

Faktor Penyertaan Perbelanjaan Insurans dalam Kalangan Isi Rumah Berpendapatan Terendah (B40)

Factor of participation Lower Income Households (B40) in Insurance Expenditure

Syazwani Mohd Bakri^a, Norimah Rambeli@Ramli^b, Emilda Hashim^c, Nurhanani Binti Romli^d, Noor Al-Huda Abdul Karim^e & Norazrin Amirah Sulaiman^f

*^{a-f}Jabatan Ekonomi, Fakulti Pengurusan dan Ekonomi
Universiti Pendidikan Sultan Idris, Tanjong Malim, Perak.
syazwanibakrirokiah@yahoo.com*

Received: 5 November 2018 ; Accepted: 7 December 2018; Published: 26 December 2018

Abstrak

Tujuan kajian ialah untuk mengenalpasti pengaruh faktor sosio-demografi dan faktor ekonomi terhadap perbelanjaan insurans dalam kalangan isi rumah berpendapatan terendah B40 di Perak. Model perbelanjaan insurans bagi isi rumah berpendapatan terendah (B40) berdasarkan kepada Fungsi Penggunaan Isi Rumah. Pembinaan model spesifikasi dalam kajian ini menggunakan Model Kuasa Dua Terkecil manakala pemboleh ubah bersandar dalam kajian ini adalah jumlah perbelanjaan insurans manakala faktor sosio-demografi dan faktor ekonomi adalah pemboleh ubah bebas. Faktor sosio-demografi terdiri daripada jantina, taraf perkahwinan, umur, bangsa, lokasi kediaman, tahap pendidikan, jenis pekerjaan dan bilangan tanggungan. Faktor ekonomi pula terdiri daripada pendapatan, perbelanjaan, simpanan dan pinjaman. Jenis data yang digunakan bagi model ini adalah data primer (soal selidik). Keputusan menunjukkan bahawa faktor penting yang mempengaruhi perbelanjaan insurans adalah taraf perkahwinan (ibu/bapa tunggal), jenis sektor pekerjaan (bekerja sendiri), bilangan tanggungan, jumlah perbelanjaan sebulan dan jumlah simpanan sebulan. Implikasi daripada kajian ini adalah pihak kerajaan terutama Bank Negara Malaysia (BNM) dan syarikat insurans perlu bekerjasama menyediakan produk insurans yang mesra pengguna iaitu isi rumah B40 yang mengfokuskan kepada kebajikan mereka. Kerjasama yang dimaksudkan adalah dengan mengvariasikan produk berdasarkan ciri-ciri yang mereka miliki dan kekangan yang dihadapi. Antaranya menyediakan pelbagai pakej yang mengfokuskan kepada mereka.

Kata Kunci: perbelanjaan insurans, isi rumah berpendapatan terendah (b40), fungsi penggunaan isi rumah, model kuasa dua terkecil

Abstract

The purpose of this study to identify the influence of socio-demographic factors and economic factors on insurance expenditure among B40's lowest income households in Perak. The model of insurance expenditure for the lowest income households (B40) based on Household Expenditure Function. The specification model in this study uses Ordinary Least Square Model while the dependent variables in this study are the total insurance expenditure while socio-demographic factors and economic factors are independent variables. Socio-demographic factors are gender, marital status, age, race, residence, education level, occupation type and number of dependents. Economic factors include income, expenses, savings and loans. The type of data used for this study is primary data (questionnaire). The results show that the factors that influence insurance expenses are marital status (single parent), type of employment (self-employed), number of dependents, total expenditure per month and total savings per month. The implication of this study is the government, especially the Central Bank of Malaysia (BNM) and insurance companies need to work together to provide consumers-friendly insurance products that are B40 households that focus on their welfare. The intended collaboration is to vary the product based on the features they have and the constraints they are faced, including providing a variety of packages that focus on them.

Keywords: *insurance expenditure, lowest income household (b40), household expenditure function, ordinary least square model*

PENGENALAN

Perkataan insurans tidak asing lagi dalam kalangan masyarakat Malaysia. Kebanyakan masyarakat sekarang sudah memiliki insurans bagi menjamin keselamatan diri dan keluarga dari segi risiko kerugian dan kestabilan kewangan jika berlaku perkara yang tidak diingini. Insurans merupakan perbelanjaan yang dibuat secara berterusan dan konsisten bagi menghadapi risiko kerugian luar jangka seperti kematian pra-matang, kemalangan diri, kos kesihatan dan perubatan sepanjang tempoh kitaran hidup seseorang atau isi rumah. Insurans sebenarnya penting dimiliki oleh semua golongan masyarakat dalam menjalani kehidupan seharian yang terdedah dengan pelbagai risiko yang tidak dijangka. Perbelanjaan insurans yang dimaksudkan dalam kajian ini ialah insurans hayat, insurans kesihatan dan perubatan, insurans kemalangan diri dan insurans keluarga (Info Insurans, 2007). Perbelanjaan luar jangka ini dapat membantu dari segi kewangan pemegang polisi insurans.

Terdapat beberapa pengkelasan kumpulan isi rumah di Malaysia yang dibezakan dengan pendapatan purata bulanan mereka iaitu kumpulan isi rumah berpendapatan 20% tertinggi (T20), kumpulan isi rumah berpendapatan pertengahan 40% (M40) dan kumpulan isi rumah berpendapatan terendah 40% (B40). Berdasarkan kepada Penyiasatan Pendapatan dan Perbelanjaan Isi Rumah (HIES) 2014, kumpulan isi rumah berpendapatan 20% tertinggi (T20) merujuk kepada isi rumah yang berpendapatan purata bulanan RM8,319 dan ke atas (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2014). Manakala kumpulan isi rumah berpendapatan 40% pertengahan (M40) merujuk kepada isi rumah yang berpendapatan purata bulanan di antara RM3,860 hingga RM8,319. Seterusnya bagi kumpulan isi rumah berpendapatan 40% terendah (B40) merujuk kepada isi rumah yang berpendapatan purata bulanan di bawah RM3,860.

Isi rumah berpendapatan terendah (B40) ini menjadi fokus kerajaan Malaysia bagi meningkatkan taraf hidup dan mengurangkan jurang pendapatan antara kumpulan B40 dengan kumpulan pendapatan yang lain. Maka tujuan artikel ini adalah bagi membina model perbelanjaan insurans dalam kalangan isi rumah berpendapatan terendah (B40) di Perak. Kajian ini berbeza dengan kajian sebelum ini yang tidak memasukkan faktor ekonomi iaitu pendapatan, simpanan dan pinjaman secara sekali gus serta tidak mengfokuskan terhadap isi rumah berpendapatan terendah (B40). Selain itu, tidak terdapat banyak kajian yang memasukkan faktor jumlah perbelanjaan isi rumah terhadap permintaan insurans. Seterusnya, golongan ini menjadi fokus dalam kajian ini kerana mereka sangat terdedah dengan ketidakstabilan ekonomi terutama jika berhadapan dengan keadaan luar jangka berbandingkan dengan golongan isi rumah yang lain. Dapatan kajian ini dapat membantu beberapa pihak terutama kepada isi rumah berpendapatan terendah (B40), pihak kerajaan dan pemilik syarikat insurans dalam menyediakan produk yang sesuai bagi golongan ini.

SOROTAN LITERATUR

Faktor sosio-demografi

Terdapat banyak kajian yang menjadikan faktor sosio-demografi sebagai pemboleh ubah bebas dalam menentukan permintaan terhadap insurans sama ada dalam Malaysia mahupun luar

negara. Menurut Peprah, Koomson dan Forson (2017), pemboleh ubah demografi merupakan faktor yang signifikan dalam permintaan insurans. Antara aspek demografi yang digunakan sebagai pemboleh ubah bebas seperti jantina, taraf perkahwinan, umur, bangsa, lokasi kediaman, tahap pendidikan, pengalaman, jenis pekerjaan dan banyak lagi.

Kajian Loke dan Goh (2012) dalam menentukan faktor sosio-demografi dan ekonomi yang mempengaruhi permintaan insurans hayat menggunakan data soal selidik mendapati bahawa faktor jantina adalah tidak signifikan. Berdasarkan model hurdle count-data yang digunakan bagi menganalisis faktor yang mempengaruhi pemilikan insurans hayat dalam kalangan penduduk di Pulau Pinang mendapati bahawa lelaki lebih ramai memiliki insurans berbanding perempuan. Namun begitu perempuan lebih banyak memperuntukkan perbelanjaan terhadap insurans hayat berbanding lelaki. Sebaliknya kebarangkalian membeli insurans kesihatan dalam kajian Arpah (2012) mendapati bahawa golongan wanita lebih tinggi membeli insurans kesihatan berbanding golongan lelaki. Peprah, Koomson dan Forson (2017) yang menggunakan binary logit estimation ke atas data Penyiasatan Piawai Hidup Ghana (*Ghana Living Standards Survey-GLSS-6*) mendapati bahawa perempuan lebih ramai memiliki insurans berbanding lelaki kerana perempuan lebih bersikap pengelak risiko berbanding lelaki. Hal ini demikian kerana golongan wanita mempunyai tahap kesedaran kepentingan insurans yang lebih tinggi berbanding lelaki walaupun kebanyakan ketua isi rumah terdiri daripada lelaki.

Loke dan Goh (2012) menyatakan bahawa seramai 50 peratus responden yang tidak berkahwin memiliki insurans berbanding 65 peratus responden yang telah berkahwin memiliki insurans hayat. Ini menunjukkan bahawa mereka yang telah berkeluarga lebih berminat terhadap insurans hayat berbanding mereka yang masih bujang. Hal ini demikian kerana responden yang telah berkahwin mempunyai tanggungan yang perlu dijaga kebajikannya jika berlaku keadaan yang tidak diingini. Peprah, Koomson dan Forson (2017) dalam kajian bagi menentukan sama ada kemiskinan, status pekerjaan dan ciri-ciri demografi mempengaruhi permintaan insurans di Ghana pada tahun 2012 dan 2013 mendapati bahawa permintaan yang tinggi dalam kalangan mereka yang telah berkahwin berbanding yang masih bujang. Keadaan sedemikian berlaku kerana mereka yang telah berkahwin yakin bahawa insurans dapat menjamin masa depan ahli keluarga mereka. Tanggungjawab bagi mereka yang telah berkahwin lebih besar dalam menyara ahli keluarga yang terdiri daripada isteri dan anak-anak berbanding mereka yang belum berkahwin.

Loke dan Goh (2012) mendapati bahawa mereka yang berumur antara 20-29 tahun kurang berminat dalam memiliki insurans berbanding mereka yang berumur 30-39 tahun. Keadaan sedemikian berlaku kerana responden dalam lingkungan 20-an masih muda dan baru sahaja memasuki bidang pekerjaan dan kewangan mereka masih lagi tidak kukuh berbanding responden yang berumur 30-an. Brighetti, Lucarelli dan Marinelli (2014), umur mempengaruhi permintaan insurans hayat dan insurans kesihatan secara positif kerana isi rumah yang semakin berumur memerlukan perlindungan dan kestabilan kewangan apabila keluarga mereka semakin berkembang. Begitu juga dengan Weni dan Marhanum (2012) mendapati bahawa umur berhubungan positif dengan permintaan insurans takaful keluarga di Malaysia. Hubungan yang positif ini disokong dengan beberapa kajian antaranya Showers and Shotick (1994), Baek dan DeVaney (2005). Namun sebaliknya berlaku dalam kajian Arpah (2012) bahawa umur berhubung tidak linear dengan pembelian insurans dalam meramal kebarangkalian individu membeli insurans kesihatan untuk kedua-dua kumpulan individu bergaji dan tidak bergaji dengan menggunakan data yang diperolehi daripada Tinjauan Kebangsaan Kesihatan dan Morbiditi (*Malaysia National Health and Morbidity Survey*) di Malaysia.

Faktor bangsa didapati wujud hubungan yang signifikan dalam mempengaruhi keputusan untuk membeli polisi insurans (Loke & Goh, 2012). Bangsa Melayu didapati kurang berminat terhadap pembelian polisi insurans jika dibandingkan dengan bangsa Cina dan India. Keadaan sedemikian berlaku kerana bangsa Cina dan India lebih percaya akan keadaan kejatuhan seperti bernasib malang dan malapetaka buruk manakala bangsa Melayu adalah beragama Islam. Keadaan sedemikian juga berlaku dalam kajian Arpah (2012) mendapati bahawa kerangkalian membeli insurans kesihatan adalah tinggi dalam kalangan bangsa Cina di Malaysia. Berdasarkan Jones (2012) mendapati bahawa bangsa Cina lebih berminat dalam memiliki insurans kesihatan pada tahun 1996. Walau bagaimanapun semua bangsa iaitu Melayu, Cina, India dan Bumiputera yang lain adalah signifikan dalam mempengaruhi keputusan pemilikan insurans kesihatan pada tahun 2006. Seterusnya kajian permintaan insurans hayat di Sri Lanka dari aspek agama dalam kajian Arun, Bendig dan Arun (2012) menunjukkan bahawa ketua isi rumah yang beragama Hindu dan Budha kurang kebarangkalian untuk memiliki dan membayar premium insurans hayat berbanding ketua isi rumah yang beragama Kristian. Hal ini disebabkan isi rumah yang beragama Hindu adalah terdiri daripada golongan Tamil yang mempunyai sikap pengelak risiko yang tinggi, sikap kepercayaan yang rendah dan akses yang rendah terhadap pasaran insurans menyebabkan mereka kurang menyertai dalam mana-mana skim insurans.

Faktor lokasi kediaman juga menjadi salah satu faktor penyumbang kepada permintaan insurans. Hal ini demikian kerana lokasi kediaman secara signifikan mempengaruhi permintaan insurans di Bangladesh (Ahmed et al., 2016). Menurut Ahmed et al. (2016) lagi bahawa bandar-bandar kecil dan kawasan daerah mempunyai tahap signifikan terhadap kesediaan membayar insurans yang rendah berbanding kawasan bandar metropolitan dalam kalangan pekerja tidak formal seperti penarik beca, penjaga kedai dan pekerja restoran di Bangladesh. Namun begitu terdapat perbezaan hasil keputusan kajian oleh Lee, Kwon dan Chung (2010) yang mana penduduk yang tinggal di bandar-bandar kecil dan kawasan luar bandar di Korea membeli lebih perlindungan insurans berbentuk simpanan berbanding penduduk yang tinggal di bandar-bandar metropolitan. Hal ini disebabkan faktor-faktor pengalaman individu dan pendedahan persekitaran di kawasan perumahan yang memberi kesan terhadap permintaan insurans. Selain itu, penduduk yang tinggal di bandar-bandar besar biasanya telah mempunyai perlindungan insurans yang disediakan oleh majikan atau syarikat yang mereka bekerja. Seterusnya, Tan, Yen, Hasan dan Muhamed (2014) menggunakan model regresi *Cragg's two-part* mendapati bahawa masyarakat Melayu yang tinggal di kawasan metropolitan (pantai barat) lebih 1.30 peratus memiliki insurans hayat dengan membuat perbelanjaan insurans bulanan sebanyak RM31.63 berbanding isi rumah di kawasan pantai timur. Isi rumah di kawasan bukan metropolitan hanya membelanjakan sebanyak RM25.01 terhadap perbelanjaan insurans hayat sebulan. Masyarakat Cina di semenanjung yang tinggal di kawasan metropolitan pula memiliki insurans hayat sebanyak 11.15 peratus berbanding 10.70 peratus mereka yang bukan tinggal di kawasan metropolitan dan masing-masing membelanjakan sebanyak RM20.27 dan RM18.56 sebulan terhadap perbelanjaan insurans hayat. Pemegang polisi insurans hayat masyarakat Cina di kawasan metropolitan membelanjakan sebanyak RM31.43 sebulan berbanding mereka yang tinggal di kawasan pantai timur Malaysia. Selain itu, mereka yang tinggal di kawasan bandar memiliki insurans 3.33 peratus lebih ramai berbanding kawasan luar Bandar. Bagi masyarakat India pula tidak wujud hubungan yang signifikan antara perbelanjaan insurans hayat dengan kawasan kediaman.

Selain itu, Weni dan Marhanum (2012) dalam kajian untuk menentukan permintaan insurans takaful di Malaysia dari sudut makro yang menggunakan data siri masa 1988 hingga 2000, berdasarkan analisis *Autoregressive Distributive Lag* (ARDL) mendapati bahawa faktor sosio-

demografi seperti pendidikan berhubung positif dengan permintaan insurans takaful keluarga hanya dalam jangka pendek sahaja. Hal ini demikian kerana tahap pendidikan dapat mempengaruhi kesedaran akan kepentingan pemilikan insurans dalam kehidupan (Kakar & Shukla, 2010). Ini dapat dibuktikan dalam kajian Arpah (2012) mendapati bahawa kebarangkalian membeli insurans kesihatan adalah lebih tinggi dalam kalangan mereka yang memiliki pendidikan tinggi dengan menggunakan analisis Regresi Logistik dan Penganggar Dua Tahap Heckman. Seterusnya, Brighetti, Lucarelli dan Marinelli (2014) memperolehi dapatan bahawa pengguna insurans hayat dan insurans kesihatan yang paling ramai adalah mereka yang memiliki taraf pendidikan tertiar. Hasil kajian ini disokong dengan beberapa kajian yang mendapat hasil yang sama seperti Burnett dan Palmer (1984), Browne dan Kim (1993), Gandolfi dan Miners (1996), Baek dan DeVaney (2005) dan Li, Moshirian, Nguyen dan Wee (2007). Namun terdapat juga beberapa kajian yang mendapati hasil yang berbeza seperti Anderson dan Nevin (1975) dan Goldsmith (1983). Kajian oleh Brighetti, Lucarelli dan Marinelli (2014) ini menggunakan analisis *Barratt Impulsiveness Scale and A Psychophysiological Task (Iowa Gambling)* dalam menentukan hubungan antara permintaan insurans dengan beberapa faktor seperti faktor sosio-ekonomi, faktor emosi dan psikologi. Berdasarkan kajian Jones (2012) iaitu dengan membuat perbandingan dua tahun iaitu 1996 dan 2006 dengan menggunakan data National Health and Morbidity Surveys (NHMS) 1996-2006 di Malaysia mendapati bahawa individu yang mempunyai pendidikan tinggi lebih berminat untuk memiliki insurans kesihatan persendirian pada tahun 2006 berbanding tahun 1996. Hal ini kerana pendedahan masyarakat tentang insurans pada tahun 90-an kurang berbanding awal tahun 2000.

Loke dan Goh (2012) dalam kajian beliau mendapati bahawa responden yang bekerja dalam sektor profesional atau kolar putih lebih ramai memiliki insurans berbanding pekerja berkolar biru atau pekerja dalam sektor pembinaan, perlombongan, perniagaan, kerja-kerja mekanikal dan kerja-kerja pembaikan. Menurutnya lagi, pekerja dalam sektor profesional lebih memahami kepentingan pembelian insurans manakala pekerja berkolar biru terdiri daripada pekerja yang mempunyai pendapatan yang rendah menyebabkan mereka tidak berkemampuan untuk membeli polisi insurans. Selain itu, responden yang bekerja sendiri lebih ramai memiliki insurans berbanding pekerja profesional kerana responden yang bekerja sendiri tidak mendapat manfaat dan perlindungan daripada majikan atau syarikat. Maka mereka membeli insurans bagi melindungi mereka jika berlaku keadaan luar jangka. Lee, Kwon, dan Chung (2010) juga mendapati bahawa permintaan insurans yang tinggi dalam kalangan pekerja yang berkerja sendiri berbanding pekerja yang bergaji tetap di Korea berdasarkan data soal selidik pada tahun 2005. Namun, Peprah, Koomson dan Forson (2017) mendapati bahawa pekerja yang bergaji tetap lebih tinggi permintaannya berbanding pekerja yang bekerja sendiri. Hasil kajian ini berbeza sedikit dengan kajian yang dijalankan oleh Arpah (2012) bahawa pekerja kerajaan mempunyai kebarangkalian yang tinggi untuk membeli insurans kesihatan jika dibandingkan dengan pekerja yang bukan bekerja dalam sektor kerajaan. Hal ini disebabkan pendapatan yang diperolehi mereka adalah stabil dan mampu untuk membiayai polisi insurans bulanan.

Bilangan tanggungan adalah jumlah isi rumah yang dibawah tanggungan ketua isi rumah. Manakala nisbah tanggungan adalah dari sudut makroekonomi tetapi berbeza dengan bilangan tanggungan namun masih membawa maksud yang sama. Sesetengah kajian mendapati bahawa bilangan tanggungan mempengaruhi perbelanjaan terhadap insurans secara positif dan terdapat juga kajian yang mendapat hasil yang sebaliknya. Antaranya dalam kajian Weni dan Marhanum (2012) mendapati bahawa nisbah tanggungan mempengaruhi permintaan terhadap insurans secara positif. Ini menunjukkan bahawa semakin besar nisbah tanggungan menyebabkan permintaan terhadap insurans meningkat. Hasil yang sama juga diperolehi oleh Brighetti,

Lucarelli dan Marinelli (2014) iaitu permintaan insurans (hayat dan kesihatan) dipengaruhi oleh bilangan tanggungan secara positif. Semakin ramai bilangan tanggungan menyebabkan berlaku peningkatan permintaan insurans. Dapatan ini disokong oleh beberapa kajian seperti Fortune (1973); Campbell (1980); Beenstock, Dickinson, dan Khajuria (1986); Lewis (1989); Truett dan Truett (1990); Brown dan Kim (1993); Burnett dan Palmer (1984), Showers dan Shotick (1994), Outreville (1996); Beck dan Webb (2003); Lenten dan Rulli (2006); Li et al. (2007); dan Liebenberg et al. (2012). Seterusnya Arun, Bendig dan Arun (2012) mendapati bahawa penyertaan dalam insurans hayat mikro berhubungan positif dengan bilangan tanggungan tinggi yang terdiri daripada golongan muda. Ini menunjukkan bahawa permintaan mikroinsurans bagi golongan muda di Sri Lanka akan meningkat jika berlaku pertambahan bilangan tanggungan kerana kos pembiayaan perubatan menjadi tinggi jika mempunyai ramai tanggungan.

Faktor ekonomi

Keputusan kajian Loke dan Goh (2012) menunjukkan bahawa responden yang mempunyai pendapatan tinggi lebih ramai memiliki atau membeli insurans berbanding mereka yang berpendapatan rendah begitu juga dengan jumlah perbelanjaan terhadap insurans yang diperuntukkan bagi setiap bulan. Dari sudut makroekonomi pula iaitu dalam kajian Weni dan Marhanum (2012) mendapati bahawa pendapatan mempengaruhi permintaan terhadap takaful keluarga yang menggunakan data Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK secara positif dalam jangka pendek. Kakar dan Shukla (2010) dalam kajian bagi menentukan pemilikan insurans hayat di India dengan menggunakan data soal selidik pada tahun 2004 dan 2005 menggunakan kaedah analisis regresi logistik mendapati bahawa isi rumah yang menerima gaji tetap lebih berminat terhadap insurans berbanding isi rumah yang bekerja sendiri seperti petani, peternak dan sebagainya. Hal ini demikian kerana kebanyakan isi rumah yang bekerja sendiri tidak dapat memberi komitmen dalam membuat bayaran bulanan terhadap insurans kerana pendapatan yang diperolehi tidak tetap iaitu ada turun dan naik. Arpah (2012) dengan menggunakan data yang diperolehi daripada Tinjauan Kebangsaan Kesihatan dan Morbiditi di Malaysia mendapati bahawa kebarangkalian membeli insurans adalah lebih tinggi dalam kalangan individu yang berpendapatan tinggi. Begitu juga dapatan sama diperolehi oleh Brighetti, Lucarelli dan Marinelli (2014) di Itali. Selain itu, dapatan yang sama juga berlaku dalam beberapa kajian antaranya Duker (1969), Cargill dan Troxel (1979), Burnett dan Palmer (1984), Babbel (1985), Beenstock et al. (1988), Lewis (1989), Truet dan Truet (1990), Browne dan Kim (1993), Showers dan Shotick (1994), Gandolfi dan Miners (1996), Outreville (1996), Browne et al. (2000), Beck dan Webb (2003), Hwang dan Gao (2003), Lim dan Haberman (2004) dan Ye, Li, Chen, Moshirian dan Wee. (2009).

Tidak terdapat banyak kajian yang memasukkan faktor jumlah perbelanjaan isi rumah terhadap permintaan insurans. Hal ini disebabkan tidak wujud hubungan yang signifikan antara jumlah perbelanjaan isi rumah terhadap perbelanjaan insurans. Namun begitu, jumlah perbelanjaan penting digunakan bagi mengenalpasti kesan kenaikan kadar inflasi, cukai dan kadar bunga terhadap perbelanjaan insurans dalam kalangan isi rumah (Beck & Webb, 2003). Selain itu, faktor jumlah perbelanjaan isi rumah sebenarnya mempengaruhi perbelanjaan isi rumah secara tidak langsung kerana salah satu punca isi rumah miskin tidak berminat untuk memiliki insurans kerana pendapatan yang diperolehi hanya mampu untuk menampung jumlah perbelanjaan sahaja. Ini dapat dibuktikan ke atas produk mikroinsurans bagi golongan berpendapatan rendah di beberapa negara. Kebanyakan isi rumah yang tidak memiliki insurans kerana jumlah pendapatan yang diperolehi sekadar mampu untuk memenuhi perbelanjaan yang utama seperti perbelanjaan terhadap makanan dan utiliti. Ini menunjukkan bahawa terdapat

hubungan yang negatif antara jumlah perbelanjaan isi rumah dengan perbelanjaan insurans dalam kalangan isi rumah berpendapatan rendah. Sebagai contoh, peningkatan dalam jumlah perbelanjaan isi rumah menyebabkan berlaku penurunan permintaan insurans dan jumlah perbelanjaan insurans.

Kakar dan Shukla (2010) mendapati bahawa isi rumah yang memiliki insurans lebih gemar membuat simpanan di bank deposit. Selain itu, tahap keyakinan kewangan mereka pada masa depan yang memiliki insurans adalah tinggi berbanding isi rumah yang tidak memiliki insurans. Keadaan sedemikian mungkin disebabkan mereka mempunyai kewangan yang stabil pada masa sekarang. Terdapat juga kajian yang mendapati bahawa tidak wujud hubungan yang signifikan antara pemilikan insurans dengan kekayaan kewangan kerana kekayaan kewangan ini adalah item yang sama dengan insurans yang dikategorikan sebagai aset (Brighetti, Lucarelli & Marinelli, 2014). Hasil kajian ini disokong oleh beberapa kajian yang mendapati bahawa kekayaan kewangan tidak mempunyai hubungan signifikan dengan pemilikan insurans antaranya Duker (1969), Burnett dan Palmer (1984), Showers dan Shotick (1994), Gandolfi dan Miners (1996), Li et al. (2007), dan Liebenberg, Carson dan Dumm (2012).

Namun begitu terdapat juga kajian yang menyatakan bahawa wujud hubungan yang positif antara pemilikan insurans dengan kekayaan kewangan seperti kajian oleh Duker (1969), Anderson dan Nevin (1975) dan Hau (2000). Selain itu, keputusan kajian Kakar dan Shukla (2010) berkaitan dengan perbelanjaan insurans dengan pinjaman mendapati wujud hubungan yang songsang. Isi rumah yang mempunyai komitmen untuk membayar balik pinjaman mempunyai kadar pemilikan insurans yang rendah. Ini bermaksud isi rumah yang mempunyai hutang tidak berminat untuk memiliki insurans. Kebiasanya isi rumah mempunyai pinjaman bank, pinjaman pendidikan dan sebagainya menyebabkan mereka tidak mampu untuk memberi komitmen pembayaran terhadap insurans.

SPEKIFIKASI MODEL DAN SUMBER DATA

Spesifikasi model

Pembentukan model regresi akan menghasilkan ramalan yang tepat bagi mengenal pasti beberapa pemboleh ubah penerang (bebas) dan bentuk hubungannya dengan pemboleh ubah bersandar. Oleh itu, dalam membentuk model regresi, pemboleh ubah-pemboleh ubah bebas yang berhubung dengan pemboleh ubah bersandar secara teori perlu dimasukkan. Manakala spesifikasi model pula merangkumi fungsi dan persamaan model. Asas pembentukan model penganggar dalam kajian ini berdasarkan fungsi penggunaan isi rumah. Berdasarkan kajian yang dijalankan, analisis faktor yang mempengaruhi jumlah perbelanjaan insurans bagi isi rumah yang berpendapatan terendah B40 sebagai pemboleh ubah bersandar. Bagi pemboleh ubah bebas terdiri daripada, dami jantina, dami taraf perkahwinan, umur, dami bangsa, dami lokasi kediaman, dami jenis pekerjaan, bilangan tanggungan, pendapatan semasa, pebelanjaan bulanan, simpanan dan pinjaman. Berikut adalah fungsi dari Fungsi Penggunaan Isi Rumah yang digunakan sebagai asas model spesifikasi;

$$C = a + bY \quad (3.5)$$

Berdasarkan fungsi (3.5) fungsi penggunaan isi rumah, Penggunaan (C) ialah perbelanjaan isi rumah yang dipengaruhi oleh Pendapatan (Y), a adalah penggunaan autonomi manakala b adalah kecenderungan mengguna sut. Berdasarkan kepada fungsi (3.5) juga, dengan andaian hubungan adalah linear antara pemboleh ubah, maka model asas boleh ditulis seperti berikut;

$$C_i = \beta_0 + \beta_1 Y_i \tag{3.6}$$

Selanjutnya, kajian ini menggunakan model daripada fungsi penggunaan isi rumah dan kajian Tan, Yen, Hasan dan Muhamed (2014). Kajian Tan et al. (2014) menyatakan bahawa perbelanjaan insurans dipengaruhi oleh faktor sosio-demografi dan faktor ekonomi. Namun, kajian ini berbeza dengan kajian Tan et al. (2014) dari aspek jenis data yang digunakan, fokus golongan, dan kawasan kajian yang berbeza. Kajian Tan et al. (2014) menggunakan data keratan rentas sekunder (Data Bancian Isi Rumah) manakala kajian ini menggunakan data primer kerana fokus kajian ini adalah terhadap golongan berpendapatan terendah (B40) di Perak. Berdasarkan model asas (3.6) dan kajian yang telah dilakukan oleh Tan et al. (2014) maka fungsi dan model yang ingin di anggarkan dalam kajian ini adalah seperti berikut;

$$INS_i = f(SD, EKO) \tag{3.7}$$

dengan,

SD : Faktor sosio-ekonomi

EKO : Faktor ekonomi

$$INS_i = \alpha_0 + \beta_1 SD_i + \delta_1 EKO_i + \varepsilon_i \tag{3.8}$$

Model Kuasa Dua Terkecil (OLS) bagi Jumlah Perbelanjaan Insurans

$$\begin{aligned} INS_i = & \alpha_0 + \beta_1 GENDER_i + \beta_2 MARRIED_i + \beta_3 WIDOWED/R_i + \beta_4 AGE_i \\ & + \beta_5 MALAY_i + \beta_6 CHINESSE_i + \beta_7 LOCATION_i + \beta_8 EDUCATION_i \\ & + \beta_9 PRIVATE_i + \beta_{10} SELF - EMPLOYED_i + \beta_{11} DEPENDENT_i \\ & + \delta_1 \ln INCOME_i + \delta_2 \ln EXPENSES_i + \delta_3 \ln SAVING_i + \delta_4 LOAN_i \\ & + v_i \end{aligned} \tag{3.9}$$

di mana;

- INS : Perbelanjaan insurans bulanan (RM)
- GENDER : Jantina ketua isi rumah (1=lelaki, 0=perempuan)
- MARRIED : Taraf perkahwinan ketua isi rumah (1=berkahwin, 0=lain-lain)
- WIDOWED/R : Taraf perkahwinan ketua isi rumah (1=Ibu tunggal /bapa tunggal, 0=lain-lain)
- AGE : Umur ketua isi rumah
- MALAY : Bangsa bagi ketua isi rumah (1=Malayu, 0=lain-lain)
- CHINESSE : Bangsa bagi ketua isi rumah (1=Cina, 0=lain-lain)
- LOCATION : Lokasi kediaman (1=bandar, 0=luar Bandar)
- EDUCATION : Tahap pendidikan ketua isi rumah
- PRIVATE : Jenis pekerjaan ketua isi rumah (1=sektor swasta, 0=lain-lain)
- SELF-EMPLOYED :Jenis pekerjaan ketua isi rumah (1=bekerja sendiri, 0=lain-lain)
- DEPENDENT : Bilangan tanggungan

$\ln INCOME$: Jumlah pendapatan bulanan isi rumah
$\ln EXPENSES$: Jumlah perbelanjaan bulanan isi rumah
$\ln SAVING$: Jumlah simpanan bulanan isi rumah
$\ln LOAN$: Jumlah bayaran balik pinjaman bulanan isi rumah
a_0	: Nilai parameter bagi pemboleh ubah konstan
β_{1-11}	: Nilai parameter bagi pemboleh ubah sosio-demografi
δ_{1-4}	: Nilai parameter bagi pemboleh ubah ekonomi
v_i	: Error Term
I	: Data primer

Model penganggaran dalam kajian ini yang berasaskan kepada fungsi penggunaan isi rumah dan kajian oleh Tan et al (2014). Asas dalam fungsi penggunaan isi rumah adalah perbelanjaan penggunaan isi rumah dipengaruhi oleh pendapatan, maka fungsi pada persamaan (3.5) dan model spesifikasi pada persamaan (3.6) adalah asas kepada model penganggaran yang dibina bertujuan bagi menentukan faktor sosio-demografi dan faktor ekonomi yang mempengaruhi jumlah perbelanjaan insurans sebulan dalam kalangan isi rumah berpendapatan terendah (B40). Kaedah Kuasa Dua Terkecil digunakan dalam membuat analisis.

Sumber data

Data bagi menganalisis objektif kajian ini diperolehi melalui kerja lapangan pada tahun 2018 di beberapa daerah negeri Perak dengan menggunakan borang soal selidik. Kerangka populasi adalah berasaskan kepada taburan isi rumah berpendapatan terendah (B40) di Perak yang diperolehi daripada Jabatan Perangkaan Malaysia. Kajian ini telah mengutip data sebanyak 491 responden di beberapa daerah negeri Perak.

KEPUTUSAN KAJIAN

Profil responden

Jadual 1 menunjukkan profil 491 responden yang terdiri daripada isi rumah berpendapatan terendah (B40) yang memiliki perlindungan insurans (insurans hayat, insurans perubatan dan kesihatan, insurans kemalangan diri dan insurans keluarga). Pemboleh ubah sosio-demografi pada jadual 1 menunjukkan maklumat ketua isi rumah dalam kajian ini. Manakala pemboleh ubah ekonomi menunjukkan maklumat isi rumah.

Jadual 1: Profil responden (Isi rumah berpendapatan terendah (B40))

Pemboleh ubah	Bilangan	Peratus(%)
Jantina		
Lelaki	366	74.5
Perempuan	125	25.5
Taraf perkahwinan		
Bujang	178	36.3
Berkahwin	271	55.2
Ibu tunggal	32	6.5
Bapa tunggal	10	2.0
Umur		
18-24 tahun	74	15.1
25-30 tahun	158	32.2
31-35 tahun	86	17.5

36-40 tahun	54	11.0
41-60 tahun	85	17.3
>51 ke atas	34	6.9
Bangsa		
Melayu	360	73.3
Cina	63	12.8
India	50	10.2
Lain-lain	18	3.7
Kawasan kediaman		
Bandar	282	57.4
Luar bandar	209	42.6
Tahap pendidikan		
Sekolah rendah	22	4.5
PMR/SPM	163	33.2
Diploma/STPM	203	41.3
Ijazah dan atas	103	21.0
Jenis pekerjaan		
Sektor kerajaan	138	28.1
Sektor swasta	242	49.3
Bekerja sendiri	83	16.9
Tidak bekerja	28	5.7
Bilangan tanggungan		
Tiada tanggungan	126	25.7
1-3 orang	228	46.4
4-6 orang	120	24.4
>7 orang	17	3.5
Pendapatan		
RM0-RM900	7	1.4
RM901-RM1500	69	14.1
RM1501-RM2000	77	15.7
RM2001-RM2500	87	17.7
RM2501-RM3000	140	28.5
>RM3001	111	22.6
Jumlah perbelanjaan sebulan		
RM0-RM900	33	6.7
RM901-RM1500	140	28.5
RM1501-RM2000	128	26.1
RM2001-RM2500	87	17.7
RM2501-RM3000	44	9.0
>RM3001	59	12.0
Simpanan bulanan		
<RM50	55	11.2
RM51-RM100	65	13.2
RM101-RM200	97	19.8
RM201-RM300	65	13.2
RM301-RM500	119	24.2
>RM500	90	18.3
Ansuran bayaran balik pinjaman bulanan		
<RM50	149	30.3
RM51-RM100	12	2.4
RM101-RM200	51	10.4
RM201-RM300	30	6.1
RM301-RM500	85	17.3
>RM500	164	33.4
Perbelanjaan insurans bulanan		
<RM50	69	14.1
RM51-RM100	149	30.3

RM101-RM200	186	37.9
RM201-RM300	52	10.6
RM301-RM500	31	6.3
>RM500	4	0.8

Jadual 2 menunjukkan statistik deskriptif pemboleh ubah yang digunakan dalam model kajian ini. Secara puratanya isi rumah yang membayar premium insurans bulanan adalah RM158.8 (nilai min). Kajian ini melibatkan ketua isi rumah yang memiliki insurans terdiri daripada lelaki iaitu 74.54 peratus. Sebanyak 55.19 peratus isi rumah yang memiliki insurans adalah mereka yang telah berkahwin, manakala yang tidak berkahwin atau bujang sebanyak 53.36 peratus. Selain itu, lingkungan umur ketua isi rumah yang memiliki insurans paling ramai dalam kajian ini adalah 43 tahun. Ketua isi rumah yang memiliki insurans dalam kajian ini terdiri daripada 76.99 peratus berbangsa Melayu, 12.83 peratus berbangsa Cina dan sebanyak 35.84 peratus terdiri daripada kaum lain seperti kaum India. Seterusnya dalam kajian ini isi rumah yang tinggal di kawasan bandar yang memiliki insurans adalah sebanyak 57.43 peratus dan selebihnya berada di luar bandar. Selain itu, kebanyakan ketua isi rumah yang memiliki insurans adalah terdiri daripada mereka yang bersekolah selama 13 tahun iaitu diperingkat STPM/Diploma dalam kajian ini. Responden kajian ini juga terdiri daripada isi rumah yang memiliki insurans adalah mereka yang bekerja dalam sektor swasta iaitu sebanyak 49.29 peratus, bekerja sendiri sebanyak 22.40 peratus dan selebihnya adalah dalam sektor kerajaan. Kebanyakan responden dalam kajian ini memiliki jumlah tanggungan seramai 2 orang.

Selanjutnya, rata-rata responden dalam kajian ini iaitu isi rumah yang memiliki insurans adalah mereka yang mendapat pendapatan sebanyak RM2551.8 sebulan. Jumlah perbelanjaan bulanan dan simpanan masing-masing sebanyak RM1961.0 dan RM424.3 bagi kebanyakan responden dalam kajian ini. Selain itu, jumlah bayaran balik pinjaman yang dibayar oleh isi rumah setiap bulan adalah dalam lingkungan RM443.1 dalam kajian ini. Antara bayaran balik pinjaman dalam kajian ini adalah seperti pinjaman pelajaran, pinjaman peribadi, pinjaman kereta, pinjaman rumah dan pinjaman perniagaan.

Jadual 2: Statistik deskriptif pemboleh ubah

Pemboleh ubah	Min	Standard Deviation	N
INS_i	4.8510	0.6973	491
$GENDER_i$	0.7454	0.4361	491
$MARRIED_i$	0.5519	0.4978	491
$WIDOWED/R_i$	0.0855	0.2800	491
AGE_i	43.0509	9.9513	491
$MALAY_i$	0.7699	0.4214	491
$CHINESSE_i$	0.1283	0.3348	491
$LOCATION_i$	0.5743	0.4950	491
$EDUCATION_i$	12.8615	2.6220	491
$PRIVATE_i$	0.4929	0.5005	491
$SELF-EMPLOYED_i$	0.2240	0.4174	491
$DEPENDENT_i$	2.3625	2.0690	491
$\ln INCOME_i$	7.7840	0.3781	491
$\ln EXPENSES_i$	7.4761	0.4630	491
$\ln SAVING_i$	5.7034	0.9299	491
$\ln LOAN_i$	6.1749	0.7646	491

Keputusan Penganggaran Model Perbelanjaan Insurans

Jadual 3 menunjukkan keputusan penganggaran model perbelanjaan insurans bagi isi rumah berpendapatan terendah (B40). Nilai R^2 bagi model ini adalah 0.156. Nilai ini masih dianggap baik bagi data keratan rentas kerana menurut Gujarati (2003), nilai R^2 bagi keratan rentas adalah rendah secara semulajadinya.

Pemboleh ubah dami jantina ($GENDER_i$) menunjukkan pekali yang positif. Ini menunjukkan bahawa isi rumah yang terdiri daripada lelaki lebih tinggi membuat perbelanjaan insurans iaitu sebanyak 5.4 peratus lebih tinggi berbanding perempuan. Keputusan ini berbeza dengan kajian Loke dan Goh (2012) yang menyatakan bahawa kaum perempuan lebih banyak memperuntukkan perbelanjaan terhadap insurans. Hal ini disebabkan ketua isi rumah B40 kebanyakan adalah lelaki.

Seterusnya pemboleh ubah taraf perkahwinan ($MARRIED_i$) menunjukkan nilai pekali yang negatif. Ini bermakna bahawa jumlah perbelanjaan insurans yang dibuat oleh isi rumah yang telah berkahwin lebih rendah iaitu 1.5 peratus berbanding mereka yang masih bujang. Keputusan ini berbeza dengan Loke dan Goh (2012) dan Peprah, Komson dan Forson (2017) yang mendapati bahawa isi rumah yang telah berkahwin lebih tinggi membuat perbelanjaan insurans. Sebaliknya dalam kajian ini isi rumah B40 yang masih bujang lebih tinggi membuat perbelanjaan insurans kerana mereka ini masih berkemampuan untuk membuat perbelanjaan terhadap insurans kerana tanggungan mereka tidak seramai mereka yang telah berkahwin. Begitu juga dengan isi rumah yang terdiri daripada ibu atau bapa tunggal ($WIDOWED/R_i$) menunjukkan bahawa perbelanjaan insurans yang dibuat oleh isi rumah yang terdiri daripada ibu atau bapa tunggal lebih rendah 26.8 peratus pada aras keertian 10 peratus berbanding isi rumah bujang dan telah berkahwin.

Pemboleh ubah umur (AGE_i) menunjukkan pekali yang positif pada aras keertian 10 peratus. Ini menunjukkan bahawa peningkatan menyebabkan peningkatan dalam perbelanjaan insurans sebanyak 0.8 peratus. Keputusan yang sama juga dalam beberapa kajian sebelum ini seperti Lee, Kwon dan Chung (2010), Weni dan Marhanum (2012), Arun, Bending dan Arun (2012) dan Brighetti, Lucarelli dan Marinelli (2014). Seterusnya, pemboleh ubah bangsa tidak berhubungan signifikan dengan perbelanjaan insurans.

Seterusnya pemboleh ubah lokasi kediaman ($LOCATION_i$) menunjukkan nilai pekali yang positif yang memberi maksud bahawa perbelanjaan insurans yang dibuat oleh isi rumah B40 yang berada di bandar lebih tinggi, 4.7 peratus berbanding mereka yang berada di luar Bandar. Keputusan ini selari dengan kajian oleh Ahmed et al. (2014). Keadaan sedemikian berlaku kerana isi rumah B40 yang berada di Bandar lebih terdedah dengan produk-produk insurans yang memberi manfaat dalam menjalani kehidupan seharian.

Bagi pemboleh ubah taraf pendidikan ($EDUCATION_i$) pula menunjukkan pekali yang positif. Ini menggambarkan bahawa peningkatan 10 tahun dalam pendidikan menyebabkan berlaku peningkatan sebanyak 0.17 peratus dalam jumlah perbelanjaan insurans yang dibuat oleh isi rumah B40. Dapatan ini disokong oleh beberapa kajian seperti Weni dan Marhanum (2012) dan Lucarelli dan Marinelli (2014).

Seterusnya bagi pemboleh ubah jenis pekerjaan sektor swasta ($PRIVATE_i$) dan bekerja sendiri ($SELF-EMPLOYED_i$) menunjukkan pekali yang positif masing-masing pada aras keertian 10 peratus dan 5 peratus. Berdasarkan nilai pekali kedua-dua pemboleh ubah ini menunjukkan

bahawa isi rumah B40 yang bekerja dalam sektor swasta dan bekerja sendiri lebih tinggi membuat perbelanjaan terhadap insurans berbanding mereka yang bekerja dalam sektor kerajaan. Hal ini disebabkan ramai isi rumah B40 ramai dalam kalangan mereka yang berkerja dalam sektor swasta dan bekerja sendiri.

Pemboleh ubah bilangan tanggungan ($DEPENDENT_i$) menunjukkan nilai pekali yang negatif pada aras keertian 10 peratus. Setiap penambahan bilangan tanggungan menyebabkan jumlah perbelanjaan insurans yang dibuat oleh isi rumah B40 berkurang sebanyak 0.39 peratus. Keputusan sedemikian kerana isi rumah B40 yang mempunyai bilangan tanggungan yang ramai tidak mampu untuk membuat perbelanjaan isi rumah jika dibandingkan dengan isi rumah yang tidak ramai bilangan tanggungan. Keputusan ini berbeza dengan beberapa kajian sebelum ini seperti Liebenberg et al. (2012), Arun, Bending dan Arun (2012) dan Loke dan Goh (2012). Keputusan ini berbeza dengan kajian-kajian lepas kerana fokus kajian ini adalah kepada golongan isi rumah berpendapatan terendah (B40) dalam membuat perbelanjaan insurans, yang mana ciri-ciri isi rumah B40 berbeza dengan isi rumah T20 dan M40 yang mempunyai kuasa untuk membuat perbelanjaan yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan isi rumah B40.

Selanjutnya pemboleh ubah ekonomi yang terdiri daripada pendapatan ($\ln INCOME_i$), perbelanjaan ($\ln EXPENSES_i$), simpanan ($\ln SAVING_i$) dan pinjaman ($\ln LOAN_i$) menunjukkan nilai pekali yang positif masing-masing pada aras keertian 40%, 5%, 1% dan 40%. Bagi keempat-empat pemboleh ubah ekonomi, pemboleh ubah simpanan adalah paling signifikan dalam mempengaruhi perbelanjaan insurans dalam kalangan isi rumah B40. Peningkatan dalam pendapatan sebanyak satu peratus menyebabkan perbelanjaan insurans meningkat sebanyak 0.97%. Dapatan ini selari dengan keputusan yang diperolehi dalam kajian Liebenberg et al. (2012), Lee, Kwon dan Chung (2010), Weni dan Marhanum (2012) dan Loke dan Goh (2012). Manakala peningkatan dalam perbelanjaan 1% menyebabkan perbelanjaan insurans meningkat sebanyak 1.82%. Ini bermaksud peningkatan dalam jumlah perbelanjaan yang dilakukan oleh isi rumah menyebabkan mereka cenderung untuk meningkatkan perbelanjaan insurans sebulan sebanyak hampir dua kali ganda. Seterusnya peningkatan dalam simpanan 1% menyebabkan peningkatan dalam perbelanjaan insurans sebanyak 1.27%. Ini menunjukkan bahawa semakin tinggi simpanan yang dilakukan sebulan, semakin tinggi perbelanjaan insurans yang dibuat. Selanjutnya, perbelanjaan insurans meningkat 0.37% disebabkan peningkatan 1% dalam pinjaman. Ini bermaksud peningkatan dalam bayaran balik ansurans pinjaman menyebabkan peningkatan yang rendah dalam perbelanjaan insurans. Keempat-empat pemboleh ubah ekonomi ini mempengaruhi perbelanjaan insurans secara positif tetapi dalam nilai magnitud (darjah pengaruh) atau koefisien yang rendah.

Jadual 3: Keputusan penganggaran model

Pemboleh ubah	Model spesifikasi
Constant	1.313 (1.354)
$GENDER_i$	0.054 (0.517)
$MARRIED_i$	-0.015 (-0.133)
$WIDOWED/R_i$	-0.268 (-1.593)*
AGE_i	0.008 (1.476)
$MALAY_i$	-0.146 (-1.314)

<i>CHINESSE_i</i>	0.076 (0.544)
<i>LOCATION_i</i>	0.047 (0.608)
<i>EDUCATION_i</i>	0.017 (1.107)
<i>PRIVATE_i</i>	0.127 (1.564)
<i>SELF-EMPLOYED_i</i>	0.230 (2.056)**
<i>DEPENDENT_i</i>	-0.039 (-1.612)*
<i>ln INCOME_i</i>	0.097 (0.847)
<i>ln EXPENSES_i</i>	0.182 (1.975)**
<i>ln SAVING_i</i>	0.127 (3.207)***
<i>ln LOAN_i</i>	0.037 (0.729)
<i>R²</i>	0.159
<i>F</i>	3.770*
<i>N</i>	491

KESIMPULAN

Berdasarkan objektif artikel ini bagi membina model perbelanjaan insurans dalam kalangan isi rumah berpendapatan terendah (B40) di Perak. Faktor sosio-demografi dan ekonomi adalah pemboleh ubah bebas yang mempengaruhi perbelanjaan insurans dalam kalangan isi rumah berpendapatan terendah (B40). Keputusan menunjukkan bahawa faktor penting yang mempengaruhi perbelanjaan insurans adalah taraf perkahwinan (ibu/bapa tunggal), jenis sektor pekerjaan (bekerja sendiri), bilangan tanggungan, jumlah perbelanjaan sebulan dan jumlah simpanan sebulan. Kepentingan model ini adalah dapat menentukan faktor yang signifikan mempengaruhi perbelanjaan insurans dalam kalangan isi rumah B40. Berdasarkan keputusan dalam kajian ini menunjukkan terdapat beberapa perbezaan keputusan daripada penemuan-penemuan kajian sebelum ini. Hal ini disebabkan kajian ini mengfokuskan isi rumah B40 iaitu isi rumah yang berpendapatan rendah berbanding kajian sebelum ini lebih tertumpu kepada isi rumah pertengahan iaitu isi rumah berpendapatan menengah (M40). Yang mana isi rumah B40 mempunyai kekangan dari aspek pendapatan yang terhad dalam memenuhi perbelanjaan mereka jika dibandingkan dengan isi rumah penengah. Keputusan kajian ini menunjukkan *the nature of lowest income household (B40) group* dalam mempengaruhi perbelanjaan insurans di Perak. Maka pihak kerajaan terutama Bank Negara Malaysia (BNM) dan syarikat insurans perlu bekerjasama menyediakan produk insurans yang mesra pengguna iaitu isi rumah B40 yang mengfokuskan kepada kebajikan mereka. Kerjasama yang dimaksudkan adalah dengan mengvariasikan produk berdasarkan ciri-ciri yang mereka miliki dan kekangan yang dihadapi. Antaranya menyediakan pelbagai pakej yang mengfokuskan kepada mereka

Penghargaan

Kami mengucapkan ribuan terima kasih kepada Kementerian Pengajian Tinggi (KPT) selaku penaja geran FRGS Top Down (2016-0215-106-41). Selain itu, kami juga ingin mengucapkan

terima kasih kepada mereka yang terlibat dalam menjayakan penyelidikan ini. Tidak lupa ucapan terima kasih kepada pihak fakulti dan universiti kerana mempercayai kami dalam melaksanakan penyelidikan ini. Akhir sekali ucapan terima kasih kepada ahli keluarga dan rakan-rakan yang telah memberi sokongan kepada kami.

RUJUKAN

- Ahmed, S., Hoque, M. E., Sarker, A. R., Sultana, M., Islam, Z., Gazi, R., & Khan, J. A. (2016). Willingness-to-pay for community-based health insurance among informal Workers in Urban Bangladesh. *PloS one*, 11(2), e0148211.
- Anderson, D. R., & Nevin, J. R. (1975). Determinants of young marrieds' life insurance purchasing behavior: An empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance*, 375-387.
- Arpah, A. B. (2012). *The Individual Demand for Private Health Insurance in Malaysia* (Doctoral dissertation, Universiti Utara Malaysia).
- Arun, T., Bendig, M., & Arun, S. (2012). Bequest motives and determinants of micro life insurance in Sri Lanka. *World Development*, 40(8), 1700-1711.
- Babbel, D. F. (1985). The price elasticity of demand for whole life insurance. *The Journal of Finance*, 40(1), 225-239.
- Baek, E., & DeVaney, S. A. (2005). Human capital, bequest motives, risk, and the purchase of life insurance. *Journal of Personal Finance*, 4(2), 62.
- Bank Negara Malaysia. (2017). Laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran 2016. Diperolehi daripada <https://www.bnm.gov.my/files/publication/fsps/bm/2016/cp03.pdf>
- Beck, T., & Webb, I. (2003). Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 51-88.
- Beenstock, M., Dickinson, G., & Khajuria, S. (1986). The determination of life premiums: An international cross-section analysis 1970–1981. *Insurance: Mathematics and Economics*, 5(4), 261-270.
- Brighetti, G., Lucarelli, C., & Marinelli, N. (2014). Do emotions affect insurance demand?. *Review of Behavioral Finance*, 6(2), 136-154.
- Browne, M. J., & Kim, K. (1993). An international analysis of life insurance demand. *Journal of Risk and Insurance*, 616-634.
- Browne, M. J., Chung, J., & Frees, E. W. (2000). International property-liability insurance consumption. *Journal of Risk and Insurance*, 73-90.
- Burnett, J. J., & Palmer, B. A. (1984). Examining life insurance ownership through demographic and psychographic characteristics. *Journal of risk and insurance*, 453-467.
- Campbell, R. A. (1980). The demand for life insurance: An application of the economics of uncertainty. *The Journal of Finance*, 35(5), 1155-1172.
- Cargill, T. F., & Troxel, T. E. (1979). Modeling life insurance savings: Some methodological issues. *Journal of Risk and Insurance*, 391-410.
- Duker, J. M. (1969). Expenditures for life insurance among working-wife families. *Journal of Risk and Insurance*, 525-533.
- Fitzgerald, J. (1987). The effects of social security on life insurance demand by married couples, *Journal of Risk and Insurance*, 54, 86-99.
- Fortune, P. (1973). A theory of optimal life insurance: development and tests. *The Journal of Finance* 27 (3), 587-600.
- Goldsmith, A. (1983). Household life cycle protection: human capital versus life insurance. *Journal of Risk and Insurance* 50(3), 33-44.
- Gandolfi, A.S. and Miners, L. (1996). Gender-based differences in life insurance ownership. *Journal of Risk and Insurance* 63(4), 683-693.
- Gujarati, D. (2003). *Basic Econometric Fourth Edition*. West Point: M.c Graw-Hill. United States Military Academy. West Point.
- Hau, A. (2000). Liquidity, estate liquidation, charitable motives, and life insurance demand by retired singles. *Journal of Risk and Insurance*, 67(1), 123-141.

- Hwang, T. & Gao, S. (2003). The determinants of the demand for life insurance in an emerging economy: The case of China. *Managerial Finance* 29(5/6). 82–97.
- Jabatan Perangkaan Malaysia. (2017). Portal Rasmi Jabatan Perangkaan Malaysia. Diperolehi daripada https://www.dosm.gov.my/v1/index.php?r=column/cglossary2&menu_id=eWd2VFdIZ2xpdzBmT2Y0a0pweDcwQT09
- Jones, G. (2012). Moral hazard and the impact of private health insurance on the utilisation of health care in Malaysia. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 46(2), 159-175.
- Kakar, P., & Shukla, R. (2010). The determinants of demand for life insurance in an emerging economy—India. *Margin: The Journal of Applied Economic Research*, 4(1), 49-77.
- Koeniger, W. (2004). Labor income risk and car insurance in the UK. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Theory*, 29(1), 55-74.
- Lee, S. J., Kwon, S. I., & Chung, S. Y. (2010). Determinants of household demand for insurance the case of Korea. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 35(1), S82-S91.
- Lenten, L. J., & Rulli, D. N. (2006). A time-series analysis of the demand for life insurance companies in Australia: An unobserved components approach. *Australian Journal of Management*, 31(1).41-66.
- Lewis, F. D. (1989). Dependents and the demand for life insurance. *American Economic Review* 79.452-467.
- Li, D., Moshirian, F., Nguyen, P., & Wee, T. (2007). The demand for life insurance in OEC countries. *Journal of Risk and Insurance*, 74(3).637-652.
- Liebenberg, A.P., Carson, J.M. & Dumm, R.E. (2012). A dynamic analysis of the demand for life insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 79(3).619-644.
- Lim, C.C. & Haberman, S. (2004). Modelling life insurance demand from a macroeconomic perspective: The Malaysian case. Research paper: The 8th International Congress on Insurance, Mathematics and Economics, Rome.
- Loke, Y. J., & Goh, Y. Y. (2012). Purchase decision of life insurance policies among Malaysians. *International Journal of Social Science and Humanity*, 2(5), 415-420.
- McCord, M. J. (2011). Microinsurance product development for microfinance providers. From The MicroInsurance Centre.
- Outreville, J.F. (1996). Inflation and saving through life insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 63, 263–78.
- Peprah, J. A., Koomson, I., & Forson, R. (2017). Network for Socioeconomic Research and Advancement (NESRA).nesra/wp/17/001.
- Showers, E.V. & Shotick, A.J. (1994). The effects of household characteristics on demand for insurance: A Tobit analysis. *Journal of Risk and Insurance*, 61, 492–502.
- Tan, A. K., Yen, S. T., Hasan, A. R., & Muhamed, K. (2014). Demand for Life Insurance in Malaysia: An Ethnic Comparison Using Household Expenditure Survey Data. *Asia-Pacific Journal of Risk and Insurance*, 8(2), 179-204.
- Truett, D.B. & Truett, L.J. (1990). The demand for life insurance in Mexico and the United States: A comparative study. *Journal of Risk and Insurance*, 57, 321-328.
- Weni Hawariyuni & Marhanum Che Mohd Salleh. (2012). Modeling the demand for family and general takaful in Malaysia (a comparative study): ARDL approach to cointegration. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 7 (1), 29-47.
- Ye, D., Li, D., Chen, Z., Moshirian, F., & Wee, T. (2009). Foreign participation in life insurance markets: Evidence from OECD countries. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 34(3), 466-482.