**PELUANG DAN TANTANGAN INOVASI PRODUK**

 **ASURANSI SYARIAH TAKAFUL KELUARGA**

**KOTA BENGKULU**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH :

**DONI SUSANTO**

**1516140164**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**

**TAHUN 2020/1440 H**





**MOTTO**

“Maka Nikmat Tuhanmu Yang Manakah Yang Kamu Dustakan”

(Qs. Ar-Rahman)

 “Manusia Dan Alam Butuh Keseimbangan Untuk Kelestarian Hidupnya”

(Gempa IAIN Bengkulu)

“sukses adalah saat persiapan dan kesempatan bertemu”

(bobby unser)

“berusaha dengan Sungguh dan jalani dengan Sabar”

(Doni Susanto)

**PERSEMBAHAN**

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahNya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. kepada kedua orang tua tercinta ibu dan bapakku, Sismidarti dan Yulian Jayadi yang telah mencurahkan kasih sayang yang tiada batas tanpa mengenal lelah,dan selalu memberi dukungan, motivasi, serta doa yang selalu mengiringi setiap langkahku.
2. Kepada adikku Nando Afriansyah, Jelin Reavaldo, Hesti Rahayu serta keluarga besarku terima kasih atas dukungan yang selama ini yang telah kalian berikan kepadaku.
3. Keluarga besar UKM Gerakan Mahasiswa Pecinta Alam (GEMPA) IAIN Bengkulu
4. Saudara-Saudraku Diksar Angkatan XVII Lembah Jelatang
5. Perkumpulan Pallet Café
6. Sahabat satu perjuangan PBS. E angkatan 2015
7. Pembimbing skripsi, bapak Dr. Nurul Hak M.A selaku pembimbing I, dan Bapak Hj Makmur Lc. M.A selaku pembimbing II yang telah memberikan arahan, motivasi dan membimbing penulis membuat skripsi ini.
8. Untuk Almamater Institut Agama Islam Negeri Bengkulu dan terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu





**ABSTRAK**

Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga

Kota Bengkulu

Oleh Doni Susanto, NIM 1516140164

 Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu. Penelitin yang dilakukan adalah penelitian yang menjelaskan kelompok narasumber yang *(Representative)* dengan menggunakan metode kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Kemudian dianalisis menggunakan metode deskriftif kualitatif selanjutnya pembahasan disimpulkan secara deduktif yang menarik kesimpulan. Dari hasil penelitian yang ditemukan bahwa Peluang inovasi produk Asuransi Syariah di Bengkulu masih sangat luas dan mayoritas msyarakatnya beragama islam serta tantangan inovasi produk Asuransi Syariah di Bengkulu masih kurangnya pemahaman masyarakat tentang pentingnya berasuransi terutama asuransi syariah,

***Kata kunci****: Peluang Dan Tantangan Asuransi Syariah*

**KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segalah nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat, menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu“ Sholawat dan salam semoga senantiasa dilimpakan pada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Perbankan Syariah, Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bengkulu. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucakan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M,Ag, M.H. selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan untuk menempuh pendidikan di IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan masukan dan pengarahan kepada mahasiswa FEBI.
4. Yosi Arisandi, MM selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu
5. Dr. Nurul Hak, M.A selaku pembimbing I dan H. Makmur, Lc. M.A. selaku pembimbing II yang telah mengarahkan dan membimbing selama penyusunan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan. Oleh karena itu, saya mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membagun.demi kebaikan kedepanya.

|  |
| --- |
| Bengkulu, 27 April 2020 M Sya’ban 1441 HDoni SusantoNIM 1516140164 |

**DAFTAR ISI**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**HALAMAN MOTTO iv**

**HALAMAN PERSEMBAHAN v**

**SURAT PERNYATAAN PLAGIASI vii**

**HALAMAN PERNYATAAN viii**

**ABSTRAK ix**

**KATA PENGANTAR x**

**DAFTAR ISI xii**

**DAFTAR TABEL xiv**

**DAFTAR LAMPIRAN xv**

**BAB I PENDAHULUAN**

1. Latar Belakang 1
2. Rumusan Masalah 5
3. Tujuan Penelitian 5
4. Manfaat Penelitian 6
5. Penelitian Terdahulu 7
6. Metode Penelitian 10
7. Jenis dan Pendekatan Penelitian 10
8. Waktu dan Lokasi Penelitian 10
9. Informan Penelitian 11
10. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data 12
11. Tehnik Analisis Data 14

**BAB II LANDASAN TEORI**

1. Peluang Inovasi Produk Asuransi Syariah 16
2. Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah 18
3. Pengertian Inovasi Produk 19
4. Pengertian Asuransi Syariah 25

**BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

1. Profil Asuransi Syariah 29
2. Sejarah Asuransi Syariah 29
3. Dasar Pemikiran 32
4. Visi, Misi dan nilai dasar 35
5. Produk-Produk Asuransi Takaful 36
6. Logo PT. Asuransi Takaful 43
7. Fasilitas Asuransi Takaful 43
8. Struktur Organisasi Takaful 44

**BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

1. Hasil Penelitian dan Analisis Analisis 45
2. Hasil Penelitian45
3. Pembahasan 60

**BAB V PENUTUP**

1. Kesimpulan 65
2. Saran 66

**DAFTAR PUSTAKA 67**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR TABEL**

Tabel 4.1.: Analisis SWOT Asuransi Takaful Keluarga 45

Tabel 4.2.: Jumlah Nasabah Asuransi Takaful Keluarga Pertahun 64

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Belangko Pengajuan Judul Yang Di ACC

Lampiran 2 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal

Lampiran 3 : Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa

Lampiran4 : Catatan Perbaikan Proposal Pembimbing I

Lampiran5 : Halaman Pengesahan Penunjukan Tim Pembimbing Skripsi

Lampiran6 : Surat Penunjukan Pembimbing

Lampiran7 : Surat Keterangan Perubahan Judul

Lampiran8 : Pedoman Wawancara

Lampiran9 : Halaman Pengesahan Surat Izin Penelitian

Lampiran10 : Permohonan Izin Penelitian

Lampiran11 : Surat Keterangan Selesai Penelitian

Lampiran12 : Bukti Tidak Plagiat Judul Skripsi

Lampiran13 : Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I

Lampiran14 : Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing II

Lampiran15 : Dokumentasi Foto Penelitan

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang Masalah**

Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk yang besar sekaligus merupakan negara berpenduduk muslim yang terbesar ditambah lagi dengan meningkatnya kesadaran masyarakat untuk semakin mengekspresikan identitas kemusliman mereka merupakan pasar yang empuk dan berpotensi besar. Data menyatakan dalam beberapa kurun waktu terakhir penjualan produk Islami mengalami kenaikan yang signifikan. Di lain sisi kebutuhan kenyamanan bermuamalah dalam transaksi keuangan pun meningkat pesat, sehingga diperlukan lebih banyak lembaga-lembaga keuangan ataupun lembaga pembiayaan yang bernuansa syariah.[[1]](#footnote-1)

Kemunculan usaha perasuransian syariah tidak bisa lepas dari keberadaan usaha peransuransian konvensional yang telah ada sejak lama. Sebelum terwujudnya usaha peransuransian syariah, sudah terdapat berbagai macam perusahaan asuransi konvensional yang telah lama berkembang. Menurut salah satu ahli asuransi “ Robert I Mehr dan Emerson cammack, megatakan dalam bukunya *Principles Of Insurance* menyatakan bahwa asuransi adalah suatu pengalihan resiko (*Transfer of risk*)”. Dalam rangka pengembangan perekonomian umat jangka panjang, maka masyarakat muslim perlu konsisten mengaplikasikan prinsip-prinsip perniagaan syariah berdasarkan *nash-nash* yang jelas atau pendapat para pakar ekonomi Islam. Asuransi syariah merupakan lembaga ekonomi syariah yang dapat membawa umat Islam ke arah kemakmuran patut diwujudkan dan merupakan sebuah keniscayaan.

Atas dasar keyakinan umat islam dunia dan keuntungan yang diperoleh melalui konsep asuransi syariah, maka lahirlah berbagai perusahaan asuransi yang menjalankan usaha peransuransian berlandaskan prinsip syariah. Perusahaan ini bukan saja dimiliki orang islam, namun juga berbagai perusahaan milik non muslim serta ada yang secara induk perusahaan berbasis konvesional ikut terjun memberikan layanan asuransi syariah dengan membuka kantor cabang dan divisi asuransi.

Bersamaan beroperasinya bank syariah maka diperlukan kehadiran jasa asuransi syariah. Pada tanggal 27 Juli 1993, ICMI melalui Yayasan Abdi Bangsa bersama BMI dan perusahaan asuransi Tugu Mandiri sepakat memprakarsai pendirian asuransi takaful. Malaysia merupakan negara ASEAN pertama kali menerapkan asuransi prinsip syariah sejak tahun 1985. Di negara jiran ini, asuransi syariah dikelola oleh syarikat Takaful Malaysia Sdn. Bhd.

Syariat takaful Indonesia mendirikan PT Asuransi Takaful Keluarga. Takaful keluarga adalah bentuk asuransi syariah yang utamanya memberikan layanan, perlindungan dan bantuan menyangkut asuransi jiwa dan keluarga, untuk kesejahteraan masyarakat yang tentu dilandaskan pada Syariah Islam.[[2]](#footnote-2) Produk yang ditawarkan oleh Asuransi Takaful Keluarga pun meliputi layanan individual, layanan grup atau kumpulan, *bancassurance* dan khusus asuransi kesehatan. Pengelolaan dana asuransi syariah pada Takaful Keluarga, terdapat dua macam sistem yang dipakai, yaitu sistem pengelolaan dana dengan unsur tabungan dan sistem pengelolaan dana tanpa unsur tabungan. Konsekuensi dari perkembangan asuransi syari'ah dan banyaknya masalah masyarakat yang ditemui, akan berdampak semakin beragam produk yang ditawarkan kepada masyarakat. Produk asuransi syari'ah merupakan representasi dari kondisi permintaan masyarakat akan keberadaan suatu produk. Maka dengan keadaan ini perlu dukungan dari berbagai elemen masyarakat yang menjadikan posisi asuransi syari'ah dengan produk-produknya semakin berarti dalam pembangunan.

Retakaful merupakan pengembangan dari industri asuransi syariah yang memiliki tujuan yang sama dengan asuransi syariah, yaitu untuk menciptaan kerjasama yang saling menguntungkan kedua belah pihak yang terlibat, dimana satu pihak bertindak sebagai penanggung beban kerugian (*insurer*) yang memungkinkan akan menimpa pihak yang tertanggung *(insured/policy holder*). Pihak *insurer* dalam konteks asuransi syariah adalah perusahaan asuransi syariah itu sendiri, sedangkan pihak *insured* adalah individu pemegang polis. Dalam konteks reasuransi syariah, pihak *insurer* dalam konteks reasuransi syariah adalah perusahaan reasuransi syariah, sedangkan pihak *insured* adalah perusahaan asuransi syariah.[[3]](#footnote-3)

Di penelitian ini penulis tertarik untuk membahas tentang asuransi syariah karena sesuai dengan pembelajaran yang didapat saat kuliah, sesuai dengan pengamatan persentase penduduk dibengkulu mayoritas memeluk agama islam dan masih sedikit sekali yang mengerti serta paham tentang produk-produk dari asuransi syariah dengan permasalahan pokok asuransi syariah yaitu mengantisipasi resiko yang akan terjadi dikemudian hari dan perlu pengembangan dalam pengelolaan asuransi syariah yang lebih di minati masyarakat untuk menjadi nasabah pada asuransi syariah. Dimana Asuransi syariah takaful Bengkulu menawarkan berbagai macam produk asuransi syariah yaitu fulnadi dan takaful link salam dan masih banyak lagi produk lainnya. prinsip yang dipakai asuransi syariah yaitu tolong menolong untuk kemaslahatan sesuai dengan ajaran islam yang berpedoman pada al-quran dan hadis. Sesuai dengan data yang telah diperoleh dari pihak perusahaan asuransi syariah saat observasi untuk produk asuransi syariah dibengkulu masih kurang akan pemahaman masyarakat tentang produk yang ditawarkan asuransi syariah, data yang diperoleh saat observasi rekapitulasi produk asuransi syariah takaful Bengkulu pertahun :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No  | Jumlah Nasabah  | Produk  | Tahun  |
| 1 | 101 orang  | Semua produk | 2017 |
| 2 | 86 orang  | Semua produk | 2018 |
| 3 | 27 orang (bln April) | Semua produk | 2019 |

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan maka penulis bermaksud melakukan penelitian di asuransi syariah takaful keluarga bengkulu dengan tujuan untuk mengetahui **“Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu”.** Diharap kan agar hasil dari penelitian ini dapat lebih mengembangkan dan memberikan pemahaman tentang produk produk yang ditawarkan asuransi syariah terutama pada provinsi Bengkulu.

1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah :

1. Bagaimana Mekanisme inovasi Produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga Bengkulu)?
2. Bagaimana Peluang Dan Tantangan inovasi Produk Asuransi SyariahTakaful Keluarga Bengkulu)?
3. **Tujuan Penelitian**
4. Untuk mengetahui tentang bagaimana mekanisme operasional Produk Asuransi Syariah
5. Untuk mengetahui bagaimana peluang dan tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah Takaful keluarga dikota Bengkulu
6. **Manfaat Penelitian**
7. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam meningkatkan peluang dan tantangan inovasi produk asuransi syariah sesuai dengan kebutuhan dan perkembngan masyarakat saat ini dan penelitian ini dapat menjadi pijakan dan referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan perkembangan asuransi syariah dengan kajian yang lebih lanjut dan lebih berkembang kedepannya.

1. Manfaat praktis
2. Bagi pihak asuransi syariah takaful keluarga memberikan motivasi kepada pihak asuransi untuk dapat meningkatkan kinerja menambah peluang serta dapat meminimalisir tantangan inovasi produk syariah yang ada di takaful keluarga di kota Bengkulu.
3. Bagi lingkungan akademisi diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan dan untuk kemajuan pendidikan.
4. Bagi penulis sendiri penelitian ini menjadi awal pembelajaran dan pengalaman untuk melakukan penelitian-penelitian selanjutnya disamping sebagai kewajiban dalam penyelesaian pendidikan jenjang sarjana.
5. **Penelitian Terdahulu**

Pada Skripsi Desy Januardani dengan judul *Peluang Dan Tantangan Asuransi Syariah Dalam Pengembangkan Produk Asuransi Al-Amin Badal Arafah (pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Mataram)* persamaan penelitian sama-sama membahas tentang peluang dan tantangan asuransi syariah pada pt asuransi jiwa sayariah cabang mataram, sedangkan yang dibahas penulis peluang dan tantangan asuransi syariah pada cabang Bengkulu. Perbedaan hanya pada fokus kajian penelitian dan lokasi penelitian serta skripsi saudari desy januardani lebih mengkerucut pengembangan produk asuransi syariah al-amin badal arafah.[[4]](#footnote-4)

Pada Skripsi Fuad Ibrahim dengan Judul *Strategi Membangun Trust In A Brand Asuransi Syariah Pada PT Takaful Keluarga (Khalifah Agency) Malang*, dimana pada skripsi ini masih sama-sama membahas tentang asuransi syariah takaful keluarga terhadap kepercayaan kepada merk asuransi syariah pada PT Takaful keluarga malang, persamaan penelitian ini masih sama berkaitan dengan pembahasan asuransi syariah dalam memakai produk dari asuransi syariah terhadap masyarakat, sedangkan perbedaan dari penelitian ini pada pembahasan dilapangan yang membahas kepercayaan merk asuransi syariah sedang kan penulis membahas peluang dan tantangan asuransi syariah pada perusahaan asuransi takaful keluarga . [[5]](#footnote-5)

Padaskripsi Widiya Lestari dengan judul *pengaruh pelayanan promosi dan syariah terhadap minat nasabah dalam memilih asuransi syariah (study pada PT asuransi Takaful keluarga cabang Palembang).* Persamaan Pada penelitian ini sama-sama membahas tentang pemasaran asuransi syariah Takaful keluarga dalam antusias masyarakat memilih produk auransi syariah takful keluarga perbedaan hanya pada objek pembahasan dan lokasi penelitian diamana pembahasan diatas lebih kepada masyarakat dan konsumen asuransi syariah sedangkan penulis lebih ke perusahaan dalam memasarkan inovasi produk asuransi syariah,[[6]](#footnote-6)

Pada jurnal ekonomi islam volume 7, no 2. September 2016 oleh Nurul ichsan dosen UIN syarif Hidayatullah Jakarta, jurnal ini membahas masalah peluang dan tantangan inovasi produk asuransi syariah pda umumnya, persamaan penelitian ini sama-sama membahas membahas peluang dan tantangan inovasi produk asuransi syariah, hanya berbeda objek kajian lokasi penelitian.[[7]](#footnote-7)

Pada jurnal internasional yang berjudul *halal certification international marketing issues and chalanges oleh shahidan shafie, prof. Dr. Md Nor Othman faculty of business and accountancy university Malaysia, kuala lumpur, Malaysi****a*** dalam jurnal ini yang dibahas mengenai produk sertifikasi halal pada pemasaran internasional dan tantangan, karena pada kajian dalam jurnal ini mayoritas umat memeluk agama islam, dan konsep halal adalah kunci mutlak konsumsi. Sedangkan dalam bahasan penulis itu terkait asuransi syariah yang salah satu produk halal yang harus juga sertifikasi halal pada pemasaran internasional, konsumen muslim saat ini dihadapkan pada berbagai pilihan produk dan layanan.sebagai umat islam sudah seharusnya mendukung produk halal.persamaan dalam penelitian ini sama-sama untuk peningkatan produk halal dan untuk lebih mengembangkan produk-produk islam. Sedangkan perbedaannya pada kajian penelitian yang diangkat pada jurnal ini berbeda denga apa yang akan dibahas penulis. [[8]](#footnote-8)

Dari uraian diatas penulis dapat menyimpulkan persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas kajian asuransi syariah yang mulai berkembang dari zaman ke zaman sesuai dengan kecanggihan teknologi yang ada pada era sebelumnya hingga saat ini. sedangkan perbedaan pada penelitian ini hanya pada kajian objek sasaran yang akan di teliti pada setiap bagian yang ada pada asuransi syariah khususnya pada asuransi takaful keluarga. Pada penelitian asuransi syariah yang penulis buat yaitu terfokus pada peluang dan tantangan inovasi produk asuransi syariah yang ada di kota Bengkulu studi pada asuransi takaful keluarga.

1. **Metode Penelitian**
2. **Jenis dan Pendekatan Penelitian**
3. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan jenis *representative* yaitu penelitian tentang peluang dan tantangan inovasi produk asuransi takaful keluarga di kota Bengkulu.

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan dan menginterprestasi objek sesuai dengan apa adanya. Dalam penelitian ini yaitu peluang dan tantangan inovasi produk asuransi syariahpada asuransi takaful keluarga di kota Bengkulu.

1. **Tempat Penelitian**
2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan mulai dari bulan Agustus 2019 sampai Desember 2019.

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di asuransi takaful keluarga di jalan Ahmad Yani kota Bengkulu unihaz. Sesuai dengan kajian dan bahasan dalam dunia perbankan syariah,lembaga non bank, dan terhadap kampus Institut Agama Islam Negeri Bengkulu yang membahas kajian agama islam yang bertujuan untuk kemaslahatan umat maka dapat melakukan penelitian tentang asuransi syariah takaful keluarga bengkulu

1. **Subjek atau Informan Penelitian**

Penelitian ini menggunaka model *representative,* yaitu menjelaskan kelompok narasumber yang dianggap *representative* serta dasar pengelompokannya.Subjek dari penelitian ini adalah orang atau sekelompok orang yang dapat memberikan informasi.[[9]](#footnote-9) Informan dalam penelitian ini adalah *Oprasional Service Head, Jobdesk Marketing Asurance* dan *Teller* yang memenuhi kriteria berikut.

1. Informan terlibat dalam kegiatan yang diteliti yaitu *Oprasional Service Head, Jobdesk Marketing Asurance* dan *Teller*
2. Informan memiliki kesempatan atau waktu cukup untuk diminta informasi.

 Berdasarkan kriteria di atas maka informan dalam penelitian ini berjumlah 4 orang.

1. **Sumber dan Teknik Pengumpulan Data**
2. **Sumber Data**
3. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari responden melalui kuisioner, kelompok fokus, dan panel atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber. Data yang diperoleh dari data primer ini harus diolah lagi. Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

1. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua setelah data primer. Data ini dapat diperoleh dari dokumentasi yang terdiri dari dokumen-dokumen, catatan, majalah, koran, literature, tulisan para ahli yang berhubungan dengan skripsi ini.[[10]](#footnote-10)

1. **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengungkap atau menjaring informasi kualitatif dari responden sesuai lingkup penelitian.

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematik terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Dalam hal ini peneliti mengadakan penelitian dengan cara mengumpulkan data secara langsung melalui pengamatan di lapangan terhadap aktivitas yang akan dilakukan untuk mendapatkan data tertulis yang dianggap relevan. Peneliti datang langsung ke tempat penelitian.

1. Survei

Survei suatu bentuk komunikasi secara respon antara pewawancara dan narasumber yang bertujuan untuk mendapatkan informasi. Dalam hal ini peneliti mengadakan Tanya jawab secara langsung dengan informan. Peneliti melakukan wawancara kepada informan berdasarkan pada pedoman wawancara yang telah di buat oleh peneliti.

1. Kepustakaan

Untuk melakukan studi kepustakaan, perpustakaan merupakan suatu tempat yang tepat untuk memperoleh bahan-bahan dan informasi yang relevan untuk dikumpulkan, dibaca, dikaji, dicatat dan dimanfaatkan. Seseorang peneliti hendaknya mengenal atau tidak merasa asing dilingkungan perpustakaan sebab dengan mengenal situasi perpustakaan, peneliti akan dengan mudah menemukan apa yang diperlukan.

1. **Teknik Analisis Data**

Untuk mempermudah menganalisis data dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif, yang terdiri dari *Strengths, Weakness, Opportunities Dan Thearths*. Analisis SWOT bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan *(strengths*) dan peluang *(opportunities*), namun dapat meminimalkan kelemahan *(weakness)* dan ancaman *(thearths.*

Menurut Rangkuti (2001), analisis SWOT adalah suatu identifikasifaktor strategis secara sistematis untuk merumuskan strategi. Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai tujuan (Porter : 1985). Sedangkan menurut Freddy Rangkuty (2001 : 183) strategi adalah perencanaan induk yang komprehensive yang menjelaskan bagaimana mencapai semua tujuanyang telah ditetapkan sebelumnya.

Dari pengertian SWOT tersebut akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Evaluasi faktor Internal

1. Kekuatan (strength), yaitu kekuatan apa yang dimiliki produk Asuransi syariah Takaful Keluarga Bengkulu
2. Kelemahan (weakness), yaitu segala faktor yang tidak menguntungkan atau merugikan bagi PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu

2. Evaluasi Faktor Eksternal

1. Kesempatan (opportunities), yaitu semua kesempatan yang ada

sebagai kebijakan pemerintah, peraturan yang berlaku atau kondisi

perekonomian nasional atau global yang dianggap memberi peluang

bagi PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu untuk tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang.

1. Ancaman (threaths), yaitu hal-hal yang dapat mendatangkan kerugian

bagi PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu[[11]](#footnote-11)

**BAB II**

 **KAJIAN TEORI**

1. **Peluang Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah**

Peluang menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah kesempatan (ruang gerak) baik dalam bentuk konkert maupun dalam bentuk abstrak sehingga peluang usaha dapat diartikan kesempatan pasti yang bias didapatkan seseorang atau lebih dengan mengandalkan potensi diri yang ada serta memanfaatkan berbagai kesempatan atau peluang yang dengan segera diambil.

Peluang usaha dalam pengertian lebih mendalam dapat di bagi menjadi dua yakni peluang internal dan peluang eksternal. Peluang internal merupakan yang memang sudah ada dalam diri wirausaha sehingga menjadi dasar untuk membaca keadaan sesuai dengan potensi yang dimiliki sedangakan peluang eksternal merupakan peluang yang lahir dari proses pembacaan kondisi atau respon seorang wirausaha atas situasi yang menurutnya berpotensi untuk menjadi pelauang (kesempatan pasti)

Asuransi syariah di Indonesia sudah berjalan selama 22 (dua puluh dua) tahun semenjak pertama kali didirikan pada tahun 1994 yaitu dengan diresmikannya PT. Takaful Keluarga.[[12]](#footnote-12) Dibandingkan dengan asuransi konvensional yang sudah beroperasi sejak tahun 1912 dengan berdirinya asuransi Bumiputera maka usia asuransi syariah masih tergolong relative muda. Melihat pertumbuhannya sampai saat ini menunjukkan betapa besar peluang asuransi syariah untuk lebih berkembang lagi. Setidaknya ada dua faktor penting yang bisa menjadi momentum berharga bagi berkembangnya asuransi syariah di Indonesia, yaitu[[13]](#footnote-13) :

1. Ruang penetrasi produk asuransi di Indonesia masih sangat luas mengingat persentase pemegang polis individual di Indonesia baru mencapai kisaran tiga persen (6,6 juta) dari total penduduk sebesar 220 juta jiwa.
2. Mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam, dan kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas.

Masih sedikitnya masyarakat Indonesia yang ikut berasuransi menjadi peluang bagi asuransi syariah untuk meningkatkan pangsa pasar, sejalan dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan jasa asuransi misalnya untuk kebutuhan meningkatkan pendidikan anak, meningkatnya biaya kesehatan dan lain-lainnya. Di samping itu besarnya penduduk Indonesia yang beragama Islam menjadikan asuransi syariah berpeluang besar untuk lebih berkembang lagi. Hal ini karena bagi orang muslim menjalankan aktifitas yang sesuai dengan tuntunan Islam tentunya akan menjadi pilihan utama, demikian juga dalam hal pilihan berasuransi tentunya seorang muslim akan lebih memilih yang sesuai dengan ajaran Islam yaitu asuransi syariah dari pada asuransi konvensional yang selama ini masih diragukan kehalalannya.

1. **Tantangan Inovasi Produk Syariah**

Tantangan adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun masa yang akan datang. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar menawar pembeli atau pemasok, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

Menurut jafril khalil dalam bukunya gemala dewi, dalam perkembangannya asuransi syariah memiliki tantangan yaitu :

1. Tantangan utamanya adala dalam diri umat islam sendiri
2. Belum adanya peraturan pemerintah secara komperehensif yang memberikan landasan hokum terhadap terhadap bisnis asuransi sayriah
3. Kesiapan umat islam untuk mendukung bisinis asuransi sayariah[[14]](#footnote-14)

Tantangan yang dihadapi oleh dunia asuransi di Indonesia makin menguat dengan banyaknya serbuan asurnsi asing sebagai dampak langsung globalisasi. Di era mendatang atau dikenal sebagai era globalisasi, perusahaan-perusahaan asuransi/reasuransi Indonesia selain menghadapi serbuan dari perusahaan-perusahaan asuransi/reasuransi asing yang memiliki permodalan yang kuat, serta teknologi dan sumber daya manusia yang handal, juga berpeluang untuk beroperasi mengembangkan bisnis asuransi/reasuransi di Negara-negara lain.[[15]](#footnote-15)

1. **Inovasi Produk**
2. **Pengertian Inovasi**

Kata inovasi dapat diartikan sebagai “proses” atau “hasil” pengembangan dan atau pemanfaatan atau mobilisasi pengetahuan, keterampilan (termasuk keterampilan teknologis) dan pengalaman untuk menciptakan atau memperbaiki produk, proses yang dapat memberikan nilai yang lebih berarti. Inovasi adalah salah satu pilihan korporasi dalam menghadapi persaingan pasar dan pengelolaan yang berkelanjutan. Inovasi sebagai upaya dari perusahaan melalui penggunaan teknologi dan informasi untuk mengembangkan, memproduksi dan memasarkan produk yang baru untuk industri. Dengan kata lain inovasi adalah modifikasi atau penemuan ide untuk perbaikan secara terus-menerus serta pengembangan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.[[16]](#footnote-16)

1. **Karateristik Inovasi**

Karakteristik inovasi yang mempengaruhi cepat lambat penerimaan informasi sebagai berikut:[[17]](#footnote-17)

1. Keunggulan relatif *(relative advantage) –* Keunggulan relatif yaitu sejauh mana inovasi dianggap menguntungkan bagi penerimanya. Tingkat keuntungan atau kemanfaatan suatu inovasi dapat di ukur berdasarkan nilai ekonominya, atau dari faktor status sosial, kesenangan, kepuasan, atau karena mempunyai komponen yang sangat penting. Makin menguntungkan bagi penerima makin cepat tersebarnya inovasi.
2. Kompatibilitas (*compatibility*) - Kompatibel ialah tingkat kesesuaian inovasi dengan nilai, pengalaman lalu, dan kebutuhan dari penerima. Inovasi yang tidak sesuai dengan nilai atau norma yang diyakini oleh penerima tidak akan diterima secepat inovasi yang sesuai dengan norma yang ada di masyarakat.[[18]](#footnote-18)
3. Kerumitan *(complexity) -* Kompleksitas ialah, tingkat kesukaran untuk memahami dan menggunakan inovasi bagi penerima. Suatu inovasi yang mudah dimengerti dan mudah digunakan oleh penerima akan cepat tersebar, sedangkan inovasi yang sukar dimengerti atau sukar digunakan oleh penerima akan lambat proses penyebarannya.
4. Kemampuan diujicobakan *(triability) –* Kemampuan untuk diujicobakan adalah di mana suatu inovasi dapat dicoba atau tidaknya suatu inovasi oleh penerima. Jadi agar dapat dengan cepat di adopsi, suatu inovasi harus mampu mengemukakan keunggulanya.
5. Kemampuan untuk diamati *(observability)* - Yang dimaksud dengan dapat diamati ialah mudah atau tidaknya pengamatan suatu hasil inovasi. Suatu inovasi yang hasilnya mudah diamati akan makin cepat diterima oleh masyarakat, dan sebaliknya bila sukar diamati hasilnya, akan lama diterima oleh masyarakat.

Menurut Greg Richards dan Julie Wilson yang dikutip oleh Thamrim Abdullah dalam bukunya menuliskan bahwa inovasi adalah pengenalan penemuan-penemuan baru atau menyebarkan makna penemuan baru tersebut ke dalam penggunaan umum di masyarakat. Inovasi produk bukan harus datang dari pimpinan puncak saja tetapi tanggungjawab semua pihak yang telibat dalam proses produksi. Inovasi dipandang sebagai kreasi dan implementasi ―kombinasi baru‖. Inovasi mengandung arti pengembangan dan implementasi sesuatu yang baru. Strategi inovasi bukan tugas manajemen puncak saja, tetapi setiap orang bisa membantu membangun strategi inovatif.[[19]](#footnote-19)

1. **Jenis Inovasi**

Dalam studi literatur, terdapat lima kemungkinan jenis inovasi yang dapat dilakukan oleh perusahaan, yaitu :[[20]](#footnote-20)

1. pengenalan produk baru atau perubahan kualitatif dari produk yang sudah ada,
2. proses inovasi baru bagi industri,
3. pembukaan pasar baru,
4. pengembangan sumber- sumber pasokan bahan baku baru atau input lainnya, serta
5. perubahan dalam organisasi.
6. **Indikator Inovasi**

Inovasi merupakan suatu mekanisme perusahaan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis Oleh sebab itu perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan pemikiran-pemikiran baru, gagasan-gagasan baru dengan menawarkan produk yang inovatif serta peningkatan pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan. Indikator inovasi dalam penelitian ini meliputi:[[21]](#footnote-21)

1. Keunikan

Keunikan dalam membuat sebuah produk akan menjadi awal kelangsungan bisnis tersebut. Selanjutnya tinggal melakukan inovasi atau perbaikan yang tanpa henti untuk meningkatkankualitas produk tersebut. Bila ini sudah dijalankan dijamin bisa mendapatkan margin keuntungan yang maksimal.

1. Kualitas

Kualitas yang lebih tinggi memungkinkan perusahaan meningkatkan kepuasan pelanggan, membuat produk laku terjual, dapat bersaing dengan pesaing, meningkatkan pangsa pasar dan volume penjualan, serta dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi.

1. Multi fungsi

Produk yang multifungsi menyebabkan perusahaan dapat mengurangi tingkat kesalahan, mengurangi pengerjaan kembali dan pemborosan, mengurangi pembayaran biaya garansi, mengurangi ketidakpuasan pelanggan, mengurangi inspeksi dan pengujian, mengurangi waktu pengiriman produk ke pasar, meningkatkan hasil (*yield*) dan kapasitas, dan memperbaiki kinerja penyampaian produk atau jasa.

1. **Faktor Penunjang Serta Manfaat Inovasi**

Inovasi tidak hanya berurusan dengan pengetahuan baru dan cara-cara baru, tetapi juga dengan nilai-nilai,karena harus bisa membawa hasil yang lebih baik, jadi selain melibatkan iptek baru, inovasi juga melibatkan cara pandang dan perubahan sosial. Inovasi dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut: [[22]](#footnote-22)

1. Peningkatan kualitas hidup manusia melalui penemuan-penemuan baru yang membantu dalam proses pemenuhan kebutuhan hidup manusia.
2. Memungkinkan suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan yang dapat diperolehnya.
3. Adanya peningkatan dalam kemampuan mendistribusikan kreativitas kedalam wadah penciptaan sesuatu hal yang baru.
4. Adanya keanekaragaman produk dan jenisnya didalam pasar, Inovasi dapat ditunjang oleh beberapa.

Faktor pendukung seperti :

1. Adanya keinginan untuk merubah diri, dari tidak bisa menjadi bisa dan dari tidak tahu menjadi tahu.
2. Adanya kebebasan untuk berekspresi.
3. Adanya pembimbing yang berwawasan luas dan kreaktif
4. Tersedianya sarana dan prasarana.
5. Kondisi lingkungan yang harmonis, baik lingkungan keluarga, pergaulan, maupun sekolah.
6. **Pengertian Asuransi Umum (Asuransi Kerugian)**

Syariah Asuransi Umum adalah bentuk asuransi syariah yang memberikan perlindungan finansial kepada peserta takaful dalam menghadapi bencana atau kecelakaan harta benda milik peserta. Fokus utamanya memberikan layanan dan bantuan menyangkut asuransi di bidang kerugian seperti perlindungan dari kebakaran, pengangkutan, niaga, dan kendaraan bermotor, dengan harapan bisa tercapainya masyarakat Indonesia yang sejahtera dengan perlindungan asuransi yang sesuai Muamalah Syariah Islam.[[23]](#footnote-23)

Peserta takaful umum bisa perseorangan, perusahaan atau yayasan atau lembaga berbadan hukum lainnya. Sedangkan kontribusi/premi takaful dibayar sekaligus pada awal untuk jangka waktu satu tahun dan harus diperbarui apabila kontrak diperpanjang. Adapun jumlah nominal premi ditetapkan oleh perusahaan dihitung sesuai dengan resiko jenis takaful yang dipilih. Kontribusi/premi takaful yang dibayar peserta, dimasukkan ke dalam kumpulan uang peserta *insurance fund* yang berfungsi sebagai investasi dan sumbangan *tabbaru’* untuk menutup klaim apabila terjadi musibah pada peserta takaful. Klaim takaful akan dibayarkan kepada peserta yang mengalami musibah yang menimbulkan kerugian harta bendanya sesuai dengan perhitungan kerugian yang wajar. Dana pembayaran klaim takaful diambil dari kumpulan pembayaran premi peserta.

1. **Jenis dan Manfaat Produk Asuransi Umum (Asuransi Kerugian) Syariah**

Jenis jenis produk asuransi umum syariah dan manfaatnya banyak ditemui dibeberapa produk perusahaan asuransi syariah, terkadang antara yang satu dengan lain memiliki persamaan dan perbedaaan, oleh karena itu jenis dan macam produk ini secara keseluruhannya sama hanya namanya sedikit berbeda. Jenis produk tersebut antara lain:

1. Takaful Baituna.

Takaful baituna adalah produk takaful yang melindungi rumah dari risiko kebakaran yang dilengkapi dengan perangkat perlindungan ekstra untuk sekeluarga. Misal karena musibah gempa bumi, letusan gunung berapi, tsunami, banjir, angin topan, badai. Rumahku adalah surgaku, rumahku adalah istanaku, asuransi ini merupakan paket istimewa dari takaful yang melindungi rumah dari risiko kebakaran yang dilengkapi dengan perangkat perlindungan ekstra untuk sekeluarga. Adapun obyek asuransi ini adalah:

1. Rumah Tinggal/Apartemen
2. Rumah Tinggal Kantor (Rukan)
3. Rumah Tinggal Toko (Ruko)
4. Takaful Surgaina.

Takaful surgaina adalah produk takaful yang memberikan perlindungan terhadap kerugian finansial dan santunan akibat kecelakaan yang diderita oleh peserta, yang mengakibatkan meninggal dunia, menderita cacat badan, dan juga biaya pemakaman peserta.

1. Takaful Abror.

Takaful abror adalah produk takaful yang menggantikan kerugian atas kendaraan bermotor yang disebabkan musibah kecelakaan, pencurian serta tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga. Produk Takaful yang menggantikan kerugian atas kendaraan bermotor yang disebabkan musibah kecelakaan, pencurian serta tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga.

1. Takaful Ansor

Takaful Ansor adalah Produk Takaful untuk sepeda motor atas risiko kehilangan dan kecelakaan dengan tambahan asuransi jiwa. Perusahaan hanya berkewajiban memberikan manfaat meninggal dunia untuk satu Polis (tidak ada kelipatan) apabila Peserta memiliki lebih dari satu Polis.

1. Takaful Rekayasa.

Takaful rekayasa adalah produk takaful yang mengganti kerugian atas kehilangan atau kerusakan dalam sebuah proyek rekayasa (konstruksi atau pemasangan), peralatan dan mesin akibat kejadian yang tiba-tiba dan tidak terduga sehingga menyebabkan kerugian kepada peserta (prinsipal, kontraktor atau pemilik peralatan). Memberikan jaminan terhadap kerugian selama kegiatan pembangunan, baik pembangunan/pekerjaan teknik sipil maupun pemasangan mesin, mesinmesin industri dan instalasi peralatan elektronik.

**BAB III**

**GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

1. **Profil Lembaga Asuransi Takaful Keluarga Kota Bengkulu**

Nama perusahan : PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga

Nama panggilan : Asuransi Takaful

Didirikan pada : Bulan Mei 2005

Tempat : Di Jalan. Ahmad Yani Kota Bengkulu

Kontak person : 085783633627 (Admin Perusahaan asuransi Takaful keluarga Cabang Bengkulu)

HomePage : https:/takaful.co.id

No. Izin usaha : Nomor 426/KMK.06/2003

1. **Sejarah Asuransi Takaful**

seiring dengan perkembangan bisnis syariah yang semakin maju, Asuransi Takaful Keluarga berkomitmen untuk terus memberikan layanan terbaik bagi seluruh lapisan masyarakat sehingga mampu berperan dalam menguatkan simpul-simpul pembangunan ekonomi syariah, demi masa depan Indonesia yang gemilang.

Dengan terus berjalan dan berkembang asuransi syari’ah maka dalam rangka memperluas jaringan ke daerah-daerah lain PT. Asuransi yang berpusat di Jakarta mendirikan kantor cabang asuransi di daerah-daerah. Salah satu cabang adalah Bengkulu yang didirikan pada bulan Mei 2005, diresmikan oleh KH. Didin Hafidudin sebagai Dewan Pengawas Syari’ah Takaful dan Hidayat Nurwahid yang kala itu masih menjabat sebagai ketua MPR RI di Hotel Horizon. Dimana pelopor pertama kali adalah Ardandi. Pertama kantor berada di Jl. S Parman sebelah Bank Muamalat Indonesia yang sekarang menjadi kantor BSM, kemudian Takaful Keluarga berpindah di Jl. Kapuas Lingkar Barat dan sekarang berpindah di Jl. Ahmad Yani, ruko kampus Unihaz No. 04, kota Bengkulu.

PT asuransi Takaful keluarga Cabang Bengkulu telah menerapkan komunikasi pemasaran terpadu dalam pemasaran produk asuransi syari’ah funaldi. Strategi kampanye promosi yang dilakukan antara lain melalui telemarketing, seminar, iklan di Bengkulu Express, iklan luar ruangan, Brosur pembuatan kalender, pameran dagang, serta melalui pemberian hadiah yang bertuliskan logo produk asuransi syari’ah fulnadi.[[24]](#footnote-24)

Berkat sebuah kepedulian yang tulus, beberapa pihak bersepakat untuk membangun perekonomian syariah di Indonesia. Simpul awal ekonomi syariah tersebut ditandai dengan berdirinya bank syariah pertama di Indonesia. Selanjutnya, simpul tersebut makin kuat dengan terbentuknya Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) pada 16 tahun silam.

Atas prakarsa Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, bersama Bank Muamalat Indonesia Tbk., PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, dan beberapa pengusaha Muslim Indonesia, serta bantuan teknis dari Syarikat Takaful Malaysia, Bhd. (STMB), TEPATI mendirikan PT Syarikat Takaful Indonesia (Takaful Indonesia) pada 24 Februari 1994, sebagai pendiri asuransi syariah pertama di Indonesia.

Selanjutnya, pada 5 Mei 1994 Takaful Indonesia mendirikan PT Asuransi Takaful Keluarga (Takaful Keluarga) yang bergerak di bidang asuransi jiwa syariah dan PT Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) yang bergerak di bidang asuransi umum syariah. Takaful Keluarga kemudian diresmikan oleh Menteri Keuangan saat itu, Mar’ie Muhammad dan mulai beroperasi sejak 25 Agustus 1994. Sedangkan Takaful Umum diresmikan oleh Menristek/Ketua BPPT Prof. Dr. B.J. Habibie selaku ketua sekaligus pendiri ICMI dan mulai beroperasi pada 2 Juni 1995. Sejak saat itu, Takaful Keluarga dan Takaful Umum berkembang menjadi salah satu perusahaan asuransi syariah terkemuka di Indonesia.

Dalam perkembangannya, pada tahun 1997, STMB menjadi salah satu pemegang saham melalui penempatan modalnya dan mencapai nilai yang signifikan pada tahun 2004. Komitmen STMB untuk terus memperbesar Takaful Indonesia juga dibuktikan dengan setoran modal langsung di PT Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 2009.

Selanjutnya, pada tahun 2000 Permodalan Nasional Madani (PNM) turut memperkuat struktur modal Perusahaan, kemudian diikuti oleh Islamic Development Bank (IDB) pada tahun 2004.

Komitmen PT Asuransi Takaful Keluarga untuk terus meningkatkan kualitas sekaligus menjaga konsistensi layanan kepada masyarakat ditunjukkan dengan diperolehnya sertifikasi ISO 9001:2008, sebagai standar internasional terbaru untuk sistem manajemen mutu dari Det Norske Veritas (DNV), Norwegia.

Kemajuan Asuransi Takaful Keluarga pada bidang asuransi syariah terbukti dengan diperolehnya penghargaan dari berbagai pihak, di antaranya dari Majalah Media Asuransi, Infobank, Investor, dan lain-lain. Terakhir, dalam acara Islamic Finance Award 2010 yang diadakan oleh Karim Business Consulting, Asuransi Takaful Keluarga memperoleh predikat 3rd Rank The Best Islamic Life Insurance.

1. Dasar Pemikiran

Berdirinya Bank Muamalat yang menggunakan prinsip syariah, pada setiap kegiatan dan transaksi yang dilakukan oleh Bank Muamalat dibutuhkan sebuah perlindungan (asuransi) yang menggunakan prinsip syariah. Pada tahun 27 Juli 1993, dibentuk tim TEMPATI (Tim Pembentukan Takaful Indonesia) yang disponsori oleh yayasan Abdi Bangsa (ICMI), Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Tugu Mandiri, dan Departemen Keuangan.

Pada tahun 1994, beberapa orang anggota TEMPATI bertolak ke Malaysia untuk mempelajari operasional asuransi islam. Dan mengadakan seminar nasional di hotel Indonesia, untuk membahas berdirinya perusahaan asuransi syariah. Dan pada tanggal 27 februari 1994, PT Syarikat Takaful Indonesia berdiri kemudian ditunjuk menjadi holding company. Dan pada tanggal 2 juni 1995, PT. Asuransi Takaful Umum yang merupakan anak perusahaan dari PT. Syarikat Takaful Indonesia.

Pada tahun 2001 mulai menjamurnya perusahaan asuransi syariah karena memandang Indonesia merupakan pasar yang sangat potensial untuk memasarkan produk asuransi syariah. Hal ini ditandai dengan munculnya asuransi islam lainnya, yaitu Mubarokah Syariah, Tripakarta Cabang Syariah, Great Estern Cabang Syariah, MAA Cabang Syariah, Bumi Putra Cabang Syariah, Jasindo Cabang Syariah, BSAM Cabang Syariah, Bringin Life Cabang Syariah dst.

Pada tanggal 14 Agustus 2003 bertempat di PT Asuransi Takaful dideklarasikan berdirinya Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) dengan 17 perusahaan anggota awal perusahaan asuransi & reasuransi dengan prinsip syariah sebagai berikut :

1. PT. Asuransi Takaful Keluarga
2. PT. Asuransi Syariah Mubarakah
3. PT. AJ Bringin Life Cabang Syariah
4. PT. MAA Cabang Syariah
5. Asuransi Jiwa Bersama 1912 Divisi Syariah
6. PT. Asuransi Jiwa Asih
7. PT.Asuransi Takaful Umum
8. PT. Asuransi Tri Pakarta Cabang Syariah
9. PT. Asuransi Jasindo Takaful
10. PT.BSAM Cabang Syariah
11. PT. MMA general
12. PT.Asuransi Umum Bumiputera muda 1967 Cabang Syariah
13. PT. Asuransi Binagriya Upakara
14. PT. Staco Jasapratama Cabang Syariah
15. PT. Asuransi Central Asia (ACA)
16. PT. Asuransi Sinar Mas
17. PT. Reasuransi Internasional Indonesia
18. Visi, Misi dan Nilai Dasar
19. Visi PT.Asuransi Takaful Keluarga

Menjadi role model bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah, dan memberikan manfaat bagi masyarakat.

1. Misi PT.Asuransi Takaful Keluarga
2. Menjadi asuransi Takaful Keluarga sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa Terbaik di Indonesia,
3. Menjadikan Sumber daya manusia sebagai salah satu aset bagi pertumbuhan perusahaan.
4. Memberikan pelayanan yang terbaik dengan dukungan teknologi.
5. Nilai Dasar
6. Cerdas
7. Ikhlas
8. Berakhlak mulia
9. Jujur dan bertanggung jawab
10. Disiplin
11. Berdaya saing
12. Mandiri
13. Kerja sama
14. Produk-Produk Asuransi Takaful Keluarga

Diantaranya ada beberapa progam atau prodak didalam asuransi takafu:

1. Takaful dana pendidikan

Program Takaful Tabungan untuk perencanaan dana pendidikan bagi putra putri hingga ke jenjang perguruan tinggi dilengkapi dengan asuransi. Tujuan utama dari asuransi pendidikan adalah mengalihkan risiko anak-anak yang tidak bisa melanjutkan pendidikan jika ada hal buruk terjadi dalam hidup orang tua sehingga tidak bisa lagi mencari uang. Untuk pengalihan risiko ini, maka orang tua harus membayar premi. Jadi, tujuan asuransi ini bukanlah untuk membuat uang berkembang dengan pesat, namun untuk berjaga-jaga.

Manfaat Takaful Dana Pendidikan adalah sebagai berikut :

1. Jika peserta panjang umur sampai akhir perjanjian Anak sebagai Penerima Hibah mendapatkan :
	1. Tahapan saat masuk (TK, SD, SMP, SMA, Perguruan Tinggi) dan jika Tahapan yang jatuh tempo tidak diambil, akan diinvestasikan dan akan menambah Beasiswa pada saat di Perguruan Tinggi.
	2. Beasiswa selama 4 tahun di Perguruan Tinggi (sesuai masa perjanjian).
2. Jika Peserta mengundurkan diri sebelum masa perjanjian berakhir, Peserta mendapatkan :
3. dana rekening tabungan yang telah disetor
4. bagian keuntungan atas hasil investasi rekening tabungan (mudharabah)
5. Jika Anak sebagai Penerima Hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima Peserta/ Ahli Waris mendapatkan :
6. Nilai Tunai
7. Santunan sebesar 10% Manfaat Takaful Awal (Premi Tahunan X Masa Perjanjian).
8. Jika Peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian :
9. Polis Bebas Premi, Ahli Waris mendapatkan :
10. Santunan sebesar 50% Manfaat Takaful Awal (jika meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan) atau 100% Manfaat Takaful Awal (jika meninggal karena kecelakaan).
11. Nilai Tunai
12. Anak sebagai Penerima Hibah mendapatkan :
13. Tahapan pada saat masuk TK, SD, SMP, SMA, dan Perguruan Tinggi (sesuai masa perjanjian).
14. Beasiswa setiap tahun sejak Peserta mengalami musibah s/d 4 tahun di Perguruan Tinggi.
15. Jika setelah masa perjanjian berakhir dan masih dalam pemberian beasiswa di Perguruan Tinggi Peserta mengalami musibah
	1. Meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan, Ahli Warisnya akan menerima Nilai Tunai
	2. Meninggal karena kecelakaan, Ahli Warisnya akan menerima Nilai Tunai dan santunan sebesar 50% Manfaat Takaful Awal.
	3. Penerima Hibah akan tetap menerima Beasiswa sampai yang bersangkutan empat tahun di Perguruan Tinggi. Nisbah bagi hasil/mudharabah

Nisbah bagi hasil/mudharabah yang telah ditentukan oleh perusahaan untuk produk fulnadi atau takaful dana pendidikan adalah :

1. 70% atau 60% dari hasil investasi diberikan kepada peserta
2. 30% atau 40% dari hasil keuntungan diberikan kepada perusahaan
3. Takaful kesehatan

Tabungan dengan manfaat Program takaful yang memberikan penggantian biaya pengobatan kesehatan, rawat inap, operasi dan lain-lain sebagai pendamping BPJS.

Produk Takaful Kesehatan Kumpulan Fulmedicare Gold adalah suatu program asuransi kesehatan kumpulan (Group Health Insurance) yang merupakan proteksi ekonomi bagi Perusahaan dalam kewajibannya memberikan jaminan kesehatan bagi para karyawan beserta keluarganya sehingga dapat membantu Perusahaan dalam mengendalikan biaya jaminan kesehatan.

Dengan konsep syariah yang berdasarkan prinsip ta’awun (tolong menolong), Fulmedicare dapat dirancang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dengan memperhatikan batas-batas asuransi.

1. Manfaat takaful kesehatan

1. Rawat inap dan pembedahan Penggantian biaya rawat inap dan pembedahan (*in patient*) yang mencakup biaya kamar, biaya aneka perawatan, biaya konsultasi dokter, biaya operasi, serta biaya ICU/ICCU.
2. Santunan rawat jalan biaya rawat jalan (*out patient*) mencakup biaya pemeriksaan dokter umum, biaya pemeriksaan dokter spesialis, biaya pembelian obat-obatan, serta biaya laboratorium dan X-Ray.
3. Santunan persalinan mencakup biaya kehamilan normal, biaya kehamilan dengan komplikasi, biaya kamar ibu dan bayi, biaya kamar bersalin, biaya melahirkan normal, serta biaya melahirkan dengan operasi.
4. Santunan rawat gigi mencakup biaya perawatan dokter gigi dengan maksimum penggantian biaya yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan
5. Santunan kacamata mencakup biaya frame dan lensa per tahun dengan maksimum penggantian biaya yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan

2. Keunggulan Takaful Kesehatan

1. Murni syariah

Dana dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah di bawah pengawasan Majelis Ulama Indonesia (MUI).

1. Perlindungan maksimum

Menghadirkan proteksi finansial atas berbagai risiko kesehatan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan mulai dari rawat inap, rawat jalan, rawat gigi, proses persalinan, serta penggantian frame dan lensa kacamata.

1. Kontribusi yang kompetetif

Kontribusi terjangkau mulai dari Rp 15.000.000,- (lima belas juta rupiah) per grup.

1. Kemudahan berasuransi

Jumlah minimum peserta mulai dari 10 (sepuluh) orang per grup.

1. Fleksibilitas claim

Klaim dapat dilakukan secara cashless (pada jaringan provider seluruh Indonesia) dan reimbursement (penggantian biaya kesehatan) pada klinik, rumah sakit, optik, serta laboratorium non-provider.

1. Coverage layanan kesehatan di seluruh Indonesia

Layanan kesehatan mulai dari klinik, rumah sakit, optik, hingga laboratorium dari Sabang hingga Merauke.[[25]](#footnote-25)

1. Takaful hari tua

Tabungan dengan hasil optimal untuk masa depan lebih baik dengan manfaat asuransi Dalam perjanjian selalu terlihat dua pihak atau lebih yang berjanji, yang masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajiban.

Jadi dalam setiap penerapan tunjangan hari tua adanya perjanjian, dimana ada pihak yang mendapat kewajiban kenikmatan dari apa yang telah dilakukannya selama dia bekerja diperusahaan tersebut, demikian juga dalam suatu perjanjian asuransi haruslah ada sekurang-kurangnya dua pihak dan dapat pula menyangkut beberapa pihak tertanggung. Dimana pihak penanggung dalam asuransi tunjangan hari tua perusahaan yaitu PT Asuransi Takaful Keluarga.

Pihak penaggung adalah pihak yang terhadapnya diperlihatkan resiko yang seharusnaya dipikul sendiri oleh tertanggung yang menderita kerugian sebagian akibat dari sesuatu peristiwa yang tidak tertentu, resiko yang diperalihkan kepada sipenanggung itu didasarkan kepada adanya sejumlah premi yang dinikmatinya, sedangkan pihak tertanggung adalah pihak yang mempunyai kemungkinan akan dapat ditimpa oleh sesuatu resiko yang harus membayar premi. Sedangkan pihak ketiga dapat ikut dalam perjanjian asuransi itu karena dimungkinkan oleh undang-undang,

1. Takaful haji atau umrah

Bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam mata uang rupiah dan U$ Dollar untuk biaya menjalankan ibadah haji.Memberikan banyak manfaat yang berbeda dari tabungan haji dan umroh lainnya.

Takaful Perjalanan Haji dan Umrah. Program ini diperuntukkan bagi jamaah haji dan umrah yang bermaksud menyediakan santunan untuk ahli waris jamaah bila peserta meninggal sewaktu menjalankan ibadah haji atau umrah. Untuk perjalanan haji dimulai sejak pemberangkatan dari bandara sampai dengan kembali ke tanah air setelah kembali dari Mekah. Untuk perjalanan umrah dimulai dari tempat pemberangkatan jamaah umrah sampai kembali ke tanah air

1. Takaful wakaf

Tabungan yang memberikan manfaat dunia akhirat dan optimalisasi wakaf. Produk Asuransi Syariah jiwa yang dikaitkan dengan investasi dan dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Disamping menghadirkan manfaat proteksi finansial atas resiko hidup dan dana investasi dengan beragam jenis investasi yang bebas dipilih sesuai kebutuhan peserta.

Takaful wakaf memberikan manfaat perluasan perlindungan tambahan ada 3, yaitu :

1. Rider yakni Personal Accident (PA) yaitu perlindungan terhadap resiko meninggal dunia karena kecelakaan
2. Payor yakni Payor Total Permanent Disability (TPD) merupakan asuransi tambahan berupa pembebasan pembayaran kontribusi karena cacat total akibat penyakit ataupun kecelakaan.
3. Payor Critical illness merupakan asuransi tambahan berupa pembebasan pembayaran kontribusi karena penyakit kritis.

[[26]](#footnote-26)

1. Logo PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga



1. Fasilitas Asuransi Takaful

Fasilitas asuransi takaful Bengkulu di antaranya:

1. Kantor
2. Ruang training
3. Ruang menerima nasaba
4. Peralatan kantor seperti: AC, kamar mandi, computer, meja, kursi dan lain-lain.
5. Struktur Organisasi

Struktur organisasi asuransi takaful keluarga cabang Bengkulu

KEPALA CABANG

AGEN-AGEN PEMASARAN

ADMIN

1. Kepala cabang : M Arif Sudibyo, SH.
2. Admin : Linda Haryanti
3. Agen-agen pemasaran : kepala cabang (M Arif Sudibyo, SH.), Admin (Linda Haryati), Rosni, Yulia Astuti, Endro Nugroho, Jalalludin, Budi Akmal.

**BAB IV**

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

1. **Hasil Penelitian**

Hasil penelitiaan serta informasi yang peroleh oleh peneliti menunjukan bahwa :

Table 4.1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Analisis SWOT | Keterangan |
| 1 | Kekuatan *(strength*) | Asuransi Takaful Keluarga menggunakan prinsip tolong menolong antar sesama, bertanggung jawab dan saling melindungi antar sesama perserta, jika terjadi musibah dikemudian hari. Asuransi Takaful |
| 2 | Kelemahan (*weakness*) | Media promosi yang belum memadai dengan modal yang masih sedikit.  |
| 3 | Peluang (*Opportunities*) | Peluang Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu masih sangat besar karena mayoritas masyarakat Bengkulu beragama muslim dan produk yang ditawarkan produk yang sejalan dengan apa yang diterapkan oleh nilai-nilai islami sangat berpotensi besar untuk diterima masyarakat. Landasan asuransi syariah sejalan dengan konsep islam yaitu Fatwa Majelis Ulama (MUI) No:21/DSN-MUI/x/2001 tentang Asuransi Syariah. |
| 4 | Ancaman (*Threaths*) | Banyak pesaing bisnis asuransi lain dan masih kurang nya kesadaran masyarakat untuk berasuransi syariah, menurunnya kepercayaan masyarakat terhadap asuransi syariah, masih minimnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi syariah |

Mekanisme Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu dengan menggunakan prinsip tolong menolong antar sesama, bertanggung jawab dan saling melindungi antar sesama perserta, jika terjadi musibah dikemudian hari. Keuntungan perusahan diperoleh dari pembagian keuntungan Dana peserta yang dikembangkan dengan prinsip mudharabah atau sistem bagi hasil yang sudah dikelola dan sesuai dengan perjanjian diawal dengan nasabah. Asuransi syariah takaful keluarga diberikan kepercayaan dan amana untuk mengelola premi , dan mengembangkan usahanya dengan cara yang halal

Mekanisme operasional Asuransi Syariah yaitu dengan sistem pengolaan dana dengan unsur tabungan dan tanpa tabungan, aktivitas asuransi syariah Takaful Keluarga tanpa unsur tabungan mekanisme operasional pengelolaan dananya sama saja dengan mekanisme operasional Takaful Umum. Sedangkan mekanisme operasional dengan unsur tabungan yaitu setiap premi takaful yang sudah diterima akan dimasukan ke dalam 2 rekening, rekening tabungan peserta dan rekening Khusus/Tabarru’. Premi takaful akan disatukan

Peluang Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu masih sangat besar karena mayoritas masyarakat kota Bengkulu beragama muslim dan produk yang ditawarkan produk yang sejalan dengan apa yang diterapkan oleh nilai-nilai islami sangat berpotensi besar untuk diterima masyarakat. Landasan asuransi syariah sejalan dengan konsep islam yaitu Fatwa Majelis Ulama (MUI) No:21/DSN-MUI/x/2001 tentang Asuransi Syariah.

Tantangan Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu masih kurang nya kesadaran masyarakat untuk berasuransi, menurunnya kepercayaan masyarakat terhadap asuransi syariah, masih minimnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi syariah

Hal itu dapat dijelaskan dari hasil wawancara yang penulis lakukan pada hari selasa 22 februari 2019 yang berjumlah 3 responden, antara lain :

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu Tentang keunggulan Produk Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *Keunggulan Produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga Bengkulu*. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

”Keunggulan produk asuransi syariah yaitu berpedoman pada ketentuan Hukum Islam berlandaskan prinsip saling bekerjasama, saling tolong-menolong dan saling melindungi diantara peserta Asuransi, dengan akad mudharabah untuk hasil investasi dan akad tabaru’ sebagai dana kebajikan yang digunakan untuk membantu peserta yang mengalami musibah”[[27]](#footnote-27)

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan :

“Bahwa keunggulan dari produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga yaitu berlandasan dengan Alquran dan Hadis, menjalakan prinsip syariah untuk saling tolong menolong, bekerja sama dan saling melindungi antara peserta yang lain mengalami musibah dengan system yang diterapkan bagi hasil, dan asuransi juga memiliki DPS (Dewan Pengawas Syariah)”[[28]](#footnote-28)

Suratman mengungkapkan :

“Asuransi syariah menjalankan bisnis dengan saling tolong menolong, bekerja sama dan saling melindungi diantara peserta lainnya yang terkena musibah dan tidak memberatkan sebelah pihak dengan konsep syariah[[29]](#footnote-29)”

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu Tentang Mekanisme Operasional Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *Mekanisme Operasional Asuransi Syariah Takaful Keluarga Bengkulu*. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

”Mekanisme Operasional Asuransi Syariah yaitu sistem pengolaan dana dengan unsur tabungan dan tanpa tabungan, aktivitas asuransi syariah Takaful Keluarga tanpa unsur tabungan mekanisme operasional pengelolaan dananya sama saja dengan mekanisme operasional Takaful Umum. Sedangkan mekanisme operasional dengan unsur tabungan yaitu setiap premi takaful yang sudah diterima akan dimasukan ke dalam 2 rekening, rekening tabungan peserta dan rekening Khusus/Tabarru’. Premi takaful akan disatukan

Akan dikumpulan dana peserta yang di investasikan dalam pembiayaan proyek syariah.[[30]](#footnote-30)

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan bahwa

“Takaful keluarga pemisahan entetitas dana kelolaan menjadi tiga akun yakni, dana tabarru’, dana investasi peserta, serta dana perusahaan. Yaitu pembayaran klaim dialokasikan dari pos dana tabarru’ yang sejak awal diniatkan untuk kepentingan tolong menolong diantara peserta jika terjadi musibah. Dalam kondisi pos dana tabarru’ mengalami defisit, menjadi kewajiban bagi perusahaan untuk menalanginya menggunakan dana perusahaan.sementara pos dana peserta selamanya menjadi hak peserta yang menjadi tanggung jawab takaful keluarga untuk mengelolanya melalui intrumen investasi yang disepakati bersama[[31]](#footnote-31).

Suratman mengungkapkan :

“Dalam mekanisme operasional ada tiga yakni dana tabarru’, dana investasi peserta serta dana perusahaan, dimana setiap mekanisme operasionalnya tersebut telah dikelompokkan dengan masing-masing konsep dan prosedurnya”[[32]](#footnote-32)

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu Tentang tantangan produk Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *tantangan produk Asuransi Syariah Takaful Keluarga Bengkulu*. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Adapun tantangan dalam asuransi syariah yaitu yang pertama kurang nya kesadaran masyarakat dalam berasuransi, kedua menurunnya kepercayaan masyarakat terhadap asuransi syariah, ketiga kurangnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi syariah”.

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan

“Tantangan dalam asuransi syariah yaitu kurangnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi syariah, kurang nya kesadaran masyarakat dalam berasuransi, serta menurunnya kepercayaan masyarakat terhadap asuransi syariah”

Suratman mengungkapkan :

“Tantangan dalam asuransi syariah yaitu kepercayaan masyarakat terhadap asuransi syariah sudah turun, kurang nya kesadaran masyarakat dalam berasuransi, dan juga kurangnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi syariah”

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu mengajak nasabah untuk memakai produk Asuransi Syariah ?

“Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *cara pihak Asuransi Syariah Takaful Keluarga Bengkulu untuk mengajak masyarakat berasuransi*. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu

“Yang pertama pihak asuransi akan mengadakan sosialisasi terhadap masyarakat untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya berasuransi syariah, kedua pihak asuransi akan mengadakan promosi-promosi tentang produk yang ditawarkan dalam asuransi syariah takaful keluarga, ketiga mengadakan pertemuan dengan nasabah lama untuk lebih menumbuhkan kepercayaan terhadap asuransi syariah Takaful Keluarga[[33]](#footnote-33)”

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan bahwa :

 “Untuk menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap asuransi syariah maka pihak asuransi syariah takaful keluarga akan melakukan pertemuan dan sosialisai terhadap calon nasabah ataupun nasabah lama dalam memperkenalkan produk-produk asuransi takaful keluarga[[34]](#footnote-34).

Suratman mengungkapkan :

“Akan dilakukannya sosialisai dan pertemuan dengan nasabah yang akan berasuransi ataupun yang telah berasuransi tentang promosi produk asuransi takaful keluarga dan akan pentingnya untuk berasuransi”[[35]](#footnote-35)

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu mengenai perkembangan Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *perkembangan Asuransi Syariah Takaful Keluarga Bengkulu*. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

”Perkembangan asuransi syariah Takaful keluarga di Bengkulu saat ini masih berkembang pesat dimana dilihat dari nasabah nya bukan hanya dibengkulu melainkan juga melibatkan daerah diluar kota Bengkulu[[36]](#footnote-36)

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan bahwa :

”Perkembangan asuransi syariah Takaful keluarga di Bengkulu saat ini masih berkembang pesat dimana dilihat dari nasabah nya bukan hanya dibengkulu melainkan juga melibatkan daerah diluar kota Bengkulu[[37]](#footnote-37)

Suratman mengungkapkan :

”Perkembangan asuransi syariah Takaful keluarga di Bengkulu saat ini masih berkembang pesat dimana dilihat dari nasabah nya bukan hanya dibengkulu melainkan juga melibatkan daerah diluar kota Bengkulu[[38]](#footnote-38)

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu mengenai peluang bisnis produk Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *peluang bisnis Asuransi Syariah Takaful Keluarga Bengkulu*. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Peluang bisnis asuransi syariah yaitu mayoritas masyarakat kota Bengkulu beragama muslim dan produk yang ditawarkan produk syariah sejalan dengan apa yang diterapkan oleh nilai-nilai islami sangat berpeluang besar untuk diterima masyarakat. Serta ruang bisnis asuransi syariah masih sangat luas untuk melakukan usaha bisnis perasuransian dalam meningkatkan usaha perasuransian syariah khususnya asuransi Syariah Takaful Keluarga cabang kota bengkulu[[39]](#footnote-39)

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan bahwa :

 “Pertama mayoritas masyarakat kota Bengkulu beragama muslim dan produk yang ditawarkan produk syariah sejalan dengan apa yang diterapkan oleh nilai-nilai islami sangat berpeluang besar untuk diterima masyarakat. Keduan ruang bisnis asuransi syariah masih sangat luas untuk melakukan usaha bisnis perasuransian dalam meningkatkan usaha perasuransian syariah khususnya asuransi Syariah Takaful Keluarga cabang kota bengkulu[[40]](#footnote-40)

Suratman mengungkapkan :

“Asuransi syariah memiliki peluang bisnis usaha asuransi syariah takaful keluarga karena mayoritas masyarakat kota Bengkulu beragama muslim dan produk yang ditawarkan produk syariah sejalan dengan apa yang diterapkan oleh nilai-nilai islami sangat berpeluang besar untuk diterima masyarakat. Serta ruang bisnis asuransi syariah masih sangat luas untuk melakukan usaha bisnis perasuransian dalam meningkatkan usaha perasuransian syariah khususnya asuransi Syariah Takaful Keluarga cabang kota bengkulu[[41]](#footnote-41)

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu tentang perbedaan produk asuransi konvensional dengan produk Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai perbedaan produk asuransi konvensional dengan produk Asuransi Syariah. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Perbedaan asuransi syariah dengan konvensional yaitu pada konsep,sumber hukum, akad, asuransi syariah memiliki dewan pengawas syariah (DPS), sistem pengelolaan dana yang berbeda, asuransi syariah bersih dari adanya praktek gharar, maysir dan riba, perbedaan jaminan, dan kepemilikan dana[[42]](#footnote-42)

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan bahwa :

“Perbedaan antara asuransi syariah dan asuransi konvensional yaitu : asuransi syariah menggunakan akad tolong menolong sesama peserta sedangkan asuransi konvensional menggunakan akad tabaduliyakni akad jual beli, objek dalam asuransi syariah membatasi pengelolaan dananya hanya untuk objek-objek yang halal (jelas) sedangkan asuransi konvensional tidak membedakan yang mana yang halal ataupun haram asalkan mendatangkan keuntungan. Asuransi syari bebas dari adanya praktek gharar, maysir dan riba, kepemilikan dana asuransi syariah merupakan hak peserta, perusahaan hanya pemegang amanah untuk mengelolanya secara syariah sedangkan konvensional ini menjadi milik perusahaan, seingga perusahaan bebas menentukan alokasi investasinya. Asuransi syariah memiliki dewan pengawas syariah (DPS) sedangkan asuransi konvensional tidak memiliki badan pengawas khusus.[[43]](#footnote-43)

Suratman mengungkapkan :

“Perbedaan asuransi syariah dengan konvensional yaitu pada kontrak perjanjian asuransi syariah menggunakan akad hibah (tabarru’) sedangkan kontrak asuransi konvensional dilakukan seperti transaksi pada umumnya, kepemilikan dana milik semua peserta asuransi sedangkan konvensional perusahaan yang akan mengelola dan menentukan dana,asuransi syariah memilki DPS (dewan pengawas syariah) sedangkan konvensional tidk memliki badan pengawas khusus, dan asuransi syariah bebas dari praktek gharar, maysir dan riba.[[44]](#footnote-44)

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu mengenai sosialisasi produk Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai *sosialisasi Asuransi Syariah Takaful Keluarga Bengkulu*. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Melalui media masa online maupun non online dan juga pertemuan langsung yang dilakukan oleh agen asuransi takaful keluarga di lapangan”[[45]](#footnote-45)

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan bahwa :

“Melalui media masa online maupun non online dan juga pertemuan langsung yang dilakukan oleh agen asuransi takaful keluarga di lapangan”[[46]](#footnote-46)

Suratman mengungkapkan :

“Melalui media masa online maupun non online dan juga pertemuan langsung yang dilakukan oleh agen asuransi takaful keluarga di lapangan”[[47]](#footnote-47)

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu tentang respon masyarakat Bengkulu terhadap produk Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai respon masyarakat produk Asuransi Syariah. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Respon masyarakat Bengkulu terhadap asuransi takaful keluarga sangat baik dan msyarakat sangat terbuka apabila ada sosialisasi dari agen-agen asuransi takaful keluarga kota Bengkulu”

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan bahwa :

“Respon masyarakat Bengkulu terhadap asuransi takaful keluarga sangat baik dan msyarakat sangat terbuka apabila ada sosialisasi dari agen-agen asuransi takaful keluarga kota Bengkulu”[[48]](#footnote-48)

Suratman mengungkapkan :

“Respon masyarakat Bengkulu terhadap asuransi takaful keluarga sangat baik dan msyarakat sangat terbuka apabila ada sosialisasi dari agen-agen asuransi takaful keluarga kota Bengkulu[[49]](#footnote-49)”

1. Penjelasan karyawan PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu tentang karakteristik inovasi produk Asuransi Syariah ?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari karyawan mengenai karakteristik inovasi produk Asuransi Syariah. Menurut Linda Haryanti, S.Ak ( narasumber ) selaku staf Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu :

“Adapun karkteristik produk asuransi takaful keluarga yaitu pertama produk takaful dana pendidikan program tabungan yang khusus untuk membantu setiap orang tua dalam merencanakan dana pendidikan buah hatinya, kedua takaful link salam merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit link) yang dirancang khusus agar dapat berinvestasi secara optimal untuk berbagai kebutuhan di masa depan, ketiga takaful link salam ziarah baitullah merupakan produk asuransi jiwa syariah yang diakaitkan dengan investasi (unit link) dan dirancang khusus untuk mempersiapkan biaya perjalanan ibadah ketanah suci, keempat takaful link salam wakaf merupakan saran yang tepat untuk mempersiapkan dana wakaf yang diambil dari dana investasi untuk disalurkan kepada badan pengelolaan wakaf (Nazhir wakaf)”[[50]](#footnote-50)

Sejalan dengan pendapat Linda Haryanti, S,Ak (narasumber) M. Arif Sudibyo S.H (narasumber) mengungkapkan bahwa :

“Ada berbagai macam karkteristik produk asuransi takaful keluarga yang berbeda kebutuhannya, pertama produk takaful dana pendidikan program tabungan yang khusus untuk membantu setiap orang tua dalam merencanakan dana pendidikan buah hatinya, kedua takaful link salam merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit link) yang dirancang khusus agar dapat berinvestasi secara optimal untuk berbagai kebutuhan di masa depan, ketiga takaful link salam ziarah baitullah merupakan produk asuransi jiwa syariah yang diakaitkan dengan investasi (unit link) dan dirancang khusus untuk mempersiapkan biaya perjalanan ibadah ketanah suci, keempat takaful link salam wakaf merupakan sarana yang tepat untuk mempersiapkan dana wakaf yang diambil dari dana investasi untuk disalurkan kepada badan pengelolaan wakaf (Nazhir wakaf)”\[[51]](#footnote-51)

Suratman mengungkapkan :

“Karkteristik inovasi produk asuransi takaful keluarga yaitu pertama produk takaful dana pendidikan dengan karakteristik program khusus tabungan untuk membantu setiap nasabah dalam merencanakan dana pendidikan untuk anaknya, kedua itu ada takaful link salam yaitu produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit link) dirancang khusus agar dapat berinvestasi secara optimal dalam berbagai kebutuhan di masa depan, ketiga takaful link salam ziarah baitullah merupakan produk asuransi jiwa syariah yang diakaitkan dengan investasi (unit link) dan dirancang khusus untuk mempersiapkan biaya perjalanan ibadah ketanah suci, keempat takaful link salam wakaf merupakan sarana yang tepat untuk mempersiapkan dana wakaf yang diambil dari dana investasi untuk disalurkan kepada badan pengelolaan wakaf (Nazhir wakaf)”

1. **Pembahasan**

Peluang menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah kesempatan (ruang gerak) baik dalam bentuk konkert maupun dalam bentuk abstrak sehingga peluang usaha dapat diartikan kesempatan pasti yang bias didapatkan seseorang atau lebih dengan mengandalkan potensi diri yang ada serta memanfaatkan berbagai kesempatan atau peluang yang dengan segera diambil.

Peluang usaha dalam pengertian lebih mendalam dapat di bagi menjadi dua yakni peluang internal dan peluang eksternal. Peluang internal merupakan yang memang sudah ada dalam diri wirausaha sehingga menjadi dasar untuk membaca keadaan sesuai dengan potensi yang dimiliki sedangakan peluang eksternal merupakan peluang yang lahir dari proses pembacaan kondisi atau respon seorang wirausaha atas situasi yang menurutnya berpotensi untuk menjadi pelauang (kesempatan pasti)

Asuransi syariah di Indonesia sudah berjalan selama 22 (dua puluh dua) tahun semenjak pertama kali didirikan pada tahun 1994 yaitu dengan diresmikannya PT. Takaful Keluarga.[[52]](#footnote-52) Dibandingkan dengan asuransi konvensional yang sudah beroperasi sejak tahun 1912 dengan berdirinya asuransi Bumiputera maka usia asuransi syariah masih tergolong relative muda. Melihat pertumbuhannya sampai saat ini menunjukkan betapa besar peluang asuransi syariah untuk lebih berkembang lagi. Setidaknya ada dua faktor penting yang bisa menjadi momentum berharga bagi berkembangnya asuransi syariah di Indonesia, yaitu[[53]](#footnote-53) :

* 1. Ruang penetrasi produk asuransi di Indonesia masih sangat luas mengingat persentase pemegang polis individual di Indonesia baru mencapai kisaran tiga persen (6,6 juta) dari total penduduk sebesar 220 juta jiwa.
	2. Mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam, dan kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas.

Tantangan adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun masa yang akan datang. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar menawar pembeli atau pemasok, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

Menurut jafril khalil dalam bukunya gemala dewi, dalam perkembangannya asuransi syariah memiliki tantangan yaitu :

* + 1. Tantangan utamanya adala dalam diri umat islam sendiri
		2. Belum adanya peraturan pemerintah secara komperehensif yang memberikan landasan hokum terhadap terhadap bisnis asuransi sayriah
		3. Kesiapan umat islam untuk mendukung bisinis asuransi sayariah[[54]](#footnote-54)

Tantangan yang dihadapi oleh dunia asuransi di Indonesia makin menguat dengan banyaknya serbuan asurnsi asing sebagai dampak langsung globalisasi. Di era mendatang atau dikenal sebagai era globalisasi, perusahaan-perusahaan asuransi/reasuransi Indonesia selain menghadapi serbuan dari perusahaan-perusahaan asuransi/reasuransi asing yang memiliki permodalan yang kuat, serta teknologi dan sumber daya manusia yang handal, juga berpeluang untuk beroperasi mengembangkan bisnis asuransi/reasuransi di Negara-negara lain.[[55]](#footnote-55)

Mekanisme adalah proses yang berjalan atas daya dasar gaya tarik –menarik konsumen dan produsen yang bertemu di pasar. Hasil nego dari kekuatan tarik-menarik tersebut adalah terjadinya harga untuk setiap barang dan untuk setiap faktor produksi.

Manusia adalah khalifah di muka bumi. Islam memandang bahwa bumi dengan segala isinya merupakan amanah Allah kepada sang khalifah agar dipergunakan sebaik-baiknya bagi kesejahteraan bersama.Untuk mencapai tujuan suci ini, Allah memberikan petunjuk melalui para rasulnya. Petunjuk tersebut meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan manusia, baik akidah, akhlak,

Sistem operasional asuransi syariah (takaful) adalah saling bertanggung jawab, bantu membantu, saling melindungi antara para pesertanya. Perusahaan asuransi syariah diberi kepercayaan atau amanah oleh para peserta untuk mengelola premi, mengembangkan dengan cara yang halal, dan memberikan santunan kepada yang mengalami musibah sesuai akta perjanjian. Sedangkan Keuntungan perusahaan diperoleh dari pembagian keuntungan Dana peserta yang dikembangkan dengan prinsip mudharabah (sistem bagi hasil). Para peserta Takaful berkedudukan sebagai pemilik modal (shohibul mal) dan perusahaan Takaful berfungsi sebagai pemegang amanah (mudharib)

Table 4.2

Jumlah Nasabah Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No  | Jumlah Nasabah  | Produk  | Tahun  |
| 1 | 101 orang  | Semua produk | 2017 |
| 2 | 86 orang  | Semua produk | 2018 |
| 3 | 96 orang  | Semua produk | 2019 |

Sumber: PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga kota Bengkulu

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa peminat nasabah terhadap asuransi syariah masih sangat sedikit sekali. Masih banyak masyarakat yang sadar akan pentingnya berasuransi. dari tahun ketahun mengalami fase naik turunnya nasabah di takaful keluarga sehingga membuat PT Takaful Keluarga harus lebih berusaha lagi dalam melancarkan usaha bisnis didunia perasuransian khusunya pada asuransi syariah.[[56]](#footnote-56)

**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

 Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwasannya :

1. Mekanisme operasional asuransi syariah dengan menggunakan prinsip tolong menolong antar sesama, bertanggung jawab dan saling melindungi antar sesama perserta, jika terjadi musibah dikemudian hari. Keuntungan perusahan diperoleh dari pembagian keuntungan Dana peserta yang dikembangkan dengan prinsip mudharabah atau sistem bagi hasil yang sudah dikelola dan sesuai dengan perjanjian diawal dengan nasabah. Asuransi syariah takaful keluarga diberikan kepercayaan dan amana untuk mengelola premi , dan mengembangkan usahanya dengan cara yang halal sesuai dengan Fatwa Majelis Ulama (MUI) No:21/DSN-MUI/x/2001 tentang Asuransi Syariah.

2. Peluang bisnis asuransi masih sangat besar dikota Bengkulu karena mayoritas penduduk kota Bengkulu adalah beragama islam walaupun peluang bisnis sangat besar teradapat tantangan dalam bisnis asuransi dikota Bengkulu yaitu kebanyakan masyarakat belum mengerti akan pentingnya berasuransi syariah dan banyak pesaing lain dalam usaha bisnis asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu.

1. **Saran**

Berdasarkan hasil dari penelitian wawancara yang telah dilakukan langsung di PT. Asuransi Syariah Takaful Keluarga Kota Bengkulu, peneliti memberi saran yang mungkin dapat digunakan sebagai masukan dalam mengatasi berbagai kekurangan yang ada, yaitu:

1. Bagi pihak PT. Takaful keluarga Kota Bengkulu agar bisa lebih mengembangkan usaha bisnis produk asuransi syariah untuk kedepannya
2. Pihak takaful dapat mempromosikan dan menjelaskan kepada pihak internal perusahaan atau pihak eksternal prusahaan agar lebih dapat memahami asuransi syariah
3. Saran bagi peneliti yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama, jika akan menggunakan skripsi ini sebagai referensi, maka sekiranya perlu dikaji kembali. Karena tidak tertutup kemungkinan masih ada pernyataan-pernyataan yang belum atau yang kurang sesuai, saya sebagai penulis merasa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam menyelesaikan skripsi ini.

**DAFTAR PUSTAKA**

Kasmir. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2008.

Amrin, Abdullah. *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo. 2011.

Soemitra, Andri. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia. 2009.

Januardani, desy. *Peluang Dan Tantangan Asuransi Syariah Dalam Mengembangkan Produk Asuransi Al Amin Badal Arafah*. Skripsi Sarjana: UIN Mataram. 2018.

Ibrahim, Fuad. *Strategi Membangun Trust In A Brand Asuransi Syariah*. Skripsi Sarjana: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. 2017

 Lestari, Widiya. *Pengaruh Pelayanan Promosi Dan Syariah Terhadap Minat Nasabah Dalam Memilih Asuransi Sayriah*. Skripsi Sarjana: UIN Raden Fatah Palembang. 2015.

Ichsan, Nurul. *Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah.* Jakarta: 2016.

Prof. Dr. Othman, Md Nor. *Halal Certification International Marketing Issues And Chalanges.* Kuala Lumpur, Malaysia. 2004.

Sula, Muhammad Sakir. *Asuransi Syariah (Life And General) Konsep Dansistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani. 2004.

Sumitro, Warkum. *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait (BMUI Dab Takaful) Di Indonesia.* Jakarta: PT Raja Grafindo. 1996.

Eddy KA.  *Prospek Cerah Dalam Media Asuransi.* 2007.

Ramadhani, Herry. *Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia*. Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Mulawarman).

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&B*. Bandung: Alfabeta. 2013.

Bungin. Burhan. *Metode Penelitian Kuantitatif Komunikasi Ekonomi dan Kebijakan Publik serta Ilmu-ilmu Sosial lainnya.* Jakarta: Kencana. 2005.

Danim, Sudarwan*. Menjadi Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Pustaka Setia. 2002.

1. Kasmir, “*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya”,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada 2008), h. 13 [↑](#footnote-ref-1)
2. Abdullah Amrin, “*Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*”,(Jakarta: PT Elex Media Komputindo 2011), h.7 [↑](#footnote-ref-2)
3. Andri Soemitra,”*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, “ (Jakarta: Prenadamedia 2009), h.243. [↑](#footnote-ref-3)
4. Desy Januardani, “*Peluang Dan Tantangan Asuransi Syariah Dalam Mengembangkan Produk Asuransi Al Amin Badal Arafah*,” (Skripsi Sarjana: UIN Mataram, 2018) [↑](#footnote-ref-4)
5. Fuad Ibrahim, “*Strategi Membangun Trust In A Brand Asuransi Syariah*,” (Skripsi Sarjana: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2017) [↑](#footnote-ref-5)
6. Widiya lestari, “*Pengaruh Pelayanan Promosi Dan Syariah Terhadap Minat Nasabah Dalam Memilih Asuransi Sayriah*,” (Skripsi Sarjana: UIN Raden Fatah Palembang, 2015) [↑](#footnote-ref-6)
7. Nurul ichsan, “*Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah”*, (Jakarta, 2016), h.133. [↑](#footnote-ref-7)
8. prof. Dr. Md Nor Othman, *Halal Certification International Marketing Issues And Chalanges* (Kuala Lumpur, Malaysia), 2004, H.1. [↑](#footnote-ref-8)
9. Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B*, (Bandung : Alfabeta Bandung, 2013), h. 219 [↑](#footnote-ref-9)
10. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif Komunikasi Ekonomi dan Kebijakan Publik serta Ilmu-ilmu Sosial lainnya,* (Jakarta: Kencana, 2005), h. 132 [↑](#footnote-ref-10)
11. Yola Putri Risya*, Pengembangan Daya Tarik Kawasan Cihideug, Kecamatan Parangpang, Kabupaten Bandung Barat* (universitas pendidikan Indonesia : 2014)

 [↑](#footnote-ref-11)
12. Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait (BMUI dan Takaful) di Indonesia* ,(PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta), 1996, h. 170-172. [↑](#footnote-ref-12)
13. Eddy KA. Berutu, “*Prospek Cerah”, Dalam Media Asuransi*, September 2007, h. 25 [↑](#footnote-ref-13)
14. Desy Januardani, “*Peluang Dan Tantangan Asuransi Syariah Dalam Mengembangkan Produk Asuransi Al Amin Badal Arafah*,” (Skripsi Sarjana: UIN Mataram, 2018), h. 23. [↑](#footnote-ref-14)
15. Herry Ramadhani, “*Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia*, ” (Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Mulawarman), h. 57. [↑](#footnote-ref-15)
16. F Fatkhurohman,*inovasi produk perbankan syariah,* di Akses rabu, 24 April, pukul 15 Wib, [repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/11629/Bab%20II.pdf.](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiWvqaShLThAhVm8HMBHTwgCkoQFjAAegQIBRAC&url=http%3A%2F%2Frepository.umy.ac.id%2Fbitstream%2Fhandle%2F123456789%2F11629%2FBab%2520II.pdf%3Fsequence%3D6%26isAllowed%3Dy&usg=AOvVaw0oGzk38d-fvwCiNVc0W-fx) [↑](#footnote-ref-16)
17. Sarah Ima Sa’diyah, *Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Layanan, Pendapatan dan Persepsi Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Salatiga, 2018*), h. 26 [↑](#footnote-ref-17)
18. Thamrin Abdullah, *Bank dan Lembaga Keuangan,*( Jakarta: PT RajaGrafindo Persada), h. 223 [↑](#footnote-ref-18)
19. Thamrin Abdullah, *Bank dan Lembaga Keuangan,*( Jakarta: PT RajaGrafindo Persada), h. 225 [↑](#footnote-ref-19)
20. Sarah Ima Sa’diyah, *Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Layanan, Pendapatan dan Persepsi Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Salatiga, 2018)*,h.30 [↑](#footnote-ref-20)
21. Thamrin Abdullah, *Bank dan Lembaga, …,* h. 227 [↑](#footnote-ref-21)
22. Rika Devi Kurnia Sari, *Pengaruh Inovasi Produk, Keretivitas Produk dan Kualitas Produk Terhadap Keunggulan Bersaing,* (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri, Yogyakarta, 2018),h.35. [↑](#footnote-ref-22)
23. Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life Ang General) Konsep dan Sistem Operasional*, (Gema Insani, Jakarta), 2004, h 120. [↑](#footnote-ref-23)
24. Enda Janu Lestari, “*Manajemen Dana Tabarru’ Pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bengkulu*,” (Skripsi Sarjana: IAIN Bengkulu, 2018) [↑](#footnote-ref-24)
25. “Form Claim Rawat Inap Dan Operasi Takaful Keluarga , dikutip dari <https://takaful.co.id/fulmedicare-gold/> pada Hari Senin, 27 Januari 2020, Pukul 15:29 WIB [↑](#footnote-ref-25)
26. Isnova Mutiarahmi, “*Analisis Pengelolaan Produk Takaful Link Salam Wakaf Di Tinjau Dari Fatwa DSN MUI No : 106/DSN-MUI/X/2016*,” (Skripsi Sarjana: UIN Syarif Hidayatullah, 2019) [↑](#footnote-ref-26)
27. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-27)
28. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-28)
29. Suratman, Egen PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-29)
30. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-30)
31. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-31)
32. Suratman, Egen PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-32)
33. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-33)
34. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-34)
35. Suratman, Egen PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-35)
36. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-36)
37. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-37)
38. Suratman, Egen PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-38)
39. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-39)
40. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-40)
41. Suratman, Egen PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-41)
42. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-42)
43. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-43)
44. Suratman, Egen PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-44)
45. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-45)
46. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-46)
47. Suratman, Egen PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-47)
48. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-48)
49. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-49)
50. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-50)
51. M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-51)
52. Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait (BMUI dan Takaful) di Indonesia* ,(PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta), 1996, h. 170-172. [↑](#footnote-ref-52)
53. Eddy KA. Berutu, “*Prospek Cerah”, Dalam Media Asuransi*, September 2007, h. 25 [↑](#footnote-ref-53)
54. Desy Januardani, “*Peluang Dan Tantangan Asuransi Syariah Dalam Mengembangkan Produk Asuransi Al Amin Badal Arafah*,” (Skripsi Sarjana: UIN Mataram, 2018), h. 23. [↑](#footnote-ref-54)
55. Herry Ramadhani, “*Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia*, ” (Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Mulawarman), h. 57. [↑](#footnote-ref-55)
56. Linda Haryanti, Staf PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Bengkulu, Wawancara 20 Februari 2019 [↑](#footnote-ref-56)