

**PELAKSANAAN KERJA SAMA PROGRAM ASURANSI TAKAFUL  
PEMBIAYAAN (*BANCASSURANCE*) ANTARA PT. ASURANSI TAKAFUL  
KELUARGA DENGAN PT. BANK SYARI'AH MANDIRI CABANG  
PEKANBARU DITINJAU MENURUT  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana  
Ekonomi Islam (S.EI) pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum  
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim



**Oleh**

**JUNIEN PRIHARTINI  
NIM. 10725000229**

**DOSEN PEMBIMBING  
Drs. H. Mohd Nasir Cholis, MA.**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN  
SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU  
2011**

## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “ **PELAKSANAAN KERJASAMA PROGRAM ASURANSI TAKAFUL PEMBIAYAAN ANTARA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA DENGAN PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEKANBARU MENEURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**”. Penelitian ini dilatar belakangi oleh Pandangan Penulis akan perlunya mempersiapkan diri dalam menghadapi resiko, karena hidup manusia selalu dihadapkan kepada ketidakpastian atau kemungkinan yang akan terjadi kedepannya. Saat sekarang ini banyak jenis asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi, salah satunya Program Asuransi Takaful Pembiayaan yaitu asuransi jiwa kumpulan,. Tujuan dari program ini adalah untuk Memberikan Manfaat Takaful kepada pemegang polis atau ahli waris Peserta, bila Peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi.

Ada beberapa alasan lembaga keuangan atau pihak bank menyediakan asuransi jiwa terhadap nasabahnya salah satunya untuk meminimalisir resiko yang terjadi jika dalam masa kontrak pembiayaan nasabah sakit atau kecelakaan yang menyebabkan nasabah meninggal dunia, dan untuk mengurangi resiko kredit macet. Salah satu syarat yang harus diperhatikan pihak bank terhadap calon peserta pembiayaan adalah ketentuan seleksi resiko, dengan kriteria nasabah *Free cover, non medical, dan medical* yang mana merupakan ketentuan pemeriksaan kesehatan produk asuransi takaful pembiayaan atau batasan penutupan asuransi takaful keluarga sebelum pembiayaan *tercover*, namun dilapangan persyaratan ini kurang diperhatikan.

Berangkat dari hal tersebut diatas, maka yang akan menjadi pokok permasalahan adalah Bagaimana Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan (Bancassurance) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, apa factor-faktor yang menyebabkan terjadinya kendala-kendala di lapangan dalam pelaksanaan kerjasama ini, bagaimana tinjauan ekonomi islam terhadap Program Asuransi Takaful Pembiayaan (Bancassurance)

Penelitian ini bersifat penelitian lapangan yaitu di PT. Asuransi Takaful Keluarga JL. JL. Tuanku Tambusai Komplek Perkantoran Mella No. 6 A. dan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru di JL. Jendral Sudirman Nomor 169 Pekanbaru dan 5 Kacapem diantaranya adalah Kacapem Panam, Kacapem Nangka, Kacapem Tembilahan, Kacapem Ujung Batu, dan Kacapem Kerinci. Yang menjadi populasi dari penelitian ini adalah Pimpinan Karyawan/I yang berjumlah 4 orang, dan Nasabah atau Pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru Dan 5 Kacapem , diambil 15 orang marketing. Sampel diambil dengan tehnik *Total Sampling*.

Penulis mendapatkan data di lapangan dengan menggunakan tehnik observasi, angket, wawancara, dan studi dokumen, yang kemudian penulis analisa dengan menggunakan deskriptif kualitatif dengan metode deduktif, induktif dan

deskriptif. Dari penelitian ini dihasilkan suatu kesimpulan tentang Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan, kendala-kendala, dan tinjauan ekonomi islam terhadap pelaksanaan kerjasama ini.

Dalam pelaksanaan kerjasama ini, menggunakan aqad *Wakalah bil Ujroh dan tabarru'*. Dan dalam pelaksanaandi lapangan belum sepenuhnya mematuhi perjanjian di awal aqad yakni ketentuan seleksi resiko terhadap calon peserta pembiayaan, khususnya untuk ketentuan nasabah *Medical* melakukan pemeriksaan kesehatan sesuai dengan ketentuan batasan seleksi resiko pihak asuransi, namun terkadang di lapangan pihak bank melakukan pencairan pembiayaan terlebih dahulu sebelum mendapatkan kepastian asuransi, sehingga menyebabkan pihak asuransi kesulitan untuk menentukan tercover atau tidaknya nasabah, pengajuan asuransi nasabah ditolak, begitu juga menyebabkan proses pengcoveran lambat, dan sering terjadinya ketelambatan konfirmasi data-data yang kurang dari pihak asuransi.

Sedangkan dalam kerjasama ini masih ditemukan kendala-kendala dilapangan diantaranya adalah jumlah SDM yang sangat terbatas, sehingga sosialisasi kurang dilakukan, Sistem jaringan internet yang lambat menyebabkan lambatnya proses pengcoveran, kurangnya pengawasan dan kurangnya pengetahuan karyawan tentang program ini dikarenakan banyaknya karyawan baru , dan sering di roling.

Dan tinjauan Ekonomi Islam terhadap pelaksanaan kerjasama, dalam ekonomi islam melakukan kerjasama yang menghasilkan keuntungan antara kedua belah pihak yang bekerjasama dibolehkan dengan prinsip tolong menolong yang saling membutuhkan, saling memerlukan, dan saling menguntungkan. Jadi kerjasama yang dilakukan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru dibolehkan dalam islam mengingat kedua lembaga ini sama-sama lembaga syariah, namun dalam pelaksanaannya masih ada ketentuan yang masih kurang diperhatikan salah satunya adalah ketentuan batasan seleksi resiko (*Underwriting*) untuk calon peserta pembiayaan, khususnya nasabah Medical.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	7
E. Metode Penelitian.....	9
F. Metode Analisa Data.....	11
G. Metode Penulisan .....	11
H. Sistematika Penulisan .....	12
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG PEKANBARU</b> .....	
A. Sejarah Berdirinya PT. Asuransi Takaful Keluarga.....	14
B. Struktur Organisasi Perusahaan .....	16
C. <i>Visi, misi Takaful dan Tujuannya</i> .....	24
B. Produk-produk Asuransi Takaful Keluarga .....	24
<b>BAB III TINJAUAN UMUM TENTANG KERJASAMA</b>	
A. Kerjasama (Syirkah).....	28
B. Macam-macam syirkah .....	29
C. Landasan syariah Kerjasama .....	30
D. Rukun Kerjasama .....	31
E. Pengertian Asuransi Syariah .....	31
F. Profil Program Asuransi Takaful Pembiayaan ( <i>Bancassurance</i> ).....	43
G. Jenis-jenis Pembiayaan Bank Syariah.....	49
H. Pengertian Wakalah.....	50

## **BAB IVPELAKSANAAN KERJASAMA PROGRAM**

### **ASURANSI TAKAFUL PEMBIAYAAN ANTARA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA DENGAN BSM CABANG PEKANBARU MENURUTPERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

- A. Prosedur Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan BSM Cabang Pekanbaru..... 50
- B. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kendala-kendala dalam Pelaksanaan Kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru..... 69
- C. Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan Antara PT. Asuransi Takaful Keluarga Dengan PT. Bank Syariah Mandiri Pekanbaru ..... 74

## **BAB VKESIMPULAN DAN SARAN**

- A. Kesimpulan ..... 82
- B. Saran..... 83

## **DAFTAR KEPUSTAKAAN**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
<b>Tabel I</b>	Batasan Penutupan Asuransi Takaful Pembiayaan Berlaku Per 1 Juli 2008 ..... 48
<b>Tabel II</b>	Keterangan responden tentang Program Asuransi Takaful Pembiayaan (Bancassurance). ..... 62
<b>Tabel III</b>	Keterangan Responden tentang Pelayanan PT. Asuransi Takaful Keluarga dalam hal menangani masalah Klaim Asuransi Takaful Pembiayaan ..... 63
<b>Tabel IV</b>	Keterangan Responden mengenai persyaratan seleksi resiko ( <i>Underwriting</i> ) yang harus dipenuhi pihak Bank terhadap nasabah pembiayaan. .... 64
<b>Table V</b>	Keterangan Responden tentang Pembiayaan nasabah yang tercover Asuransi Takaful pembiayaan. .... 65
<b>Table VI</b>	Pendapat responden tentang kekurangan yang dirasakan dalam pelaksanaan kerjasama ini..... 66
<b>Table VII</b>	Keterangan Responden mengenai penjelasan yang lebih rinci mengenai Seleksi Resiko ( <i>Underwriting</i> ) Program Asuransi Takaful Pembiayaan..... 68

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Sehubungan dengan kebutuhan manusia yang semakin meningkat menimbulkan banyaknya tuntunan hidup yang harus dipenuhi. Hal inilah yang melatarbelakangi manusia sebagai makhluk yang dianugrahi akal dan pikiran oleh Tuhan yang Maha Esa mencari solusi atas semua kebutuhan hidupnya. Salah satu dari banyaknya kebutuhan manusia itu adalah kebutuhan terhadap rasa aman atas kedudukan atau keberadaan harta benda.

Untuk mendapatkan rasa aman dan menghilangkan rasa kekhawatiran akan terjadi resiko maka dibutuhkan lembaga penjamin (asuransi) yang dapat menjamin harta benda yang mereka miliki melalui pertanggungan yang mereka lakukan. Bila resiko tersebut ditanggung sendiri, salah satu upayanya adalah dengan menabung, namun upaya ini sering kali tidak mencukupi, karena resiko yang ditanggung melebihi yang diperkirakan, atau resiko sudah terjadi namun dana yang ditabung belum mencukupi.<sup>1</sup>

Asuransi Syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan resiko yang memenuhi ketentuan Syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator.<sup>2</sup> Sedangkan menurut DSN pada tahun 2001 disebutkan bahwasannya pengertian Asuransi syariah adalah usaha saling

---

<sup>1</sup> Tim TR & D Departemen, *Modul Pengetahuan Dasar Takaful*, (Jakarta, Trendi") Training, Research, & Development PT. Syarikat Takaful Indonesia" 2005), h.16.

<sup>2</sup> Muhammad Iqbal, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani,2006),cet.1,h.2.

melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad perikatan yang sesuai dengan syariah.<sup>3</sup>

Atas desakkan kebutuhan lembaga keuangan yang membutuhkan jaminan (*proteksi*) dari perusahaan asuransi untuk mengurangi resiko keuangan mereka di bentuklah asuransi syariah pertama Indonesia untuk menangani resiko pembiayaan atau pendanaan. Sekarang ini asuransi syariah mulai diminati oleh masyarakat, salah satunya adalah PT. Syarikat Takaful Indonesia yang terdiri dari dua anak perusahaannya yaitu, PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum dimana asuransi ini dapat memberikan proteksi bagi orang perorangan atau kolektif yang berikhtiar membuat persediaan apabila menghadapi musibah yang akan menimpanya.

Konsep dasar asuransi adalah untuk memberikan ketenangan pada seseorang dari bahaya yang mungkin terjadi dan menyebabkan kerugian materi maupun immaterial. Target asuransi adalah menghilangkan/meminimalisir ketakutan dan kekhawatiran.<sup>4</sup>

Walaupun masih banyak kalangan cendekiawan beranggapan bahwa asuransi menyalahi takdir. Berkaitan dengan ikhtiar, Allah SWT. Meminta manusia untuk hidup rapi penuh rencana dan strategi. Perencanaan yang baik bukan saja dalam mencari nafkah dan menggapai ridha ilahi tetapi juga dalam

---

<sup>3</sup> Wirdayaningsih,dkk,*Bank dan Asuransi Islam Diindonesia*, (Jakarta: Putra Grafika Kencana,2005),ed.1,cet.2,h.178.

<sup>4</sup> Husain Syahafah, *Asuransi Dalam Perspektif Syariah* (Jakarta:Amzah, 2006), cet-1, h.49.



mengantisipasi musibah dan kemalangan. Diantara cara yang dilakukan manusia dalam antisipasi ini antara lain dengan menabung atau meminjam dari kerabat dan handai-taulan. Hanya saja terkadang tabungan terlalu kecil dibandingkan dengan besarnya biaya musibah, demikian juga pinjaman tidak selalu tersedia setiap saat. Disinilah manusia harus mengupayakan cara lain berupa bersama-sama saling membantu, saling menanggung dan saling menjamin, *ta'awuni, tadhamuni, takafuli*.

Dengan paradigma ini berasuransi bukanlah suatu upaya melawan takdir tetapi justru melakukan ikhtiar dan hidup penuh dengan rencana sesuai anjuran Allah SWT. Yang dilarang adalah bila dengan mengambil skema asuransi kepercayaan kepada Allah SWT menjadi berkurang dan meredup.<sup>5</sup>

Peningkatkan suatu asset (dapat berupa harta fisik ataupun kegiatan usaha yang halal dan jelas, tidak ada keraguan yang dapat menimbulkan kerugian) yang diharapkan akan meningkat nilainya hanya Allah lah yang menentukan peningkatan nilainya namun manusia wajib untuk berusaha dengan bersungguh-sungguh.<sup>6</sup>

Dan Allah SWT berfirman dalam surat Lukman, ayat : 34

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ

خَبِيرٌ ﴿٣٤﴾

<sup>5</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah (Life and General) Konsep dan System Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), Cet.I, h. 17.

<sup>6</sup> Tim TR & D Departemen, *op.cit.*, h.12.

Artinya: “Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari kiamat, dan dialah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Sesungguhnya Allah maha mengetahui lagi maha mengenal.”<sup>7</sup> (Q.S. Lukman, ayat : 34)

Salah satu tujuan dibentuknya Asuransi Syariah pertama yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk menangani resiko, salah satunya yaitu resiko pembiayaan yang diberikan pihak Bank terhadap nasabahnya. Oleh sebab itu PT. Asuransi Takaful Keluarga menawarkan suatu Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*), Salah satu pihak Bank yang menggunakan program Asuransi Takaful Pembiayaan ini adalah PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru.

Program Asuransi Takaful Pembiayaan atau disebut juga dengan Program Asuransi Jiwa kumpulan, ini merupakan suatu Program Asuransi jiwa kumpulan yang diiperuntukkan bagi nasabah yang ingin memperoleh manfaat asuransi sehubungan dengan masa kontrak pembiayaannya yang diperoleh dari Bank atau Lembaga Pembiayaan lainnya.<sup>8</sup>

Manfaat dari produk ini adalah untuk melindungi kepentingan Lembaga Pemberi Pinjaman untuk melindungi pembiayaannya kepada peserta, sehingga apabila terjadi kematian atas diri peserta, maka sisa pinjaman saat peserta meninggal dunia dapat dilunasi oleh manfaat asuransi produk ini.<sup>9</sup> Maka dalam hal ini Pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan

---

<sup>7</sup> Depag RI, h. 933.

<sup>8</sup> Sumber Data :*Data-data Asuransi Takaful Pembiayaan PT. Asuransi Takaful Keluarga*

<sup>9</sup> [www.takaful.com](http://www.takaful.com) (*Produk-Poduk PT. Asuransi Takaful Keluarga*)

PT. Bank Syariah Mandiri menjalin Kerjasama, dimana pihak PT. Bank Syariah Mandiri akan mengalihkan resiko pembiayaan kepada pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan pemberian ujuh (*fee*).

Dalam agama Islam, istilah kerjasama ini dikenal dengan *syirkah*. menurut para ulama adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam berusaha, yang keuntungan dan kerugian akan ditanggung bersama.

*Syirkah* penting untuk diketahui hukum-hukumnya, karena banyak praktek kerjasama dalam model ini. Kerjasama dalam investasi, perdagangan, pertanian dll. Sehingga terus berkembang dan terus dipraktekkan oleh orang – orang, ini merupakan salah satu bentuk saling tolong-menolong untuk mendapatkan laba, dengan mengembangkan dan menginvestasikan harta, serta saling menukar keahlian.

Apabila kerjasama telah diucapkan maka segala tindakannya adalah merupakan amanah yaitu kewajiban untuk memenuhi dengan kesetiaan dan kejujuran terhadap rekan bisnis dan tidak melakukan penghianatan atau penyelewengan dengan melanggar kontrak kerja yang telah disepakati secara bersama yang bersifat mengikat kedua belah pihak. Demikian halnya dalam hubungan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, antara pihak pemberi jasa dan yang menerima jasa.

Pada pengamatan yang telah penulis lakukan di lapangan penulis melihat dalam pelaksanaan kerjasama ada ketentuan yang kurang diperhatikan, salah satunya adalah seleksi Resiko (*Underwriting*) untuk calon

peserta pembiayaannya. dimana seleksi resiko merupakan ketentuan pemeriksaan kesehatan produk asuransi takaful pembiayaan yang disyaratkan terhadap calon peserta pembiayaan sebelum pembiayaan *tercover* oleh program asuransi takaful pembiayaan, sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan oleh pihak asuransi baik itu dilihat dari umur nasabah dan pinjaman yang diajukan oleh nasabah. Dengan kriteria nasabah *Free Cover, Non Medical* dan *Medical*. semakin tinggi umur dan pinjaman yang diberikan maka semakin besar seleksi resiko yang harus diperhatikan pihak bank terhadap nasabahnya. Namun kenyataanya di lapangan persyaratan ini kurang diperhatikan misalnya untuk jumlah pembiayaan nasabah > Rp.500.000.000, dan usia > 55 tahun, dengan ketentuan nasabah *Medical*.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut dalam bentuk karya tulis dengan judul” **PELAKSANAAN KERJASAMA PROGRAM ASURANSI TAKAFUL PEMBIAYAAN (*BANCASSURANCE*) ANTARA PT. ASURANSI TAKAFUL 'KELUARGA DENGAN PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEKANBARU (BSM) DITINJAU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM.**

## **B. Batasan Masalah**

Untuk lebih terarahnya penelitian ini dan mendalam tentang inti permasalahan, maka penulis membatasi pembahasan ini kepada “Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam.”

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang penulis uraikan diatas, maka dapat di tarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Pelaksanaan kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru?
2. Apa saja faktor yang mempengaruhi terjadinya kendala-kendala dalam Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) antara Pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru?
3. Bagaimana Tinjauan Ekonomi Islam tentang Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru

### **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dilakukan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pelaksanaan program asuransi Takaful Pembiayaan antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru
- b. Untuk mengetahui apa saja faktor yang mempengaruhi kendala-kendala dalam pelaksanaan kerjasama program Asuransi Takaful Pembiayaan

(*Bancassurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru?

- c. Untuk mengetahui Tinjauan Ekonomi Islam terhadap pelaksanaan kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bank Insurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan Pihak PT. Bank syariah Mandiri (BSM) Pekanbaru?

## 2. Kegunaan Penelitian

### a. Praktis

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan bagi kedua belah pihak dalam melakukan kerjasama khususnya untuk ketentuan-ketentuan dalam kerjasama yang harus diperhatikan agar pola kerjasama dapat tercapai dengan baik.
2. Dengan adanya penelitian ini diharapkan kedua belah pihak dapat terus menjalin komunikasi dan meningkatkan pelayanan agar loyalitas nasabah meningkat dan akan menciptakan *multiplayer efek* bagi PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru.

### b. Akademis

1. Sebagai bahan untuk menambah referensi bagi teman-teman atau adik-adik yang membutuhkan dalam penyelesaian skripsinya.
2. Penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah intelektual tentang pemikiran ekonomi Islam dan kaitannya dalam kehidupan masyarakat.

## **E. Metode Penelitian**

### **a. Lokasi Penelitian**

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini adalah PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Pemasaran Pekanbaru JL. Tuanku Tambusai Komplek Perkantoran Mella No. 6 A. dan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru di JL. Jendral Sudirman Nomor 169 Pekanbaru.

Adapun alasan saya memilih kedua lokasi penelitian ini adalah karena ingin mengetahui bagaimana Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru dan lokasi penelitian yang mudah dijangkau sehingga memberikan akses yang luas kepada penulis untuk melakukan penelitian.

### **b. Subjek dan Objek penelitian**

Subjek dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan Marketing dari PT. Asuransi Takaful Cabang Pekanbaru, dan pada PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru adalah Karyawan Bagian Marketing, Sedangkan objek penelitian ini adalah Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) Pada Asuransi Takaful Keluarga Kantor Pemasaran Pekanbaru.

### **c. Populasi dan Sampel**

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan 1 orang, Karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga bagian *Bancassurance Officer* (BAO) 3 orang, dan nasabah yang menggunakan program ini yaitu PT.

Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru serta 5 Ka.Capem yang berjumlah 15 orang pada karyawan bagian marketing, yang terdiri dari Kacapem Nangka, Panam, Ujung Batu, dan Tembilahan jadi total populasi semuanya 19 orang. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode *Total Sampling* yaitu teknik pengambilan sumber data dengan mengambil seluruh populasi untuk dijadikan sampel.

#### **d. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini adalah:

##### **1. Data Primer**

Data Primer, yaitu data yang secara langsung dari wawancara dengan pimpinan, karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga dan nasabahnya yaitu PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru.

##### **2. Data Skunder**

Data Skunder, yaitu data yang diperoleh dari buku-buku, artikel-artikel, pemuka masyarakat dan alim ulama pada PT. Asuransi Takaful Keluarga ataupun referensi lainnya yang memiliki relevansi dengan pembahasan yang penulis teliti.

#### **e. Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan, maka penulis menggunakan beberapa metode, yaitu:

1. Wawancara yaitu bertanya langsung kepada Marketing yang menangani program Asuransi Takaful Pembiayaan (Bancassurance) pada PT.



Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Bank syariah Mandiri (BSM)  
Cabang Pekanbaru

2. Angket, yaitu memberikan daftar pertanyaan kepada nasabah berkenaan dengan Pelaksanaan Kerjama Program Asuransi Takaful Pembiayaan antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri.
3. Studi kepustakaan, yaitu penulis mengambil buku-buku referensi yang ada kaitannya dengan persoalan yang diteliti.

#### **F. Metode Analisa Data**

Metode analisa data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah analisa deskriptif kualitatif. yaitu, mengumpulkan data-data yang ditemukan dilapangan, kemudian mengklasifikasikannya berdasarkan jenis dari data tersebut dan menganalisa data-data tersebut sedemikian rupa Sehingga diperoleh gambaran umum yang utuh tentang masalah yang diteliti.

#### **G. Metode Penulisan**

- a. Metode Induktif, penulis menggunakan fakta-fakta atau gejala-gejala yang bersifat khusus dan diambil kesimpulan secara umum.
- b. Metode Deduktif, yaitu penulis menggunakan fakta-fakta atau gejala-gejala yang bersifat umum dan diambil kesimpulan yang bersifat khusus.
- c. Metode Deskriptif, yaitu mengumpulkan data dan keterangan kemudian dianalisa hingga disusun sebagaimana yang dikehendaki dalam penelitian ini.

## H. Sistematika Penulisan

Secara garis besarnya, penulisan ini disusun dalam 5 (lima) bab dan masing-masing bab diuraikan sebagai berikut:

- BAB I : Merupakan bab pendahuluan yang berisikan Latar Belakang, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.
- BAB II : Gambaran umum Perusahaan yang terdiri dari Sejarah berdirinya Asuransi Takaful Keluarga, Struktur Organisasi PT. Asuransi Takaful Keluarga, visi misi, rincian tugas dan Tujuan Takaful, Produk-produk PT. Asuransi Takaful Keluarga.
- BAB III : Tinjauan umum tentang Pelaksanaan Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) pada PT. Asuransi Takaful Keluarga yang terdiri dari ruang lingkup Syariah ruang lingkup Asuransi Profil tentang Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*).
- BAB IV : Pembahasan yang menyimpulkan hasil penelitian dan pembahasannya yaitu mengenai Pelaksanaan Kerjasama Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru, Apa saja faktor yang mempengaruhi terjadinya kendala dari pelaksanaan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Pekanbaru (BSM) dan Tinjauan Ekonomi Islam mengenai pelaksanaan Kerja Sama Asuransi Takaful Pembiayaan

(Bancassurance) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Pekanbaru.

BAB V : Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan tentang kesimpulan dan saran.

**BAB II**

**GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PT. ASURANSI TAKAFUL**

**KELUARGA CABANG PEKANBARU**

**A. Sejarah Berdirinya PT. Asuransi Takaful Keluarga**

Pada tanggal 27 juli 1993 telah dibentuk tim pembentukan Asuransi Takaful Keluarga Indonesia (TEPATI). Tim adalah perwakilan dari Yayasan Abadi Bangsa, Bank Mu'amalat Indonesia dan Asuransi Jiwa Tugu Mandiri. Tim ini juga mengikutsertakan beberapa pejabat dari Departemen Keuangan RI. Selain itu untuk memudahkan koordinasi antara pemprakarsa dengan pemerintah, keterlibatan unsure Depkeu dimaksudkan agar sejak awal mereka memberikan dukungan kepada usaha besar ini.

Asumsinya Bank Mu'amalat Indonesia membutuhkan lembaga asuransi yang sesuai dengan Syariah, baik dalam rangka mendukung permodalan maupun untuk memberikan kepercayaan kepada nasabah. Sejak awal berdiri, Bank Mu'amalat Indonesia, memang tidak punya alternatif lain kecuali mengambil asuransi konvensional.

Sebagai langkah awal, lima orang anggota TEPATI melakukan studi banding ke Malaysia pada tanggal 7-10 September 1993. Malaysia merupakan negara ASEAN pertama yang mempraktekkan asuransi berdasarkan Syariah yakni sejak Agustus 1985. Di Malaysia Asuransi Syariah dikelola oleh Takaful Malaysia Sdn Bhd (Sendirian Berhad).

Setelah melakukan berbagai persiapan, termasuk sebuah seminar nasional di Hotel Indonesia akhirnya berdirilah PT. Syarikat Takaful Indonesia (PT. STI) sebagai Holding Company pada tanggal 24 Februari 1994. Tugas Holding Company selanjutnya adalah untuk modal Ventura, pengadaian dan sebagainya. Fungsi utama dari PT. Syarikat Takaful Indonesia adalah sebagai investment company. Kemudian PT. Syarikat Takaful Indonesia (PT. STI) mendirikan dua anak perusahaan yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum.

PT. Asuransi Takaful Keluarga diresmikan pada tanggal 25 Agustus 1994, dengan modal disetor sebesar Rp. 5 Milyar. Izin operasionalnya keluar pada tanggal 4 Agustus 1994 melalui SK. Menkeu No. Kep-385/ KMK. 071/ 1994. Menkeu Mar'ie Muhammad sendiri yang meresmikan berdirinya PT. Asuransi Takaful Keluarga di Puri Syahid Jaya Jakarta. Yang mana pemegang saham terbanyak dipegang oleh PT. Syarikat Takaful Indonesia sebesar 99,94%, dan sebesar 0,06% dipegang oleh Koperasi Karyawan Takaful. Sedangkan dewan komisaris terdiri dari komisaris utama yaitu Dato' Mohd. Fadzli Yusof dan komisarisnya, Wiwin P. Soedjtito, M. Harris, Wan Zamri Wan Ismail. Dan dewan direksi terdiri dari direktur utama yaitu Agus Haryadi dan direktornya M. Aminuddin Ismail.

Sebenarnya pendirian PT. Asuransi Takaful Keluarga apabila merujuk pada Undang-undang No. 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian, karena sesuai dengan ketentuan undang-undang, bahwa investasi perusahaan asuransi disuatu bank, maksimal lima persen dari seluruh kekayaannya. Tapi pada saat itu karena di Indonesia hanya ada satu Bank Syariah yaitu Bank Mu'amalat Indonesia maka khusus Takaful seluruh investasinya boleh dilakukan di Bank

Mu'amalat Indonesia. Ini merupakan suatu bentuk dukungan dari pemerintah pada proses pembentukan asuransi Syariah ini. Tapi pada tahun tahun 2000 perbankan yang berbasis syariah berjamuran baik itu bank umum maupun bank unit usaha syariah dengan demikian Undang-Undang No.2 tahun 1992 berlaku sebagaimana mestinya.

## **B. Struktur Organisasi Perusahaan.**

Struktur organisasi mempengaruhi perilaku individu dan kelompok yang ada dalam suatu organisasi, dimana struktur organisasi merupakan ciri-ciri organisasi yang dapat dipakai untuk mengendalikan atau membedakan bagian-bagian di dalam organisasi. Struktur organisasi akan memudahkan perusahaan untuk mencapai tujuannya karena di dalam organisasi akan terdapat, rentang kendali division of labor dan departementasi yang jelas.

Struktur organisasi yang jelas akan memuat uraian-uraian tugas serta tanggung jawab dari setiap orang yang berada di dalam organisasi. Hal ini sangat membantu agar pelaksanaan tugas-tugas dapat berjalan dengan baik dan benar sehingga perusahaan dapat menghadapi persaingan dengan perusahaan sejenis serta dalam usaha untuk meningkatkan penjualan, produksi maupun mutu pelayanan pada konsumen.

Berikut ini penulis menyajikan struktur organisasi dari PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Pekanbaru, dimana struktur organisasi tersebut dapat memperlihatkan hubungan kerja dari masing-masing bagian sebagai berikut yang terdiri dari :<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Ibu Uswatun Chasanah, *Marketing Office Operational Coordinator*, PT. Asuransi Takaful Keluarga, Hasil *Wawancara*, Pekanbaru, 15/04/2011, jam 15.00 wib.

### Susunan Organisasi

1. *Marketing office manager*
  - a) *Retail*
  - b) *Corporate*
  - c) *BAO(Bancassurance Account Officer)*
2. *Marketing office operational manager (kantor pusat)*
3. *Marketing office operational coordinator*
  - a) *Marketing office operation*
  - b) *General support*

#### Personalia

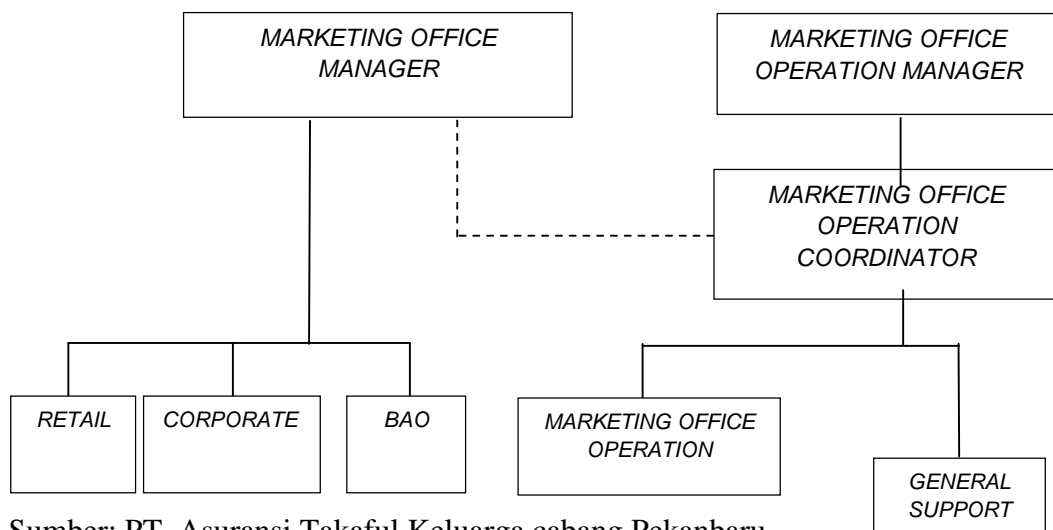
1. *Marketing office manager* : Ardandi, S.E
  - a) *Retail* : 1. Irawati
    2. Nila fitria
    3. Husnita
    4. St. Alfiah
  - b) *Corporate* : Dewi hartati
  - c) *BAO* : 1. Wirdaningsih
    2. Jebby. C
2. *Marketing office operational manager (kantor pusat)*
3. *Marketing office operational coordinator* : Uswatun chasanah
  - a) *Marketing office operation* : Beni Suzanto
  - b) *General support* : Kristanto

Adapun *job description marketing office manager* PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru yang dikeluarkan pada tanggal 01-03-2008, revisi: 08.02.02, sebagai berikut:

Jabatan <i>Marketing Office Manager</i>	Divisi : <i>Retail &amp; Corporate Business</i>
Nama jabatan atasan langsung : <i>VP.- Retail Business &amp; VP.- Corporate Business</i>	

#### I. IDENTITAS PEKERJAAN

- NAMA JABATAN : *MARKETING OFFICE MANAGER*
- KODE JABATAN : -
- DEPARTEMEN : -
- DIVISI : *RETAIL & CORPORATE BUSINESS*
- KANTOR : PEKANBARU
- KEDUDUKAN DALAM ORGANISASI



Sumber: PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Pekanbaru



Adapun tugas dan wewenang serta tanggung jawab pada struktur organisasi tersebut adalah:

### ***1. Marketing Office Manager***

Meliputi kegiatan pemasaran retail dan corporate business, memiliki wewenang melakukan dan mengusulkan rekrutmen, promosi, demosi, terminasi dan mutasi sesuai dengan kewenangan dan ketentuan yang berlaku, memperdayakan SDM di kantor pemasaran sesuai dengan kebutuhan, melakukan penialain subordinate sesuai dengan kewenangan yang berlaku, mewakili management PT. ATK dalam membuat perjanjian pelakkerjasama kemitraan dengan lembaga atau perusahaan. Dan memiliki tugas pokok antara lain : mencapai target pemasaran (premi pertama dan man power) dalam jangka waktu yang telah ditetapkan, memastikan terlaksananya dengan baik sistem rekrut dan seleksi sesuai dengan cycle dengan menggunakan form standar divisi detail, menghandel permasalahan peserta dengan baik, menjaga dan memelihara asset perusahaan dengan baik, membangun dan menjaga citra positif perusahaan, memastikan operasional kantor pemasaran sesuai dengan sistem management mutu, memastikan terlaksananya unit kerja pelaksana prinsip mengenal nasabah.<sup>2</sup>

### ***2. Marketing Office Operation Manager***

Memiliki tanggung jawab terselenggaranya operasional di kantor pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku, terpeliharanya asset menjadi

---

<sup>2</sup> Sumber Data : PT. Asuransi Takaful Keluarga Indonesia

tanggung jawabnya, melakukan koordinasi dengan marketing office operation coordinator dalam rangka mendukung pencapaian sasaran mutu operational kantor pemasaran, bertanggung jawab terhadap blanko polis, kwitansi, sertifikat dan kartu peserta, dan memiliki tanggung jawab terpeliharanya dokumentasi transaksi.

Adapun tugas pokok dari Marketing Office Operation antara lain:

- a. Terselenggaranya operasional kantor pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku yaitu:
  1. Melakukan registrasi dan input aplikasi serta input data peserta/ transfer data peserta ke SMART baik individu maupun kumpulan non Bancassurance.
  2. Melakukan edit data aplikasi dan data peserta yang telah diinput.
  3. Melakukan registrasi polis individu dan kumpulan
  4. Mencetak polis individu beserta lampirannya termasuk polis Takafulink
  5. Mencetak kwitansi, sertifikat, dan kartu peserta kumpulan.
  6. Membuat berita acara untuk setiap polis salah cetak setiap minggu.
  7. Menyiapkan dan mengirimkan polis beserta dokumen pendukung yang akan dikirim ke peserta.
  8. Melakukan pencatatan distribusi blanko aplikasi, polis, sertifikat, dan kartu peserta.
  9. Mengirimkan aplikasi asli, copy polis individu dan lampiran ke kantor pusat paling lambat tiga hari setelah tanggal terima polis.

10. Mengirimkan aplikasi asli kumpulan dan kelengkapannya ke Kantor pusat
11. Mengirimkan persetujuan Klaim beserta dokumen pendukungnya ke kantor, mencetak surat medical, surat pengantar medical dan penambahan tabarru' serta menyampaikan kepada Agen/BAO.

### **3. *Marketing Office Operation Coordinator***

- a. Tanggung jawab Marketing Operation Coordinator antara lain:
  1. Terselenggaranya operasional kantor pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
  2. Terpeliharanya asset kantor pemasaran.
  3. Terselenggaranya fungsi pelayanan kepada peserta dan calon peserta sesuai sasaran mutu operasional kantor pemasaran.
  4. Melakukan koordinasi dengan Marketing Office Manager dalam rangka mendukung pencapaian kantor pemasaran.
  5. Terlaksananya sistem dan prosedur identifikasi nasabah serta transaksi yang mencurigakan.
- b. Tugas-tugas pokok Marketing Office Operation Coordinator.<sup>3</sup>
  - a) Terselenggaranya Operational Kantor Pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yaitu:
    1. Menerima aplikasi dan memastikan kelengkapan data
    2. Menindaklanjuti data yang masih tunda (aplikasi dan data peserta)

---

<sup>3</sup> *ibid*

3. Melakukan verifikasi aplikasi dan verifikasi data peserta individu dan kumpulan.
  4. Menginput penerimaan premi baik tunai maupun via bank ke SMART.
  5. Menerima pengajuan klaim dan memastikan kelengkapan data
  6. Melakukan otorisasi persetujuan klaim sesuai ketentuan yang berlaku.
  7. Melakukan kontrol proses, progres klaim dan menindaklanjuti data yang masih tunda.
  8. Melakukan investigasi klaim atas permintaan kantor pusat.
  9. Melakukan rekonsiliasi piutang premi dengan BAO.
  10. Melakukan input pengaduan komplain dan melakukan koordinasi dengan pihak terkait dalam rangka penyelesaian komplain.
- b) Terpeliharanya asset kantor pemasaran
1. Memastikan terselenggaranya administrasi inventaris kantor.
  2. Memastikan terselenggaranya keamanan, kebersihan, kerapian, dan ketertiban kantor.
  3. Memastikan tersedianya surat izin operasional kantor sesuai ketentuan yang berlaku.
  4. Memastikan terselenggaranya administrasi pemakaian barang cetakan.
  5. Memastikan terselenggaranya filing dokumen.
- c) Memastikan terselenggaranya penagihan premi lanjutan.
- d) Melakukan kontrol outstanding premi dan proses klaim.

Marketing Office Operation Coordinator memiliki wewenang yaitu; memberdayakan dan melakukan penilaian SDM di bawah koordinasinya, membubuhkan paraf atau tanda tangan dalam dokumen yang terkait dengan kegiatan operasional kantor pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku, memiliki akses atas kotak kasir yang digunakan untuk menyimpan uang yang diterima terkait dengan transaksi yang dilakukan oleh kantor pemasaran dengan pihak peserta maupun pihak lainnya, memiliki akses atau modul keuangan SMART sesuai ketentuan yang berlaku.

#### **4. *Office Support***

Memiliki tugas-tugas pokok antara lain:

1. Menjaga kebersihan kantor serta barang-barang didalam kantor dengan membersihkan secara rutin
2. Menginventarisir peralatan kantor
3. Membeli barang kebutuhan rutin kantor yang tidak dapat diperoleh dari kantor pusat.
4. Membantu tugas administrasi seperti:
  - a. Mengambil rekening koran di bank
  - b. Melakukan administrasi pengiriman dari dan ke kantor pusat pemasaran (via kurir dan diantar langsung) yang berkaitan dengan tugas kantor
  - c. Menfoto copy dokumen yang berkaitan dengan tugas kantor.

### C. Visi, misi Takaful dan Tujuannya

#### 1. Visi Takaful

Menjadi group Asuransi terkemuka yang menawarkan jasa takaful dan keuangan syariah yang komperensif dengan jangkauan signifikan di seluruh Indonesia.

#### 2. Misi Takaful

Kami bertekad memberikan solusi dan pelayanan terbaik dalam perencanaan keuangan dari pengelolaan resiko bagi umat dengan menawarkan jasa Takaful dan keuangan syariah yang dikelola secara professional, adil , tulus, dan amanah.

#### 3. Tujuan Takaful

Memberikan pelayanan yang terbaik, Amanah dan Profesional kepada Umat Islam dan Bangsa Indonesia.<sup>4</sup>

### D. Produk-produk Asuransi Takaful Keluarga

Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga terbagi atas dua unsur yaitu:

#### 1. Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan unsur tabungan yang mencakup:<sup>5</sup>

##### a. Takaful Dana Investasi.

Yaitu suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam mata uang rupiah atau US Dolar. Sebagai dana investasi yang diperuntukkan bagi ahli warisnya jika di takdirkan meninggal dunia lebih awal atau sebagai bekal untuk hari tuanya.

---

<sup>4</sup> Tim TR & D Departemen, *Modul Pengetahuan Dasar Takaful*, h. 1.

<sup>5</sup> Tim TR & D Departemen, *ibid.*, h. 29-35.

b. Takaful Dana Haji.

Yaitu suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam mata uang rupiah atau US Dolar untuk biaya dalam melaksanakan Ibadah Haji.

c. Takaful Dana Pendidikan.

Yaitu Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk perorangan atau individu yang ditujukan bagi orang tua (*proteksi*) yang merencanakan dana pendidikan untuk putra-putrinya sampai sarjana, dalam mata uang rupiah atau US Dolar.

d. Investasi Takafulink.

Yaitu program investasi dan proteksi yang memberikan manfaat beberapa santunan (manfaat takaful) kepada yang berhak apabila peserta mengalami musibah sebagaimana yang telah diakadkan dalam kontrak dan serta manfaat berupa kesempatan memilih jenis investasi untuk pengembangan dananya.

e. Takaful Falah.

Yaitu program yang dirancang secara khusus bagi peserta yang menginginkan manfaat asuransi secara keseluruhan saat mengalami musibah sakit atau kecelakaan dan manfaat produk ini yang otomatis/default hanya term insurance (manfaat utama)+ tabungan sedangkan yang lainnya merupakan pilihan peserta untuk mengambil atau tidak dan disesuaikan dengan besarnya manfaat takaful.

2. Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga tanpa unsur tabungan yang mencakup:<sup>6</sup>

a. Takaful Kesehatan Individu.

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana satuan rawat inap dan operasi bila peserta sakit dalam masa perjanjian.

b. Takaful Kecelakaan Diri Individu.

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana satuan untuk ahli waris bila peserta mengalami musibah kematian karena kecelakaan dalam masa perjanjian.ada 3 jenis manfaat takaful:

1. Meninggal Karena Kecelakaan
2. Cacat Tetap Total dan Sebagian karena Kecelakaan.
3. Biaya Perawatan karena Kecelakaa

c. Takaful Al-Khairat Individu.

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana satuan untuk ahli waris bila peserta mengalami musibah kematian dalam masa perjanjian. Ada 2 jenis manfaat takaful:

1. Takaful Al-Khairat (Yearly Renewable Term) Asuransi dengan santunan manfaat tertentu dan flat selama masa perjanjian.

---

<sup>6</sup> Tim TR & D Departemen, *ibid.*, h. 47-49.



2. Takaful Pembiayaan (Decreasing Term Insurance) Asuransi dengan santunan manfaat yang menurun berdasarkan sisa/saldo pembiayaan peserta.

Produk takaful Al-Khairat dapat memenuhi kebutuhan perbankan seperti:

1. Tabungan : Tabungan Haji; Tabungan Pendidikan atau Tabungan Perencanaan/Berjangka.
2. Deposito.
3. Pembiayaan : Asuransi Takaful Pembiayaan; KPR; KPM.

d. Takaful Santunan Harian Rawat Inap :

Asuransi yang memberikan santunan kepada peserta bila peserta menjalani rawat inap di Rumah Sakit selama masa 90 (sembilan puluh) hari dengan memperhatikan kondisi sebelumnya (Pre Existing Condition) dan Masa Tunggu.

## BAB III

### TINJAUAN UMUM TENTANG KERJASAMA

#### A. Kerjasama (Syirkah)

Kerjasama adalah kegiatan atau usaha yang bisa dilakukan oleh beberapa pihak secara bersama dengan penuh tanggung jawab untuk mencapai hasil yang lebih baik dari pada dikerjakan secara individual.<sup>1</sup>

*Syirkah* menurut bahasa berarti *al-ikhtilath* yang artinya campur atau percampuran. Demikian dinyatakan oleh Taqiyuddin, maksud percampuran di sini adalah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan.<sup>2</sup>

Menurut Idris Ahmad menyebutkan syirkah sama dengan syarikat dagang, yakni dua orang atau lebih sama-sama berjanji akan bekerjasama dalam dagang, dengan menyerahkan modal masing-masing. Di mana keuntungan dan kerugiannya diperhitungkan menurut besar kecilnya modal masing-masing.

Sedangkan menurut Hasbi ash-Shiddieqie, bahwa yang dimaksud dengan syirkah yaitu akad yang berlaku antara dua orang atau lebih untuk ta'awun dalam bekerja pada suatu usaha dan membagi keuntungannya.

---

<sup>1</sup> Tagiman, *Kewarganegaraan*, (Surakarta : CV Grahadi,2004), h. 7.

<sup>2</sup> Hendi Suhendi, *fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2008),ed-1 h. 125.

Menurut syafi'iah , yang dimaksud dengan syirkah adalah ketetapan hak apada sesuatu yang dimiliki dua orang atau lebih dengan cara yang masyhur (diketahui).<sup>3</sup>

Menurut Hanafiah, yang dimaksud dengan syirkah adalah ungkapan tentang adanya transaksi (aqad) antara dua orang yang bersekutu pada pokok harta dan keuntungan.<sup>4</sup>

Sedangkan syirkah menurut para ulama adalah :” kerjasama anantara dua orang atau lebih dalam berusaha, yang keuntungannya dan kerugiannya ditanggung bersama.<sup>5</sup> Usaha ini yang telah ditentukan untuk dikelola dan dikembangkan di bidang perdagangan, perindustrian, dan pertanian.<sup>6</sup>

## **B. Macam-macam syirkah:<sup>7</sup>**

1. Syirkatul inan adalah kedua belah pihak sama –sama berpartisipasi dalam mengeluarkan modal dan memutarnya., atau disebut juga kongsi yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dengan modal dari harta mereka, sehingga harta tersebut menjadi satu, lalu mereka sama-sama bekerja mengembangkan modal bersama tersebut, atau salah satu dari mereka bekerja mengembangkannya dan ia mendapatkan bagian yang lebih banyak dari laba yang diharapkan.

---

<sup>3</sup> Racmad Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung :CV Pustaka Setia, 2004), cet ke 2 jilid 1 h 60

<sup>4</sup> *Ibid*, hal 184

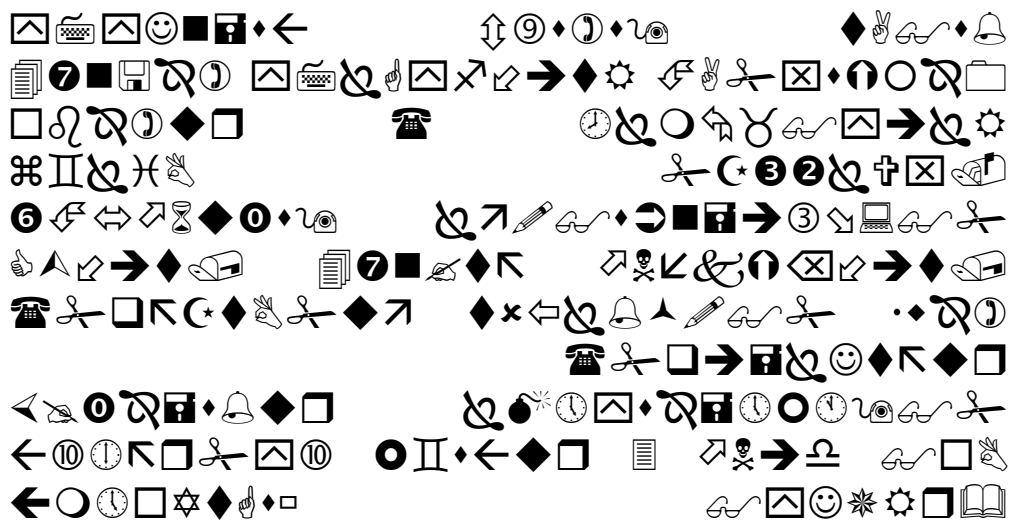
<sup>5</sup> Hendi Suhendi, *Op. Cit.*, h. 127

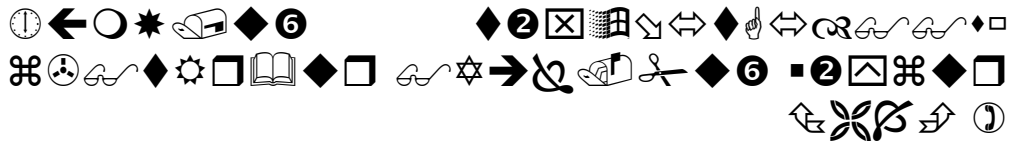
<sup>6</sup> Syaikh Abu bakar Jabir Al- Jaza'iri, *Minhajul Muslim*, (Jakarta: Darul Haq, 2008), h.472.

<sup>7</sup> Saleh al- fauzan, *fiqih sehari-hari*, (Jakarta : Gema Insani, 2006, cet 1 hal.466-474)

2. Syirkatul wujud adalah perkongsian antara dua orang atau lebih untuk membeli sesuatu dengan jaminan mereka secara tidak kontan, lalu laba yang dihasilkan dibagi sesuai dengan kesepakatan.
3. Syirkatul Abdan adalah kongsi tanpa modal yang dilakukan oleh dua orang atau lebih, terhadap hasil yang diperoleh dari kerja mereka. Dinamakan demikian karena semua orang dalam kongsi ini mencurahkan tenaga mereka dalam bekerja untuk mendapatkan laba, kemudian mereka membagi laba yang dihasilkan.
4. Syirkatul mufaawadhah adalah kongsi yang dilakukan dua orang atau lebih, yang di dalamnya masing-masing pihak menyerahkan kepada pihak yang lain segala bentuk kebijakan terhadap modal dan kerja. Atau, mereka berkongsi untuk membagi bersama semua yang mereka lakukan, yang mereka peroleh, dan yang mereka tanggung.

**C. Landasan syariah Kerjasama (Syirkah) dibolehkan berdasarkan nash-nash Al-qur'an dan sunnah. Dalam Surat Shaad: 24.**





*Artinya: Daud berkata: "Sesungguhnya dia Telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.<sup>8</sup>*

#### *Al- Hadits*

عن ابي هريرة رضي الله عنه رفعه الي النبي صلي الله عليه وسلم قال: ن ا لله عز و حل يقول: انا ثالث الشر يلين لم يخن ا حل هما صاحبه فاخانه خرت من بينهما )

*Artinya : Dari Abu Hurairah r.a dia berkata, Rasulullah SAW bersabda: Allah berfirman: aku menjadi pihak ketiga dari dua orang yang berserikat, selama salah satu dari dua orang tidak berkhianat kepada sahabatnya (mitranya) maka apabila ia berkhianat maka aku keluar dari keduanya." (HR. Abu Daud).<sup>9</sup>*

#### **D. Rukun Kerjasama;**

Adapun rukun kerjasama (*syirkah*) ada dua macam:

- a. Adanya orang yang berserikat
- b. Adanya ijab dan Kabul.

#### **E. Pengertian Asuransi Syariah:**

##### **1. Pengertian Asuransi**

<sup>8</sup> Departemen Agama RI , *Al- Quran dan Terjemahnya*, (Bandung: PT. Syaamil Media, 2005), h. 735

<sup>9</sup> Imam Asy-Syaukani, *Ringkasan Nailul Authar*,( Jakarta : Pustaka Azzam, 2006),h.162.

Menurut Mushtafa Ahmad Zarqa, dalam buku Asuransi syariah konsep dan system operasional karangan Ir. Muhammad Syakir Sula, AAIJ, FIIS. dinyatakan bahwa asuransi secara istilah adalah kejadian. Adapun metodologi dan gambarannya dapat berbeda-beda, namun pada intinya, asuransi adalah cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya, dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktivitas ekonominya.<sup>10</sup>

Menurut Pasal 26 Wetboek van Koophandel (kitab Undang-undang perniagaan) bahwa yang dimaksud dengan asuransi adalah suatu persetujuan di mana pihak yang meminjam berjanji kepada pihak yang dijamin untuk menerima sejumlah uang premi sebagai pengganti kerugian, yang mungkin akan diderita oleh yang dijamin karena akibat dari suatu peristiwa yang belum jelas akan terjadi.<sup>11</sup>

Asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan resiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator, Syariah berasal dari ketentuan-ketentuan di dalam Al-Qur'an (Firman Allah yang disampaikan kepada Nabi Muhammad saw.) dan As-Sunnah (teladan dari kehidupan Nabi Muhammad saw).<sup>12</sup>

Kasmir, SE, MM dalam bukunya Bank & Lembaga Keuangan Lainnya. Memdefenisikan Asuransi menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1992 Tentang Usaha Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih,

---

<sup>10</sup> Muhammad syakir Sula, *Asuransi syariah Konsep dan operasional*, (Jakarta : Gema Insani, 2004), h, 29

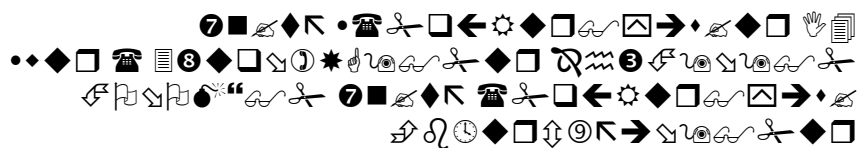
<sup>11</sup> Hendi Suhendi, *Op.Cit.*, h. 307.

<sup>12</sup> Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2006),h. 2.

dengan mna 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 sesuatu pembayaran yang disyaratkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.<sup>13</sup>

Takaful dalam pengertian mualamalah adalah saling memikul resiko di antara sesama orang sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang lainnya. Saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana tabarru' dana ibadah, dana sumbangan, derma yang ditunjukan untuk menanggung resiko. Takaful dalam pengertian ini sesuai dengan Al-Qur'an.<sup>14</sup>

Sebagai firman Allah SWT (QS: al-Ma'idah : 2), yaitu:



Artinya: *“Dan tolong- menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.”*<sup>15</sup>

## 2. Prinsip –prinsip Pengelolaan Asuransi Syariah

<sup>13</sup> Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada,2001), h. 277.

<sup>14</sup> Muhammad Syakir Sula, *op.cit.*, h. 33.

<sup>15</sup> *Departemen Agama RI*, h. 156

Dalam kontrak asuransi masing-masing pihak yang terlibat harus memperhatikan landasan hukum dan prinsip yang mendasari kontrak asuransi. Dasar hukum asuransi jiwa merupakan unsur-unsur penting dalam perjanjian yang mengatur hubungan, hak dan kewajiban dua pihak agar perjanjian pertanggungan dapat berjalan dan berlaku, beberapa landasan hukum yang terpenting diantaranya adalah: <sup>16</sup>

1) Kepentingan yang dapat diasuransikan

Kepentingan yang dapat diasuransikan adalah hubungan kepentingan antara peserta atau tertanggung dengan objek pertanggungan atau pihak yang dipertanggungkan. Peserta/tertanggung mempunyai kepentingan yang insurable jika ia (mereka) akan mengalami kerugian bila objek/pihak yang dipertanggungkan mengalami musibah.

2) Iktikad Baik

Para pihak yang melakukan kontrak asuransi, baik penanggung maupun tertanggung harus beriktikad baik yang diwujudkan dengan kejujuran dan mengemukakan keterbukaan. Di mana penanggung harus memberikan semua informasi mengenai pertanggungan dan tertanggung memberikan informasi mengenai objek pertanggungan baik diminta maupun tidak

3) Penggantian Kerugian

Prinsip ini merupakan mekanisme ganti/rugi santunan bila terjadi musibah yang dijamin, yaitu penanggung akan mengembalikan posisi

---

<sup>16</sup> TIM TR & Departement, *Op.Cit.*, h. 12-13.



keuangan bertanggung dalam keadaan semula seperti saat sebelum terjadi peristiwa musibah.

4) Sebab Aktif

Suatu sebab aktif, efisien yang mengakibatkan terjadinya suatu peristiwa secara berantai tanpa intervensi suatu kekuatan lain, diawali dengan bekerja aktif dari suatu sumber baru yang independent.

5) Pengalihan Hak

Bilamana penanggung telah membayar santunan ganti rugi kepada tertanggung, padahal dalam peristiwa yang mengakibatkan kerugian tersebut tertanggung tidak bersalah, maka hak menuntut kepada pihak yang bertanggung jawab/yang bersalah (pihak ketiga) beralih kepada pihak penanggung.

Namun dalam Asuransi syariah di perkaya dengan prinsip-prinsip tambahan, yaitu;<sup>17</sup>

- 1) Prinsip ikhtiar dan berserah diri, Allah adalah mutlak atas segala sesuatu, karena itu menjadi kekuasaannya pula untuk memberikan untuk memberikan atau mengambil segala yang dia kehendaki. Manusia memiliki kewajiban untuk berusaha (ikhtiar) semaksimal kemampuannya dan pada saat yang sama diwajibkan berserah diri kepada Allah.

---

<sup>17</sup> Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana,2010), Ed.1, cet 2, h. 264-265.

- 2) Prinsip saling membantu dan bekerja sama, asuransi syariah mengubah kontrak di mana seluruh peserta adalah pihak yang menanggung resiko bersama bukan perusahaan, dalam hal ini prinsip the law of large numbers berlaku, yaitu kelompok yang banyak membantu kerugian pihak yang sedikit. Konsep kehidupan berjamaah dah berukhuwah dalam konteks yang lebih luas.
- 3) Prinsip saling melindungi dari berbagai macam kesusahan dan kesulitan dan tidak membiarkan uang menganggur dan tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat bagi masyarakat umum.

Aqad yang digunakan adalah akad yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zhulm (penganiayaan), risywah (suap), barang haram, maksiat sehingga pihak-pihak yang terikat akad saling bertanggung jawab.

### **3. Landasan Syariah Asuransi Takaful Pembiayaan (Asuransi Jiwa Pembiayaan)**

Apabila dilihat sepintas keeluruhan ayat Al-qur'an, tidak terdapat satu ayat pun yang menyebutkan istilah asuransi seperti yang kita kenal sekarang ini, baik istilah "al- ta'min ataupun "at-takaful". Namun demikian, walaupun tidak menyebutkan secara tegas, terdapat ayat yang menjelaskan tentang konsep asuransi dan yang memiliki muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktik asuransi. Di antara ayat-ayat Al-Qur'an tersebut antara lain;

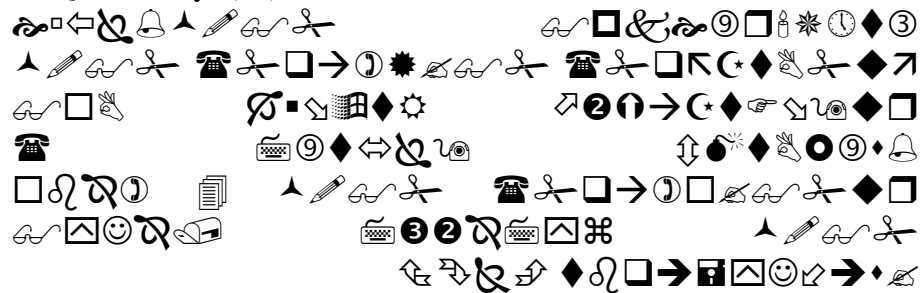
Adapun yang menjadi landasan Syariah Asuransi Takaful Pembiayaan adalah:

Landasan asuransi syariah yang mengarah pada konsep takaful diantaranya:<sup>18</sup>

a. Al- Qur'an

1.) Perintah Allah untuk Mempersiapkan Hari Depan

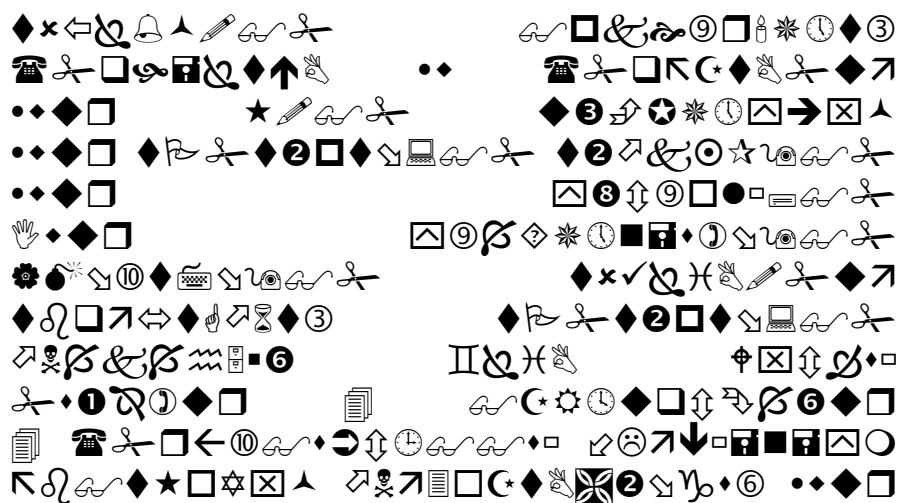
QS.al- Hasyr (59) : 18



Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang Telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan."<sup>19</sup>

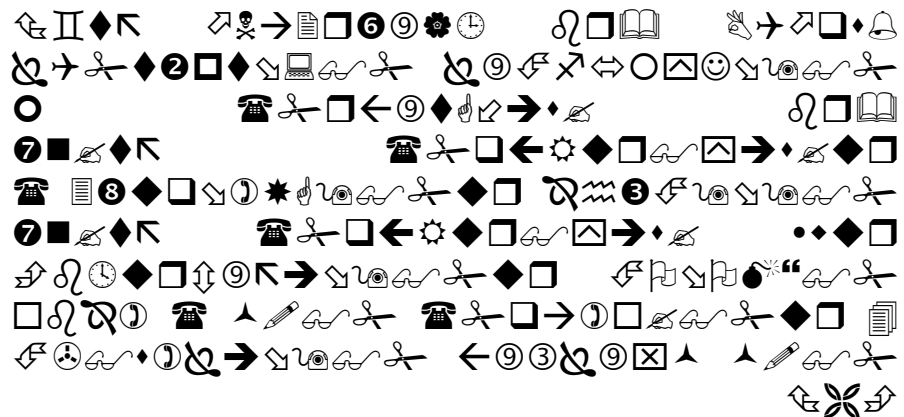
2.) Perintah Allah untuk Saling Membantu dan Bekerja sama

a. QS. al- Maidah (5) : 2



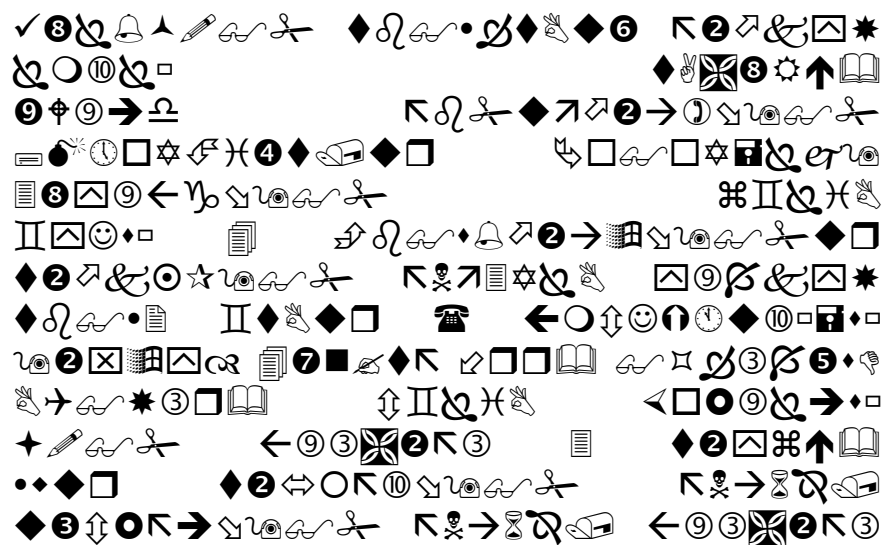
<sup>18</sup> Wirduyaningsih, dkk, *Bank & Asuransi Islam di Indonesia* , (Jakarta ; Putra Grafika ,2005), h.190 dan 193, ed-.1 ,cet- 2, h. 128.

<sup>19</sup> Departemen Agama RI, h, 919

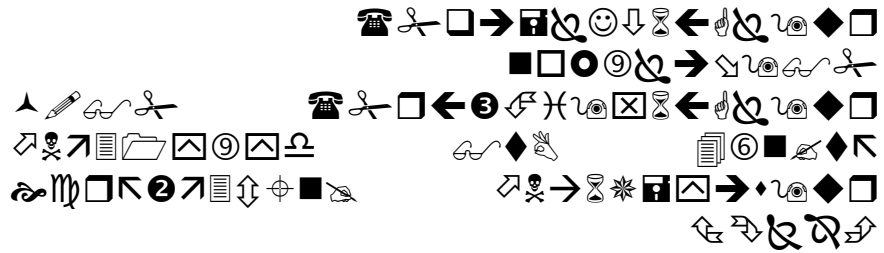


Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram jangan (menggangu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya, dan apabila kamu Telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum Karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). 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.<sup>20</sup>

b. QS. al- Baqarah (2) : 185



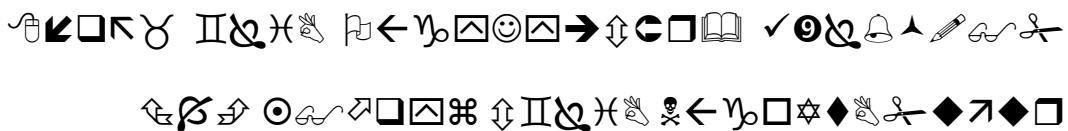
<sup>20</sup> Departemen Agama RI, *ibid.*, h, 156



Artinya: " beberapa hari yang ditentukan itu ialah) bulan Ramadhan, bulan yang di dalamnya diturunkan (permulaan) Al Quran sebagai petunjuk bagi manusia dan penjelasan-penjelasan mengenai petunjuk itu dan pembeda (antara yang hak dan yang bathil). Karena itu, barangsiapa di antara kamu hadir (di negeri tempat tinggalnya) di bulan itu, Maka hendaklah ia berpuasa pada bulan itu, dan barangsiapa sakit atau dalam perjalanan (lalu ia berbuka), Maka (wajiblah baginya berpuasa), sebanyak hari yang ditinggalkannya itu, pada hari-hari yang lain. Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu. dan hendaklah kamu mencukupkan bilangannya dan hendaklah kamu mengagungkan Allah atas petunjuk-Nya yang diberikan kepadamu, supaya kamu bersyukur.<sup>21</sup>

3.) Perintah Allah untuk saling melindungi dalam keadaan susah

a. QS. al- Quraisy (106) ; 4



Artinya : " Yang Telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan." <sup>22</sup>

b. Al- Hadits

Diriwayatkan dari Anas bin Malik r.a, bertanya seseorang kepada Rasulullah SAW. Tentang (untanya): " apa"(unta) ini saya ikat saja atau lansung saya bertawakal pada (Allah SWT)?" Bersabda Rasulullah SAW:" pertama ikatlah unta itu kemudian bertakwalah kepada Allah SWT." (HR. At-Turmudzi).

<sup>21</sup> Departemen Agama RI, *ibid.*, h, 45  
<sup>22</sup> Departemen Agama RI, *ibid.*, h, 1106

#### 4. Pendapat Ulama Tentang Asuransi

Konsep dan perjanjian asuransi merupakan akad yang baru dan belum pernah ada pada masa-masa pertama perkembangan fiqih Islam, yang tentunya menimbulkan diskusi, perbincangan, bahkan perdebatan di antara para ulama yang mengharamkan dan ulama yang membolehkan dalam konteks asuransi konvensional. Berikut dikutip beberapa pendapat ulama yang berbeda antara lain:

##### 1. Pendapat ulama yang mengharamkan kegiatan asuransi

###### a. Pendapat Syaikh Ibnu Abidin dan Mazhab Hanafi

Ibnu Abidin berpendapat bahwa asuransi adalah haram karena uang setoran peserta (premi) tersebut adalah iltizam ma lam yalzam (mewajibkan sesuatu yang tidak lazim/wajib).<sup>23</sup>

###### b. Syaikh Muhammad al- Ghazali, ulama dan tokoh haraki Mesir.

Muhammad al- Ghazali mengatakan bahwa asuransi adalah haram karena mengandung riba. Beliau melihat riba tersebut dalam pengelolaan dana asuransi dan pengembalian premi yang disertai bunga ketika waktu perjanjian telah habis. Asuransi mengandung riba karena beberapa hal;<sup>24</sup>

- a) Apabila waktu perjanjian telah habis, maka uang premi dikembalikan kepada tertjamin dengan disertai bunganya dan ini adalah riba. Apabila jangka waktu tersebut di dalam polis belum habis dan perjanjian diputuskan, maka uang premi dikembalikan

---

<sup>23</sup> Ahmad Rodini, *Lembaga Keuangan Syariah*, ( Jakarta:Zikrul ,2008),cet.ke-1, h. 100

<sup>24</sup> Syakir Sula, *Op.cit.*, hal.161.

dengan dikurangi biaya-biaya administrasi dan mualamah semacam ini dilarang oleh syara'.

- b) Ganti kerugian yang diberikan kepada terjamin pada waktu terjadi peristiwa yang disebutkan di dalam polis, juga tidak dapat diterima oleh syara' karena orang-orang yang mengerjakan asuransi bukan syarikat didalam untung dan rugi, sedang orang-orang lain ikut memberikan sahamnya dalam uang yang diberikan kepada terjamin.
- c) Maskapai asuransi di dalam kebanyakan usahanya, menjalankan pekerjaan riba
- d) Perusahaan asuransi di dalam usahanya mendekati pada usaha lotere, di mana hanya sebagian kecil dari yang membutuhkan dapat mengambil manfaat.
- e) Asuransi dengan arti ini merupakan salah satu alat untuk berbuat dosa. Banyak alasan uang dicari-cari guna mengorek keuntungan dengan mengharapkan datangnya peristiwa yang tiba-tiba.

c. Dr. Husain Hamid Hisan, ulama dan cendikiawan Muslim dari Universitas al- Malik Abdul Aziz Mekah al- Mukaramah.<sup>25</sup>

Ia menulis buku yang sangat fundamental dengan hujjah yang kuat tentang gharar, maisir, dan riba asuransi. Hukmu asy- Syariah al- Islamiyah fii'uquudi at- Ta'min (Asuransi dalam Hukum Islam) secara garis besar Hamid Hisan berkesimpulan sebagai berikut;

---

<sup>25</sup> Syakir Sula, *Ibid.*, h. 52.

- 1) Akad asuransi adalah Mu'awadhah Maliyah yang mengandung gharar. Pengharaman terhadap perjanjian-perjanjian asuransi yang dilangsungkan oleh perusahaan asuransi dengan tertanggung adalah karena adanya akad-akad mu'awadhah maliyah yang mana perjanjian saling memberikan penggantian berupa harta/uang.
  - 2) Akad asuransi mengandung judi dan taruhan
  - 3) Asuransi mengandung riba
- d. Pendapat ulama yang membolehkan
- a. Prof. Dr. Muhammad Yusuf Musa (Guru Besar Universitas Kairo)

Yusuf Musa mengatakan bahwa asuransi bagaimanapun bentuknya merupakan koperasi yang menguntungkan masyarakat. Asuransi jiwa menguntungkan perusahaan yang mengelola asuransi. Ia mengemukakan pandangan bahwa sepanjang dilakukan bersih dari riba, maka asuransi hukumnya boleh. Dengan pengertian, apabila nasabah masih hidup menurut jangka waktu yang ditentukan dalam polis, maka dia meminta pembayaran kembali, hanya sebesar premi yang pernah dibayarkan tanpa ada tambahan, tetapi manakala nasabah meninggal sebelum batas akhir penyeteran premi, maka ahli warisnya berhak menerima nilai asuransi, sesuai yang tercantum dalam polis, dan ini halal menurut hukum syara'.
  - b. Syaikh Abdul Wahab Khalaf (Guru Besar Hukum Islam Universitas Kairo)



Ia mengatakan bahwa asuransi termasuk *aqad mudharabah*. Akad *mudharabah* maksudnya asuransi merupakan *aqad kerja sama* bagi hasil antara pemegang polis dengan pihak perusahaan asuransi yang mengatur modal atas dasar bagi hasil. Asuransi dianalogikan atau diqiaskan dengan sistem pensiun, seperti *taspen*.<sup>26</sup>

c. Ustadz Bahjah Ahmad Hilmi (Penasehat Pengadilan tinggi Mesir)

Ia mengatakan bahwa tujuan asuransi adalah meringankan dan memperlunak tekanan kerugian dan memelihara harta nasabah, yang sekiranya ia menanggung sendiri kerugian itu, betapa berat beban yang dipikulnya, akibat hilangnya harta bendanya, karena terpeliharanya harta benda merupakan salah satu tujuan agama, maka asuransi boleh menurut *syara'*. Diterangkan Ustadz Bahjah bahwa dengan usaha menghindarkan penanggung (perusahaan asuransi) memenuhi janji membayar polis kepada nasabah ketika mengalami musibah, yang karena itulah diikat dengan perjanjian asuransi, dengan jumlah yang tidak terlampau banyak dari pada pembayaran preminya. Beban musibah ini dibebankan kepada perusahaan pada lahirnya saja, namun sebenarnya beban itu jatuh pada tabungan bersama atau kembali ke pundak semua nasabah yang menjadi pemilik tabungan. Menghilangkan malapetaka dengan jalan pemberian polis dari pihak penanggung kepada tertanggung dan pembayaran premi oleh pihak tertanggung kepada penanggung, menjauhkan asuransi dari bentuk

---

<sup>26</sup> Hendi Suhendi, *op.cit.*, h. 311.

yang menyerupai perjudian dan mengeluarkannya dari lingkaran perikatan yang tidak tentu. Sesungguhnya asuransi itu tolong-menolong di antara para nasabah, semua itu dimaksudkan untuk meringankan beban, karena ketidakmampuan pelaku memikulnya sendiri. Demikian asuransi dimaksudkan untuk meringankan beban nasabah yang terkena bencana.

## **F. Profil Program Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*)**

### **1. Pengertian**

Asuransi Takaful Pembiayaan disebut juga dengan Asuransi Jiwa Pembiayaan, merupakan suatu Program Asuransi jiwa kumpulan yang ditawarkan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga. Dimana Asuransi Jiwa Kumpulan merupakan bagian dari Asuransi Jiwa (Life Insurance) yaitu asuransi yang diperuntukkan bagi pegawai pemerintahan/swasta, para buruh yang jumlahnya lebih dari 3 orang.

Asuransi jiwa merupakan penggolongan jenis asuransi dilihat dari fungsinya. Yaitu suatu jasa yang diberikan oleh perusahaan dalam penanggulangan resiko yang dikaitkan dengan jiwa atau meninggalnya seseorang yang diasuransikan. Asuransi jiwa merupakan suatu bentuk kerjasama antara orang-orang yang menghindarkan atau minimal mengurangi resiko yang diakibatkan oleh resiko kematian, resiko hari tua, dan resiko kecelakaan.<sup>27</sup>

Dimana dalam hal ini, pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga menawarkan Program Asuransi Takaful Pembiayaan kepada suatu

---

<sup>27</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana,2010), h. 269.

Instansi salah satunya yaitu pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru. Program Asuransi Takaful pembiayaan ini merupakan suatu program asuransi jiwa kumpulan pembiayaan yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin memperoleh Manfaat Asuransi sehubungan dengan pembiayaan yang diperolehnya dari Bank / Lembaga keuangan lainnya. Masa asuransi biasanya sama dengan masa kontrak pembiayaannya.<sup>28</sup> Dalam melaksanakan kontrak kerjasama ini PT. Bank Syariah Mandiri dan PT. Asuransi Takaful Pembiayaan menggunakan Aqad *Wakalah Bil Ujroh*. dan aqad *Tabarru'*

1) Berdasarkan akad ***Wakalah bil Ujroh*** :

- Memberikan amanah kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengelola Premi yang disetor sebagai dana tabarru' (dana kebajikan).
- Memberikan jasa (ujroh) atas pengelolaan dana tabarru' kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga sesuai ketentuan produk.

2) Berdasarkan akad ***Tabarru;***

- Menghibahkan seluruh premi yang dibayarkan sebagai dana tabarru' untuk tujuan tolong menolong sesama peserta bila ada yang mengalami musibah.

---

<sup>28</sup> *Buku Panduan Asuransi Takaful Pembiayaan (Asuransi Jiwa Pembiayaan).*

- Menyetujui jika terdapat surplus dana tabarru maka alokasinya adalah sebagai cadangan dana tabarru', dibagikan kepada peserta yang memenuhi ketentuan, dan untuk PT. Asuransi takaful Keluarga dengan nisbah sesuai ketentuan produk.

## 2. Sumber Informasi tentang Resiko Jiwa

Beberapa hal yang umumnya dijadikan sebagai sumber informasi dalam industry asuransi jiwa, baik untuk asuransi syariah maupun asuransi konvensional.<sup>29</sup>

- 1) Aplikasi, aplikasi menyajikan informasi *insurability* dan informasi dasar yang dibutuhkan perusahaan untuk catatan dan untuk mempersiapkan kemungkinan polis dapat diterbitkan.
- 2) Pemeriksaan Medik atau Paramedikal, laporan paramedic meliputi, hasil pemeriksaan fisik atas calon tertanggung yang dilakukan oleh pegawai paramedic, dan jawaban calon peserta asuransi atas pertanyaan riwayat kesehatan yang sama dengan yang tercakup dalam laporan *non-medical supplement dan medical examination*. Pemeriksaan paramedic dapat meliputi pengukuran tinggi, berat, dada, pengukuran perut, profil darah, tes untuk kerentanan terhadap virus AIDS, dan analisis rutin yang meliputi tes untuk penggunaan obat tanpa resep, pemeriksaan medic yang teratur meliputi semua hal-hal

---

<sup>29</sup> Syakir sula, *Op.cit.*, h.190-192.

tersebut ditambah pemeriksaan kondisi jantung, paru-paru dan system saraf.

### 3) Tes Laboratorium

Terdapat beberapa test kesehatan yang dapat dimasukkan dalam bagian ini atau diminta sebagai pilihan syarat informasi. Misalnya : tes urin dan darah untuk jiwa kesehatan yang diasuransikan meningkat secara drastic. Khususnya, karena keprihatinan terhadap klaim yang berlebihan dikarenakan hipertensi, diabetes dan masalah lever akibat penggunaan obat. Efek samping tes yang terus naik ini adalah naiknya ketersediaan informasi yang berguna untuk tujuan seleksi resiko seperti tingkat enzim, lipid, dan glukosa.

### 4) Pernyataan Dokter Jaga

Pernyataan dokter jaga digunakan ketika aplikasi peserta atau laporan pemeriksaan medic menunjukkan kondisi atau situasi dulu atau sekarang mengenai informasi yang mungkin bila diperlukan. Pernyataan dokter jaga menjadi salah satu sumber informasi penting dibanding lainnya untuk *Underwritng*.

## **3. Asuransi jiwa, hukumnya haram kecuali apabila memenuhi ketentuan sebagai berikut:**

### 1) Apabila Asuransi jiwa tersebut mengandung unsure tabungan

- 2) Saat menyerahkan premi, pihak tertanggung berniat menabung untungnya pada pihak asuransi
- 3) Pihak asuransi menginvestasikan dana peserta dengan cara-cara yang dibenarkan/ dihalalkan oleh syariat islam
- 4) Apabila sebelum jatuh tempo peserta mengundurkan diri, dana tidak hangus.
- 5)

**4. SK Direksi PT. ATK.No.ATK.DO.SK-001.09.2010**

Syarat-syarat yang diperuntukkan oleh bank untuk memanfaatkan program bank insurance takaful pembiayaan ini adalah sesuai dengan "batasan underwriting takaful ", sebagai berikut:

**TABEL 1**  
**BATASAN PENUTUPAN ASURANSI TAKAFUL PEMBIAYAAN**  
**BERLAKU PER 1 JULI 2008**

MANFAAT TAKAFUL (AKUMULASI)			USIA MASUK PESERTA		
			s.d 50 th	51 s.d 55 th	56 - 60 th
	s.d	150.000.000	FC	FC	NM
150.000.001	s.d	400.000.000	NM	NM	M-A
400.000.001	s.d	600.000.000	NM	NM	M-B
600.000.001	s.d	850.000.000	NM	NM	M-C
850.000.001	s.d	1.000.000.000	M-C	M-D	M-D
1.000.000.001	s.d	1.500.000.000	M-D	M-E	M-E
1.500.000.001	s.d	2.000.000.000	M-E	M-F	M-F
2.000.000.001	s.d	4.000.000.000	M-F	M-F	M-F
	dias	4.000.000.000	M-G	M-G	M-G

**Keterangan**

- FC : Free Cover  
 NM : Non Medical  
 M : Medical  
 A : LPK + Urine Lengkap + Darah Rutin  
 B : LPK + Urine Lengkap + Darah Rutin + EKG + Thorax Photo  
 C : LPK + Urine Lengkap + Darah Lengkap \*) + EKG + Thorax Photo  
 D : LPK + Urine Lengkap + Darah Lengkap \*) + Treadmill + Thorax Photo  
 E : 2 LPK (dari dokter berbeda) + Urine Lengkap + Darah Lengkap \*) + Treadmill + Thorax Photo  
 F : - **Data Medis berupa** = 2 LPK (dari dokter berbeda) + Urine Lengkap + Darah Lengkap \*) + Treadmill + Thorax Photo + HIV Test  
 G : - **Data Keuangan berupa** = Financial Statement  
 : - **Data Medis berupa** = 2 LPK (dari dokter berbeda) + Urine Lengkap + Darah Lengkap \*) + Treadmill + Thorax Photo + HIV Test + Tumor Marker (AFP + CEA) + USG Abdomen  
 : - **Data Keuangan berupa** = Financial Statement ; Surat Persetujuan Bank ; SIUP/TDP ; Lap Keuangan Audited (Neraca L/R + Perubahan Modal) ; SPT PPG Pribadi dan Badan Validated ; Rekening Perusahaan dan Pribadi  
 Darah Lengkap meliputi : Analisa Darah Rutin ; Kolesterol total ; HDL ; LDL ; Trigliserida Gula Darah Puasa  
 \*) : Gula Darah 2 Jam PP ; SGOT ; SGPT ; Bilirubin Total ; Direk ; Indirek ; Hbs Ag ; Ureum ; Creatinin

### G. Jenis-jenis Pembiayaan Bank Syariah:

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.<sup>30</sup> Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:<sup>31</sup>

1. Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan, peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang.
2. Pembiayaan Investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (capital goods) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mendapatkan rehabilitas, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru.

---

<sup>30</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), cet-1, h. 160.

<sup>31</sup> *Ibid*, h. 160-167





**BAB IV**  
**PELAKSANAAN KERJASAMA PROGRAM ASURANSI TAKAFUL**  
**PEMBIAYAAN ANTARA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA**  
**DENGAN BSM CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF**  
**EKONOMI ISLAM**

**A. Prosedur Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful  
Pembiayaan (*Bancassurance*) antara PT. Asuransi Takaful Keluarga  
dengan BSM Cabang Pekanbaru.**

Asuransi berkaitan dengan resiko, resiko dimasa akan datang dapat terjadi terhadap kehidupan seseorang misalnya kematian, sakit atau resiko dipecat dari pekerjaan. Dalam dunia bisnis resiko yang mungkin dihadapi dapat berupa resiko kerugian akibat kebakaran, kerusakan atau kehilangan atau resiko lainnya. Asuransi bertujuan untuk meminimalisir resiko, dimana asuransi atau pertanggungan didalamnya tersirat pengertian adanya suatu resiko yang terjadi sebelum dapat di pastikan, dan adanya pelimpahan tanggung jawab memikul beban resiko dan pihak yang mempunyai resiko tersebut kepada pihak lain yang sanggup mengambil alih tanggung jawab. Sebagai kontrak prestasi dan pihak lain yang melimpahkan tanggung jawab ini diwajibkan membayar sejumlah uang kepada pihak yang menerima tanggung jawab.

Seperti halnya PT. Asuransi Takaful Keluarga melakukan kontrak kerjasama dengan pihak PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, dimana, pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga menawarkan salah satu program asuransi jiwa kumpulan yaitu Asuransi Takaful Pembiayaan, dirancang untuk

melindungi kepentingan lembaga pemberi pinjaman yang memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, sehingga apabila terjadi kematian atau kecelakaan yang menyebabkan peserta meninggal dunia maka sisa pinjaman peserta dapat dilunasi oleh manfaat asuransi dari produk ini.

Dalam proses langkah awal sebelum data pembiayaan nasabah PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru, tercover oleh pihak asuransi, alangkah baiknya jika melihat terlebih dahulu bagaimana proses yang dilakukan oleh pihak PT. Asuransi Takaful keluarga, yang mana pihak PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru harus mengikuti prosedur yang telah ditentukan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga., dimana pihak PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekanbaru harus memberikan data-data yang valid mengenai data Pembiayaan nasabah.

Program Asuransi Takaful Pembiayaan atau disebut juga dengan asuransi jiwa pembiayaan secara umum tidak jauh berbeda dengan pelaksanaan asuransi jiwa pembiayaan di Asuransi Syariah lainnya di Pekanbaru. Pelaksanaan Program Asuransi Takaful Pembiayaan secara garis besar sesuai dengan konsep tentang pemasaran produk asuransi melalui kerjasama dengan pihak bank tertuang dalam keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan persetujuan Menteri Kehakiman Republik Indonesia surat .keputusan Nomor.9583.HT.01.TH'97 tanggal 22 Juni 1994.

## **1. Syarat-syarat dan Ketentuan Pihak PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru.**

Adapun syarat-syarat yang diperuntukkan pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru sebagai pemegang polis dalam Pelaksanaan kerjasama ini adalah sebagai berikut;

- 1) Pihak Bank memberikan data nasabah pembiayaan melalui Faximile yang berisikan tentang data- data nasabah yang mengajukan pembiayaan ke pihak bank. Mengenai Data peserta, diantaranya nama peserta, Tempat tanggal lahir, Alamat tempat tinggal, pekerjaan dan Alamat pekerjaan
- 2) Data Asuransi yang meliputi Jenis Asuransi, Manfaat Asuransi, maksudnya pembiayaan nasabah cicilannya menggunakan Harga Jual menurun, Harga beli menurun, dan Tetap, yang telah ditetapkan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga dan tetap mengacu pada jenis pembiayaan yang diajukan oleh pihak PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, Masa Perjanjian Asuransi, Tanggal Mulai Perjanjian, Cara Pembayaran Premi, dan yang ditunjuk menerima manfaat Takaful, adapun yang menjadi pemegang polis dalam Program Asuransi Takaful Pembiayaan adalah Pihak Bank, untuk dicover oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga.
- 3) Mengisi data pernyataan kesehatan, yang meliputi Tinggi badan, berat Badan, karena Program Asuransi Takaful Pembiayaan ini merupakan Asuransi Jiwa Kumpulan Pembiayaan untuk nasabah yang

mengajukan pembiayaan di Bank, maka pihak Bank harus memberikan data Kesehatan nasabahnya dengan benar.

- 4) Pernyataan kesediaan dipotong sekian persen sebagai biaya Loading yaitu 40% dari premi peserta.
- 5) Dan diakhiri dengan perjanjian, meliputi pernyataan kesediaan dana tabarru sebanyak sekian persen dan perjanjian nisbah bagi hasil. Yaitu peserta 0%, perusahaan 0%, cadangan Tabarru' 100%.

Dasar perjanjian takaful diatur dalam Syarat-syarat khusus PolisKumpulan Takaful Pembiayaan, beberapa Pasal diantaranya adalah:

1. Pasal 1

Menjelaskan istilah dan pengertian, Takaful pembiayaan adalah produk takaful yang memberikan manfaat berupa pelunasan sisa pinjaman peserta yang menjadi nasabah atau anggota sebuah lembaga pembiayaan berupa Bank, Koperasi, BPR, BPRS, dan lainnya yang dikategorikan sejenis, apabila nasabah atau anggota tersebut meninggal sebelum masa perjanjian berakhir

2. Pasal 2, menjelaskan tentang Akad.

- a. Kerjasama antara perusahaan dengan pemegang polis menggunakan akad *wakalah bil ujroh* dalam hal pengelolaan resiko
- b. Kerjasama antara sesama peserta menggunakan akad tabarru' dalam bentuk pemberian dana santunan berdasarkan prinsip

tolong-menolong apabila di antara peserta ada yang mengalami musibah.

3. Pasal 3 menjelaskan tentang usia peserta dan cara perhitungannya
4. Pasal 4, menjelaskan tentang Ketentuan Seleksi Resiko:
  - a. Penutupan secara otomatis;
    - a.) Untuk kategori penutupan otomatis, permohonan takaful seorang calon peserta dapat disetujui secara langsung tanpa harus melampirkan formulir pernyataan kesehatan peserta kumpulan atau melakukan pemeriksaan medis terlebih dahulu.
    - b.) Batasan usia calon peserta pada saat didaftarkan dan Akumulasi Manfaat Takaful adalah sebagaimana yang tercantum dalam ikhtisar polis
  - b. Penutupan secara non. Medis
    - a) Untuk kategori penutupan secara non medis, setiap calon peserta wajib mengisi dan menandatangani sendiri formulir pernyataan kesehatan peserta kumpulan dan mengirimkannya kepada perusahaan sebelum permohonan takafulnya disetujui oleh perusahaan.
    - b) Batasan Usia Calon peserta pada saat di daftarkan dan AkumulasiManfaat Takaful sebagaimana yang tercantum dalam ikhtisar polis, dan

- c) Calon peserta mempunyai kondisi kesehatan dan kondisi tubuh yang baik dan normal menurut ketentuan seleksi resiko perusahaan.
  - d) Calon peserta mempunyai kondisi kesehatan dan kondisi tubuh yang tidak sesuai dengan ketentuan standart seleksi resiko perusahaan, maka calon peserta yang bersangkutan dapat dikenakan ekstra tabarru' atau diwajibkan untuk melakukan pemeriksaan medis terlebih dahulu.
  - e) Perjanjian asuransi untuk calon peserta dengan kategori non medis ini baru berlaku bila perusahaan telah menerima dan menyetujui Formulir Pernyataan Kesehatan Peserta Kumpulan secara tertulis.
- c. Pemeriksaan Medis
- a) Untuk kategori penutupan secara medis, calon peserta wajib mengisi formulir pernyataan kesehatan peserta kumpulan dan melaksanakan pemeriksaan medis terlebih dahulu sesuai denngan ketentuan seleksi resiko perusahaan dan menyerahkan hasilnya kepada perusahaan sebelum permohonan takafulnya disetujui.
  - b) Batasan usia calon peserta pada saat didaftarkan dan akumulasi manfaat takaful adalah sebagaimana yang tercantum dalam ikhtisar polis, atau

- c) Bila berdasarkan pengisian formulir pernyataan peserta kumpulan calon peserta mempunyai kondisi kesehatan yang tidak sesuai dengan ketentuan standart seleksi resiko perusahaan.
- d) Biaya pemeriksaa medis yang dilakukan oleh calon peserta menjadi beban dan tanggungan perusahaan dengan ketentuan calon peserta tidak menyatakan keberatan atau menolak terhadap hasil akseptasi yang dikeluarkan perusahaan.
- e) Untuk calon peserta yang mempunyai total manfaat takaful mulai Rp.1000.000.000,- (satu milyar rupiah) wajib untuk mengisi formulir pertnyataan financial dan mengirimkannya kepada perusahaan.

5. Pasal 5 menjelaskan tentang Manfaat Takaful

Manfaat Takaful Polis ini adalah sebagaimana yang tercantum dalam ikhtisar polis Manfaat Takaful Awal seseorang peserta adalah sebesar nilai pembiayaan yang diterima peserta pemegang polis dan maksimal sebesar yang tercantum dalam daftar peserta.

6. Pasal 6 menjelaskan tentang pengajuan klaim,

- a. Untuk klaim meninggal dunia maka pemegang polis wajib melampirkan dokumen berupa sisa pinjaman (outstanding pembiayaan).



- b. Khusus untuk syarat pengajuan klaim pengembalian premi, melampirkan dokumen klaim sbb:
  - 1) Formulir pengajuan pengembalian premi yang diisi oleh pemegang polis dan berstempel lembaga
  - 2) Surat keterangan tanggal lunas
- 7. Pasal 7 menjelaskan tentang Premi
  - a. Tarif premi dibayar secara sekaligus
  - b. Premi untuk tiap peserta dihitung dengan cara mengalikan Manfaat Takaful Awal Peserta dengan tarif premi sekaligus.
  - c. Apabila berdasarkan pernyataan kesehatan atau hasil pemeriksaan kesehatan atau berdasarkan jenis pekerjaan atau hobi peserta, mengakibatkan peserta memiliki tingkat mortalita di atas rata-rata berdasarkan ketentuan seleksi resiko perusahaan, maka peserta yang bersangkutan akan dikenakan premi tambahan (ekstra premi).
- 8. Pasal 8 menjelaskan tentang pengembalian premi yang dibayarkan kepada peserta yang mengundurkan diri dari kepentingan takaful sekurang-kurangnya berjumlah Rp.25.000,- kecuali ditentukan lain oleh perusahaan, dan apabila nilai nominal pengembalian premi kurang dari Rp. 25.000,-, maka akan dialokasikan untuk penambahan cadangan Tabarru'.
- 9. Pasal 12 menjelaskan tentang, surplus dana Tabarru' apabila terdapat surplus dana tabarru' maka perusahaan akan

mengalokasikan seluruhnya untuk cadangan Tabarru', dan cadangan dana Tabarru' adalah akumulasi dari surplus dana tabarru'.

**2. Proses Data pembiayaan nasabah Bank sebelum tercover oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan Asuransi Takaful Pembiayaan atau Asuransi Jiwa kumpulan pembiayaan adalah sebagai berikut;**

.Proses setelah data nasabah yang melakukan pembiayaan dikirim oleh PT. Bank Syariah Mandiri, lalu diproses PT. Asuransi Takaful Keluarga diantaranya:<sup>1</sup>

- a. Untuk ketentuan nasabah *non medical*., jika usia > 50 tahun, dan jumlah pembiayaan >Rp.150.000.000,- atau diatas ketentuan pihak asuransi maka pihak bank harus mengisi SPA (Surat Pengajuan Asuransi) yang berisikan tentang data kesehatan nasabah. Jika data nasabah lengkap bisa langsung diproses, dan jika ada data nasabah yang tidak lengkap maka data nasabah ditunda untuk diproses,dan melakukan konfirmasi kepada pihak bank untuk dapat melengkapi data nasabahnya.
- b. Untuk jumlah pembiayaan < Rp.100.000.000, dan usia < 55 tahun, dan jangka waktu pembiayaan < 4 tahun nasabah wajib mengisi form *Simple Underwriting*, form ini di khususkan untuk jenis

---

<sup>1</sup> Wirda Ningsih, BAO (*Bancassurance Officer*), Wawancara tanggal 24 April 2011

pembiayaan usaha kecil, data pembiayaan nasabah langsung bisa tercover oleh pihak asuransi, artinya nasabah pembiayaan tidak perlu mengisi data kesehatan nasabah, dan dalam seleksi kesehatan juga nasabah sehat.

- c. Jika Manfaat Asuransi (jumlah pembiayaan) dan usia di atas ketentuan pihak asuransi misalnya > Rp.500.000.000 dan usia > 55 tahun, nasabah *Medis*, artinya calon peserta memiliki kondisi kesehatan yang tidak standart berdasarkan ketentuan PT. Asuransi Takaful Keluarga, atau kondisi kesehatan calon peserta mempunyai indikasi di atas batas standart berdasarkan ketentuan seleksi resiko Takaful misalnya tinggi badan dan berat badan yang tidak sesuai tinggi badan 165 cm, dan Berat badan 80 kg. Untuk itu calon peserta harus menjalani *cek medical* sebelum pembiayaan dicairkan, sesuai dengan ketentuan seleksi yang ditentukan oleh pihak asuransi, tujuannya agar tidak terjadi keragua-raguan dan untuk memperjelas akad. Dari cek medical tersebut maka dapat ditentukan 3 kemungkinan yaitu:
  - a) Diterima dengan standart kesehatannya
  - b) Diterima dengan Tambahan *Tabarru'* karena kesehatan peserta kurang baik
  - c) Ditolak dengan catatan penyakit peserta sudah kronis.

Medis atau tidaknya peserta dapat dilihat dari data yang dikirim oleh pihak Bank atau melalui SPA (Surat Pengajuan Asuransi), hal ini yang perlu diketahui oleh pihak Takaful karena:

- a) Dilihat dari kesehatan calon peserta akan berpengaruh pada tabarru' yang akan diambil atau standart atau tidaknya tabarru' yang akan diambil
- b) Untuk mengetahui besarnya premi yang akan dibebankan kepada pihak bank, dan mengetahui besarnya manfaat takaful atau uang pertanggungan yang akan di dapat oleh calon peserta.
- d. Setelah data pembiayaan nasabah tercover Asuransi Jiwa Pembiayaan, data peserta pembiayaan di otorisasi atau verifikasi oleh pihak yang berwenang.
- e. Kemudian pihak asuransi mencetak Sertifikat Polis nasabah pembiayaan yang akan diberikan kepada pemegang polis (pihak Bank), serta mengirimkan Nota Tagihan premi yang akan dibayarkan oleh pihak Bank.
- f. Sedangkan untuk jenis Manfaat Takaful untuk pembiyaan PT. Bank Syariah Mandiri, pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga mengikuti system perhitungan pihak bank yang menggunakan Harga Beli Bank (Pokok Pinjaman ) menurun setiap bulan artinya dimana, Manfaat Takaful yang diasuransikan adalah sebesar pokok pinjamannya saja, besar Manfaat Takaful akan menurun setiap

bulan sesuai dengan angsuran, dan besarnya penurunan manfaat setiap bulan tidak sama (*berdasarkan anuitas*). Ilustrasi terlampir.

- g. Dengan tingkat Margin Pada PT. Bank Syariah Mandiri yaitu maksimal sebesar 20% sesuai yang tercantum dalam ikhtisar polis.

### **3. Sebab dilakukan Pemeriksaan Medis terhadap Nasabah Bank**

1. Usia dan atau Total Manfaat Takaful calon peserta melebihi batas ketentuan tanpa pemeriksaan medis (non medis)
2. Kondisi kesehatan calon peserta mempunyai indikasi di atas batas standart berdasarkan ketentuan seleksi resiko Takaful.

### **4. Prosedur Pemeriksaan Medis:**

1. Pemeriksaan sebaiknya dilakukan sebelum pembiayaan dicairkan
2. Ada kepastian asuransi pada saat pembiayaan dicairkan
3. Jenis pemeriksaan oleh Takaful
4. Pemeriksaan dilakukan di klinik provider atau klinik manapun
5. Biaya pemeriksaan Medis ditanggung oleh Takaful.

Untuk melihat bagaimana pelaksanaan Program Asuransi Takaful Pembiayaan antara PT. Asuransi Takaful keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru dapat dilihat dalam tabel di bawah ini sesuai dengan angket yang disebarakan oleh penulis,

dimana, menyajikan keterangan dan tanggapan dari tiap-tiap Marketing pada PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang pekanbaru dan 5 Ka. Capem yang tergambar pada tabel-tabel sebagai berikut;

**Tabel II**  
**Keterangan responden tentang Program Asuransi Takaful Pembiayaan**  
**(Bancassurance).**

No	Alternatif Jawaban	Frekwensi	Persentase (%)
1	Sangat bagus	4	26,66%
2	Bagus	11	73,33%
3	Kurang bagus	0	0
Jumlah		15	100 %

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden berpendapat bagus tentang program Asuransi Takaful pembiayaan, sebanyak 11 orang atau 73,33% dengan alasan bahwa dengan adanya program Asuransi Takaful Pembiayaan, pihak bank dapat meminimalisir resiko pembiayaan dan ahli waris nasabah pembiayaan juga merasa terbantu<sup>2</sup>. Walaupun begitu 4 orang atau sama 26,66% responden berpendapat sangat bagus dengan alasan selain dapat meminimalisir resiko juga melindungi lembaga pemberi pinjaman terhadap kerugian keuangan maupun waktu, karena tidak perlu menyita jaminan dalam hal nasabah

---

<sup>2</sup> Dandy Pratama, Account Officer Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, Wawancara tanggal 20 Mei 2011

meninggal dunia sebelum kreditnya lunas. Dan tingkat premi yang kompetitif<sup>3</sup>Sedangkan yang mengatakan kurang tidak ada.

Kemudian penulis ingin mengetahui tentang tanggapan responden mengenai pelayanan dalam mengani masalah klaim pembiayaan yang diajukan oleh pihak Bank. Hal ini dapat dilihat dari jawaban responden sebagai berikut:

**Tabel III**  
**Keterangan responden tentang pelayanan PT. Asuransi Takaful Keluarga dalam hal menangani masalah Klaim Asuransi Takaful Pembiayaan**

No	Alternatif jawaban	Frekwensi	Persentase (%)
1	Tepat Waktu	7	46,67%
2	Lambat	5	33,33%
3	Biasa saja	3	20%
Jumlah		15	100%

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden mengenai pelayanan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga menjawab tepat waktu yaitu sebanyak 7 orang atau sama 46,66% responden, dengan alasan ketika mengajukan klaim atas nasabah pembiayaannya, dana langsung cair,<sup>4</sup> sedangkan sebanyak 5 atau sama 33,33% mengatakan lambat, dengan alasan data-data nasabah yang terkadang tidak lengkap dan kurang cepat konfrmasi mengenai data-data yang kurang menyebabkan lambatnya

<sup>3</sup> Gita Mega Sari, (PMS) Bank Syariah Mandiri Cab, Pekanbaru, Wawancara tanggal 20 Mei 2011

<sup>4</sup> *Ibid*, Gita Mega Sari Wawancara tanggal 20 Mei 2011

pencairan,<sup>5</sup> dan 3 responden atau sama 20% mengatakan biasa saja karena nasabah menganggap tidak terlalu masalah dengan ketepatan waktu pembayaran klaim nasabah.<sup>6</sup>

Kemudian penulis ingin mengetahui tentang tanggapan responden mengenai persyaratan Seleksi Resiko (*Underwriting*) yang harus dipenuhi nasabah dalam menawarkan program Asuransi Takaful Pembiayaan. Hal ini dapat dilihat dari jawaban responden sebagai berikut:

**Tabel IV**  
**Keterangan Responden mengenai persyaratan seleksi resiko(*Underwriting*) yang harus dipenuhi pihak Bank terhadap nasabah pembiayaan.**

No	Alternatif jawaban	Frekwensi	Persentase (%)
1	Memberatkan	9	60%
2	Sangat memberatkan	0	%
3	Tidak memberatkan	5	33,33%
Jumlah		15	100%

Dari tabel di atas menerangkan tanggapan responden mengenai persyaratan Seleksi resiko(*Underwriting*) yang dipersyaratkan dalam menawarkan Program Asuransi Takaful Pembiayaan, dimana jumlah responden yang menjawab memberatkan yaitu berjumlah 9 atau sama 60%, alasannya dikarenakan lambatnya proses pengcoveran pembiayaan khususnya untuk kriteria nasabah Medical, yang terkadang menyebabkan

---

<sup>5</sup> Dodi Wahyudi, *Account Officer* Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Kerinci *Wawancara* tanggal 18 Mei 2011

<sup>6</sup> Fauzi (*KWM*) Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Nangka *Wawancara* Tanggal 21 Mei 2011



lambatnya pencairan pembiayaan ke nasabah. dan juga terlalu lama memberikan konfirmasi kepada pihak Bank jika terdapat kekurangan data calon peserta pembiayaan.<sup>7</sup> walaupun responden yang menjawab tidak memberatkan sebanyak 4 atau sama 26,66% responden artinya tidak ada masalah dengan persyaratan seleksi resiko yang diberikan oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga, dan responden yang menjawab sangat memberatkan tidak ada.

Kemudian penulis ingin mengetahui tentang manfaat yang dirasakan dengan adanya Asuransi Takaful Keluarga yang melindungi pembiayaan nasabahnya. Hal ini dapat dilihat dari jawaban responden sebagai berikut:

**Table V**  
**Keterangan Responden tentang Pembiayaan nasabah yang tercover**  
**Asuransi Takaful pembiayaan.**

No	Alternatif jawaban	Frekwensi	Persentase (%)
1	Terlindungi	12	80%
2	Kurang terlindungi	3	20%
3	Tidak terlindungi	0	0
Jumlah		15	100%

Dari tabel di atas menerangkan tanggapan responden mengenai pembiayaan nasabah yang tercover oleh Asuransi Takaful Pembiayaan, dimana, jumlah responden yang menjawab merasa terlindungi sebanyak

---

<sup>7</sup> Dedy Gunawan, (*KWM*) Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Nangka *Wawancara* tanggal 21 Mei 2011

12 atau sama 80% artinya responden yang telah merasakan manfaat dari Program ini ketika mengajukan klaim pembiayaan nasabah dan klaim dibayarkan oleh pihak PT. Asuransi Takaful Pembiayaan. begitu juga dengan ahli waris nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Panam yaitu pak Wawang,<sup>8</sup> dan sebanyak 3 atau sama 15,79% menjawab kurang terlindungi karna ketika klaim, klaim yang dibayarkan kepada nasabah terlalu lambat atau awalnya dikarenakan data-data klaim nasabah yang kurang lengkap, dan lambatnya Konfirmasi dari pihak asuransi, dan belum pernah mengajukan klaim.<sup>9</sup> Sedangkan responden yang menjawab sama sekali tidak terlindungi tidak ada.

Kemudian penulis ingin mengetahui tentang, kekurangan yang dirasakan responden dalam Pelaksanaan Kerjasama ini. Hal ini dapat dilihat dari jawaban responden sebagai berikut:

**Table VI**  
**Pendapat responden tentang kekurangan yang dirasakan dalam pelaksanaan kerjasama ini**

No	Alternatif jawaban	Frekwensi	Persentase (%)
1	Penyelesaian sertifikat polis	3	20%
2	Dalam menangani masalah Klaim	4	26,66%
3	Proses pengcoverannya	8	53,33%
<b>Jumlah</b>		15	100%

---

<sup>8</sup> Ilham *Account Officer* Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Panam Wawancara tanggal 22-05-2011

<sup>9</sup> Nurhadi, (*Back Office*), Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Kerinci Wawancara tanggal 18-Mei 2011

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden berpendapat mengenai kekurangan yang dirasakan dalam pelaksanaan kerjasama ini yaitu sebanyak 8 atau sama 53,33% responden menjawab mengenai lambatnya proses pengcoveran alasannya dikarenakan lambatnya konfirmasi pihak asuransi mengenai data-data nasabah jika ada yang kurang jelas,<sup>10</sup> dan sebanyak 3 atau 20% mengenai sertifikat polis yang lambat dikirimkan ke pihak Bank, alasannya dikarenakan tagihan telah dikirimkan ke pihak Bank tapi sertifikat tidak dikirim-kirim.<sup>11</sup> dan responden yang menjawab mengenai dalam menangani masalah klaim sebanyak 4 atau 26,66% dengan alasan terlalu lama pencairan dana klaim.<sup>12</sup>

Kemudian penulis ingin mengetahui tanggapan responden mengenai penjelasan yang lebih rinci mengenai Selesi Resiko (*Underwriting*) yang disyaratkan terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan. Hal ini dapat dilihat dari jawaban responden sebagai berikut:

---

<sup>10</sup> Safwan, (PMS) Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Nangka *Wawancara* tanggal 20 Mei 2011

<sup>11</sup> Gatot, Account Officer Bank Syariah Mandiri Ka, Capem Panam *Wawancara* tanggal 22 Mei 2011

<sup>12</sup> Nurhadi (Back Office) Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Kerinci, *Wawancara* Tanggal 18 Mei 2011

**Table VII**  
**Keterangan Responden mengenai penjelasan yang lebih rinci mengenai Seleksi Resiko (*Underwriting*) Program Asuransi Takaful Pembiayaan.**

No	Alternatif jawaban	Frekwensi	Persentase (%)
1	Ya	7	46,66%
2	Tidak	5	33,33%
3	Ragu- ragu	3	20%
Jumlah		15	100%

Dari tabel di atas menunjukkan tentang tanggapan responden mengenai penjelasan lebih rinci tentang seleksi resiko (*Underwriting*) yang diberikan terhadap nasabah pembiayaan dalam program asuransi takaful pembiayaan, dimana responden yang menjawab ya sebanyak 7 atau sama 46,66%, dengan alasan dikarenakan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga selalu mengadakan sosialisasi mengenai seleksi resiko yang diberikan, mengingat terkadang sering terjadinya perubahan.<sup>13</sup> Selain itu responden yang menjawab tidak sebanyak 5 atau sama 33,33%, dikarenakan kurang pahamnya karyawan mengenai seleksi resiko yang ada mengingat banyak karyawan baru tidak mengerti prosedur dasar dari program ini, dan banyaknya karyawan yang sering di roling.<sup>14</sup> dan responden yang menjawab Ragu-ragu sebanyak 3 atau sama 20% alasannya dikarenakan terkadang

---

<sup>13</sup> Dandy *Account Officer*, Wawancara tanggal 20 Mei 2011

<sup>14</sup> Gita Mega Sari *Account Officer*, Wawancara tanggal 21-05-2011

Seleksi Resiko ini sering berubah yang menyebabkan pihak Bank ragu untuk menentukan kriteria nasabah Medical atau Non Medical.<sup>15</sup>

## **B. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kendala-kendala dalam Pelaksanaan Kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru**

Sejalan dengan pesatnya perkembangan Asuransi Syariah dengan diadakannya kerjasama antara Perusahaan Asuransi dan Perbankan melalui Bancassurance semakin meningkat, dan perkembangan ini perlu dibarengi aturan main yang jelas agar tidak menimbulkan kerugian bagi masyarakat dan perusahaan Asuransi.

Sebagai lembaga yang memberikan proteksi dan mengurangi resiko terhadap lembaga keuangan, tentu saja PT. Asuransi Takaful Keluarga mengalami berbagai kendala, adapun kendala yang dihadapi oleh

a. PT. Asuransi Takaful Keluarga (intern) adalah;<sup>16</sup>

### 1. Sumber Daya Manusia Kurang

PT. Asuransi Takaful Keluarga harus mempersiapkan Sumber Daya Manusia yang berkualitas dan handal, karena eksistensi kualitas sumber daya manusia merupakan tulang punggung dalam suatu organisasi dan sangat berpengaruh pada keberhasilan organisasi. Solusi pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga seharusnya lebih meningkatkan SDM (Sumber Daya Manusia) yang kurang, karena

---

<sup>15</sup> Gesi (PMS) Bank Syariah Mandiri Ka. Capem Panam, *Wawancara* tanggal 22 Mei 2011.

<sup>16</sup> Jebby Cahyutu, *BAO (Bancassurance Officer)*, *Wawancara* tanggal 24 April 2011

banyaknya pekerjaan sementara kurangnya SDM dalam suatu organisasi akan menyebabkan pekerjaan menjadi tidak efektif dan efisien.

2. System Jaringan Asuransi Takaful Keluarga yang terkadang Lambat  
Untuk calon peserta Non Medis, khususnya calon peserta medis membutuhkan proses Akseptasi yang lama, karena jaringan internet pusat yang terkadang lambat menyebabkan lambatnya pengcoveran pembiayaan khususnya nasabah Medis, yang berakibat lambatnya pencairan pembiayaan ke nasabah.
3. Kurangnya control dan pengawasan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga terhadap ketentuan seleksi resiko (*Underwriting*) yang untuk nasabah pembiayaan bank.  
*Underwriting* adalah proses penaksiran atau morbiditas calon tertanggung untuk menetapkan, apakah calon tertanggung dapat ditutup asuransinya, dan jika dapat klasifikasi risiko yang sesuai bagi tertanggung. Sedangkan mortalitas adalah jumlah kejadian meninggal relative di antara sekelompok orang tertentu, dan morbiditas adalah jumlah kejadian relative sakit atau penyakit di antara sekelompok orang tertentu.<sup>17</sup> Untuk ketentuan nasabah medis pihak Bank yang terkadang melakukan pencairan dana pembiayaan terlebih dahulu kepada nasabah, sebelum melakukan pemeriksaan kesehatan calon pesertanya, setelah beberapa bulan baru mengajukan konfirmasi

---

<sup>17</sup>Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah ( Life and General) Konsep Dan System Operasional*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), cet-1, h.183.

kepada pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengcover pembiayaannya yang telah dicairkannya, dan menyebabkan pengajuan asuransi nasabah terkadang ditolak karena dilihat dari kondisi kesehatan nasabah yang ternyata tidak sesuai. Dengan contoh kasus nasabah yang melakukan pembiayaan a.n wirdyanto dengan manfaat takaful 600.000.000, dan usia 56 tahun, berdasarkan seleksi kesehatan asuransi, calon peserta ini *Medis*, ternyata dari seleksi kesehatan nasabah memiliki penyakit kronis, sementara pihak bank telah mencairkan pembiayaan terlebih dahulu, sementara pengajuan asuransi ditolak. oleh karena itu pihak bank harus melakukan *cek medical* terhadap calon peserta sebelum pembiayaan dicairkan, sesuai dengan ketentuan pihak asuransi. Maka dari itu hal ini perlu diperhatikan oleh pihak bank, karena jika hal ini terus terjadi juga akan berdampak pada saat nasabah klaim atas pembiayaannya, klaim nasabah tidak dibayarkan dikarenakan awalnya pengajuan asuransi tidak tercover, atau ketidaksesuaian data nasabah, misalnya usia nasabah pada saat mengajukan asuransi dan pada saat mengajukan klaim.<sup>18</sup>

4. Selisih dalam penentuan Manfaat Asuransi, besarnya Manfaat Asuransi dapat ditentukan dengan berbagai cara tergantung dari skim pembiayaan yang ditetapkan oleh bank.
  - a. Berdasarkan Harga Jual Bank ( Pokok Pinjaman + Margin)
  - b. Berdasarkan Harga Beli Bank ( Pokok Pinjaman)

---

<sup>18</sup> Wirda Ningsih, *BAO (Bancassurance Account Officer)*, PT. Asuransi Takaful Keluarga, *Wawancara* Tanggal, 24 April 2011.

- c. Manfaat Tetap (Flat) produk asuransi jiwa pembiayaan dengan manfaat asuransi yang tidak menurun/ tetap ini biasanya digunakan untuk mengcover pembiayaan proyek atau pembiayaan Modal Kerja, saldo pembiayaan dihitung berdasarkan Manfaat Asuransi yang besarnya tetap sepanjang kontrak. Solusinya, solusinya :
- Membuat rekap daftar peserta yang salah produk, dan meminta perubahan ke pusat agar sesuai dengan produk yang sebenarnya.
  - Jika terdapat selisih dari Manfaat Asuransi yang didapat oleh pihak Bank maka tetap mengacu pada perjanjian polis yaitu Perusahaan tidak menjamin sisa pembiayaan sebagaimana yang dimaksud, apabila terjadi selisih perhitungan sisa pembiayaan yang diakibatkan oleh salah satu sebab diantaranya:
    - a. Tingkat margin melebihi ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan
    - b. Adanya tunggakan cicilan peserta kepada pemegang polis dan pemberian data administrasi yang kurang lengkap, menyebabkan lambatnya proses pengcoveran.
5. Kurangnya komunikasi antara PT. Asuransi Takaful keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, menyebabkan peserta nasabah pembiayaan ditunda untuk di proses.



a. Faktor Eksternal (Pihak PT. Bank Syariah Mandiri) : <sup>19</sup>

1) Banyaknya Karyawan Baru,

Banyaknya karyawan baru di Bank yang bersangkutan yang tidak mengerti Prosedur dari Bancassurance (Asuransi Takaful Pembiayaan), yang menyebabkan lambatnya pengcoveran dari data pembiayaan nasabah, seperti; pengisian SPA (Surat Pengajuan Asuransi), dan kelengkapan data lainnya`.

- 2) Faktor Geografis, letak BSM (Bank Syariah Mandiri) di luar kota, pengiriman polis terlambat.
- 3) Banyaknya Karyawan di BSM sering di roling (pindah) sehingga perlu penyesuaian lagi.
- 4) Lambatnya proses pengcoveran, khususnya ketentuan nasabah Medical, yang menyebabkan lambatnya pencairan pembiayaan ke nasabah.
- 5) Terlambatnya dalam mengirimkan Sertifikat Polis nasabah padahal tagihan telah dikirimkan.

---

<sup>19</sup>Gita Mega Sari AO (*Account Officer*) PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru, Wawancara Tanggal 20 april 2011.

**C. Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan Antara PT. Asuransi Takaful Keluarga Dengan PT. Bank Syariah Mandiri Pekanbaru.**

Dalam pelaksanaan kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan antara Pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru menggunakan Aqad *Wakalah bil Ujroh* dan *aqad Tabarru'*, dimana pihak PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru memberikan amanah kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengelola Premi yang disetor sebagai dana tabarru' (dana kebajikan). Dan Pihak PT. Bank Syraiah Mandiri memberikan jasa (ujroh) atas pengelolaan dana tabarru' kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga sesuai ketentuan produk. Serta Aqad Tabarru' dengan menghibahkan seluruh premi yang dibayarkan sebagai dana tabarru' untuk tujuan tolong menolong sesama peserta bila ada yang mengalami musibah. Dan menyetujui jika terdapat surplus dana tabarru' maka alokasinya adalah sebagai cadangan dana tabarru', dibagikan kepada peserta yang memenuhi ketentuan, dan untuk PT. Asuransi takaful Keluarga dengan nisbah sesuai ketentuan produk.

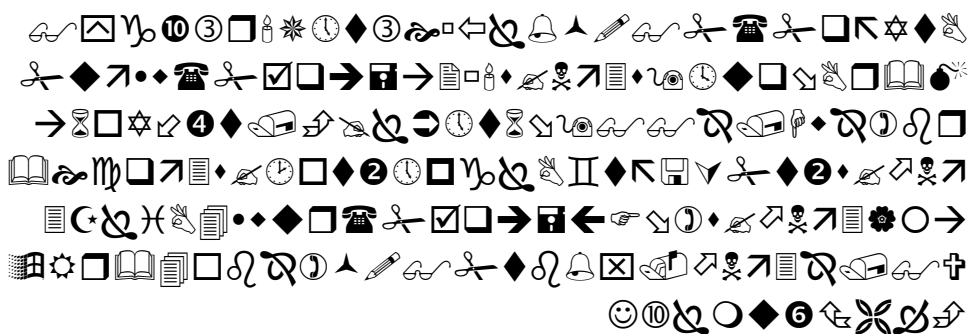
Dalam islam Kerjasama dikenal dengan Syirkah, dimana *Syirkah* menurut bahasa berarti *al-ikhtilath* yang artinya campur atau percampuran. Demikian dinyatakan oleh Taqiyuddin, maksud percampuran di sini adalah

seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan.<sup>20</sup>

*Syirkah* penting untuk diketahui hukum-hukumnya, karena banyak praktek kerjasama dalam model ini. Kerjasama dalam investasi, perdagangan, pertanian dll. Sehingga terus berkembang dan terus dipraktekkan oleh orang – orang ini, ini merupakan salah satu bentuk saling tolong-menolong untuk mendapatkan laba, dengan mengembangkan dan menginvestasikan harta, serta saling menukar keahlian.

Apabila kerjasama telah diucapkan maka segala tindakannya adalah merupakan amanah yaitu kewajiban untuk memenuhi dengan kesetiaan dan kejujuran terhadap rekan bisnis. Dan tidak melakukan penghianatan atau penyelewengan dengan melanggar kontrak kerja yang telah disepakati secara bersama yang bersifat mengikat kedua belah pihak.

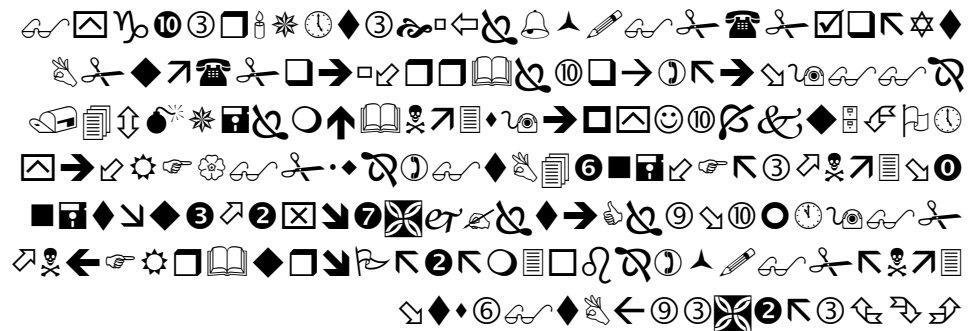
Ditinjau dari ekonomi islam Program Asuransi Takaful pembiayaan ini merupakan kerangka muamalah islam. Dalam suatu transaksi bisnis yang paling penting adalah aqad. Sehingga Al- qur'an mengatur tata cara atau menentukan prinsip berakad. Diantara prinsi-prinsip dalam melakukan aqad disebutkan dalam al-qur'an adalah dalam Surat An- Nisa' :29



<sup>20</sup> .Hendi Suhendi, *fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2008),ed,1, h. 125.

Artinya:” *Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (nya), dan ulil amri di antara kamu. Kemudian jika kamu berlainan pendapat tentang sesuatu, Maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Quran) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.(QS. An- Nisaa’: 29)*<sup>21</sup>

Kemudian ayat lain menyebutkan: Al- Maidah : 1



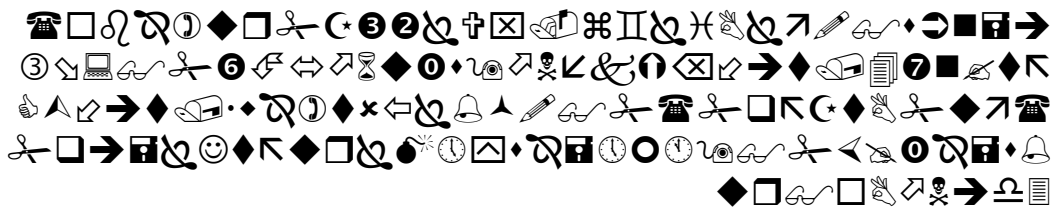
Artinya: “ *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu[388]. dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.(QS. Al- Maidah;1)*<sup>22</sup>

Dalam Surat Al- maidah ayat 1 dijelaskan bahwasannya dalam melakukan muamalah kita harus sesuai dengan ketentuan atau aqad yang telah disepakati, begitu juga tidak bertentangan dengan aturan-aturan islam, begitu juga hal-nya dalam melakukan Kerjasama dalam hal Bisnis, ketika kesepakatan telah disetujui maka kita harus mematuhi nya jangan sampai ada yang saling menghinati.

Landasan Syariah *Syirkah (Kerjasama)* antara lain dalam Al-Qur’an Surah Shaad Ayat 24 yang berbunyi :

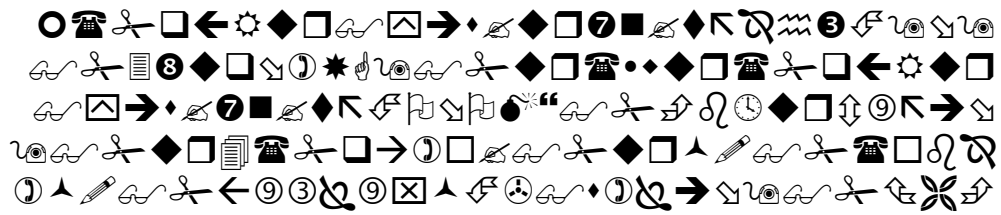
<sup>21</sup> Depag RI, *AL-Qur,an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra Semarang,1995), h.83.

<sup>22</sup>*Ibid*, 106



Artinya : ....“Dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini”<sup>23</sup>(Q.S. Shaad: 24)

Jadi Program Asuransi Takaful Pembiayaan yang ditawarkan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga dibolehkan dalam islam. Karena dalam kerjasama ini menggunakan Aqad *Wakalah bil-ujroh* dan *Tabarru'* dengan prinsip tolong menolong dalam hal kebaikan, dan kesusahan. Kegiatan ekonomi Islam berpijak pada kemanusiaan, diwujudkan dalam bentuk tolong-menolong, seperti patungan (*syirkah* atau *mudharabah*).<sup>24</sup> Hal ini sesuai dengan ajaran Islam yang menganjurkan manusia agar tolong-menolong dalam kebaikan sebagaimana Al-Qur'an menyatakan dalam Surah Al-Maidah Ayat 2 yang berbunyi :



Artinya :” ....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”.<sup>25</sup>(Q.S. Al-Maidah:2)

<sup>23</sup> *Ibid.*, h. 454  
<sup>24</sup> Zuhri, Muhammad. *Riba dalam Alqur'an dan Masalah Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), Ed.1, Cet. 2, h. 55  
<sup>25</sup> Depag RI, *Op.Cit.*, h. 106

Di dalam aqad pelaksanaan kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan antara PT.Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri, mempunyai beberapa persyaratan yang harus ditaati oleh Bank terhadap calon peserta pembiayaan. Salah satunya adalah Ketentuan Seleksi Resiko (*Underwriting*), dimana dengan kriteria calon peserta Medical harus melakukan pemeriksaan kesehatan sesuai dengan ketentuan pihak asuransi, sebelum pembiayaan nasabah dicairkan atau terlebih dahulu ada kepastian asuransi.

Akan tetapi dalam pelaksanaannya di lapangan ketentuan Seleksi Resiko (*underwriting*) ini kurang diperhatikan atau bahkan terkadang dilanggar.Karna dalam menawarkan Program Asuransi Takaful Pembiayaan ini pihak Asuransi bukan hanya melindungi pihak Bank saja, tetapi juga untuk kepentingan nasabah atau ahli warisnya yang melakukan pembiayaan.

Ketentuan Seleksi Resiko ini merupakan Hal yang harus diperhatikan dalam Program Asuransi Takaful pembiayaan, sesuai dengan SK Direksi PT. ATK. NO. ATK. DO.SK. 001-09.2010, Ketentuan Pemeriksaan Kesehatan Produk Takaful Pembiayaan Kumpulan Per-1 Oktober 2010, karena seleksi resiko ini merupakan salah satu syarat untuk menghitung premi dan menentukan tercover atau tidaknya pembiayaanya nasabah, oleh karena itu seleksi resiko ini harus sudah dipastikan dengan tepat agar tidak terjadi kesalahan data nasabah pada saat mengajukan asuransi dan terjadinya proses klaim nasabah. Hal yang harus diperhatikan diantaranya adalah: (1) Besar

Manfaat Takaful,(2) Usia pada saat didaftarkan, (3) Kondisi Kesehatan, (4) Tinggi/ berat badan, (5) Pekerjaan, (6)Lama masa Perjanjian.

Jadi, tinjauan ekonomi islam tentang Pelaksanaan Kerjasama Program Asuransi Takaful pembiayaan antara pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan PT. Bank Syariah Mandiri ialah aqadnya dan operasionalnya telah sesuai dengan ekonomi islam dan Prinsip- prinsip syariah, tapi dalam pelaksanaan kerjasama ini masih ada ketentuan yang telah disepakati di awal aqad tapi kurang diperhatikan atau terkadang dilanggar seperti halnya seleksi resiko (*Underwriting*), dimana terkadang pihak Bank melakukan pencairan dana nasabah sebelum melakukan pemeriksaan medis, padahal dalam ketentuan Kerjasama ,nasabah dengan ketentuan Medis harus mengikuti ketentuan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga sebelum pembiayaan nasabah tercover oleh Asuransi Takaful Pembiayaan atau sebelum dana pembiayaan dicairkan ke nasabah atau setelah beberapa bulan dana dicairkan baru melakukan konfirmasi kepada pihak asuransi.<sup>26</sup>

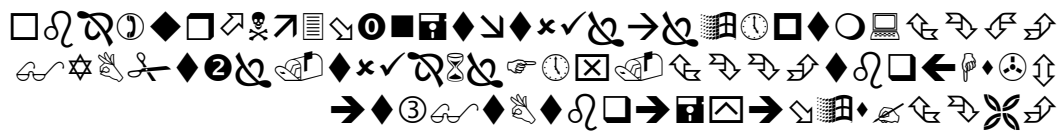
Berdasarkan hasil penelitian di atas, permasalahan di atas terjadi karena kurangnya pengawasan yang dilakukan oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga, mengingat banyaknya pekerjaan dengan Sumber daya Manusia tidak seimbang, jadi pengawasan ataupun kontrol kurang dilakukan, sebagaimana dalam islam, pengawasan dalam transaksi bisnis sangat dianjurkan bahkan banyak ditegaskan dalam Al-Qur'an dan Hadits. Karena

---

<sup>26</sup> Wirda Ningsih, *BAO (Bancassurance Officert)*, Wawancara Tanggal 24 April 2011

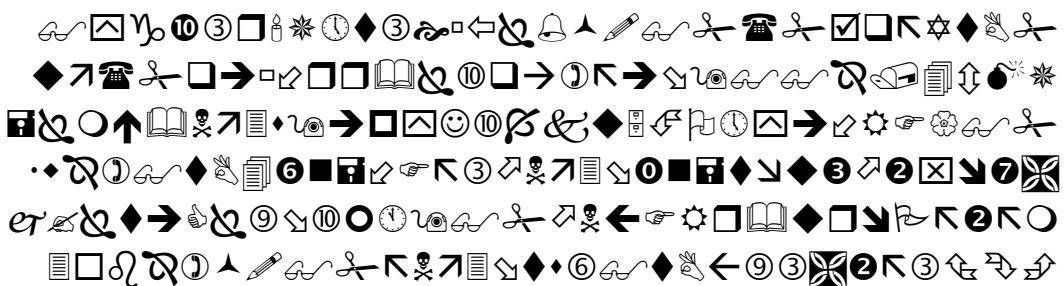
dengan adanya pengawasan atau kontrol dapat meminimalisir resiko yang terjadi.

Setiap sumber daya insani harus meyakini dan mengimani bahwa semua perbuatan selalu diawasi oleh Allah SWT dan para malaikat, sesuai dengan firman Allah dalam surat Al- Infithar : 10-12.



*Artinya: Padahal Sesungguhnya bagi kamu ada (Malaikat-malaikat) yang Mengawasi (pekerjaanmu), yang mulia (di sisi Allah) dan mencatat (pekerjaan-pekerjaanmu itu),mereka mengetahui apa yang kamu kerjakan.<sup>27</sup>*

Dan juga didalam kerjasama Program Asuransi Takaful Pembiayaan ini tidak boleh mengkhianati antara satu pihak dengan pihak lain, dan harus menaati perjanjian yang telah disepakati setelah ditandatangani kontrak kesepakatan, sebagaimana Allah berfirman dalam Surat Al- Maidah:1



*.Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. dihالalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji.*

<sup>27</sup> Depag R, op.cit., h.1032.



*Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.*<sup>28</sup>

Dan juga Allah berfirman untuk tidak mengkhianati mitra kerjasama setelah ada kesepakatan diantara keduanya sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-anfal : 27



*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu Mengetahui.*<sup>29</sup>

Dari permasalahan ini penulis bisa memberikan solusi agar dalam kerjasama ini kedua belah pihak tetap mematuhi kesepakatan yang ada antara lain:

1. Bagi pihak PT. Asurani Takaful Keluarga:
  - a. Hendaknya melakukan pengawasan yang lebih diperketat atau ketentuan Persyaratan Seleksi Resiko (underwriting) agar tidak terjadi penyimpangan atau kesalahan.
  - b. Terus Menjalin komunikasi yang baik dengan pihak Bank.
2. Bagi Pihak PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru:
  - a. Hendaknya benar-benar memperhatikan dan mematuhi segala ketentuan yang telah disepakati dalam kerjasama ini. Khususnya untuk ketentuan Seleksi Resiko yang diberikan untuk nasabah yang

<sup>28</sup>Depag RI, *ibid.*, h. 156.

<sup>29</sup>Depag, RI, *ibid.*, h. 264.

melakukan pembiayaan, khususnya untuk ketentuan nasabah  
Medical

- b. Terus menjalin komunikasi dengan pihak PT. Asuransi Takaful  
Keluarga.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam pelaksanaan kerjasama ini, menggunakan aqad *Wakalah bil Ujroh dan tabarru'*. Dan dalam pelaksanaan di lapangan untuk ketentuan nasabah Medical harus melakukan pemeriksaan medis sesuai dengan ketentuan seleksi pihak Asuransi sebelum pembiayaannya dicairkan ke nasabah, begitu juga untuk ketentuan nasabah Non Medical harus memberikan data kesehatan melalui SPA. Namun pelaksanaan di lapangan ketentuan Seleksi Resiko untuk calon peserta Medical kurang di patuhi, dimana pihak bank terkadang melakukan pencairan dana pembiayaan terlebih dahulu sebelum mendapatkan kepastian asuransi sehingga menyebabkan proses pengcoveran dan pencairan pembiayaan lambat, dan terkadang menyebabkan pengajuan asuransi nasabah ditolak.
2. Dalam pelaksanaan kerjasama ini juga menemukan beberapa factor terjadinya kendala, diantaranya adalah Sistem Jaringan Takaful yang terkadang lambat, SDM (sumber daya manusia) yang kurang pada PT. Asuransi Takaful Keluarga, Seleksi Resiko (*underwriting*) yang kurang

diperhatikan oleh pihak Bank, Selisih dalam menentukan Manfaat Asuransi nasabah.

3. Ekonomi Islam memandang Kerjasama program Asuransi Takaful Pembiayaan antara PT. Asuransi Takaful Kelurga dengan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru tidak bertentangan dengan ketentuan ajaran Islam, namun dalam pelaksanaannya ada ketentuan-ketentuan di dalam aqad yang kurang dipatuhi salah satunya yaitu seleksi resiko (*Underwriting*), dimana dalam islam kerjasama, khususnya dalam bermuamalah seorang muslim dituntut untuk tidak melakukan kecurangan yang telah tertera dalam aqad, karena kecurangan merupakan salah satu etika bermuamalah yang tidak diperbolehkan dalam Islam.

## **B. Saran**

Dari hasil analisa dan penarikan kesimpulan sebelumnya, penulis akan mengemukakan beberapa saran kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Bank Syariah Mandiri dalam Pelaksanaan Kerjasama ini sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga terus melakukan sosialisasi kepada pihak Bank, khususnya persyaratan *underwriting* terhadap karyawan-karyawan baru yang kurang atau belum mengerti mengenai program Asuransi Takaful Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah pembiayaan Bank, dan selalu menjalin komunikasi yang baik, serta melakukan pelayanan yang baik khususnya dalam proses pengcoveran, agar loyalitas nasabah meningkat dan akan menciptakan

*multiplayer efek* bagi PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Pemasaran Pekanbaru,

2. Diharapkan kepada pihak Asuransi untuk lebih memperketat dalam melakukan pengawasan dan koreksi terhadap data-data nasabahnya agar tidak terjadi kesalahan, khususnya data kesehatan nasabah, agar kerjasama ini dapat selalu terjalin dengan baik serta tujuan dari kerjasama ini dapat tercapai dengan baik.
3. Diharapkan juga kepada pihak Bank agar selalu melengkapi data-data nasabah yang dikirimkan ke pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga agar proses pengcoveran lebih cepat begitu juga untuk data klaim nasabah, dan untuk ketentuan nasabah Medical bank harus benar-benar memperhatikan ketentuan yang telah diberikan oleh pihak Asuransi agar tidak terjadi kesalahan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Amrin, *Asuransi Syariah*, (Jakarta : PT. Elex Media Koputindo, 2006).
- Ali, A. Hasyimi, *Pengantar Asuransi*, (Jakarta: Bumi Aksara,1993), Cet. I.
- Antonio, Syafi'I, *Prinsip – Prinsip Dasar Operasional Asuransi Takaful dalam Arbitrase Islam di Indonesia*, (Jakarta: BAMUI, 1994), Cet. I.
- Andri, Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana,2010), Ed.1, cet 2
- Ahmad, Rodini, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Zikrul, 2008), cet ke 1
- Dewi, Gemala, *Aspek-aspek Hukum Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: 2004), Ed. I, Cet.ke-2
- Djojosoendra, Soesilo, *Prinsip-Prinsip Manajemen Resiko dan Asuransi*, (Jakarta: Salemba Empat,1999),cet-1
- Fauzan, al Saleh, *fiqih sehari-hari*, (Jakarta : Gema Insani, 2006), cet 1
- Iqbal, Muhammad, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani,2006),cet.1
- Karim, Adiwarmanto, DKK, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Kencana: Prenada Media Group,2006),ed.1, cet.2.
- Kasmir, *Bank & lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2002), cet.6
- Mudrajad, *Manajemen Bank syariah* (UPP AMP YKPN,2002),Ed.1.
- Muslehuddin, Mohammad, *Asuransi Dalam Islam*,(Jakarta : Bumi Aksara), cet,II April 1997.
- Mustafa, Edwin, DKK, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Kencana: Prenada Media Group,2006), ed.1, cet.2
- Musthafa Dib Al- Bugha, *Buku Pintar Transaksi Syariah*, (Darul Mustafa Damaskus : PT. Mizan Publika, 2009), cet 1.  
Kencana,2010), Ed.1, cet 2.
- Salim, Abbas dkk, *Asuransi dan Manajemen Resiko* ,(Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2005, cet.ke-1.

Sudarsono, Heri., *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : Ekonisa. Kampus Fakultas Ekonomi UII, 2003), Ed.1, cet 1.

Syahatah, Husain., *Asuransi dalam perspektif syariah*, (Jakarta; Amzah, 2006, cet,1.

Sula, Syakir, Muhammad, *Asuransi Syari'ah (Life and General) Konsep dan System Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), Cet.I,

Sumitra, Warkum, *Asas-asas Perbankan Syariah dan Lembaga-lembaga Terkait*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada ,1997),cet-1

Tagiman, *Kewarganegaraan*, (Surakarta : CV Grahadi,2004),h. 7

Tim TR & D Departemen, *Modul Pengetahuan Dasar Takaful*, (Jakarta, Trendi") Training, Research, & Development PT. Syarikat Takaful Indonesia" 2005).

Wirduyaningsi, DKK., *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Putra Grafika Kencana,2005),Ed.1,cet.2

[www.takaful.com](http://www.takaful.com) (*Produk-produk Takaful/Bancassurance*)