BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Takaful Keluarga Representative Office Serang City, mengenai *Analisis Implementasi Manajerial Dana Peserta Produk Takaful Dana Pendidikan* (FULNADI), maka dapat ditarik kesimpulan dan juga saran-saran yang berguna bagi PT Takaful Keluarga Representative Office Serang City sebagai pertimbangan dan juga koreksi dari produk-produk yang ada (FULNADI). Agar nantinya produk ini bisa lebih baik dan membantu dari calon peserta asuransi akan pentingnya suatu perlindungan dalam suatu kehidupan. Disini dapat diambil kesimpulan bahwa implementasi manajerial takaful dana pendidikan (fulnadi) antara peserta dengan perusahaan diawali dengan melalui pendaftaran sebagai peserta fulnadi dengan diseleksi terlebih dahulu oleh underwriting dan dana yang didapat dari peserta yang telah dinyatakan menjadi peserta akan dikelola melalui 3 mekanisme

pembagian dana yang terdiri dari: Pertama, Tabungan peserta, yaitu milik peserta fulnadi yang akan diinvestasikan oleh pihak takaful ke perusahaan sesuai dengan prinsip syariah yang bebas dari unsur *gharar* (ketidakjelasan), *maisir* (perjudian), *riba* (sistem bunga), dan *zhulm* (ketidakadilan). Dan akan ada nisbah bagi hasil peserta 85% dan perusahaan 15%. Kedua, Dana tabarru (hibah) diperuntukan bukan untuk perusahaan/perorangan melainkan akan dialokasikan ke kotak infaq bersama dan digunakan untuk seluruh peserta takaful fulnadi yang mengalami musibah cacat total atau meninggal dunia karena kecelakaan ataupun bukan karena kecelakaan. Dan Ketiga, Ujroh atau biaya pengelolaan diperuntukan untuk biaya operasional perusahaan seperti biaya komisi, beban pemasaran, beban umum, dan administrasi.

B. Saran

Adapun saran yang dapat dikemukakan dalam hal analisis implementasi bentuk-bentuk akad tabarru pada produk takaful dana pendidikan PT Takaful Keluarga Representative Office Serang City, yaitu:

1. Kepada pihak perusahaan, dan khususnya bagi pihak yang mengenai pemberitahuan informasi yang terkait penggunaan dana tabarru karena hal tersebut sangat penting untuk kita ketahui. Khususnya untuk meningkatkan kepercayaan peserta, meningkatkan kualitas pelayanan sehingga akan lebih banyak lagi jumlah peserta dan pendapatan kontribusi tabarru`.
2. Dalam meningkatkan popularitas asuransi syariah di mata masyarakat, maka manajemen asuransi syariah harus mampu meningkatkan kualitas kenyamanan dan profesionalitas layanan yang diberikan kepada para peserta asuransi syariah.
3. Pentingnya kesadaran masyarakat dalam mengkritisi penerapan prinsip-prinsip syari`ah pada usaha perasuransian syari`ah, dalam hal ini sangat bergantung pada usaha perusahaan untuk mensosialisasikan secara intensif dan jelas mengenai produk-produk yang akan ditawarkan.