



Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

Penulis
CITRA RAMADHAWITA

POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI TAKAFUL KELUARGA DI KOTA BENGKULU



Editor :
Dr. H. Supardi, M.Ag
Evan Stiawan, M.M

**POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI
TAKAFUL KELUARGA DI KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memeperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

CITRA RAMADHAWITA
NIM 1811140111

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
BENGKULU, 2023 M/ 1444 H**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon: (0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736)-51171-51172
Website: www.uinfiusbengkulu.ac.id


HALAMAN PERSETUJUAN


Skripsi yang ditulis oleh Citra Ramadhawita, NIM: 1811140111 dengan judul "**Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu**" telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang *Munawiqiyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

Bengkulu, Januari 2023

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. H. Supakdi, M.Ag
NIP. 196504101993031007


Evan Stiawan, M.M
NIP. 199203202019031008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu" ditulis oleh Citra Ramadhawita, NIM 1811140111, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu (UINFAS) Bengkulu pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 25 Januari 2023 M

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, Februari 2023 M
Rajab 1444 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

H. Romi Adetio Setiawan, MA., Ph.D
NIP. 1198312172014031001

Penguji I

H. Romi Adetio Setiawan, MA., Ph.D
NIP. 1198312172014031001

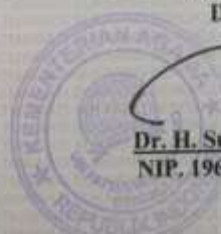
Sekretaris

Esti Alfiah, ME
NIP. 199307212020122012

Penguji II

Nonie Afrianty, ME
NIP. 199304242018012002

Mengetahui
Dekan



Dr. H. Supardi, M.Ag
NIP. 196504101993031007

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul **“Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu”**, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, _____ Januari 2023 M

Jumadil Akhir 1444 H

Mahasiswa Yang Menyatakan



Citra Ramadhawita

NIM. 1811140111

ABSTRAK

“POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI TAKAFUL KELUARGA DI KOTA BENGKULU”

Oleh Citra Ramadhawita, NIM 1811140111

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu. Untuk menguji hal ini, peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, interview dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, dalam Asuransi Takaful Keluarga sebuah potensi yang dimiliki oleh produk Asuransi Takaful Keluarga yaitu proses yang fleksibel, cepat dan mudah akan membuat nasabah memandang baik produk-produk Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu, terkait dengan belum adanya produk-produk baru, Asuransi Takaful Keluarga akan terhambat karena banyaknya perusahaan lain yang lebih dulu memasarkan asuransi, Potensi Asuransi Takaful Keluarga yaitu, Pelayanan klaim yang baik, prosesnya cepat dan tidak dipersulit, Perkembangan teknologi yang semakin canggih sehingga menjadikan media promosi yang cukup banyak, Produk-produk di Asuransi Takaful Keluarga terhindar dari unsur *gharar*, *maysir*, dan riba tentu memberikan rasa aman bagi masyarakat muslim. Kendala Asuransi Takaful Keluarga yaitu belum adanya produk-produk baru, kurangnya kesadaran masyarakat dalam berasuransi, kurangnya sosialisasi, hampir semua produk syariah dikembangkan oleh perusahaan yang awalnya memasarkan asuransi konvensional dan Premi yang tidak terjangkau.

Kata kunci : *Potensi, Kendala, Pengembangan, Asuransi Takaful Keluarga*

ABSTRACT

“POTENTIALS AND CONSTRAINTS FOR THE DEVELOPMENT OF FAMILY TAKAFUL INSURANCE IN BENGKULU CITY”

By Citra Ramadhawita, NIM 1811140111

The purpose of this study was to determine the Potential and Constraints in the Development of Family Takaful Insurance in the City of Bengkulu. To test this, researchers used descriptive qualitative methods with data collection techniques through observation, interviews and documentation. The results of this study indicate that, in Family Takaful Insurance, a potential that is owned by Family Takaful Insurance products, namely a flexible, fast and easy process will make customers look favorably on Family Takaful Insurance products in Bengkulu City, related to the absence of new products , Family Takaful Insurance will be hampered because there are many other companies that market insurance first, Potential for Family Takaful Insurance, namely, Good claim service, the process is fast and not complicated, Technological developments are increasingly sophisticated so that there are quite a lot of promotional media, Products in Family Takaful Insurance is protected from elements of gharar, maysir, and usury, of course it provides a sense of security for the Muslim community. Obstacles with Family Takaful Insurance, namely the absence of new products, lack of public awareness of insurance, lack of outreach, almost all sharia products are developed by companies that originally marketed conventional insurance and unaffordable premiums.

Keywords: Potential, Constraints, Development, Family Takaful Insurance

MOTIO

“Boleh jadi kamu membenci sesuatu padahal ia amat baik

bagimu, dan boleh jadi pula kamu menyukai sesuatu

padahal ia amat buruk bagimu, Allah mengetahui

sedang kamu tidak mengetahui”

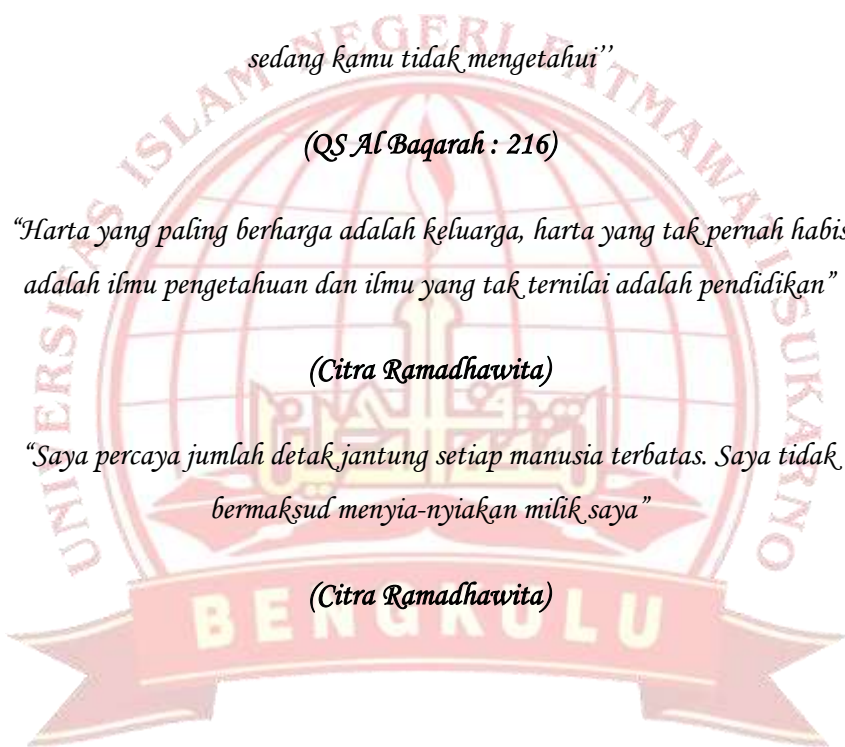
(QS Al Baqarah : 216)

*“Harta yang paling berharga adalah keluarga, harta yang tak pernah habis
adalah ilmu pengetahuan dan ilmu yang tak ternilai adalah pendidikan”*

(Citra Ramadhawita)

*“Saya percaya jumlah detak jantung setiap manusia terbatas. Saya tidak
bermaksud menyalakan nyiakannya”*

(Citra Ramadhawita)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil alamin. Puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini, dan dengan segala kerendahan hati saya persembahkan skripsi ini sebagai sebuah perjuangan totalitas diri kepada :

- 1. Kedua orangtuaku tercinta Ayahanda Bahrul Kiram (Alm) dan Ibunda Hartati terimakasih ayah, ibu atas semangat, dukungan, kesabaran, do'a, nasihat dan kasih sayang yang kalian berikan, semoga Allah SWT selalu memberikan nikmat-Nya kepada ayah, ibu.*
- 2. Kakak pertamaku (Kiki Sepvianti, S.Pd) satu-satunya yang terlihat seperti pemeran antagonis di sinetron favorite ibu-ibu namun sebenarnya baik hati dan menjadi sumber dana kedua dalam perjalanan pendidikanku hingga selesai program strata S1.*
- 3. Kakak keduaku (Arnold Alpindo, S.M) yang selalu mensupport, penyabar, dan memberikanku nasihat untuk tetap menyelesaikan kuliahku.*
- 4. Bapak Aan Shar, M.M sebagai Pembimbing Akademik selama saya kuliah yang selalu memberikan nasihat dan arahan selama masa perkuliahan.*
- 5. Pembimbing saya Bapak Dr. H. Supardi, M.Ag Dan Bapak Evan Stiawan, M.M yang selalu membimbing dan memberikan pengarahan kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini.*

6. Teman perjalanan (*Andre Anderson*) yang menjadi pendengar, pemikir dan support system terbaik, dalam proses ku menyelesaikan skripsi ini.
7. Temanku (*Indah Ayu Lestari, Anggun steowati, dan Metri puji*) yang selalu ceria dan membawa keceriaan di sela-sela revisian, saling memberi support, saling membantu dalam proses penelitian.
8. Temanku (*Bela Oktaria, Natly Annisa Nasution, Ade Kurnia Ramadhani, dan Shintya Tamara*) yang fun, si paling pencair suasana, sipaling heboh, dan sipaling buat mood jadi cake rainbow.
9. Temanku (*Mita Audinia dan Cindy Gasela Trijuniarti*) yang banyak memberikan arahan untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah (*Pbs D*) dan seluruh teman-teman Perbankan Syariah angkatan 2018 yang selalu berbagi ilmu yang bermanfaat.
11. Teman-teman KKN Angkatan IX tahun 2021 Kelompok 29 Perkebunan terima kasih atas ukhuwah yang telah kita jalin.
12. Dan *ALMAMATERKU* tercinta, *UINFAS* Bengkulu.

Terima kasih untuk semua yang telah membantu saya melalui hari-hari yang indah.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang mana atas rahmat dan nikmat serta taufik dan hidayah-Nya juga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **“Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu”**. Shalawat dan salam semoga tersanjungkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad Saw, yang telah membuka jalan kebenaran dan pedoman hidup kita umat islam sampai akhir zaman.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah (PBS) jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu. Selain itu penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada Ayahanda (Alm) dan Ibunda atas curahan kasih sayang dan do'a nya untuk keberhasilan penelitian yang penulis tulis ini.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Zulkarnain Dali M.Pd selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

2. Dr. H. Supardi, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu.
3. Yenti Sumarni, SE.,MM selaku Kepala Jurusan Ekonomi Islam UINFAS Bengkulu.
4. Debby Arisandi, MBA selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah UINFAS Bengkulu.
5. Dr. H. Supardi, M.Ag selaku Dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, semangat dan motivasi kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Evan Stiawan, M.M selaku Dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, semangat, dan motivasi kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
7. Aan Shar, M.M selaku Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi selama di bangku perkuliahan.
8. Bapak dan Ibu Dosen UINFAS Bengkulu yang telah mengajar, memberikan banyak ilmu dan bimbingan moral kepada penulis semasa di bangku perkuliahan.
9. Bapak dan Ibu Dosen penguji sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu saya selama perkuliahan.
10. Staff dan karyawan, FEBI, LPKK, LPTQ, LPM, UPB, dan Perpustakaan UINFAS Bengkulu yang telah banyak membantu selama saya menjadi mahasiswa di UINFAS Bengkulu ini.

11. M Arif Sudibyo, SH. Dan Masyarakat yang sudah bekerja sama memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Keluarga, sahabat, dan teman-teman yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa didalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan sehingga masih jauh dari kesempurnaan. Adanya kekurangan tersebut tidak menutup kemungkinan timbulnya kritik serta saran dari berbagai pihak. Namun, yang diharapkan penulis adalah kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 2023

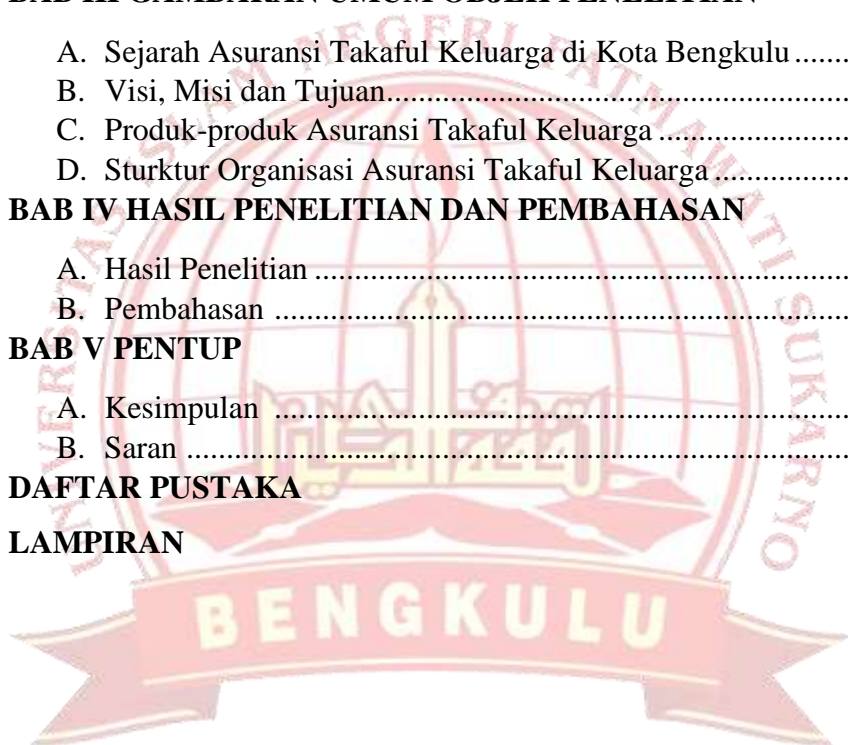
Penulis,

CITRA RAMADHAWITA
NIM.1811140111

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Penelitian Terdahulu.....	8
F. Metode Penelitian.....	12
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	12
2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	12
3. Informan Penelitian	12
4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	13
5. Teknik Analisis Data	15
G. Sistematika Penulisan.....	17
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Ruang Lingkup Asuransi Takaful Keluarga.....	18

1. Pengertian Asuransi Takaful Keluarga	18
2. Manfaat Asuransi Takaful Keluarga	20
3. Jenis-jenis Produk Asuransi Takaful Keluarga	21
4. Asas-asas Asuransi Takaful Keluarga.....	27
B. Potensi Perkembangan Asuransi Takaful Keluarga.....	29
C. Kendala Perkembangan Asuransi Takaful Keluarga	41
D. Kerangka Berpikir Penelitian.....	50
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu	51
B. Visi, Misi dan Tujuan.....	52
C. Produk-produk Asuransi Takaful Keluarga	53
D. Sturktur Organisasi Asuransi Takaful Keluarga	60
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	61
B. Pembahasan	69
BAB V PENTUP	
A. Kesimpulan	73
B. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Bukti Pengajuan Judul Proposal
- Lampiran 2 : Bukti Plagiasi
- Lampiran 3 : Daftar Hadir Seminar Proposal
- Lampiran 4 : Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 5 : Halaman Pengesahan Seminar Proposal
- Lampiran 6 : Surat Penunjukan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 7 : Halaman Pengesahan Izin Penelitian
- Lampiran 8 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 9 : Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 10 : Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I
- Lampiran 11 : Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing II
- Lampiran 12 : Daftar Hadir Ujian Komprehensif
- Lampiran 13 : Nilai Ujian Komprehensif
- Lampiran 14 : SKPI
- Lampiran 15 : Dokumentasi Foto Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian di Negara Indonesia cukup dapat dibanggakan. Salah satu wujud perkembangan perekonomian yaitu banyak berdiri lembaga keuangan yang bergerak di bidang ekonomi. Lembaga keuangan termasuk menjadi tonggak kebangkitan perekonomian nasional. Tidak hanya lembaga keuangan yang berbentuk bank saja. Lembaga non-bank pun mempunyai peran penting dalam menggerakkan roda perekonomian di Negara Indonesia.

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

Asuransi berasal dari kata “*asuransi*” berasal dari Bahasa Belanda ‘*assurantie*’ yang dalam hukum Belanda disebut *verzekering* bermakna ‘pertanggungan’. Dari peristilahan *assurantie*, kemudian muncul istilah *assuradeur* bagi ‘penanggung’ dan *greassureerde* bagi ‘tertanggung’. Dalam bahasa Inggris asuransi diistilahkan dengan *insurance*, ‘penanggung’ diistilahkan dengan *insurer* dan ‘tertanggung’ diistilahkan dengan *insured*.²

3. ¹ Mohammad Muslehuddin, *Asuransi Dalam Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005),

6. ² Fries Melia Salviana, *Hukum Asuransi*, (Surabaya: PT Revka Perta Media, 2014),

Paradigma berasuransi di masyarakat saat ini identik dengan kematian, kecelakaan, atau sakit. Sehingga ketika seseorang diajak berasuransi atau ditawarkan polis asuransi, mereka tidak mampu memenuhi kebutuhan finansial diri sendiri dan keluarga. Untuk menghilangkan paradigma tersebut, diperlukan edukasi dan sosialisasi ekstra dari perusahaan asuransi untuk menyadarkan masyarakat tentang manfaat asuransi. Asuransi adalah upaya melindungi diri dan keluarga dari berbagai resiko. Oleh sebab itu, paradigma masyarakat tentang asuransi harus di ubah dan diganti menjadi pesan kesejahteraan dan tolong menolong sesuai dengan prinsip asuransi syariah.³

Keberadaan usaha asuransi syariah tidak lepas dari keberadaan usaha asuransi konvensional yang telah ada sejak lama. Sebelum terwujud usaha perasuransian syariah sudah terdapat berbagai macam perusahaan asuransi konvensional yang telah lama berkembang. Atas dasar keyakinan umat Islam dunia dan manfaat yang diperoleh melalui konsep asuransi syariah, maka lahirlah berbagai perusahaan asuransi yang menjalankan usaha perasuransian berlandaskan prinsip syariah. Perusahaan ini bukan saja dimiliki orang Islam, namun juga berbagai perusahaan milik non muslim. Selain itu juga terdapat perusahaan induk dengan konsep konvensional ikut memberikan layanan asuransi syariah dengan membuka kantor cabang atau unit usaha syariah (UUS).

Asuransi syariah (*ta'min, tafakul atau tadhamun*) dalam fatwa DSN MUI adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk

³Syaiful Annas, *Asuransi Syariah: Sebuah Pengenalan Sejarah, Dasar Hukum, Perkembangan Serta Kendala*, (Jakarta: Sinar Harapan, 2021), 36.

menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhilm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram, dan maksiat.⁴

Asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong, secara umum asuransi syariah adalah sebagai salah satu cara untuk mengatasi terjadinya musibah dalam kehidupan, dimana manusia senantiasa dihadapkan pada kemungkinan bencana yang dapat menyebabkan hilangnya atau berkurangnya nilai ekonomi seseorang, baik terhadap diri sendiri, keluarga, atau perusahaan yang diakibatkan oleh meninggal dunia, kecelakaan, sakit, dan usia tua.⁵

Ayat Al-Qur'an yang berkaitan dengan Asuransi Syariah: Diantaranya ayat-ayat Al-Qur'an yang mempunyai muatan nilai yang ada dalam praktik asuransi adalah :

Q.S Al-Maidah Ayat 2

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهُدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا
أَمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا
يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ
وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan*

⁴ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi Ke2 (Jakarta: Kencana, 2017), 251.

⁵ Muhamad, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2020), 220.

(melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qala'id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya.⁶

Q.S Al-Baqarah Ayat : 182

فَمَنْ خَافَ مِنْ مَوْصٍ جَنَفًا أَوْ إِثْمًا فَأَصْلَحَ بَيْنَهُمْ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya : (Akan tetapi) barang siapa khawatir terhadap orang yang berwasiat itu, berlaku berat sebelah atau berbuat dosa, lalu ia mendamaikan antara mereka, maka tidaklah ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. (QS AL-Baqarah : 182).

Perusahaan asuransi syariah pertama kali didirikan pada tahun 1994 melalui PT Syarikat Takaful Indonesia sampai dengan tanggal 31 Januari 2011, di Indonesia terdapat 44 perusahaan yang bergerak di bidang perasuransian syariah, PT STI memiliki dua anak perusahaan, yaitu PT Asuransi Takaful Keluarga (ATK) dan PT Asuransi Takaful

⁶ Syaiful Annas, *Asuransi Syariah: Sebuah Pengenalan Sejarah, Dasar Hukum, Perkembangan Serta Kendala*, (Jakarta: Sinar Harapan, 2021), 54.

Umum (ATU). Menurut data pemerintah BAPEPAM LK2 Kementerian Republik Indonesia, sampai dengan tanggal 31 Januari 2011, di Indonesia terdapat 44 perusahaan yang bergerak di bidang perasuransian syariah, lima diantaranya merupakan asuransi syariah penuh (full Islamic insurance system), yaitu PT Asuransi Takaful Keluarga (ATK), PT Asuransi Takaful Umum (ATU), dan PT Asuransi Syariah Mubarakah (ASM), PT Jaya Proteksi Takaful, dan PT Asuransi Jiwa Al-Amin, sedangkan 37 unit asuransi syariah (UUS), dan tiga perusahaan reasuransi yang memiliki unit syariah.⁷

Asuransi Takaful Keluarga ialah saling memikul resiko di antara sesama orang sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang lainnya. Selain itu, asuransi takaful merupakan pelopor perusahaan asuransi murni syariah sekaligus salah satu perusahaan terdepan di Indonesia yang berdiri sejak 4 Agustus 1994 yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merupakan lembaga keuangan dibidang asuransi yang memasarkan produknya melalui agen asuransi. Asuransi Takaful Keluarga menyediakan jasa asuransi dan perencanaan keuangan dengan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat seperti produk asuransi murni (al-khairat), takafulink salam, takaful dana investasi, takaful kecelakaan, takaful pembiayaan, takafulink salam *community* dan takaful dana pendidikan (FULNADI).

Dibalik perkembangan Asuransi Takaful Keluarga di Bengkulu yang mengalami peningkatan, industri Asuransi Takaful Keluarga di Bengkulu memang masih tertinggal dibanding dengan perusahaan luar kota. Adapun hal yang menunjukkan bahwa tidak banyak masyarakat

⁷ Novi Puspitasari, "Sejarah Dan Perkembangan Asuransi Islam Serta Perbedaan Dengan Asuransi Kovensional", *Jurnal Ekonomi Akutansi Dan Manajemen* 10, no. 2, (2015): 38.

yang menikmati Asuransi Takaful Keluarga. Perusahaan Asuransi baik syariah maupun konvensional kebanyakan membidik masyarakat kelas atas. Hal ini dikarenakan masyarakat kelas atas lebih sadar asuransi dibandingkan dengan masyarakat kelas bawah. Kondisi ini juga terkait dengan tingkat kesejahteraan dan pemahaman masyarakat akan berasuransi. Paradigma berasuransi di masyarakat saat ini identik dengan kematian, kecelakaan, atau sakit. Sehingga Ketika seseorang diajak berasuransi atau ditawari polis asuransi, mereka tidak mampu memenuhi kebutuhan finansial diri sendiri dan keluarga. Jika paradigma ini dibiarkan terus-menerus hidup dalam masyarakat, perkembangan asuransi, baik syariah maupun konvensional akan tetap lambat. Untuk menghilangkan paradigma tersebut, diperlukan edukasi dan sosialisasi ekstra dari perusahaan asuransi untuk menyadarkan masyarakat tentang manfaat Asuransi Takaful Keluarga. Asuransi Takaful Keluarga adalah upaya melindungi diri dan keluarga dari berbagai risiko. Oleh sebab itu, paradigma masyarakat tentang asuransi, harus diubah dan diganti menjadi pesan kesejahteraan dan tolong menolong, sesuai dengan prinsip Asuransi Takaful Keluarga.

Berdasarkan uraian diatas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah potensi pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu ?

2. Bagaimanakah kendala perkembangan yang di hadapi Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui potensi apa saja yang ada pada Asuransi Takaful Keluarga dalam pengembangannya.
2. Untuk mengetahui kendala apa yang dihadapi Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah :

1. Kegunaan secara teoritis

Sebagai tambahan informasi dan referensi tentang hal-hal yang berkaitan dengan penelitian. Dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan bagi para pembaca tentang potensi dan kendala pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu.

2. Kegunaan secara praktis

- a) Bagi Penulis

Dari hasil penulisan skripsi ini dapat mengetahui bagaimana potensi kekuatan dan peluang pengembangan Asuransi Takaful Keluarga khususnya di Kota Bengkulu.

- b) Bagi Mahasiswa

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan wawasan atau pengetahuan mengenai potensi dan kendala pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu.

E. Penelitian Terdahulu

Tabel 1.1
Peneitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, dan Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Rizki Redhika, (2016), Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah di kota Medan.	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi dan kendala pengembangan asuransi syariah di kota Medan, serta untuk menganalisis strategi apa yang dapat dilakukan dalam pengembangan asuransi syariah di kota Medan. Jenis penelitian ini dilakukan dengan metode penelitian deskriptif.	Persamaan penelitian Rizki degan penelitian saat ini adalah bagaimana Asuransi syariah mengembangkannya karena kendala-kendala yang dihadapinya. Jenis penelitian yang dilakukan juga sama-sama menggunakan penelitian deskriptif kualitatif dan metode penelitian yang digunakan juga sama yakni menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Perbedaannya adalah dalam penelitian Rizki menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT untuk merumuskan strategi. Sedangkan penelitian saat ini menggunakan analisis data dilakukan sejak sebelum terjun ke lapangan dan dilanjutkan dengan menganalisis data selama di lapangan
2.	Meylina, (2021) Analisis Potensi dan	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi kekuatan	Persamaan penelitian Meylina degan penelitian saat	Perbedaannya adalah dalam penelitian Meylina

	<p>Kendala Pengembangan Asuransi Syariah di Masyarakat (Studi Kasus pada Desa Koper Kecamatan Cikande Kabupaten Serang-Banten)</p>	<p>dan peluang apa saja yang ada pada Asuransi Syariah dalam pengembangannya, dan untuk mengetahui kendala kelemahan dan ancaman apa yang dihadapi Asuransi Syariah di Desa Koper Kecamatan Cikande Kabupaten Serang. Jenis penelitian ini dilakukan dengan metode penelitian deskriptif.</p>	<p>ini adalah sama-sama potensinya prinsip non riba, dan mayoritas masyarakat beragama islam, kemajuan teknologi (internet). Jenis penelitian yang dilakukan juga sama-sama menggunakan penelitian deskriptif dan metode penelitian yang digunakan juga sama yakni menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.</p>	<p>menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT untuk merumuskan strategi. Sedangkan penelitian saat ini menggunakan analisis data dilakukan sejak sebelum terjun ke lapangan dan dilanjutkan dengan menganalisis data selama di lapangan.</p>
3.	<p>Abdul Ghoni (2018), Strategi pengembangan Asuransi Syariah pemakaman di Indonesia: Sinergi antara Perusahaan Asuransi Syariah dan Lembaga Pemakaman Komersial.</p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang tepat dalam mengembangkan produk Asuransi Syariah Pemakaman Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif analisis dengan pendekatan kuantitatif dan</p>	<p>Persamaan penelitian Abdul Ghoni dengan penelitian saat ini adalah sama-sama mengetahui pengembangan Asuransi Syariah, penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif</p>	<p>Perbedaannya adalah dalam penelitian Abdul Ghoni untuk menganalisis strategi yang tepat dalam mengembangkan produk Asuransi Syariah Pemakaman, Sedangkan penelitian saat ini untuk mengetahui</p>

		kualitatif.	analisis dengan pendekatan kualitatif	Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu
4.	Doni Susanto. (2020) Peluang dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Takaful Keluarga Kota Bengkulu	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu. Penilitin yang dilakukan adalah penelitian yang menjelaskan kelompok narasumber yang (Representative) dengan menggunakan metode kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Kemudian dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif kualitatif selanjutnya pembahasan disimpulkan secara deduktif yang menarik kesimpulan.	Persamaan penelitian Doni Susanto degan penelitian saat ini adalah sama-sama memiliki peluang bisnis asuransi masih sangat besar dikota Bengkulu karena mayoritas penduduk kota Bengkulu adalah beragama islam walaupun peluang bisnis sangat besar teradapat tantangan dalam bisnis asuransi dikota Bengkulu yaitu kebanyakan masyarakat belum mengerti akan pentingnya berasuransi syariah dan banyak pesaing lain dalam usaha bisnis asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu.	Perbedaannya adalah dalam penelitian Doni Susanto menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT untuk merumuskan strategi. Sedangkan penelitian saat ini menggunakan analisis data dilakukan sejak sebelum terjun ke lapangan dan dilanjutkan dengan menganalisis data selama di lapangan.

5.	<p>Ilfah Fadilah (2020), Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Pada Asuransi Syariah (Studi Kasus Desa Sindanghayu Pandeglang Banten</p>	<p>enelitian ini bertujuan Untuk mengetahui bagaimana faktor promosi dan lokasi mempengaruhi minat masyarakat pada asuransi syariah</p>	<p>Persamaan penelitian Ilfah Fadilah degan penelitian saat ini adalah sama-sama ingin mengetahui bagaimana cara promosi mempengaruhi minat masyarakat pada asuransi syariah, dan sama-sama menggunakan penelitian deskriptif kualitatif dan metode penelitian yang digunakan juga sama yakni menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.</p>	<p>Perbedaannya adalah dalam penelitian Ilfah Fadilah lebih untuk mengetahui bagaimana faktor promosi dan lokasi mempengaruhi minat masyarakat pada asuransi syariah dan untuk mengetahui seberapa besar faktor promosi dan lokasi faktor manakah yang paling dominan mempengaruhi minat masyarakat pada asuransi syariah. Sedangkan penelitian saat ini untuk mengetahui Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu</p>
----	---	---	---	---

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Denzin dan Lincoln (1994) mengatakan bahwa riset subjektif adalah penelitian yang menggunakan landasan karakteristik dengan tujuan menguraikan fenomena yang terjadi dan diselesaikan dengan memasukkan berbagai strategi yang ada. Strategi yang umumnya digunakan adalah wawancara, observasi, dan pemanfaatan arsip/dokumen.⁸

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu Penelitian

Waktu yang dilakukan pada saat observasi awal dilaksanakan pada tanggal 5 Agustus 2022 sampai 16 November 2022.

b. Lokasi Penelitian

Berdasarkan judul yang ada, lokasi penelitian ini di Jl. Ahmad Yani, Kebun Ros, Kec.Tlk. Segara, Kota Bengkulu. Daerah ini dipilih karena diidentikkan dengan dasar pemilihan topik riset.

3. Subjek/Informan Penelitian

Informan dalam penelitian I menggunakan Teknik purposive sampling yaitu Teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Subjek atau informan peneliti ini adalah kepala cabang Asuransi Takaful Keluarga, 2 masyarakat Kota Bengkulu, 2 nasabah Asuransi Takaful Keluarga.

⁸ Umar Shidiq And Miftachul Choiri, "Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan", *Journal Of Chemical Information And Modeling* 53, no. 9 (2019): 221.

Sebagaimana Tabel di bawah ini:

Tabel 1.2

No.	Nama	Jabatan
1.	M. Arif Sudibyو	Kepala Cabang
2.	Fatimah	Nasabah
3.	Yuni Yunita	Nasabah
4.	Mayana	Masyarakat
5.	Yusmani	Masyarakat

4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Sumber informasi dalam menangani suatu masalah yang akan diteliti, penting adanya informasi yang mendukung dan tepat, informasi yang digunakan dalam tinjauan ini adalah:

1) Data Primer

Informasi penting yang didapat adalah informasi mengenai potensi dan kendala perkembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu, penelitian dilakukan dengan wawancara yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber, Pertanyaan yang diajukan merupakan masalah yang berhubungan dalam penelitian, yakni mengenai potensi dan kendala dalam pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di kota Bengkulu.

2) Data Sekunder

Sumber Sekunder adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku-buku, serta

dokumen.⁹ Informasi opsional adalah informasi yang digunakan untuk membentengi informasi primer. Sumber informasi berupa tabel, gambar, dan buku informasi, yang dapat diisi sebagai pelengkap untuk dimanfaatkan sebagai bahan riset.

b. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Metode observasi ialah pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti baik secara langsung dari terjun kelapangan maupun tidak langsung dibantu melalui media *visual/audiovisual*. Observasi ini bertujuan untuk mendapatkan data dari objek penelitian dengan cara mendatangi langsung ke objek penelitian di Takaful Keluarga di Bengkulu guna melihat secara dekat mendapatkan gambaran yang lebih luas tentang penyelesaian Potensi dan Kendala Asuransi Takaful Keluarga.

2) Interview (Wawancara)

Wawancara yaitu percakapan dengan maksud tertentu oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*Interviewer*) sebagai pengaju/pemberi pertanyaan dan yang diwawancarai (*Interviewee*) sebagai pemberi jawaban atas pertanyaan itu.¹⁰ teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber, Pertanyaan yang diajukan merupakan masalah yang berhubungan dalam penelitian,

⁹ Angky Febriansyah, "Tinjauan Atas Proses Penyusunan Laporan Keuangan Pada Young Entrepreneur Academy Indonesia Bandung", *Jurnal Riset Akuntansi* 8, no. 2 (2017): 26.

¹⁰ Basrowi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 127-158

yakni mengenai potensi dan kendala dalam pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu.

3) Dokumentasi

Dokumentasi yaitu suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang tengkap sah dan bukan berdasarkan perkiraan. Dokumentasi ini dilakukan dengan mengumpulkan data pada Asuransi Takaful Keluarga. Data yang dikumpulkan berupa data perkembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu. Selain itu juga menelusuri, menelaah dan mempelajari informasi atau data-data yang bersumber dari buku-buku, jurnal dan internet mengenai Asuransi Takaful Keluarga guna mencari landasan pemikiran dan pemecahan masalah.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini di mulai dari sebelum di lapangan sampai dengan analisis pengumpulan data di lapangan. Analisis telah mulai sejak merumuskan masalah dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian.¹¹

Analisis data dilakukan sejak sebelum terjun ke lapangan dan dilanjutkan dengan menganalisis data selama di lapangan.

a. Analisis Data Sebelum Dilapangan

Analisis data sebelum dilapangan bisa dilakukan dengan cara, mencari informasi dari orang yang mengelolah Asuransi Takaful Keluarga.

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung :Alfabeta, 2018), 245

b. Analisis selama dilapangan

Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus samapai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Adapun aktivitas dalam analisis data yaitu :

1) Data Reduction (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memfokuskan pada hal-hal yang penting, memilih hal-hal yang pokok, dicari tema dan polanya. Sehingga data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2) Data display (Penyajian Data)

Penyajian data sistematis antara lain setelah data di reduksi maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Pada penelitian ini, data disajikan dalam uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam penelitian kualitatif, yang sering digunakan untuk menyajikan data adalah dengan teks yang bersifat naratif. Selain itu dalam menyajikan data, informasi juga dapat berupa grafik, matriks, network dan chart.¹² Data juga bisa didapatkan dari hasil wawancara, pengamatan, dan dokumen yang didapatkan dari tempat penelitian.

3) *Conclusion Drawing* atau *Verification* (Penarikan Kesimpulan)

¹²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung :Alfabeta, 2018), 249.

Penarikan kesimpulan bertujuan untuk menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal tepatnya dalam fokus penelitian. Kesimpulan penelitian ini diharapkan merupakan temuan baru yaitu berupa deskripsi atau gambaran objek penelitian yang sebelumnya masih samar-samar kemudian setelah diteliti menjadi jelas.¹³

G. Sistematika Penulisan

Sistematika yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan, berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teori, berisikan teori-teori yang dibutuhkan dalam penelitian yaitu teori tentang Ruang Lingkup Asuransi Takaful Keluarga, Potensi Pengembang Asuransi Takaful Keluarga, Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga dan kerangka pemikiran.

Bab III: Gambaran Umum Objek Penelitian, meliputi sejarah terbentuknya Takaful Keluarga, Visi dan Misi Takaful Keluarga, Produk Takaful Keluarga, dan Struktur organisasi Takaful Keluarga.

BAB IV Hasil Penelitian, Pada penelitian ini membahas potensi dan kendala perkembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu.

BAB V: Penutup, terdiri dari kesimpulan dan saran

¹³Rijal, 'Cara Mengukur dan Mengetahui Efektivitas Pembelajaran', [Http://www.Rijal09.Com/2016/12/Cara-Mengukur-Dan-Mengetahui-Efektivitas-Pembelajaran.Html](http://www.Rijal09.Com/2016/12/Cara-Mengukur-Dan-Mengetahui-Efektivitas-Pembelajaran.Html), Diakses Pada Hari Selasa 5 Agustus 2022.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Ruang Lingkup Asuransi Takaful Keluarga

1. Pengertian Takaful Keluarga

Takaful keluarga adalah bentuk asuransi syariah yang utamanya memberikan layanan, perlindungan dan bantuan menyangkut asuransi jiwa dan keluarga, untuk kesejahteraan masyarakat yang tentu dilandaskan pada Syariah Islam. Produk yang ditawarkan oleh Asuransi Takaful Keluarga pun meliputi layanan individual, layanan grup atau kumpulan, bancassurance dan khusus asuransi kesehatan. Pengelolaan dana asuransi syariah pada Takaful Keluarga, terdapat dua macam sistem yang dipakai, yaitu system pengelolaan dana dengan unsur tabungan dan sistem pengelolaan dana tanpa unsur tabungan.¹

Takaful keluarga adalah pelopor perusahaan asuransi jiwa di Indonesia. Mulai beroperasi sejak tahun 1994, Takaful Keluarga mengembangkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan berasuransi sesuai syariah meliputi perlindungan jiwa,

¹Nurul Ichsan, "Tafakul Keluarga Tafakul Umum Dan Retakaful", *Jurnal Ekonomi Islam* 6, no 1 (2016): 52

perlindungan kesehatan, perencanaan pendidikan anak, perencanaan hari tua, serta menjadi rekan terbaik dalam perencanaan investasi.²

Akad yang dipakai dalam takaful keluarga yaitu akad perjanjian *al-mudharabah*, *al-mudharabah musyarakah*, dan *wakalah bil ujah* dengan hak dan kewajiban sesuai dengan perjanjian, sedangkan kontribusi/premi takaful bisa diangsur secara bulanan, seperempat tahunan, setengah tahunan atau tahunan. Jumlah angsuran minimal ditetapkan oleh perusahaan dihitung sesuai dengan jangka waktu kontrak, jadwal angsuran dan jumlah pertanggungan. Adapun kontribusi/premi takaful yang dibayar peserta dimasukkan ke dalam dua jenis rekening, yaitu Rekening peserta dan Rekening khusus peserta sesuai dengan porsi masing-masing yang ditetapkan perusahaan. Rekening peserta berfungsi sebagai investasi dan simpanan, sedangkan Rekening khusus sebagai sumbangan (*tabbaru'*) untuk menutup klaim jika terjadi musibah pada peserta takaful.³

² Diakses Melalui [Www.Takaful.Co.Id](http://www.Takaful.Co.Id) Pada Tanggal 20 Juli 2019

³ Nurul Ichsan, "Tafakul Keluarga Tafakul Umum Dan Retakaful", *Jurnal Ekonomi Islam* 6, no 1 (2016): 53

2. Manfaat Takaful Keluarga

Pada takaful keluarga ada tiga manfaat yang diterima oleh peserta, yaitu klaim takaful akan dibayarkan kepada peserta takaful apabila:

a. Peserta meninggal dunia dalam masa pertanggungungan (sebelum jatuh tempo), dalam hal ini maka ahli warisnya akan menerima:

1) Pembayaran klaim sebesar jumlah angsuran yang telah disetorkan dalam rekening peserta ditambah dengan bagian keuntungan dari hasil investasi.

2) Sisa saldo angsuran premi yang seharusnya dilunasi dihitung dari tanggal meninggalnya sampai dengan saat selesai masa pertanggungannya. Dana untuk maksud ini diambil dari rekening khusus/*tabarru'* para peserta yang memang disediakan untuk itu.⁴

b. Peserta masih hidup sampai pada selesainya masa pertanggungungan. Dalam hal ini peserta yang bersangkutan akan menerima:

1) Seluruh angsuran premi yang telah disetorkan kedalam rekening peserta, ditambah dengan bagian keuntungan dari hasil investasi.

⁴ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah: Keberadaan dan Kelebihan di Tengah Asuransi Konvensional*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2006), 6.

- 2) Kelebihan dari rekening khusus/*tabarru'* peserta apabila setelah dikurangi biaya operasional perusahaan dan pembayaran klaim masih ada kelebihan.
- c. Peserta mengundurkan diri sebelum masa pertanggung jawaban selesai. Dalam hal ini peserta yang bersangkutan tetap akan menerima seluruh angsuran premi yang telah disetorkan ke dalam rekening peserta, ditambah dengan bagian dari hasil keuntungan investasi.⁵

3. Jenis-Jenis Produk Asuransi Takaful Keluarga

Produk asuransi syari'ah ditawarkan kepada seluruh masyarakat, bukan saja muslim tetapi juga non-muslim. Prinsip tolong menolong bukan saja ditunjukkan kepada sesama muslim tetapi seluruh manusia, di mana satu di antara lain sebagai sesama manusia mempunyai potensi mendapatkan resiko yang sama dalam hidup ini. Prinsip tolong-menolong inilah yang menjadi kelebihan sistem asuransi syari'ah di banding asuransi konvensional. Dan hal ini yang menjadikan alasan bagi masyarakat untuk tertarik menjadi bagian dari penyelenggaraan asuransi syari'ah. Konsekuensi dari perkembangan asuransi syari'ah dan

⁵ Nurul Ichsan, *Tafakul Keluarga Tafakul Umum Dan Retakaful*, *Jurnal Ekonomi Islam* 6, no. 1 (2016): 53-54.

banyaknya masalah masyarakat yang ditemui, akan berdampak semakin beragam produk yang ditawarkan kepada masyarakat. Produk asuransi syariah merupakan represtasi dari kondisi permintaan masyarakat akan keberadaan suatu produk. Maka dengan keadaan ini perlu dukungan dari berbagai elemen masyarakat yang menjadikan posisi asuransi syaria'h dengan produk-produknya semakin berarti dalam pembangunan. Produk ini memberikan pertanggungungan untuk partisipasi oleh individu atau badan-badan usaha dalam jangka Panjang dan batas waktunya pada umumnya berkisar dari 10 sampai 40 tahun.⁶ Secara spesifik produk 2 (dua) macam yaitu:

a. Produk takaful perorangan.

Macam- macam produk takaful dengan unsur perorangan yaitu:

- 1) Takaful Dana Pendidikan. Program takaful untuk perencanaan dana pendidikan bagi putra atau putri hingga ke jenjang sarjana.
- 2) Takaful Dana Investasi. Program takaful untuk perencanaan dana oleh investasi masa depan, atau diperuntukkan bagi ahli warisnya jika ditakdirkan meninggal lebih awal.

⁶ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah: Life and General*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 28

- 3) Takaful Dana Haji. Program takaful untuk perencanaan pengumpulan dana ibadah haji.
 - 4) Takaful kesehatan. Program takaful yang memberikan penggantian biaya pengobatan rawat inap.
 - 5) Takaful Link. Program takaful yang memberikan kesempatan kepada peserta untuk memilih instrument investasi sesuai syari'ah guna pengembangan dananya dan memberikan santunan bila peserta mengalami musibah.
 - 6) Takaful wakaf. Program untuk memudahkan setiap individu mengumpulkan uang secara berangsur-angsur untuk ditinggalkan sebagai amal jariah sesuai dengan amalan wakaf.
- b. Produk takaful kumpulan
- 1) Takaful *Medicare*. Program takaful kesehatan yang menjamin penggantian biaya pengobatan dan operasi peserta yang disebabkan oleh penyakit maupun kecelakaan.
 - 2) Takaful Pembiayaan. Program takaful yang menjamin pelunasan sisa pembiayaan kepada kreditor, jika debitur meninggal dunia.
 - 3) Takaful Kecelakaan Siswa. Program takaful yang memberikan santunan kepada siswa atau mahasiswa bila mengalami musibah kecelakaan.

4) Takaful wisata dan Perjalanan. Program takaful yang memberikan santunan bila meninggal dunia, cacat fisik, atau mengeluarkan biaya perawatan akibat kecelakaan dalam perjalanan wisata. Adapun jenis produk-produk yang ditawarkan takaful keluarga yang terbaru adalah sebagai berikut ini:

c. Layanan Individual

- 1) Takaful link. Terdapat dua jenis yaitu takaful dana *istiqomah* dan takaful dana *mizan*. Takaful dana *istiqomah* menawarkan cara investasi yang minim resiko dan pendapatan yang tetap. Sedangkan takaful link dana *m`izan*, menawarkan cara investasi yang agak beresiko dan pendapatannya tetap serta dana juga ditanamkan dalam saham.
- 2) Takaful Dana Investasi. Merupakan jaminan bagi perorangan dalam pengumpulan ongkos naik haji.
- 3) Takaful Kecelakaan Diri. Merupakan jaminan dalam penanggungan karena meninggal dunia dan kecelakaan sehingga ada biaya pengobatan.
- 4) Takaful Fulnadi. Asuransi yang akan menyediakan dana pendidikan bagi putra dan putri hingga jenjang sarjana.
- 5) Takaful link Alia. Takaful yang menawarkan cara berinvestasi dengan prinsip syariah. Agar

membedakannya dengan reksadana, takafullink alia menawarkan tambahan perlindungan keselamatan bagi keluarga.

- 6) Takaful Ukhuwah. Asuransi yang menawarkan perlindungan keselamatan dan santunan meninggal dunia dengan premi yang kecil tapi dapat menolong sesama, menguatkan ukhuwah.

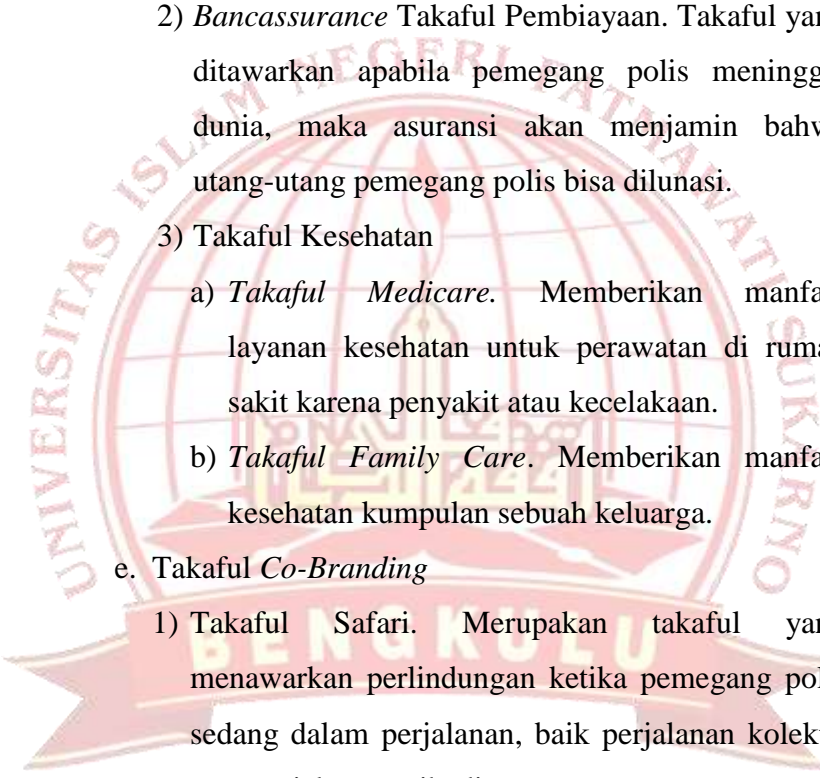
d. Layanan Group/Kumpulan

1) Takaful *Ordinary*

a) Takaful *Al-Khairat*. Takaful yang akan memberikan warisan atau santunan bagi keturunan atau ahli waris dari peserta.

b) Takaful Kecelakaan Diri. Takaful yang memberikan perlindungan bagi kumpulan (kolektif) untuk kumpulan karyawan kantor, apabila ketika meninggal dunia dan kecelakaan karyawan mendapatkan santunan.

c) Takaful Kecelakaan Siswa. Takaful yang ditawarkan kepada lembaga Pendidikan yang memberikan asuransi kepada siswa atau mahasiswanya. Apabila siswanya mengalami kecelakaan atau meninggal dunia saat akan melakukan kegiatan pendidikan, maka takaful akan memberikan santunan atau biaya perawatan.

- 
- d) Takaful Wisata dan Perjalanan. Takaful yang ditawarkan biro perjalanan atau travel untuk melindungi pelanggan mereka dari kecelakaan atau meninggal dunia saat menggunakan fasilitas mereka.
- 2) *Bancassurance* Takaful Pembiayaan. Takaful yang ditawarkan apabila pemegang polis meninggal dunia, maka asuransi akan menjamin bahwa utang-utang pemegang polis bisa dilunasi.
- 3) Takaful Kesehatan
- a) *Takaful Medicare*. Memberikan manfaat layanan kesehatan untuk perawatan di rumah sakit karena penyakit atau kecelakaan.
- b) *Takaful Family Care*. Memberikan manfaat kesehatan kumpulan sebuah keluarga.
- e. Takaful *Co-Branding*
- 1) Takaful Safari. Merupakan takaful yang menawarkan perlindungan ketika pemegang polis sedang dalam perjalanan, baik perjalanan kolektif atau perjalanan pribadi.
- 2) Takaful Investa Cendekia

3) Fulprotek. Adalah asuransi yang memberikan kartu takaful yang dapat digunakan sebagai kartu debit, kartu ATM atau kartu asuransi.⁷

4. Asas-asas Asuransi Takaful Keluarga

a. Asas Keimanan

Asas ini terimplementasikan dalam bentuk keimanan kepada Allah serta qadha dan qadar-Nya. Keimanan akan membuat seseorang mukmin tenang dari ketakutan. Sehingga ia pun selalu berusaha untuk terus membekali diri dengan ketakwaan dan zikir kepada Allah, sebab ini merupakan jalan solutif untuk membuang ketakutan kekhawatiran di dalam diri.

الَّذِينَ آمَنُوا وَتَطْمَئِنُّ قُلُوبُهُمْ بِذِكْرِ اللَّهِ ۗ أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ ۗ

Artinya :“(yaitu) orang-orang yang beriman dan hati mereka manjadi tenteram dengan mengingat Allah. Ingatlah, hanya dengan mengingati Allah-lah hati menjadi tenteram.”(QS. Ar-Rad : 28)

⁷ Nurul Ichsan, “Tafakul Keluarga Tafakul Umum Dan Retakaful”, *Jurnal Ekonomi Islam* 6, no 1 (2016): 57-60

b. Asas solidaritas kolektif sesuai dengan prinsip Ukhuwwah (persaudaraan)

Asas ini terimplementasikan dalam perilaku perilaku islami seorang mukmin dalam bingkai nilai dan etika islami. Di antaranya adalah sikap saling tolong menolong, setia kawan, solider, dan berempati dengan orang lain, juga konsistensi menjalani kesabaran. Perilaku ini akan membuat seseorang merasa aman dan tenteram dari ketakutan akan musibah-musibah dunia, sebab ia yakin bahwa saudara-saudaranya seiman pasti akan berempati dengannya dalam meringankan dampak-dampak musibah tersebut. Tidak hanya ini saja, akan tetapi mereka juga akan bersolidaritas dengannya dalam membantu keluarganya jika ia meninggal dunia.⁸

c. Asas-asas lain

Dari aplikasi sistem aplikasi kontemporer yang sesuai dengan syariat Allah. Asas dan kebijakan-kebijakan asuransi di atas merupakan fondasi yang kuat bagi kegiatan asuransi dari marabahaya dalam pendekatan islam. Asas-asas ini boleh ditambah dengan sistem dan sarana konvensional yang telah dikenal luas oleh masyarakat umum disetiap zaman dan tempat selama tidak bertentangan dengan prinsip

⁸ Wetria Fauzi, *Hukum Asuransi di Indonesia*, (Padang: Andalas University Press, 2019), 34

dan hukum syariat islam dan mampu mewujudkan target yang disyariatkan dalam menghadapi marabahaya. Sebab hikmah adalah mutiara yang hilang bagi orang mukmin, sehingga di manapun dia menemukannya, dialah paling berhak memilikinya.⁹

B. Potensi Perkembangan Asuransi Takaful Keluarga

Potensi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan, kekuatan, kesanggupan, daya. Ada beberapa pengertian dari kata potensi yang secara umum maupun yang merupakan pendapat dari para ahli. Secara umum pengertian potensi adalah sebuah kemampuan dasar yang dimiliki manusia yang sangat mungkin untuk dikembangkan, sehingga pada intinya potensi sendiri berarti suatu kemampuan yang masih bisa dikembangkan menjadi lebih baik lagi. Pada manusia sendiri sangat penting untuk memahami potensi diri sendiri, sehingga anda dapat mengembangkan kemampuan yang tepat dan mendapatkan hasil yang lebih maksimal. Dengan mengembangkan potensi diri anda akan menjadi lebih bermanfaat dan akan merasa lebih hidup

⁹ Hasain Husain Syahatah. *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*, (Jakarta: Sinar Mata, 2013), 54-56

apabila anda benar-benar memahami potensi diri dan mengembangkannya.¹⁰

Asuransi syariah di Indonesia sudah berjalan selama 24 (dua puluh tahun) tahun semenjak pertama kali didirikan pada tahun 1994 yaitu dengan diresmikannya PT. Takaful Keluarga.¹¹ Dibandingkan dengan asuransi konvensional yang sudah beroperasi sejak tahun 1912 dengan berdirinya asuransi Bumiputera maka usia asuransi syariah masih tergolong relative muda. Melihat pertumbuhannya sampai saat ini menunjukkan betapa besar peluang asuransi syariah untuk lebih berkembang lagi. Faktor penting yang bisa menjadi momentum berharga bagi berkembangnya asuransi syariah di Indonesia, yaitu¹² :

a. Pelayanan klaim yang baik

Menurut Kotler “Pelayanan adalah setiap kegiatan yang menguntungkan dalam suatu kumpulan atau kesatuan, dan menawarkan kepuasan meskipun hasilnya tidak terikat pada suatu produk secara fisik.”

Dengan demikian pelayanan yaitu sebuah aktivitas atau

¹⁰ Nyom An Marayasa, “Penyuluhan Manajemen Menggali Potensi Daerah Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Perekonomian Masyarakat Kecamatan Lewui Damar”, *Jurnal Pengabdian* 1, no.1 (2018): 36

¹¹ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait (Bmui Dan Takaful) Di Indonesia*, (Pt. Raja Grafindo Persada, Jakarta 1996), 170-172.

¹² Agung Grafika Subarki, “Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Medan”, *Jurnal Pendidikan Administrasi Publik* 1, no. 4 (2022): 58

kegiatan tertentu yang bersifat menguntungkan antara kedua belah pihak si penyedia jasa dan penerima jasa dan akan memberikan kepuasan serta pemenuhan kebutuhan si penerima jasa.¹³

Didalam kualitas pelayanan perusahaan yang baik tersebut, tidak pernah lepas dari pemberian pelayanan yang prima dan berkualitas. Untuk memberikan pelayanan yang baik sehingga dapat dipercaya oleh konsumen, maka dalam memberikan pelayanan karyawan diharuskan untuk dapat menyampaikan pelayanan prima atau *excellence service* berupa ketepatan, kecepatan, keramahan dan kenyamanan. Unsur unsur tersebut perlu dikuasai oleh pemberi layanan jasa pada perusahaan sehingga dapat memberikan layanan yang berkualitas.

Dengan menerapkan pelayanan prima, maka akan terjadi kepuasan oleh nasabah yang kemudian akan menciptakan loyalitas. Konsumen yang loyal terhadap produk jasa tidak pernah lepas dari pelayanan berkualitas yang diberikan oleh perusahaan dan kemudian akan berakhir pada hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan konsumen. Loyalitas dapat memberikan keuntungan terhadap

¹³ Desita Maharani1 , Fadilla2, “Proses Pengajuan Klaim Laporan Praktek Kerja Lapangan Di Asuransi Tugu Kresna”, *Jurnal Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah (Stebis) Indo Global Mandiri* 1, no. 1 (2021): 85

perusahaan karena dengan adanya loyalitas, maka akan menghasilkan profit jangka panjang yang menguntungkan pada perusahaan. Selain itu, perusahaan dapat menjaga keberlangsungan kegiatan usahanya apabila terciptanya loyalitas konsumen.

Menurut Tjiptono (2000:110) “Loyalitas konsumen adalah komitmen pelanggan terhadap suatu merek, toko atau pemasok berdasarkan sifat yang sangat positif dalam pembelian jangka panjang.” Sehingga kualitas layanan yang baik dari penyedia jasa akan memberikan kepuasan dan berakhir pada loyalitas yang akan membuat konsumen setia untuk menggunakan merek dan melakukan pembelian secara berulang dari perusahaan tersebut.

Perusahaan asuransi adalah perusahaan jasa yang memberikan pelayanan jaminan keselamatan terhadap konsumen. Perusahaan asuransi memberikan jaminan terhadap konsumen selama seumur hidup. Fungsi utama dari asuransi sendiri adalah sebagai pengalihan kerugian dari tertanggung kepada penanggung. Dimana pihak tertanggung adalah konsumen dan pihak tertanggung ialah perusahaan asuransi.¹⁴

¹⁴Desita Maharani1 , Fadilla2, “Proses Pengajuan Klaim Laporan Praktek Kerja Lapangan Di Asuransi Tugu Kresna”, *Jurnal Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah (Stebis) Indo Global Mandiri* 1, no. 1 (2021): 85

Hal yang harus diutamakan dalam perusahaan asuransi adalah kualitas pelayanan klaim yang akan diberikan pada konsumen. Dengan pelayanan klaim yang baik, maka konsumen akan merasa puas dan berakhir pada loyalitas. Proses klaim sendiri ialah proses dimana konsumen meminta ganti rugi kepada perusahaan asuransi terhadap kejadian tak terduga yang telah dialaminya. Dengan mengumpulkan bukti-bukti yang ada dari konsumen dan bukti tersebut adalah benar, maka setelah itu perusahaan asuransi akan membayar ganti rugi terhadap konsumen yang melakukan klaim.

Dalam pelayanan klaim agar dapat memberikan pelayanan prima, maka petugas atau karyawan harus menerapkan pelayanan yang komunikatif dimana dalam pelayanan komunikatif tersebut petugas klaim harus terampil dalam berkomunikasi. Dengan begitu nasabah akan memahami maksud yang ingin disampaikan secara jelas dan meminimalisir komplain atau keluhan. Kecepatan dalam pelayanan juga dibutuhkan dalam penerapan pelayanan prima. Dengan kompetensi karyawan dalam memberikan pelayanan maka akan menyingkat waktu penyelesaian, dimana proses pelayanan yang cepat dan tepat adalah hal utama yang harus diperhatikan dalam penyampaian

jasa. Selain itu yang menjadi unsur penting dalam pelayanan adalah keramahan karyawan dalam menyampaikan layanannya. Karyawan harus berbicara dengan sopan dan ramah dalam memberikan pelayanan.

Dengan menerapkan unsur unsur tersebut ketika melakukan layanan klaim, maka nasabah akan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Perusahaan akan dapat memberikan pelayanan yang berkualitas terhadap konsumen sehingga akan tercipta loyalitas terhadap nasabah produk jasa asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Loyalitas yang terbentuk tersebut akan membuat keputusan pembelian berulang terhadap produk jasa asuransi perusahaan. Sehingga dengan begitu perusahaan dapat mempertahankan konsumen lama dan menciptakan konsumen baru.¹⁵

Dengan banyaknya konsumen dari berbagai segmen dan pangsa pasar, PT. Asuransi Takaful Keluarga semakin memperbaiki kualitas pelayanan agar dapat bersaing secara kompetitif dengan perusahaan asuransi lain di Indonesia yang sudah semakin menjamur. Untuk itulah PT. Asuransi Takaful

¹⁵ Desita Maharani1 , Fadilla2, “Proses Pengajuan Klaim Laporan Praktek Kerja Lapangan Di Asuransi Tugu Kresna”, *Jurnal Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah (Stebis) Indo Global Mandiri* 1, no 1 (2021): 86

Keluarga meningkatkan kualitas pelayanan untuk menjaga loyalitas konsumen.¹⁶

b. Premi yang terjangkau

Setiap perusahaan asuransi mengharapkan dapat mencapai tujuan dan meraih sukses. Kesuksesan tersebut bisa dari premi asuransi yang terjangkau. Premi asuransi adalah pembayaran sejumlah uang yang dilakukan pihak tertanggung kepada penanggung untuk mengganti suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan akibat timbulnya perjanjian atas pemindahan risiko dari tertanggung kepada penanggung (*transfer of risk*). Dalam asuransi mengenal istilah premi atau bisa disebut dengan uang kontribusi. Premi adalah uang tanggungan yang dibayarkan oleh seorang nasabah kepada pihak perusahaan asuransi, dimana uang kontribusi tersebut diposkan menjadi 3 bagian pada asuransi syariah yaitu dana *tabarru'* atau dana sosial, investasi dan *ujrah*. Uang kontribusi atau biasa disebut dengan premi itu dibayarkan setiap perbulan, triwulan, semesteran, dan tahunan. Manfaat dari uang kontribusi itu didalamnya ada dana investasi, dimana dana itu dikelola secara syariah kepada usaha-usaha yang diharamkan ketika ada

¹⁶Desita Maharani1 , Fadilla2, “Proses Pengajuan Klaim Laporan Praktek Kerja Lapangan Di Asuransi Tugu Kresna”, *Jurnal Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah (Stebis) Indo Global Mandiri* 1, no 1 (2021): 87

keuntungan akan dibagi secara *mudarabah* untuk pemilik dana atau nasabah, dan untuk *mudharib* atau perusahaan. Setiap pembayarannya ditetapkan oleh perusahaan asuransi, besarnya premi ditetapkan sesuai dengan keadaan dari nasabah. Besaran premi atau uang kontribusi yang terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan nasabah membuat nasabah tersebut tidak terbebani. Adapun dengan adanya premi di asuransi pastinya akan ada pengaruh dalam kepuasan dari nasabah itu sendiri, premi dapat menyebabkan nasabah tidak puas atau bahkan nasabah puas akan adanya premi. Premi asuransi terdiri dari unsur *tabarru'* dan tabungan (untuk asuransi jiwa) dan unsur *tabarru'* saja (untuk asuransi kerugian dan *tern insurance* pada *life*). Unsur *tabarru'* pada jiwa, perhitungan usia dan masa perjanjian. Semakin tinggi usia dan semakin panjang masa perjanjian, maka semakin besar pula nilai *tabarru'*-nya.¹⁷

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Minatiningsih (2016) menunjukkan bahwa premi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah. Artinya pengaruh variabel premi yang tinggi dapat meningkatkan daya

¹⁷ Noura, Hafas, Azimah, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Besaran Premi Terhadap Kepuasan Menjadi Nasabah Asuransi Jiwa Pt. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 1, no.1 (2020): 83

minat seorang nasabah dalam menggunakan jasa asuransi. Hal ini membuktikan bahwa besaran premi berpengaruh terhadap kepuasan nasabah karena besaran premi yang terjangkau yang ditentukan oleh pihak asuransi atau sesuai dengan kemampuan nasabah membuat nasabah itu sendiri merasa puas, maka semakin tinggi tingkat kepuasan nasabah yang menjadi anggota asuransi syariah.

c. Kemajuan teknologi (*Internet*) yang semakin canggih

Perkembangan teknologi sangat berkembang pesat. Terbukti dari beberapa survey yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) bahwa pengguna internet berjumlah 196,71 juta jiwa dari populasi 266,91 juta jiwa penduduk Indonesia. Hal ini membuktikan bahwa sebesar 73,7% masyarakat Indonesia merupakan pengguna Internet atau dapat kita artikan sudah paham atau melek teknologi.¹⁸

Memanfaatkan teknologi dengan perkembangan industry internet dalam bentuk website, serta menciptakan revolusi industri 4.0 di seluruh dunia membuat semua sektor mulai beralih dari analog menjadi digital. Media ini menciptakan peluang baru dalam inovasi dan kreasi informasi, pelayan klaim,

¹⁸ Rahma Nurzianti, “Revolusi Lembaga Keuangan Syariah Dalam Teknologi Dan Kolaborasi Fintech”, *Jurnal Inovasi Pendidikan* 2, no.1 (2021): 43

promosi serta edukasi lainnya, sehingga masyarakat dengan begitu mudah mengakses tanpa adanya kesulitan dengan menggunakan kecanggihan teknologi.

Menciptakan Jalur distribusi atau promosi dengan beragam termasuk memasarkan melalui media social dan marketingnya seperti Reseller, sehingga penetra lebih luas bisa menjangkau berbagai kalangan.¹⁹

d. Prinsip non Riba

PT. Asuransi Takaful Keluarga merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank yang berlandaskan pada hukum Islam dengan melaksanakan prinsip-prinsip asuransi syariah di dalam aktivitasnya. Asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan dana yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.²⁰

Secara umum, prinsip larangan riba adalah larangan untuk mengambil tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam meminjam secara

¹⁹ Asyari Suparmin, "Asuransi Syariah Di Ndongesia Hukum Prospek Dan Tantangan" *Jurnal Manajemen, Organisasi Dan Bisnis* 11, no. 01 (2022): 22

²⁰ Sri Wahyuni, "Analisis Prinsip Asuransi Syariah Terhadap Pelaksanaan Perjanjian Asuransi Jiwa Di Pt. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bandung", *Skripsi* (Universitas Islam Bandung, 2015), 33

bathil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam. Konsistensi kepatuhan Syariah di seluruh layanan dan produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bersifat kaku, karena para ulama berasal dari sekte atau latar belakang yang berbeda, meskipun kondisi perbedaan pendapat dapat terjadi di antara ulama dalam mazhab yang sama. Meskipun para ulama sepakat bahwa riba dilarang, sebagaimana disebutkan dengan jelas dalam Al-Qur'an, terdapat perbedaan dalam masalah bunga dalam sistem perbankan modern. Isu utamanya adalah apakah bunga dalam sistem perbankan modern dapat dikaitkan dengan bunga (riba) kegiatan pada masa klasik.²¹

Menurut Razi dalam Sri Wahyuni menyatakan bahwa alasan diharamkannya riba adalah karena riba tak lain adalah mengambil harta orang lain tanpa ada nilai imbalan apapun, riba dilarang karena menghalangi manusia untuk terlibat dalam usaha yang aktif (membuang pikiran untuk giat berusaha), kontrak riba adalah media yang digunakan oleh orang kaya untuk mengambil dari kelebihan modal, kontrak riba memunculkan hubungan yang tegang di antara sesama

²¹ Romi Adetio Setiawan, Why an Interest-Free Economy was Instituted from Early Religious Zeal?. *Australian Journal of Islamic Studies* 6, no 2 (2021): 42

manusia, dan keharaman riba dibuktikan dengan ayat Al-Qur'an (QS an-Nisa ayat 29)²²

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu... (29)*²³

Sehingga tidak ada keraguan dalam pelarangannya. Pada asuransi syariah, masalah riba dieliminir dengan konsep *mudharabah* (bagi hasil) atau akad lainnya yang dibenarkan secara syar'i.

Masih banyaknya masyarakat Indonesia yang ikut berasuransi menjadi potensi bagi asuransi Takaful Keluarga untuk meningkatkan pangsa pasar, sejalan dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan jasa asuransi misalnya untuk kebutuhan meningkatkan pendidikan anak, meningkatnya biaya kesehatan dan lain-lainnya. Di samping itu besarnya penduduk Indonesia yang beragama Islam menjadikan asuransi takaful

²²Sri Wahyuni, *Analisis Prinsip Asuransi Syariah Terhadap Pelaksanaan Perjanjian Asuransi Jiwa Di Pt. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bandung*, (Skripsi Sarjana Universitas Islam Bandung, 2015), 34

²³ Tafsirweb.Com, -Surat An-Nisa ; Ayat 29

keluarga berpotensi besar untuk lebih berkembang lagi. Hal ini karena bagi orang muslim menjalankan aktifitas yang sesuai dengan tuntunan Islam tentunya akan menjadi pilihan utama, demikian juga dalam hal pilihan berasuransi tentunya seorang muslim akan lebih memilih yang sesuai dengan ajaran Islam yaitu asuransi takaful keluarga dari pada asuransi konvensional yang selama ini masih diragukan kehalalannya.

C. Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga

Teori kendala mengakui kinerja setiap perusahaan dibatasi oleh kendala-kendalanya. Hal ini menyebabkan teori kendala untuk mengembangkan pendekatan spesifik untuk mengelola kendala guna mendukung tujuan perbaikan yang berkelanjutan. Menurut teori kendala, jika hendak memperbaiki kinerja, suatu perusahaan harus mengidentifikasi kendala-kendala, mengeksploitasi mereka dalam jangka pendek, serta menemukan cara untuk mengatasinya dalam jangka panjang.

Asuransi umum ataupun asuransi takaful keluarga di Indonesia tidak berkembang dengan baik dan Otoritas didesak segera mendisiplinkan pasar. Dalam analisisnya disebutkan bahwa industri asuransi umum sedang mengalami krisis. Lambannya pertumbuhan premi berdampak pada perolehan laba. Total laba 92 asuransi umum di Indonesia sekitar Rp 1,8 triliun, hanya

bertumbuh 0,02 persen dibandingkan tahun sebelumnya. Sebagai perbandingan, total laba 42 asuransi jiwa tumbuh 89 persen mencapai Rp 2,4 triliun.²⁴

Untuk itu, peran serta pemerintah dalam memberikan dukungan terhadap industri pertumbuhan asuransi sangat dibutuhkan. Selain itu, dia berharap perusahaan asuransi tidak terpancing dengan perang tarif yang terjadi selama ini terjadi. Yang paling penting, perusahaan asuransi harus saling berlomba meningkatkan profesionalisme dalam melayani kepentingan nasabah. Dengan kata lain, perusahaan asuransi jangan hanya terjerumus memperebutkan pasar.²⁵

Kapler Arifin Marpaung, Ketua Umum Asosiasi Broker Asuransi dan Reasuransi Indonesia yang juga Presiden Komisaris BGIB menilai kualitas pertumbuhan industri asuransi nasional masih belum bagus, baik dari sisi penetrasi maupun kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Jumlah premi yang terkumpul setiap tahun baru sekitar 2% dari PDB, sedangkan negara-negara lain sudah di atas rata-rata 10%. “Bahkan ada negara yang sudah mencapai kontribusi 40% dari PDB,” tuturnya. Total aset industri asuransi nasional baru 4,8% dari total aset lembaga keuangan di Indonesia.

²⁴ Abbas Arfan, “Prospek Dan Hambatan Bisnis Asuransi Umum Perspektif Hukum Islam”, *Jurnal Syariah Dan Hukum* 1, no.1 (2009): 26

²⁵ Abbas Arfan, “Prospek Dan Hambatan Bisnis Asuransi Umum Perspektif Hukum Islam”, *Jurnal Syariah Dan Hukum* 1, no.1 (2009): 34

Dan khusus untuk asuransi kerugian (umum), Kapler menilai hanya 25% pemegang polis yang membeli asuransi berdasarkan kesadaran sendiri. Sisa nya membeli asuransi kerugian karena adanya kontrak bisnis. Misalnya, seseorang harus mengasuransikan mobilnya karena mobil itu dibeli dari perusahaan pembiayaan kata tersebut.²⁶

Faktor yang menjadi kendala dalam pengembangan asuransi takaful keluarga di Indonesia, yaitu²⁷ :

a. Belum adanya produk-produk baru

Asuransi syariah belum memiliki peraturan khusus yang berkenaan dengan produk asuransi umum dan masih ikut kepada peraturan asuransi konvensional. Selama ini, asuransi umum syariah masih mendasarkan legalitasnya pada UU No. 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

Secara operasional asuransi syariah masih mengacu pada regulasi yang dikeluarkan oleh pemerintah baik berupa peraturan pemerintah melalui PP No. 73 Tahun 1992 jo PP No. 63 Tahun 1999 jo PP No. 39 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan usaha perasuransian, maupun regulasi menteri keuangan

²⁶ Abbas Arfan, "Prospek Dan Hambatan Bisnis Asuransi Umum Perspektif Hukum Islam", *Jurnal Syariah Dan Hukum* 1, no.1 (2009): 37

²⁷ Agung Grafika Subarki, "Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Medan", *Jurnal Pendidikan Administrasi Publik* 2, no. 04, (2022): 58

yang berkaitan dengan asuransi syariah dan juga fatwa yang dikeluarkan oleh MUI melalui Fatwa DSN-MUI yang berkaitan dengan asuransi syariah. Sebaiknya untuk asuransi umum syariah ini dapat dikeluarkan sebuah undang undang khusus oleh anggota DPR yang membahas asuransi dan produknya yang sesuai dengan syariah. Indonesia asuransi syariah sedang berkembang dengan cepat sedangkan perundang-undangan khusus asuransi syariah belum ada hingga sekarang. Keadaan ini merupakan tantangan bagi berkembangnya inovasi produk asuransi syariah karena dikhawatirkan Indonesia asuransi syariah sedang berkembang dengan cepat sedangkan perundang-undangan khusus asuransi syariah belum ada hingga sekarang. Keadaan ini merupakan tantangan bagi berkembangnya inovasi produk asuransi syariah karena dikhawatirkan Perlakuan ini tidak sejalan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional yang menempatkan premi pada asuransi syariah bukan milik atau pendapatan perusahaan, melainkan tetap milik nasabah. Perusahaan hanya pemegang amanah untuk mengelola premi itu sehingga tidak bisa dijadikan objek pajak. Begitu juga dengan pembayaran bagi hasil kepada nasabah oleh Undang-undang Nomor 17 Tahun 2000 disetarakan dengan

dividen perusahaan kepada pemegang polis, sehingga terkena ketentuan pajak sebesar 15 %. Padahal bila Dewan Syariah Nasional menetapkan premi asuransi syariah bukan objek pajak maka bagi hasilpun bukan objek pajak, karena bagi hasil akan menjadi biaya underwriting perusahaan yang bukan merupakan dividen. Juga menjadi tantangan bagi asuransi syariah adalah dalam hal mengembangkan produk asuransi yang memang beda dengan asuransi konvensional, sehingga adanya anggapan bahwa asuransi syariah hanya mensyariatkan produk asuransi konvensional dapat dieliminasi. Menurut Agus Edi Sumanto, Sekretaris Jenderal Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia, payung hukum asuransi syariah masih sangat minim idealnya mesti ada undang-undang yang secara khusus mengatur asuransi syariah.²⁸

Izin pendirian perusahaan asuransi syariah yang mudah menjadikan banyaknya perusahaan asuransi syariah yang apabila tanpa dukungan aturan yang lengkap justru dikhawatirkan membawa dampak negatif. Pasar menjadi sesak dalam waktu singkat, iklim kompetisipun meningkat sehingga dikhawatirkan dalam kondisi ini para pemain mulai permisif terhadap praktek-praktek yang sesungguhnya

²⁸ Hidayat Gunadi, *Payung Hukum Sebatas Sk*, (Jakarta: Gatra, 2007), 30

tidak sesuai dengan syariah. Secara struktural, landasan operasional asuransi syariah di Indonesia masih mengindik pada peraturan yang mengatur usaha perasuransian secara umum (konvensional).

- b. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah

Ketidaktahuan mengenai produk asuransi umum syariah (takaful) dan mekanisme kerja. Pada dasarnya masyarakat belum banyak yang mengetahui mengenai asuransi syariah, operasional maupun produk asuransi umum syariah serta keberadaan divisi atau kantor cabang syariah pada perusahaan asuransi konvensional disebabkan karena sosialisasi yang dilakukan masih kurang dan belum terjangkau ke semua kalangan masyarakat merupakan salah satu kendala terbesar pertumbuhan asuransi saat ini.

Masyarakat muslim harus diberikan promosi secara besar besaran tentang konsep asuransi syariah didukung dengan berbagai macam produk yang lebih merakyat, lebih murah, lebih terjangkau dan bisa mengalahkan produk asuransi umum konvensional. Misalnya asuransi kendaraan mobil dan motor bekerjasama dengan lembaga zakat atau wakaf dimana tanah yang dipakai untuk bengkel perbaikan bisa berasal dari tanah wakaf. Sehingga untuk

pemeliharaan dan perbaikan bisa dijangkau banyak tempat, artinya tersebar ke daerah daerah dan biaya lebih murah. Para rekanan untuk bengkel mobil bisa buka usaha bengkel dengan dana zakat yang diperoleh dari lembaga amil zakat ataupun wakaf.

- c. Market share Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah

Masih Minimnya sumber daya manusia yang profesional disebabkan karena sebagian besar dari sumber daya manusia yang ada merupakan lulusan dari program studi konvensional dan kurang paham mengenai asuransi syariah dan mempunyai semangat perjuangan dalam pengembangan ekonomi syariah. Sehingga pengembangan produk ini juga belum banyak sarjana yang mengerti dan mendalami baik dari segi akad syariah maupun dari aspek hukum ekonominya.

Sumber Daya Manusia (SDM) yang handal di bidang asuransi dan syariah sangat diperlukan untuk mendukung perkembangan asuransi syariah di Indonesia, sayangnya menurut Walter L. Gaol, Direktur Asuransi Jiwa Great Eastern bahwa salah satu kendala penting yang dihadapi adalah kurangnya SDM syariah

- d. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional²⁹

Kenyataan di lapangan menunjukkan, bahwa para pelaku ekonomi syariah masih menghadapi tantangan berat untuk menanamkan prinsip syariah sehingga mengakar kuat dalam perekonomian nasional dan umat Islamnya itu sendiri. Tak dapat dipungkiri bahwa masyarakat umum sampai saat ini masih sulit menerima keberadaan lembaga asuransi dengan melihat kenyataan bahwa selain faktor ekonomi, faktor transparansi dan banyaknya penyimpangan bisnis juga ikut berperan dalam memberikan citra buruk bagi institusi keuangan ini.³⁰ Karena menjadi suatu tantangan bagi pihak takaful keluarga sebagai industry syariah untuk menghadirkan produk yang sama sekali berbeda dan murni mengadopsi system syariah

Kendala yang dihadapi oleh dunia asuransi di Indonesia makin menguat dengan banyaknya serbuan asuransi asing sebagai dampak langsung globalisasi. Di era mendatang atau dikenal sebagai era globalisasi, perusahaan-perusahaan asuransi/reasuransi Indonesia

²⁹ Agung Grafika Subarki, “Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Medan”, *Jurnal Pendidikan Administrasi Publik* 2, no. 04 (2022): 58

³⁰ Nurul Ichsan, “Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah”, *Jurnal Ekonomi Islam* 7, no. 2 (2016): 147

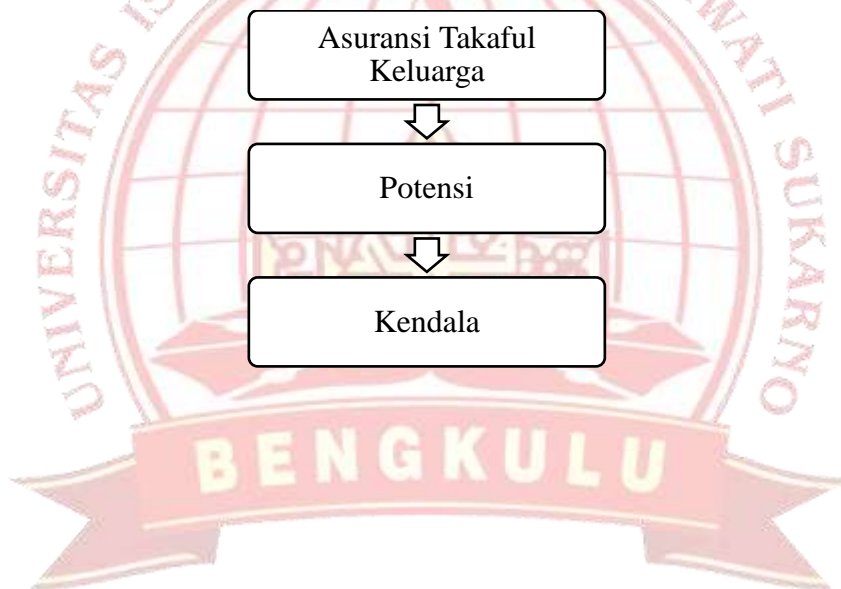
selain menghadapi serbuan dari perusahaan-perusahaan asuransi/reasuransi asing yang memiliki permodalan yang kuat, serta teknologi dan sumber daya manusia yang handal, juga berpeluang untuk beroperasi mengembangkan bisnis asuransi/reasuransi di Negara-negara lain.³¹



³¹ Herry Ramadhani, “*Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia*”, (Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Mulawarman), 57.

D. Kerangka Berpikir Penelitian

Kerangka berpikir yang baik akan menyampaikan gambaran tentang penelitian yang akan dilakukan untuk menghasilkan alur penelitian yang terarah. Objek penelitian penulis adalah Potensi dan Kendala Pengembangan asuransi Takaful Keluarga. Untuk mendapatkan hasil tersebut, penulis melakukan penelitian untuk mendapatkan hasil yang objektif. Kerangka pemikiran di atas dapat digambarkan sebagai berikut :



BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Asuransi Takaful Keluarga

Pendirian Asuransi syariah berawal dari kebutuhan untuk memperkuat Lembaga keuangan syariah yang sudah ada terlebih dahulu, yaitu Bank Muamalat Indonesia yang mulai beroperasi pada tahun 1992. Untuk mempersiapkan pendirian asuransi syariah, para Cendekiawan Muslim yang bergabung dalam ICMI, Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Tugu Mandiri, dan Departemen Keuangan membentuk Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) pada Juli 1993. Tim bertugas melakukan persiapan pendirian asuransi syariah, melalui kajian/riset, seminar dan studi banding. Pada 24 Februari 1994 didirikan asuransi syariah pertama yaitu PT Syarikat Takaful Keluarga Indonesia mendirikan dua anak perusahaan yaitu PT Asuransi Takful Keluarga pada 25 Agustus 1994 dan PT Asuransi Takaful Umum pada 2 Juni 1995.¹

Selanjutnya, pada 5 Mei 1994 Takaful Indonesia mendirikan PT Asuransi Takaful Keluarga (Takaful Keluarga) sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah pertama di Indonesia. Takaful Keluarga diresmikan oleh Menteri Keuangan saat itu, Mar'ie Muhammad dan mulai beroperasi sejak 25 Agustus 1994. Guna melengkapi layanan pada sektor asuransi kerugian, PT Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) didirikan sebagai anak perusahaan Takaful Keluarga yang diresmikan oleh Prof. Dr. B.J. Habibie, selaku ketua sekaligus pendiri ICMI, dan mulai beroperasi pada 2 Juni 1995. Dalam perkembangannya pada tahun 1997, STMB menjadi salah satu pemegang saham melalui

¹ Darsono Dkk, *“Perbankan Syariah Di Indonesia: Kelembagaan Dan Kebijakan Serta Tantangan Ke Depan”*, (Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada, 2017), 330-331

penempatan modalnya dan mencapai nilai yang signifikan pada tahun 2004. Komitmen STMB untuk terus memperbesar Takaful Indonesia juga dibuktikan dengan setoran modal langsung di Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 2009.²

PT Asuransi Syariah Takaful Indonesia terus berkembang, dalam rangka memperluas jaringan ke daerah-daerah lain, maka didirikan kantor cabang asuransi di daerah-daerah. Salah satu cabang adalah Bengkulu yang didirikan pada bulan Mei 2005, diresmikan oleh K.H Didin Hafidudin sebagai Dewan Pengawas Syariah Takaful dan Hidayat Nurwahid yang kala itu masih menjabat sebagai Ketua MPR RI di Hotel Horizon. Dimana pelopor pertama kali adalah Ardandi.³

1. Visi, Misi dan Nilai Dasar

a. Visi .Asuransi Takaful Keluarga

Menjadi role model bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah, dan memberikan manfaat bagi masyarakat.

b. Misi .Asuransi Takaful Keluarga

1) Menjadi asuransi Takaful Keluarga sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa Terbaik di Indonesia,

2) Menjadikan Sumber daya manusia sebagai salah satu aset bagi pertumbuhan perusahaan.

3) Memberikan pelayanan yang terbaik dengan dukungan teknologi.

c. Nilai Dasar

1. Cerdas

2. Ikhlas

3. Berakhlak mulia

² Takful Keluarga: Sharia Life Insurance, [Http://Www.Takaful.Co.Id/](http://Www.Takaful.Co.Id/)

³ M. Arif Sudiby, Kepala Cabang, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

4. Jujur dan bertanggung jawab
5. Disiplin
6. Berdaya saing
7. Mandiri
8. Kerja sama⁴

2. Produk-Produk Asuransi Takaful Keluarga

Diantaranya ada beberapa program atau produk didalam asuransi takafu:

a. Takaful Dana Pendidikan

Program Takaful Tabungan untuk perencanaan dana pendidikan bagi putra putri hingga ke jenjang perguruan tinggi dilengkapi dengan asuransi. Tujuan utama dari asuransi pendidikan adalah mengalihkan risiko anak-anak yang tidak bisa melanjutkan pendidikan jika ada hal buruk terjadi dalam hidup orang tua sehingga tidak bisa lagi mencari uang. Untuk pengalihan risiko ini, maka orang tua harus membayar premi. Jadi, tujuan asuransi ini bukanlah untuk membuat uang berkembang dengan pesat, namun untuk berjaga-jaga.

Manfaat Takaful Dana Pendidikan adalah sebagai berikut :

- 1) Jika peserta panjang umur sampai akhir perjanjian Anak sebagai Penerima Hibah mendapatkan :
 - a) Tahapan saat masuk (TK, SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi) dan jika Tahapan yang jatuh tempo tidak diambil, akan diinvestasikan dan akan menambah Beasiswa pada saat di Perguruan Tinggi.

⁴Takaful Keluarga Sharia Life Insurance, Dikutip Dari <https://Takaful.Co.Id/Profil-Perusahaan>, Pada Hari Selasa, Tanggal 25 Agustus 2022.

- b) Beasiswa selama 4 tahun di Perguruan Tinggi (sesuai masa perjanjian).
- 2) Jika Peserta mengundurkan diri sebelum masa perjanjian berakhir, Peserta mendapatkan :
- a) dana rekening tabungan yang telah disetor
 - b) bagian keuntungan atas hasil investasi rekening tabungan (mudharabah)
- 3) Jika Anak sebagai Penerima Hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima Peserta/ Ahli Waris mendapatkan :
- a) Nilai Tunai
 - b) Santunan sebesar 10% Manfaat Takaful Awal (Premi Tahunan X Masa Perjanjian).
- 4) Jika Peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian :
- a) Polis Bebas Premi, Ahli Waris mendapatkan : Santunan sebesar 50% Manfaat Takaful Awal (jika meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan) atau 100% Manfaat Takaful Awal (jika meninggal karena kecelakaan). Dan Nilai Tunai
 - b) Anak sebagai Penerima Hibah mendapatkan : Tahapan pada saat masuk TK, SD, SMP, SMA, dan Perguruan Tinggi (sesuai masa perjanjian). Dan beasiswa setiap tahun sejak Peserta mengalami musibah s/d 4 tahun di Perguruan Tinggi.⁵
- 5) Jika setelah masa perjanjian berakhir dan masih dalam pemberian beasiswa di Perguruan Tinggi Peserta mengalami musibah

⁵ Brosur Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Tahun 2022

- a) Meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan, Ahli Warisnya akan menerima Nilai Tunai
- b) Meninggal karena kecelakaan, Ahli Warisnya akan menerima Nilai Tunai dan santunan sebesar 50% Manfaat Takaful Awal.
- c) Penerima Hibah akan tetap menerima Beasiswa sampai yang bersangkutan empat tahun di Perguruan Tinggi. Nisbah bagi hasil/mudharabah

Nisbah bagi hasil/mudharabah yang telah ditentukan oleh perusahaan untuk produk fulnadi atau takaful dana pendidikan adalah 70% atau 60% dari hasil investasi diberikan kepada peserta dan 30% atau 40% dari hasil keuntungan diberikan kepada perusahaan

b. Takaful Kesehatan

Tabungan dengan manfaat Program takaful yang memberikan penggantian biaya pengobatan kesehatan, rawat inap, operasi dan lain-lain sebagai pendamping BPJS.

Produk Takaful Kesehatan Kumpulan Fulmedicare Gold adalah suatu program asuransi kesehatan kumpulan (*Group Health Insurance*) yang merupakan proteksi ekonomi bagi Perusahaan dalam kewajibannya memberikan jaminan kesehatan bagi para karyawan beserta keluarganya sehingga dapat membantu Perusahaan dalam mengendalikan biaya jaminan kesehatan.⁶

Dengan konsep syariah yang berdasarkan prinsip ta'awun (tolong menolong), *Fulmedicare* dapat dirancang sesuai dengan

⁶ Brosur Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Tahun 2022

kebutuhan pelanggan dengan memperhatikan batas-batas asuransi.

1) Manfaat takaful kesehatan

- a) Rawat inap dan pembedahan Penggantian biaya rawat inap dan pembedahan (*in patient*) yang mencakup biaya kamar, biaya aneka perawatan, biaya konsultasi dokter, biaya operasi, serta biaya ICU/ICCU.
- b) Santunan rawat jalan biaya rawat jalan (*out patient*) mencakup biaya pemeriksaan dokter umum, biaya pemeriksaan dokter spesialis, biaya pembelian obat-obatan, serta biaya laboratorium dan X-Ray.
- c) Santunan persalinan mencakup biaya kehamilan normal, biaya kehamilan dengan komplikasi, biaya kamar ibu dan bayi, biaya kamar bersalin, biaya melahirkan normal, serta biaya melahirkan dengan operasi.
- d) Santunan rawat gigi mencakup biaya perawatan dokter gigi dengan maksimum penggantian biaya yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan
- e) Santunan kacamata mencakup biaya frame dan lensa per tahun dengan maksimum penggantian biaya yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan

2) Keunggulan Takaful Kesehatan

a) Murni syariah

Dana dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah di bawah pengawasan Majelis Ulama Indonesia (MUI).

b) Perlindungan maksimum

Menghadirkan proteksi finansial atas berbagai risiko kesehatan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan mulai dari rawat inap, rawat jalan, rawat gigi, proses persalinan, serta penggantian frame dan lensaacamata.

c) Kontribusi yang kompetitif

Kontribusi terjangkau mulai dari Rp 15.000.000,- (lima belas juta rupiah) per grup.

d) Kemudahan berasuransi

Jumlah minimum peserta mulai dari 10 (sepuluh) orang per grup.

e) *Fleksibilitas claim*

Klaim dapat dilakukan secara *cashless* (pada jaringan provider seluruh Indonesia) dan reimbursement (penggantian biaya kesehatan) pada klinik, rumah sakit, optik, serta laboratorium non-provider.

f) *Coverage* layanan kesehatan di seluruh Indonesia

Layanan kesehatan mulai dari klinik, rumah sakit, optik, hingga laboratorium dari Sabang hingga Merauke.⁷

c. Takaful Hari Tua

Tabungan dengan hasil optimal untuk masa depan lebih baik dengan manfaat asuransi Dalam perjanjian selalu terlihat dua pihak atau lebih yang berjanji, yang masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajiban.

⁷ Brosur Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Tahun 2022

Jadi dalam setiap penerapan tunjangan hari tua adanya perjanjian, dimana ada pihak yang mendapat kewajiban kenikmatan dari apa yang telah dilakukannya selama dia bekerja diperusahaan tersebut, demikian juga dalam suatu perjanjian asuransi haruslah ada sekurang-kurangnya dua pihak dan dapat pula menyangkut beberapa pihak tertanggung. Dimana pihak penanggung dalam asuransi tunjangan hari tua perusahaan yaitu Asuransi Takaful Keluarga.

Pihak penanggung adalah pihak yang terhadapnya diperlihatkan resiko yang seharusnya dipikul sendiri oleh tertanggung yang menderita kerugian sebagian akibat dari sesuatu peristiwa yang tidak tertentu, resiko yang diperalihkan kepada sipenanggung itu didasarkan kepada adanya sejumlah premi yang dinikmatinya, sedangkan pihak tertanggung adalah pihak yang mempunyai kemungkinan akan dapat ditimpa oleh sesuatu resiko yang harus membayar premi. Sedangkan pihak ketiga dapat ikut dalam perjanjian asuransi itu karena dimungkinkan oleh undang-undang,⁸

d. Takaful Haji atau Umrah

Bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam mata uang rupiah dan U\$ Dollar untuk biaya menjalankan ibadah haji. Memberikan banyak manfaat yang berbeda dari tabungan haji dan umroh lainnya.

Takaful Perjalanan Haji dan Umrah. Program ini diperuntukkan bagi jamaah haji dan umrah yang bermaksud

⁸ Brosur Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Tahun 2022

menyediakan santunan untuk ahli waris jamaah bila peserta meninggal sewaktu menjalankan ibadah haji atau umrah. Untuk perjalanan haji dimulai sejak pemberangkatan dari bandara sampai dengan kembali ke tanah air setelah kembali dari Mekah. Untuk perjalanan umrah dimulai dari tempat pemberangkatan jamaah umrah sampai kembali ke tanah air.

e. Takaful Wakaf

Tabungan yang memberikan manfaat dunia akhirat dan optimalisasi wakaf. Produk Asuransi Syariah jiwa yang dikaitkan dengan investasi dan dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Disamping menghadirkan manfaat proteksi finansial atas resiko hidup dan dana investasi dengan beragam jenis investasi yang bebas dipilih sesuai kebutuhan peserta.

Takaful wakaf memberikan manfaat perluasan perlindungan tambahan ada 3, yaitu :

- a) Rider yakni Personal Accident (PA) yaitu perlindungan terhadap resiko meninggal dunia karena kecelakaan
- b) Payor yakni Payor Total Permanent Disability (TPD) merupakan asuransi tambahan berupa pembebasan pembayaran kontribusi karena cacat total akibat penyakit ataupun kecelakaan.
- c) Payor Critical illness merupakan asuransi tambahan berupa pembebasan pembayaran kontribusi karena penyakit kritis.⁹

3. Logo Asuransi Syariah Takaful Keluarga

⁹ Isnova Mutiarahmi, "Analisis Pengelolaan Produk Takaful Link Salam Wakaf Di Tinjau Dari Fatwa Dsn Mui No : 106/Dsn-Mui/X/2016," (*Skripsi*: Uin Syarif Hidayatullah, 2019)



4. Fasilitas Asuransi Takaful Keluarga

Fasilitas asuransi takaful Bengkulu di antaranya:

- a) Kantor
- b) Ruang training
- c) Ruang menerima nasabah
- d) Peralatan kantor seperti: AC, kamar mandi, computer, meja, kursi dan lain-lain.

5. Struktur Organisasi

Struktur organisasi asuransi takaful keluarga cabang Bengkulu



1. Kepala cabang : M Arif Sudiby, SH.
2. Admin : Linda Haryanti
3. Agen-agen pemasaran : kepala cabang (M Arif Sudiby, SH.), Admin (Linda Haryati), Rosni, Yulia Astuti, Endro Nugroho, Jalalludin, Budi Akmal.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Potensi Pengembangan Takaful Keluarga

a. Pelayanan klaim yang baik

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari masyarakat mengenai *bagaimanaa pelayanan di Takaful Keluarga*. Menurut ibu Yuni Yunita dan ibu Fatimah (narasumber) selaku nasabah Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Dalam pelayanan, Asuransi Takaful Keluarga tidak ada yang menyulitkan dalam proses pelayanan baik itu untuk produk investasi. Jika ada dokumen atau berkas persyaratan yang belum lengkap, staff akan membantu dalam menyelesaikan dokumen persyaratan”¹

Dengan menerapkan pelayanan prima, maka akan terjadi kepuasan oleh nasabah yang kemudian akan menciptakan loyalitas. Konsumen yang loyal terhadap produk jasa tidak pernah lepas dari pelayanan berkualitas yang diberikan oleh perusahaan atau pihak Takaful Keluarga dan kemudian akan berakhir pada hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan konsumen. Loyalitas yang terbentuk tersebut akan membuat keputusan pembelian berulang terhadap produk jasa asuransi perusahaan. Sehingga dengan begitu perusahaan dapat mempertahankan konsumen lama dan menciptakan konsumen baru. Dengan banyaknya konsumen dari berbagai segmen dan pangsa pasar, Asuransi

¹ Yuni Yunita, Fatimah, Nasabah, *Wawancara*, 1 Februari 2023.

Takaful Keluarga semakin memperbaiki kualitas pelayanan agar dapat bersaing secara kompetitif dengan perusahaan asuransi lain di Indonesia yang sudah semakin menjamur. Untuk itulah Asuransi Takaful Keluarga meningkatkan kualitas pelayanan untuk menjaga loyalitas konsumen.²

b. Kemajuan teknologi (*Internet*) yang semakin canggih.

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *bagaimana kemajuan teknologi untuk mempromosikan produk*. Menurut M Arif Sudiby, SH (narasumber) selaku kepala cabang Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Dengan adanya kemajuan teknologi saat ini Asuransi Takaful Keluarga melakukan promosi. Promosi bertujuan agar konsumen lebih mengenal dan merasa tertarik baik dalam pembelian produk serta tertarik untuk mencoba produk yang ditawarkan. dalam kegiatan promosi Asuransi Takaful Keluarga mengubah persepsi konsumen dari tidak mengetahui menjadi tertarik, mengubah persepsi yang negatif menjadi positif dan bahkan dari tidak menggunakan menjadi ingin mau menggunakan. Promosi yang kami lakukan dengan berbagai cara seperti face to face atau door to door. Hingga secara online melalui iklan, sosial media (Instagram, Facebook) dan sebagainya yang berbau internet.”³

Dari riset Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) bahwa pengguna internet berjumlah 196,71 juta jiwa dari populasi 266,91 juta jiwa penduduk Indonesia. Hal ini

²Desita Maharani1 , Fadilla2, “Proses Pengajuan Klaim Laporan Praktek Kerja Lapangan Di Asuransi Tugu Kresna”, *Jurnal Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah (Stebis) Indo Global Mandiri* 1, no 1 (2021): 87

³ M. Arif Sudiby, Kepala Cabang, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

membuktikan bahwa sebesar 73,7% masyarakat Indonesia merupakan pengguna Internet atau dapat kita artikan sudah paham atau melek teknologi.⁴ Hal menciptakan peluang baru dalam inovasi dan kreasi informasi, pelayan klaim, promosi serta edukasi lainnya, sehingga masyarakat dengan begitu mudah mengakses tanpa adanya kesulitan dengan menggunakan kecanggihan teknologi.

c. Prinsip non Riba.

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *Produk-produk di Asuransi Takaful Keluarga terhindar dari unsur gharar, maysir, dan riba* Menurut M Arif Sudiby, SH (narasumber) selaku kepala cabang Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Takaful Keluarga bebas dari adanya *praktek gharar, maysir* dan *riba*, karena kepemilikan dana asuransi syariah merupakan hak peserta, perusahaan hanya pemegang amanah untuk mengelolanya secara syariah berbeda dengan konvensional ini menjadi milik perusahaan, sehingga perusahaan bebas menentukan alokasi investasinya. Asuransi Takaful Keluarga memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) sedangkan asuransi konvensional tidak memiliki badan pengawas khusus.”⁵

Larangan riba adalah larangan untuk mengambil tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam meminjam secara *bathil* atau bertentangan dengan prinsip

⁴ Rahma Nurzianti, “Revolusi Lembaga Keuangan Syariah Dalam Teknologi Dan Kolaborasi Fintech”, *Jurnal Inovasi Pendidikan* 2, no.1 (2021): 44

⁵ M. Arif Sudiby, Kepala Cabang, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

muamalat dalam Islam. Razi dalam kitabnya yang berjudul Tafsir Kabir menyatakan

2. Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga

a. Belum adanya produk-produk baru

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *Belum adanya produk-produk baru* Menurut M Arif Sudibyo, SH (narasumber) selaku kepala cabang Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

”Pihak Takaful Keluarga belum adanya produk baru dikarenakan masih focus dengan produk yang ada⁶. Lebih dari itu Asuransi syariah belum memiliki peraturan khusus yang berkenaan dengan produk asuransi umum dan masih ikut kepada peraturan asuransi konvensional. Selama ini, asuransi umum syariah masih mendasarkan legalitasnya pada UU No. 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.”

Keadaan ini merupakan tantangan bagi berkembangnya inovasi produk asuransi syariah karena dikhawatirkan Indonesia asuransi syariah sedang berkembang dengan cepat sedangkan perundang-undangan khusus asuransi syariah belum ada hingga sekarang. Keadaan ini merupakan tantangan bagi berkembangnya inovasi produk asuransi syariah karena dikhawatirkan Perlakuan ini tidak sejalan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional yang menempatkan premi pada asuransi syariah bukan milik atau pendapatan perusahaan, melainkan tetap milik nasabah”⁷

⁶ M. Arif Sudibyo, Kepala Cabang, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

⁷ Hidayat Gunadi, “Payung Hukum Sebatas SK”, dalam *Gatra*, 24 Oktober 2007, hlm. 30

b. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah.

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari masyarakat mengenai *Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah*.

”Menurut wawancara dengan ibu mayana yaitu ibu maya belum mengetahui tentang asuransi syariah tetapi mereka paham dengan asuransi konvensional, menurut ibu maya asuransi konvensional lebih banyak diminati oleh masyarakat disebabkan oleh karena asuransi syariah (takaful keluarga) baru diketahui masyarakat, ibu mayana beranggapan bahwa asuransi syariah dan asuransi konvensional sama dan dari segi klaim asuransi konvensional itu lebih mudah, untuk saat ini ibu mayana belum ada niat untuk bergabung pada asuransi takaful keluarga.”⁸

“Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan ibu Yusmani hasil yang diperoleh adalah ibu yus mengetahui tentang asuransi dari teman sekitar enam bulan yang lalu tetapi untuk saat ini ibu yus belum memutuskan untuk menjadi nasabah.”⁹

Pada dasarnya masyarakat belum banyak yang mengetahui mengenai asuransi syariah, operasional maupun produk asuransi umum syariah serta keberadaan divisi atau kantor cabang syariah pada perusahaan asuransi konvensional disebabkan karena sosialisasi yang dilakukan masih kurang dan belum terjangkau ke semua kalangan masyarakat merupakan salah satu kendala terbesar pertumbuhan asuransi saat ini. Masyarakat muslim harus diberikan promosi secara besar besaran tentang konsep asuransi syariah didukung dengan berbagai macam produk

⁸ Mayana, Masyarakat, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

⁹ Yusmani, Masyarakat, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

yang lebih merakyat, lebih murah, lebih terjangkau dan bisa mengalahkan produk asuransi umum konvensional.¹⁰

- c. Market share Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah.

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari masyarakat mengenai *Market share Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah*

“Menurut wawancara dengan ibu mayana yaitu ibu maya belum mengetahui tentang asuransi syariah tetapi mereka paham dengan asuransi konvensional,¹¹ sama dengan menurut wawancara yang dilakukan dengan ibu yusmani hasil yang diperoleh adalah ibu yus belum mengetahui asuransi syariah tetapi mengetahui asuransi konvensional karena tidak ada yang memberitahu baik dari teman keluarga dan agen asuransi sehingga menyebabkan banyak masyarakat yang tidak mengetahui asuransi tersebut”¹²

Masih Minimnya sumber daya manusia yang profesional disebabkan karena sebagian besar dari sumber daya manusia yang ada merupakan lulusan dari program studi konvensional dan kurang paham mengenai asuransi syariah dan mempunyai semangat perjuangan dalam pengembangan ekonomi syariah. Sehingga pengembangan produk ini juga belum banyak sarjana yang mengerti dan mendalami baik dari segi akad syariah maupun dari aspek hukum ekonominya Sumber Daya Manusia (SDM) yang

¹⁰ Hidayat Gunadi, “Payung Hukum Sebatas SK”, dalam Gatra, 24 Oktober 2007, hlm. 30

¹¹ Mayana, Masyarakat, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

¹² Yusmani, Masyarakat, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

handal di bidang asuransi dan syariah sangat diperlukan untuk mendukung perkembangan asuransi syariah di Indonesia.¹³

- d. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional.

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional*. Menurut M Arif Sudibyo, SH (narasumber) selaku kepala cabang Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

”karena menjadi suatu tantangan bagi pihak takaful keluarga sebagai industry syariah untuk menghadirkan produk yang sama sekali berbeda dan murni mengadopsi system syariah”¹⁴

Kenyataan di lapangan menunjukkan, bahwa para pelaku ekonomi syariah masih menghadapi tantangan berat untuk menanamkan prinsip syariah sehingga mengakar kuat dalam perekonomian nasional dan umat Islamnya itu sendiri. Tak dapat dipungkiri bahwa masyarakat umum sampai saat ini masih sulit menerima keberadaan lembaga asuransi dengan melihat kenyataan bahwa selain faktor ekonomi, faktor transparansi dan banyaknya penyimpangan bisnis juga ikut berperan dalam memberikan citra buruk bagi institusi keuangan ini.

- e. Premi yang tidak terjangkau

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai

¹³ “Asuransi Syariah Masih Butuh Perjuangan”, dalam InfoBank, edisi Khusus 2007, 110

¹⁴ M. Arif Sudibyo, Kepala Cabang, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

premi/kontribusi yang harus dibayar. Menurut M Arif Subidyo, SH. (narasumber) selaku Kepala cabang Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu ibu Yuni Yunita ibu Fatimah (narasumber) selaku nasabah Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu:

“Untuk kontribusi/premi, perusahaan telah menentukan minimal kontribusi per bulan, triwulan, semester, tahunan ataupun sekaligus. Tetapi, pada dasarnya kontribusi yang disetor oleh kami tergantung dengan kebutuhan dana Pendidikan anak di masa depan. Adapun kontribusi pada produk fulnadi antara lain:

- 1) Bulanan (minimum Rp.200.000)
- 2) Triwulanan (minimum Rp.500.000)
- 3) Semesteran (minimum Rp. 1.000.000)
- 4) Tahunan (minimum Rp. 2.000.000)
- 5) Sekaligus (minimum Rp. 10.000.000)¹⁵

Akad yang digunakan produk ini yaitu akad Tijarah, Akad tijarah adalah akad yang dilakukan untuk tujuan komersial. Bentuk akadnya menggunakan mudhorobah. Jenis akad tijarah dapat diubah menjadi jenis akad tabarru' bila pihak yang tertahan haknya, dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya. Akad tijarah ini adalah untuk mengelola uang premi yang telah diberikan kepada perusahaan asuransi syariah yang berkedudukan sebagai pengelola (Mudorib), sedangkan nasabahnya berkedudukan sebagai pemilik uang (shohibul mal). Ketika masa perjanjian habis, maka uang premi yang diakadkan dengan akad tijarah akan dikembalikan beserta bagi hasilnya (Fatwa DSN No.

¹⁵ M. Arif Sudibyo, Kepala Cabang, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syari'ah)¹⁶

“premi yang ditawarkan oleh pihak Takaful Keluarga masih belum terjangkau untuk kalangan rendah karena kalangan renda masih memikirkan keuangan pokok, jadi kalangan rendah tidak dapat untuk menjadi nasabah Takaful Keluarga”.¹⁷

B. Pembahasan

Potensi berasal dari bahasa latin yaitu *potentia* yang artinya kemampuan. Potensi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan.¹⁸ Dalam Asuransi Takaful Keluarga sebuah potensi yang dimiliki oleh produk Asuransi Takaful Keluarga yaitu dalam meningkatkan kualitas pelayanan baik itu untuk produk investasi ataupun membantu dalam menyelesaikan dokumen persyaratan. Dengan adanya proses yang fleksibel, cepat dan mudah akan membuat nasabah memandang baik produk-produk Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu, kemudahan yang baik tersebut akan membentuk kenyamanan nasabah sehingga kepuasan akan dirasakan oleh nasabah tersebut dan dengan adanya premi yang terjangkau masyarakat kalangan atas maupun kalangan bawah dapat bergabung dalam Asuransi Takaful Keluarga.

Kemajuan teknologi saat ini mendorong Asuransi Takaful Keluarga untuk melakukan promosi. Promosi bertujuan agar konsumen lebih mengenal dan merasa tertarik baik dalam pembelian produk serta tertarik untuk mencoba produk yang ditawarkan. dalam

¹⁶ M. Arif Sudibyo, Kepala Cabang, *Wawancara*, 5 Agustus 2022

¹⁷ Yuni Yunita, Nasabah, *Wawancara*, 1 Februari 2023.

¹⁸ Ensiklopedi Indonesia, *Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan*, (Jakarta: Pakhi Pamungkas, 1997), 358.

kegiatan promosi Asuransi Takaful Keluarga mengubah persepsi konsumen dari tidak mengetahui menjadi tertarik, mengubah persepsi yang negatif menjadi positif dan bahkan dari tidak menggunakan menjadi ingin mau menggunakan. Promosi dilakukan dengan berbagai cara seperti *face to face* atau *door to door*. Hingga secara online melalui iklan, sosial media (Instagram, Facebook) dan sebagainya yang berbaur internet. Kemajuan teknologi dan strategi promosi yang dilakukan oleh Asuransi Takaful Keluarga menjadikan produk asuransi syariah berpeluang dikenal oleh masyarakat Bengkulu.

Prinsip non Riba, jaringan yang sudah Online, Asuransi Takaful Keluarga yang sudah berbasis syariah, Sedangkan mayoritas warga Bengkulu beragama Islam tentu saja hal ini dapat menjadi potensi yang sangat menguntungkan bagi Asuransi Takaful Keluarga. Sehingga hal ini menjadi salah satu alasan masyarakat untuk menjadi mitra atau nasabah dari lembaga keuangan syariah adalah karena ada keyakinan terhadap ajaran Islam untuk mendapatkan harta dan menginvestasikannya secara halal dan jauh dari riba.

Terkait dengan belum adanya produk-produk baru, Asuransi Takaful Keluarga akan terhambat karena banyaknya perusahaan lain yang lebih dulu memasarkan asuransi, dan kendala yang dapat menyulitkan bergabungnya nasabah untuk masuk ke Asuransi Takaful Keluarga yaitu minimnya pengetahuan masyarakat tentang Takaful keluarga, menurut hasil yang diperoleh adalah masyarakat mengetahui sekedarnya saja tentang asuransi syariah, dan ada juga yang tidak mengetahui pentingnya berasuransi. Masyarakat berpandangan bahwa asuransi takaful keluarga itu masih asing dan tergolong baru bagi masyarakat awam. Melihat *market share*

Asuransi Takaful Keluarga yang masih rendah hal ini dikarenakan masih sedikitnya agen-agen asuransi serta SDM yang berpotensi dalam pengembangan Lembaga Asuransi Takaful Keluarga khususnya di Kota Bengkulu sehingga menjadikan masyarakat kurang berminat untuk berasuransi. Hal ini ditunjukkan market share aset asuransi syariah secara umum mengalami penurunan pada tahun 2021 sebesar 2% dari 4,28% pada tahun sebelumnya (2020) menjadi 4,19%.¹⁹ Produk asuransi syariah yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional hal ini dikarenakan karena menjadi suatu tantangan bagi pihak takaful keluarga sebagai industry syariah untuk menghadirkan produk yang sama sekali berbeda dan murni mengadopsi system syariah.

Dari hasil pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa potensi pengembangan takaful keluarga di Bengkulu masih sangat besar peluangnya. dengan memaksimalkan ke empat factor yang ada yaitu, Pelayanan klaim yang baik, Kemajuan teknologi (*Internet*) yang semakin canggih, serta Prinsip non Riba. Dengan demikian potensi pengembangan asuransi takaful Bengkulu bisa lebih berkembang dan diminati masyarakat mengingat mayoritas masyarakat Bengkulu adalah beragama islam. Selain itu asuransi takaful Bengkulu harus memberikan solusi atas kendala yang dihadapi serta menyiapkan strategi agar kendala yang dihadapi bisa meminimalisir terjadinya kendala yang lebih besar. Dengan mengembangkan adanya produk-produk baru menyiapkan SDM untuk menghindari Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi

¹⁹ Ai Fitri Nurlatifah, Sepky Mardian, "Kinerja Keuangan Perusahaan Asuransi Syariah Di Indonesia: Surplus On Contribution", *Jurnal Ilmu Akuntansi* 9, no. 1 (2016): 73.

syariah lebih memaksimalkan media sosial yang ada saat ini agar Market share Asuransi Syariah di Indonesia makin meningkat.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Potensi pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu memiliki proses pelayanan yang fleksibel, cepat dan mudah akan membentuk kenyamanan, sehingga kepuasan akan dirasakan oleh nasabah, Dan dengan adanya kemajuan teknologi saat ini Asuransi Takaful Keluarga melakukan promosi yang bertujuan agar masyarakat lebih mengenal dan merasa tertarik untuk mencoba produk yang ditawarkan, apa lagi mayoritas masyarakat Bengkulu beragama Islam tentu saja hal ini dapat menjadi potensi yang sangat menguntungkan perusahaan yang dimana produk Asuransi Takaful Keluarga terhindar dari riba.
2. Kendala pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu yaitu belum adanya produk-produk baru yang akan menghambat Asuransi Takaful Keluarga karena banyaknya perusahaan lain yang lebih dulu memasarkan asuransi, dan kendala yang dapat menyulitkan bergabungnya nasabah untuk masuk ke Asuransi Takaful Keluarga yaitu minimnya pengetahuan masyarakat tentang Takaful keluarga, menurut hasil yang diperoleh adalah masyarakat mengetahui sekedar saja tentang asuransi syariah, dan ada juga yang tidak mengetahui pentingnya berasuransi. Masyarakat berpandangan bahwa asuransi takaful keluarga itu masih asing dan tergolong baru bagi masyarakat awam. Melihat *market share* Asuransi Takaful Keluarga yang masih rendah hal ini dikarenakan masih sedikitnya agen-agen asuransi serta SDM yang berpotensi dalam pengembangan Lembaga Asuransi Takaful Keluarga

khususnya di Kota Bengkulu sehingga menjadikan masyarakat kurang berminat untuk berasuransi dan begitu juga dengan premi yang tidak terjangkau, masyarakat kalangan atas dan sedang saja dapat menggunakan produk Asuransi Takafil Keluarga tetapi kalangan bawah tidak dapat bergabung dalam Asuransi Takaful Keluarga dikarenakan Premi terbilang mahal.

B. Saran

1. Bagi pihak Takaful keluarga Kota Bengkulu agar bisa lebih mengembangkan usaha bisnis produk asuransi syariah untuk kedepannya.
2. Pihak Takaful Keluarga dapat mempromosikan dan menjelaskan kepada pihak internal perusahaan atau pihak eksternal perusahaan agar lebih dapat memahami asuransi syariah.
3. Saran bagi peneliti yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama, jika akan menggunakan skripsi ini sebagai referensi, maka sekiranya perlu dikaji kembali. Karena tidak tertutup kemungkinan masih ada pernyataan-pernyataan yang belum atau yang kurang sesuai, saya sebagai penulis merasa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam menyelesaikan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ai Fitri Nurlatifah, S. M. (2016). Kinerja Keuangan Perusahaan Asuransi Syariah Di Indonesia: Surplus On Contribution . *Jurnal Ilmu Akutansi*, 35.
- Amrin, A. (2006). *Asuransi Syariah: Keberadaan Dan Kelebihan Di Tengah Asuransi Konvensional*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Annas, S. (2021). *Asuransi Syariah: Pengenalan Sejarah, Dasar Hukum, Perkembangan serta Kendala*. Jakarta: Sinar Harapan.
- Arfan, A. (2009). Profsek Dan Hambatan Bisnis Asuransi Umum Perspektif Hukum Islam. *Jurnal Syariah Dan Hukum*, 26.
- Basrowi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Choiri, U. S. (2019). Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pndidikan. *Journal Of Chemical Information And Modeling*, 221.
- Desita Maharani, F. (2021). Proses Pengajuan Klaim Laporan Praktek Keja Lapangan Di Asuransi Tugu Kresna. *Jurnal Sekolah Tiggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah (Stebis) Indo Global Mandiri*, 85.
- DKK, D. (2017). *Perbankan Syariah Di Indoneia: Kelembagaan Dan Kebijakan Serta Tantangan Ke Kedepan* . Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Fadilah, I. (2020). *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Pada Asuransi Syariah (Studi Kasus Desa Sindanghayu Pandeglang Banten)*. Banten: UIN-Ir.
- Fauzi, W. (2019). *Hukum Asuransi Di Indonesia*. Padang: Andalas University Press.
- Febriansyah, A. (2017). Tinjauan Atas Proses Penyusunan Laporan Keuangan Pada Young Enterpreneur Academy Indonesia Bandung. *Jurnal Riset Akutansi*, 26.
- Ghoni, A. (2018). *Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Pemakaman Di Indonesia: Sinergi Antara Perusahaan Asuransi Syariah Dan Lembaga Pemakaman Komersial*. Jakarta: UIN.
- Gunadi, H. (2007). *Payung Hukum Sebatas SK*. Jakarta: Gatra.
- Ichsan, N. (2016). Takaful Keluarga Takaful Umum Dan Retakaful. *Jurnal Ekonomi Islam*, 53.
- Indonesia, E. (1997). *Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan* . Jakarta: Pakhi Pamungkas.

- Marayasa, N. A. (2018). Penyuluhan Manajemen Menggali Potensi Daerah Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Perekonoian Masyarakat Kecamatan Lewuei Damar. *Jurnal Pengabdian*, 82-83.
- Meylina. (2021). *Analisis Potensi Dan Kendala Pengemangan Asuransi Syariah Di Masyarakat* . Banten: Uin SMH.
- Muhamad. (2020). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mujiharto, A. (2009). *Peranan Islamic Insurance Society Dengan Program Sertifikasi Keahlian Dalam Pengembangan SDM Asuransi Syariah*. Jakarta: UIN.
- Muslehuddin, M. (2005). *Asurans Dalam Islam*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mutiarahmi, I. (2019). *Analisis Pengelolaan Produk Takaful Link Salam Wakaf*. UIN Syarif Hidayatullah.
- Noura, H. A. (2020). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Besaran Premi Terhadap Kepuasan Menjadi Nasabah Asuransi Jiwa PT. Sun life financial Syariah Cabang Banda Aceh* . Banda Aceh: Sinar Mata.
- Nurzianti, R. (2021). Revolusi Lembaga Keuangan Syariah Dalam Teknologi Dan Kolaborasi Fintech. *Jurnal Inovasi Pendidikan*, 43.
- Puspitasari, N. (2015). Sejarah dan Perkembangan Asuransi Islam Serta Perbedaan Dengan Asuransi Konvensional. *Jurnal Ekonomi Akutansi Dan Manajemen*, 38.
- Ramadhani, H. (n.d.). *Prosfek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia* . Universitas Mulawarman.
- Rhedhika, R. (2012). Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 1-5.
- Rijal. (2016, Agustus Selasa). Cara Mengukur Dan Mengetahui Efektivitas Pembelajaran. [Http://www.Rijal09.Com/2016/12/Cara-Mengukur-Dan-Mengetahui-Efektivitas-Pembelajaran.Html](http://www.Rijal09.Com/2016/12/Cara-Mengukur-Dan-Mengetahui-Efektivitas-Pembelajaran.Html), p. 26.
- Salviana, F. M. (2014). *Hukum Asuransi*. Surabaya: PT Revka Perta Media.
- Setiawan, R. A. (2021). Why an Interest-Free Economy was Instituted from Early Religious Zeal?. *Autralian Journal of Islamic Studies*, 42.
- Soemitra, A. (2017). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.

- Subarki, A. G. (2022). Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Medan. *Jurnal Pendidikan Administrasi Publik*, 58.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulah, M. S. (2004). *Asuransi Syariah: Life And General*. Jakarta: Gema Insani.
- Sumitro, W. (1996). *Asas-asas Perbankan Islam Dan Lembaga-lembaga Terkait (Bmui Dan Takaful) Di Indonesia*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Suparmin, A. (2022). Asuransi Syariah Di Indonesia Hukum Prospek Dn Tantangan . *Jurnal Manajemen, Organisasi Dan Bisnis*, 22.
- Syahatah, H. H. (2013). *Asuransi Dalam Perspektif Syariah* . Jakarta: Sinar Mata.
- Wahyuni, S. (2015). *Analisis Prinsip Asuransi Syariah Terhadap Pelaksanaan Perjanjian Asuransi Jiwa Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bandung*. Bandung: Universitas Islam.













FORM 1 PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR SKRIPSI

Identitas Mahasiswa
 Nama : Citra Ramadhawita
 NIM : 1811140111
 Prodi : Perbankan Syariah
 Semester : 7 (Tujuh)

Judul Yang Diajukan (Disertai Latar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah):

- Judul 1: POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI MASYARAKAT (Studi Kasus Pada Desa Kota Agung Kecamatan Air Besi Kabupaten Bengkulu Utara)
 - Judul 2: POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI TAPAKUL KELUARGA di KOTA BENGKULU
- Latar Belakang Masalah** (Lampirkan)
 Rumusan Masalah*** (Lampirkan)

Proses Konsultasi

- Validasi Judul oleh Pengelola Perpustakaan Fakultas

Catatan:

Pengelola Perpustakaan

[Signature]
 Khairul Rizki, M.A

- Konsultasi dan Persetujuan dengan Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan: Perhatikan indikator dan operasinya: Urutab!

Dosen Pembimbing Rencana Tugas

[Signature]
 Elan Shaban

Akhir

Judul Yang Disahkan

Perajukan Dosen Penyeminar:

Bengkulu

Mahasiswa

[Signature]
 Citra Ramadhawita

Mengesahkan

Kalor Ekis/Manajemen
[Signature]
 Sumardi M.M
 16/07/2020



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0738) 51276-51171-51172- Faksimili (0738) 51171-51172
Website: www.uinibengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME
Nomor: 217/SKLP-FEBI/02/01/2023

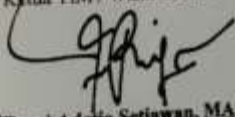
Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : CITRA RAMADHAWITA
NIM : 1811140111
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH
Jenis Tugas Akhir : SKRIPSI
Judul Tugas Akhir : POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI
TAKAFUL KELUARGA DI KOTA BENGKULU

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 26%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 18 Januari 2023
Ketua TIM / Wakil Dekan 1


Romi Adetio Setiawan, MA., Ph.D
NIP. 198312172014031001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pager Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51571-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Jum'at / 22 April 2022
Nama Mahasiswa : Citra Ramadhawita
NIM : 1811140111
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI TAKAFUL KELUARGA DI KOTA BENGKULU	 Citra Ramadhawita	

Mengetahui,
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,

Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP 196606161995031003

Catatan:
Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola
Fotokopi dan Cap 1 (Sana) Rangkap

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Citra Ramadhawita

NIM : 1811140111

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/ Perbankan Syariah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1	Perbaiki metode yang sudah	
2	berikut diambatkan	
3	Populasi dan Sampel	

Bengkulu, 22 April 2022
Penyeminar,


Evan Sjiawan, M.M
NIP. 199203202019031008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi berjudul "POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI
TAKAFUL KELUARGA DI KOTA BENGKULU" Yang disusun oleh:

Nama : Citra Ramadhawita
NIM : 18111400111
PRODI : PERBANKAN SYARIAH

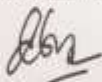
Telah diseminarkan Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam
Negeri Fatmawati Sukarno (UNFAS) Bengkulu Pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 22 April 2022 M/1443 H

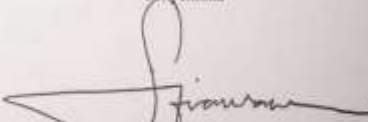
Dan telah diperbaiki sesuai saran-saran tim penyeminat. Oleh karenanya sudah dapat
diusulkan kepada jurusan untuk ditunjuk Tim Pembimbing Skripsi.

Bengkulu, Mei 2022

Mengetahui
Ka. Prodi Perbankan Syariah


Debby Arisandi, MBA
NIP.198609192019032012

Penyeminat


Ewan Starwan, M.M
NIP.199203202019031008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinlasbengkulu.ac.id

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 0680/Un.23/ F.IV/PP.00.9/06/2022

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Supardi M, M.Ag .
NIP : 196504101993031007
Tugas : Pembimbing I
2. N A M A : Evan Stiawan, S. E., M. M.
NIP : 199203202019031008
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Citra Ramadhawita
NIM : 1811140111
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takafal Keluarga di Kota Bengkulu
Keterangan : Skripsi

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 10 Juni 2022
Dekan,


Supardi

Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu" yang disusun oleh:

Nama : Citra Ramadhawita
NIM : 1811140111
Prodi : Perbankan Syariah

Telah diperbaiki sesuai saran dan arahan pembimbing. Selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan surat izin penelitian.

Bengkulu, 13 Juli 2022 M
Syawal 1443 H

Pembimbing I

Dr. H. Supardi, M.Ag
NIP. 196504101993031007

Pembimbing II

Evan Stiawan, M.M
NIP. 199203202019031008

Mengetahui,
Ka. Prodi Perbankan Syariah

Deb'ly Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012

PEDOMAN WAWANCARA

Dengan Judul Skripsi

"Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu"

Nama : Citra Ramadhawita
NIM : 1811140111
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Binnis Islam

A. Biodata Informan

Nama :
Jenis Kelamin :
Usia :
Jabatan/Pekerjaan :

B. Daftar Pertanyaan

a. Pengelola Takaful Keluarga di Bengkulu

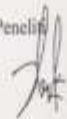
1. Bagaimana Sejarah Berdirinya Takaful Keluarga di Kota Bengkulu?
2. Bagaimana profil Takaful Keluarga di Kota Bengkulu?
3. Apa visi misi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu?
4. Bagaimana cara pelayanan di Takaful Keluarga Bengkulu?
5. Berapakah premi/kontribusi yang harus dibayar, apakah ada standar penentuan premi yang diberikan oleh perusahaan?
6. Bagaimana kemajuan teknologi (internet) untuk mempromosikan produk di Takaful Keluarga?
7. Apa manfaat dan keuntungan dari produk Takaful Keluarga ?
8. Apakah Produk-produk di Asuransi Takaful Keluarga terhindar dari unsur Gharar, maysir, dan riba ?
9. Apakah ada produk-produk baru yang dikeluarkan oleh Takaful Keluarga ?
10. Apa yang menjadi persaingan di industri perasuransian baik dari syariah maupun konvensional?
11. Apa yang membuat perusahaan tertarik mengembangkan produk syariah yang awalnya memasarkan asuransi Takaful Keluarga?

b. Masyarakat Kota Bengkulu

1. Bagaimana tingkat kesadaran masyarakat terhadap pentingnya investasi, terutama dalam berasuransi Takaful Keluarga?
2. Bagaimana kemajuan teknologi (internet) masyarakat di Kota Bengkulu?
3. Apakah sudah pernah ada yang sosialisasi dari pihak perusahaan Takaful Keluarga?
4. Apakah masyarakat Kota Bengkulu sudah mengetahui atau paham terhadap asuransi Takaful Keluarga?
5. Apakah masyarakat Kota Bengkulu mengetahui produk-produk Asuransi Takaful Keluarga?
6. Apakah masyarakat sudah ada yang pernah membeli produk asuransi Takaful Keluarga?
7. Bagaimanakah pandangan masyarakat terhadap asuransi Takaful Keluarga?

Bengkulu, 14 Juli 2022

Peneliti



Citra Ramadhawita
NIM. 1811140121

Mengetahui

Pembimbing I



Dr. Supardi M., M.Ag.
NIP.196504101993031007

Pembimbing II



Evan Sjiawan, M.M.
NIP.199203202019031008







KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIKINDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama/NIM/Prodi : Citra Ramadhawita (1811140111)
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing I : Dr. Supardi, M.Ag
Judul Skripsi : Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi
Takaful Keluarga di Kota Bengkulu

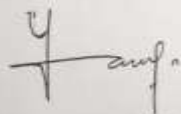
No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
1	Senin, 18/07/2022	Izin Penelitian Pedoman Wawancara	ACC di Lanjutkan	
2	Senin 05/12/2022	BAB I Latar Belakang	Perbaiki penulisan yang benar	

3	Senin 12/12/2022	BAB II Kajian Teori Ayat Al- Qur'an Potensi dan Kendala	<ul style="list-style-type: none"> Perbaiki Penulisan sesuai dengan sistematika penulisan skripsi di pedoman TA. Perbaiki penulisan Arab Sesuaikan dengan Bab IV 	
4.	Jumat 23/12/2022	BAB IV	Hasil penelitian dan pembahasan ditambahkan	
5.	Senin 02/01/2023	Bab I-V Belum sesuai dengan pedoman	Perbaiki penulisan halaman, footnote, spasi, cetak miring, sesuaikan dengan pedoman.	
6.	Senin 09/01/2023	Bab I-V	Acc diujikan	

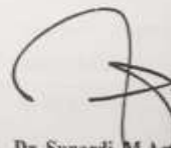
Bengkulu, 14 Januari 2023

Pembimbing I

Mengetahui,
Ketua Jurusan



Yenti Sumarni, SE, MM
NIP. 197904162007012020



Dr. Supardi, M.Ag
NIP. 196504101993031007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama/NIM/Prodi : Citra Ramadhawita (1831140111)
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing II : Evan Stiawan, M.M
Judul Skripsi : Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful
Keluarga di Kota Bengkulu

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
1.	Senin 04/07/2022	BAB I Latar belakang	<ul style="list-style-type: none">Perbaiki penulisanTambahkan footnote	
2.	Selasa 12/07/2022	BAB I Penelitian terdahulu	<ul style="list-style-type: none">Tambahkan jurnal dan persamaan serta perbedaan dengan penelitian terdahulu.	
3.	Kamis 14/07/2022	BAB II Kajian Teori	<ul style="list-style-type: none">Tambahkan jurnal dan persamaan serta perbedaan dengan penelitian terdahulu	
4.	Senin, 18/07/2022	Pedoman Wawancara	<ul style="list-style-type: none">Lanjut Penelitian	

5.	Senin, 17/10/2022	BAB III - Hasil penelitian - Hasil Pembahasan	<ul style="list-style-type: none"> Perbaiki penulisan dan bahasa Perbaiki penulisan dan kata-kata 	<i>St</i>
6.	Selasa 08/11/2022	BAB IV dan V	<ul style="list-style-type: none"> Perbaiki penulisan Periksa kesimpulan dan saran 	<i>St</i>
7.	Senin 14/11/2022	Lampiran	<ul style="list-style-type: none"> Tambahkan Motto, kata pengantar, kata persembahan 	<i>St</i>
8.	Senin 28/11/2022	All Bab lengkap	<ul style="list-style-type: none"> ACC ke pembimbing I 	<i>St</i>

Mengetahui,
Ketua Jurusan



Yenti Sumarni, SE, MM
NIP. 197904162007012020

Bengkulu, 17 Januari 2023
Pembimbing II



Evan Stiawan, MM
NIP. 199203202019031008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon: (0736) 51171-51172-53879 Fax. (0736) 51172-
51171-51172

DAFTAR NILAI

Nama : Citra Ramadhawita
NIM : 1811140111
Jurusan : Ekonomi Islam

I. Nilai yang diperoleh dalam bimbingan skripsi	NILAI
1. Sistematika	80
2. Isi	
3. Cara penyajian	
4. Usaha selama bimbingan	
Jumlah	
II. Nilai yang diperoleh dalam ujian skripsi	
1. Sistematika	
2. Isi termasuk konsep, aktualisasi dan jalan pikiran	
3. Bahasa	
4. Cara penyajian	
5. Kemampuan yang mempertahankan	
III. Nilai Skripsi (Penilaian)	
1. Pembimbing I	
2. Pembimbing II	
3. Penguji I	
4. Penguji II	
Jumlah	

Bengkulu, 17 Januari 2023
Pembimbing I

Dr. Supardi, M.Ag.
NIP. 196504011993031007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon: (0736) 51171-51172-53879 Fax. (0736) 51172-
51171-51172

- DAFTAR NILAI

Nama : Citra Ramadhawita
NIM : 1811140111
Jurusan : Ekonomi Islam

I. Nilai yang diperoleh dalam bimbingan skripsi	NILAI
1. Sistematika	
2. Isi	
3. Cara penyajian	
4. Usaha selama bimbingan	
Jumlah	85
II. Nilai yang diperoleh dalam ujian skripsi	
1. Sistematika	
2. Isi termasuk konsep, aktualisasi dan jaiian pikiran	
3. Bahasa	
4. Cara penyajian	
5. Kemampuan yang mempertahankan	
III. Nilai Skripsi (Penilaian)	
1. Pembimbing I	
2. Pembimbing II	
3. Penguji I	
4. Penguji II	
Jumlah	

Bengkulu, 17 Januari 2023

Pembimbing II


Evan Sitawan, M.M

NIP. 199203202019031008

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu. Untuk menguji hal ini, peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, interview dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, dalam Asuransi Takaful Keluarga sebuah potensi yang dimiliki oleh produk Asuransi Takaful Keluarga yaitu proses yang fleksibel, cepat dan mudah akan membuat nasabah memandang baik produk-produk Asuransi Takaful Keluarga di Kota Bengkulu, terkait dengan belum adanya produk-produk baru, Asuransi Takaful Keluarga akan terhambat karena banyaknya perusahaan lain yang lebih dulu memasarkan asuransi, Potensi Asuransi Takaful Keluarga yaitu, Pelayanan klaim yang baik, prosesnya cepat dan tidak dipersulit, Perkembangan teknolongi yang semakin canggih sehingga menjadikan media promosi yang cukup banyak, Produk-produk di Asuransi Takaful Keluarga terhindar dari unsur *gharar*, *maysir*, dan *riba* tentu memberikan rasa aman bagi masyarakat muslim. Kendala Asuransi Takaful Keluarga yaitu belum adanya produk-produk baru, kurangnya kesadaran masyarakat dalam berasuransi, kurangnya sosialisasi, hampir semua produk syariah dikembangkan oleh perusahaan yang awalnya memasarkan asuransi konvensional dan *Prerai* yang tidak terjangkau.

