakalah ini juga dilihat sebagai suatu yang tindakan yang murni seperti mana yang telah dinyatakan dalam penyelidikan ini.

Sekian. Wassalam.

BIBLIOGRAFI

Senarai Rujukan Buku

Abdullaah Jalil, *Fiqh and Management of Hajj & Umrah*, (Nilai, Wisdom Publication, 2015)

Al-Ihsan fi Taqribi Shahih Ibni Hibban.

Aznan Hasan, *Fundamentals of Shariah In Islamic Finance*, (Kuala Lumpur, IBFIM, 2011)

Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam (Edisi Kedua), Ed. Kedua*, (Kuala Lumpur : Bank Negara Malaysia)

Bahagian Bimbingan Tabung Haji, “Nota Kursus Asas Haji (Minggu Ketiga) : Pengenalan Haji dan Umrah”, (t.t.p. : Lembaga Tabung Haji, 2015)

Dr. Ahcene Lahsasna, *Maqasid Al-Shariah in Islamic Finance*, (IBFIM, Kuala Lumpur, 2013)

Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), *Kompilasi Pandangan Hukum Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan Bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia*, Cetakan kelima (Putrajaya, Bahagian Pengurusan Fatwa JAKIM, 2015).

Jamalauddin Bahari (Jamal Sifubads), *Sifubads Copywriting*, (Sungai Besi, Sifubads Sdn. Bhd., 2016)

Lembaga Tabung Haji, "Laporan Tahunan Tabung Haji 2016", (TH, 2016)

Muhammad al-Tahir Ibn Ashur, Treatise on Maqasid al-Syariah, terj. Mohamed El-Tahir El-Mesawi, (Kuala Lumpur: Islamic Book Trust, 2006)

Najib Asaddok dan Rahfity A. Aziz, "Roket Bisnes : Formula Bisnes Meroket Secara Online", (Sungai Besi, Sifubads Sdn Bhd, 2017)

Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, Senarai Sekuriti Patuh Syariah Oleh Majlis Penasihat Syariah Suruhanjaya Sekuriti Malaysia : siri 25 Mei 2018, (Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, Kuala Lumpur, 2018),

Tobiaz Frenz & Younes Soulhi, Takaful & Retakaful : Advanced Principles & Practices, (Kuala Lumpur : IBFIM & Munich RE, 2010).

Senarai Rujukan Makalah

Abdul Rahim Anuar, Wan Nurmahfuzah Jannah Wan Mansor, dan Badariah Haji Din, "Skills Mismatch in Small-sized Enterprises in Malaysia." *International Journal of Economics and Financial*, Issues 6.7S (2016)

Ahmad Faizal Abdul Aziz & Shaifulfazlee Mohamad., *Fulfillment of Maqasid al-Shariah via Takaful*, (2013)

Azman Mohd Noor, "A Shariah Compliance Review On Investment Linked Takaful In Malaysia", *Islamic Economics Studies*, (Vol.17 No.1, Jun 2009)

Bank Negara Malaysia, Buletin Perangkaan Bulanan (Monthly Statistically Bulletin), September 2015 (Malaysia : Bank Negara Malaysia).

Huselid, Mark A. "The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance." (*Academy of management journal*, 38.3, 1995)

Idris Awang, dan Syukriyah Zakaria. "The Conception and Response of Muslim Community to Takaful Schemes: A Case Study in Bagan Serai, Perak.", (*Jurnal Fiqh*, 2, 2005)

Jaafar Ahmad *et. al*, "Analisis Gelagat Kelakuan Firma Islam" di dalam *Ekonomi Islam Satu Pendekatan Analisis*, (Bangi, Penerbit UKM, UKM, 2011)

Jaafar Ahmad et. al, "Analisis Gelagat Kelakuan Pengguna Islam" di dalam Ekonomi Islam Satu Pendekatan Analisis, (Bangi, Penerbit UKM, UKM, 2011)

Juliana Arifin, Ahmad Shukri Yazid dan Mohd Rasid Hussin, "Demand of Family Takaful in Malaysia : Critical Determinant Factors Examined", International Review of Management and Business Research Journal Vol. 3 Issue 2 (Jun 2014).

Maizatulaidawati Md Husin dan Asmak Ab Rahman, "What Drives Consumers to Participate into Family Takaful Schemes ? A Literature Review", Journal of Islamic Marketing No. 3 Vol. 4 (2013).

Marhanum Che Mohd Salleh dan Nurdianawati Irwani Abdullah. "The practice of islamic relationship marketing among takaful agents and its effect towards customer trust and commitment." (*ISRA Research Paper 65*, 2014)

Maryam Dikko dan Abdullah Hj Abdul Ghani, "Maqasid Al Sharia and Takaful Operations : Issues and Challenges in an emerging industry", Journal of Law, Policy and Organization, Vol. 1 No. 11, (2015)

Mohamed Sherif dan Nor Azlina Shaairi, "Determinants of Demand on Family Takaful in Malaysia", (*International of Islamic Accounting and Business Research*, No. 1 Vol. 4, 2013).

Mohammed Kamil dan Norsham Mat Nor. "Factors influencing the choice of takaful over conventional insurance: The case of Malaysia.", (*Journal of Islamic Finance*, Vol. 3 No. 2, 2014)

Mohd Faiz Mohamed Yusof et. al, "Potensi Keterdedahan Risiko Syariah Syarikat Pengendali Takaful Terpilih di Malaysia", (*Islamiyyat* 37.2, 2015)

Mohd Daud Bakar, "Making Takaful Mandatory Justification From Objective of Shariah (*Maqasid al-Shariah*) Perspective", di dalam *Essential Readings In Islamic Finance*, ed. Mohd Daud Bakar & Engku Rabiah Adawiyah Engku Ali, (Kuala Lumpur, CERT Publication, 2008)

Mohamad Yazid Isa, et al. "The issues of second layer charging fee in Wakalah Takaful model practices." (*International Review of Management and Marketing*, 7.2, 2017)

Nor Hanani Ahmad et. al, "Maqasid al-Syariah Dalam Penawaran Produk Takaful Wanita : Kajian di Pengendali Takaful Terpilih", Jurnal Syariah, Vol.25 No.1, (2017),

Puspa Liza Ghazali, et. al, "Optimization of Integration Model in Family Takaful", Applied Mathematical Sciences Journal No. 39 Vol. 9 (2015).

Rafidah Mohd Azli et. al, "Aplikasi Maqasid al-Syariah Dalam Sistem Kewangan Islam", (makalah, Seminar Hukum Islam Semasa VII, Jabatan Fiqh & Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 14-15 Disember 2011).

Rusni Hassan et al. "Shariah Risk Management Process For Islamic Financial Institutions In The Context of Shariah Governance Framework 2010" (*UUM Journal of Legal Studies*, 8, 2017)

Seamus McGuinness, Konstantinos Pouliakas and Paul Redmond, *How Useful is the Concept of Skills Mismatch?*, (Institute of Study for Labor, IZA Discussion Paper No. 10786, 5 Jun 2017)

S. M. Hasanuz Zaman. *Definition of Islamic economics.*(1984)

Siti Arni Basir, "Pembangunan Sumber Manusia Menurut Perspektif Islam.", (*Jurnal Usuluddin*, 19, 2004),

Syahida Abdullah, "The Objectives of Takaful and Shariah : Towards Achievement Of Maqasid al-Shariah", Journal of Human Capital Development, Vol. 8 No. 1 (January-June 2015).

Syahida Abdulla, "Risk management via Takaful from a perspective of Maqasid of Shariah" (*Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 2012)

Sheila Nu Nu Htay, et. al, "Shariah Scholars' Viewpoint on the Pratice of Underwroting and Risk Rating for Family Takaful Model", Asian Social Science Jounal No. 9 Vol. 9 (2013).

Sheila Nu Nu Htay dan Syed Ahmed Salman, "Shariah and Ethical Issues in the Practice of Modified Wakalah Model in Family Takaful", International Journal of Business and Social Science No. 12 Vol. 4.

Sheila Nu Nu Htay dan Syed Ahmed Salman, "Shariah and Ethical Issues in the Practice of Modified Mudharabah Model in Family Takaful", (*International Journal of Trade, Economics and Finance* No. 6 Vol. 4.)

Sheila Nu Nu Htay dan Hanna Rabittah Zaharin. "Critical analysis on the choice of Takaful (Islamic Insurance) operating models in Malaysia." (2011)

Oz, E., Ali, M. M., Khokher, Z. R., & Rosman, R., "Shari'ah non-compliance risk in the banking sector: impact on capital adequacy framework of Islamic banks", (*IFSB Working Paper Series No WP-05/03*, 2016), ms. 1.

Yusuf Sani Abu Bakar, et. al, "Effect of Nomination Under Life Insurance and Family Takaful", ISRA International Journal of Islamic Finance No. 1 Vol. 6 (2014)

Yusuf Sani Abu Bakar, et. al, "Insurable Interest Under Life Insurance and Family Takaful", Jurnal Syariah No. 2 Vol. 23 (2015)

Yusuf Talal De Lorenzo, "Shari'ah Compliance Risk," Chicago Journal of International Law: Vol. 7: No. 2, (2007)

Senarai Rujukan Bahan Tidak Diterbitkan

Arif Fathillah Bin Mohd Safar, “Analisis Terhadap Elemen Maqasid Syariah dalam Takaful Ikhlas di Malaysia” (Disertasi (M.Syariah), Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2011).

Cedefop, *Skill shortages and gaps in European enterprises: striking a balance between vocational education and training and the labour market*, (Luxembourg: Publications Office. Cedefop reference series; No 102, 2015)

Che Ismail Bin Che Othman, “Pemakaian Maqasid al-Syariah Dalam Produk Takaful Keluarga di Etiqa Takaful Berhad” (Disertasi (M.Syariah), Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2010).

Hendon Redzuan, “An Examination of the Demand for Family Takaful Protection” (Prosiding Seminar, Malaysia Indonesia International Conference on Economics, Management and Accounting, Jabatan Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia, 10 - 11 November 2014).

Kamaruddin Sharif, "Takaful—Development and challenges over 20 years of its existence in Malaysia." (*Jurnal Pengurusan*, 23, 2004)

Kamaruzaman Noordin, et. al, “The Commercialisation of Modern Islamic Insurance Providers : A Study of Takaful Business Framework in Malaysia”, (*International Journal of Nusantara Islam* No. 1 Vol. 2.)

Khairun Najmi Saripudin, “Isu-isu Syariah Dalam Sukuk Musyarakah di Malaysia : Kajian Terhadap Sukuk yang Diterbitkan dari Tahun 2005 - 2010”, (Disertasi (M.Syariah) Jabatan Fiqh dan Usul, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2103).

Mohd Azrul Hisyam Bin Ismail, “Keberkesanan Pengendalian Takaful Dalam Memasarkan Produk-produk Takaful Keluarga : Kajian di Ibu Pejabat Takaful Nasional Sdn. Bhd. Kuala Lumpur” (Disertasi (M.Syariah), Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008).

Mohd. Bahroddin Bin Badri, “Penerimaan Masyarakat Melayu Terhadap Takaful Keluarga : Kajian di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur” (Disertasi (M.Syariah), Jabatan Syariah dan Ekonomi, Bahagian Pengajian Syariah, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2008).

Nadiyah ‘Aqilah Mohd Amin dan Mohamad Abdul Hamid, “Shariah Compliance of Wakalah Concept in Takaful Operation : A Case Study of Takaful Operation in Malaysia”, Tazkia Islamic Finance and Business Review No. 2 Vol. 8.

Nurdianawati Irwani Bte Abdullah dan Nazliatul Aniza Abd Aziz, “Case Study of The Practice of Nomination and Hibah by Malaysian Takaful Operators”, ISRA International Journal of Islamic Finance No.2 Vol. 2.

Wahyudi Bakri, “Konsep dan Amalan Sistem Takaful Keluarga di Institut Takaful Terpilih Di Indonesia” (Tesis Ph.D, Jabatan Syariah & Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2013).

Wan Muhamad Amir Wan Ahmad, et. al, “A Case of Acceptance Model : A New Integration Model of Education Plan Takaful”, International Journal of Advances in Engineering, Sciences and Technology No. 2 Vol. 1.

Senarai Akhbar

“Pertumbuhan Takaful Dingin : Majoriti Umat Islam Masih Tidak Percaya”, Utusan Malaysia Online, 5 Mei 2016, dicapai melalui <http://www.utusan.com.my/rencana/agama/pertumbuhan-takaful-dingin-1.315569>.

“102 Tahun Tempoh Tunggu Giliran Haji”, *Berita Harian Online*, 19 Jun 2017, dicapai melalui <https://www.bharian.com.my/node/294602>.

Senarai Laman Sesawang

About Etiqa Academy, Etiqa Insurance and Takaful, dicapai melalui <http://www.etiqa.com.my/en/academy>

Al-Rajhi Bank, “i-Great Raudhah”, laman sesawang www.al-rajhibank.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017,
[http://www.alrajhibank.com.my/pdf/i-Great%20Raudhah%20\(Al-Rajhi\).pdf](http://www.alrajhibank.com.my/pdf/i-Great%20Raudhah%20(Al-Rajhi).pdf)

AIA Public Takaful, “A-Enrich Gold-i”, laman sesawang www.aia.com.my, dicapai pada 24 Januari 2017,
<https://www.aia.com.my/en/our-products/savings-and-investment/a-enrichgold-i.html>.

AIA Public Takaful, “A-Plus Hajj”, laman sesawang www.aia.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017,
<https://www.aia.com.my/en/our-products/life-protection/a-plus-hajj.html>

Agro Bank, “Agro Mabrur-i”, laman sesawang www.agrobank.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <http://www.agrobank.com.my/product/agro-mabrur-i/>

American Marketing Association, Definition of Marketing, www.ama.org, dicapai melalui <https://www.ama.org/AboutAMA/Pages/Definition-of-Marketing.aspx>.

Bank Negara Malaysia, “Family Takaful”, dicapai pada 20 Januari 2017,
http://www.insuranceinfo.com.my/_system/media/downloadables/family_takaful.pdf

Bank Muamalat Malaysia Berhad, “M-Tiara Hajj”, laman sesawang www.muamalat.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, http://www.muamalat.com.my/downloads/consumer-banking/M_Tiara_Hajj_Final.pdf

BSN, “Giro Takaful Premier”, laman sesawang www.mybsn.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <http://www.mybsn.com.my/content.xhtml?contentId=672>

Business Dictionary, “what is risk?”, laman sesawang www.businessdictionary.com, dicapai pada 27 Julai 2019, <http://www.businessdictionary.com/definition/risk.html>.

CIMB Islamic, “Takaful Suria”, laman sesawang www.cimbislamic.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <http://www.cimbislamic.com.my/content/dam/cimb-consumer-islamic/Personal/Products/takaful/takaful-suria-brochure-june2016.pdf>

Etiqa, “Corporate Profile”, laman sesawang Etiqa, dicapai pada 31 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/en/about-us>.

Etiqa, “Find Our Products Here - Takaful”, laman sesawang Etiqa, dicapai pada 31 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/en/personal#>

Etiqa, “Financial Report”, laman sesawang Etiqa, dicapai pada 31 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/Document/1471350978069?blobnocache=true>.

Etiqa Takaful Berhad, “Etiqa Takaful Berhad Bagged ‘Best Takaful Provider’ Award at the 2013 Islamic Finance News Awards Ceremony”, Laman fanpage Etiqa Insurance & Takaful, dicapai pada 19 Jun 2016,
<https://www.facebook.com/notes/etiqainsurancetakaful/etiqatakulberhadbaggedbesttakafulproviderawardatthe2013islamicfina/7539935312918>

Etiqa Takaful Berhad, “Group Medical Insurance and Takaful”, Laman sesawang Etiqa Takaful Berhad, dicapai pada 23 Januari 2017,
<http://www.etiqa.com.my/en/group-medical-insurance-and-takaful#collapse1>

Etiqa Takaful Berhad, “Karisma Takaful”, laman sesawang [www.etiqa.com.my](http://www.etiqa.com.my/en/karisma), dicapai pada 24 Januari 2014, <http://www.etiqa.com.my/en/karisma>

Etiqa Takaful Berhad, “Mabrus”, laman sesawang [www.etiqa.com.my](http://www.etiqa.com.my/my/mabrus), dicapai pada 25 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/my/mabrus>

Etiqa Takaful Berhad, “Prisma ‘+’ Takaful”, laman sesawang [www.etiqa.com.my](http://www.etiqa.com.my/en/prisma-plus), dicapai pada 24 Januari 2017, <http://www.etiqa.com.my/en/prisma-plus>

Great Eastern Life, “I-Great Amal”, laman sesawang [www.greateasternlife.com](https://www.greateasternlife.com/my/en/personal-insurance/find-the-right-plan/takaful/takaful/i-great-amal.html), dicapai pada 26 Januari 2017,
<https://www.greateasternlife.com/my/en/personal-insurance/find-the-right-plan/takaful/takaful/i-great-amal.html>

Hong Leong MSIG Takaful, “Hajj By Proxy”, laman sesawang www.hlmtakaful.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <http://www.hlmtakaful.com.my/products-and-services/family-takaful/individual/hajj-by-proxy.aspx>

insuranceinfo, “Child Education Takaful Plan”, laman sesawang insuransinfo.com, dicapai pada 21 Janurai 2017, http://www.insuranceinfo.com.my/choose_your_takaful/protect_your_family/child_education_plan.php?intPrefLangID=1&

insuranceinfo, “Investment-Linked Takaful”, laman sesawang insuranceinfo.com, dicapai pada 23 Januari 2017, http://www.insuranceinfo.com.my/choose_your_takaful/protect_your_family/investment_linked.php?intPrefLangID=1&

insuranceinfo, “Medical and Health Takaful”, laman sesawang insuransinfo.com, dicapai pada 21 Januari 2017, [http://www.insuranceinfo.com.my/choose_your_takaful/cover_your_health/medical_health_takaful.php?intPrefLangID=1&.](http://www.insuranceinfo.com.my/choose_your_takaful/cover_your_health/medical_health_takaful.php?intPrefLangID=1&)

Investopedia.com, *What Is Rider*, dicapai melalui <https://www.investopedia.com/terms/r/rider.asp>.

Lembaga Zakat Selangor, “Kadar Had Kifayah”, laman sesawang Lembaga Zakat Selangor, dicapai melalui
<http://www.zakatselangor.com.my/info-agihan/had-kifayah/kadar-had-kifayah/>

Malaysian Takaful Association, “History of MTA”, laman sesawang www.malaysiantakaful.com.my, dicapai pada 24 Januari 1984,
<http://www.malaysiantakaful.com.my/About-MTA/History-of-MTA.aspx>

Malaysian Takaful Association, “Consumer Zone”, Laman sesawang Malaysia Takaful Association, dicapai pada 2 Oktober 2017,
<http://www.malaysiantakaful.com.my/Consumer-Zone/Public-On-Agent-Status.aspx>

Maybank, “Menerajui Asia : Maybank - Laporan Tahunan 2015”, laman sesawang Maybank2u..com., dicapai pada 31 Januari 2017,
http://www.maybank.com/iwov-resources/corporate_new/document/my/en/pdf/annual-report/2016/Maybank_AR2015-Corporate-Bahasa_Malaysia.pdf.

Maybank, “Menerajui Asia : Maybank - Laporan Tahunan 2014”, laman sesawang Maybank2u..com., dicapai pada 8 Februari 2017,
http://www.maybank.com/iwov-resources/corporate_new/document/my/en/pdf/annual-report/2015/Maybank_AR2014-Corporate_b.pdf

Maybank, “Menerajui Asia : Maybank - Laporan Tahunan 2013”, laman sesawang

Maybank2u..com., dicapai pada 8 Februari 2017,

http://www.maybank.com/iwov-resources/corporate/document/my/en/pdf/annual-report/2014/Maybank_AR2013-Corporate.pdf,

OCBC al-Amin, “i-Great Raudhah”, laman sesawang www.ocbc.com.my, dicapai

pada 26 Januari 2017,

https://www.ocbc.com.my/OCBCAL_Amin/BM/pb_takaful.shtml?utm_source=alamin_bm&utm_medium=main_menu_bm&utm_campaign=alamin_bm_Perbaikan_Peribadi_Takaful

PrudentialBSN Takaful, “PrudentialBSN SmartLink”, Laman Sesawang

PrudentialBSN Takaful, dicapai pada 23 Januari 2017,

<https://www.prubsn.com.my/ms/our-products/products/prubsn-smartlink/>

PrudentialBSN Takaful, “PruBSN Platinum”, laman sesawang www.prubsn.com.my,

dicapai pada 24 Januari 2017,

https://www.prubsn.com.my/export/sites/prudential-pbtb/.galleries/PDF/Platinum_Flyer_Bm.pdf

Prudential BSN Takaful, “Pru BSN Ummahlink”, lawan sesawang

www.prubsn.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017,

<https://www.prubsn.com.my/ms/our-products/products/prubsn-ummahlink/>

Syed Ahmad Salman dan Sheila Nu Nu Htay, “Nomination and Hibah Issue In Malaysian Takaful (Islamic Insurance) Industry”, dicapai pada 23 Ogos 2016, [http://irep.iium.edu.my/29628/1/NOMINATION_AND_HIBAH_ISSUES_IN_MALAYSIAN_TAKAFUL_\(ISLAMIC_INSURANCE\)_INDUSTRY.pdf](http://irep.iium.edu.my/29628/1/NOMINATION_AND_HIBAH_ISSUES_IN_MALAYSIAN_TAKAFUL_(ISLAMIC_INSURANCE)_INDUSTRY.pdf).

Takaful-IKHLAS, “Pelan Ikhlas Hajj Saving Takaful Untuk Bakal Haji”, laman sesawang www.takaful-ikhlas.com.my, dicapai pada 26 Januari 2017, <http://www.takaful-ikhlas.com.my/ms/media-centre/news-events/pelan-ikhlas-hajj-saving-takaful-untuk-bakal-haji>

What is a ‘Distribution Channel’, laman sesawang Investopedia.com, <https://www.investopedia.com/terms/d/distribution-channel.asp>

Zurich Takaful, “Group Term Takaful”, Laman sesawang Zurich Takaful, dicapai pada 23 Januari 2017, http://www.zurich-takaful.com.my/?page_id=341

Zurich-Takaful, “Takafulife”, laman sesawang www.zurich-takaful.com.my, dicapai pada 24 Januari 2014, <http://www.zurich-takaful.com.my/pdf/TAKAFULIFE%20BROCHURE%202.pdf>

Zurich-Takaful, “Takafulink Wanita”, laman sesawang www.zurich-takaful.com.my, dicapai pada 25 Januari 2017, http://www.zurich-takaful.com.my/pdf/TAKAFULINK%20WANITA%20BROCHURE%20NEW%20LAYOUT%20_GREY.pdf

Zurich-Takaful, “Takafulink Hajj”, laman sesawang www.zurich-takaful.com.my, dicapai pada 25 Januari 2017,
https://www.zurich-takaful.com.my/pdf/TAKAFULINK%20HAJJ%20BROCHURE%20NEW%20LAYOUT_GREY.pdf

Senarai Statut

Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013 (Akta 759)

Akta Tabung Haji 1995 (Akta 535).

Guidelines On Takaful Operational Framework (Islamic Banking and Takaful Department, Bank Negara Malaysia), 2013.

Exposure Draft 14 - Standard On Risk Management For Takaful (Islamic Insurance) Undertakings 2012

Life Insurance & Family Takaful Framework (Bank Negara Malaysia), 2015,

LAMPIRAN



Peroleh Keberkatan dengan Mabrus

- Membantu urusan pembukaan akaun tabung haji dan pendaftaran Haji anda.
- Jumlah Bayaran Tunai sehingga 123% daripada Jumlah Asas yang Dilindungi akan dibayar ke dalam akaun tabung haji anda bermula dari akhir tahun sijil ke-3.
- Manfaat komprehensif dengan Badal Haji dan Ihsar.
- Tambahan 100% daripada Jumlah Asas Yang Dilindungi akan dibayar sekiranya berlaku Kematian akibat Kemalangan ketika menunaikan Haji atau Umrah di Mekah atau Madinah.
- Elaun Haji, Umrah dan Penjagaan Anak.
- Fleksibiliti untuk menambah perlindungan dengan lebih banyak rider untuk anda dan orang yang anda sayangi.

Satu Langkah Lebih Dekat untuk Memenuhi Tuntutan Rohaniah

Pencarian ketenangan bukan sekadar cita-cita; ia adalah satu cara hidup. Hiasi laluan anda dengan pelan simpanan dan perlindungan yang memahami hasrat anda untuk kesejahteraan hidup yang harmoni, ketika anda memulakan perjalanan anda untuk memenuhi salah satu daripada lima rukun Islam. Dengan Etiqa Mabrus, anda lebih dekat untuk menunaikan Haji, menjadi tetamu Allah sekurang-kurangnya sekali dalam seumur hidup anda.

Lakukan Perubahan Terhadap Perjalanan Kerohanian anda

Mabrus adalah pelan Takaful simpanan dan perlindungan komprehensif yang melengkapkan persediaan anda untuk menunaikan Haji dan Umrah.

Di Etiqa, kami membantu dalam urusan pembukaan akaun tabung haji. Kami juga membantu dalam pendaftaran Haji anda apabila Bayaran Tunai pertama dibayar, pada akhir tahun sijil ke-3.



Manfaat Utama

Tambah Simpanan Anda

Tambah simpanan anda dengan jumlah Bayaran Tunai sehingga 123% daripada Jumlah Asas yang Dilindungi. Bayaran Tunai akan dibayar kepada anda pada akhir setiap tahun sijil, bermula dari akhir tahun sijil ke-3.

Akhir Tahun Sijil	% Jumlah Asas yang Dilindungi
3	10%
4 hingga 14	3%
15 hingga 24	4%
25 hingga 30	5%
Subjumlah	113%
Tambahan 10% pada tempoh matang	10%
 Jumlah*	 123%

* Untuk tempoh sijil di bawah 30 tahun, jumlah Bayaran Tunai yang diterima akan kurang daripada 123%.

Semua Bayaran Tunai akan dikreditkan ke akaun tabung haji anda untuk Haji atau Umrah dan anda mempunyai pilihan pengeluaran yang fleksibel untuk kegunaan keluarga. Pada tempoh matang, satu Bayaran Tunai tambahan sebanyak 10% daripada Jumlah Asas yang Dilindungi akan dibayar kepada anda.

Manfaat Matang

Pada akhir tempoh Takaful, nilai terkumpul dalam Dana Pelaburan Peserta (DPP), jika ada, termasuk keuntungan daripada pelaburan dana tersebut, dan lebihan yang diagihkan daripada Dana Risiko Peserta (DRP), jika ada, yang telah diperuntukan akan dibayar kepada Peserta.

Perlindungan Komprehensif

Manfaat Kematian

Jika Orang yang Dilindungi meninggal dunia akibat kemalangan atau sebab semula jadi, amaun Jumlah Asas yang Dilindungi, Perbelanjaan Pengembalian sebanyak RM1,000 berserta nilai terkumpul dalam DPP, termasuk sebarang keuntungannya, tolak sebarang hutang, akan dibayar.

Indemniti Berganda ke atas Kematian akibat Kemalangan

Jika Orang yang Dilindungi meninggal dunia sebelum hari lahir ke-70, disebabkan kemalangan yang berlaku semasa menuaikan Haji atau Umrah di Mekah atau Madinah, tambahan sebanyak 100% daripada Jumlah Asas yang Dilindungi akan dibayar.

Manfaat Hilang Upaya Menyeluruh dan Kekal (HUMK)

Jika Orang yang Dilindungi mengalami HUMK dan hilang upaya tersebut berlaku sekurang-kurangnya 6 bulan berturut-turut, amaun Jumlah Asas yang Dilindungi ditambah semua nilai terkumpul di dalam DPP, termasuk sebarang keuntungannya, tolak sebarang hutang, akan dibayar.

Jika agregat jumlah yang Dilindungi (bagi setiap Orang yang Dilindungi) ialah sehingga RM1 juta, ia akan dibayar secara sekaligus. Jika Jumlah yang Dilindungi melebihi RM1 juta, bakal Jumlah yang Dilindungi akan dibayar 1 tahun selepas bayaran pertama dibuat, tertakluk kepada terma dan syarat yang dinyatakan dalam Sijil Takaful.

Tiada manfaat akan dibayar pada HUMK selepas ulang tahun sijil berikutnya pada hari jadi ke-64.

Manfaat Badal Haji

Apabila berlaku kematian atau HUMK sebelum menunaikan Haji, Manfaat Badal Haji sebanyak RM3,000 akan dibayar. Manfaat ini hanya akan ditunaikan jika Elaun Haji tidak dituntut dan umur Orang yang Dilindungi mesti berumur sekurang-kurangnya 15 tahun dan ke atas. Untuk HUMK, manfaat Badal Haji hanya akan dibayar setelah bayaran penuh manfaat HUMK dibuat.

Manfaat Elaun Haji dan Umrah*

Elaun sebanyak RM1,000 akan dibayar bagi menunaikan Haji dan Umrah. Jika Orang yang Dilindungi menunaikan Haji dan Umrah pada masa yang sama, hanya Elaun Haji akan dibayar. Manfaat Elaun Haji dan Manfaat Elaun Umrah tidak boleh dituntut dalam tahun sijil yang sama dan dengan syarat jarak 12 bulan dari tarikh tuntutan terakhir dibuat.

Manfaat Ihsar*

Apabila Orang yang Dilindungi dalam keadaan berihram dan terhalang dari menunaikan Haji atau Umrah akibat keadaan kesihatan, Manfaat Ihsar sehingga RM1,000 sepanjang tempoh perlindungan akan dibayar untuk pembayaran balik kos periyembelihan haiwan.

Manfaat Elaun Penjagaan Anak*

Apabila menunaikan Haji, Orang yang Dilindungi akan menikmati ketenangan minda kerana anak-anaknya terjaga. Elaun Penjagaan Anak sebanyak RM1,000 akan dibayar. Umur anak mestilah tidak melebihi hari lahir ke-17.

* Sijil hendaklah berkuatkuasa sekurang-kurangnya 5 tahun sijil dan semua sumbangan telah dibayar. Sekiranya anda memerlukan maklumat lanjut mengenai maklumat di atas, sila rujuk kepada Sijil Takaful.

Pelindungan Tambahan

Rileksibiliti untuk menambah perlindungan dengan lebih banyak rider untuk anda dan orang yang anda sayangi.

Rider untuk Orang yang Dilindungi

Rider Ultra Medic	Merangkumi perbelanjaan hospital dan pembedahan Orang yang Dilindungi.
Rider Tambah Nilai Tetap	Menyediakan kemudahan untuk menambah elemen pelaburan sumbangan.
Rider Manfaat Tunai Hospital	Manfaat Tunai Harian jika dimasukkan ke hospital.
Rider Bertempoh	Jumlah yang Dilindungi bagi Rider akan dibayar sekiranya Orang yang Dilindungi meninggal dunia atau mengalami HUMK.
Rider Penyakit Kritis	Jumlah yang Dilindungi bagi Rider akan dibayar jika Orang yang Dilindungi didiagnosis dengan mana-mana 1 daripada 36 Penyakit Kritis yang dilindungi.
Rider Indemniti Kemalangan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah yang Dilindungi bagi Rider akan dibayar atas kematian atau hilang upaya dengan peratusan yang bergantung kepada tahap hilang upaya, akibat kemalangan. Tambahan 100% daripada jumlah yang Dilindungi Rider akan dibayar untuk manfaat HUMK lanjutan. HUMK lanjutan mestilah sekurang-kurangnya 6 bulan berturut-turut. 2. Jumlah yang Dilindungi bagi Rider akan digandakan sekiranya kematian, hilang upaya atau kemasukan hospital akibat kemalangan yang melibatkan pengangkutan awam atau kebakaran dalam bangunan awam; atau <p>3a. Manfaat Indemniti Hospital akan dibayar sekiranya Orang yang Dilindungi dimasukkan ke hospital akibat kemalangan;</p> <p>3b. Manfaat Indemniti Hilang Upaya separa akan dibayar sekiranya sebahagian Orang yang Dilindungi hilang upaya akibat kemalangan; dan</p> <p>3c. Manfaat Pembedahan akan dibayar sekaligus apabila Orang yang Dilindungi menjalani pembedahan akibat kemalangan.</p>
Rider Kematian atau Kehilangan Kekal Akibat Kemalangan	Jumlah yang Dilindungi bagi Rider akan dibayar sekiranya Orang yang Dilindungi meninggal dunia atau mengalami HUMK akibat kemalangan.
Rider Pengecualian Sumbangan untuk Penyakit Kritis	Sekiranya Orang yang Dilindungi mengalami salah 1 dan 35 penyakit kritis yang dilindungi (tidak termasuk Angioplasti dan Rawatan Invasif Lain untuk Penyakit Arteri Koronari Utama), semua sumbangan pada masa hadapan akan dikecualikan (kecuali untuk rider rider pengecualian lain dan Rider Ultra Medic, jika ada, yang akan ditambah).

Rider untuk Peserta

Rider Pengecualian Sumbangan untuk Penyakit Kritis (Pembayar)

Sekiranya Peserta mengalami salah satu dari 35 penyakit kritis yang dilindungi (tidak termasuk Angioplasti dan Rawatan Invasif Lain untuk Penyakit Arteri Koronari Utama), semua sumbangan pada masa hadapan akan dikecualikan (kecuali untuk rider-rider pengecualian lain dan Rider Ultra Medic, jika ada, yang akan ditamatkan).

Rider Pengecualian Sumbangan untuk Kematian dan HUMK (Pembayar)

Sekiranya Peserta meninggal dunia atau mengalami HUMK, semua sumbangan pada masa hadapan akan dikecualikan (kecuali untuk lain-lain rider pengecualian dan Rider Ultra Medic, jika ada, yang akan ditamatkan).

Rider Bertempoh (Pembayar)

Jumlah yang Dilindungi bagi Rider akan dibayar sekiranya Peserta meninggal dunia atau mengalami HUMK.

Rider Manfaat Pendapatan Keluarga

Sekiranya Peserta meninggal dunia atau mengalami HUMK, pendapatan tahunan bersamaan dengan Jumlah yang Dilindungi bagi Rider dibahagikan dengan baki tempoh rider akan dibayar.

Nota: Untuk maklumat lanjut mengenai Fi Wakalah dan pengagihan DPP dan DRP untuk rider, sila rujuk kepada Ilustrasi Pemasaran dan Helaian Pendedahan Produk.

Ciri-ciri Utama

Umur Layak Orang yang Dilindungi

Minimum: 14 hari
Maksimum: Sebelum hari lahir ke-60

Had Umur Peserta/ Pemilik Sijil

Minimum: Mencapai umur 18 tahun
Maksimum: Tiada usia maksimum

Tempoh Matang

Maksimum: Ulang tahun sijil sebelum hari lahir ke-80

Tempoh Sijil yang Dibenarkan

20 hingga 30 tahun

Jumlah Asas yang Dilindungi

Minimum: RM13,500
Maksimum: Tertakluk kepada pengunderitaan

Sumbangan Minimum

Tertakluk kepada minimum jumlah Asas yang Dilindungi

Kaedah Pembayaran

Bulanan, Suku Tahunan, Setengah tahunan atau Tahunan

Agama

Islam

Asas Kontrak

Pelan ini adalah berasaskan konsep Tabaru', di mana Peserta bersetuju menyumbang atau menderma jumlah tertentu ke dalam DRP (Dana Tabaru') bagi tujuan membantu antara satu sama lain di saat memerlukan. Pelan ini juga mengaplikasikan konsep Wakalah, di mana Peserta melantik Etiga Takaful Berhad bagi mewakili pihak Peserta untuk membuat pelaburan dan menguruskan DRP dan DPP. Bakimya akan diserapkan ke dalam DRP dan DPP.

Tahun Sijil	Fi Wakalah sebagai % daripada Sumbangan	Fi Wakalah Tetap Tahunan
1	85%	RM72
2	60%	RM72
3	46%	RM72
4	35%	RM72
5	25%	RM72
6	20%	RM72
7 hingga 10	10%	RM72
11 dan seterusnya	5%	RM72

Lebihan yang boleh diagih dalam DRP akan dibahagikan mengikut kadar 50% di antara Etiga Takaful Berhad sebagai Fi Prestasi dan baki 50% akan diperuntukkan kepada Peserta dan dilaburkan semula dalam DPP.

Lebihan yang boleh diagih dalam DPP akan dibahagikan mengikut kadar 10% di antara Etiga Takaful Berhad sebagai Fi Insentif untuk menguruskan PIF dan baki 90% akan diperuntukkan kepada Peserta dan dilaburkan semula dalam DPP.

Jika anda mempunyai mana-mana jumlah yang perlu dibayar kepada anda atau mana-mana orang yang berhak di bawah Sijil ini kurang daripada RM10, kami akan mengkreditkan jumlah tersebut ke dana kebajikan, yang akan digunakan sebagai Amal Jariah bagi pihak Peserta. Dana kebajikan akan dibahagikan kepada organisasi kebajikan yang berdaftar.

Pengecualian

Bagi memastikan manfaat anda adalah berpatutan, manfaat-manfaat tidak akan dibayar di dalam keadaan berikut:
Jika Orang yang Dilindungi membunuh diri semasa waras, liabiliti kami adalah terhad kepada berikut:

- * Pembayaran balik sumbangan yang dibuat jika bunuh diri dilakukan dalam 1 tahun dari tarikh sijil dikeluarkan atau tarikh terkini pengembalian semula sijil, atau
 - * Pembayaran 60% dari jumlah Asas yang Dilindungi jika bunuh diri dilakukan selepas 1 tahun dari tarikh sijil dikeluarkan atau tarikh terkini pengembalian semula sijil.
- Jika Orang yang Dilindungi membunuh diri semasa tidak siuman, jumlah Asas yang Dilindungi akan dibayar sepenuhnya.

Sijil ini atau rider (jika ada) tidak akan melindungi Hilang Upaya yang berlaku disebabkan daripada:

- * Terlibat dalam apa-apa sukan atau hobi berbahaya;
- * Penyertaan dalam apa-apa bentuk penerbangan (kecuali sebagai penumpang yang membayar tambang atau anak kapal dalam perjalanan biasa yang dikendalikan oleh sistem penerbangan komersil), atau sukan udara;
- * Kecederaan diri yang disengajakan atau bunuh diri atau cubaan bunuh diri, kecuali terbukti tidak siuman; atau
- * Kecederaan atau penghospitalan akibat penagihan dadah, atau semasa di bawah pengaruh alkohol.

Rider (jika ada) yang dilampirkan pada sijil ini tidak akan melindungi Penyakit Kritis yang berlaku disebabkan daripada:

- * Penyakit Kritis yang berlaku dalam masa 30 hari selepas tarikh dikeluarkan atau tarikh pengembalian semula sijil tambahan/rider;
- * Kanser, Penyakit Jantung Koronari Yang Memerlukan Pembedahan, Serangan Jantung dan Penyakit Arteri Koronari Lain Yang Serius dalam masa 60 hari selepas tarikh dikeluarkan atau tarikh pengembalian semula sijil tambahan/rider;
- * Penyakit yang berpuncak dari Sindrom Kurang Daya Tahan Penyakit (AIDS) dan apa-apa keadsaan yang berkaitan dengan AIDS; atau
- * Penyakit Kritis yang berlaku sebelum tarikh dikeluarkan atau tarikh pengembalian semula sijil tambahan/rider.

Rider Penghospitalan dan Pembedahan (jika ada) tidak akan melindungi:

- * Penyakit sedia ada;
- * Penyakit yang Ditetapkan yang berlaku dalam tempoh 120 hari pertama bagi perlindungan berterusan; atau
- * Apa-apa keadaan perubatan atau fizikal yang timbul dalam tempoh 30 hari pertama dari tarikh perlindungan Orang yang Dilindungi kecuali kecederaan akibat kemalangan.

Senarai di atas tidak menyeluruh, sila rujuk kepada Sijil Takaful untuk senarai penuh pengecualian. Sekiranya anda memerlukan maklumat lanjut mengenai maklumat di atas, atau ingin menyertai rider ini, sila minta Helaian Pendedahan Produk dan Ilustrasi Pemasaran dari wakil jualan Etika Takaful, atau hubungi Etika Online di talian **1300 13 8888**.

Nota Penting

1. Risalah ini tidak boleh dianggap sebagai kontrak atau komitmen. Maklumat yang terkandung dalam risalah ini mungkin akan dipinda tanpa notis terlebih dahulu.
2. Sebelum menyertai pelan ini dan rider-rider, anda harus memastikan bahawa pelan ini dan rider-rider akan memenuhi keperluan anda sebaiknya dan sumbangan yang perlu dibayar adalah mengikut kemampuan anda.
3. Pulangan daripada pelaburan anda akan berdasarkan kepada prestasi sebenar dana dan adalah tidak dijamin. Risiko pelaburan di bawah sijil akan ditanggung sepenuhnya oleh Peserta dan dana pelaburan berkemungkinan akan kurang daripada jumlah sumbangan yang telah disumbangkan dalam Dana Pelaburan Peserta.
4. Kami mempunyai hak untuk meminda fi Tabaru' dan caj-caj untuk sijil ini dengan memberi tempoh 3 bulan notis terlebih dahulu (kecuali untuk pilihan manfaat Perubatan lalu 30 hari) dan pindaan tersebut akan berkuatkuasa dari tarikh ulang tahun sijil ini. Kadarmya akan berubah disebabkan peningkatan kos perubatan dan mengalami keadaan lain yang tidak diingini.
5. Peserta akan diberi tempoh tangguh selama 31 hari dari tarikh akhir sumbangan perlu dibuat dan jika sumbangan belum dibayar pada akhir tempoh tangguh, sijil akan dilanjutkan di bawah Kemudahan Sumbangan Automatik (ACF – Automatic Contribution Facility). Sijil akan ditamatkan jika jumlah dalam Dana Pelaburan Peserta (DPP) digunakan sepenuhnya oleh ACF.
6. Anda mempunyai hak untuk membatalkan pelan ini, dengan menghantar arahan bertulis kepada kami dalam masa 15 hari selepas anda menerima sijil. Sekiranya anda memilih untuk membatalkan dalam masa 15 hari, kami akan membayar balik sumbangan yang diterima, ditolak sebarang kos pemeriksaan perubatan yang ditanggung.
7. Adalah mungkin tidak memberi kelebihan untuk bertukar dari satu rider kesihatan kepada yang lain kerana anda mungkin tertakluk kepada keperluan pengundertaitan yang baru, tempoh tangguh yang sepenuhnya, dan sebarang tempoh berkenaan dengan pengecualian penyakit yang ditetapkan dan keadaan yang sedia ada bagi sijil baru tersebut.
8. Anda mungkin layak mendapat pelepasan cukai pendapatan peribadi bergantung kepada keadaan peribadi anda dan Lembaga Hasil Dalam Negeri Malaysia.
9. Jika anda memerlukan maklumat tambahan mengenai Takaful Keluarga dan Takaful Perubatan dan Kesihatan, sila rujuk kepada risalah *InsuranceInfo* tentang 'Takaful Keluarga' dan 'Takaful Perubatan dan Kesihatan' yang boleh didapati di semua cawangan kami atau anda boleh mendapatkan salinannya dari wakil jualan Etika atau kunjungi www.insuranceinfo.com.my.
10. Semua sumbangan (jika terpakai) akan tertakluk kepada caj-caj atau cukai-cukai yang berkenaan termasuk Cukai Barang dan Perkhidmatan sebagaimana yang dianggap perlu oleh pihak berkuasa cukai Malaysia. Ia adalah penting untuk menyimpan setiap resit yang telah anda terima sebagai bukti pembayaran sumbangan.

Etiqa Oneline 1300 13 8888
www.etiqa.com.my



www.facebook.com/etiqa

Etiqa Takaful Berhad (2662450)
(Diberikan di bawah Akta Perkhidmatan Keuangan Islam 2013
dan dikawaloleh oleh Bank Negara Malaysia)
Level 19, Tower C, Dataran Maybank
No.1, Jalan Maarof, 59000 Kuala Lumpur, Malaysia
T +603 2297 3888 F +603 2297 3800

Diunderait oleh:

eTiqa
Takaful