

**STUDI ANALISIS
FUNGSI PRODUK ASURANSI SYARI'AH
TAKAFULINK SALAM BAGI MASYARAKAT
DESA BABAKAN KECAMATAN KALIMANAH
KABUPATEN PURBALINGGA**

Wage

Dosen Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran tentang bagaimana fungsi produk Asuransi Syari'ah Takafulink Salam Bagi Masyarakat Desa Babakan Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga. Selanjutnya apakah sudah sesuai ketentuan syari'ah baik dari segi teknis/aksiologis maupun dari segi hakikatnya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi. Analisis data menggunakan deskriptif analisis dengan melalui tiga prosedur yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Dari data-data yang diperoleh kemudian dianalisis secara kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara teknis/aksiologis, pelaksanaan produk Asuransi di Takafulink Salam telah memenuhi kriteria syar'i. Sebagai contoh ada bagi hasil dari premi yang dibayarkan oleh nasabah asuransi, sementara itu berkaitan dengan fungsi, nampaknya masyarakat belum banyak mendapatkan manfaat dari produk asuransi yang diikutinya, hal ini disebabkan bisa karena jangka waktu menjadi nasabah belum lama dan bisa juga karena faktor lain.

Kata Kunci: *Asuransi syari'ah, Fungsi, produk, Takafulink Salam*

Abstract

This research aimed to obtain an overview of what the product functions of Takafulink Salam Sharia Insurance for Babakan Villagers of Kalimanah Sub-district, Purbalingga Regency. Furthermore, it would also to prove whether or not the product was in accordance with Islamic

Sharia in terms of both technical/axiological and in terms of its nature as well.

This research used a qualitative approach. Whereas techniques of data collection were interviews, observation, documentation. Analysis of the data was descriptive analysis through three procedures: data reduction, data presentation, and conclusion. Then the data obtained were analyzed qualitatively.

The results showed that technically/axiological, implementation of insurance products in Takafulink Salam has met the sharia criteria. For instance; there was the result of revenue sharing of premium paid by insurance customers, as it related to its function, the villagers seem did not get much benefit of insurance products yet. It could be caused by the short time period of being a customer and it could also be caused by other factors.

Keywords : *Sharia Insurance , function , product , Takafulink Salam.*

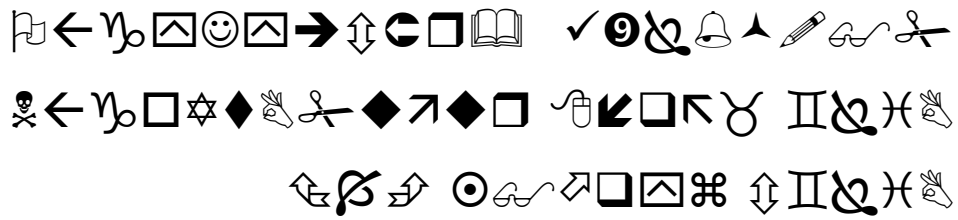
A. Pendahuluan

Kata “asuransi” berasal dari bahasa Belanda, *assurantie*, yang dalam hukum Belanda disebut *Verzekering* yang artinya pertanggungan. Dari peristilahan *assurantie* kemudian timbul istilah *assuradeur* bagi penanggung, dan *geassureerde* bagi tertanggung.¹

Dalam bahasa Arab Asuransi disebut *at-ta`min*, penanggung disebut *mu`ammin*, sedangkan tertanggung disebut *mu`amman lahu* atau *musta`min*. *At-Ta`min* diambil dari kata *amana* memiliki arti memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman dan bebas dari rasa takut.² sebagaimana firman Allah:

¹Ali Yafie, KH, *Asuransi Dalam Pandangan Syariat Islam, Menggagas Fiqih Sosial*, Mizan, Bandung, 1994, hal 205-206

²Salim Segaf Al Jufri, *Ar Riba wa Adhraruha alal Mujtama` Al Islami*, 1400 H, hal 219



Artinya:

“Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan” (QS. Quraaisy[106]:4).³

Asuransi adalah suatu kelompok yang bertujuan membentuk arisan untuk meringankan beban keuangan individu dan menghindari kesulitan pembiayaan. Secara historis “Asuransi” dikenal sejak zaman dahulu dikarenakan nilai dasar penopang dari konsep “Asuransi” yang terwujud dalam bentuk tolong menolong yang sudah ada bersamaan dengan adanya manusia. Konsep ini dikenal sejak zaman sebelum Masehi dimana manusia pada masa itu telah menyelamatkan jiwanya dari berbagai macam ancaman, antara lain kekurangan bahan makanan salah satu contohnya terjadi pada zaman Masehi Kuno semasa Raja Fir’aun. Suatu hari raja bermimpi yang diartikan oleh Nabi Yusuf bahwa selama tujuh tahun negeri Masehi akan mengalami panen yang berlimpah dan kemudian diikuti masa paceklik selama tujuh tahun berikutnya. Untuk berjaga-jaga terhadap bencana kelaparan Raja Fir’aun mengikuti saran Nabi Yusuf dengan menyisihkan sebagian hasil panen pada 7 tahun pertama sebagai cadangan bahan makanan pada masa paceklik, dengan demikian rakyat Mesir terhindar dari bencana kelaparan.⁴

³ Depag, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Pustaka Agung Harapan, Jakarta:2006, hal 916

⁴ Huda, Nurul dan Haikal, Mohamad, *Lembaga Keuangan Islam*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta: 2010 hal 155

Sejarah berdirinya asuransi syari'ah bertujuan untuk berbagi resiko antara penderita musibah dan perusahaan asuransi dalam berbagai macam lapangan, yang merupakan hal baru yang belum dikenal dalam kehidupan Rasulullah saw, para sahabat dan tabi'in. dalam catatan sejarah dunia barat, dikalangan bangsa romawi muncul gagasan melakukan perjanjian asuransi laut pada abad II, kemudian memencar di beberapa daerah Eropa pada abad XIV. Pada Tahun 1680 di London berdiri asuransi kebakaran sebagai akibat peristiwa kebakaran besar di London pada tahun 1666 yang melahap lebih dari 13.000 rumah dan kira-kira 1.000 gereja. Perusahaan asuransi laut dan kebakaran yang pertama kali muncul di Indonesia adalah *Bataviansche Zee & Brand Assurantie Maatschappij*, didirikan pada tahun 1843. Pada tahun 1912 lahir perusahaan asuransi jiwa Bumi Putra sebagai usaha pribumi.

Kebutuhan akan kehadiran jasa asuransi yang berdasarkan syariah diawali dengan beroprasinya bank-bank syariah. Hal tersebut sesuai UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan dan ketentuan pelaksanaan bank syariah, untuk itulah pada tanggal 27 Juli 1993, Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMU) melalui Yayasan Abdi Bangsa bersama Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan perusahaan Asuransi Tugu Mandiri sepakat memprakarsai pendirian asuransi takaful, dengan menyusun Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI).⁵

Diawali dengan lahirnya PTAsuransi Takaful Keluarga di Indonesia yang merupakan Perusahaan pertama kali memberikan jasa perlindungan asuransi yang menerapkan prinsip syariah. Didirikan pada tanggal 4 Agustus 1994 yang diresmikan oleh Menteri Keuangan

⁵ Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Ekonisia, Yogyakarta:2008 hal 123

Marie Muhammad. Yang diprakarsai oleh Ikatan Cendekiawan Indonesia dan Syarikat Takaful Malaysia melalui yayasan Abdi Bangsa bersama Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan perusahaan Asuransi Tugu Mandiri.

Misinya adalah memberikan solusi dan layanan terbaik dalam perencanaan keuangan dan pengelolaan resiko bagi umat dengan menawarkan jasa Takaful dan Keuangan Syariah yang dikelola secara profesional, adil, tulus, dan amanah. PT Asuransi Takaful Keluarga bekerja dalam konsep tolong menolong dalam kebaikan dan ketaqwaan, sebagaimana telah disebutkan dalam Al-Qur'an Surat Al-Maidah ayat 2.

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah[389], dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram[390], jangan (mengganggu) binatang-binatang hady[391], dan binatang-binatang qalaa-id[392], dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya[393] dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”⁶

Asuransi Syariah adalah konsep kegiatan perencanaan yang memenejeman resiko kehilangan nilai guna dari diri, harta, akal dan kemaslahatan umat yang berbasis tolong menolong antar pesertanya,

⁶ Depag, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Pustaka Agung Harapan , Jakarta:2006, hal 141

bukan peserta dengan perusahaan Asuransinya serta bebas dari unsur Gharar, Maisir dan Riba.

Unit Link Syariah adalah suatu polis Asuransi yang menggabungkan program proteksi, tabungan, dan investasi dalam satu produk. Dengan demikian, nasabah Asuransi akan memiliki kebebasan untuk menentukan sendiri alokasi dana yang akan ditanamkan di investasi. Unit adalah satuan kepemilikan investasi termasuk pecahan di dalamnya. Nilai Unit Link cenderung naik sejalan dengan perjalanan waktu. Latar Belakang berdirinya Produk Asuransi Takaulink Salam ini untuk memberikan manfaat dan untuk memberikan proteksi yang maksimal kepada nasabah.⁷ Prosentase masyarakat yang menjadi nasabah di Asuransi Takaful dan mengikuti produk Takafulink Salam 60:40 (60% banding 40%) dari produk lainnya.

Kantor Asuransi Takaful Purbalingga terletak di Jl. Letnan Yusuf No. 72 Depan SPBU Puji Utami, Purbalingga bagian Barat dan bagian utara dari Kecamatan Kalimanah.⁸

Maka hal itulah yang mendorong peneliti untuk mengadakan penelitian tentang fungsi produk Asuransi Syari'ah Takafulink Salam di Asuransi Takaful Desa Babakan Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini diawali dengan field research/penelitian lapangan,⁹ yang berguna untuk mengumpulkan data, setelah data

⁷ Brosur Produk Takafulink Salam PT. Asuransi Takaful Keluarga

⁸ Hasil wawancara dengan Bp. Anshor Sidik (pegawai PT. Asuransi Takaful) hari Sabtu, 22 Juni 2013

⁹ Koentjaraningrat, *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, Gramedia Utama, Jakarta, 1998, hal 129

terkumpul dilanjutkan dengan library research/penelitian pustaka yakni menganalisis data yang sudah ditemukan dengan sumber-sumber pustaka.

1) Ruang lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini meliputi masyarakat Desa Babakan Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga sebagai tempat PT Asuransi Takaful berada. Peneliti mengambil sebagai sampel dari masyarakat Desa Babakan tersebut yakni masyarakat yang juga merupakan nasabah produk Asuransi Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful.

2) Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dikumpulkan adalah yang berkaitan dengan sikap dan persepsi nasabah produk Takafulink Salam. Melalui informan terpilih akan dikumpulkan informasi mengenai masalah yang diteliti. Data yang diperoleh ini merupakan data primer karena sangat berpengaruh pada analisis data.

Sumber yang akan dijadikan rujukan adalah para informan tersebut. Orang yang dijadikan informan (sumber data) adalah pegawai PT. Asuransi Takaful yang melayani produk Asuransi Takafulink Salam, masyarakat yang merupakan nasabah produk Asuransi Takafulink Salam. Para informan akan dijadikan sumber masukan informasi tentang bagaimana mereka menyikapi produk Asuransi Takafulink Salam dan sejauhmana fungsi produk Asuransi tersebut.

3) Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang dikumpulkan adalah yang berhubungan dengan sikap, persepsi dan alasan yang dimiliki nasabah, maka teknik yang sesuai adalah dengan wawancara dan penggunaan

questioner atau angket. Ada dua corak wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini yakni wawancara terstruktur dan wawancara mendalam.

Pelaksanaan wawancara mendalam (dept interview) dilakukan dengan penguasaan pokok persoalan oleh peneliti. Wawancara terstruktur dilakukan pada waktu studi lapangan lanjutan. Pada waktu inipun masih ada kesempatan untuk probing yakni pengejaran data lebih mendalam.

Teknik pengumpulan data yang kedua dengan menggunakan kuesioner atau angket, karena memberikan angket kepada responden dan menghendaki jawaban tertulis lebih mudah jika dibandingkan dengan mengorek jawaban responden dengan bertatap muka. Jawaban yang diperoleh pun akan lebih jujur, valid dan matang.

4) Teknik Analisis Data

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif, dimana prosedur pemecahan yang diselidiki dengan menggambarkan dan melukiskan keadaan subyek dan obyek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak sebagaimana adanya.

Model Analisis data apabila telah terkumpul dengan analisis kualitatif, yaitu analisis terhadap data yang bersifat kualitatif yaitu data yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat-kalimat yang dianalisis untuk memperoleh kesimpulan.

Dalam menganalisis nantinya penulis tidak meninggalkan penggunaan metode penafsiran yakni untuk menafsirkan kesesuaian sikap, persepsi nasabah dan pelaksanaan serta fungsi produk Asuransi Takafulink Salam dengan ayat-ayat Al-Qur'an yang membahas tentang fungsi Asuransi.

Sumber-sumber sebagai referensi untuk menganalisis data disamping ayat-ayat Al Qur'an dan Hadits yang membahas tentang muamalah khususnya tentang Asuransi Syari'ah, buku-buku yang berkaitan dengan masalah-masalah dan ketentuan-ketentuan hukum islamnya, antara lain Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, Lembaga Ekonomi Syari'ah, Asuransi dalam Pandangan Syari'at Islam dan sebagainya.

C. Hasil dan Pembahasan

Asuransi Takafulink Salam di Desa Babakan Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga merupakan lembaga asuransi syari'ah, maka idealnya sistem operasionalnya pun menggunakan sistem syari'ah. Namun dalam penelitian ini sebenarnya peneliti tidak akan membicarakan tentang produk asuransi Takafulink Salam tersebut sudah memenuhi kriteria syar'i atau belum, tetapi yang diteliti yakni bagaimana produk asuransi Takafulink Salam tersebut memfungsikan produknya bagi para nasabahnya.

Sebagaimana disebutkan di bab II tentang Ketentuan Undang-undang No.2 tahun 1992 tertanggal 11 Pebruari 1992 tentang Usaha Perasuransian ("UU Asuransi"), Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.

Maka asuransi merupakan alat sosial yang mengalihkan resiko-resiko pribadi kepada semua anggota kelompoknya dengan

memnfaatkan dana yang dikumpulkan bersama dari kelompok itu untuk membayar kerugian yang dialami oleh pribadi dalam hal-hal yang sudah disepakati.

Dalam produk asuransi syari'ah khususnya produk asuransi syari'ah Takafulink Salam menggunakan akad tabarru dan ta'awun, yakni adanya unsur tolong-menolong dari kesepakatan di atas. Berikut di bawah ini adalah nama-nama nasabah pengambil produk asuransi syari'ah Takafulink Salam Desa Babakan Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga:

No	Nama Pemegang Polis	Nomor Polis	Alamat
1	Agus Sujiantoro	03.2013.00630.094	Gembong RT 06/ RW 03 Bojongsari Purbalingga
2	Udoyoko	03.2012.00944.098	Gembong RT 06/ RW 03 Bojongsari Purbalingga
3	Sutarmo	03.2012.00236.098	Gembong RT 05/ RW 03 Bojongsari Purbalingga
4	Purwati	03.2008.00636.086	Kalikabong, Kalimanah, Purbalingga
5	Janisah	03.2009.00169.086	Kalikabong RT 01/RW 01 Kalimanah, Purbalingga
6	Neni desiowati	03.2008.00124.086	Toko besi di Mewek
7	Suci arumiyati	03.2007.00352.024	TU SMK Widya Manggala Purbalingga
8	Sujiman Ribut	-	Kalikabong RT 01/RW 03 Purbalingga
9	Kasram Subadi	03.2009.00431.086	Kalikabong RT 04 RW 02, Kalimanah, Purbalingga
10	Rasmingin	03.2009.00018.086	Karanglewas, Kutasari,

		Purbalingga
--	--	-------------

Hasil wawancara dengan nasabah peserta asuransi syariah Takafulink Salam Desa Babakan Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga:

Kisi-kisi wawancara dan jawaban dari nasabah nomor 1: Agus Sujiantoro		
1	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Persiapan masa depan baik diri maupun anak
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Karena sifatnya syariah dan menguntungkan
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Kurang dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Belum dapat
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Ya
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	Kepentingan nasabah dipermudah
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Semoga terus ada dan ada premi yang terjangkau untuk masyarakat yang tidak mampu

Kisi-kisi Wawancara dan jawaban dari nasabah nomor 2: Udayoko		
2	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Perlindungan kesehatan
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Jaminan kesehatan yang lengkap
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Kurang dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Belum ada
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Iya
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	Kepentingan nasabah dipermudah
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Transparan dalam pengelolaan
Kisi-kisi wawancara dan jawaban dari nasabah nomor 3: Sutarmo		
3	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Perlindungan hari tua dan investasi
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Perlindungan kesehatan yang lengkap dan menjanjikan
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Kurang dari 5 tahun

	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Belum
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Ya
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	Semoga ada premi yang lebih murah untuk masyarakat yang tidak mampu
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Jika terjadi klaim jangan dipersulit
Kisi-kisi wawancara dan jawaban nasabah nomor 4: Purwati		
4	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Untuk jaminan kesehatan dan hari tua
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Karena bersifat syar'i
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Lebih dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Belum dapat
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Iya
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink	Waktu penabungan dipercepat

	salam?	
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Tetap ada untuk melayani masyarakat yang lebih banyak
Kisi-kisi wawancara dan jawaban nasabah nomor 5: Janisah		
5	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Untuk proteksi kesehatan dan tabungan
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Karena bersifat syar'i
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Lebih dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Sudah pernah klaim selama 2x di rumah sakit
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Iya
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	Semoga dalam hal apa saja berlandaskan syariah
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Memperbanyak produk asuransi untuk golongan menengah kebawah Sosialisasi lebih di tingkatkan
Kisi-kisi wawancara dan jawaban nasabah nomor 6: Neni Desiowati		
6	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Untuk perlindungan dan biaya pendidikan
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Karena jaminan pelindungan yang beda dengan asuransi lain

	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Lebih dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Belum dapat
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Iya
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	Menurut saya asuransi ini belum jelas kesyariahnya karena ada pihak ke 3
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Dikelola oleh sendiri tanpa pihak ke 3
Kisi-kisi wawancara dan jawaban nasabah nomor 7: Suci Arumiyati		
7	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Tabungan dan Jaminan masa depan
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Berbeda dengan asuransi lain
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Lebih dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Belum dapat
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan	Iya

	pendidikan?	
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	Tidak mempersulit saat terjadi klaim
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Premi diperkecil untuk masyarakat menengah kebawah
Kisi-kisi wawancara dan jawaban nasabah nomor 8: Sujiman Ribut		
8	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Untuk tabungan masa dan perlindungan
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Untuk perlindungan banyak hal
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Kurang dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Belum dapat
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Tidak
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Semoga bisa tetap amanah

Kisi-kisi wawancara dan jawaban nasabah nomor 9: Kasram Subadi		
9	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Untuk tabungan masa depan dan tabungan haji
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Karena bersifat syar'i
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Lebih dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi nasabah produk takafulink salam ini?	Belum dapat
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Tidak
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	Untuk pembayaran premi semoga bisa di permudah
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Semoga selalu amanah
Kisi-kisi wawancara dan jawaban nasabah nomor 10: Rasmingin		
10	Apa tujuan anda mengikuti asuransi takafulink salam	Untuk perlindungan dan jaminan hari tua
	Apa yang membuat anda tertarik dengan produk ini?	Karena bersifat syar'i
	Berapa lama anda menjadi nasabah produk takafulink ini?	Lebih dari 5 tahun
	Apa manfaat yang anda peroleh selama menjadi	Belum dapat

	nasabah produk takafulink salam ini?	
	Apakah produk takafulink salam memberikan jaminan pendidikan?	Tidak
	Adakah kerugian yang anda rasakan setelah memilih produk takafulink salam?	Tidak
	Apa masukan atau tanggapan anda untuk produk takafulink salam?	Kepentingan nasabah bisa di permudah
	Apa harapan anda untuk produk takafulink salam?	Tetap ada untuk melayani dan membantu masyarakat lebih banyak

Rekapan hasil wawancara dengan nasabah peserta asuransi syari'ah Takafulink Salam Desa Babakan Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga:

No	Indikator	Kesimpulan
1	Tujuan para nasabah mengambil produk asuransi syari'ah Takafulink Salam	Untuk kepentingan masadepan/hari tua/investasi: 70%, Kesehatan: 60%, Pendidikan: 20%,
2	Daya tarik yang dimiliki produk asuransi syari'ah Takafulink Salam	Bersifat syar'i: 50%, jaminan kesehatan lengkap: 40%, Berbeda dengan asuransi lain: 1%
3	Jangka waktu yang sudah ditempuh oleh nasabah	Lebih dari 5 tahun: 60%, Kurang dari 5 tahun: 40%

	sebagai responden	
4	Manfaat/fungsi yang sudah diberikan oleh produk asuransi syari'ah kepada nasabah respponden	Belum mendapat manfaat apapun: 90%, Pernah mendapat klaim kesehatan 2 kali rawat inap: 10%
5	Informasi dari nasabah pengambil produk pendidikan, sudahkah asuransi syari'ah memberikan jaminan dengan baik	Iya: 70%, Tidak: 30%
6	Kerugian yang dirasakan para nasabah responden	Tidak pernah dirugikan apapun:100%
7	Sikap/saran dari nasabah responden terhadap produk asuransi syari'ah Takafulink Salam	Tidak mempersulit saat terjadi klaim: 40%, Premi diperkecil: 20%, Kesyar'iannya masih meragukan: 20%
8	Harapan nasabah responden terhadap produk asuransi syari'ah Takafulink Salam	Lebih memberi manfaat: 40%, Premi lebih ringan untuk golongan masyarakat tidak mampu: 30%, Transparan dalam pengelolaan: 10%, Tidak dipersulit saat klaim: 10%, Diperbaiki kesyar'iannya: 10%

Dari tabel-tabel di atas peneliti dapat mendeskripsikan bahwa nasabah pengambil produk asuransi syari'ah dilihat dari

lamanya jangka waktu yang ditempuh seimbang yakni antara 40% bagi nasabah kurang dari 5 tahun dan 60% bagi nasabah lebih dari 5 tahun, tetapi dari nasabah-nasabah tersebut hanya 10% yang sudah mendapatkan manfaat kesehatan dari produk asuransi syari'ah Takafulink Salam. Hal ini dapat disebabkan karena faktor memang tidak terjadi klaim pada perjanjian tersebut.

Selanjutnya nasabah produk asuransi syari'ah Takafulink Salam 70% dengan mengambil produk tersebut dengan tujuan investasi/kepentingan hari tua, berarti meskipun mereka belum mendapatkan manfaat yang pasti dari asuransi syari'ah tersebut, mereka masih berkeyakinan bahwa manfaat tersebut dapat diperoleh di masa yang akan datang karena motivasinya memang untuk investasi sehingga operasionalnya sama seperti tabungan. Hal ini ditunjukkan oleh sikap nasabah yang 100% tidak merasa dirugikan apapun oleh pihak asuransi syari'ah Takafulink Salam. Sehingga produk asuransi syari'ah sebenarnya dilihat dari segi fungsinya sudah sesuai dengan ketentuan yang menjadi kesepakatan, hanya saja sebagian besar nasabah belum dapat merasakan manfaatnya.

Dari sisi kesyar'ian produknya ada 20% nasabah yang meragukan kesyar'ian asuransi syari'ah Takafulink Salam, bagaimanapun juga bagi sebuah lembaga keuangan syari'ah tetap harus introspeksi diri, tetap komitmen menjalankan ketentuan syari'ah dan tetap harus mengevaluasi produk-produknya, sudahkan produk syari'ah tersebut memberikan manfaat dan keringanan bagi nasabahnya atau malah menyusahkan dan merepotkan para nasabahnya

D. Simpulan dan Saran

Dari tabel-tabel di atas peneliti dapat mendeskripsikan bahwa nasabah pengambil produk asuransi syari'ah dilihat dari lamanya jangka waktu yang ditempuh seimbang yakni antara 40% bagi nasabah kurang dari 5 tahun dan 60% bagi nasabah lebih dari 5 tahun, tetapi dari nasabah-nasabah tersebut hanya 10% yang sudah mendapatkan manfaat kesehatan dari produk asuransi syari'ah Takafulink Salam. Hal ini dapat disebabkan karena faktor memang tidak terjadi klaim pada perjanjian tersebut.

Selanjutnya nasabah produk asuransi syari'ah Takafulink Salam 70% dengan mengambil produk tersebut dengan tujuan investasi/kepentingan hari tua, berarti meskipun mereka belum mendapatkan manfaat yang pasti dari asuransi syari'ah tersebut, mereka masih berkeyakinan bahwa manfaat tersebut dapat diperoleh di masa yang akan datang karena motivasinya memang untuk investasi sehingga operasionalnya sama seperti tabungan. Hal ini ditunjukkan oleh sikap nasabah yang 100% tidak merasa dirugikan apapun oleh pihak asuransi syari'ah Takafulink Salam. Sehingga produk asuransi syari'ah sebenarnya dilihat dari segi fungsinya sudah sesuai dengan ketentuan yang menjadi kesepakatan, hanya saja sebagian besar nasabah belum dapat merasakan manfaatnya.

Dari sisi kesyar'ian produknya ada 20% nasabah yang meragukan kesyar'ian asuransi syari'ah Takafulink Salam, bagaimanapun juga bagi sebuah lembaga keuangan syari'ah tetap harus introspeksi diri, tetap komitmen menjalankan ketentuan syari'ah dan tetap harus mengevaluasi produk-produknya, sudahkan produk syari'ah tersebut memberikan manfaat dan

keringanan bagi nasabahnya atau malah menyusahkan dan merepotkan para nasabahnya

Daftar Pustaka

- Abdulkadir Muhammad, 1999, *Hukum Asuransi Indonesia*, Bandung: Penerbit PT. Citra Aditya Bakti.
- Al-Fanjari, Muhammad Syauqi, 1994, *Al Islam wa al Ta`min*, Riyadh.
- Ali Yafie, KH, *Asuransi Dalam Pandangan Syariat Islam, Menggagas Fiqih Sosial*, Penerbit Mizan, Bandung, 1994, hal 205-206. Lihat juga Emmy P Simanjuntak, *Hukum Pertanggungan*, UGM, Yogyakarta, 1982, hal 7
- Soemitra, Andri, 2009, “*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*”, Jakarta: Kencana.
- Brosur Produk Takafulink Salam PT. Asuransi Takaful Keluarga Depag, 2006, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Pustaka Agung Harapan, Jakarta.
- Hamid Hisan, Husain, *Hukmu Asy-syarii`ah Al Islamiyyah Fii `Uquudi At-Ta`miin*, Daarul-I'tisham, Kairo
- Hasanuddin Rahman, 1995, *Aspek–Aspek Hukum Pemberian Kredit Perbankan di Indonesia*, Bandung: Penerbit PT. Citra Aditya Bakti.
- Huda, Nurul dan Haikal, Mohamad, 2010, *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Jubran Ma`ud, Al Ra`id, Mu`jam Lughawy `Ashry, Bairut, Dar Al`Islami Li Al Malayin, t.t, jilid I, h.30
- Mashudi, dan Chidir Ali Moch, 1995, *Hukum Asuransi*, CV. Mandar Maju.

_____, *Undang – Undang Usaha Perasuransian Jaminan Sosial Tenaga Kerja Perbankan 1992*, Jakarta: CV. Eko Jaya

Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007
Prodjodikoro Wirjono, *Hukum Asuransi di Indonesia*, PT Intermasa, 1986

Salim Segaf Al Jufri, *Ar Riba wa Adhraruhu alal Mujtama` Al Islami*, 1400 H, hal 219

Sudarsono, Hari, 2008, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia.

Williams, C Arthur dan M Heins, Richard, 1987, *Risk Management and Insurance fifth edition*, Mc.Graw-Hill Book Company.

Rodoni Ahmad, Hamid Abdul, 2008 *Lembaga Keuangan Syariah*, , Jakarta Timur : Zikrul Hakim.