



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Cawangan Terengganu

INFO US\$AHAWAN

usahawan pemacu ekonomi mapan

EDISI
24
MAY 2021 APRIL 2022

NO ISSN: ISSN: ISSN 1823-6421

BULETIN ADALAH HAK MILIK KEKAL MASMED UITM CAWANGAN TERENGGANU

Usahawan Takaful di Kala Pandemik Covid-19

Putri Shareen Rosman¹, Putri Shazlia Rosman²

¹Fakulti Sains Gunaan, Universiti Teknologi MARA Cawangan Perak, Tapah Road, Perak.

²Fakulti Teknologi Kejuruteraan Awam, Universiti Malaysia Pahang, Gambang, Pahang.

Koresponden: shareen5507@uitm.edu.my

Penularan wabak Covid-19 telah memberikan implikasi yang besar bukan sahaja dari segi kesihatan, ekonomi, pelancongan malah juga dari segi kehidupan sosial. Wabak Covid-19 ini juga telah menyebabkan ramai kehilangan sumber pendapatan disebabkan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang telah menghadkan aktiviti dan pergerakan dilakukan. Bilangan kes Covid-19 yang meningkat dari hari ke hari telah mengakibatkan kebanyakan hospital kerajaan telah bertukar kepada Hospital Covid-19 yang mengutamakan rawatan ke atas kes-kes pesakit Covid-19 berbanding kes-kes pesakit biasa yang lain.

Dalam keadaan sedemikian, ramai yang telah beralih kepada hospital swasta untuk mendapatkan rawatan yang lebih cepat dan selesa. Akan tetapi, rawatan di hospital swasta adalah lebih mahal dan ini meningkatkan kesedaran dikalangan rakyat Malaysia bahawa pentingnya untuk memiliki perlindungan takaful perubatan dan nyawa pada ketika ini. Kalau dilihat pada tahun 2020, Industri Takaful adalah industri yang berjaya kekal bertahan walaupun dunia diserang dengan wabak ini,

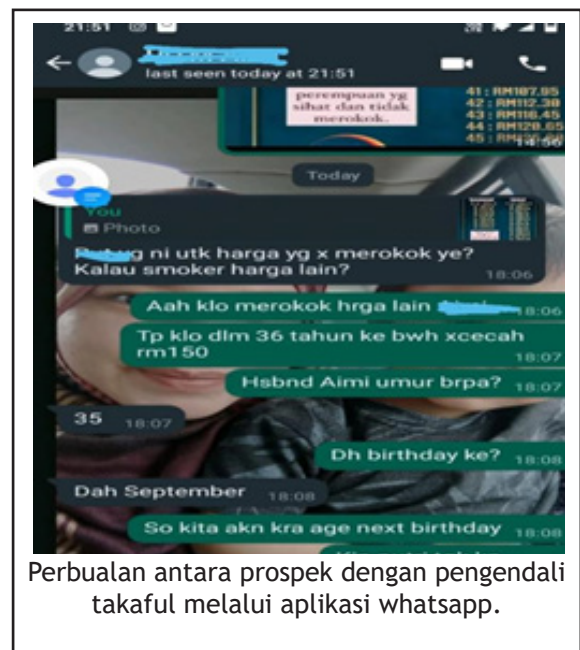
Prestasi perniagaan takaful juga telah menunjukkan peningkatan terhadap takaful keluarga yang meliputi perlindungan perubatan dan nyawa dengan 14% pada 2020 berbanding 3.2% pada tahun 2019. Perkembangan ini menampakkan pertumbuhan positif bagi Industri Takaful di Malaysia. Ramai juga mula berjinak-jinak untuk menjadi usahawan takaful pada tempoh pandemik. Dengan limitasi untuk melakukan pertemuan secara bersemuka, usahawan takaful mengorak langkah dengan mempromosikan kesedaran takaful secara aktif di platform digital. Platform media sosial yang menjadi keutamaan yang digunakan antaranya Facebook, Instagram dan TikTok. Platform digital ini merupakan platform yang sangat diminati pada waktu ini, dan ia mudah digunakan dimana jua. Usahawan Takaful banyak memuat naik video bagi mempromosikan dan memberi kesedaran mengenai keberkesanan takaful di platform-platform tersebut. Pelbagai kisah, pengalaman suka duka para peserta takaful dikongsi bersama sebagai panduan dan nasihat yang berguna kepada para pembaca.

Perbincangan antara peserta takaful dan pengendali takaful dilakukan melalui whatsapp dan telegram. Dengan ini, pelbagai permasalahan dan penerangan yang lebih jelas dan mendalam dapat dilaksanakan tanpa batasan waktu. Bersemuka secara maya melalui whatsapp dan telegram menjadi pilihan utama dan ia



mematuhi SOP yang ditetapkan oleh kerajaan. Malah, bersemuka secara maya sangat mudah, cepat dan pelbagai soalan boleh diajukan dan diselesaikan dengan pantas. Selain itu, syarikat takaful juga menggalakkan permohonan secara online dengan memberi kelonggaran pendaftaran tanpa bersemuka kepada bakal peserta. Ini memudahkan para pengendali takaful untuk menguruskan segala dokumen bakal peserta takaful secara digital.

Secara keseluruhannya, pandemik Covid-19 yang melanda di Malaysia secara tidak langsung telah meningkatkan kesedaran rakyat Malaysia terhadap kepentingan memiliki perlindungan takaful keluarga dan pada masa yang sama membantu ramai diluar sana menceburi industri takaful bagi menambah pendapatan. Lebih banyak inisiatif yang bakal dilakukan oleh syarikat pengendali takaful untuk terus mempromosikan produk dan perkhidmatan takaful secara kreatif yang bertujuan untuk menyebarkan manfaat perlindungan takaful kepada masyarakat.



Perbualan antara prospek dengan pengendali takaful melalui aplikasi whatsapp.

Rujukan

[1]<https://etakaful.my/2020/11/24/family-takaful-meningkat-14-dalam-masa-9-bulan-tahun-2020>

[2]<https://www.bnm.gov.my/documents/20124/793831/04.chap1.pdf>