

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan skripsi, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme pengelolaan dana kontribusi (Premi) dengan sistem mudharabah pada produk dana pendidikan (Fulnadi) dalam manajemen pengelolaan dana pada perusahaan takaful terbagi menjadi dua, yang pertama mekanisme pengelolaan dana produk saving yaitu setiap premi yang disetorkan peserta asuransi kepada pihak perusahaan takaful umumnya untuk diinvestasikan oleh pihak pengelola dana kepada perusahaan lainnya dengan bermaksud untuk mengembangkan atau menghasilkan keuntungan 85:15 % karena mudharib berkewajiban untuk membayar klaim, apabila suatu saat nanti ada peserta yang terkena musibah juga berkewajiban menjalankan amanah secara adil, transparan dan professional. Yang kedua mekanisme

pengelolaan dana kontribusi non saving dimana uang yang disetorkan perbulan, pertriwulan atau sebagainya oleh peserta asuransi kepada perusahaan untuk menolong sesama peserta yang mengalami musibah dan kesulitan jadi dana saving tersebut juga akan dikelola dan diinvestasikan sama halnya dengan dana saving namun dana non saving ini dikhususkan untuk saling menolong antar sesama peserta.

2. Hambatan pengelolaan dana kontribusi (Premi) dengan sistem mudharabah pada produk dana pendidikan (Fulnadi), tidak terdapat hambatan, dikarenakan investasi dilakukan melalui bank syariah disimpan berupa deposito dan disebar ke beberapa bank syariah yang ada dikota tertentu untuk mendapatkan hasil yang optimal, hasil investasi dikembalikan secara proporsional ke masing-masing dua alur. Setelah dilakukan pembagian keuntungan antara peserta sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) dan perusahaan sebagai pengelola (*mudharib*). Akad lain yang dapat ditetapkan dalam bisnis asuransi syariah adalah akad *mudharabah*, yaitu satu bentuk akad yang didasarkan pada

prinsip *profit and loss sharing* (berbagi atas untung dan rugi), dimana dana yang terkumpul dalam total rekening tabungan (*saving*) dapat diinvestasikan oleh perusahaan asuransi yang resiko investasi ditanggung bersama antara perusahaan dan nasabah.

## **B. SARAN**

Berdasarkan evaluasi dan pengamatan, maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. PT. Asuransi Takaful Keluarga Representative Office Serang City harus dapat meningkatkan mutu dana pengembangan produk khususnya bagi produk dana pendidikan (Fulnadi) agar dapat menambah kepercayaan masyarakat terhadap asuransi khususnya asuransi takaful keluarga, asuransi takaful keluarga hendaknya mengoptimalkan kinerja karyawan, merekrut agen-agen secara profesional serta memberikan pelayanan yang optimal.
2. PT. Asuransi Takaful Keluarga Representative Office Serang City harus dapat meyakinkan masyarakat, bahwa PT. Asuransi Takaful Keluarga Representative Office Serang City

memiliki keunggulan dari berbagai bidang, sehingga masyarakat tidak ragu dalam memilih asuransi syariah sebagai tempat pengelola dana dan langkah meminimalisir risiko yang tepat.