

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti bahas mengenai “**Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Akad *Wakalah Bil Ujrah* Pda Produk Dana Pendidikan (Study di PT. Takaful Keluarga Office Serang) ”**, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam Penerapan akad *wakalah bil ujrah* pada produk Fulnadi di PT. Takaful Keluarga Ro Serang yaitu pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan *ujrah (fee)*. Dalam Pembayaran Kontribusi dapat dilakukan sesuai keinginan peserta baik itu bulanan (minimum Rp.200.000,-), triwulan (minimum Rp. 500.000,-), semesteran(minimum Rp.2.000.000,-), atau sekaligus (minimum Rp. 10.000.0000,-). dan batas maksimal pembayaran kontribusi tidak dibatasi oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga. Jika kontribusi belum dibayar sampai akhir masa kontrak, peserta dapat menyerahkan polis dan kwitansi yang menunjukkan bahwa perjanjian asuransi dinyatakan berakhir, yang berarti polis menjadi

tidak berlaku. Setiap anak akan memasuki jenjang pendidikan maka besar dana tahapan yang diperoleh berbeda-beda sesuai buku polis peserta.

2. Dalam Tinjauan hukum Islam tentang penerapan akad *wakalah bil ujah* pada produk dana pendidikan telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *wakalah bil ujah*. Tetapi untuk ujah (*fee*) itu untuk marketing bukan untuk perusahaan. Ujah (*fee*) yang dibayarkan peserta hanya di tahun pertama dan ditahun kedua. Pada tahun pertama sebesar 25% dan di tahun kedua sebesar 10%. Ujah (*fee*) tersebut diberikan karena pihak perusahaan asuransi telah mengelola dana dari peserta. *Ujah* yang diterima oleh pihak asuransi bergantung pada metode pembayaran peserta. Selain itu, peserta tidak lagi dikenakan biaya *ujrah* dari PT. Asuransi Takaful Keluarga Ro Serang. Meskipun *ujrah* yang diambil marketing tidak tercantum dalam polis, tetapi pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga Ro Serang telah menjelaskan hal ini pada awal perjanjian kepesertaan asuransi.

B. Saran

1. Kepada PT. Takaful Keluarga Ro Serang disarankan untuk memberikan penjelasan lebih rinci tentang persyaratan akad asuransi Fulnadi. agar peserta memahami ketentuan dan syarat asuransi tersebut.
2. Kepada PT. Takaful Keluarga Ro Serang lebih memperkenalkan secara menarik tentang asuransi syariah agar masyarakat tertarik mengikuti asuransi tersebut. Karena sejauh ini banyak masyarakat yang kurang memahami asuransi syariah. Misalnya dengan memperkenalkannya lewat sosial media untuk memperkenalkan asuransi syaiah dan apa saja produk yang ada didalam asuransi tersebut.
3. Bagi peserta yang ingin menjadi peserta atau nasabah asuransi tersebut harus lebih dulu mengetahui apa saja produk dan akad terkait asuransi tersebut. Seperti membaca brosur terlebih dahulu tentang asuransi tersebut.