

**SISTEM PENGELOLAAN DANA PRODUK ASURANSI LINK SALAM  
PADA INVESTASI ALIA DI PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA  
CABANG PALEMBANG.**



**OLEH:**

**M. Ridho Evandy**

**NIM: 13180131**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah  
Palembang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya  
Perbankan Syariah  
(A.Md)**

**PALEMBANG  
2017**

## **MOTTO**

“Jika tidak mampu jadi yang sempurna, maka berusahalah jadi yang berguna dan dibutuhkan. Kekuatan terhebat itu adalah percaya kepada kemampuan diri sendiri”

## **PERSEMBAHAN**

1. Ayah Dan Ibu, Yang Telah Memberikan Semangat Kasih Sayang Dan Do'a Serta Dukungan Yang Tidak Ternilai.
2. Saudara-Saudara Dan Keluarga Besar Yang Telah Memberikan Dukungan Dan Doa Sehingga Tugas Akhir Ini Dapat terselesaikan Sesuai Dengan Keinginan.
3. Sahabat-Sahabat Yang Selalu Memberikan Semangat Sehingga Tugas Akhir Ini terselesaikan Sesuai Harapan.
4. Almamater.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirohim*

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Dengan mengucapkan Alhamdulillah serta puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-nya, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini dan tidak lupa penulis mengucapkan shalawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, pengikut, Dan para sahabatnya. Berkat usaha dan perjuangan beliau yang membawa kita dari zaman kegelapan hingga menuju zaman terang benerang seperti saat ini

Penulis Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian program studi Diploma 3 Perbankan Syariah. Dalam hal ini penulis memilih judul “Sistem Pengelolaan Dana Produk Link Salam pada Investasi Alia Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang”.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis telah berusaha semaksimal mungkin dan sesuai dengan kemampuan yang ada, Agar berhasil sebagaimana mestinya. Terwujudnya Penulisan Tugas Akhir ini adalah atas bantuan, dorongan dan bimbingan serta do'a dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua yang telah membesarkan dan merawat saya, Ayah (H. Lusman Effendi) dan Ibu (Pasianah) yang selalu memberika kasih sayang, semangat, dan dukungan moral maupun material serta do'a yang tidak pernah lupa mereka ucapkan untuk kesuksesanku.
2. Prof. Drs. H. Muhammad Sirozi, PH.D., Selaku Retor UIN Raden Fatah Palembang.
3. Dr. Qodariyah Barkah.M.H,i., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.
4. Bapak Dinnul Afian Akbar, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syari'ah.
5. Ibu Raden Ayu Ritawati, SE,M.H,i selaku Sekretaris Proqram Studi D3 Perbankan Syari'ah.
6. Ibu DR. Mafthukhatusolikha, M,Ag selaku pembimbing utama yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran, untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Ibu Aziz Septiatin, SE, M.Si selaku pembimbing kedua yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran, untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Bapak Prof.DR. Izomidin M,Ag selaku Pensehat Akdemik
9. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang yang untuk ilmu, serta pengalaman yang telah diberikan selama perkuliahan, semoga menjadi ilmu yang bermanfaat dan berguna bagi kehidupan saya nanti.

10. Seluruh Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.
11. Kepala Kantor PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang beserta staf dan karyawan yang telah memberikan kesempatan untuk magang dan meluangkan waktu, tenaga serta pikiran untuk memberikan bimbingan maupun pengarahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
12. Adik-adik yang saya sayangi Putri Maulina dan Fenty Isra Novianty
13. Keluarga Besarku, saudara-saudara terima kasih atas segala hal yang telah memberikan baik dukungan, semangat, canda tawa, kekuatan, nasehat, bantuan serta doa-doa untuk kemajuan dan kesuksesan ku.
14. “Sahabat terbaiku” Ian, Bayu, Ican, Cekpi, Intan, Fitri, dan Dopin anak-anak Avengers KW Super yang sangat luar biasa kreatif, Sabar, dan selalu memberikan kebahagiaan. Terima kasih telah memberikanku dukungan dan semangat.
15. Keluarga Besar UKMK PSM UIN Raden Fatah Palembang Kak Ejak, Kak Acay, Kak Rio, Kak Prima, Kak Andi, Agam, Rahmat, Ikhwan, Taher, dan seluruh anak-anak PSM lainnya, terima kasih atas dorongan dan motivasinya yang tidak pernah dilupakan.
16. Teman-teman sekelasku anak DPS4 angkatan 2013.

Akhirnya penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan semua pihak yang membutuhkannya dan semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas segala amal kebaikan kepada semua pihak yang

telah banyak membantu dalam menyelesaikan tugas Akhir ini, Amin  
Yarabbal'Alamin.

Palembang, 22 Maret 2017

penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	I
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....	II
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	III
KATA PENGANTAR .....	IV
DAFTAR ISI .....	VIII
DAFTAR LAMPIRAN .....	X
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Batasan Masalah .....	6
D. Tujuan Penelitian .....	6
E. Kegunaan Penelitian .....	7
F. Metode Penelitian .....	8
G. Tehnik Pengumpulan Data .....	9
H. Tehnik Analisis Data .....	10
I. Sistematika Penulisan .....	12
BAB LANDASAN TEORI	
A. Definisi dan Ruang Lingkup Asuransi Syariah .....	13
1. Pengertian Asuransi Syariah .....	13
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah .....	14
3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah .....	15
4. Akad-Akad Dalam Asuransi Syariah .....	16

5. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional .....	17
B. Sistem Pengelolaan Dana Investasi Asuransi Jiwa .....	22
1. Sistem pada Produk Saving (Ada Unsur Tabungan) .....	22
2. Sistem pada Produk Non saving .....	25
C. Penelitian Terdahulu .....	27
<b>BAB III GAMBARAN OBJEK PENELITIAN</b>	
A. Sejarah Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang .....	32
B. Visi dan Misi .....	34
C. Struktur Organisasi .....	34
D. Produk-Produk .....	36
E. Lokasi Peniltian .....	38
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Manfaat Berasuransi Produk Link Salam Pada Investasi Alia ...	39
B. Sistem Pengelolaan Dana Produk Link Salam Pada Investasi Alia .....	43
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	51
B. Saran-Saran .....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Lembar Konsultasi Pembimbing I
2. Lembar Konsultasi Pembimbing II
3. Daftar Wawancara dan Hasil Wawancara
4. Lembar Foto wawancara
5. Sertifikat Magang

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Asuransi pada awalnya adalah suatu kelompok yang bertujuan membentuk arisan untuk meringankan beban keuangan individu dan menghindari kesulitan pembiayaan. Secara umum konsep asuransi merupakan persiapan yang dibuat oleh sekelompok orang yang masing-masing menghadapi kerugian kecil sebagai sesuatu yang tidak dapat diduga. Apabila kerugian itu menimpa salah seorang dari mereka yang menjadi anggota perkumpulan itu, maka kerugian itu akan ditanggung bersama oleh mereka.<sup>1</sup>

Di Indonesia pengertian Asuransi menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1992 tentang usaha Asuransi ialah Asuransi atau pertanggungan 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 kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggung.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta:Ekonisia 2003),hlm.112

<sup>2</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta:Raja Grafindo Persada 2012),hlm.261

Asuransi yang selama ini digunakan oleh mayoritas masyarakat (non syariah) bukan merupakan asuransi yang dikenal oleh para pendahulu dari kalangan ahli *fiqh*, karena tidak termasuk transaksi yang dikenal oleh *fiqh* Islam, tidak pula dari kalangan para sahabat yang membahas hukumnya.

Selain itu, pandangan Islam dalam sistem perasuransian disatu sisi bisa menguntungkan bagi penanam modal (dan tidak dirugikan), yang berujung status *tabarru*” atau dana kebajikan (derma) Akan tetapi, perlu disadari tidak semua asuransi membuat para investor terlayani secara memuaskan, karena masih belum tampaknya kualitas pihak perusahaan asuransi. Yang menjadi titik tekan adalah, sebuah perusahaan asuransi 3 berdampak *gharar*, *maisir*, *riba*, *bathil*, dan *risywah Islam* sangat melarang terbentuknya sistem asuransi yang telah lama didengungkan, manakala tidak ada profesionalisme, fleksibilitas (keterbukaan) terhadap para tertanggung. Oleh karena itu, kenapa hal itu perlu dijauhi oleh beberapa perusahaan yang menjamin jamina sosial terhadap investor, karena secara faktual akan cenderung hanya menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain.<sup>3</sup>

Pada saat ini jumlah perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia ada 53. Salah satunya adalah PT. Asuransi Takaful Keluarga. Tiga dari empat perusahaan terbesar adalah milik negara, dua diantaranya adalah perusahaan kawakan yang ada sejak zaman kolonial Belanda. Yang menarik adalah bahwa PT. Asuransi Takaful Keluarga ternyata mampu menyisihkan 42 perusahaan lain yang sudah lama beroperasi. Berikut table ranking polis asuransi di Indonesia:

---

<sup>3</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Asuransi Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: UII Press,2008), hlm. 1

Tabel 1.1 Pemegang Ranking Asuransi di Indonesia pada tahun 2015.

Ranking	Nama Perusahaan	Jumlah Pemegang Polis
1	Bringin Jiwa Sejahtera	6.766.345
2	AJB Bumiputera 1912	4.789.062
3	Jiwasraya	3.010.210
4	Koperasi Asuransi Indonesia	2.423.672
10	Asuransi Takaful Keluarga	150.107
Total 53 Perusahaan Asuransi		20.360.574

Berdasarkan Tabel 1.1 pemegang polis Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 2015 berada pada peringkat 10. Yang mana Asuransi Takaful Keluarga masih kalah eksis dengan asuransi konvensional lainnya. Karena Asuransi ini berbasis syariah dengan perjanjian di awal yang jelas dan transparan dengan akad yang sesuai syariah, dimana dana-dana dan premi asuransi yang terkumpul (disebut juga dengan dana tabarru”) akan dikelola secara profesional oleh perusahaan asuransi syariah melalui investasi syar’i dengan berlandaskan prinsip syariah.<sup>4</sup>

Sebagai salah satu pelopor perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia yang mulai beroperasi sejak tahun 1994, Takaful Keluarga mengembangkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan berasuransi sesuai syariah meliputi produk Takaful link Salam, Takaful link Cendikia, dan Takaful Dana Pendidikan.

---

<sup>4</sup> <http://takaful-keluarga.com> di akses 4 Januari 2017 pukul 14:25 wib

Takaful link Salam merupakan program unggulan yang dirancang untuk memberikan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan menyeluruh sekaligus membantu Anda untuk berinvestasi secara optimal untuk berbagai tujuan masa depan termasuk persiapan hari tua.

Takaful link Salam adalah program Asuransi Jiwa berbasis Unit Link yang memberikan manfaat Takaful Dasar dan Dana Investasi kepada Peserta atau yang berhak (ahliwaris atau yang ditunjuk), dimana dana tersebut digunakan untuk jaminan investasi masa depan dengan syarat dan ketentuan yang berlaku dalam polis.<sup>5</sup>

Sejak mengawali perlindungan, Takaful link Salam memberikan nilai investasi positif sejak tahun pertama dan selanjutnya meningkat dari tahun ke tahun. Anda bisa memilih jenis investasi sesuai dengan profil investasi Anda. Takafulink Salam menawarkan empat jenis investasi yang dapat dikombinasikan sesuai dengan kebutuhan Anda yaitu Istiqomah (pasar uang & sukuk), Mizan (*balanced*), Ahsan (*balanced aggressive*), serta Alia (*agressive*). Dengan perencanaan investasi yang fleksibel, Takafulink Salam menawarkan kemudahan berinvestasi untuk hasil yang lebih optimal.

Jenis Investasi Alia disediakan bagi nasabah yang menginginkan hasil investasi maksimum dengan tingkat risiko relatif tinggi. Sesuai untuk nasabah dengan profil investasi agresif yang berani mengambil risiko untuk memperoleh

---

<sup>5</sup> <http://www.takaful.co.id/takafulink-salam> diakses 4 Januari 2017 15:50

hasil yang lebih tinggi. Alokasi investasi pada model investasi Alia meliputi:

Saham Syariah minimal 80% dan Instrumen Pasar Uang Syariah maksimal 20%.<sup>6</sup>

Berikut tabel 1.2 data dana Alia yang dikelola pada produk Takaful link Salam dari 31 Maret-31desember 2015.<sup>7</sup>

<b>Bulan</b>	<b>Dana Investasi</b>
Maret	Rp 151,563,125,255
April	Rp 155,749,846,976
Mei	Rp 155,749,846,976
Juni	Rp 155,749,846,976
Juli	Rp 155,749,846,976
Agustus	Rp 114,816,817,866
September	Rp 141,135,337,766
Oktober	Rp 149,240,638,367
November	Rp 150,563,169,283
Desember	Rp 158,282,604,733

Sumber : [Tais.takaful.com.marketreview.takafullink](http://Tais.takaful.com.marketreview.takafullink)

Dari semua keterangan di atas maka penulis mempunyai niat untuk melakukan penelitian dengan judul **“Sistem pengelolaan dana produk link salam pada investasi Alia di PT Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang”**.

---

<sup>6</sup> <http://www.takaful.co.id/takafulink-salam> diakses 1 Februari 2017

<sup>7</sup> Tais.takaful.com.marketreview.takaful link diakses pada tanggal 2 Februari 2017 pada pukul10:00 wib

Penulis memilih lokasi penelitian di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang, karena perusahaan asuransi ini merupakan lembaga asuransi pertama yang berdiri di Indonesia yang juga pernah mendapatkan kepercayaan dari pemerintah Indonesia untuk mengurus dana investasi asuransi.

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan di atas, maka perumusan masalah pokok yang diangkat mengenai :

1. Apa manfaat dari berasuransi Link Salam pada dana Alia di PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang?
2. Bagaimana sistem pengelolaan dana produk asuransi Link Salam pada investasi Alia PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang?

#### **C. Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini, peneliti membatasi pengelolaan asuransi dana pada investasi Alia yang dikomparasikan meliputi: premi, investasi, keuntungan (bagi hasil investasi), dan klaim pada di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang.

#### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui manfaat dari berasuransi Link Salam pada dana Alia di PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang.
2. Untuk mengetahui sistem pengelolaan dana produk asuransi Link Salam pada investasi Alia PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang.

## **E. Kegunaan/Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat Bagi Penulis**

Sebagai tambahan pengetahuan dan pengalaman dalam bidang penelitian, selain itu juga sebagai syarat akhir kelulusan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.

### **2. Manfaat Akademis**

Laporan ini diharapkan menambah referensi dan menambah sejumlah studi mengenai Sistem Pengelolaan dana pada Lembaga Asuransi Syariah .

### **3. Manfaat Teoritis**

Hasil dari tugas akhir ini diharapkan berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan, yaitu pengetahuan mengenai dana Investasi Alia Dalam Produk Takaful link Salam dan Pengelolaannya, khususnya Sistem pengelolaan dana produk asuransi Takaful link salam pada investasi Alia di PT Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang.

### **4. Manfaat Praktis**

Laporan akhir ini diharapkan dapat memberikan kajian yang menarik dan dapat menambah wawasan serta cakrawala keilmuan khususnya bagi penulis, umumnya bagi pembaca.



## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

#### a. Data kualitatif

Data kualitatif menyiratkan penekanan pada proses dan makna yang tidak dikaji secara ketat atau belum diukur dari sisi kuantitas, jumlah, intensitas, atau prekuensinya.<sup>8</sup>

#### b. Data kuantitatif

Data kuantitatif merupakan metode untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara meneliti hubungan antarvariabel.<sup>9</sup>

Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian kualitatif, berupa pendapat dan pernyataan secara ilmiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan menggunakan metode.

### **2. Sumber Data**

#### a. Data Primer

Data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti.<sup>10</sup> Dalam hal ini data yang diperoleh dari hasil wawancara pihak yang bersangkutan, yaitu Pimpinan Asuransi Syariah Takaful Keluarga Cabang Palembang, serta dokumentasi atau arsip perusahaan.

---

<sup>8</sup> Juliansyah Noor, *Metode Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), Hlm. 33

<sup>9</sup> *Ibid*, Hlm. 38

<sup>10</sup> Anwar, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Jakarta: SalembaEmpat, 2011), hlm. 104

## b. Data Sekunder

Data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh peneliti.<sup>11</sup> Dalam hal ini data yang diperoleh dari literatur-literatur kepustakaan seperti buku-buku karya tulis berupa makalah, koran, majalah, artikel, jurnal serta sumber lainnya yang berkaitan dengan materi penulisan.

Dalam penelitian ini yang dijadikan data primer adalah data yang diperoleh dari lapangan, yaitu bersumber dari hasil wawancara/catatan lapangan dengan manager perusahaan PT. Asuransi Takaful Keluarga Palembang. Dokumen-dokumen mengenai pengelolaan dana produk Link Salam pada Investasi Alia di Asuransi Takaful Syariah dan data sekunder yang bersumber dari buku yang membahas tentang Asuransi syariah, buku yang membahas tentang akad atau perjanjian dalam hal ini *rahn* dan *qardh*, dan buku-buku yang membahas tentang pembiayaan syariah.

## G. Tehnik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi, yaitu dengan cara mencari data, mengumpulkan, mempelajari, mengklasifikasi, dan menggunakan data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, notulen rapat, agenda, dan sebagainya.

Dalam usaha pengumpulan data serta keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini adalah penulisan menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

---

<sup>11</sup> Anwar, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Jakarta: SalembaEmpat, 2011), hlm.105

## **1. Wawancara**

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai dengan atau tanpa pedoman (*guide*) wawancara. Penulis menggunakan dua jenis/ macam wawancara yaitu wawancara pembicaraan informal dan wawancara menggunakan petunjuk umum. Dalam pelaksanaannya penulis mewawancarai pihak-pihak yang mengetahui dengan jelas tentang investasi Alia pada produk Takaful link Salam. Diantaranya adalah Karyawan bidang pemasaran Ibu Amrina Rosyada di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang. Hasil wawancara ini digunakan peneliti dalam menjelaskan bagaimana pengelolaan dana asuransi Takaful link Salam pada investasi Alia di perusahaan asuransi tersebut.

## **2. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti dan lain sebagainya. Metode ini digunakan untuk memperoleh data pengelolaan dana investasi Alia serta dana yang diinvestasikan oleh perusahaan.

## **H. Tehnik Analisis Data**

Metode analisis data yang peneliti gunakan adalah metode analisis data Deskriptif Kualitatif, karena penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan mengkomparasikan pengelolaan dana produk asuransi Link Salam pada Investasi Alia di PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang. deskriptif adalah

suatu analisis yang mendeskripsikan (menggambarkan) data-data yang berkaitan dengan pokok permasalahan yang sudah dirumuskan baik berupa kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang sedang tumbuh, proses yang sedang berlangsung akibat yang sedang terjadi, kecenderungan yang tengah berkembang.

Proses analisis data yang peneliti gunakan adalah:

- a. Menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen-dokumen, dan sebagainya.
- b. Reduksi data, Data yang telah dibaca, dipelajari, dan ditelaah tersebut, mungkin sangat banyak sekali jumlahnya, sehingga memerlukan reduksi (pengurangan, penyusutan, atau penurunan) dengan cara membuat abstraksi. Abstraksi merupakan usaha membuat rangkuman dengan tetap menjaga inti, proses, dan pernyataan-pernyataan yang ada.
- c. Menyusun data hasil reduksi ke dalam satuan-satuan.
- d. Uji keabsahan data, yaitu memeriksa keabsahan data; data yang memenuhi syarat (reliabel dan valid) dipertahankan dan yang tidak memenuhi syarat digugurkan.
- e. Mengdeskripsikan hasil penelitian PT Asuransi Takaful Keluarga Palembang Cabang Palembang.
- f. Penarikan kesimpulan.

## **I. Sistematika Penulisan**

Sistematika penelitian ini dibagi menjadi 5 (lima) bab, kemudian dari masing-masing bab, penulis membagi lagi dalam beberapa bagian sesuai dengan hasil penelitian. Untuk lebih jelasnya, pembagian 5 bab tersebut sebagai berikut:

Bab I: Pendahuluan. yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, kegunaan atau manfaat penelitian, metode penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan sistematika penulisan.

Bab II: Landasan Teori. Pengelolaan Dana Haji atau Umroh

Bab III: Gambaran umum tentang PT. Asuransi Takaful Keluarga Sako Palembang, sejarah PT. Asuransi Takaful Keluarga Sako Palembang, visi dan misi, struktur organisasi, dan lokasi penelitian

Bab IV: Hasil dan Pembahasan. Pengelolaan Dana Premi nasabah pada PT. Takaful Keluarga cabang Sako Palembang

Bab V: Penutup. Bab ini berisi tentang kesimpulan yang didapatkan oleh penulis beserta saran yang mungkin berguna bagi perusahaan sebagai masukan.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Definisi dan Ruang Lingkup Asuransi Syariah

##### 1. Pengertian Asuransi Syariah

Dalam bahasa arab Asuransi disebut at-ta'min, penanggung disebut *mu'ammin*, sedangkan tertanggung disebut *mu'amanlahu* atau *musta'min*. Men-ta'min-kan sesuatu artinya adalah seseorang membayar atau menyerahkan uang cicilan untuk agar ia tahu 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.<sup>12</sup>

Menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah, memberi definisi asuransi syariah (*Ta'min, Takaful, Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud adalah yang tidak mengandung gharar (ketidakjelasan), maysir (perjudian), riba, zhulm (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General, Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 28-29

<sup>13</sup> Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional* (Jakarta: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2006), hlm.123.

## 2. Landasan Hukum Asuransi Syariah

Hakikat asuransi secara Islami adalah saling bertanggung jawab, saling bekerja sama atau bantu membantu dan saling melindungi penderitaan satu sama lain. Oleh karena itu berasuransi diperbolehkan secara syariat, karena prinsip-prinsip dasar syariat mengajak kepada setiap sesuatu yang berakibat keeratan jalinan sesama manusia dan kepada sesuatu yang meringankan bencana mereka.<sup>14</sup>

Landasan hukum yang digunakan dalam praktik asuransi syariah yaitu *Al-Qur'an*, *sunnah* Nabi, *ijma*, dan *ihthishan*.

*Al-Qur'an* tidak menyebutkan secara tegas ayat yang menjelaskan tentang praktik asuransi seperti yang ada pada saat ini. Hal ini terindikasi dengan tidak munculnya istilah asuransi atau *al-ta'min* secara nyata dalam *al-Qur'an*. Walaupun begitu *Al-Qur'an* masih mengakomodir ayat-ayat yang mempunyai muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktik asuransi, seperti nilai dasar tolong-menolong, kerja sama, atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian (peril) dimasa mendatang. Diantara ayat-ayat *Al-Qur'an* yang mempunyai muatan nilai-nilai yang ada dalam praktik asuransi syariah adalah :

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

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.  
(QS. Al-Maidah 5:2)<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Widyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), Hlm. 189

<sup>15</sup> Al-Maidah ayat 5:2

Ayat ini memuat perintah (*amr*) tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota (*nasabah*) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru'*). Dana sosial ini berbentuk rekening *tabarru'* pada perusahaan asuransi dan difungsikan untuk menolong salah satu anggota (*nasabah*) yang sedang mengalami musibah (*peril*).

Sunnah Nabi yang menjadi landasan hukum asuransi syariah yaitu hadits tentang praktik *aqilah* yang menjadi tradisi masyarakat Arab, diriwayatkan oleh Abu Hurairahra, dia berkata:

*“Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadakan peristiwa tersebut kepada Rasulullah SAW. maka Rasulullah SAW. memutuskan ganti rugi dari pembunuhan terhadap janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (diyath) yang dibayarkan oleh aqilahnya (kerabat dari orang tua laki-laki)”*.<sup>16</sup>

Ijma juga menjadi landasan hukum bagi asuransi syariah, para sahabat telah melakukan *ittifaq* (kesepakatan) dalam hal ini (*aqilah*). Terbukti dengan tidak adanya penentangan oleh sahabat lain terhadap apa yang dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mereka

---

<sup>16</sup> HR.BUKHARI



bersepakat mengenai persoalan ini. Istihsan dalam pandangan ahli *ushul* adalah memandang sesuatu itu baik. Kebaikan dari kebiasaan *aqilah* dikalangan suku Arab kuno terletak pada kenyataan bahwa ia dapat menggantikan balas dendam<sup>17</sup>.

### 3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah

Asuransi syariah mempunyai prinsip-prinsip, yaitu:<sup>18</sup>

- a. Tauhid (*unity*)
- b. Keadilan (*justice*)
- c. Tolong-menolong (*ta'awun*)
- d. Kerja sama (*cooperation*)
- e. Amanah (*trustworthy*)
- f. Kerelaan (*al-ridha*)
- g. Larangan *riba*'
- h. Larangan *maisir* (judi)
- i. Larangan *gharar* (ketidakpastian).

### 4. Akad-Akad Dalam Asuransi Syariah

Akad-akad pada asuransi syariah, diantaranya:<sup>19</sup>

- a. Akad *mudharabah*

Kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan 10 persen modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

- b. Akad *wakalah*

---

<sup>17</sup> AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2004), Ed. Ke-1, hlm, 104-124

<sup>18</sup> *Ibid*, hlm 125-134.

<sup>19</sup> M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General, Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm,351-356.

Yaitu pelimpahan, pendelegasian wewenang atau kuasa dari pihak pertama kepada pihak kedua untuk melaksanakan sesuatu atas nama pihak pertama dan untuk kepentingan dan tanggung jawab sepenuhnya oleh pihak pertama.

c. Akad *wadi'ah*

Yaitu memberikan kekuasaan kepada orang lain untuk menjaga hartanya atau barangnya dengan secara terang-terangan atau isyarat yang semakna dengan itu.

d. Akad *musyarakah*

Yaitu perjanjian (akad) antara dua pihak atau lebih dalam suatu usaha tertentu.

## **5. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional**

Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional dapat dibedakan dari prinsip-asuransi. Diantaranya dapat dilihat dari tabel 2.1 di bawah ini:

**Tabel 2.1**

No	Prinsip	Asuransi Konvensional	Asuransi Syariah
1	Konsep	Perjanjian antara dua belah pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk memnerikan pergantian kepada tertanggung.	Sekumpulan orang yang saling membantu, saling menjamin, dan bekerja sama, dengan cara masing-masing mengeluarkan dana <i>tabbaru'</i> .
2	Asal Usul	Dari masyarakat Babilonia 4000-3000 SM yang dikenal sebagai perjanjian <i>Hammurabi</i> . Dan tahun 1668 M di <i>Coffe House London</i> berdirilah <i>Llyod of London</i> sebagai cikal bakal Asuransi Konvensional.	Dari Al-Aqilah, Kebiasaan suku Arab jauh sebelum islam dating, kemudian disahkan oleh <i>Rasullah</i> menjadi hukum Islam bahkan telah tertian dalam konstitusi pertamadi dunia (Konstitusi Madinah) oleh <i>Rasullah</i> .
3	Sumber Hukum	Bersumber dari pikiran manusia dan kebudayaan. Berdasarkan hukum positif, hokum alami, dan contoh sebelumnya.	Bersumber dari wahyu Ilahi. Sumber hukumdalam syariah islam adalah <i>Al-Qur'an</i> , <i>sunnah</i> atau kebiasaan rassul, <i>ijma</i> , fatwa sahabat, <i>qiyas</i> , <i>istihsan'urf</i> , tradisi dan <i>mashalih mursalah</i> .

4	"Magrib" (Maisir, Gharar, dan Riba)	Tidak selaras dengan syariah Islam karena adanya <i>maisir</i> , <i>gharar</i> , dan <i>riba</i> hal yang diharamkan dalam <i>muamalah</i>	Bersih dari adanya praktek <i>gharar</i> , <i>maisir</i> , dan <i>riba</i>
5	DPS (Dewan Pengawas Syariah)	Tidak ada, sehingga dalam banyak prakteknya bertentangan dengan kaidah-kaidah syariah	Ada, yang berfungsi untuk mengawasi pelaksanaan operasional perusahaan agar terbebas dari praktek-praktek muamalah yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.
6	Akad	Akad jual beli (akad <i>mu'awadhah</i> , akad <i>idz'aan</i> , <i>akad gharar</i> , dan <i>akad mulzim</i> )	Akad <i>tabarru'</i> dan akad <i>tijarah</i>  ( <i>mudharabha</i> , <i>wakalah wadiah</i> , <i>syirkah</i> , dan sebagainya).
7	Jaminan/ <i>Risk</i> (Risiko)	<i>Transfer of Risk</i> , dimana terjadi transfer risiko dari tertanggung kepada penanggung	<i>Sharing of Risk</i> , dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya ( <i>ta'awun</i> )
8	Pengelolaan 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 dana hangus, yaitu dana <i>tabarru'</i> , <i>derma'</i> , dan dana peserta, sehingga tidak mengenal istilah dana hangus. Sedangkan untuk <i>terminsurance</i> semuanya bersifat <i>tabarru'</i> .

9	Investasi	Melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan perundang-undangan, dan tidak terbatas pada halal dan haramnya obyek atau sistem investasi yang digunakan	Dapat melakukan investasi sesuai ketentuan perundang-undangan, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah islam. Bebas dari riba dan tempat-tempat investasi yang terlarang
10	Kepemilikan Dana	Dana yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan. Perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasi kemana saja	Dan yang terkumpul Dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi, merupakan milik peserta (shohibul mal), asuransi syariah hanya sebagaipemegang amanah (mudharabha) dalam mengelola dana tersebut
11	Unsur Premi	Unsur premi terdiri dari ; tabel mortalita ( <i>mortality tables</i> ) , bunga ( <i>interest</i> ), biaya-biaya asuransi ( <i>cost of insurance</i> )	Iuran atau kontibusi terdiri dari unsur tabarru' dan tabungan (yang tidak mengandung unsur riba'. Tabarru' juga dihitung dari tabel mortalita, tetapi tanpa perhitungan bunga

12	Loading	pada asuransi konvensional cukup besar terutama diperuntukan untuk komisi agen, bisa menyerap premi tahun pertama dan kedua. Karena itu, nilai tunai pada tahun pertama dan kedua biasanya belum ada (masih hangus)	Pada sebagian asuransi syariah loading (komisi agen) tidak di bebankan pada peserta tapi dari dana pemegang saham. Tapi sebagian lainnya mengambil sekitar 20-30 persen saja dari premi tahun pertama, dengan demikian, nilai tunai tahun pertama telah terbentuk.
13	Sumber Pembayaran Klaim	Sumber biaya klaim adalah dari rekening perusahaan, sebagai konsekuensi penanggung terhadap tertanggung. Murni bisnis dan tidak ada nuansa spiritual	Sumber pembayaran klaim di peroleh dari rekening tabarru', dimana peserta saling menanggung. Jika salah satu peserta mendapat musibah, maka peserta lainnya ikut menanggung bersama risiko tersebut
14	Sistem Akuntansi	Menganut konsep akuntansi <i>accru-al basis</i> , yaitu proses akuntansi yang mengakui terjadinya peristiwa atau keadaan nonkas. Dan mengakui pendapatan, peningkatan aset, expensesliabilities dalam jumlah tertentu yang akan diterima dalam waktu yang akan datang.	Menganut konsep <i>akuntansi cash basis</i> , mengakui apa yang benar-benar telah ada, Sedangkan <i>accru-al basis</i> dianggap bertentangan dengan syariah karena mengakui adanya pendapatan harga, beban atau utang yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Sementara apakah itu benar-benar dapat terjadi

			hanya <i>Allah</i> yang tahu.
15	Keuntungan ( <i>Profit</i> )	Keuntungan yang diperoleh dari surplus underwriting, komisi reasuransi, dan hasil investasi seluruhnya adalah keuntungan perusahaan	Profit yang diperoleh dari surplus underwriting, komisi reasuransi, dan hasil investasi, bukan seluruhnya menjadi milik perusahaan, tetapi dilakukan bagi hasil (mudharabah) dengan peserta

Sumber: Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General*, (Jakarta: Gema Insani Press 2004),<sup>20</sup>

## B. Sistem Pengelolaan Dana Investasi Asuransi Jiwa

Sistem operasional asuransi jiwa syariah adalah bertanggung jawab, bantu-membantu, dan saling melindungi antara para pesertanya. Perusahaan asuransi syariah diberi kepercayaan atau amanah oleh para peserta untuk mengelola premi, mengembangkan dengan jalan yang halal, dan memberikan santunan kepada yang mengalami musibah sesuai dengan isi akta perjanjian. Keuntungan perusahaan diperoleh dari pembagian keuntungan dana peserta yang dikembangkan dengan prinsip mudharabah (bagi hasil). Para peserta takaful berkedudukan sebagai pemilik modal (shahibul maal) dan perusahaan asuransi berfungsi sebagai

<sup>20</sup> M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General, Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm, 326-328

pemegang amanah (*mudharib*). Mekanisme pengelolaan dana peserta (*premi*) terbagi menjadi dua unsur, yaitu:<sup>21</sup>

### **1. Sistem pada Produk *Saving* (Ada Unsur Tabungan)**

Setiap peserta wajib membayar sejumlah uang (*premi*) secara teratur kepada perusahaan. Besar *premi* yang 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.

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 kumpulan dana kebajikan yang telah diniatkan oleh peserta sebagai iuran dana kebajikan untuk tujuan saling menolong dan saling membantu, yang dibayarkan bila:

- peserta meninggal dunia,
- perjanjian telah berakhir (jika ada surplus dana).

Sistem inilah sebagai implementasi dari akad *takaful* dan akad *mudharabah*, sehingga asuransi syariah dapat terhindar dari unsur *gharar* dan *maisir*.

Selanjutnya kumpulan dana peserta ini diinvestasikan sesuai dengan syariat agama Islam. Tiap keuntungan dari hasil investasi, setelah dikurangi dengan beban

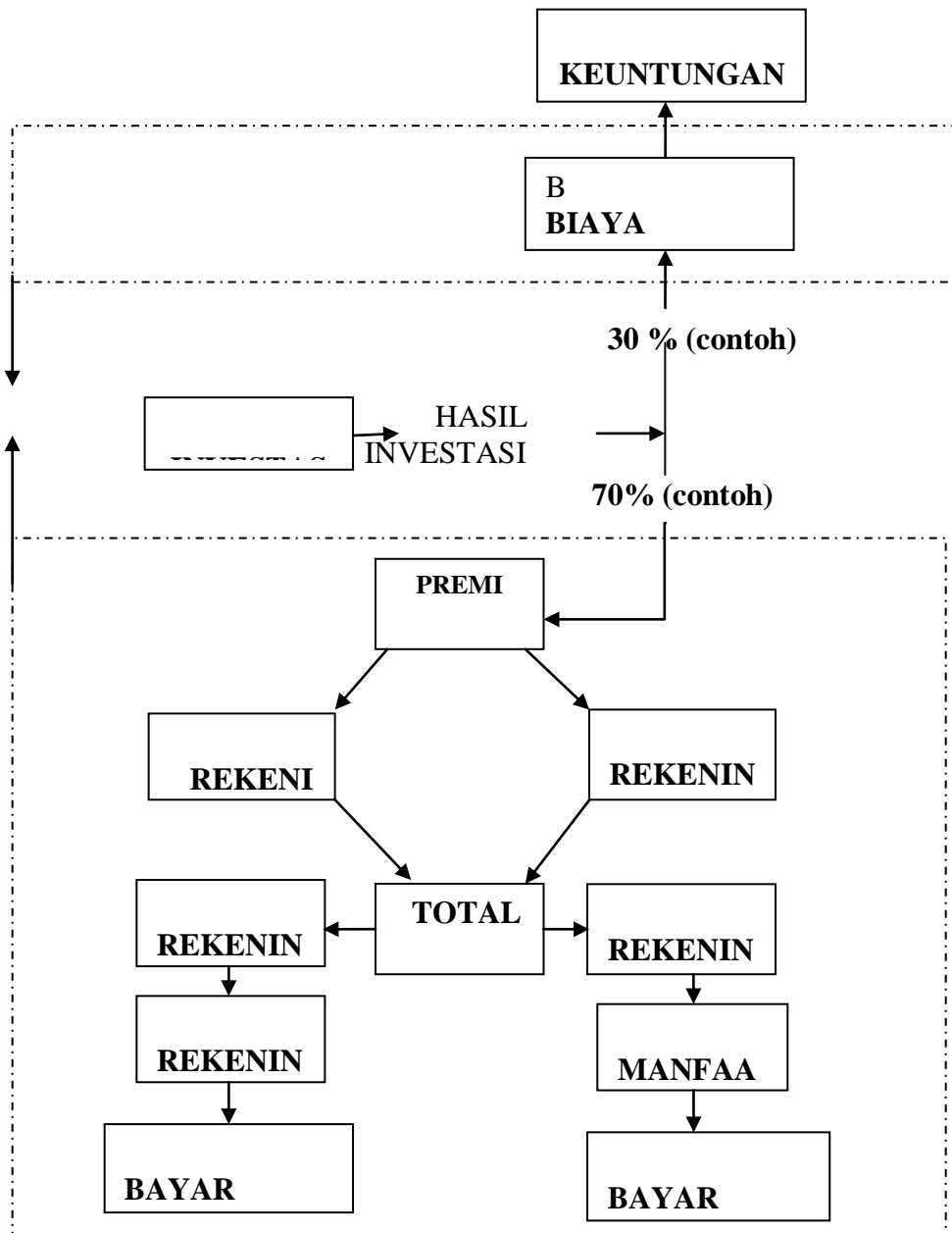
---

<sup>21</sup> M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General, Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm 177-188



asuransi (klaim dan premi reasuransi), akan dibagi menurut prinsip mudharabah. Persentase pembagian mudharabah dibuat dalam suatu perbandingan tetap berdasarkan perjanjian kerjasama antara perusahaan dan peserta, misalnya dengan 70 : 30, 60 : 40, dan seterusnya. Lebih jelas dapat dilihat dalam gambar berikut:

**Gambar 2.1**  
**Sistem pada Produk *Saving* (Ada Unsur Tabungan)**



Sumber: M Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General*, (Jakarta: Gema Insani Press 2004).<sup>22</sup>

## **2. Sistem pada Produk *Non saving***

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, dibayarkan bila:

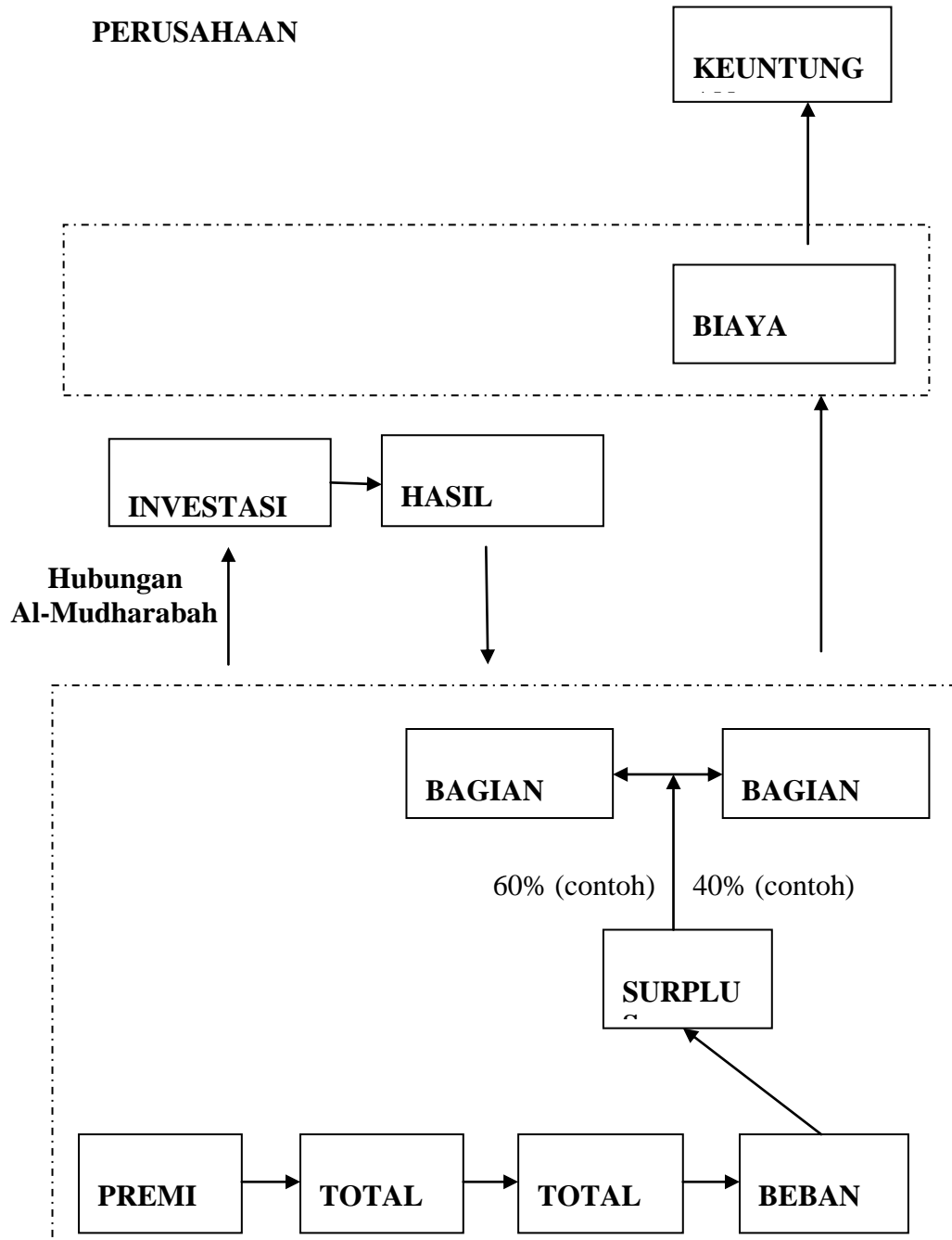
- peserta meninggal dunia,
- perjanjian telah berakhir (jika ada surplus dana)

Kumpulan dana peserta ini akan diinvestasikan sesuai dengan syariat Islam. Keuntungan hasil investasi setelah dikurangi dengan beban asuransi (klaim dan premi reasuransi), akan dibagi antara peserta dan perusahaan menurut prinsip *almudharabah* dalam suatu perbandingan tetap berdasarkan perjanjian kerja sama antara perusahaan (*takaful*) dan peserta. Lebih jelasnya dapat dilihat dalam gambar berikut:

---

<sup>22</sup> M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General, Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 326-328

**Gambar 2.2**  
**Sistem Pada Produk *Non Saving***



Sumber: M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep Dan Sistem Operasional* Jakarta: Gema Insani Press 2004.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General, Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 178

### C. Penelitian Terdahulu

Ita Rohmawati (2010), mengkaji tentang Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Haji Dan Asuransi Dana Haji (Studi Komparasi Pada PT Asuransi Syariah Mubarakah Dan AJB Bumiputera 1912 Unit Syariah Malang). Hasil kajiannya adalah komparasi mekanisme pengelolaan dana asuransi haji dan asuransi dana haji antara PT Asuransi Syariah Mubarakah dengan AJB Bumiputera 1912 Syariah dapat diketahui bahwa perbedaan mendasar antara keduanya adalah dalam hal nominal pembayaran premi dan penerimaan dana santunan. Keterbatasan dalam kajian ini adalah hanya meneliti tentang Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Haji Dan Asuransi Dana Haji antara PT Asuransi Syariah Mubarakah dengan AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Malang.<sup>24</sup>

Abd Ghofar (2012), mengkaji tentang Pengaruh Premi, Klaim, Investasi Dan Profitabilitas Terhadap Pertumbuhan Aset Pada Perusahaan Asuransi Syariah Di Indonesia. Hasil kajiannya adalah dari Variabel investasi bahwa perusahaan asuransi syariah yang banyak melakukan investasi di berbagai pos, maka akan semakin banyak pula peluang yang akan di hasilkan dari investasi tersebut sehingga pertumbuhan asset akan meningkat. Dalam penelitian ini sampelnya adalah 26 perusahaan asuransi syariah di Indonesia tahun 2006-2009 yang dipilih dengan menggunakan *purposive sampling*, dimana cara pengambilan sampel

---

<sup>24</sup> Ita Rohmawati (2010), Mekanisme Pengelolaan Dana Haji dan Asuransi Haji (studi komparasi PT. Asuransi Mubarakah dan PT. Asuransi AJB Bumi Putra Unit Syariah Malang, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, Program Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam : (Tidak Diterbitkan)

sudah dipilih secara cermat dengan ciri-ciri tertentu sehingga relevan dengan rancangan penelitian.<sup>25</sup>

Andi Sriwahyuni (2014), mengkaji tentang Evaluasi Mekanisme Pengelolaan Dana Dengan Sistem Mudharabah Pada Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar). Hasil dari penelitian ini adalah:

1. Dalam pengelolaan dananya, Asuransi Takaful Keluarga menetapkan dua jenis premi dan akad dalam produk-produk yang pengelolaan dananya yang menggunakan sistem mudharabah atau manfaat bagi hasil.
2. Mekanisme pengelolaan dana dengan sistem Mudharabah di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar dengan prinsip syariah yang ada dalam fatwa DSN.
3. Dana dari segi akuntansi mudharabah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga pada umumnya telah sesuai dengan PSAK 105.

Keterbatasan dalam penelitian ini dibatasi pada pengelolaan dana antara peserta sebagai pemilik dana (mudharib) dan perusahaan asuransi sebagai pengelola dana (shahibulmaal) dan untuk produk-produk asuransi yang memberikan manfaat bagi hasil.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Abd Ghofar (2012), Pengaruh Premi, Klaim, Investasi Dan Profitabilitas Terhadap Pertumbuhan Aset Pada Perusahaan Asuransi Syariah Di Indonesia, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syari'ah Dan Hukum (Tidak Diterbitkan)

<sup>26</sup> Andi Sriwahyuni (2014), Evaluasi Mekanisme Pengelolaan Dana Dengan Sistem Mudharabah Pada Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cab. Makassar), Universitas Hasanudin Makassar, Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis : (Tidak Diterbitkan)

Nuril Hilaliyah (2010) mengkaji tentang Aplikasi Asuransi Takaful Dana Pendidikan Dalam Perspektif Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Malang). Hasil kajiannya:

1. Perhitungan dana peserta (premi) langsung dibagi menjadi dua,
2. Dengan adanya pemisahan dana tersebut, menjadikan asuransi takaful terhindar dari unsur "*magrib*"
3. Investasi yang dilakukan oleh ATK adalah dalam bentuk pembiayaan pembiayaan proyek yang dibenarkan dalam Islam.

Keterbatasan dalam penelitian ini hanya meneliti pada Aplikasi Asuransi Takaful Dana Pendidikan Dalam Perspektif Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Malang).<sup>27</sup>

M. Agung Fikri (2011), mengkaji tentang Pengaruh Premi, Klaim, Hasil Investasi, dan Underwriting Terhadap Laba Asuransi Jiwa (Studi Kasus di PT. Asuransi Syariah Mubarakah). Hasil kajiannya Berdasarkan analisis regresi berganda menggunakan Minitab versi 14 dapat diketahui bahwa alat terpenting yang paling efektif dalam peningkatan laba perusahaan asuransi jiwa syariah diperoleh dari hasil underwriting dan hasil investasi. Untuk saat ini variabel premi dan klaim memberikan nilai negatif dalam persamaan regresi karena variabel tersebut tidaklah memberikan kontribusi positif terhadap laba. Keterbatasan dalam kajian ini hanya meneliti tentang Premi, Klaim, Hasil Investasi, dan Underwriting

---

<sup>27</sup> Nuril Hilaliyah (2013), Aplikasi Asuransi Takaful Dana Pendidikan Dalam Perspektif Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Malang), UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, Program Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam : (Tidak Diterbitkan)

Terhadap Laba Asuransi Jiwa (Studi Kasus di PT. Asuransi Syariah Mubarakah).<sup>28</sup>

Jadi berdasarkan penelitian terdahulu yang diatas belum ada yang membahas tentang judul “Sistem pengelolaan dana produk asuransi Takaful link salam pada investasi Alia di PT Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang”.maka dari itu penulis berminat untuk membahas permasalahan di atas.

Adapun Persamaan dan perbedaan peneliti dan peneliti terdahulu dilihat pada tabel 2.5 dibawah ini:

**Tabel 2.2**

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Ita Rohmawati (2010)	Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Haji Dan Asuransi Dana Haji (Studi Komparasi Pada PT Asuransi Syariah Mubarakah Dan AJB Bumiputera 1912 Unit Syariah Malang)	Membahas tentang cara pengelolaan dana pada suatu produk	Tempat Penelitian dan produk yang di teliti
2	Abd Ghofar (2012)	Pengaruh Premi, Klaim, Investasi Dan Profitabilitas Terhadap Pertumbuhan Aset Pada Perusahaan Asuransi Syariah Di Indonesia	Membahas tentang cara mengelola dana Investasi asuransi syariah	Tempat Penelitian dan produk yang di teliti
3	Andi Sriwahyuni (2014),	Evaluasi Mekanisme Pengelolaan Dana Dengan Sisitem Mudharabha Pada Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang.	Membahas cara mengelola dana dengan sistem mudharabha	Tempat Penelitian dan produk yang di teliti

<sup>28</sup> M. Agung Fikri (2011), Pengaruh Premi, Klaim, Hasil Investasi, dan Underwriting Terhadap Laba Asuransi Jiwa (Studi Kasus di PT. Asuransi Syariah Mubarakah). UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, Program Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam : (Tidak Diterbitkan)

		Makasar)		
4	Nuril Hilaliyah (2010)	mengkaji tentang Aplikasi Asuransi Takaful Dana Pendidikan Dalam Perspektif Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Malang).	Membahas Tentang Pengelolaan dana asuransi syariah	Tempat Penelitian dan produk yang di teliti
5	M. Agung Fikri (2011),	mengkaji tentang Pengaruh Premi, Klaim, Hasil Investasi, dan Underwriting Terhadap Laba Asuransi Jiwa (Studi Kasus di PT. Asuransi Syariah Mubarakah).	Membahas tentang pengaruh Investasi pada pengelolaan dana asuransi syariah	Tempat Penelitian dan produk yang di teliti



## **BAB III**

### **GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Sejarah Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang**

Perkembangan Asuransi Takaful di Indonesia muncul pada tahun 1994, seiring dengan diresmikannya PT. Syarikat Takaful Indonesia yang kemudian mendirikan dua anak perusahaan yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 1994 dan PT. Asuransi Takaful Umum pada tahun 1995. Gagasan dan pemikiran didirikannya Asuransi berlandaskan Syari'ah sebenarnya sudah muncul tiga tahun sebelum berdirinya Takaful.<sup>29</sup>

Berdasarkan pemikiran tersebut Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) pada tanggal 27 Juli 1993 melalui yayasan abdi bangsanya bersama bank muamalat indonesia (BMI) dan perusahaan Asuransi Tugu Mandiri sepakat memprakarsai pendirian Asuransi Takaful dengan menyusun tim pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI). TEPATI itulah yang kemudian menjadi perumus dan perealisir dari pendirian Asuransi Takaful Indonesia dengan mendirikan PT. Asuransi Takaful Keluarga (Asuransi Jiwa) dan PT. Asuransi Takaful Umum.(Asuransi Kerugian).<sup>30</sup>

Pendirian dua perusahaan asuransi tersebut dimaksudkan untuk memenuhi Pasal 3 Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha Perasuransian yang menyebutkan bahwa perusahaan Asuransi Jiwa dan perusahaan Asuransi Kerugian harus didirikan secara terpisah.

---

<sup>29</sup> Frank j.fabozzi,dkk.Pasar dan Lembaga Keuangan.(Jakarta: Salemba Empat 2000). hal 124.

<sup>30</sup> Muhammad Syakir Sula, Loc.cit. hal 700.

Langkah awal yang dilakukan TEPATI dalam pembentukan Asuransi Takaful di Indonesia adalah melakukan studi banding ke Syarikat Takaful Malaysia pada tanggal 7 sampai 10 September 1993, hasil studi banding tersebut kemudian diseminarkan di Jakarta pada tanggal 19 Oktober 1993, yang merekomendasikan untuk segera dibentuk Asuransi Takaful Indonesia.

Langkah selanjutnya, TEPATI merumuskan dan menyusun konsep Asuransi Takaful serta mempersiapkan segala sesuatu yang dibutuhkan untuk mendirikan sebuah perusahaan Asuransi, akhirnya pada tanggal 25 Agustus 1994 Asuransi Takaful Indonesia berdiri secara resmi. Pendirian ini dilakukan secara resmi di Puri Agung Room Hotel Syahid Jakarta. Izin Operasional Asuransi ini diperoleh dari Departemen Keuangan melalui surat Keputusan Nomor : Kep.385/KNK.017/1994 pada tanggal 4 Agustus 1994.<sup>31</sup>

Seiring dengan didirikannya Asuransi Takaful di Indonesia tersebut, kemudian didirikan pula cabang-cabang Asuransi Takaful di seluruh Indonesia, tepatnya pada bulan Januari 2011 didirikan Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang, yang beralamat di Jl. Musi Raya Timur No. 1553 Salang Sako Perumnas Palembang Telp. : (0711) 7879 099

---

<sup>31</sup> Muhammad Syakir Sula, Loc.cit., hal 93.

## **B. Visi dan Misi**

Adapun Visi dan Misi PT. Asuransi Takaful Keluarga, yaitu:

### **1. Visi PT. Asuransi Takaful Keluarga**

Menjadi grup Asuransi terkemuka yang menawarkan jasa Takaful dan Keuangan Syari'ah yang komprehensif dengan jangkauan signifikan khususnya di Palembang dan pada umumnya seluruh Indonesia

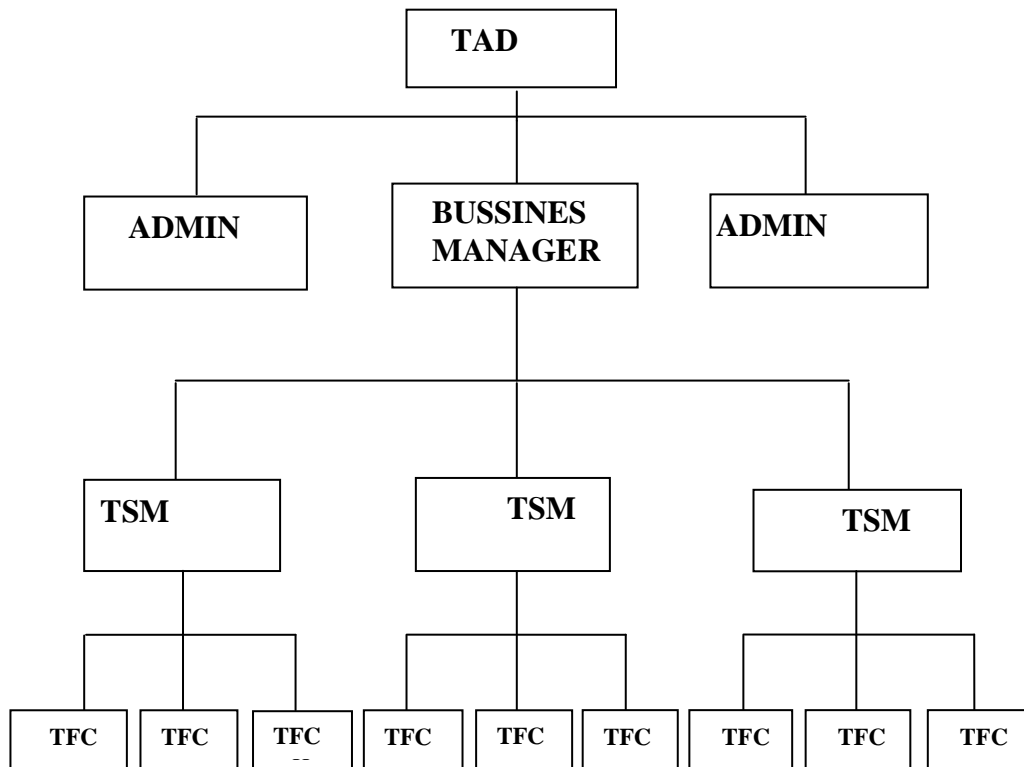
### **2. Misi PT. Asuransi Takaful Keluarga**

- a. Menjadikan Asuransi Takaful Keluarga sebagai perusahaan Asuransi Jiwa terbaik di Indonesia.
- b. Menjadikan sumber daya manusia sebagai salah satu asset bagi pertumbuhan perusahaan .
- c. Memberikan pelayanan yang terbaik dengan dukungan teknologi.

## **C. Struktur Organisasi**

Direktur dengan sebutan *Takaful Agency Director* ( TAD) dibantu 3 (tiga ) menejer dengan sebutan *Takaful Agency Manager* (TAM), pada setiap TAM membawahi 3 (tiga) personil *Takaful Agency Supervisor* (TAS) serta pada setiap *Takaful Agency Supervisor* ( TAS) membawahi 3 ( tiga ) personil Takaful *Financial Consultant*, dan pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Surakarta baru ada satu *Takaful Agency Manager* (TAM) Struktur Organisasi Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang dapat digambarkan dengan bagan sebagai berikut :

**Gambar : 3.1**  
**Struktur Organisasi PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang**  
**Priode Tahun 2009-2015**



Sumber: Dokumen PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang,

16 Februari 2017

Dari struktur gambar 1.1 diatas adapun keterangan nama-nama personil

Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang, yaitu:

1. Takaful Agency Director ( TAD ) : Ardandi
2. Takaful Busines Manager ( TAM ) : Amrina Rosada
3. Takaful Agency Administrasi ( TAA ) : Ramlan
4. Takaful Sales Manajer : Briliansyah
5. Takaful Sales Manejer : Suherman
6. Takaful Sales Manejer : Heni.s
7. Takaful Financial Consultant : M.Ridwan

- |                                  |                     |
|----------------------------------|---------------------|
| 8. Takaful Financial Consultant  | : Iin Indawan       |
| 9. Takaful Financial Consultant  | : Yusnida           |
| 10. Takaful Financial Consultant | : Andi Saiman       |
| 11. Takaful Financial Consultant | : Agus Heri         |
| 12. Takaful Financial Consultant | : Masito R          |
| 13. Takaful Financial Consultant | : lisa Trisna Asari |
| 14. Takaful Financial Consultant | : Herlina Novita    |
| 15. Takaful Financial Consultant | : Cut Yansih Irfan  |

#### **D. Produk-Produk**

Pada Asuransi Takaful Keluarga (Asuransi Jiwa) terbagi menjadi 2 produk, produk individu unsur tabungan dan produk individu bukan unsur tabungan yaitu antara lain sebagai berikut :

##### **1. Produk Individu Unsur Tabungan, yaitu:**

- a. Produk Dana Pendidikan (*fulnadi*) adalah merupakan asuransi produk individu yang ada unsur tabungan, suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang bermaksud menyediakan dana pendidikan buat putra-putrinya sampai sarjana. rancang untuk merencanakan pendidikan anak secara syari'ah dan diharapkan kesejahteraan serta kelangsungan belajar bagi anak-anak pihak tertanggung akan terjamin, apabila pihak tertanggung mencapai usia lanjut dan sudah tidak mampu lagi memberikan biaya pendidikan kepada anak-anaknya atau apabila tertanggung

meninggal dunia sebelum anak-anaknya dewasa dan masih memerlukan biaya pendidikan.

- b. Produk Dana Investasi adalah suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam mata uang Rupiah dan US Dolar, sebagai dana investasi yang diperlukan bagi ahli warisnya jika ditakdirkan meninggal lebih awal atau sebagai bekal untuk hari tuanya kelak.
- c. Produk Dana Haji adalah suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan untuk biaya menjalankan ibadah haji dengan pengumpulan dana dalam mata uang Rupiah dan US dolar.
- d. Produk Dana Jabatan adalah suatu bentuk perlindungan untuk direksi atau pejabat teras disuatu perusahaan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam bentuk mata uang Rupiah dan US Dolar sebagai dana santunan yang diperuntukan bagi ahli warisnya jika ditakdirkan meninggal lebih awal atau sebagai dana santunan serta investasi pada saat tidak aktif lagi ditempat bekerja.
- e. Produk Dana Hasanah adalah suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana sebagai dana usaha atau diperuntukan bagi ahli warisnya jika ditakdirkan meninggal lebih awal.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Muhammad Syakir Sula, hal 638-655.

## **2. Produk Individu Bukan Unsur Tabungan**

1. Produk Kesehatan Individu adalah program ini diperuntukan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana santunan rawat inap dan operasi bila peserta sakit dan kecelakaan dalam masa perjanjian, sedangkan bila sampai dengan akhir masa perjanjian tidak ada klaim, maka jika ada surplus dana peserta akan mendapatkan bagi hasil atas surplus dana tersebut dari Asuransi Takaful Keluarga.
2. Produk Kecelakaan Diri Individu adalah suatu bentuk penyediaan santunan untuk perorangan dan persiapan ahli waris bila peserta mengalami musibah kematian karena kecelakaan dalam masa perjanjian.
3. Produk Al-Khairat Individu adalah program yang diperuntukan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana santunan untuk ahli waris bila peserta mengalami musibah kematian dalam masa perjanjian.<sup>33</sup>

### **E. Lokasi Penelitian**

Objek penelitian ini adalah PT. Asuransi Takaful Keluarga, yang secara khusus memberikan layanan perasuransian dengan menggunakan prinsip-prinsip Syari'ah. Penelitian ini dilaksanakan di **PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Cabang Marketing Palembang** di Jl. Musi Raya Timur No. 1553 Salang Sako Perumnas Palembang Telp. : (0711) 7879 099.

---

<sup>33</sup> <http://produk-produk-asuransi.jiwa.com> diakses tanggal 16 Februari 2017 pukul 06.15.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Manfaat berasuransi produk Link Salam pada Dana Investasi Alia di PT. Asuransi Takaful Keluarga Palembang

Produk Takaful Link Salam Adalah sarana berasuransi yang menawarkan asuransi perlindungan kesehatan yang mana dana tersebut apabila tidak terpakai maka akan dikembalikan. Secara langsung nasabah telah berinvestasi murni syariah yang telah disediakan PT. Asuransi Takaful Keluarga. Produk ini menawarkan pilihan perlindungan yang lengkap dengan hasil investasi yang optimal dengan pilihan yang sesuai preferensi nasabah. Dengan premi dasar untuk menjadi peserta produk Link Salam. Calon nasabah dapat memilih premi minimal dengan cara bayar:<sup>34</sup>

1. Premi Bulanan minimum Rp. 300.000,-
2. Premi Triwulanan minimum Rp. 600.000,-
3. Premi Semesteran minimum Rp. 1.000.000,-
4. Premi Tahunan minimum Rp. 3.000.000,-
5. Premi Sekaligus minimum Rp. 18.000.000,-

Dari Premi Dasar diatas, produk Link Salam memiliki fleksibilitas. Dimana peserta dapat meningkatkan dana investasi melalui fasilitas *Top Up*. Dana *Top Up* murni dana nasabah yang diinvestasikan dan tidak akan dioptong dengan biaya-biaya lain dan murni dana untuk diinvestasikan yang dapat dilakukan pada saat

---

<sup>34</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.



pengisian aplikasi calon peserta. Dari premi yang dibayar nasabah tersebut, adapun manfaat-manfaat lainnya yang didapat nasabah Takaful Link Salam, diantaranya:

1. Bila perjanjian berakhir atau Peserta mengundurkan diri pada masa perjanjian maka peserta atau ahli waris akan mendapatkan seluruh Dana Investasi.
2. Bila Peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka ahli waris akan mendapatkan seluruh Dana Investasi dan Manfaat Takaful Awal.
3. Bila Peserta meninggal dunia karena kecelakaan pada tahun pertama, maka Ahli Waris akan mendapatkan Santunan sebesar 800% Premi tahunan atau sebesar 100% Premi sekaligus.
4. Manfaat Tambahan Santunan ini tidak berlaku untuk usia masuk 6 sampai dengan 16 tahun (*juvenile*).

Selain manfaat diatas, nasabah juga memiliki dana *Tabarru'* pada produk Link Salam yaitu dana yang digunakan untuk saling tolong-menolong sesama nasabah takaful bila terkena musibah. Besarnya *tabarru'* sama yang dikenakan sepanjang masa perjanjian, apabila peserta :

1. Meninggal dunia, dalam masa perjanjian, maka yang ditunjuk akan menerima manfaat sebesar dana santunan Al-Khairat.
2. Bila peserta meninggal dunia karena kecelakaan sebelum mencapai usia 60 tahun, selain menerima manfaat Al-Khairat maka yang ditunjuk akan menerima manfaat sebesar dana santunan kecelakaan diri.

3. Bila peserta mengalami cacat tetap karena kecelakaan sebelum mencapai usia 60 tahun, maka peserta akan menerima manfaat sesuai presentase dana santunan kecelakaan diri.
4. Bila peserta didiagnosa salah satu dari 49 penyakit kritis yang discover sebelum mencapai usia 60 ahun, maka peserta akan menerima dana santunan penyakit kritis.

Takaful Link Salam adalah produk proteksi dan investasi modern bagi Anda yang menginginkan hasil investasi optimal dengan 4 jenis pilihan investasi campuran dengan dominasi saham melalui sistem pengelolaan syariah, yaitu :<sup>35</sup>

1. Dana Istiqomah

Menawarkan cara berinvestasi dengan hasil yang stabil dan risiko yang aman Pada pilihan ini seluruh dana Anda akan ditempatkan pada instrumen investasi berpendapatan tetap berbasis syariah dan sebagian kecil alokasi pada pasar uang syariah. Diperuntukkan bagi profil nasabah yang risiko investasinya tidak *fluktuatif*, yakni yang tidak berani mengambil risiko lebih besar. Selaras dengan arti istiqomah yakni lurus, dan stabil.

2. Dana Mihzan

Menawarkan cara berinvestasi dengan hasil yang optimal dan risiko yang moderat. Pada pilihan ini sebagian dana Anda akan ditempatkan pada instrumen saham syariah dan berpendapatan tetap berbasis syariah serta sebagian kecil alokasi pada pasar uang syariah. Makna Mizan adalah seimbang. Dipilih

---

<sup>35</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.

seseorang yang profil risikonya cukup berani. Tidak konservatif namun juga tidak agresif. Return tidak terlalu tinggi, tapi risikonya tidak terlalu sedikit.

### 3. Dana Ahsan

Menawarkan cara berinvestasi dengan hasil yang cukup tinggi dan risiko yang cukup tinggi. Pada pilihan ini sebagian dana Anda akan ditempatkan pada instrumen saham syariah dan berpendapatan tetap berbasis syariah serta sebagian kecil alokasi pada pasar uang syariah. Diperuntukkan bagi profil nasabah yang agak berani berisiko dengan harapan return-nya tidak terlalu tinggi. Dana tumbuh untukantisipasi masa depan. Biasanya, nasabah mengambil jangka waktu di atas 5 tahun.

### 4. Dana Alia

Menawarkan cara berinvestasi dengan hasil yang tinggi dan risiko yang sangat tinggi. Pada pilihan ini sebagian dana Anda akan ditempatkan pada instrumen saham syariah dan sebagian kecil alokasi pada pasar uang syariah. Untuk nasabah yang memiliki dana cukup, pemberani (*risk taker*), dengan harapan memperoleh hasil maksimum. Jiwa agresif dengan harapan *return* tinggi. Tapi juga berani mengambil risiko yang tinggi pula.

Dari keempat jenis investasi diatas nasabah produk Link Salam lebih banyak memilih Investasi Dana Alia, karena manfaat dana Alia lebih optimal dan bisa digunakan untuk mempersiapkan Dana Pensiun, Dana *Faraid* (warisan), Dana Pengembangan Investasi / Usaha, Dana Renovasi Rumah, dan dana-dana yang akan dibutuhkan dalam jumlah besar di waktu yang akan datang (lebih dari 10 tahun kedepan).

Persentase komposisi Dana Investasi dapat berubah-ubah setiap saat sesuai kebijakan investasi fund Manager Takaful Indonesia dari 0%-20% *Sharia Money Market* (Pasar uang syariah), 20% – 80% *Sharia Equity* (Saham syariah).<sup>36</sup>

Dari data yang diteliti, pada tahun 2015 ada sekitar kurang lebih 200 nasabah di PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang menggunakan produk Link Salam Investasi Alia, karena memiliki manfaat yang besar bagi perlindungan dan kesejahteraan masyarakat.

#### **B. Sistem Pengelolaan Dana Produk Link Salam Pada Investasi Alia**

Sistem pengelolaan dana Produk Link Salam Pada Investasi Alia di PT. Asuransi Takaful Keluarga. Dimana peserta (nasabah) bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) dan biasanya perusahaan sebagai pengelolaa dana, akan tetapi pada produk Link Salam yang mengelola dana Investasi nasabah tersebut adalah Alia yang merupakan jenis Investasi Syariah yang telah bekerjasama dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga, dan perusahaan asuransi sebagai penyalur dana ke Perusahaan Investasi Alia yang berbasis syariah.<sup>37</sup>

Disini perusahaan asuransi syariah kembali melaksanakan *mudharabah* kedua, yakni kepada pihak ketiga yang akan mengelola dana tersebut. Dana peserta yang terkumpul kemudian akan diinvestasikan ke dalam instrumen investasi berbasis syariah seperti bank-bank syariah, perusahaan-perusahaan yang telah bekerjasama dengan Asuransi Takaful Keluarga.

---

<sup>36</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.

<sup>37</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.<sup>37</sup> Pada pukul 10:00 wib

Keuntungan (*profit*) investasi maka hasilnya akan diberikan seluruhnya kepada peserta/nasabah dan perusahaan hanya mendapatkan hasil dari biaya pengelolaan akuisisi yang didapat pada tahun pertama 80%, kedua 50%, ketiga 25%, dan keempat 15%, berdasarkan yang telah disepakati perusahaan diawal perjanjian.<sup>38</sup>

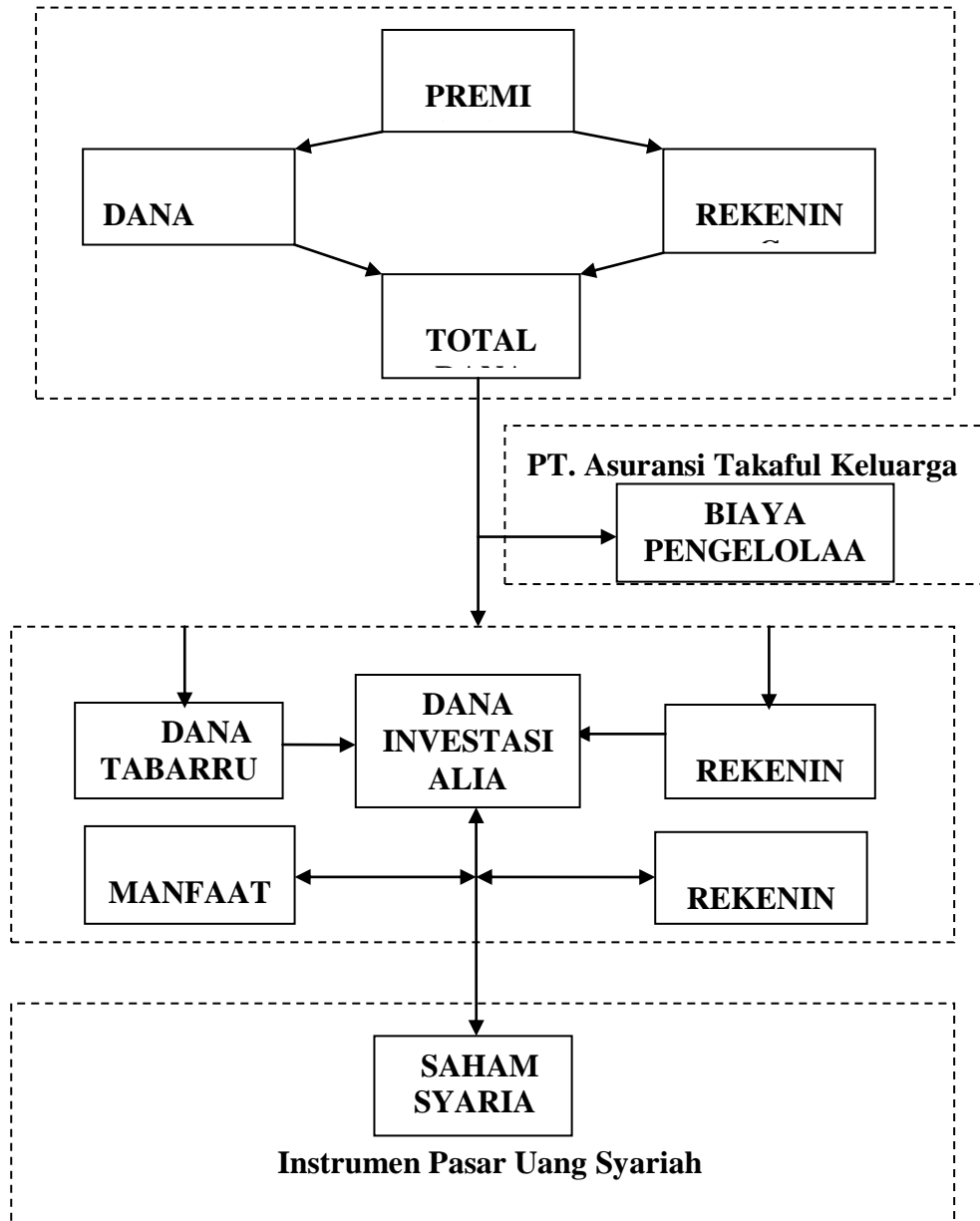
Adapun pengelolaan dana dengan sistem bagi hasil (*mudharabah*) dilihat seperti pada skema berikut:

---

<sup>38</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.<sup>38</sup> Pada pukul 12:00 wib

**Gambar 4.1**

**Sistem Pengelolaan dana Investasi Alia pada Takaful Link Salam**



Sumber : Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.<sup>39</sup>

<sup>39</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.<sup>39</sup> Pada pukul 10:05 wib

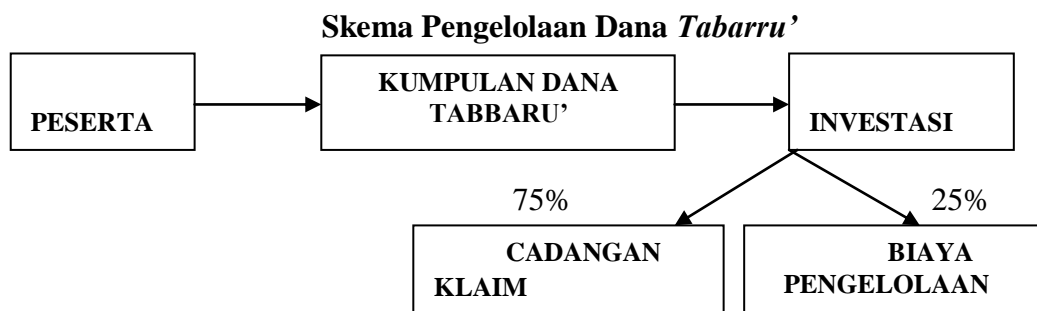
Pada skema gambar 4.1 dapat dijelaskan :

1. Nasabah setelah melakukan akad kontrak polis, membayar iuran premi sesuai yang telah disepakati pada akad.
2. Dana Investasi yang dikelola merupakan dana yang ditabung dan dana *tabarru'*.
3. Total dana premi kemudian diakumulasikan dengan biaya pengelolaan untuk perusahaan yang hanya untuk tahun pertama, kedua, ketiga, dan keempat.
4. Total dana yang telah diakumulasikan kemudian dikembangkan kesaham instrument pasar melalui Dana Investasi Alia.
5. Dana hasil investasi nasabah yang dikembangkan telah tersimpan ke rekening tabungan asuransi dan manfaat takaful nasabah.

Adapun skema pengelolaan dana *tabarru'* yang dikelola PT. Asuransi

Takaful Keluarga :

**Gambar 4.2**



Sumber : Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017, pada pukul 10:08 wib

Dari skema diatas jelas terlihat bahwa dana *tabarru'* yang dikumpulkan peserta akan diinvestasikan oleh perusahaan keinstrumen-instrumen syariah. Hasil dari investasi tersebut akan terbagi dua yaitu 75% menjadi cadangan klaim dan 25% menjadi biaya pengelolaan.

Untuk memperjelas cara kerja pengelolaan dana produk Link Salam Pada Investasi Alia. Peneliti menampilkan contoh Ilustrasi Nasabah :

Bapak Ahmad Dodi adalah peserta Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang dengan menggunakan produk investasi Alia, dengan rincian sebagai berikut:

1. Usia peserta = 36 tahun
2. Masa Perjanjian = 34 tahun
3. Mata Uang = Rupiah
4. Kontribusi Premi Tahunan = Rp 5.000.000
5. Kontribusi Top Up Regular = Rp 5.000.000
6. Cara Bayar = Tahunan
7. Tabarru = Rp 20.147, Rp 20.625, Rp 24.475
8. Pilihan Investasi = Alia 100%
9. Manfaat Takaful = - Dana Santunan Al-Khairat : Rp 125.000.000
  - Dana Santunan Kecelakaan Diri : Rp 125.000.000
  - Santunan 49 Penyakit Kritis : Rp 125.000.000

### **Kontribusi Peserta**



**Tabel 4.1**

Tahun	Usia	Kontribusi setahun	Kontribusi Top Un Regular	Penarikan	Akumulasi Kontribusi
1	36	10.000.000	0	0	10.000.000
2	37	10.000.000	0	0	20.000.000
3	38	10.000.000	0	0	30.000.000
4	39	10.000.000	0	0	40.000.000
5	40	10.000.000	0	0	50.000.000
6	41	10.000.000	0	0	60.000.000
7	42	10.000.000	0	0	70.000.000
8	43	10.000.000	0	0	80.000.000
9	44	10.000.000	0	0	90.000.000
10	45	10.000.000	0	0	100.000.000
11	46		0	0	100.000.000
12	47		0	0	100.000.000
13	48		0	0	100.000.000
14	49		0	0	100.000.000
15	50		0	0	100.000.000
16	51		0	0	100.000.000
17	52		0	0	100.000.000
18	53		0	0	100.000.000
19	54		0	0	100.000.000
20	55		0	0	100.000.000
21	56		0	0	100.000.000
22	57		0	0	100.000.000
23	58		0	0	100.000.000
24	59		0	0	100.000.000
25	60		0	0	100.000.000
26	61		0	0	100.000.000
27	62		0	0	100.000.000
28	63		0	0	100.000.000
29	64		0	0	100.000.000
30	65		0	0	100.000.000
31	66		0	0	100.000.000
32	67		0	0	100.000.000
33	68		0	0	100.000.000
34	69		0	0	100.000.000

Sumber : Wawancara dengan Amrina Rosyada (*Business Manager* di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017<sup>41</sup>

Dari gambar 4.3 diatas kontribusi yang harus dibayar oleh peserta/nasabah pertahunnya sebesar Rp 10.000.000, yang mana Rp 5.000.000 kontribusi Premi, dan Rp 5.000.000 kontribusi Top Regular.

**Table Ilustrasi Alia**  
**Table 4.2**

<sup>41</sup> Wawancara Ilustrasi dengan Amrina Rosyada (*Bussiness Manager*) di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang Pada Pukul 10:13

Tahun	Usia	Manfaat Takaful					
		Peserta Hidup			Peserta Meninggal		
		3%	15%	25%	3%	15%	25%
1	36	5,119	5,763	6,293	130,119	130,763	131,293
2	37	11,593	13,573	15,649	136,593	138,753	140,649
3	38	19,498	24,332	28,848	144,498	149,332	153,848
4	39	28,088	37,005	45,889	153,088	162,005	170,889
5	40	37,631	52,365	68,033	162,631	177,365	193,033
6	41	47,367	69,935	95,595	172,367	194,935	220,595
7	42	57,292	90,036	129,914	182,292	215,036	254,914
8	43	67,395	113,030	172,653	192,365	238,030	297,653
9	44	77,662	139,329	225,888	202,662	264,329	350,888
10	45	88,085	169,415	292,217	213,085	294,329	417,217
11	46	88,579	192,857	362,664	213,579	294,415	487,664
12	47	88,874	219,001	450,411	213,874	317,587	575,411
13	48	88,945	249,126	559,747	213,945	344,001	684,747
14	49	88,769	283,499	696,029	213,769	374,126	821,029
15	50	88,322	322,739	865,947	213,322	408,499	990,947
16	51	87,577	367,553	1,077,854	213,577	447,739	990,947
17	52	86,524	418,776	1,342,203	211,524	492,553	1,202,854
18	53	85,145	477,358	1,672,041	210,145	543,776	1,467,203
19	54	83,421	544,392	2,083,663	208,421	602,358	1,797,041
20	55	81,327	621,127	2,597,415	206,327	669,392	2,208,663
21	56	78,785	708,947	3,238,652	203,785	746,127	2,722,415
22	57	75,767	809,494	4,039,096	200,767	833,947	3,363,652
23	58	72,205	924,619	5,038,328	197,205	934,494	4,164,096
24	59	68,044	1,056,462	6,285,798	193,044	1,049,619	5,163,328
25	60	67,584	1,212,118	7,484,119	193,584	1,181,462	6,410,798
26	61	66,898	1,390,863	9,799,189	192,898	1,337,118	7,973,119
27	62	65,959	1,596,138	12,235,779	190,959	1,515,863	12,360,779
28	63	64,736	1,831,889	15,278,748	189,736	1,721,138	15,403,748
29	64	63,196	2,102,655	19,079,043	188,196	1,956,889	19,204,043
30	65	61,301	2,413,652	23,825,192	186,301	2,227,655	23,950,192
31	66	59,013	2,770,876	29,752,665	184,013	2,538,652	29,877,665
32	67	56,285	3,181,215	37,155,548	181,285	3,306,215	37,280,548
33	68	53,069	3,652,586	46,401,149	178,079	3,777,586	46,526,149
34	69	49,301	4,194,091	57,948,227	174,310	4,319,091	58,073,227

Sumber : Wawancara *Ilustrasi dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.*<sup>42</sup>.

Dari Tabel 4.2 nilai investasi saham Bapak Ahmad Dody adalah antara 3%, 15%, dan 25 % pertahunnya, yang mana nilai saham tersebut dipengaruhi oleh pasar modal syariah. Dan untuk pada tahun pertama, kedua, ketiga dan

<sup>42</sup> Wawancara *Ilustrasi dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017, pada pukul 10:25 wib*

keempat dikenakan biaya pengelolaan sebesar 80%, 50%, 25%, 15% dari nilai investasi dan dipotong dengan biaya *tabarru'*. Pada peserta yang telah meninggal dunia. Ahli waris yang melakukan klaim mendapatkan kebijakan, dan menerima dana santunan *tabarru'* sesuai dengan tahun, usia, dan nilai saham pada tahun dimana peserta meninggal.<sup>43</sup>

Sampai saat ini Pihak pengelola dana investasi Alia pada produk Link Salam belum menemukan kendala-kendala yang dialami pada saat mengelola dana yang diinvestasi oleh nasabah Link Salam.<sup>44</sup>

Investasi Alia Pada Produk Link Salam berbentuk Investasi yang mana minimal 80% saham syariah yang daftarnya telah dikeluarkan oleh Dewan Pengawas Syariah ( DPS).<sup>45</sup>

Investasi Alia pada produk Link salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang yang mana Dewan Pengawas Syariah (DPS) telah memastikan semua pelaksanaan mulai dari calon nasabah sampai menjadi peserta/nasabah, semua telah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah.<sup>46</sup>

## BAB V

---

<sup>43</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.<sup>43</sup> Pada pukul 11:00 wib

<sup>44</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.<sup>44</sup> Pada pukul 12:10 wib

<sup>45</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.

<sup>46</sup> Wawancara dengan Amrina Rosyada (Business Manager di PT. Takaful Keluarga cabang Palembang) pada tanggal 21 Februari 2017.

## PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Sistem Pengelolaan Dana Produk Link Salam pada Investasi Alia di PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang. Maka dapat disimpulkan, yaitu:

1. Produk Link Salam pada dana Alia yang berbasis syariah mempunyai manfaat yang besar bagi nasabahnya. Tidak hanya dibidang investasi yang optimal. Tetapi juga dibidang perlindungan keluarga yang mana produk Link Salam menyalurkan dana santunan, serta dana *tabarru'* kepada peserta atau ahli waris yang tertimpa musibah cacat atau meninggal dunia.
2. Sistem pengelolaan dana produk Link Salam pada Investasi Alia yang mana dana Premi yang telah terkumpul pada PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang kemudian di kelola Dana Alia kemudian disalurkan ke instrumen pasar syariah di pasar modal syariah. Dari sistem pengelolaan tersebut, Dewan Pengawas Syariah telah berperan penting dari segala aspek mulai dari calon nasabah, akad, dana investasi, saham obligasi syariah.

## **B. Saran-Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil pembahasan yang telah diperoleh pada penelitian ini, yang dapat disampaikan antara lain sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan pengelolaan dana produk Link Salam Pada Investasi Alia yang beresiko tinggi, untuk dikembangkan lagi dengan metode pemasaran produk. Karena sebagian masyarakat di Indonesia masih belum mengenal Investasi Syariah yang mempunyai manfaat yang baik untuk kesejahteraan masyarakat di Indonesia.
2. Berdasarkan hasil penelitian dalam hal berinvestasi, hendaknya PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Palembang tidak hanya mengandalkan investasi pada obligasi syariah akan tetapi juga lebih memperbanyak investasi di sektor riil agar dapat menegembangkan dana investasi tersebut

## DAFTAR PUSTAKA

Abdul Ghofur Anshori, *Asuransi Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta : UII Press,2008)

AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis* , (Jakarta: Kencana, 2004), Ed. Ke-1

Anwar, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Jakarta: SalembaEmpat, 2011)

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional* (Jakarta: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2006),

Frank j.fabozzi,dkk. *Pasar dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: Salemba Empat 2000). hal 124.

<http://takaful-keluarga.com> diakses pada tanggal 4 Januari 2017 pukul 14:25 wib

<http://produk-produkasuransijiwa.com> diakses pada tanggal 16 Februari 2017 pada pukul 06:15 wib

<http://Tais.Takaful.commarketview.takafullink> diakses pada tanggal 2Februari 2017 pada pukul 10:00 wib

HR : BUKHARI

Juliansyah Noor,*Metode Penelitian Skripsi, Tesis,Disertasi dan Karya Ilmiah*, (Jakarta : Prenadamedia Group,2015),

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta:Raja Grafindo Persada 2012),

M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General, Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004),

Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta : Ekonisia 2003)

Widyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana,  
2005)

QS : AL-MAIDAH (5:2)