

**APLIKASI ASURANSI TAKAFUL DANA PENDIDIKAN  
DALAM PERSPEKTIF SYARI'AH**  
(Studi Kasus Pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang)

**SKRIPSI**

Oleh :

**NURIL HILALIYAH**

NIM : 03220044



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG  
2008**

**APLIKASI ASURANSI TAKAFUL DANA PENDIDIKAN  
DALAM PERSPEKTIF SYARI'AH**  
(Studi Kasus Pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang)

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada :  
Universitas Islam Negeri (UIN) Malang  
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh :

**NURIL HILALIYAH**  
NIM : 03220044



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG  
2008**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**APLIKASI ASURANSI TAKAFUL DANA PENDIDIKAN  
DALAM PERSPEKTIF SYARI'AH  
(Studi Kasus Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Malang)**

**SKRIPSI**

Oleh

**NURIL HILALIYAH**  
NIM : 03220044

Telah Disetujui, 14 Juli 2008  
Dosen Pembimbing,

**Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag**  
NIP. 150203742

Mengetahui :  
Dekan,

**Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA**  
NIP. 150231828

LEMBAR PENGESAHAN

**APLIKASI ASURANSI TAKAFUL DANA PENDIDIKAN  
DALAM PERSPEKTIF SYARI'AH**  
(Studi Kasus Pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang)

Oleh

**NURIL HILALIYAH**

NIM : 03220044

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Pengiji  
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada 04 Agustus 2008

**Susunan Dewan Penguji**

**Tanda Tangan**

1. Ketua Penguji :  
M. Fatkhur Rozi, SE., MM
  
2. Pembimbing :  
Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag  
NIP. 150203742
  
3. Penguji Utama :  
Ahmad Fahrudin A, SE., MM  
NIP. 150294653

Mengetahui :  
Dekan,

**Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA**  
NIP. 150231828

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Saya :

Nama : Nuril Hilaliyah  
NIM : 03220044  
Alamat : Warulor Paciran Lamongan

Menyatakan bahwa “skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang dengan judul :

**APLIKASI ASURANSI TAKAFUL DANA PENDIDIKAN DALAM PERSPEKTIF SYARI’AH (Studi Kasus pada PT.Asuransi Takaful Keluarga cabang Malang ).**

Adalah hasil karya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 22 Juli 2008  
Hormat saya,

Nuril Hilaliyah

## **LEMBAR PERSEMBAHAN**

Kepada kedua orangtuaku (Amir Fatah dan Qodriyah)

Inilah ikhtiar anakmu

## MOTTO

### 1. QS. Al-Maidah (05) : 02

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya :

"Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran, sesungguhnya Allah amat beratsiksa-Nya"(Al-Maa'idah : 2).

### 2. Hadist Nabi

مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادِّهِمْ وَتَرَاحِمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مِثْلُ الْجَسَدِ  
إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عَضْوٌ نَدَا عَلَىٰ لَهُ سَأَرَ الْجَسَدُ بِأَلْسِنَتِهِ وَالْحُمَىٰ

(رواه مسلم عن النعمان بن بشير)

Artinya :

"perumpamaan orang-orang mukmin dalam kecintaan dan kasih sayang mereka seperti satu badan. Apabila salah satu anggota badan itu menderita sakit, maka seluruh badan merasakannya."(HR Bukhari dan Muslim).

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang mengajarkan kepada manusia apa yang tidak diketahuinya. Segala puji bagi Allah yang telah menganugrahkan berbagai karunia dan nikmat kepada para hamba-Nya, yakni dengan menurunkan berbagai kitab suci dan mengutus para Rasul as. Dengan demikian, tidak ada lagi alasan bagi setiap hamba di hadapan Allah SWT. Dia membukakan akal pikiran dan pemahaman kepada segenap makhluk-Nya.

Shalawat dan salam teruntuk Rasul-Nya yang diutus sebagai rahmat bagi seluruh alam. Tak lupa juga buat para keluarganya, sahabat dan siapa saja yang memperoleh hidayah dari ajaran (sunnah)-Nya sampai hari kiamat.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S-1) di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Islam Negeri (UIN) Malang. Dengan judul **"Aplikasi Asuransi *Takaful* Dana Pendidikan dalam Perspektif Syari'ah"** (Studi kasus pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Malang).

Penulis menyadari bahwa tujuan penulisan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan moril dan materiil dari banyak pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Malang.
2. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang.
3. Bapak Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktunya untuk



membimbing dan memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi.

4. Bapak Wahisuni, Spd selaku pembimbing lapangan yang telah banyak membantu penulis dalam penyelesaian skripsi baik berupa data-data yang dibutuhkan ataupun memberikan motivasi.
5. Bapak Ahmad Fahrudin A, SE., MM dan M. Fatkhur Rozi, SE., MM selaku penguji yang telah memberikan arahan dan masukan-masukan dalam penyempurnaan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Malang yang telah memberi cahaya berupa ilmu pengetahuan kepada penulis selama penulis menempuh studi di Universitas Islam Negeri (UIN) Malang.
7. Seluruh bagian administrasi, staff dan karyawan Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen.
8. Seluruh karyawan PT. Asuransi *Takaful* Keluarga (ATK) Cabang Malang yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Bundaku yang begitu baik hati dan tegar dalam segala hal, ikhlas, mengasuh, membimbing, memberikan segenap cintanya dan tidak terlupa selalu menyertai doa dalam setiap langka Ananda.
10. Seluruh keluarga besar Abah dan Ibuku.
11. Teman-teman angkatan 2003, Jurusan Ekonomi khususnya manajemen kelas A semoga kita bisa menjadi orang-orang yang bisa mengamalkan ilmu yang telah kita peroleh dibangku kuliah.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu karena keterbatasan ruang yang telah membantu penulis dalam pengerjaan skripsi ini.

Tiada balasan yang dapat penulis berikan selain do'a dan ucapan terima kasih yang sebanyak-banyaknya, semoga Allah SWT menerima amal baik dan memberi balasan yang setimpal atas segala jerih payahnya dan semoga kita semua dalam lindungan-Nya, Amien.

Sepenuhnya penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu baik saran maupun kritik dari para pembaca sangat penulis harapkan demi berbaikan untuk selanjutnya.

Akhirnya penulis panjatkan rasa syukur kepada Allah SWT yang sangat mendalam dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan kepada semua pihak pada umumnya.

Malang, 22 Juli 2008

Penulis

## DAFTAR ISI

|  |       |
|--|-------|
| HALAMAN JUDUL.....                                       | i     |
| LEMBAR PERSETUJUAN.....                                  | iii   |
| LEMBAR PENGESAHAN.....                                   | iv    |
| SURAT PERNYATAAN .....                                   | v     |
| LEMBAR PERSEMBAHAN.....                                  | vi    |
| MOTTO.....   | vii   |
| KATA PENGANTAR.....                                      | viii  |
| DAFTAR ISI.....  | xi    |
| DAFTAR TABEL .....                                       | xv    |
| DAFTAR GAMBAR .....                                      | xvi   |
| DAFTAR LAMPIRAN .....                                    | xvii  |
| ABSTRAK.....   | xviii |
| <b>BAB I : PENDAHULUAN</b>                               |       |
| A. Latar Belakang.....                                   | 1     |
| B. Rumusan Masalah .....                                 | 5     |
| C. Tujuan Penelitian .....                               | 6     |
| D. Kegunaan Penelitian .....                             | 6     |
| <b>BAB II : KAJIAN PUSTAKA</b>                           |       |
| A. Penelitian Terdahulu .....                            | 8     |
| B. Kajian Teoritis.....                                  | 10    |
| 1. Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> ) .....            | 10    |
| a. Asal Mula Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> ) .....  | 10    |
| b. Definisi Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> ) .....   | 12    |
| c. Landasan Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> ) .....   | 17    |
| d. Prinsip Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> ) .....    | 19    |
| e. Akad dalam Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> ) ..... | 21    |

|  |    |
|--|----|
| f. Produk-produk Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> Keluarga)    | 22 |
| g. Premi dalam Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> )              | 24 |
| h. Klaim dalam Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> )              | 24 |
| i. Perbedaan Asuransi Konvensional dengan Syari'ah <sup>25</sup> |    |
| j. Reasuransi Syari'ah ( <i>Retakaful</i> )                      | 29 |
| 2. Sistem Operasional Asuransi Syari'ah ( <i>Takaful</i> )       | 33 |
| a. Terhindar dari Unsur Ketidakpastian ( <i>Gharar</i> ) ..      | 33 |
| b. Terhindar dari Unsur <i>Gambling</i> ( <i>Maisir</i> )        | 34 |
| c. Terhindar dari Unsur Riba                                     | 34 |
| d. Terhindar dari Unsur Komersial                                | 34 |
| 3. Sumber Biaya Operasional <i>Takaful</i>                       | 35 |
| a. Bagi Hasil <i>Surplus Underwriting</i>                        | 35 |
| b. Bagi Hasil Investasi  | 38 |
| c. Dana Pemegang Saham   | 39 |
| d. Kontribusi Biaya ( <i>Loading</i> )                           | 39 |
| 4. FULNADI ( <i>Takaful</i> Dana Pendidikan)                     | 40 |
| a. Pengertian FULNADI  | 40 |
| b. Tujuan FULNADI  | 40 |
| c. Filosofi FULNADI  | 41 |
| d. Persamaan dan Perbedaan FULNADI dengan Tabungan Pendidikan    | 41 |
| 5. Mekanisme Pengelolaan Dana Peserta ( <i>Premi</i> )           | 43 |
| a. Premi dengan Unsur Tabungan ( <i>Saving</i> )                 | 45 |
| b. Premi tanpa Unsur Tabungan ( <i>Non Saving</i> )              | 47 |

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

|                            |    |
|----------------------------|----|
| A. Lokasi Penelitian       | 50 |
| B. Jenis Penelitian        | 51 |
| C. Metode Pengumpulan Data | 52 |

|  |    |
|--|----|
| 1. Data Primer .....   | 52 |
| 2. Data Sekunder .....   | 54 |
| D. Metode Analisis Data .....  | 54 |
| <b>BAB IV :PAPARAN DATA DAN MEMBAHASAN HASIL</b>                                 |    |
| <b>PENELITIAN</b>  |    |
| A. Paparan Data Hasil Penelitian.....  | 56 |
| 1. Sejarah Perusahaan .....  | 56 |
| 2. Visi, Tujuan dan Brand <i>Takaful</i> .....                                   | 57 |
| 3. Dewan Pengawas Syari'ah ( <i>Takaful</i> ) .....                              | 58 |
| 4. PT. Syarikat <i>Takaful</i> Indonesia.....                                    | 58 |
| 5. PT. Asuransi <i>Takaful</i> Keluarga .....                                    | 59 |
| 6. Reasuransi / <i>Retakaful</i> .....   | 60 |
| 7. Struktur dan Program Kerja <i>Takaful</i> .....                               | 61 |
| 8. Potensi Pasar Asuransi Syari'ah (2004-2008) .....                             | 64 |
| 9. Mekanisme Pengelolaan Dana pada <i>Takaful</i> ( <i>Product Saving</i> )..... | 64 |
| 10. Profile Produk FULNADI ( <i>Takaful</i> Dana Pendidikan .....                | 65 |
| B. Pembahasan Hasil Penelitian .....   | 67 |
| 1. Pembukaan Polis .....   | 70 |
| 2. Penyetoran Polis.....   | 73 |
| 3. Pembayaran Premi.....   | 74 |
| 4. Pemberian Klain/manfaat .....   | 76 |
| 5. Penutupan Polis .....   | 82 |
| 6. Terhindar dari Unsur "magrib" .....   | 83 |
| 7. Faktor Pendukung dan Kendala .....  | 87 |

**BAB V : PENUTUP**

|                     |    |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan ..... | 92 |
| B. Saran.....       | 94 |

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

- Tabel 2.1 : *Teorical Mapping*
- Tabel 2.2 : Perbedaan Asuransi Konvensional dengan Asuransi Syari'ah (*Takaful*)
- Tabel 2.3 : Perbedaan antara Asuransi Pendidikan dengan Tabungan Pendidikan
- Tabel 4.1 : Potensi Pasar Asuransi Syari'ah Indonesia (2004-2008)
- Tabel 4.2 : Minimal Premi

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : *Product Saving*

Gambar 2.2 : *Product Non Saving*

Gambar 4.1 : Struktur Organisasi



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Profile FULNADI
- Lampiran 2 : Ilustrasi Produk *Takaful* Dana Pendidikan (FULNADI) untuk Premi Non Perokok
- Lampiran 3 : Aplikasi Formulir Permohonan Peserta Individu (Polis)
- Lampiran 4 : Aplikasi Formulir Pengajuan Jatuh Tempo Tahapan Dana Siswa/Pendidikan
- Lampiran 5 : Formulir Pengajuan Klaim Individu
- Lampiran 6 : Produk-produk Asuransi Syari'ah (*Takaful*)
- Lampiran 7 : Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 21/DSN/MUI/x/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syari'ah
- Lampiran 8 : Syarat Umum Polis Individu
- Lampiran 9 : Mekanisme Akseptasi Polis Individu
- Lampiran 10 : Rekening *Takaful* Keluarga
- Lampiran 11 : Tanda Bukti Konsultasi Skripsi
- Lampiran 12 : Surat Keterangan Penelitian Skripsi
- Lampiran 13 : Surat Keterangan Abstrak dari PKPBI UIN Malang

## ABSTRAK

Hilaliyah, Nuril. 2008 SKRIPSI. Judul : "Aplikasi Asuransi *Takaful* Dana Pendidikan dalam Perspektif Syari'ah" (Studi Kasus pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang)  
Pembimbing : Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag

---

Kata Kunci : Asuransi (*takaful*), "magrib" (*maisir*, *gharar* dan *riba*)

Asuransi (*takaful*) merupakan salah satu alternatif untuk mengurangi risiko, baik itu risiko kematian, kecelakaan dan bencana lainnya. Asuransi (*takaful*) mempunyai banyak produk yang ditawarkan. Salah satu produk unggulan dari Asuransi *Takaful* Keluarga (ATK) adalah *fulnadi*, yang mana produk ini merupakan suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang bermaksud menyediakan dana pendidikan untuk penera puterinya sampai sarjana. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aplikasi asuransi *takaful* dana pendidikan (*fulnadi*) dalam perspektif syari'ah dan kendala yang dihadapi dalam proses penerapannya.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Jenis pendekatan yang digunakan adalah studi kasus. Data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder, dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis datanya menggunakan analisis deskriptif, karena pada penelitian ini penulis mendeskriptifkan aplikasi asuransi *takaful* dana pendidikan dalam perspektif syari'ah pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga cabang Malang.

Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa Asuransi *Takaful* Keluarga (ATK) khususnya *fulnadi* merupakan produk individu yang mengandung unsur tabungan (*saving*). Dalam pengelolaan premi *fulnadi*, menekankan pada meminimalisir adanya unsur "magrib" (*maisir*, *gharar* dan *riba*). Sehingga dana yang terkumpul dipisah menjadi dua, antara tabungan peserta dengan dana *tabarru'*. Terpisahnya dana ini menjadikan *maisir* dan *gharar* tidak ada dalam asuransi *takaful*. Sedang untuk menghindari *riba*, dikelola dengan mengganti bagi hasil (*mudharabah*) ataupun transaksi-transaksi syari'ah lainnya. Peserta yang tidak sanggup lagi membayar premi diambilkan dari kumpulan dana *tabarru'* yang terkumpul. Adapun kendala dari *fulnadi* sendiri hampir dipastikan tidak ada, mengingat produk ini adalah produk unggulan dan mampu mengcover dari manfaat yang ada.

## ABSTRACT

Hilaliyah, Nuril. 2008 SKRIPSI. Thesis : "The Education Donation *Takaful* Insurance Application on Syari'ah Perspective" (Case Study in PT. Asuransi *Takaful* Keluarga of Malang Branch).

Advisor : Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag

---

Kata Kunci : Insurance (*takaful*), "magrib" (*maisir*, *gharar* dan *riba*)

Insurance (*takaful*) is one of alternatives to decrease some risks namely death risk, accident risk, and the others. Insurance (*takaful*) has many products which are offered. One of the great product from the Keluarga *Takaful* Insurance (ATK) is *fulnadi* in which this product is a protection form for everyone which is purposed to prepare the education donation for their children until their academician degree. This research is aimed to know the education donation *takaful* insurance application of *fulnadi* on syari'ah perspective and the obstacle which is faced on the application process.

This research uses descriptive qualitative method in which the type of the approach that is used is case study. This research uses primary and secondary data by using the collecting technique of observation data, interview and documentation. Meanwhile, descriptive analysis is used to analyze the data because the researcher describes the education donation *takaful* insurance application on syari'ah perspective (Case Study in PT. Asuransi *Takaful* Keluarga of Malang Branch).

This research concludes that Keluarga *Takaful* Insurance (ATK) especially *fulnadi* is individual product containing saving element. In the *fulnadi* premium management, it emphasizes on the minimalization of "magrib" element (*maisir*, *gharar* dan *riba*). So, the collected donation is separated into two types, they are participants saving and *tabarru'* donation. This donation separation results the disfunction of *maisir* and *gharar* on the *takaful* insurance. Meanwhile, to avoid *riba* the system of sharecropping (*mudharabah*) is done on the other syari'ah transactions. Participants who are not able to pay the premium anymore will be taken from the collected *tabarru'* donation. There is no problem from *fulnadi* itself, remembering that this product is excellent product and it can cover from the benefit of that product.

## المستخلص

نور الهلالية, 2008, بحث العلمي, الموضوع: " تطبيق التأمين التكافلي في صندوق التريبة في ضوء ا لاحكام الشريعة" (دراسة واقعية في PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Malang), المشرف: الدكتور الحاج محمد جعفر الماجستير

الكلمة الرئيسية: التأمين التكافلي, (magrib) الميسير والغرار والربي

التكافل إحدى من بديل لانقاص العاقبة, إما في الموت, والمصيبة الأخرى. في التكافل كثير من الإنتاج الذي عرض, وإنتاج متفوق منه ما يسمى ب (fulnadi), هذا الإنتاج يقصد لحماية الأفراد في استعداد التوفير لتربية أولادهم حتى سرجانا. أهداف هذا البحث لمعرفة عملية التكافل في الصندوق التريبة عند الشريعة وما عائقها. هذا البحث من دراسة كيفية وصفية واقعية. وتستعمل الباحثة مصدرين: مصدر الأول و مصدر الفرعية, وطريقة الجمع البيانات هي مراقبة, وحديث صحفي, ووثيقة. وتحليل البيانات تحليل كيفية لأن في هذا البحث وصفت الباحثة " تطبيق التأمين التكافلي في صندوق التريبة في ضوء ا لاحكام الشريعة في PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Malang الرجاء من هذا البحث أن يعبر لنا أن PT. Asuransi Takaful Keluarga (ATK) هو إنتاج الأفراد الذي لها عناصر التوفير وبخصوص (fulnadi). وفي المناوبة الجائزة fulnadi, الميسير والغرار والربي (magrib) يحدد إلى حد الأدنى. حتى المال يفرق إلى نوعين: مال التوفير و التبرع. وهذا الفرق يكون سببا ميسير وغرار لا يوجد في التكافل. وليسلم من الربى أدار المال بالمضاربة والصفقة الشرعية الأخرى. ولأعضاء الذي لا يقدر أن يدفع الجائزة, يؤخذ من مال التبرع. وكان عائق fulnadi كاد لا يوجد. لأن هذا الإنتاج هو إنتاج متفوقة ولها منفعة كثيرة.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Berkembangnya ekonomi syari'ah sekarang ini, tidak hanya bergerak dalam dunia perbankan saja, sekaligus juga di dunia perniagaan. Salah satunya adalah asuransi syari'ah. Asuransi syari'ah merupakan asuransi yang didasarkan pada prinsip-prinsip syari'ah.

Sebenarnya konsep asuransi Islam bukanlah hal yang baru, karena sudah ada sejak jaman Rasulullah yang disebut dengan *aqilah*. Bahkan menurut Thomas Patrick dalam bukunya *Dictionary of Islam* dalam Sula (2004 : 30), hal ini sudah menjadi kebiasaan suku Arab sejak zaman dahulu bahwa jika ada salah satu anggota suku yang terbunuh oleh anggota suku dari suku lain, pewaris korban akan dibayar sejumlah uang darah (*diyat*) sebagai kompensasi oleh saudara terdekat dari pembunuh. Saudara terdekat pembunuh tersebut yang disebut *aqilah*, harus membayar uang darah atas nama pembunuh.

Lembaga asuransi memang telah lama dikenal masyarakat dunia, khususnya masyarakat Indonesia. Meskipun perkembangannya tidak sehebat perkembangan perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Sebenarnya masyarakat mulai mengenal asuransi itu sebagai salah satu lembaga yang mengelola dana tertentu dengan maksud dan tujuan tertentu pula.

Secara umum, asuransi konvensional yang sudah berumur ratusan tahun masih belum mampu menarik minat masyarakat untuk mau berasuransi. Buktinya, sampai sekarang angka yang berhasil ditarik dari masyarakat melalui pembukaan polis hanya sekitar Rp 40 Triliun. Padahal sektor perbankan sudah berhasil menyedot dana pihak ketiga sampai ratusan triliun rupiah, sedangkan dari asuransi syari'ah sendiri dalam lima tahun terakhir ini, perkembangannya cukup memuaskan. *Trend* kepercayaan masyarakat pada asuransi syari'ah cenderung naik. Melihat data Departemen Keuangan yang menyebutkan aset asuransi syari'ah terus melambung dari Rp 24,05 Miliar pada tahun 1998 menjadi Rp 117,09 pada 2004 (Modal, 2006, edisi 36, hal : 14).

Di kalangan mayoritas Muslim, asuransi syari'ah menjadi kontroversi yang sangat hebat. Bahkan masyarakat berpikiran bahwa berasuransi bagaikan berjudi dengan keadaan. Andaikan kejadian atau peristiwa yang ditutup asuransi benar terjadi, peserta bisa mendadak kaya raya. Atau, setidaknya peserta masih bisa tersenyum manakala musibah menimpa. Hal tersebut ada yang menganggap halal dan ada pula yang haram.

*Takaful* sebagai asuransi syari'ah yang bertumpu pada konsep tolong menolong dalam kebaikan dan takwa (*wa ta'awanu alal birri wat taqwa*), serta perlindungan (*at-ta'min*), menjadikan semua peserta sebagai keluarga besar yang saling menanggung satu sama lain. Sistem ini diatur

dengan meniadakan tiga unsur yang bertentangan dengan ajaran Islam, yaitu *magrib* (*gharar*, *maisir* dan *riba*). Ketiga unsur tersebut di anggap masih terkandung dan tersirat dalam konsep asuransi konvensional. Dengan berasaskan saling bertanggungjawab, saling kerjasama dan bantu membantu, serta saling melindungi dari berbagai kesusahan. Asuransi *takaful* memberikan bentuk perlindungan yang sesuai dengan syari'at Islam.

Penelitian ini dilaksanakan di Asuransi *Takaful*. Dipilihnya Asuransi *Takaful* dikarenakan PT. Asuransi *Takaful* Indonesia merupakan Asuransi Syari'ah pertama di Indonesia yang sudah berdiri lebih lama dibanding dengan asuransi yang berlandaskan nilai-nilai syari'ah lainnya. Sebagai pelopor Asuransi Syari'ah di Nusantara, *Takaful* Indonesia telah melayani masyarakat dengan jasa asuransi yang sesuai dengan prinsip syari'ah, selama lebih dari satu dasawarsa, melalui dua perusahaan operasionalnya, yaitu PT. Asuransi *Takaful* Keluarga (Asuransi Jiwa Syari'ah) dan PT. Asuransi *Takaful* Umum (Asuransi Umum Syari'ah) (<http://www.takaful.com/index.php/profile/list/>).

Tidak berbeda jauh dengan perkembangan PT. Asuransi yang berada di Malang, tepatnya di PT. Asuransi *Takaful* Keluarga hingga saat ini mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat pada jumlah nasabah yang ada pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga mulai berdiri tahun 2004 yang lalu dengan jumlah nasabah 102. Pada tahun 2005 meningkat 620,

sedangkan penutupan di tahun 2006 sudah mencapai 1552 nasabah (Dokumen *Takaful* Keluarga, 2006). Melihat hal tersebut di atas, nampak bahwa perkembangan asuransi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang sangat tajam. Perkembangan asuransi ini, salah satunya ditandai oleh banyaknya minat masyarakat tentang produk asuransi, terutama produk *takaful* individu dengan unsur tabungan yaitu *takaful* dana pendidikan (FULNADI).

Biaya pendidikan yang semakin mahal, memang merupakan kenyataan yang harus dihadapi oleh semua orangtua. Biaya pendidikan semakin lama memang akan semakin mahal. Seiring dengan kenaikan barang-barang kebutuhan pokok yang pasti akan diikuti oleh kenaikan harga semua barang dan jasa, biaya pendidikan pasti juga akan mengalami kenaikan dari waktu ke waktu. Disinilah letak pentingnya dari asuransi.

Dalam dunia asuransi konvensional dikenal adanya “dana hangus”. Dikatakan dana hangus bila peserta tidak bisa melanjutkan pembayaran premi dan ingin mengundurkan diri sebelum masa jatuh tempo. Begitu pula dengan asuransi jiwa konvensional *non saving* (tidak mengandung unsur tabungan) atau asuransi kerugian. Jika habis masa kontrak dan tidak terjadi klaim, maka premi asuransi yang sudah dibayarkan hangus atau menjadi keuntungan perusahaan asuransi.



Dalam konsep asuransi syari'ah, mekanismenya tidak mengenal dana hangus. Peserta yang baru masuk sekalipun karena satu dan lain hal ingin mengundurkan diri, maka dana atau premi yang sebelumnya sudah dibayarkan bisa diambil kembali. Kecuali sebagian kecil yang sudah diniatkan untuk dana *tabarru'*, yang tidak bisa diambil.

Begitu pula dengan asuransi umum syari'ah. Bila habis masa kontrak dan tidak terjadi klaim, maka pihak perusahaan mengembalikan sebagian dari premi tersebut dengan pola bagi hasil. Adapun angka pembagiannya, misalkan 60 : 40 atau 70 : 30, sesuai dengan kesepakatan kontrak di muka (Sula, 2004 : 177).

Berdasarkan kenyataan di atas, maka penulis mengambil judul "Aplikasi Asuransi *Takaful* Dana Pendidikan dalam Perspektif Syari'ah (Studi Kasus pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang)".

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang perlu dikemukakan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana aplikasi asuransi *takaful* dana pendidikan (FULNADI) dilihat dari perspektif syari'ah pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang ?

2. Apa kendala yang dihadapi dalam mengaplikasikan asuransi *takaful* dana pendidikan (FULNADI) dalam perspektif syari'ah pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai melalui kegiatan penelitian, diantaranya adalah:

1. Untuk mendeskripsikan aplikasi asuransi *takaful* dana pendidikan (FULNADI) dalam perspektif syari'ah pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang.
2. Untuk mendeskripsikan kendala dalam mengaplikasikan *takaful* dana pendidikan (FULNADI) yang sesuai dengan perspektif syari'ah pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Proses penelitian ini diharapkan memberi manfaat kepada peneliti secara pribadi dan pada semua pihak yang berkepentingan, serta membuka wawasan kepada komponen masyarakat, terutama masyarakat Indonesia. Agar hidupnya bisa terjamin melalui asuransi syari'ah yang menerapkan sistem syari'ah secara *kaffah* (sempurna).

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis / Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru bagi peneliti tentang aplikasi dana pendidikan yang ada di asuransi *takaful* keluarga sesuai dengan perspektif syari'ah.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna sehingga bisa digunakan sebagai dasar pertimbangan bagi perusahaan dalam menciptakan produk-produk baru, sehingga diversifikasi produk lebih banyak dan produk-produk baru tersebut punya nilai lebih (*Added Value*) dibanding produk yang dimiliki oleh asuransi konvensional pada umumnya.

3. Bagi Masyarakat Luas / Pihak Lain

Sebagai pertimbangan untuk memilih asuransi syari'ah dengan sistem bebas dari "magrib" (*maisir, gharar dan riba*). Serta menyakinkan pada masyarakat akan pentingnya asuransi khususnya produk pendidikan.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

Sejauh yang peneliti ketahui, belum ada penelitian khusus dan intensif mengenai masalah aplikasi asuransi *takaful* dana pendidikan dalam perspektif syari'ah. Kecuali penelitian yang dilakukan oleh Maslucha dan Wuryani mengenai masalah perlakuan premi pada asuransi.

Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah mengenai aplikasi asuransi *takaful* dana pendidikan dalam perspektif syari'ah. Sejauh mana lembaga mampu menerapkan prinsip dan fungsi dari asuransi *takaful* dana pendidikan yang sesuai dengan perspektif syari'ah.

**Tabel 2.1**

*Theorical Mapping*

| No | Nama              | Judul  | Jenis Penelitian | Metode Penelitian                     | Hasil Penelitian   |
|----|-------------------|--|------------------|---------------------------------------|--|
| 1  | Wuryani<br>(1998) | Perlakuan Akuntansi Pendapatan Premi dan Beban Klaim Asuransi Kebakaran Pada PT. Asuransi Jasa Indonesia Cabang Malang | Kualitatif       | Analisis Agregat dan Individual Basis | 1.Perhitungan pendapatan premi dan beban klaim dengan metode agregat basis akan mengakibatkan pendapatan premi yang diakui dan dilaporkan terlalu besar jumlahnya dibandingkan apabila pengakuan pendapatan premi berdasarkan metode individual basis. |

|   |                        |   |            |  |   |
|---|------------------------|---|------------|--|---|
|   |                        |   |            |  | 2. Ketidaktepatan atau terlalu besarnya pendapatan yang diakui dan dilaporkan akan mengakibatkan terlalu besarnya perhitungan <i>surplus underwriting</i> yang pada akhirnya akan memperbesar laba sehingga kurang tepat dan kurang wajar.  |
| 2 | Maslucha (2005)        | Perlakuan premi pada asuransi syari'ah (studi perbandingan pada asuransi syari'ah dan konvensional) | Kualitatif | Deskriptif                                     | <p>1. Pendapatan (premi) untuk laporan L/R diakui dengan dasar <i>Accual basis</i> dan pada laporan bagi hasil dengan dasar <i>Cash basis</i>.</p> <p>2. Premi asuransi konvensional menggunakan metode <i>risk transferring</i>, sedangkan pada asuransi syari'ah menggunakan metode <i>risk sharing</i>.</p>                          |
| 3 | Nuril Hilaliyah (2008) | Aplikasi asuransi <i>takaful</i> dana pendidikan dalam perspektif syari'ah                          | Kualitatif | Deskriptif dengan jenis pendekatan studi kasus | 1. Perhitungan dana peserta (premi) langsung di bagi 2 (dua), sebagian dibagikan ke dana kemanusiaan ( <i>tabarru'</i> ) untuk menutup klaim dan sisanya menjadi premi tabungan. Premi yang dimaksud tidak akan hilang. Nasabah justru diuntungkan karena menikmati bagi hasil investasi yang dikembalikan ketika kepesertaan berakhir. |

|  |  |  |  |  |   |
|--|--|--|--|--|---|
|  |  |  |  |  | 2. Dengan adanya pemisahan dana tersebut, menjadikan asuransi <i>takaful</i> terhindar dari unsur magrib ( <i>maisir, gharar</i> dan <i>riba</i> ). |
|--|--|--|--|--|---|

Antara penelitian sekarang dengan yang sebelumnya, letak persamaannya pada pengaturan premi. Sedangkan perbedaannya adalah dari sistem operasional *takaful* untuk mengelola premi dan pembayaran klaim dari peserta yang menghindari unsur "magrib" (*maisir, gharar* dan *riba*). Ketiga unsur ini yang kerap menjadi santapan lezat bagi agen asuransi konvensional karena ketidakjelasan akad atau sejenisnya. Disinilah letak perbedaan antara asuransi konvensional dengan *takaful* dalam masalah premi ataupun klaim.

## B. Kajian Teoritis

### 1. Asuransi Syari'ah (*Takaful*)

#### a. Asal Mula Asuransi Syari'ah (*Takaful*)

*Ad-diyah 'ala al-aqilah* merupakan istilah yang cukup masyhur dalam kitab-kitab fiqh, yang dianggap oleh sebagian ulama sebagai cikal bakal konsep asuransi syari'ah. *Al-aqilah* berasal dari kebiasaan suku Arab jauh sebelum Islam datang (571 M). *Al-aqilah* bahkan tertuang dalam konstitusi pertama di dunia, yang dibuat langsung oleh Rasulullah yang dikenal dengan konstitusi Madinah (622 M). *Al-aqilah* sudah menjadi kebiasaan suku Arab sejak zaman dulu. Yaitu, jika salah satu anggota suku terbunuh oleh anggota suku lain, pewaris korban akan dibayar uang

darah (*ad-diyah*) sebagai kompensasi oleh saudara terdekat dari pembunuh. Saudara terdekat dari pembunuh tersebut disebut *aqilah*. (Sula, 2004 : 295)

*Ad-diyah 'ala al-aqilah*, sebagian orang mengira bahwa kata *aqila* berasal dari kata *'aql* (akal), sehingga ungkapan itu diartikan denda yang dibebankan kepada orang yang berakal (sudah dewasa). Padahal tidak demikian, melainkan istilah tersendiri. Dalam bahasa Arab, *al-'aql* bermakna denda, dan *al-aqil* bermakna orang yang membayar denda. Dalam beberapa kasus, Islam membebankan denda asuransi kepada orang lain (bukan yang melakukan pelanggaran). Namun dalam *ad-diyah*, yang menjadi sebab adalah bukan kesengajaan, maka tidak ada asuransi yang menanggung tanggung jawab. Karena itu disyaratkan agar kerusakan tidak disebabkan kesengajaan. Di dalam masalah *diyah*, para ulama mengatakan “wajib” membayar denda terhadap sebagian kerusakan yang disebabkan kekeliruan. Misalnya pembunuhan, melukai, kekeliruan atau kelalaian. (Muttahari, 1995 : 312)

Menurut Sula (2004) sistem *aqilah* disahkan oleh Rasulullah dan menjadi hukum Islam. Ibnu Hajar Al-Asqalani dalam kitabnya *Fathul Bari* mengatakan dengan melihat hadits Nabi SAW ketika terjadi pertengkaran antara dua wanita dari suku Huzail.

Diriwayatkan oleh Abu Hanifah dalam Sula (2004 : 295-296) bahwa pernah dua wanita dari suku Huzail bertikai. Salah seorang dari mereka

memukul yang lain dengan batu hingga mengakibatkan kematian wanita itu dan jabang bayi dalam rahimnya. Pewaris korban membawa kejadian itu ke pengadilan. Nabi Muhammad SAW memberikan keputusan bahwa kompensasi bagi pembunuh anak bayi adalah membebaskan budak laki-laki atau wanita. Sedangkan kompensasi atas pembunuh wanita adalah harus membayar uang darah (*diyat*) yang harus dibayar oleh *aqilah* (saudara pihak Ayah) dari yang tertuduh.

#### **b. Definisi Asuransi Syari'ah (*Takaful*)**

1) Definisi Asuransi Syari'ah Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia

Asuransi adalah pertanggung. Yaitu perjanjian antara dua belah pihak, pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya apabila terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama atau barang miliknya, sesuai dengan perjanjian yang dibuat.

2) Arti Kata Asuransi Syari'ah (*Takaful*) Secara Bahasa

Menurut etimologi bahasa Arab istilah *takaful* berasal dari akar kata *kafala*. Dalam ilmu tashrir atau sharaf, *takaful* ini termasuk dalam barisan bina' muta'adi, yaitu *tafaa'ala* yang berarti saling menanggung. Sementara ada yang mengartikan dengan makna saling menjamin (Muhammad, 2002 : 71).



Sedangkan menurut Sula (2004), dalam pengertian bahasa Arab yang lain, asuransi disebut juga *At-Ta'min*, penanggung disebut *mu'amin*, sedangkan tertanggung disebut *mu'amman lahu* atau *musta'min*. *At-Ta'min* (التأمين) diambil dari kata (أمن) memiliki arti memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut, sebagaimana firman Allah :

الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَءَامَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ ﴿٤﴾

Artinya :

"Dialah Allah yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan." (Al-Quraisy : 4)

Dari kata tersebut muncul kata-kata yang berdekatan seperti berikut :

|                   |                             |
|-------------------|-----------------------------|
| الأمنة من الخوف   | : aman dari rasa takut      |
| الأمنة ضد الحيانة | : amanah lawan dari khianat |
| الكف ضد الإيماان  | : iman lawan dari khufur    |
| إعطاء الأمنة      | : memberi rasa aman         |

Dari arti terakhir di atas, dianggap paling tepat untuk mendefinisikan istilah *at-ta'min*, yaitu : "menta'minkan sesuatu, artinya seseorang membayar/menyerahkan uang cicilan untuk ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah

disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang, dikatakan seseorang mempertanggungkan atau mengasuransikan hidupnya, rumahnya atau mobilnya. (Sula, 2004 : 28)

Kata *takaful* sebenarnya tidak dijumpai dalam Al-Qur'an. Namun, ada sejumlah kata yang seakar kata dengan *takaful*, seperti dalam (QS. Thahaa ayat : 40)

إِذْ تَمْشِيْ اٰحْتٰكُ فَتَقُوْلُ هَلْ اَدُّلُّكُمْ عَلٰى مَنْ يَّكْفُلُهُ

Artinya :

(ketika saudara wanita Musa berjalan lalu berkata kepada Fir'aun, 'bolehlah saya menunjukkan kepadamu orang yang memeliharanya).

### 3) Definisi *Takaful* Dalam Pengertian Mu'amalah

Saling memikul risiko di antara sesama orang sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas risiko yang lainnya. Saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana *tabarru'* dana ibadah, sumbangan, derma yang ditujukan untuk menanggung risiko. *Takaful* dalam pengertian ini sesuai dengan Al-Qur'an :

وَتَعَاوَنُوْا عَلٰى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلٰى الْاِثْمِ وَالْعُدْوٰنِ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ

إِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ ﴿٢٠٠﴾

Artinya :

"Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya."(Al-Maa'idah : 2)

Hal ini dikuatkan dalam sebuah hadits :

مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادُّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مِثْلُ الْجَسَدِ

إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عَضْوٌ نَدَا عَلَى لَهُ سَأِئِرُ الْجَسَدِ بِأَلْسِنِهِ وَ الْحُمَى

( رواه مسلم عن النعمان بن بشير )

Artinya :

"Perumpamaan orang-orang mukmin dalam kecintaan dan kasih sayang mereka seperti satu badan. Apabila salah satu anggota badan itu menderita sakit, maka seluruh badan merasakannya."(HR Bukhari dan Muslim).

#### 4) Definisi Asuransi Syari'ah Menurut DSN-MUI/X/2001

Asuransi syari'ah (*Ta'min*, *Takaful* dan *Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syari'ah.

Dari definisi di atas tampak bahwa asuransi syari'ah bersifat saling melindungi dan tolong menolong yang disebut dengan "*ta'awun*". Yaitu prinsip hidup saling melindungi dan saling

menolong atas dasar ukhuwah Islamiah antara sesama anggota peserta asuransi syari'ah dalam menghadapi malapetaka (risiko).

5) Definisi Asuransi Syari'ah Menurut Undang-undang No. 02/ tahun 1992

Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa asuransi adalah suatu kontrak dimana keduanya saling membantu apabila terjadi suatu musibah. Dari keduanya tersebut, pihak perusahaan sebagai penjamin/penanggung dan pihak peserta sebagai tertanggung.

**c. Landasan Asuransi Syari'ah (*Takaful*)**

Bahwa dalam menyongsong masa depan dan upaya mengantisipasi kemungkinan terjadinya risiko dalam kehidupan

ekonomi yang akan dihadapi, perlu dipersiapkan sejumlah dana tertentu sejak dini. Salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut dapat dilakukan melalui asuransi. Allah SWT memerintahkan untuk mempersiapkan hari esok (masa depan). Allah SWT berfirman QS. An-Nisa' : 09

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ  
وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

Artinya :

*“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh karena itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah SWT dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”.*

Dari ayat ini terdapat gambaran tentang pentingnya suatu perencanaan yang matang dalam mempersiapkan hari esok. Hal tersebut telah di contohkan oleh Nabi Yusuf As yang membuat sistem proteksi dari segala kemungkinan yang buruk di masa depan, (QS. Yusuf : 43 - 49).

Berasuransi tidak berarti menolak takdir atau menghilangkan ketawakalan kepada Allah SWT, karena :

- 1) Segala sesuatu terjadi setelah berpikir dengan baik, bekerja dengan sungguh-sungguh, teliti serta cermat.

2) Segala sesuatu yang terjadi di dunia ini, semuanya ditentukan oleh Allah SWT. Manusia hanya dapat berusaha semaksimal mungkin. Allah SWT berfirman dalam surat At-Taghabun : 11

مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ

Artinya :

“ Tidak ada suatu musibahpun yang menimpa seseorang kecuali dengan izin Allah SWT”.

Jadi pada dasarnya Islam mengakui bahwa kecelakaan, musibah dan kematian merupakan qodha dan qodhar Allah yang tidak dapat ditolak. Hanya kita diminta untuk berbuat perencanaan untuk hari esok (masa depan).

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ

اللَّهُ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya :

“Hai orang yang beriman! bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (QS. Al-Hasyr : 18) (www. Takaful.com).

#### d. Prinsip Asuransi Syari’ah (Takaful)

Sesuai dengan tujuan dibentuknya asuransi *takaful*, maka kerangka operasional asuransi *takaful* didasarkan pada prinsip-prinsip. Prinsip-prinsip inilah yang merupakan penyangga operasionalnya asuransi *takaful*. Maka prinsip tersebut adalah (Muhammad, 2002 : 75)

### 1) Prinsip Saling Bertanggung Jawab

Banyak hadits Nabi SAW yang mengajarkan bahwa hubungan umat beriman dalam rasa kasih sayang satu sama lain, ibarat satu badan yang apabila salah satu anggota badannya terganggu atau kesakitan, maka seluruh badan akan ikut merasakan, tidak dapat tidur dan terasa panas. Islam mengajarkan agar manusia mensucikan jiwa mengurangkan sebanyak mungkin perasaan mementingkan diri sendiri. Rizki Allah yang berupa harta benda hendaklah disyukuri, jangan hanya dinikmati sendiri, tetapi digunakan juga untuk memenuhi kepentingan masyarakat, meringankan beban penderitaan dan meningkatkan taraf hidup mereka.

### 2) Prinsip Saling Bekerjasama atau Saling Membantu

Artinya sesama peserta harus semakin meningkatkan kepeduliannya dalam upaya meringankan beban saudaranya yang lain. Nabi SAW mengajarkan bahwa siapa yang meringankan kebutuhan hidup saudaranya, Allah akan meringankan kebutuhan hidupnya. Jadi dengan bertakaful, diharapkan azas kebersamaan akan tercipta dengan sendirinya, sehingga komitmen saling membantu benar-benar tercipta.

### 3) Prinsip Saling melindungi Penderitaan Satu Sama Lain

Dimana semua peserta harus berprinsip bahwa tidak sempurna iman seseorang yang tidur nyenyak dengan perut kenyang, sedangkan tetangganya menderita kelaparan. Artinya komitmen membela dan saling mensejahterakan sangatlah diharapkan tercipta melalui kepesertaannya di *takaful*.

Ketiga prinsip ini tidak akan dapat dilaksanakan, bila nilai takwa dan iman yang kokoh serta niat ikhlas belum meresap secara mendalam pada semua peserta dan pengelola *takaful*.

Pada dasarnya konsep ini ada pada asuransi konvensional, namun dalam aplikasinya masih mempunyai kekurangan, di antaranya unsur-unsur *al-gharar*, *maisir* dan *riba* masih terasa akrab dalam pelaksanaannya. Karenanya prinsip ini harus bermuara pada operasional pelaksanaannya, sehingga komitmen saling menolong, melindungi dan bertanggung jawab benar-benar terlaksana.

#### **e. Akad dalam Asuransi Syari'ah (*Takaful*)**

Akad yang dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas dua akad yaitu :

- 1) Akad *tijarah (mudharabah)*, perusahaan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola) dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal* (pemegang polis).



- 2) Akad *tabarru'* (hibah), peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Sedangkan perusahaan bertindak sebagai pengelola dana hibah. Dalam suatu akad, sekurang-kurangnya harus disebutkan :
- a) Hak dan kewajiban peserta dan perusahaan
  - b) Cara dan waktu pembayaran premi
  - c) Jenis akad *tijarah* atau akad *tabarru'* serta syarat-syarat yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan.

Ketentuan dalam akad *Tijarah* dan *Tabarru'* :

1. Jenis akad *tijarah* dapat diubah menjadi jenis akad *tabarru'* bila pihak yang tertahan haknya, dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.
2. Jenis akad *tabarru'* tidak dapat diubah menjadi jenis akad *tijarah*.

**f. Produk-produk Asuransi Syari'ah (*Takaful* Keluarga)**

Asuransi syari'ah yang sebenarnya terjadi adalah saling bertanggung jawab, bantu membantu dan melindungi para peserta sendiri. Perusahaan asuransi *takaful* diberi kepercayaan (*amanah*) oleh para peserta untuk mengelola premi para peserta, mengembangkan dengan jalan halal, memberikan santunan kepada yang mengalami musibah sesuai isi akta perjanjian (Muhammad, 2002 : 76).

*Takaful* keluarga sendiri adalah bentuk *takaful* yang memberikan perlindungan dalam menghadapi musibah kematian dan kecelakaan atas diri peserta *takaful*. Dalam musibah kematian yang akan menerima santunan sesuai perjanjian adalah keluarga/ahli warisnya, atau orang yang ditunjuk, dalam hal tidak ada ahli waris. Dalam musibah kecelakaan yang tidak mengakibatkan kematian, santunan akan diterima oleh peserta yang mengalami musibah. Jenis *takaful* keluarga menurut Muhammad (2002 : 76) meliputi :

- 1) Produk *takaful* individu dengan unsur tabungan, meliputi :
  - a. *Takaful* berencana/dana investasi
  - b. *Takaful* dana haji
  - c. *Takaful* pendidikan/dana siswa
  - d. *Takaful* dana jabatan
  - e. *Takaful* hasanah
- 2) Produk *takaful* individu tanpa unsur tabungan, meliputi :
  - a. *Takaful* kesehatan individu
  - b. *Takaful* kecelakaan diri individu
  - c. *Takaful* Al-Khairat individu
- 3) Produk *takaful* kumpulan
  - a. *Takaful* Kecelakaan Diri Kumpulan
  - b. *Takaful* Majelis ta'lim
  - c. *Takaful* Al-Khairat

- d. *Takaful Al-Khairat + Tabungan Haji (Takaful Iuran Haji)*
- e. *Takaful Pembiayaan*
- f. *Takaful Kecelekaan Siswa*
- g. *Takaful Wisata dan Perjalanan*
- h. *Takaful Medicare*
- i. *Takaful perjalanan haji dan umrah.*

**g. Premi dalam Asuransi Syari'ah (*Takaful*)**

Premi adalah kewajiban peserta untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

Pembayaran premi didasarkan atas :

- 1) Jenis akad, baik akad *tijarah* ataupun akad *tabarru'*
- 2) Untuk menentukan besarnya premi perusahaan asuransi syari'ah dapat menggunakan rujukan, misalnya dengan melihat *tabel mortalita* untuk asuransi jiwa dan *tabel morbidita* untuk asuransi kesehatan dengan syarat tidak memasukkan unsur riba dalam perhitungannya.
- 3) Premi yang berasal dari jenis akad *mudharabah* dapat diinvestasikan dan hasilnya dibagi hasilkan kepada peserta
- 4) Premi yang berasal dari jenis akad *tabarru'* dapat diinvestasikan.  
(Fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/2001/Tentang Pedoman Umum Asuransi Syari'ah).

#### **h. Klaim Dalam Asuransi Syari'ah (*Takaful*)**

Klaim adalah peserta asuransi yang wajib diberi asuransi oleh perusahaan sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

- 1) Klaim dibayarkan berdasarkan akad yang disepakati pada awal perjanjian.
- 2) Klaim dapat berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan.
- 3) Klaim atas akad *tijarah* sepenuhnya merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhinya.
- 4) Klaim atas akad *tabarru'* merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan sebatas yang disepakati dalam akad. (Fatwa /DSN No. 21/DSN-MUI/2001/ Tentang Pedoman Umum Asuransi Syari'ah).

#### **i. Perbedaan Asuransi Konvensional dengan Syari'ah**

Bila pesimisme merebak di kalangan industri asuransi konvensional, di asuransi syari'ah sebaliknya. Lihat saja perusahaan asuransi syari'ah bukannya menciut, melainkan bertambah. Setelah sebelumnya berdiri Asuransi *Takaful* Keluarga, Asuransi *Takaful* Umum, Asuransi Mubarakah, dan beberapa asuransi konvensional yang telah membuka cabang syari'ah.

Menurut Direktur Marketing PT. Syarikat *Takaful* Indonesia Syakir Sula, *competitive advantage* asuransi syari'ah lebih konkrit lagi, selain dapat

mengeliminir *gharar*, *maisir* dan *riba*, yang oleh sebagian besar Ulama mengkategorikan haram. Konsep asuransi syari'ah juga dapat memberikan keunggulan dari segi finansial.

**Tabel 2.2**  
**Perbedaan Asuransi Konvensional dengan Asuransi Syari'ah**  
**(Takaful)**

| No | Prinsip      | Asuransi Konvensional   | Asuransi syari'ah ( <i>Takaful</i> )  |
|----|--------------|---|---|
| 1  | Konsep       | Perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan pergantian kepada tertanggung.           | Sekumpulan orang yang saling membantu menjamin, dan bekerja sama dengan cara masing-masing mengeluarkan dana <i>tabarru'</i>  |
| 2  | Asal Usul    | Dari masyarakat Babilonia 4000-3000 SM yang dikenal dengan perjanjian Hamurabi. Dan tahun 1668 M di Coffe House London berdirilah Lioyd of London sebagai cikal bakal asuransi konvensional | Dari <i>al-aqilah</i> , kebiasaan suku Arab jauh sebelum Islam datang. Kemudian disahkan oleh Rasulullah menjadi hukum Islam, bahkan telah tertuang dalam konstitusi pertama di dunia (Konstitusi Madinah) yang dibuat langsung Rasulullah. |
| 3  | Sumber Hukum | Bersumber dari pikiran dan kebudayaan manusia, Berdasarkan hukum positif, hukum alam dan contoh sebelumnya.   | Bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist, Sunnah, Ijma', Fatwa, Qiyas, Istihsan, " <i>Urf</i> " /tradisi, dan Mashalih Mursalah.   |

|   |  |  |   |
|---|--|--|---|
| 4 | MAGRIB<br>( <i>maisir, gharar dan riba</i> ) | Tidak selaras dengan syari'ah Islam karena adanya <i>maisir, gharar dan riba</i> . Hal yang diharamkan dalam muamalah. | Bersih dari unsur <i>maisir, gharar dan riba</i> .  |
| 5 | DPS (Dewan Pengawas Syari'ah)                | Tidak ada, sehingga dalam prakteknya banyak yang bertentangan dengan kaidah-kaidah syara'                              | Ada, yang berfungsi untuk mengawasi pelaksanaan operasional perusahaan agar terbebas dari praktek-praktek muamalah yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah.   |
| 6 | Akad   | Akad jual beli ( <i>akad mu'awadhah, idz'aan, mulzim</i> ).  | Akad <i>Tabarru'</i> dan akad <i>Tijarah</i> .  |
| 7 | Jaminan / Resiko                             | <i>Transfer of risk</i> , di mana terjadi pemindahan risiko dari tertanggung kepada penanggung.                        | <i>Share of risk</i> , proses saling menanggung resiko antar peserta ( <i>ta'awun</i> ).  |
| 8 | Pegelolaan Dana                              | Tidak ada pemisahan dana, yang berakibat pada terjadinya dana hangus (untuk produk <i>saving life</i> )                | Pada produk-produk <i>saving (life)</i> terjadi pemisahan dana, yaitu dana <i>tabarru'</i> "derma" dan dana peserta, sehingga tidak mengenal istilah dana hangus. Sedangkan untuk <i>term insurance (life)</i> dan <i>general insurance</i> semuanya bersifat <i>tabarru'</i> . |
| 9 | Investasi                                    | Bebas melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan  | Dapat melakukan investasi sesuai ketentuan  |

|    |                       |  |   |
|----|-----------------------|--|---|
|    |                       | perundangan, namun tidak terbatas pada halal atau haramnya obyek atau sistem investasi yang digunakan.   | perundangan, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam. Bebas dari riba dan tempat-tempat investasi terlarang.   |
| 10 | Kepemilikan Dana      | Dana yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan. Perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikannya ke mana saja.   | Dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi, merupakan hak milik peserta, asuransi syari'ah hanya sebagai pengelolanya.   |
| 11 | Unsur Premi           | Unsur premi terdiri dari <i>mortalitas</i> , bunga biaya dan bunga asuransi.   | Iuran/kontribusi terdiri dari <i>tabarru'</i> dan tabungan (tanpa unsur riba). <i>Tabarru'</i> juga dihitung dari tabel <i>mortalitas</i> , tetapi tanpa perhitungan bunga teknik.  |
| 12 | <i>Loading</i> /Beban | <i>Loading</i> pada asuransi konvensional cukup besar, terutama diperuntukkan bagi agen, bisa menyerap premi tahun pertama dan kedua (Asuransi jiwa dengan unsur <i>saving</i> ). Karena itu nilai tunai pada tahun pertama dan kedua biasanya belum ada (masih hangus). | Pada sebagian asuransi syari'ah, <i>loading</i> /komisi agen tidak dibebankan kepada para peserta tetapi dari dana pemegang saham. Sebagian lainnya mengambilkan dari sekitar 20-30 % saja dari premi tahun pertama. Dengan demikian nilai tunai tahun pertama sudah terbentuk. |

|    |                         |  |   |
|----|-------------------------|--|---|
| 13 | Sumber Pembiayaan Klaim | Bersumber dari rekening perusahaan sebagai konsekuensi penanggung terhadap tertanggung. Murni bisnis dan tidak ada nuansa spritualnya.       | Bersumber dari rekening <i>tabarru'</i> dimana peserta saling menanggung. Jika salah satu peserta mendapat musibah, maka peserta lainnya ikut menanggung bersama resiko tersebut.                       |
| 14 | Keuntungan              | Keuntungan yang diperoleh dari <i>surplus underwriting</i> , komisi reasuransi, dan hasil investasi seluruhnya adalah keuntungan perusahaan. | Keuntungan yang berasal dari <i>surplus</i> , komisi retakaful, dan hasil investasi, tidak seluruhnya menjadi milik perusahaan, tetapi diberlakukan bagi hasil diantara para peserta dengan perusahaan. |

**Sumber :** Sula, Asuransi Syari'ah (*life and general*) Konsep dan Sistem Operasional (326-328).

Asuransi syari'ah bukan saja transparan dan dikelola dengan prinsip kejujuran dan keadilan, tetapi juga memberikan manfaat bagi hasil (*mudharabah*) di akhir masa kontrak, untuk produk non tabungan. Yang dalam kondisi sama, tarif dan risiko atau nilai pertanggungan sama dengan asuransi konvensional lainnya.

#### **j. Reasuransi Syari'ah (*Retakaful*)**

Pengertian reasuransi sebagaimana tersimpul dalam KUHP pasal 271 tampak seirama dengan yang dikemukakan oleh pakar reasuransi Robert I Mehr dan E. Cammack dalam (Sula, 2004) dalam bukunya *Principle of Insurance* yang mengatakan, "*Reinsurance is the*



*insurance of insurance (reasuransi adalah asuransi dari asuransi atau asuransinya asuransi).*" Jika suatu perusahaan asuransi penutup risiko atau dia menutup risiko-risiko di suatu daerah tertentu melalui seorang agen, dia dapat mempertanggungkan ulang/kembali kelebihan risiko yang melampaui daya tampungnya.

Dengan kata lain, berdasarkan prinsip kepentingan yang dapat dipertanggungkan, perusahaan asuransi yang telah menutup suatu pertanggungkan atas risiko atau risiko-risiko di suatu daerah tertentu, dapat mempertanggungkan kembali kelebihan tanggung gugat (*excess liability*) yang melampaui daya tampungnya sendiri (*own retention*) kepada penanggung lain.

Suatu transaksi reasuransi adalah suatu persetujuan yang dilakukan antara dua pihak, yang masing-masing disebut pemberi sesi/perusahaan asuransi (*ceding company*) dan penanggung ulang/reasuransi (*reasuradur*), dengan jalan pemberi sesi (*ceding company*) menyetujui menyerahkan dan penanggung ulang (*reasuradur*) menyetujui menerima suatu risiko yang telah ditentukan dengan persyaratan yang ditetapkan dalam perjanjian.

Sedangkan reasuransi syari'ah (*retakaful*) adalah suatu proses saling menanggung antara pemberi sesi (*ceding company*) dengan penanggung ulang (*reasuradur*), di mana ada proses suka sama suka (saling menyepakati) risiko dan persyaratannya yang ditetapkan

dalam akad. Dalam operasionalnya, menggunakan prinsip-prinsip syari'ah, terbebas dari praktek "magrib" (*maisir*, *gharar* dan *riba*), (Sula, 2004 : 264).

Tujuan Reasuransi (*Retakaful*) Untuk mengurangi atau memperkecil beban risiko yang diterimanya dengan mengalihkan seluruh atau sebagian risiko itu kepada pihak penanggung lain. Dengan pertanggungan ulang ini, penanggung pertama/perusahaan asuransi *takaful* dapat mengurangi atau memperkecil risiko-risiko yang diterimanya dipandang dari segi kemungkinan kerugian materiil.

Menurut pendapat A.J. Marianto dalam (Sula, 2004 : 265) menjelaskan secara tepat fungsi-fungsi atau tujuan dari reasuransi (*retakaful*) sebagai berikut :

1. Memberi jaminan atau perlindungan kepada penanggung dari kerugian-kerugian *underwriting* (*underwriting losses*) yang dapat sewaktu-waktu membahayakan likuiditas, solvabilitas dan kelestarian kegiatan usaha mereka. Dengan perkataan lain, reasuransi dapat mengubah atau mengganti ketidakpastian menjadi "kepastian".
2. Menaikkan kapasitas akseptasi perusahaan atas risiko-risiko yang melampaui batas kemampuannya karena kelebihan tanggung-gugat yang tidak bisa mereka tampung sendiri akan

dijamin oleh penanggung ulang yang telah bersedia menampung.

3. Sebagai alat penyebaran risiko, baik di pasaran reasuransi dalam negeri maupun di pasaran luar negeri.
4. Bila kerja sama reasuransi atas sebagian risiko dilakukan antara sesama perusahaan asuransi, akan terdapat dua fungsi didalamnya. Yaitu sebagai penyebaran risiko dan sebagai sarana pertukaran bisnis yang mampu meningkatkan pendapatan premi yang dapat ditahan karena di samping adanya pengeluaran terdapat pula pemasukan premi.
5. Meningkatkan atau mendukung kestabilan hasil *underwriting* dan keadaan keuangan perusahaan asuransi, termasuk menjaga stabilitas pendapatannya. Dalam hal ini, reasuransi seolah-olah berfungsi menyediakan *fasilitas bank* kepada perusahaan asuransi.
6. Meningkatkan dan memperbesar keleluasan dalam melakukan pemasaran berbagai produk asuransi, baik yang konvensional maupun yang baru dengan segala macam tingkat besar kecilnya risiko.
7. Secara tidak langsung reasuransi dapat berfungsi membantu membiayai kegiatan usaha perusahaan asuransi, khususnya disesikan berdasarkan kontrak reasuransi, karena pembayaran

sesi premi baru dilaksanakan setelah setiap triwulan berakhir berdasarkan *account statement* triwulan. Bahkan, adakalanya setelah setiap enam bulan terakhir berdasarkan *account statement* semesteran. Lebih-lebih bila berdasarkan persyaratan atau ketentuan *treaty* perusahaan diperkenalkan menahan sebagian premi yang dicanangkan untuk menghadapi risiko yang masih berjalan dan baru akan dibebaskan satu tahun kemudian.

## 2. Sistem Operasional Asuransi Syari'ah (*Takaful*)

Sistem operasional asuransi syari'ah (*takaful*) adalah saling bertanggungjawab, bantu membantu, dan saling melindungi antara para pesertanya. Perusahaan asuransi syari'ah diberi kepercayaan atau amanah oleh para peserta untuk mengelola premi, mengembangkan dengan jalan yang halal, dan memberikan santunan kepada yang mengalami musibah sesuai isi akta perjanjian (Basuki, 1997) sehingga hal ini akan :

### a. Terhindar dari Unsur Ketidakpastian (*Gharar*)

Dalam asuransi konvensional, perjanjian asuransi jiwa termasuk dalam akad *tabadduli* atau biasanya yang kita kenal dengan akad pertukaran yaitu pertukaran pembayaran premi dengan uang pertanggungan. Di dalam akad ini masih terdapat unsur ketidakpastian (*gharar*), karena nasabah atau pemegang polis mengetahui secara pasti besarnya jumlah pertanggungannya, tetapi

tidak mengetahui jumlah seluruh premi yang akan dibayarkan. Hanya Allahlah yang mengetahui batas waktu seseorang akan meninggal.

Sedang dalam asuransi *takaful* sendiri, kontraknya didasarkan pada akad *takafuli* atau tolong menolong dan saling menjamin. Dalam prinsip *takaful* semua peserta asuransi menjadi penolong dan penjamin satu sama lain.

b. Terhindar dari Unsur *Gambling (Maisir)*

Dalam asuransi konvensional pihak yang satu mengalami keuntungan, sedangkan pihak yang lain mengalami kerugian. Misalnya seorang pemegang polis, karena sebab-sebab tertentu membatalkan kontraknya sebelum masa *reversing period*, biasanya pada tahun ketiga, maka yang bersangkutan tidak akan menerima kembali uang yang telah dibayarkan kecuali hanya sebagian kecil.

Sedangkan dalam asuransi syari'ah (*takaful*) *reversing period* bermula dari awal bahwa setiap peserta mempunyai hak untuk mendapatkan *cash value* dan mendapatkan semua uang yang dibayarkan, kecuali hanya sebagian kecil, yang sudah dimasukkan ke dalam rekening khusus peserta dalam bentuk derma.

c. Terhindar dari Unsur *Riba*

Dalam asuransi *takaful* tidak terdapat unsur riba melainkan menerapkan sistem bagi hasil.

d. Terhindar dari Unsur Komersial

Unsur komersial dalam asuransi *takaful*, tertutup oleh unsur *ta'awun* atau pertolongan sebagai akibat dari penerapan konsep *al-mudharabah*, dengan sistem bagi hasil keuntungan (Sumitro,2002 : 179-180).

**3. Sumber Biaya Operasional *Takaful***

Dalam operasionalnya asuransi syari'ah yang berbentuk bisnis seperti perseroan terbatas (PT), sumber biaya operasional menjadi sangat menentukan dalam perkembangan dan percepatan pertumbuhan industri. Lain halnya dengan asuransi syari'ah yang berbentuk sosial, mutual, atau koperasi, disini peran pemerintah harus dominan terutama dalam memberikan subsidi di tahap awal berdirinya asuransi tersebut. Asuransi syari'ah yang bersifat sosial tentu tidak terlampau mengutamakan aspek bisnis atau perolehan profit. Tetapi lebih mengutamakan aspek manfaat sebesar-besarnya bagi anggotanya sebagaimana fungsi utama asuransi syari'ah, yaitu saling menolong dalam kebajikan dan takwa.(Sula, 2004 : 180). Sumber biaya operasional ini didapat melalui :

a. Bagi Hasil *Surplus Underwriting*

*Underwriting* adalah proses penaksiran *mortalitas* atau *morbiditas* calon tertanggung untuk menetapkan : (a) apakah calon tertanggung dapat ditutup asuransinya, jika (b) klasifikasi risiko yang sesuai bagi tertanggung. Sedangkan *mortalitas* adalah jumlah kejadian meninggal

relatif di antara sekelompok orang tertentu dan *morbidity* adalah jumlah kejadian relatif sakit atau penyakit di antara sekelompok orang tertentu.

Tujuan *Underwriting* menurut Richard Bailey, dalam Sula (2004) membuat taksiran risiko dan penetapan calon bertanggung ke dalam kelompok-kelompok risiko, sasaran *underwriter* perusahaan adalah menyetujui dan menerbitkan polis yang :

1) Adil Bagi Nasabah (*Equitable to The Client*)

Salah satu prinsip dasar asuransi adalah bahwa masing-masing bertanggung membayar premi yang proporsional terhadap risiko yang ditaksir perusahaan terhadap tertanggung tersebut. Dengan diterimanya aplikasi asuransi jiwa, perusahaan harus menetapkan tingkat risiko dan harus membebani premi secara adil atas risiko tersebut.

2) Dapat Dijual oleh Agen (*Deliverable By The Agen*)

Pembeli (calon nasabah) membuat keputusan terakhir apakah polis asuransi tertentu dapat diterima. Jika pembeli memutuskan tidak membeli polis jika agen berusaha menjual polis tersebut, dikatakan bahwa polis tidak dapat dijual (*undeliverabel*) atau tidak dibeli (*not taken*). Salah satu alasan sebuah polis tidak dibeli ialah karena keputusan *underwriting* yang tidak menguntungkan dengan hasil pembebanan premi antisipasi yang

lebih tinggi. Misalnya, jika *underwriter* (penjamin/penanggung) telah memutuskan beban *premi* lebih tinggi dari premi normal untuk suatu penutupan atau membatasi uang pertanggungan atau jenis *benefit* tambahan atau *rider* yang dikehendaki, maka calon tertanggung mungkin menolak *polis*.

Syarat diterimanya suatu *polis* adalah :

- a) *Polis* harus menyediakan *benefit* yang memenuhi kebutuhan pembeli
- b) *Premi* yang ditetapkan oleh *polis* harus dalam batas kemampuan keuangan pembeli
- c) *Premi* yang dibebankan untuk asuransi harus bersaing dengan pasar

### 3) Menguntungkan Perusahaan (*Profitable to The Company*)

*Underwriter* harus membuat keputusan yang menguntungkan perusahaan. Semua perusahaan asuransi, apakah itu perseroan terbatas, asuransi jiwa bersama, atau fraternal, meminta *underwriting* yang sehat untuk menyakinkan hasil keuangan yang menguntungkan. PT membayar deviden kepada pemegang saham. Dalam beberapa kasus, asuradur (penanggung) perusahaan mutual maupun fraternal membayar *deviden* kepada pemegang *polis* (peserta) (Sula, 2004 : 183-184).



Bagi hasil *surplus underwriting* adalah bagi hasil yang diperoleh dari *surplus underwriting*, yang dibagi secara proporsional antara peserta (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) dengan nisbah yang telah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan, untuk *premi non saving* dalam asuransi jiwa, surplus diperoleh dari kumpulan dana peserta yang diinvestasikan, lalu dikurangi biaya-biaya atau beban asuransi seperti reasuransi dan klaim. Kemudian surplus tersebut dibagi hasil antara peserta dan perusahaan. Bagian perusahaan inilah yang diambil sebagai biaya operasional sebelum menjadi profit perusahaan.

b. Bagi Hasil Investasi

Bagi hasil investasi adalah bagi hasil yang diperoleh secara proporsional berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah ditentukan baik dari hasil investasi dana rekening tabungan peserta maupun dari dana rekening *tabarru'*. Setelah dana peserta dibayarkan, dan terkumpul dalam total dana peserta, kemudian diinvestasikan. Profit yang diperoleh dari investasi kemudian dilakukan bagi hasil antara peserta dan perusahaan asuransi (pengelola).

Salah satu ciri lain yang sangat prinsip dari sudut pandang syari'ah Islam dalam asuransi syari'ah adalah investasi dana-dana yang terkumpul dari peserta hanya dibenarkan melalui instrumen yang menggunakan akad yang sesuai dengan syari'at Islam. Islam mengajarkan agar berusaha hanya mengambil yang halal dan baik

(*thayib*). Karena, Allah telah memerintahkan kepada seluruh manusia, bukan hanya untuk orang yang beriman dan muslim saja, agar mengambil segala sesuatu yang halal dan baik, dan tidak mengikuti langkah-langkah setan, sebagaimana firman Allah,

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ  
الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya :

"Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan, karena sesungguhnya setan itu adalah musuh yang nyata bagimu." (Al-Baqarah : 168)

#### c. Dana Pemegang Saham

Dana pemegang saham adalah dana yang disiapkan oleh para pemegang saham sebagai modal setor bagi perusahaan, baik pada tahap awal berdirinya perusahaan maupun penambahan dana setelah perusahaan berjalan, beserta hasil investasi atas dana tersebut. Atau dengan kata lain, akumulasi laba ditambah modal yang disetor oleh pemegang saham.

#### d. Kontribusi Biaya (*Loading*)

*Loading* adalah kontribusi biaya yang dibebankan kepada peserta, yang pada asuransi konvensional biasanya diambil dari premi tahun pertama dan kedua. Pada beberapa asuransi syari'ah di Indonesia, *loading* di kenakan sebesar kurang lebih 25 persen dari

premi tahun pertama atas sepengetahuan peserta, dan terutama diperuntukkan untuk biaya komisi agen. Adapun jumlah kontribusi yang diambil berpulang kepada kebijakan perusahaan masing-masing dengan mempertimbangkan aspek keadilan dan aspek market.

Pada asuransi syari'ah (jiwa), konsep yang benar adalah tidak ada pembebanan biaya yang dipotong dari iuran dana peserta (*premi*). Karena menurut sebagian praktisi asuransi syari'ah, pembebanan biaya pada premi sebagaimana pada asuransi konvensional, tidak adil karena sebagian besar peserta tidak mengetahui pembebanan tersebut yang kadang-kadang harus menggunakan premi sampai pada tahun kedua. Biasanya peserta baru mengetahui ketika mengundurkan diri di tahun pertama atau kedua, dan ternyata dananya hangus alias belum punya nilai tunai. Kalaupun ada, sangat kecil dibandingkan *premi* yang sudah ia bayarkan selama dua tahun. Selain itu, pembebanan *loading* pada peserta bertentangan dengan konsep akad *mudharabah* dan akad *tabarru'*.

#### 4. FULNADI (*Takaful Dana Pendidikan*)

##### a. Pengertian FULNADI

Fulnadi adalah program asuransi bagi orang tua yang ingin menyediakan dana pendidikan bagi putra-putrinya dari TK sampai Sarjana.

##### b. Tujuan FULNADI

Tujuan utama dari asuransi pendidikan adalah mengalihkan risiko anak-anak kita yang tidak bisa melanjutkan pendidikan jika ada hal buruk terjadi dalam hidup kita sehingga kita tidak bisa lagi mencari uang. Untuk pengalihan risiko ini, kita harus membayar premi. Jadi, tujuan asuransi ini bukanlah untuk membuat uang kita berkembang dengan pesat, namun untuk berjaga-jaga.

##### c. Filosofi FULNADI

Segala musibah dan bencana yang mengancam manusia adalah ketentuan Allah SWT. Namun manusia wajib berikhtiar untuk memperkecil risiko dan juga dampak keuangan yang mungkin timbul. Upaya tersebut seringkali tidak memadai sehingga tercipta kebutuhan akan mekanisme membagi risiko.

##### d. Persamaan dan Perbedaan fulnadi dengan tabungan pendidikan

Persamaan dari keduanya adalah sama-sama berinvestasi dan mengandung unsur asuransi jiwa. Serta dapat diambil sesuai

dengan tahapan pendidikan anak masuk sekolah. Adapun perbedaannya :

**Tabel 2.3**

**Perbedaan antara Asuransi Pendidikan dengan Tabungan Pendidikan**

| Asuransi Pendidikan  | Tabungan Pendidikan   |
|--|---|
| 1) Asuransi plus investasi untuk pendidikan.   | 1) Investasi untuk pendidikan yang dilindungi dengan asuransi.  |
| 2) Karena produk dasarnya asuransi, lebih tepatnya asuransi jiwa, maka asuransi pendidikan ini sebetulnya tidak berbeda jauh dengan produk asuransi jiwa lainnya. Yaitu program yang akan memberikan keluarga Anda manfaat jika terjadi resiko kematian. Manfaat yang diterima biasanya adalah santunan dan hasil investasi untuk biaya pendidikan. Namun jika tidak terjadi resiko kematian, maka asuransi akan memberikan sejumlah beasiswa pendidikan yang tidak lain berasal dari investasi Anda berupa premi yang sudah dibayarkan. | 2) Sebuah tabungan yang dirancang khusus di bank dimana seorang nasabah menabung secara periodik dan otomatis kedalam sebuah rekening yang diberi jangka waktu tertentu agar bisa sesuai dengan jadwal pendidikan anak sekolah. Karena dananya dikunci, biasanya bank akan menawarkan hasil investasi yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan biasa. Bisa dikatakan produk ini adalah kombinasi antara tabungan dan deposito, disebut tabungan karena setorannya dilakukan secara bertahap dan seperti deposito karena dikunci selama jangka waktu tertentu. |

|  |   |
|--|---|
| 3) Sebagai produk asuransi, maka tentunya investasi ini tidak bisa dicairkan setiap saat. Investasi ini baru bisa dicairkan dengan dua kondisi. Pertama, yaitu apabila telah jatuh tempo, dan yang kedua yaitu jika terjadi resiko kematian. Jatuh temponya sendiri bisa diatur dan disesuaikan dengan jadwal pendidikan anak-anak, agar pas anak masuk sekolah, pas uangnya cair. | 3) Tabungan pendidikan juga dilengkapi dengan asuransi. Artinya, jika Anda sebagai pencari nafkah meninggal dunia dan tidak bisa lagi menabung untuk biaya pendidikan anak-anak, maka asuransi akan menggantikan setoran tabungan itu. Tanpa harus menabung lagi, biaya pendidikan anak-anak tetap terpenuhi. |
| 4) Asuransi pendidikan akan lebih cocok untuk Anda yang ingin menyiapkan dana pendidikan dalam jangka panjang.   | 4) Tabungan pendidikan akan lebih cocok untuk Anda yang ingin menyiapkan dana pendidikan dalam jangka pendek.   |
| 5) Biasanya hasil investasi di asuransi pendidikan relatif lebih tinggi.   | 5) Biasanya hasil investasi tabungan pendidikan relative lebih rendah   |
| 6) Tidak bisa dicairkan setiap saat.   | 6) Dapat dicairkan sewaktu-waktu  |

Sumber : [http : //www. Perencana Keuangan. Com/files/tabungan pendidikan VS Asuransi pendidikan. Html](http://www.PerencanaKeuangan.Com/files/tabungan%20pendidikan%20VS%20Asuransi%20pendidikan.Html)

## 5. Mekanisme Pengelolaan Dana Peserta (Premi)

Dalam mekanisme pengelolaan dana *takaful* ini, keuntungan perusahaan diperoleh dari pembagian keuntungan dana peserta yang dikembangkan dengan prinsip *mudharabah* (sistem bagi hasil). Para peserta *takaful* berkedudukan sebagai pemilik modal (*shohibul maal*) dan perusahaan *takaful* berfungsi sebagai pemegang amanah (*mudharib*).

Keuntungan yang diperoleh dari pengembangan dana itu dibagi antara para peserta dan perusahaan sesuai dengan ketentuan (*nisbah*) yang telah disepakati.

Dana asuransi *takaful* keluarga diperoleh dari pemodal dan peserta asuransi didasarkan atas niat dan semangat persaudaraan untuk saling bantu membantu pada waktu diperlukan. Hal penting yang harus diikuti dalam mekanisme pengelolaan dana *takaful* adalah bahwa pengelolaan dana tidak melibatkan unsur-unsur yang bertentangan dengan asuransi syari'ah Islam. Pada asuransi *takaful* keluarga pengelolaan dananya terdiri dari dua cara, yaitu premi dengan unsur tabungan dan premi tanpa unsur tabungan.

a. Premi dengan Unsur Tabungan

Setiap peserta wajib membayar sejumlah uang premi secara teratur kepada perusahaan. Besar premi yang akan dibayarkan tergantung kepada keuangan peserta. Akan tetapi, perusahaan menetapkan jumlah minimum premi yang akan dibayarkan. Setiap premi yang dibayarkan oleh peserta, akan dipisah dalam dua rekening yang berbeda, yaitu :

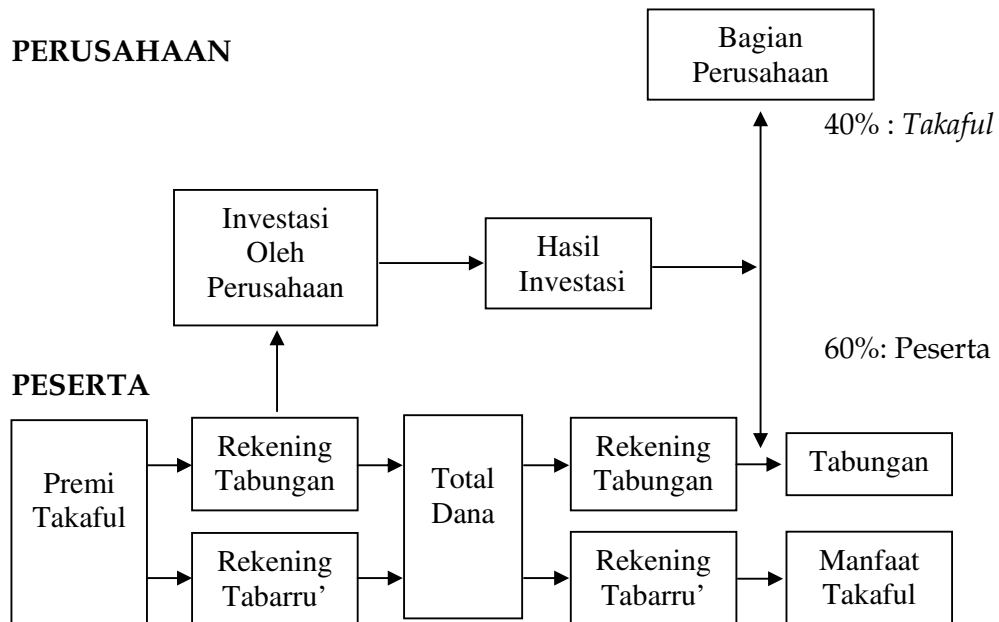
- 1) Rekening tabungan peserta, yaitu dana yang merupakan milik peserta, yang dibayarkan bila :
  - Perjanjian berakhir
  - Peserta mengundurkan diri

- Peserta meninggal dunia
- 2) Rekening *tabarru'* yaitu uang yang diniatkan sebagai dana kebajikan (*tabarru'*) dan digunakan untuk membayar klaim (manfaat *takaful*) kepada ahli waris, bila ada peserta yang ditakdirkan meninggal dunia. Besarnya rekening peserta khusus tergantung pada tingkat usia dan jangka waktu pertanggungan. Rekening ini besarnya antara 5 sampai 30 persen dari iuran premi. Semakin tua usia peserta semakin besar *tabarru'*nya.

Sistem ini sebagai implementasi dari akad *takafuli* dan akad *mudharabah*, sehingga asuransi syari'ah dapat terhindar dari "magrib" (*maisir*, *gharar* dan *riba*). Kumpulan dana peserta di investasikan sesuai dengan syari'at Islam. Tiap keuntungan dari hasil investasi, setelah dikurangi dengan beban asuransi (klaim dan premi asuransi), akan dibagi menurut prinsip *mudharabah* persentase pembagian *mudharabah* dibuat dalam suatu perbandingan, perbandingan ini dibuat berdasarkan perjanjian kerja masa antara perusahaan dan peserta, misal 70 : 30, 60 : 40 dan seterusnya.



**Gambar 2.1**  
*Product Saving*



**Sumber :** (Muhammad, 2001 : 77).

Manfaat yang diperoleh dari unsur tabungan :

- a. Jika peserta ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka ahli warisnya akan memperoleh :
  - Dana rekening tabungan yang telah disetor
  - Bagian keuntungan atas hasil investasi *mudharabah* dari rekening tabungan
  - Selisih dari manfaat takaful awal (rencana menabung) dengan premi yang sudah dibayar

b. Bila peserta mengundurkan diri sebelum perjanjian berakhir, maka peserta akan memperoleh :

- Dana rekening tabungan yang telah disetor
- Bagian keuntungan atas hasil investasi *mudharabah* dari rekening tabungan.

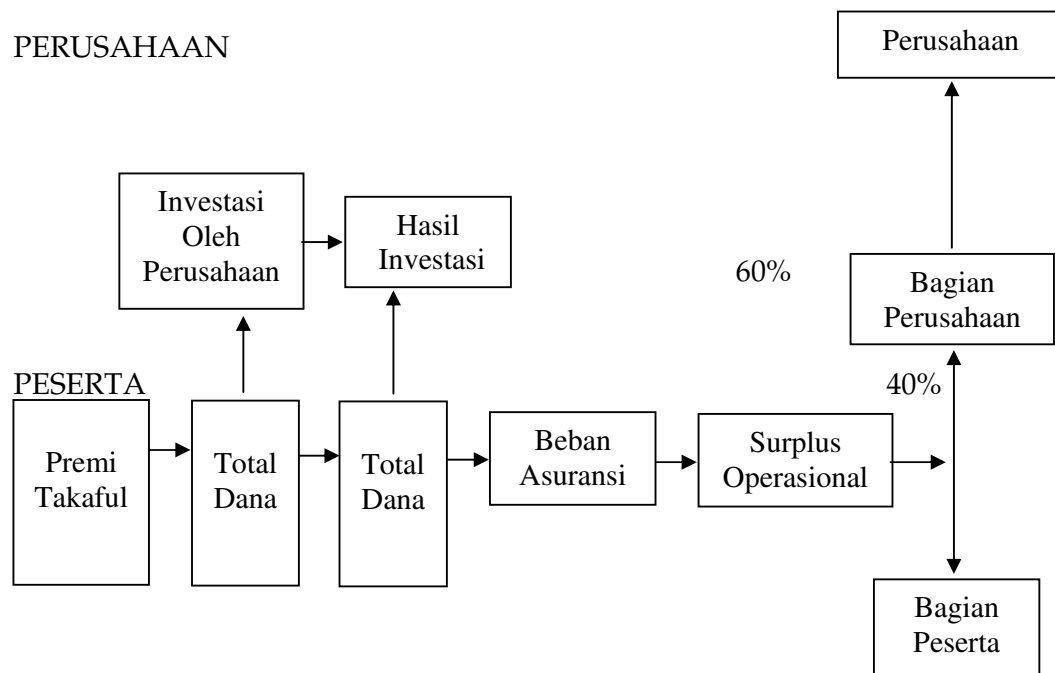
b. Premi tanpa Unsur Tabungan

Setiap premi yang dibayar oleh peserta, akan dimasukkan dalam rekening *tabarru'* perusahaan. Yaitu, kumpulan dana yang telah diniatkan oleh peserta sebagai iuran dan kebajikan untuk tujuan saling menolong dan saling membantu, dan dibayarkan bila :

- Peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian
- Perjanjian telah berakhir (jika ada *surplus* dana)

Kumpulan dana peserta akan diinvestasikan sesuai dengan syari'at Islam. Keuntungan hasil investasi setelah dikurangi dengan beban asuransi (klaim dan premi asuransi), akan dibagi antara peserta dan perusahaan menurut prinsip *mudharabah* dalam suatu perbandingan tetap berdasarkan perjanjian kerja sama antara perusahaan (*takaful*) dan peserta.

**Gambar 2.2**  
*Product Non Saving*



Sumber : (Dokumen *Takaful* Indonesia)

Manfaat yang diperoleh dari unsur non tabungan

1. Bila peserta ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka ahli warisnya akan mendapatkan dana santunan meninggal dari perusahaan, sesuai dengan jumlah yang direncanakan peserta.
2. Bila peserta hidup, sampai perjanjian berakhir, maka peserta akan mendapatkan bagian keuntungan atas rekening *tabarru'* yang ditentukan oleh perusahaan dengan skema *mudharabah* (Sula, 2004 : 177-180).

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Asuransi *Takaful* Keluarga (ATK) yang berada di Jl. Jaksa Agung Suprpto No.70 Malang. Pemilihan Asuransi *Takaful* Keluarga (ATK) sebagai tempat penelitian ditentukan secara purposif dengan pertimbangan bahwa Asuransi *Takaful* Keluarga (ATK) tersebut merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang berada di Malang yang dalam kegiatan operasionalnya berdasarkan syari'at Islam. Salah satu dari produk unggulannya adalah asuransi jiwa didalamnya terdapat (fulnadi, pembiayaan dan takafulink). Sejauh mana Asuransi *Takaful* Keluarga (ATK) mampu mengaplikasikan dari salah satu produk *takaful* dana pendidikan (FULNADI) yang bisa beroperasi sesuai dengan perspektif syari'ah dan terhindar dari unsur **magrib** (*maisir, gharar* dan *riba*).

Disamping itu, PT. Asuransi *Takaful* Keluarga (ATK) sudah berdiri cukup lama, yaitu sejak tahun 1967 di Abudabi dan berkembang di Malaysia pada tahun 1984, sedangkan di Indonesia sendiri berdiri sejak tahun 1994. Perkembangan asuransi jiwa syari'ah sangat pesat, hal ini ditandai dengan dibukanya kantor cabang yang berada di Malang pada tahun 2004.

## **B. Jenis Penelitian**

Penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah teknik analisis data yang digunakan dengan cara menggambarkan tentang obyek penelitian serta menguraikan dalam bentuk kalimat atau pertanyaan-pertanyaan berdasarkan data yang dikumpulkan dengan tujuan untuk mendapatkan suatu kesimpulan dari rumusan masalah (Arikunto, 1991 : 21). Sedangkan pendekatan deskriptif yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu obyek, kondisi, sistem pemikiran ataupun suatu peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antarfenomena yang diselidiki (Nazir, 1988 : 63).

Adapun jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan studi kasus (*Case study*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga atau gejala tertentu. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas diatas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum (Nazir, 1988 : 66).

### C. Metode Pengumpulan Data

Menurut Suharsimi (2002 : 96) bahwa data adalah hasil pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta ataupun angka. Sedangkan sumber data menurut Suharsimi (2002 : 107) adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Jenis data sendiri ada dua macam, yaitu :

#### 1. Data Primer

Adalah data penelitian yang diperoleh secara langsung dari obyek penelitian data ini didapat melalui pengamatan, wawancara dan dokumentasi pada manajer dan unit manajer secara langsung atau pada lembaga PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Malang.

Ada tiga macam metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

##### a. Pengamatan (*observasi*)

Pengamatan adalah kemampuan peneliti dari segi motif, kepercayaan, perhatian, perilaku tak sadar, kebiasaan dan sebagainya yang memungkinkan pengamat untuk mengetahui dan melihat permasalahan sebagaimana yang dilihat untuk subyek penelitian pada saat itu. (Moleong, 2006 : 175).

Metode observasi ini dimaksud untuk mengumpulkan data dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap obyek yang diteliti untuk mendapatkan hasil yang diinginkan untuk melengkapi penulisan yang dilakukan sehingga dalam hal ini lembaga tidak

memberikan data fiktif mengenai kondisi pada saat itu. Dengan cara ini diharapkan data yang didapatkan sesuai dengan sesungguhnya. Dalam hal ini peneliti meninjau langsung lokasi penelitian untuk melihat secara langsung kondisi dan keadaan di lapangan.

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara disini menggunakan wawancara terstruktur, wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah dipersiapkan (Sugiyono, 2002 : 130).

Adapun data yang didapat dari hasil wawancara adalah :

1. Sejarah Berdirinya Perusahaan
2. Pembukaan Polis
3. Pengelolaan premi (terhindar dari "magrib")
4. Sistem dan Prosedur klaim (terhindar dari "magrib")

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pencarian data mengenai hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat dan sebagainya (Arikunto, 2002 : 206). Metode ini dilakukan berkaitan dengan subyek dan obyek penelitian

melalui pencatatan dokumentasi yang berada di suatu lembaga atau perusahaan yang bersangkutan dengan penelitian.

Adapun data yang dapat dikumpulkan adalah :

1. Sejarah Berdirinya Perusahaan
2. Struktur Organisasi
3. Maksud dan Tujuan
4. Ilustrasi Produk
5. Aplikasi produk FULNADI

## 2. Data Sekunder

Adalah data penelitian yang diperoleh dengan tidak secara langsung dan hanya melalui media perantara. Data ini diperoleh dari pihak intern perusahaan atau lembaga, buku-buku, jurnal, makalah, ataupun literatur-literatur yang lain yang berkaitan dengan judul penelitian.

## **D. Metode Analisis Data**

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting, dalam metode ilmiah karena dengan analisis tersebut dapat memberikan arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Data yang dikumpulkan, dikelompokkan dan diadakan kategorisasi, serta klarifikasi sedemikian rupa sehingga data tersebut mempunyai makna untuk menjawab masalah (Nazir, 1988 : 405).



Penulis menggunakan metode analisis ini untuk mendapatkan suatu gambaran yang jelas yang berkaitan dengan pokok permasalahan yang diteliti yaitu aplikasi asuransi *takaful* dana pendidikan dalam perspektif syari'ah (Studi kasus pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang). Adapun langkah yang secara khusus akan digunakan untuk menganalisis asuransi *takaful* dana pendidikan dalam perspektif syari'ah adalah mendeskripsikan dan menganalisis proses asuransi *takaful* keluarga, khususnya produk *fulnadi* dalam mengeliminir adanya unsur "magrib" (*Maisir, gharar* dan *riba*).

## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### A. Paparan Data

##### 1. Sejarah Perusahaan

PT. Asuransi *Takaful* Keluarga adalah perusahaan asuransi jiwa yang beroperasi berlandaskan nilai-nilai syari'ah. Beroperasi sejak tahun 1994, didirikan atas prakarsa Cendekiawan Muslim Indonesia, PT Bank Muamalat Indonesia, Syarikat *Takaful* Malaysia Sdn. Bhn, para pengusaha muslim, praktisi Asuransi. Sedangkan PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang beroperasi sejak tahun 2004 dan merupakan cabang dari PT. Asuransi *Takaful* Keluarga yang ada di Jakarta. Landasan pendirian yaitu Islam yang mulia, memerintahkan kita untuk menyantuni orang yang kehilangan harta benda, kematian kerabat, maupun musibah lainnya. Tindakan tersebut merupakan kepedulian dan solidaritas, serta tolong menolong (*ta'awun*) antar warga masyarakat, baik muslim maupun non muslim. Dengan cara demikian rasa persaudaraan (*ukhuwah*) akan semakin kokoh. Mereka yang mendapat musibah tidak dirundung kesedihan yang berlarut dan tidak terjerembab dalam keputusan, bahkan terhindar dari kemungkinan terpuruk dalam kemiskinan atau kehilangan masa depan. Akan tetapi cara-cara penyantunan itupun harus sejalan dengan syari'at (QS: 42 : 13), tidak boleh mengandung unsur *gharar*

(ketidakpastian), *maysir* (untung-untungan), *riba*, dan hal-hal yang bersifat maksiat.

Berbeda dengan pengertian asuransi secara umum, pada sistem *takaful* menggunakan sistem saling tolong menolong (*taawun*). Sistem ini bukan menggunakan pengalihan risiko dimana tertanggung harus membayar premi, tetapi lebih merupakan pembagian risiko dimana para peserta saling tanggung menanggung. Adapun *takaful* sebagai perusahaan berperan sebagai *mudharib*, yaitu pengelola dan pemegang amanah dari premi yang terhimpun untuk dikelola dan dikembangkan pada usaha-usaha dan cara-cara yang ditolehir oleh syari'ah Islam dengan pertimbangan dari Dewan Pengawas Syari'ah (DPS).

## **2. Visi, Tujuan dan Brand *Takaful***

### *a. Visi Takaful*

*Takaful* Indonesia adalah lembaga keuangan yang konsisten menjalankan transaksi asuransi secara Islami. Operasional perusahaan dilaksanakan atas dasar prinsip-prinsip syari'ah yang bertujuan memberikan fasilitas dan pelayanan terbaik bagi ummat dan masyarakat Indonesia. Sebagai sebuah perusahaan, *takaful* akan berjuang dan berkembang untuk menjadi perusahaan yang terkemuka.

### *b. Tujuan Takaful*

Memberikan pelayanan yang terbaik, amanah dan profesional kepada ummat Islam dan bangsa Indonesia.

c. Brand *Takaful*

Amanah dan Profesional.

**3. Dewan Pengawas Syari'ah *Takaful***

|         |                                     |
|---------|-------------------------------------|
| Ketua   | : Dr. K. H. Didin Hafidhuddin, MS   |
| Anggota | : Dr. H. Muh. Syafi'I Antonio, MSc  |
| Anggota | : Prof. Dr. Fathurrahman Djamil, MA |
| Anggota | : Dr. Segaf Al - Jufri, MA          |
| Anggota | : Prof. Madya. Dr. Shobri Salomon   |

**4. PT. Syarikat *Takaful* Indonesia**

PT. Syarikat *Takaful* Indonesia adalah Holding Company dari PT Asuransi *Takaful* Keluarga dan PT Asuransi *Takaful* Umum. Beroperasi sejak Februari 1994 berdasarkan izin operasional dengan akte pendirian : SK Menteri Kehakiman RI No. C2 – 6712 HT.01.01 Tahun 1994. surat izin usaha perdagangan (SIUP) : SK Menteri Keuangan RI. No 533/09 – 01/PB/VII/2000.

a. Pemegang Saham

|   |   |         |
|---|---|---------|
| Syarikat <i>Takaful</i> Malaysia        | : | 56.000% |
| Islamic Development Bank (IDB)          | : | 26.390% |
| PT Permodalan Nasional Madani (Persero) | : | 6.919%  |
| PT Bank Muamalat Indonesia              | : | 5.906%  |
| PT Karya Abdi bangsa                    | : | 1.062%  |
| Koperasi Karyawan <i>Takaful</i>        | : | 0.102%  |

Pengusaha Muslim dan Pemegang Saham Lainnya: 3.621%

b. Dewan Komisaris

Komisaris Utama : Letjen. TNI (Purn) H. Achmad Tirtosudiro

Komisaris : Dato' Mohd. Fadli Yusof

Komisaris : B. S. Kusmuljono

Komisaris : Taib Razak

c. Dewan Direksi

Direktur Utama : Wan Zamri Wan Ismail

**5. PT. Asuransi *Takaful* Keluarga**

PT Asuransi *Takaful* Keluarga adalah Perusahaan asuransi jiwa yang beroperasi berlandaskan nilai-nilai syari'ah. Beroperasi sejak 1994 berdasarkan izin operasional dengan akte Pendirian : SK Menteri Kehakiman RI No. C2 - 9583. HT. 01.01 Tahun 1994. izin Usaha Perasuransian : SK Menteri Keuangan RI No. 385/KMK.017/1994

a. Pemegang Saham

PT Syarikat *Takaful* Indonesia : 99.94%

Koperasi Karyawan *Takaful* : 0.06%

b. Dewan Komisaris

Komisaris Utama : Dato' Mohd. Fadli Yusof

Komisaris : Wiwin P. Soedjito

Komisaris : M. Harris

Komisaris : Wan Zamri Wan Ismail

c. Dewan Direksi

Direktur Utama : Agus Haryadi

Direktur : M. Aminuddin Ismail

**6. Reasuransi / Retakaful**

**a. Dalam Negeri**

1. PT. Reasuransi Internasional Indonesia (Reindo)
2. PT. Reasuransi Nasional Indonesia (Nasional Re)
3. PT. Tugu Reasuransi Indonesia (Tugu Re)
4. PT. Maskapai Reasuransi Indonesia (Marein)

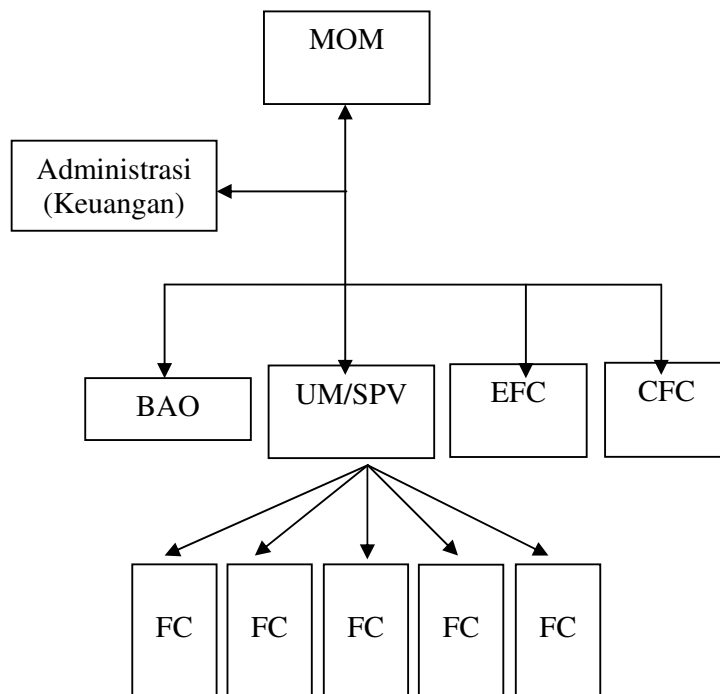
**b. Luar Negeri**

1. Asean *Retakaful* International (L) Ltd, PT LABUAN
2. Arab Insurance Group B.S.C., MANAMA HONGKONG
3. Syarikat *Takaful* Malaysia Sdn Bhd, KUALA LUMPUR
4. Mitsui Sumitomo Reinsurance Limited, DUBLIN 1, LABUAN  
BRANCH.
5. Korean Reinsurance Company (Korean Re)
6. Labuan Reinsurance (L) Limited, LABUAN
7. Asian Reinsurance Corporation, BANGKOK
8. Beit Ladat Ettamine Saudi Tunisi, TUNIS CEDEX, FAR EAST  
REGIONAL OFFICE KUALA LUMPUR
9. The Toa Reinsurance Company Limited, TOKYO, SINGAPORE  
BRANCH.

## 7. Struktur dan Program Kerja *Takaful*

- a. Struktur organisasi pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**



- b. Program Kerja *Takaful* pada PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang, meliputi :

### **MOM (Manager Operasional Marketing)**

1. Penanggung jawab utama operasional kantor pemasaran
2. Mengkoordinir agen/marketing baik langsung maupun tidak langsung

### **Administrasi/Keuangan**

1. Penanggung jawab keuangan kantor pemasaran
2. Merekap setiap transaksi keuangan
3. Menerima pembayaran premi lanjutan
4. Membuat laporan
5. Melakukan verifikasi setiap transaksi

### **BAO (*Banca Assurance Officer*)**

1. Marketing yang menangani produk asuransi pembayaran dengan sasaran utama bank-bank syari'ah, koperasi syari'ah, BMT dan lain-lain
2. Mengadministrasikan setiap nasabah pembiayaan yang diasuransikan oleh bank yang memberikan kredit pembayaran
3. Membantu pengurusan klaim yang diajukan oleh nasabah (Bank)

### **UM (*Unit Manager*)/SPV (*Supervisor*)**

Unit manajer sebagai marketing/agen yang di samping bertugas sebagai agen, juga bertugas sebagai koordinator/manajer unit pemasaran.

1. Merekrut calon agen/marketing baru
2. Melakukan seleksi, terhadap calon-calon agenyang telah memberikan lamaran



3. Memberikan pembekalan dasar/basic training terhadap agen yang telah diterima
4. Membina dan mengawasi aktifitas agen yang dikoordinasinya
5. Melakukan aktifitasnya sebagai agen

**EFC/FA (*Financial Advisor*)**

*Financial advisor* sebagai konsultan/agen/marketing mandiri yang tidak mendapat tugas sebagaimana UM (Unit Manager). Semua aktifitasnya fokus untuk produksi/pemasaran produk.

**CFC (*Coorporation Financial Consultant*)**

Konsultan khusus yang menangani nasabah kumpulan/korporasi dengan produk-produk korporasi seperti THT (Tabungan Hari Tua), kesehatan kumpulan (*Medicare*) dan lain-lain.

**FC (*Financial Consultant*)**

Sebagai konsultan keuangan yang bertugas mencari nasabah baru/untuk memasarkan produk-produk *takaful*.

## 8. Potensi Pasar Asuransi Syari'ah Indonesia (2004-2008)

TABEL 4.1  
Potensi Pasar Asuransi Syari'ah Indonesia (2004-2008)

| Tahun | Potensi Pasar As. Jiwa | Potensi Pasar As. Kerugian | Potensi Pasar As. Konvensional | Potensi Pasar As. Syari'ah | Persentase (%) |
|-------|------------------------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------|----------------|
| 2004  | 18.19                  | 20.662                     | 38.852                         | 0.78                       | 2              |
| 2005  | 19.859                 | 25.622                     | 45.478                         | 1.82                       | 4              |
| 2006  | 21.675                 | 31.771                     | 53.446                         | 3.21                       | 6              |
| 2007  | 23.66                  | 39.396                     | 63.056                         | 5.04                       | 8              |
| 2008  | 25.828                 | 48.851                     | 74.679                         | 7.47                       | 10             |

Sumber : Riset Data AASI, diolah dari sumber DAI dan InforDev 2003

## 9. Mekanisme Pengelolaan Dana pada *Takaful (Product Saving)*

Mekanisme pengelolaan dana yang ada di produk asuransi syari'ah yang mengandung unsur tabungan (*saving*), khususnya FULNADI. Maka berdasarkan dari data dokumentasi (Modul Pengetahuan Dasar *Takaful*), premi dengan unsur tabungan adalah :

- a. Rekening tabungan, yaitu kumpulan dana yang merupakan milik peserta dan dibayarkan bila :
  - Perjanjian berakhir
  - Peserta mengundurkan diri
  - Peserta meninggal dunia

- b. Rekening khusus (*tabarru'*), yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai derma untuk tujuan saling membantu dan dibayarkan bila :
- Peserta meninggal dunia
  - Perjanjian berakhir, jika ada surplus dana
- c. Kumpulan dana peserta diinvestasikan sesuai dengan prinsip syari'ah. Hasil investasi dibagikan menurut sistem bagi hasil (*al-mudharabah*) 60 % peserta dan 40 % perusahaan atau 70 % peserta dan 30 % perusahaan.

Premi dengan unsur tabungan (*saving*), masing-masing produk mempunyai ketentuan yang berbeda. Dalam hal ini, juga berkaitan dengan klaim yang akan diajukan kepada perusahaan.

#### **10. Profile Produk FULNADI (*Takaful Dana Pendidikan*)**

a. Definisi

Program *takaful* dana pendidikan (FULNADI) adalah produk dari PT. Asuransi *Takaful* Keluarga untuk perorangan atau individu yang ditujukan bagi orang tua yang merencanakan dana pendidikan untuk putera-puterinya sampai sarjana, dalam mata uang Rupiah dan US Dollar. Diluncurkan pada tanggal 15 Januari 2004.

b. Manfaat *Takaful*

- 1) Tabungan pendidikan
  - Diambil pada saat anak masuk sekolah : (TK, SD, SMP, SMU, PT dan 4 tahun di PT).
  - Bagi hasil dari investasi yang dikembangkan secara syari'ah dengan nisbah 70 : 30%.
- 2) Bila peserta mengundurkan diri dalam masa perjanjian, peserta akan memperoleh nilai tunai yang merupakan saldo tabungan ditambah bagian keuntungan atas hasil investasi dana.
- 3) Bila anak sebagai penerima hibah meninggal dalam masa perjanjian atau 4 tahun setelah masa perjanjian berakhir, kepada peserta atau ahli warisnya akan diberikan santunan duka sebesar 10 % dari manfaat *takaful* awal (premi x masa perjanjian).
- 4) Jika peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian :
  - Polis bebas premi
  - Ahli waris mendapatkan :
    - a. Santunan, 50% MTA apabila meninggal bukan karena kecelakaan atau apabila cacat tetap total karena kecelakaan.

Santunan, 100% MTA apabila meninggal karena kecelakaan.

b. Nilai tunai

(saldo tabungan ditambah bagi hasil investasi )

- Anak penerima hibah mendapatkan :
  - a. Dana tahapan masuk sekolah (TK, SD, SMP, SMU, PT)
  - b. Beasiswa setiap tahun sejak anak masuk sekolah s.d 4 tahun di PT.

5) Bila peserta mengalami musibah dalam masa 4 tahun setelah masa perjanjian berakhir.

- Ahli waris akan mendapatkan :

Saldo rekening tabungan, jika meninggal bukan karena kecelakaan atau cacat tetap total karena kecelakaan.
- Anak penerima hibah mendapatkan :

Beasiswa sampai empat tahun di perguruan tinggi.

## **B. Pembahasan Hasil Penelitian**

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber, produk FULNADI (*takaful* dana pendidikan) adalah produk yang diperuntukkan bagi orang tua untuk pendidikan putera-puterinya sampai sarjana. Nama lain dari FULNADI adalah FULSISWA (*takaful* dana siswa).

Pada prinsipnya semua produk asuransi konvensional bisa jadi produk asuransi syari'ah, asalkan proses yang ada di konvensional seperti "magrib" (*maisir, gharar dan riba*) dihilangkan. Riba misalnya, maka asuransi syari'ah tidak menyimpan dananya di perbankan konvensional. Untuk investasi langsung asuransi syari'ah memakai skim bagi hasil. Walaupun produknya sama tetapi proses untuk menghasilkan produk tersebut berbeda.

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan kepada Bapak Suni (15 Mei 2008) selaku Unit Manajer, mengungkapkan pendapatnya :

Bahwa perbedaan proses antara asuransi syari'ah dengan konvensional didasarkan pada perhitungan bunga, sementara pada asuransi syari'ah didasarkan pada konsep bagi hasil. Demikian halnya ketika menentukan premi, seorang aktuaria (penanggung) syari'ah tidak mendasarkan taksirannya berdasarkan jumlah uang yang tersedia ditambah premi net dan bunga untuk dapat membayar klaim secara penuh, tetapi berdasarkan perhitungan bagi hasil yang telah ditentukan berdasarkan perjanjian .

Sejak PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang didirikan pada tahun 2004, sebelumnya sudah ada cikal bakalnya pada tahun 2000 dengan nama TAA (*Takaful Authorize Agency*). Pada tahun 2000, masyarakat belum banyak tahu tentang asuransi. Jadi nasabah yang diperoleh pun sedikit jumlahnya. Seiring berjalannya waktu dan sosialisasi yang gencar maka jumlah nasabah semakin bertambah setiap bulannya. Sehingga hal ini mengubah nama yang dulunya TAA menjadi *Takaful*. Jumlah nasabah yang didapat pada tahun *Takaful* berdiri hanya 102 nasabah. Sampai tahun penutupan 2006 jumlahnya meningkat 1552

nasabah (Dokumentasi *Takaful* Keluarga, 2006). Ini membuktikan bahwa upaya sosialisasi *takaful* untuk meningkatkan potensi nasabah *takaful* cukup maksimal. Perkembangan jumlah polis yang diterbitkan sangat berpengaruh pada kondisi perekonomian suatu Negara, misalnya daya beli masyarakat, tingkat pendidikan dan lain-lain. Dengan meningkatnya jumlah nasabah yang dihimpun, maka potensi *Takaful* semakin baik.

Hal tersebut sangat mempengaruhi tingkat kepercayaan masyarakat terhadap asuransi yang menggunakan sistem syari'ah. Penerapan operasional *takaful* menurut konsep yang dipaparkan oleh Sula adalah semua kegiatan di asuransi *takaful* baik itu produk tabungan atau non tabungan menghindari adanya unsur "magrib" (*maisir*, *gharar* dan *riba*) dalam praktek pelaksanaannya (2004 : 174).

Biasanya yang sering terjadi dalam kontrak asuransi konvensional adalah dalam masalah akad. Masalah akad ini sangat menentukan munculnya *maisir* dan *gharar*. Sehingga dalam asuransi *takaful* telah menetapkan di awal akad harus jelas, transparan dan tidak merugikan nasabah dari sisi pembayaran premi maupun pemberian klaim serta dalam pembagian nisbah (keuntungan).

Mengenai pembayaran premi nasabah diberikan beberapa pilihan untuk membayar sesuai dengan kemampuan nasabah. Sehingga dalam hal ini nasabah lebih bisa mengatur keuangannya untuk segala keperluan dan tetap bisa membayar premi sesuai dengan perjanjian di awal kontrak.

Kendala yang ada pada asuransi *takaful* terutama produk FULNADI yaitu terdapat pada jumlah tenaga marketing yang sangat terbatas. Serta produk *knowledge*, khususnya marketing yang baru yang masih dalam proses.

Selain dari kendala yang ada, khususnya produk FULNADI memiliki faktor pendukung. Sehingga hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat luas, selain produknya bagus juga mempunyai keistimewaan yang belum tentu dimiliki oleh produk lain. Aplikasi asuransi *takaful* dana pendidikan dalam perspektif syari'ah meliputi proses pembukaan polis, penyetoran polis, pembayaran premi, pemberian klaim/manfaat, penutupan polis serta terhindar dari unsur "magrib". Dari proses ini yang menentukan bahwa pelaksanaannya terhindar atau tidaknya dari unsur "magrib". Berikut ini akan dibahas satu-persatu :

1. Pembukaan polis

Sebelum calon nasabah diterima menjadi peserta asuransi *takaful* keluarga khususnya yang mengikuti produk FULNADI, maka calon nasabah terlebih dahulu diwajibkan mengisi aplikasi. Aplikasi ini menyajikan informasi dasar yang dibutuhkan perusahaan untuk memcatat (*records*) dan untuk mempersiapkan kemungkinan polis dapat diterbitkan.



a. Aplikasi

Lembaran aplikasi ini wajib diisi oleh calon peserta dengan data yang sebenarnya. Isi dari lembaran aplikasi ini biasanya terdiri dari :

- 1) Data Pribadi (meliputi nama lengkap, tanggal lahir, No KTP/SIM/Paspor, kewarganagaraan, agama, jenis kelamin, status pernikahan dan pendidikan).
- 2) Pekerjaan  
(meliputi uraian pekerjaan, jumlah tanggungan dan pendapatan tiap bulan).
- 3) Alamat (meliputi alamat rumah, alamat pekerjaan, alamat surat, dan email).
- 4) Data Kepesertaan (misalnya mengikuti program apa, untuk berapa tahun dan preminya berapa).
- 5) Keterangan Kesehatan (misalnya apakah dalam lima tahun apakah pernah dirawat, pernah menderita penyakit lumpuh, radang paru-paru, jantung, AIDS, kencing manis, kanker dan penyakit berat lainnya).
- 6) Riwayat Kesehatan Keluarga
- 7) Keterangan Pernah / Tidak Pernah Ikut Asuransi
- 8) Keterangan Ahli Waris
- 9) Pernyataan kesediaan dipotong sekian persen sebagai biaya loading.

10) Diakhiri dengan perjanjian, meliputi pernyataan kesediaan dana *tabarru'* sebanyak sekian persen dan perjanjian nisbah bagi hasil.

b. Pemeriksaan Medik atau Paramedikal (*The Medical or Paramedical*)

Laporan paramedis yang meliputi : (1) hasil pemeriksaan fisik atas calon tertanggung yang dilakukan oleh pegawai paramedik, dan (2) jawaban calon peserta asuransi atas pertanyaan riwayat kesehatan yang sama dengan yang tercakup dalam laporan non medical supplement dan medical examination.

c. Tes Laboratorium (*Laboratory Testing*)

Terdapat beberapa tes kesehatan yang dapat dimasukkan dalam bagian ini atau diminta sebagai pilihan syarat informasi. Misalnya : tes urin (urinalysis) dan darah untuk jiwa dan kesehatan yang diasuransikan meningkat secara drastis. Khususnya, karena keprihatinan terhadap klaim yang berlebihan dikarenakan hipertensi, diabetes dan masalah liver akibat penggunaan obat. Peserta menyadari bahwa tes ini membutuhkan biaya, bahkan sampai tingkat pertanggung yang rendah dalam beberapa kasus.

d. Pernyataan Dokter Jaga (*Attending Physician Statements*)

Pernyataan dokter jaga digunakan ketika aplikasi peserta atau laporan pemeriksaan medik menunjukkan kondisi atau situasi dulu atau sekarang mengenai informasi yang mungkin lebih diperlukan

penyataan dokter jaga menjadi salah satu sumber informasi penting dibandingkan lainnya untuk *underwriting* (Sula : 2004).

Pengisian aplikasi ini sudah sesuai dengan konsep yang dikemukakan oleh (Sula : 2004). Dan pengisian ini diharuskan lengkap, agar proses dapat dilakukan secepatnya. Sehingga polis dapat segera diterbitkan. Dan untuk pengisian aplikasi yang tidak lengkap, maka polis akan ditolak atau mempengaruhi lamanya proses penerbitan polis atau penerimaan nasabah.

Pastikan Formulir Pengisian diisi dengan sejujur-jujurnya untuk dapat menerima manfaat. Apabila polis sudah diterima, minta agent/consultant untuk menjelaskan rincian isi klausul-klausulnya, apabila diperlukan minta semua form atau pahami cara mengajukan klaimnya dan minta juga alamat/telpon/email/website untuk mengontak perusahaan asuransi tersebut. Hindari hanya memiliki alamat agent/consultant, karena agent tersebut belum tentu terus bekerja pada perusahaan asuransi tersebut.

## 2. Penyetoran polis

Polis yang telah diisi oleh calon nasabah, hendaknya secepatnya diserahkan kepada petugas atau agen yang membawahi polis tersebut. Agar polis bisa ditangani untuk diterima atau tidaknya suatu polis. Penyetoran polis ini bisa dilakukan di kantor cabang atau pusat. Jika penyerahan polis dilakukan di kantor cabang maka pihak cabang segera

menyetorkan kepada pihak pusat. Seluruh polis yang masuk ditangani oleh pihak pusat karena di pusat terdapat pihak yang mengecek data-data (*underwriting*) calon nasabah untuk diterima atau tidaknya suatu polis untuk diterbitkan.

Syarat diterimanya suatu polis, dalam kajian teori menurut Sula : 183 adalah a) adil bagi nasabah, b) dapat dijual oleh agen, dan c) menguntungkan perusahaan. Selain tiga hal tersebut agar polis dapat diterima oleh pembeli, harus memenuhi tiga syarat berikut ini yaitu :

- a) Polis harus menyediakan benefit yang memenuhi kebutuhan pembeli.
- b) Premi yang ditetapkan oleh polis harus dalam batas kemampuan keuangan pembeli.
- c) Premi yang dibebankan untuk asuransi harus bersaing dengan pasar.

### 3. Pembayaran premi

Dalam operasional *takaful*, sejak awal nasabah telah diberi tahu dari mana dana yang diterimanya berasal. Bila ia meninggal atau mengalami musibah atau kecelakaan. Hal ini dimungkinkan sebab setiap pembayaran premi sejak awal telah dibagi menjadi 2 (dua). Yaitu pertama, masuk ke dalam rekening pemegang polis (rekening tabungan) dan kedua, dimasukkan ke rekening khusus (*tabarru'*) peserta yang diniatkan untuk membantu saudaranya yang lain. Hal ini senada dengan prinsip asuransi

syari'ah yang saling bertanggungjawab dan bantu-membantu antara satu masa lain.

Ketentuan besarnya *tabarru'* ditetapkan oleh pusat, dan yang mempengaruhi besar kecilnya persentase *tabarru'* adalah

- a. Masa perjanjian
- b. Usia peserta
- c. Manfaat *takaful* awal (MTA)
- d. Kondisi kesehatan
- e. Profesi
- f. Perokok/non perokok

Pembayaran premi ini wajib dibayar nasabah, karena dengan membayar premi maka nasabah akan mendapatkan haknya untuk mendapatkan perlindungan yang sepantasnya dan sesuai dengan produk yang diikuti. Pembayaran premi masing-masing produk berbeda, untuk produk *saving* dapat dibayar pada bulanan, triwulan, semesteran, maupun tahunan. Setiap peserta dapat membayar premi tersebut melalui rekening koran, giro atau membayar langsung. Besar premi yang akan dibayar oleh peserta tergantung kepada kemampuannya. Akan tetapi, perusahaan menetapkan jumlah minimum premi yang dapat dibayarkan.

**Tabel 4.2**  
**Minimal Premi**

| <b>Cara bayar</b> | <b>Polis rupiah</b> |
|-------------------|---------------------|
| Bulanan           | 100.000             |
| triwulan          | 300.000             |
| Semesteran        | 500.000             |
|                   |                     |
| Tahunan           | 1.000.000           |

Dalam pembayaran premi, pihak asuransi memberikan batasan-batasan. Dengan adanya batasan ini, maka pembayaran premi akan terhindar dari unsur *gharar*.

#### 4. Pemberian klaim/manfaat

Berdasarkan data wawancara dengan narasumber, klaim adalah aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggungan atas kerugian atau musibah yang tersedia berdasarkan perjanjian. Sedangkan, klaim adalah proses yang mana peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian tersebut. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya. Oleh karena itu, penting bagi pengelola asuransi syari'ah (*takaful*) untuk mengatasi klaim secara efisien.

Klaim antara asuransi jiwa syari'ah dengan asuransi kerugian berbeda. Klaim dalam produk FULNADI meliputi : tahapan, cacat tetap total, dan meninggal karena kecelakaan/sakit.

Pada semua perusahaan asuransi, termasuk yang berdasarkan konsep *takaful*, sebenarnya tidak ada alasan untuk memperlambat penyelesaian klaim yang diajukan oleh tertanggung. Tindakan memperlambat itu tidak boleh dilakukan, karena klaim adalah suatu proses yang telah diantisipasi sejak awal oleh semua perusahaan asuransi. Di samping itu, yang lebih penting lagi bahwa klaim adalah hak peserta, dan dananya diambil dari *tabarru'* semua peserta. Karena itu, wajib bagi pengelola untuk melakukan proses klaim secara cepat, tepat, dan efisien. Itu merupakan bagian dari amanat yang harus dijalankan oleh pengelola sebagaimana yang diperjanjikan. Allah berfirman :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تُخٰنُوْا اللّٰهَ وَالرَّسُوْلَ وَتَخُوْنُوْا اٰمٰنٰتِكُمْ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ ﴿٢٧﴾

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan juga janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedangkan kamu mengetahui” (al-Anfaal : 27).

Pembayaran klaim bersifat dapat dibayar atau tidak dapat dibayar.

Syarat klaim FULNADI yang dapat dibayar/diterima, meliputi :

a. Tahapan

Klaim tahapan akan diberikan kepada ahli waris (penerima hibah), jika peserta masih hidup selama masa perjanjian. Tahapan diberikan untuk polis dalam keadaan aktif (masih berlaku). Dana tahapan diberikan sesuai dengan tahapan yang tercantum dalam polis (TK 10%,

SD 10%, SMP 15%, SMU 20% dan PT 40%). Jika masa perjanjian yang sudah melampaui batas, maka tidak ada tahapan. Pada batas ini si penerima hibah akan mendapatkan beasiswa.

Apabila pada saat pengajuan tahapan, nilai tunai yang tersisa lebih kecil dari nilai nominal tahapan yang seharusnya, maka perusahaan akan membayar maksimal sebesar nilai tunai yang ada. Tahapan pada FULNADI yang tidak diambil akan terakumulasi pada nilai tunai, sehingga akan memperbesar jumlah tahapan ketika di Perguruan Tinggi. Dan untuk tahapan yang sudah tempo dan belum diambil, dapat diambil kapan saja dengan terlebih dahulu mengajukan klaim tahapan.

b. Cacat Tetap Total

c. Meninggal Dunia, karena kecelakaan/sakit.

Pada poin b, cacat tetap total disamakan dengan klaim meninggal dunia. Pada klaim ini, jika peserta yang mengalami kecelakaan atau non kecelakaan dan sampai meninggal dunia, maka ahli waris (penerima hibah) akan mendapatkan beasiswa pada tahun si penerima hibah masuk sekolah. Beasiswa yang diberikan tidak menunggu usia perjanjian berakhir atau sudah melampaui batas. Untuk dana kematian non kecelakaan diambil dari 50% dari manfaat *takaful* awal (MTA). Sedangkan 100% akan diberikan apabila meninggal karena kecelakaan. Manfaat *takaful* awal ini diperoleh dari (premi awal x masa perjanjian).



Syarat-syarat pengajuan klaim, meliputi :

- 1) Dokumen yang diperlukan sebagai syarat untuk pengajuan klaim adalah sebagai berikut :
  - a. Polis asli
  - b. Mengisi formulir pengajuan klaim yang disediakan oleh perusahaan
  - c. Fotokopi identitas diri yang masih berlaku
  - d. Melampirkan surat pemberitahuan jatuh tempo tahapan (khusus dana pendidikan, jika ada)
  - e. Surat keterangan medis dari dokter atau rumah sakit yang merawat (untuk klaim rawat inap atau cacat tetap karena kecelakaan)
- 2) Khusus untuk klaim meninggal dunia, dilengkapi dengan :
  - a. Mengisi formulir daftar pertanyaan untuk klaim yang disediakan oleh perusahaan
  - b. Surat kematian dari instansi pemerintah yang berwenang
  - c. Surat dari dokter yang berisikan keterangan sebab-sebab meninggal
  - d. Melampirkan surat keterangan dari polisi (bila meninggal karena kecelakaan)
- 3) Perusahaan berhak untuk meminta diberikan dokumen-dokumen lain yang dianggap perlu dalam pengajuan klaim.

- 4) Dalam hal peserta meninggal dunia, jangka waktu pengajuan berikut bukti-bukti yang diperlukan selambat-lambatnya 6 (enam) bulan sejak tanggal meninggal.

Pembayaran klaim dibayarkan setelah berkas-berkas yang disyaratkan diatas telah lengkap diterima dan disetujui oleh perusahaan. Pembayaran klaim dapat dilakukan di Kantor Pusat, Cabang, Perwakilan atau kantor-kantor lain yang ditunjuk oleh perusahaan. Dan khusus untuk pembayaran polis dollar, akan diatur dengan peraturan khusus.

Klaim akan dibayar jika telah memenuhi dari syarat-syarat yang ditentukan dan tidak menyimpang dari ketentuan yang ada/sudah semestinya. Menurut pendapat Bapak Suni selaku Unit Manajer. Mengungkapkan ada beberapa kesalahan nasabah yang bisa menyebabkan uang asuransi (klaim) tak dibayarkan/lambat untuk dibayarkan, karena :

- a. Ketidakjujuran nasabah

Sebelum seseorang memiliki produk asuransi jiwa, ia lebih dahulu harus mengisi surat permohonan asuransi. Dalam surat permohonan terdapat pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab oleh seorang calon nasabah, dan dari jawaban-jawaban itulah perusahaan asuransi akan melihat apakah akan memberikan perlindungan asuransi jiwa kepada calon nasabah atau tidak. Saat mengisi surat permohonan inilah seringkali calon nasabah tidak memberikan jawaban yang benar. Misalnya, dalam surat permohonan terdapat pertanyaan tentang apakah calon peserta pernah dirawat di Rumah Sakit dalam dua tahun terakhir. Jika calon nasabah menjawab tidak - padahal pernah dirawat di Rumah Sakit enam bulan lalu misalnya - maka bila terjadi kematian pada nasabah dan perusahaan asuransi menemukan bahwa penyebab

kematian nasabah adalah karena adanya penyakit yang pernah membuat nasabah masuk Rumah Sakit sekitar enam bulan lalu, jangan harap perusahaan asuransi akan membayar uang pertanggungan yang mereka janjikan.

b. Adanya pengecualian oleh perusahaan asuransi dalam membayar uang

Pertanggungan kadang-kadang perusahaan asuransi jiwa tidak memberikan manfaat yang mereka janjikan bila ternyata penyebab kematian Anda memang dikecualikan (dan pengecualian itu ditulis dalam polis). Mengenai pengecualian ini, umumnya perusahaan asuransi *takaful* menetapkan jumlah pengecualian yang bervariasi. Akan tetapi, umumnya adalah:

- Kematian karena bunuh diri
- Kematian karena orang yang bersangkutan melakukan tindak kriminal
- Kematian karena AIDS
- Kematian karena penyakit kritis, dimana kematian terjadi pada tahun pertama dia mengikuti program asuransi dari perusahaan asuransi (PA) bersangkutan.

Seringkali pengecualian-pengecualian yang terdapat dalam polis itu tidak dibaca oleh nasabah, sehingga ia merasa dirugikan ketika uang pertanggungan asuransinya tidak dibayar. Karena itulah, jika nasabah memiliki polis asuransi, sempatkan lagi untuk membaca pasal-pasal yang ada dalam polis.

c. Nasabah terlalu lama dalam mengajukan klaim

Umumnya, perusahaan asuransi (*takaful*) menetapkan batasan waktu pengajuan klaim asuransi. Biasanya, batasan waktu yang ditetapkan adalah tiga bulan. Repotnya, nasabah seringkali mengajukan klaim di luar batas waktu tersebut, sehingga perusahaan asuransi (*takaful*) sulit memenuhinya.

d. Syarat-syarat saat pengajuan klaim kurang lengkap

Perusahaan asuransi (*takaful*) biasanya meminta sejumlah persyaratan saat pengajuan klaim apabila betul terjadi risiko kematian pada orang yang ditanggung. Persyaratan-persyaratan itulah yang sering tidak dipenuhi atau dilengkapi oleh ahli waris nasabah, sehingga perusahaan asuransi tentu tidak bisa langsung membayar klaim mereka.

Biasanya, persyaratan-persyaratan yang diminta oleh perusahaan asuransi (*takaful*) bila peserta ingin mengajukan klaim kematian adalah:

- 1) Surat keterangan kematian dari RT/RW setempat
- 2) Surat keterangan kecelakaan dari kepolisian (jika kematian terjadi karena kecelakaan)
- 3) Surat keterangan dari Rumah Sakit (jika kematian terjadi di Rumah Sakit), dimana surat itu ditandatangani oleh dokter bersangkutan
- 4) Mengisi formulir pengajuan klaim yang diterbitkan oleh perusahaan asuransi (*takaful*)
- 5) Fotokopi identitas diri ahli waris jadi, bila terjadi risiko kematian, jangan lupa memenuhi semua persyaratan yang diminta oleh perusahaan asuransi.

e. Tidak dibayarnya premi oleh nasabah dalam jangka waktu yang sudah dibayar.

## 5. Penutupan Polis

Penutupan polis untuk produk FULNADI akan berhenti dengan sendirinya, sesuai dengan masa perjanjian berlaku. Untuk penutupan polis ditengah masa perjanjian dan nasabah tidak sanggup untuk

membayar premi maka polis akan berakhir. Berbeda dengan penutupan polis yang jika pihak nasabahnya mengalami kecelakaan atau meninggal dunia. Maka polis tidak akan tertutup, dan inilah fungsi dari asuransinya atau dana *tabarru'*nya yang berjalan untuk mengganti pembayaran premi yang belum sampai masa jatuh tempo. Dana untuk menutupi premi diambilkan dari kumpulan *tabarru'-tabarru'* yang ada dan sudah diniatkan secara ikhlas/sukarela untuk membantu antara nasabah satu dengan nasabah lainnya.

#### 6. Terhindar dari Unsur “magrib” (*maisir,gharar* dan *riba*)

Secara teoritis bahwa sistem operasional asuransi syari'ah (*takaful*) adalah saling bertanggungjawab, bantu-membantu, dan saling melindungi antara para pesertanya. Perusahaan asuransi syari'ah diberi kepercayaan atau *amanah* oleh para peserta untuk mengelola premi, mengembangkan dengan jalan yang halal, dan memberikan santunan kepada yang mengalami musibah sehingga nantinya akan terhindar dari unsur “magrib”.

Landasan unsur “magrib” ini terdapat pada ayat suci al-qur'an ataupun hadis, yaitu :

Sikap Allah dalam al Quran sangat jelas dalam hal *maisir*, firman Allah SWT :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ

مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya :

"Hai orang-orang yang beriman sesungguhnya khamar, maisir, berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah perbuatan keji, termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapatkan keberuntungan" (QS Al Maidah : 90).

Dalam mekanisme asuransi konvensional, *maisir* (untung-untungan), sebagai akibat dari status kepemilikan dana yang diberikan. Dan bagaimana cara memperoleh uang dan dari mana asalnya tidak diberitahukan kepada pemegang polis. Hal ini dipandang sebagai *al maisir*. Unsur ini pula yang terdapat dalam bisnis asuransi, dimana keuntungan yang diperoleh tergantung dengan pengalaman si penanggung, keuntungan dipandang sebagai hasil mengambil resiko, bahkan sebagai hasil kerjanya yang riil.

Pada asuransi konvensional, *gharar* terjadi karena tidak ada kejelasan *makud alaih* (sesuatu yang diakadkan). Yaitu meliputi beberapa sesuatu akan diperoleh (ada atau tidak, besar atau kecil). Tidak diketahui berapa yang akan dibayarkan, tidak diketahui berapa lama kita harus membayar (karena hanya Allah yang tahu kapan kita meninggal). Karena tidak lengkapnya rukun dari akad maka terjadilah *gharar*. Oleh karena itu para ulama berpendapat bahwa akad jual beli atau akad pertukaran harta

benda dalam hal ini adalah cacat secara hukum.

*Takaful* mengganti akad tadi dengan niat *tabarru'* (*aqd takafuli*), yaitu suatu niat tolong menolong pada sesama peserta *takaful* apabila ada yang ditakdirkan mendapat musibah. Pertolongan tersebut tentunya tidak tertutup kemungkinan untuk kita atau keluarga apabila Allah mentakdirkan kita lebih dahulu mendapat musibah. Mekanisme ini oleh para ulama dianggap paling selamat, karena kita menghindari larangan Allah dalam praktik muamalah yang *gharar*. Seperti yang disebutkan dalam beberapa hadist. Rasulullah pernah melarang jual beli *gharar* (HR Muslim). Dari Ali RA katanya Rasulullah pernah melarang jual beli orang terpaksa, jual beli *gharar* (HR Abu Daud).

Allah dengan tegas melarang praktek *riba*,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ  
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya :

"Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan *riba* yang memang *riba* itu bersifat berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah supaya kamu mendapatkan keberuntungan"(Ali Imron : 130).

Sedangkan hadist Nabi mengutuk orang-orang yang terlibat dalam transaksi *riba*. Rasulullah mengutuk pemakan *riba*, pemberi makan *riba*, penulisnya dan saksinya seraya bersabda kepada mereka semua sama (HR Muslim).

Berbeda dalam prakteknya yang ada di *takaful* cabang Malang, bahwa produk FULNADI tidak terdapat unsur-unsur yang bertentangan dengan syari'ah. Produk yang tidak bertentangan dengan syari'ah dilihat dari dua sisi yaitu : secara institusional dan manajemen operasional. Secara institusional melalui Dewan syari'ah/adanya Dewan Syari'ah yang menangani/mengawasi jalannya seluruh aktifitas yang ada disuatu perusahaan. Namun dalam manajemen operasionalnya terhindar dari "magrib" (*maisir, gharar dan riba*).

Untuk menghindari unsur "magrib" dan komersial, maka perusahaan asuransi syari'ah (*takaful*) menggunakan sistem pengelolaan dananya dengan memisahkan premi yang dibayar menjadi dua rekening, yaitu rekening tabungan dan rekening khusus (*tabarru'*). Untuk lebih jelasnya akan diuraikan dibawah ini :

- 1) Rekening Tabungan, yaitu kumpulan dana yang merupakan milik peserta dan dibayarkan bila :
  - Perjanjian berakhir
  - Peserta mengundurkan diri
  - Peserta meninggal dunia
- 2) Rekening Khusus (*Tabarru'*), yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai derma untuk tujuan saling membantu dan dibayarkan bila :



- Peserta meninggal dunia
- Perjanjian berakhir, jika ada surplus dana

Pemisahan dana ini untuk menghindari ketiga unsur “magrib” yang ada dikonvensional. Pada perusahaan asuransi konvensional tidak ada pemisahan dana, sehingga ini yang menyebabkan praktek “magrib” selalu ada. Dan dana premi yang dibayar pada pihak perusahaan asuransi sepenuhnya menjadi milik perusahaan atau biasanya asuransi konvensional dikenal dengan pengalihan risiko. Namun berbeda dengan asuransi syari’ah (*takaful*) yang bersifat *sharing risk* (pembagian risiko). Pembagian risiko ini sesuai dengan prinsip yang ada pada *takaful*.

*Takaful* juga tidak mengenal adanya dana hangus, karena ada nilai tunai, kalau di konvensional ada uang hangus karena nilai tunai di tahun pertama sama dengan 0 (nol). Karena besar pada biaya pengelolaan dan komisi agen. Namun dalam asuransi syari’ah (*takaful*), mengatasinya tidak mengenal biaya pengelolaan 100% untuk produk *saving* (FULNADI) biaya pengelolaan maksimal 40% dari premi tahun pertama FULNADI sehingga nilai tunainya 60%, jadi jelas tidak ada uang hangus, hanya ada nilai tunai berkurang bila peserta mengundurkan diri pada tahun pertama.

## 7. Faktor Pendukung dan Kendala

*Takaful* sebagai leader asuransi syari’ah, berdirinya bukan karena kepentingan pasar, tapi kepentingan ummat lebih dari itu sebagai manifestasi implementasi syari’ah Islam. *Takaful* bukan devisi, sejak awal

berdiri sudah menerapkan prinsip-prinsip syari'ah. Dari tahun ke tahun bisnis asuransi syari'ah semakin banyak diminati. Boleh dibilang, prospek asuransi sangat baik. Penyebabnya antara lain karena sudah banyak bank syari'ah dan potensi daerah yang cukup besar. Selain itu, juga agama mayoritas penduduk adalah muslim dan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap asuransi mulai naik.

Di tengah perusahaan-perusahaan asuransi yang berafiliasi konvensional, ada satu perusahaan asuransi yang berani melakukan satu terobosan asuransi berbasis sistem syariah. Perusahaan asuransi *takaful*, pada awal berdirinya masih dianggap satu perusahaan kelas gurem, namun seiring dengan waktu lambat laun keberadaannya makin diperhitungkan oleh perusahaan asuransi lainnya.

Yang menjadi faktor pendukung dari produk FULNADI adalah :

Manfaatnya yang besar, tahapan dan beasiswa, mempunyai :

- Premi yang fleksibel
- Santunan ahli waris karena *total loss only* (cacat tetap total), meninggal

Namun tidak menutup kemungkinan, disamping berpotensi besar juga masih menyimpan banyak kendala. Diantaranya adalah :

- Marketing yang sangat terbatas

- Produk knowledge, khususnya marketing yang baru yang masih dalam proses
- Kurang sosialisasi, yang kuncinya adalah diperlukan team marketing yang handal dan berdedikasi serta memiliki target-tagert yang terukur dan tepat
- Produk yang ditawarkan asuransi *takaful* belum banyak diketahui oleh para pelaku usaha di Indonesia. Mungkin kerjasama dengan berbagai lembaga kemasyarakatan akan mampu mempercepat proses sosialisasi dan pengembangan jaringan asuransi *takaful* di seluruh Indonesia.

*Takaful* adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syari'ah. Akad yang sesuai dengan syari'ah adalah akad yang transparan dan terdapat kejelasan diawal transaksi. Akad yang dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas dua akad, yaitu akad *tijarah (mudharabah)* dan akad *tabarru'*. Akad pada *mudharabah* biasanya disalurkan melalui investasi-investasi yang halal dan baik. Sedangkan *tabarru'* diberikan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah.

Namun dalam implementasinya, *takaful* pada cabang Malang khususnya produk FULNADI yang mengandung unsur tabungan sudah menerapkan konsep-konsep yang selama ini menjadi tolak ukur (patokan) dari kinerja asuransi syari'ah (*takaful*). *Takaful* produk FULNADI dalam operasionalnya benar-benar menghilangkan atau mengeliminir adanya unsur "magrib" (*maisir, gharar dan riba*). Pengelolaan dengan menghilangkan unsur "magrib" (*maisir, gharar dan riba*) ini dilakukan melalui pembagian dana (premi) nasabah menjadi dua bentuk rekening. Rekening pertama akan dimasukkan pada rekening pihak nasabah/rekening tabungan, sedangkan rekening satunya pada rekening *tabarru'*. Rekening *tabarru'* ini yang membedakan dengan asuransi-asuransi lain, karena dengan rekening ini unsur "magrib" dapat dihilangkan dari aktifitas perusahaan. Fungsinya *tabarru'* adalah untuk membantu peserta lain yang mengalami musibah atau kematian sehingga peserta yang tidak sanggup untuk membayar premi, dapat dilanjutkan dengan adanya dana *tabarru'*.

Secara produk, FULNADI merupakan produk unggulan dari *takaful* keluarga khususnya asuransi jiwa syari'ah. Selain menghilangkan unsur "magrib" (*maisir, gharar dan riba*), juga mampu mengcover manfaat yang besar dari risiko yang ada.

Transparansi merupakan kunci perusahaan syari'ah. Operasional perusahaan yang syari'ah, belum tentu agen/pihak marketingnya juga

transparan dalam memberikan informasi produk kepada calon nasabah. Maka dalam hal ini, pihak perusahaan tidak serta-merta merekrut karyawan atau agen. Agen harus benar-benar faham akan produk dari yang ditawarkan sehingga calon peserta tidak salah dalam memilih asuransi yang diikuti.

Bentuk dari transparansi *takaful* ada pada sisi pembukaan polis, pembayaran premi dan pembayaran klaim sehingga “magrib” (*maisir*, *gharar* dan *riba*) tidak ada. Namun disisi lain ada beberapa data/informasi yang tidak bisa diberitahukan kepada pihak calon nasabah, karena alasan beberapa hal yang tidak memungkinkan. Misalnya pada ketentuan *tabarru'* atau ketetapan dari aktuarial. Jika hal ini dapat disampaikan kepada calon nasabah maka proses penerapannya benar-benar transparan dan tidak ditutup-tutupi layaknya asuransi konvensional. Sehingga prinsip dan operasionalnya dapat berjalan secara menyeluruh (*kaffah*) tidak setengah-setengah.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Sebagai orang Islam kita harus yakin bahwa apapun bentuk musibah, bencana atau malapetaka yang menimpa sesungguhnya adalah *qada* (ketetapan) dan *qadar* (keputusan) Allah. Oleh karena itu seseorang hendaklah senantiasa bersedia menghadapinya dengan keimanan yang teguh dan penuh kesabaran. Bersamaan dengan itu, kita harus berusaha sekuat tenaga menghindari dan menjauhkan diri dari kemungkinan datangnya hal-hal buruk yang menimpa diri dan harta kita. Selain itu, alangkah baiknya jika kita berusaha mencari jalan bagaimana meringankan beban yang terpaksa harus kita dan keluarga pikul seandainya musibah, malapetaka, atau bencana muncul. Karena sesungguhnya perbuatan ini sesuai tuntunan Islam. Nabi bersabda : “sesungguhnya orang yang beriman adalah siapa saja yang bisa memberi keselamatan dan perlindungan terhadap harta dan jiwa raga manusia” (HR. Ibnu Majah).

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang, mengenai aplikasi Asuransi *Takaful* Dana Pendidikan (FULNADI) dalam Perspektif Syari'ah. Maka dapat ditarik kesimpulan dan juga saran-saran yang berguna bagi PT. Asuransi *Takaful* Keluarga Cabang Malang sebagai bahan pertimbangan dan juga

koreksi dari produk-produk yang ada (FULNADI). Agar nantinya produk ini bisa lebih baik dan membantu dari calon peserta asuransi akan pentingnya suatu perlindungan dalam suatu kehidupan. Disini dapat diambil kesimpulan yaitu :

1. *Takaful* dana pendidikan dulunya bernama *takaful* dana siswa adalah suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang bermaksud menyediakan dana pendidikan untuk putera puterinya sampai sarjana. Bahwa aplikasi yang ada di asuransi *takaful* keluarga, baik produk (FULNADI) atau lainnya, merupakan aplikasi yang sesuai dengan prinsip syari'ah. Aplikasinya dari produk FULNADI meliputi : pembukaan polis, pembayaran premi, pemberian klaim/manfaat, penutupan polis serta upaya terhindar dari unsur "magrib". Tidak adanya unsur "magrib" menjadikan *takaful* sebagai salah satu alternatif perlindungan. Sehingga hal ini tidak ada yang merasa dirugikan bahkan bisa menjadikan antara peserta dengan peserta lain saling membantu. Hal ini tampak jelas dalam surat Al-Maidah : 02 untuk saling tolong menolong dalam kebajikan bukan dalam bentuk pelanggaran atau dosa. Dari sinilah asuransi *takaful* memisahkan dana peserta menjadi dua bagian yaitu dana yang masuk pada rekening tabungan dan rekening khusus (*tabarru'*) untuk menghindari unsur "magrib" tersebut. Dan masing-masing bisa dikelola sesuai dengan aturan syari'ah.

2. Untuk kendala yang dihadapi oleh asuransi *takaful* keluarga selama ini adalah kurangnya tenaga pemasaran/agen untuk mempromosikan produk-produk yang ada. Namun kendala secara khusus dari produk FULNADI hampir tidak ditemukan. Malahan produk FULNADI dapat mengcover sampai 100 % risiko peserta bahkan bisa dua kali lipatnya.

## **B. SARAN**

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Sosialisasi yang gencar perlu terus dilaksanakan oleh semua komponen umat Islam. Bukan hanya demi keberlangsungan usaha *takaful* sendiri, tapi demi terselamatkannya umat Islam dalam berusaha/berniaga.
2. Dalam upaya meningkatkan image asuransi syari'ah di mata masyarakat, maka manajemen asuransi syari'ah harus mampu meningkatkan kualitas kenyamanan dan profesionalitas layanan yang diberikan asuransi syari'ah kepada masyarakat. Perlu dilakukan langkah terobosan-terobosan untuk senantiasa memberikan yang terbaik kepada masyarakat dan nasabah asuransi syari'ah.



3. Pentingnya kesadaran masyarakat dalam mengkritisi penerapan prinsip-prinsip syari'ah pada usaha perasuransian syari'ah, dalam hal ini sangat bergantung pada usaha perusahaan untuk mensosialisasikan secara intensif dan jelas mengenai produk-produk yang ditawarkan serta prosedur yang menyertainya. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah tidak melibatkan nasabah asuransi syari'ah untuk mengetahui obyektifitas aplikasi produk asuransi *takaful* keluarga khususnya fulnadi dari tinjauan nasabah. Oleh karena itu, disarankan dalam penelitian selanjutnya agar peneliti lain dapat memasukkan unsur nasabah sebagai sumber data penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 1991. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Revisi V. Penerbit PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Atep, Haeruudin. Modal Asuransi Takaful Sebuah Konsep Tolong Menolong, dalam [http :// www. Pikiran Rakyat. Com/cetak/0303/0812 htm](http://www.PikiranRakyat.Com/cetak/0303/0812.htm). Didownload Kamis, 08 Maret 2008. 15 : 50
- Departemen Agama (Depag) RI. 2004. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Penerbit CV Jamanatul 'Ali-ART (J-ART). Bandung
- Departemen Pendidikan Nasional. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Cetakan Balai Pustaka
- Lexy, J. Moleong. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung
- Muhammad. 2002. *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Penerbit UII Press. Yogyakarta
- Majalah Modal. 2006. Edisi 36.
- Nazir, Moh. 1988. *Metode Penelitian*. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta
- Sugiono. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Penerbit CV Alfabeta. Bandung
- Sula, Muhammad Syakir. 2004. *Asuransi Syari'ah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*. Penerbit Gema Insani. Jakarta
- Undang-undang No. 02, Tahun 1992. tentang Usaha Perasuransian
- Sumitro, Warkum. 2002. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMI dan Takaful di Indonesia)*. Penerbit Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- TIM Penulis DSN/MUI. 2003. *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*. Penerbit PT. Intermasa. Jakarta.

[www. Takaful. Com](http://www.Takaful.Com)

[www. Perencana Keuangan. Com /files/Tabungan Pendidikan vs Asuransi Pendidikan. Html](http://www.PerencanaKeuangan.Com/files/TabunganPendidikanvsAsuransiPendidikan.Html)

[www. Pikiran Rakyat. com](http://www.PikiranRakyat.com)