

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan skripsi yang berjudul Implementasi Akad *Mudharabah* pada Asuransi Syariah, Studi di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten. Maka penulis mengambil kesimpulan berdasarkan pada masalah yang telah dirumuskan pada bab satu dan juga berdasarkan pada hasil penelitian yang telah di bahas pada bab empat. Maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

#### **A. Kesimpulan**

1. Implementasi akad *mudharabah* pada produk tabungan (*saving*) Mitra Mabror Plus yaitu peserta menyertakan 100% modalnya kepada pengelola (perusahaan asuransi syariah), untuk dikelola berdasarkan prinsip syariah sehingga keuntungan dibagi bersama sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal saja, pengelola tidak

menanggung kerugian material karena pengelola menanggung kerugian lain berupa tenaga dan waktu.

2. Produk Mitra Mabru Plus merupakan produk yang mengandung unsur tabungan (*saving*), dalam akad *mudharabah* kontribusi (premi) yang dibayarkan oleh peserta kepada perusahaan (pengelola) akan dibagi kedalam dua rekening yaitu rekening tabungan (investasi) dan rekening *tabarru'*, tujuan pemisahan dana tersebut untuk menghindari percampuran dana yang masuk ke perusahaan, adapun perhitungan bagi hasil (*mudharabah*) berdasarkan Polis Mitra Mabru Plus sebagai berikut:

- a. Rekening *tabarru'*, jika terjadi *surplus underwriting* dana *tabarru'*, maka besarnya *nisbah* bagi hasil yaitu 50% ditambahkan untuk dana *tabarru'*, 20% untuk perusahaan, dan 30% untuk peserta. Namun terdapat kesenjangan antara teori dan praktek, berdasarkan polis asuransi jiwa syariah bumiputera bila terjadi *surplus underwriting* dana *tabarru'* maka akan

dibagi hasilkan sesuai ketentuan dalam polis, akan tetapi dalam prakteknya dana *tabarru'* tersebut tidak dibagi hasilkan, namun dimasukan kedalam rekening khusus (rekening *tabarru'*).

- b. Rekening tabungan (investasi), *nisbah* bagi hasil (*mudharabah*) yaitu 70:30, 70% untuk perusahaan dan 30% untuk peserta. Mekanisme perhitungan pengelolaan dana di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, dalam prakteknya sudah tersistem, sehingga jika ada peserta yang bergabung dengan perusahaan, maka karyawan hanya memasukan data peserta ke komputer dan perhitungan dananya akan muncul secara otomatis.

## **B. Saran**

Berdasarkan evaluasi dan pengamatan, maka penulis memberikan saran-saran untuk perkembangan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten sebagai berikut:

1. Diharapkan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang, lebih mengenalkan produk yang mengandung unsur tabungan (*saving*) dan produk yang tidak mengandung unsur tabungan (*non saving*) kepada masyarakat, agar masyarakat mengetahui perbedaan produk asuransi syariah tersebut.
2. Bagi hasil (*mudharabah*) dalam produk Mitra Mabru Plus terbagi menjadi dua rekening yaitu:
  - a. Rekening *tabarru'*, sebaiknya PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, mengikuti prosedur yang tercantum di dalam Polis asuransi Mitra Mabru Plus mengenai bagi hasil *surplus underwriting*.
  - b. Rekening tabungan (investasi), sebaiknya PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten, memberikan alasan yang tepat mengenai angka bagi hasil 70:30 yang diterapkan di dalam perusahaan tersebut.