

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Menutup rangkaian penelitian ini, penulis merumuskan sejumlah kesimpulan yang lahir dari pengamatan langsung, wawancara dengan narasumber, serta landasan teoritis yang telah ditulis pada bab-bab sebelumnya. Diantaranya sebagai berikut:

1. Penerapan akad *mudharabah* dalam produk Takaful Dana Pendidikan (Fulnadi) yaitu, nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik dana), sementara pihak perusahaan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana). Pembayaran premi reguler dengan cara membayar minimal Rp. 200.000/bulan, atau minimal Rp. 500.000/triwulan, atau minimal Rp. 1.000.000/6 bulan, atau minimal Rp. 2.000.000/tahun. Sedangkan, premi sekaligus yaitu minimal sebesar Rp 10.000.000. Dalam akad ini pembagian nisbah masing-masing nasabah mendapat 85% dan perusahaan mendapatkan 15%. Jangka waktu pengambilan klaim manfaat dalam produk Fulnadi bergantung pada kondisi klaim: jika nasabah hidup sampai akhir akad maka bertahap sesuai jenjang pendidikan anak, jika terjadi cacat tetap atau wafat maka segera setelah musibah, jika nasabah melakukan pembatalan polis maka hanya dana tabungan kembali dengan potongan biaya administrasi tertentu, sesuai perjanjian atau selama 22 tahun dikurangi usia masuk penerima hibah.

2. PT. Asuransi Takaful Keluarga Office Serang telah menerapkan akad *mudharabah* sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001, akan tetapi masih terdapat kekurangan yakni pemahaman nasabah yang masih rendah terhadap akad *mudharabah*. Hasil keuntungan investasi premi pada produk Fulnadi diasumsikan sebesar 5%, dan dibagi hasil sesuai dengan perjanjian akad *mudharabah* yaitu 85% untuk nasabah dan 15% untuk perusahaan. Mekanisme klaim dilakukan sesuai akad yang dijelaskan dalam ilustrasi polis dan RIPLAY. Dana dikelola dalam instrumen investasi syariah seperti sukuk dan deposito syariah, serta diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS). Penerapan akad *mudharabah* dalam produk Fulnadi telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001. Meskipun masih memerlukan pada aspek edukasi terhadap nasabah.

B. Saran

Mengacu pada hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis mengemukakan sejumlah saran, yakni:

1. Untuk masyarakat atau nasabah diharapkan lebih aktif dalam memahami akad *mudharabah* atau bagi hasil dan mekanisme pengelolaan dana pada produk asuransi syariah. Pemahaman yang baik akan membantu nasabah untuk mengetahui hak dan kewajibannya serta menilai sejauh mana produk diikuti sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
2. Untuk perusahaan PT. Asuransi Takaful Keluarga Office Serang disarankan untuk meningkatkan edukasi dan sosialisasi secara berkala mengenai akad dan

prinsip syariah agar nasabah memiliki literasi yang lebih baik dalam memahami produk yang ditawarkan.