

PERAN PT. TAKAFUL DALAM MENSYIARKAN ASURANSI MURNI SYARIAH DI KOTA LUBUKLINGGAU

Bedu Patawari¹ Artiyanto² Depi Putri³ Agus Mukmin⁴

1,2,3,4Institut Agama Islam Al-Azhaar Lubuklinggau

Abstrak: Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Peran PT. Takaful dalam mensyiaran Asuransi Murni Syariah di Kota Lubuklinggau. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk menganalisis PT. Takaful dalam mensyiaran Asuransi Syariah di Kota Lubuklinggau. Teknik pengambilan data menggunakan wawancara. Hasil penelitian bahwa PT. Takaful di Kota Lubuklinggau telah memberikan pengaruh yang positif kepada masyarakat kota Lubuklinggau terlihat dari meningkatnya minat nasabah dalam memilih PT. Asuransi Takaful yang murni syariah di Kota Lubuklinggau. Adapun peran tersebut meliputi sebagai Lembaga Dakwah, Sebagai Basis Ekonomi Syariah, dan Sebagai Penyelamat Ekonomi Umat. Hasil penelitian diperoleh bahwa faktor pelayanan, promosi dan syariah berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam memilih PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang. Oleh karena itu, *pertama*, diharapkan PT. Asuransi Takaful Keluarga Kota Lubuklinggau dapat meningkatkan pelayanan, promosi dan mempertahankan sistem syariah agar dapat meningkatkan minat nasabah dalam memilih PT. Asuransi Takaful Keluarga Kota Lubuklinggau. *Kedua*, Memberikan pendidikan tentang ekonomi syariah kepada masyarakat Kota Lubuklinggau melalui seminar atau diskusi panel yang diselenggarakan setiap bulan atau pertahun minimal satu kali. *Ketiga*, Kepada seluruh agen Takaful agar dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan tentang Asuransi syariah dan selalu melatih diri untuk menjadi *leader* dalam menegakan ekonomi syariah di Kota Lubuklinggau.

Kata Kunci: Peran PT. Takaful. Syiar. Asuransi Murni Syariah.

Abstract: The purpose of this research was to determine the role of PT. Takaful in broadcasting sharia Pure Insurance in Lubuklinggau City. This research uses a qualitative descriptive method to analyze PT. Takaful in broadcasting Sharia Insurance in Lubuklinggau City. The data collection technique used interviews. The results showed that PT. Takaful in Lubuklinggau City has had a positive influence on the people of Lubuklinggau City as seen from the increasing interest of customers in choosing PT. Takaful insurance which is purely sharia in the Lubuklinggau city. The role includes as a Da'wah Institution, As a Basis for Sharia Economics, and As a Savior of the Ummah's Economy. The results showed that service, promotion and sharia factors have a positive effect on customer interest in choosing PT. Family Takaful Insurance, Palembang Branch. Therefore, firstly, it is hoped that PT. Asuransi Takaful Keluarga Kota Lubuklinggau can improve service, promotion and maintain the sharia system in order to increase customer interest in choosing PT. Asuransi Takaful Keluarga Kota Lubuklinggau. Second, providing education about sharia economics to the people of Lubuklinggau City through seminars or panel discussions which are held every month or annually at least once. Third, to all Takaful agents in order to increase their insight and knowledge about Islamic insurance and always train themselves to become leaders in upholding the sharia economy in Lubuklinggau City.

Keywords: The role of PT. Takaful. Syiar. Sharia Pure Insurance.

PENDAHULUAN

Secara umum, agama Islam telah mengajarkan kita untuk memandang harta dan ekonomi secara syariah. tugas kehidupan manusia adalah mewujudkan kemakmuran dan kesejahteraan dalam hidup dan kehidupan, sebagaimana firman Allah. QS.al-An'âm: 165 yang berbunyi :

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ
بَعْضَكُمْ فَوقَ بَعْضٍ دَرَجَتٌ لَّيْلَاتُكُمْ فِي مَا
عَانَكُمْ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ
١٦٥ رَحْمَةٌ

Artinya : “ *Dan Dialah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi dan Dia meninggikan sebahagian kamu atas sebahagian (yang lain) beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu.*

Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksaan-Nya dan sesungguhnya Dia Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”.

Muhammad, Saleh dan Ikit. (2014). Menjelaskan, Untuk menunaikan tugas tersebut, Allah SWT memberi manusia dua anugerah nikmat utama, yaitu *manhaj al-ayat* (sitem kehidupan) dan *wasilah al-ayat* (sarana kehidupan). *Manhaj al-ayat* adalah seluruh aturan kehidupan manusia yang bersumber kepada al-Qur'an dan Hadits. Aturan tersebut berbentuk keharusan melakukan sesuatu, juga dalam bentuk larangan melakukan atau sebaliknya meninggalkan sesuatu. Aturan tersebut dikenal dengan hukum yang lima (*al-hukmu at-taklifiyah*), yakni wajib, sunah, mubah, makruh dan haram. Aturan-aturan tersebut

dimaksudkan untuk menjamin keselamatan manusia dalam hidupnya, baik keselamatan agama, jiwa, akal, harta benda dan keselamatan nasab keturunan. Hal-hal tersebut adalah kebutuhan pokok atau primer.

Seperti yang kita ketahui dalam asuransi jiwa, dimana seseorang yang memberi polis asuransi membayar sejumlah kecil dana atau premi dengan harapan mendapatkan uang yang lebih banyak di masa yang akan datang, namun bisa saja dia tidak mendapatkannya. Jadi pada hakekatnya transaksi ini adalah tukar-menukar uang, dan dengan adanya tambahan dari uang yang dibayarkan, maka ini jelas mengandung unsur riba, baik riba *fadl* dan riba *nasi'ah*.. Transaksi ini bisa mengantarkan kedua belah pihak pada permusuhan dan perselisihan ketika terjadinya musibah. Dimana masing-masing pihak berusaha melimpahkan kerugian kepada pihak lain. Perselisihan tersebut bisa berujung ke pengadilan. Asuransi ini termasuk jenis perjudian, karena salah satu pihak membayar sedikit harta untuk mendapatkan harta yang lebih banyak dengan cara untung-untungan atau tanpa pekerjaan. Jika terjadi kecelakaan ia berhak mendapatkan semua harta yang dijanjikan, tapi jika tidak maka ia tidak akan mendapatkan apapun” . Muhammad, Al Bahiy (1985).

Berdasarkan keterangan di atas, dapat dikatakan bahwa transaksi dalam asuransi yang selama ini kita kenal, belum sesuai dengan transaksi yang dikenal dalam fiqh Islam. Asuransi syariah dengan prinsip ta'awunnya, dapat diterima oleh masyarakat dan berkembang cukup pesat pada beberapa tahun terakhir ini. Asuransi syariah dengan perjanjian di awal yang jelas dan transparan dengan *aqad* yang sesuai syariah, dimana dana-dana dan premi asuransi yang terkumpul (disebut juga dengan dana tabarru') akan dikelola secara profesional oleh perusahaan asuransi syariah melalui investasi syar'i dengan

berlandaskan prinsip syariah. Dan pada akhirnya semua dana yang dikelola tersebut (dana tabarru') nantinya akan dipergunakan untuk menghadapi dan mengantisipasi terjadinya musibah atau bencana, maka klaim yang terjadi diantara peserta asuransi dapat segera diselesaikan. Melalui Asuransi syariah, kita mempersiapkan diri secara finansial dengan tetap mempertahankan prinsip-prinsip transaksi yang sesuai dengan fiqh Islam. Jadi tidak ada keraguan untuk berasuransi syariah.

PT.Takaful adalah pelopor perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia. Mulai beroperasi sejak tahun 1994, PT.Takaful mengembangkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan berasuransi sesuai syariah meliputi perlindungan jiwa, perlindungan kesehatan, perencanaan pendidikan anak, perencanaan hari tua, serta menjadi rekan terbaik dalam perencanaan investasi. Guna meningkatkan kualitas operasional dan pelayanan, PT.Takaful telah memperoleh sertifikasi ISO 9001:2008 dari Det Norske Veritas (DNV), Norwegia, pada November 2009 sebagai standar internasional mutakhir untuk sistem manajemen mutu. PT.Takaful terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta memiliki tenaga pemasaran yang terlisensi oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Kinerja positif Takaful Keluarga dari tahun ke tahun dibuktikan dengan diraihnya penghargaan-penghargaan prestisius yang diberikan oleh berbagai institusi. (profil perusahaan, 2017).

PT.Takaful berkomitmen untuk terus memperkuat dan memperluas jaringan layanan di seluruh Indonesia. Peningkatan dan pembaharuan sistem teknologi

informasi terus diupayakan demi memberikan pelayanan prima kepada peserta. Dengan pengalaman lebih dari 20 tahun, PT.Takaful menjadi pilihan terpercaya dalam menyediakan solusi perlindungan jiwa dan perencanaan investasi sesuai syariah bagi masyarakat Indonesia.

Menurut Arif, Sudibyo. (2018). Area Manager Kota Bengkulu dan Kota Lubuklinggau menceritakan, Berawal dari sebuah kepedulian yang tulus, beberapa pihak bersepakat untuk membangun perekonomian syariah di Indonesia. 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), Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) mendirikan PT. Syarikat Takaful Indonesia pada 24 Februari 1994, sebagai perusahaan perintis pengembangan asuransi syariah di Indonesia.

Selanjutnya, pada 5 Mei 1994 Takaful Indonesia mendirikan PT. Asuransi Takaful Keluarga (Takaful Keluarga) sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah pertama di Indonesia. Takaful Keluarga diresmikan oleh Menteri Keuangan saat itu, Mar'ie Muhammad dan mulai beroperasi sejak 25 Agustus 1994. Guna melengkapi layanan pada sektor asuransi kerugian, PT. Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) didirikan sebagai anak perusahaan Takaful Keluarga yang diresmikan oleh Prof. Dr. B.J. Habibie, selaku ketua sekaligus pendiri ICMI, dan mulai beroperasi pada 2 Juni 1995. Tegar, (2018).

Kini, seiring pertumbuhan industri asuransi syariah di Indonesia, PT.Takaful terus bekerja keras menjalankan amanah segenap stakeholders dengan menghadirkan kinerja dan pelayanan prima sekaligus melanjutkan cita-cita founders untuk berperan serta dalam menguatkan simpul-simpul pembangunan ekonomi syariah di Indonesia.

Hingga saat ini perjalanan sejarah PT.Takaful telah sampai di Kota Lubuklinggau. tepatnya pada tahun 2006 melalui PT. Takaful cabang Bengkulu, Kota lubuklinggau sedikit demi sedikit mulai diperkenalkan dengan Asuransi yang murni syariah. Namun seiring waktu yang terus berjalan perjuangan awal ini belum menghasilkan apa-apa. Hal ini dikarenakan belum adanya para agen "pejuang" syariah yang benar-benar militan dalam menjalankan dakwahnya di jalan Allah SWT. Hanya sebuah nilai keikhlasanlah yang didasari semangat dakwah maka perjuangan akhirnya mulai menampakkan hasilnya. Lewat seorang pemuda yang memiliki jiwa ke-Islaman yang tinggi demi tegaknya kebenaran dan menyingkirkan semua kebathilan, Arif Sudibyo. Telah membuktikan bahwa masyarakat masih sangat membutuhkan sebuah lembaga keuangan yang benar-benar syariah demi menyelamatkan dana umat dari praktek *Ribawi* (riba), *Ghoror* (tidak jelas) dan *Maisir* (perjudian). Kini kota lubuklinggau telah menjadi salah satu kota yang memiliki rating tertinggi dalam perolehan aset dan premi dengan jumlah agen lebih dari 20 orang. Bukan hal yang mustahil prestasi ini akan terus meningkat mengingat jumlah agen yang terus bertambah baik dari kaum intelek maupun wiraswanta.

Menurut Ilyasa, (2018). Salah satu Agen Takaful area Kota Lubuklinggau, Secara umum masyarakat Kota Lubuklinggau masih sangat awam dengan istilah Syariah, hal ini dikarenakan pemahaman terhadap agama Islam masih sangat minim sekali. Para ulama dan tokoh masyarakatpun tidak bisa berbuat banyak dalam hal ini. Masyarakat sering sekali justru alergi dengan istilah yang berbau Islami atau Syariah. Apalagi istilah Asuransi Syariah yang " Murni" sangat asing terdengar bahkan dianggap sesuatu yang mustahil untuk diterapkan.

Pada saat ini, banyak penelitian tentang "*Metode pemasaran produk asuransi jiwa syariah terhadap masyarakat menengah (studi kasus program takaful pendidikan pada PT. Asuransi Takaful Keluarga RO. Spirit Bintaro Tangerang Selatan)*". Ibrohim, Supriadi (2017). Menjelaskan, Hasil penelitian menunjukkan bahwa Metode pemasaran produk-produk asuransi takaful keluarga khususnya produk takaful individu dilakukan dengan system agency. Sistem keagensian tersebut di dukung dengan menggunakan lima metode pemasaran yaitu: pertama, Prospek langsung dengan sistem canvassing. Kedua, prospek melalui referensi. Ketiga, prospek melalui presentasi ke instansi-instansi. Keempat, prospek melalui open table, dan Kelima. prospek melalui sosial dan media cetak Metode Pemasaran produk asuransi Takaful Pendidikan PT. Asuransi Takaful keluarga RO. Hal ini sangat erat kaitannya dengan judul peneliti saat ini karena sama-sama membicarakan metode pemasaran yang efektive dan praktis.

Selanjutnya Brilianto, (2017). Mengkaji, "*Strategi Public Relations PT. Asuransi Takaful Keluarga*

Dalam Mensosialisasikan Asuransi Syariah“. Hasil penelitiannya, bahwa PT. Asuransi Takaful Keluarga menggunakan strategi secara below the line campaign, memanfaatkan media online, dan media massa. Serta menggunakan metode komunikasi persuasif seperti menitik beratkan kepada pejabat pemerintahan dan lembaga negara, menggunakan kata-kata verbal atau non verbal yang menggambarkan komunikator “senasib” dengan komunikasi, mengiming-ngimingkan pahala yang terus mengalir, mengemas informasi secara menarik melalui media sosial, dan menggunakan orang profesional di bidangnya dalam sesi tanya jawab seminar.

Rizki, mengangkat judul, “Analisis Potensi dan Hambatan Ekspansi Asuransi Syariat di Medan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal seperti peluang dan ancaman asuransi syariah di Medan. Hasil estimasi menunjukkan bahwa PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan berada di kuadran pertama yang berarti positif dengan mendukung strategi pertumbuhan agresif menggunakan strategi SO yang menggunakan semua kekuatan yang dapat diandalkan dan memanfaatkan peluang dengan baik.

Sama halnya dengan penelitian saat ini, hasil ini sangat berkaitan erat hubungannya dengan judul yang sedang peneliti lakukan. Sesuai dengan visi dan misinya, yaitu Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdepan dalam pelayanan, operasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Kota Lubuklinggau dengan profesional, amanah dan bermanfaat bagi masyarakat. Namun dari apa yang

sudah kita lihat pada penelitian sebelumnya ada hal yang membedakan pada penelitian saat ini. Terutama ketika melakukan pendekatan terhadap calon nasabah. Para agen Takaful telah di berikan kemampuan dakwah dalam orientasinya menyelamatkan dana umat, bukan mencari keuntungan secara pribadi. Metode pendekatan kepada calon nasabah lebih di tekankan pada Edukasi tentang bagaimana mencari solusi dalam perencanaan keuangan secara Syariah. Saat itulah ketika para calon nasabah ini sudah benar-benar menyadari akan manfaat dan keuntungannya secara syariah maka para agen baru memberikan pilihan untuk bergabung dalam tujuan dakwah semata karena allah SWT.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. penelitian ini dimaksud untuk mengkaji Analisis PT. Takaful dalam mensyiaran Asuransi Syariah di Kota Lubuklinggau. Peneliti juga akan melakukan wawancara dengan pihak terkait, yaitu; dengan Lurah, RT dan warga asli yang sudah lama berdomisili di Kelurahan Karya Bakti. Subjek penelitian yaitu, Pimpinan Perusahaan PT. Takaful Sub area kota Lubuklinggau pak. Ilyasa, 4 orang agen, dan Nasabah PT Takaful 3 orang, Lurah kelurahan Karya Bakti, Tokoh Agama 3 orang dan Tokoh Masyarakat yang berjumlah 3 orang di lingkungan kelurahan karya bakti, Ketua RT yang terdiri dari 9 Rukun Tetangga. Lokasi bertempat di kota Lubuklinggau Kantor Griya PT. Takaful Jl. Ys Sudarso. No 36 Kel. Majapahit Lubuklinggau. Instrumen yang digunakan adalah: Wawancara, Observasi, dan Dokumentasi. Moleong, (2011). Menurut Sugiyono,

(2002). Analisis data adalah proses mengatur atau menyederhanakan data kedalam bentuk yang lebih mudah di pahami. Adapun tahapan-tahapan analisis sebagai berikut: Reduksi Data, Penyajian Data dan Penarikan Kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut Henny Fitrianty, (2018). Kota Lubuklinggau (Dahulu Daerah Tingkat II berstatus Kota Madya) adalah suatu kota setingkat kabupaten paling barat wilayah provinsi Sumatera Selatan yang terletak pada posisi antara $102^{\circ} 40' 0''$ - $103^{\circ} 0' 0''$ bujur timur dan $3^{\circ} 4' 10''$ - $3^{\circ} 22' 30''$ lintang selatan berbatasan langsung dengan kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu. Status "kota" untuk Lubuklinggau diberikan melalui UU No. 7 Tahun 2001 dan diresmikan pada 17 Agustus 2001. Kota ini merupakan pemekaran dari Kabupaten Musi Rawas. Tahun 1929 status Lubuklinggau adalah sebagai Ibu Kota Marga Sindang Kelingi Ilir, dibawah Onder District Musi Ulu. Onder District Musi Ulu sendiri ibu kotanya adalah Muara Beliti. Tahun 1933 Ibukota Onder District Musi Ulu dipindah dari Muara Beliti ke Lubuklinggau. Tahun 1942-1945 Lubuklinggau menjadi Ibukota Kewedanan Musi Ulu dan dilanjutkan setelah kemerdekaan. Pada waktu Clash I tahun 1947, Lubuklinggau dijadikan Ibukota Pemerintahan Provinsi Sumatera Bagian Selatan. Tahun 1948 Lubuklinggau menjadi Ibukota Kabupaten Musi Ulu Rawas dan tetap sebagai Ibukota Keresidenan Palembang.

Pada tahun 1956 Lubuklinggau menjadi Ibukota Daerah Swatantra Tingkat II Musi Rawas. Tahun 1981 dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 38

tanggal 30 Oktober 1981 Lubuklinggau ditetapkan statusnya sebagai Kota Administratif. Tahun 2001 dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 tahun 2001 tanggal 21 Juni 2001 Lubuklinggau statusnya ditingkatkan menjadi Kota. Pada tanggal 17 Oktober 2001 Kota Lubuklinggau diresmikan menjadi Daerah Otonom.

Pembangunan Kota Lubuklinggau telah berjalan dengan pesat seiring dengan segala permasalahan yang dihadapinya dan menuntut ditetapkannya langkah-langkah yang dapat mengantisipasi perkembangan Kota, sekaligus memecahkan permasalahan-permasalahan yang dihadapi. Untuk itu diperlukan Manajemen Strategis yang diharapkan dapat mengelola dan mengembangkan Kota Lubuklinggau sebagai kota transit ke arah yang lebih maju menuju Kota Metropolitan. Kota Lubuklinggau terletak pada posisi geografis yang sangat strategis yaitu di antara provinsi Jambi, Provinsi Bengkulu serta ibu kota provinsi Sumatera Selatan (Palembang) dan merupakan jalur penghubung antara Pulau Jawa dengan kota-kota bagian utara Pulau Sumatera.

Keadaan Geografis

Kota Lubuklinggau merupakan salah satu kota setingkat kabupaten yang letaknya paling barat dari wilayah Propinsi Sumatera Selatan.). kota setingkat kabupaten paling barat wilayah provinsi Sumatera Selatan yang terletak pada posisi antara $102^{\circ} 40' 0''$ - $103^{\circ} 0' 0''$ bujur timur dan $3^{\circ} 4' 10''$ - $3^{\circ} 22' 30''$ lintang selatan berbatasan langsung dengan kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu Luas wilayah daerah ini berdasarkan Undang-undang No. 7 tahun 2001 adalah 401,50 Km² atau 40.150 Ha dan berada pada

ketinggian 129 meter di atas permukaan laut. Secara administratif Kota Lubuklinggau mempunyai batas-batas sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara: berbatasan dengan Kecamatan BKL. Ulu Terawas, Kabupaten Musi Rawas.
- b. Sebelah Timur : berbatasan dengan Kecamatan Tugu Mulyo dan Muara Beliti Kabupaten Musi Rawas.
- c. Sebelah Selatan : berbatasan dengan Kecamatan Muara Beliti Kabupaten Musi Rawas dan Propinsi Bengkulu.
- d. Sebelah Barat : berbatasan dengan Propinsi Bengkulu

Sesuai dengan Undang - Undang Nomor 7 Tahun 2001 tentang Pembentukan Kota Lubuklinggau, Kota Lubuklinggau mencakup 4 (empat) kecamatan, dengan luas wilayah 401,50 Km² atau 40.150 Ha. Mengacu pada Peraturan Daerah (Perda) Kota Lubuklinggau Nomor 17 Tahun 2004 tentang Pemekaran Kota Lubuklinggau dari 49 kelurahan menjadi 72 kelurahan dan Peraturan Daerah (Perda) Kota Lubuklinggau Nomor 18 Tahun 2004, tentang Pemekaran Kota Lubuklinggau dari 4 kecamatan menjadi 8 kecamatan.

Keadaan Sosial

Berdasarkan data statistik daya serap sektor informal yang umumnya pada sektor primer atau sektor pertanian masih sekitar 27%. Sedangkan untuk mengatasi pengangguran dihadapkan pada tantangan antara lain :

- a. Semakin bergesernya distribusi tenaga kerja persektor. Dari data statistik menunjukan bahwa telah terjadi perpindahan distribusi sektoral tenaga kerja

dari pekerjaan sektor primer yang umumnya tidak memerlukan skill dan produktivitasnya rendah kearah pekerjaan sektor tersier yang memerlukan skill tinggi dan mempunyai produktivitas tinggi. Tantangan ini berkaitan erat dengan upaya meningkatkan kualifikasi dan kompetensi tenaga kerja.

- b. Menurunkan angka pengangguran sesuai dengan target pada RPJMD sebesar 9,5 persen dari angkatan kerja pada tahun 2011. Tantangan ini harus diikuti dengan meningkatkan lapangan pekerjaan dan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), perdagangan, serta sektor pertanian yang banyak menyerap tenaga kerja informal.

Kemiskinan. Terkait dengan isu kemiskinan, pemerintah Kota Lubuklinggau telah berupaya menurunkan jumlah rumah tangga dan penduduk miskin. Permasalahan kemiskinan merupakan permasalahan kompleks yang harus ditanggulangi secara komprehensif dan berkelanjutan, yaitu : a) angka kemiskinan di kota Lubuklinggau masih tinggi, b) akses penduduk miskin terhadap pelayanan dasar terutama pendidikan, kepemilikan tanda pengenal, dan akses terhadap lapangan pekerjaan masih sangat terbatas. Walaupun program pendidikan gratis telah dilaksanakan, namun masih terdapat keluhan akan pelayanan pendidikan. Oleh karena diperlukan terobosan sistem dan kebijakan yang inovatif untuk mengatasinya permasalahan kesehatan dan pendidikan bagi penduduk miskin sehingga dengan sumberdaya yang terbatas tersebut diharapkan dapat meningkatkan akses pelayanan penduduk miskin.

Keadaan Ekonomi

Pada hakekatnya pembangunan ekonomi adalah serangkaian usaha dan kebijakan yang buat pemerintah dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat, memperluas lapangan kerja, meratakan pendapatan masyarakat, meningkatkan hubungan ekonomi dari sektor primer ke sektor sekunder dan tersier. Arah dari pembangunan ekonomi untuk mengusahakan pendapatan masyarakat naik secara mantap dengan pemerataan yang baik. Pertumbuhan ekonomi kota Lubuklinggau menunjukan trand positif dari tahun ke tahun. Pertumbuhan ekonomi Lubuklinggau terlihat dari beberapa faktor, yaitu: Pertumbuhan tingkat ekonomi rill kota Lubuklinggau dari tahun ke tahun meningkat, artinya peningkatan nilai produksi secara makro, sedangkan pada tahun pertumbuhan ekonomi akan mengalami stagnasi, hal ini disebabkan karena gejolak ekonomi global dan nasional diperkirakan akan mempengaruhi kondisi perekonomian kota Lubuklinggau. Pada tahun 2010 pemerintah kota Lubuklinggau menarget pencapaian pertumbuhan ekonomi berkisar 6,21%-6,30% atau di atas target 51% dan pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 5,00%. Untuk mencapai target pertumbuhan itu, pemerintah mendukungnya dengan membuat arah kebijakan pembangunan dalam program dan kegiatan pemanguan yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, oleh karena pertumbuhan ekonomi pada kisaran tersebut cukup realistik dengan asumsi “tidak terjadi gejolak ekonomi secara nasional maupun global”.

Peran PT. Takaful di Kota Lubuklinggau

Takaful Indonesia merupakan pelopor asuransi syariah di Indonesia. Takaful Indonesia telah melayani masyarakat dengan jasa asuransi yang sesuai dengan prinsip-prinsip murni syariah, selama lebih dari satu dasawarsa. Perusahaan Takaful Indonesia terdiri dari dua perusahaan operasional, yaitu PT.Asuransi Takaful Keluarga (Asuransi Jiwa Syariah) dan PT.Asuransi Takaful Umum (Asuransi Umum Syariah). PT.Syarikat Takaful Indonesia (Perusahaan) berdiri pada 24 Februari 1994. Dalam Arif, (2018).

Banyak istilah dalam agama Islam yang berkaitan dengan dunia Asuransi yang murni syariah tidak dipahami dengan baik oleh masyarakat. Oleh karena itu, para agen memiliki kewajiban untuk melaksanakan tugas ini. Contohnya saja Istilah tabarru dalam asuransi syariah, pelaksanaan akad tabarru pada Takaful Kota Lubuklinggau dijelaskan, oleh Dewan Syariah Pusat. Menurut Sartibi Dawis sebagai wakil Ketua Dewan Syariah PT.Takaful Indonesia cabang Palembang. Menjelaskan, “pelaksanaan akad tabarru’ pada Takaful Indonesia berkaitan dengan tabarru’ secara umum. Tabarru’ sebagai dana hibah atau dana kebaikan yang kemudian dikontribusikan untuk membantu peserta lain yang mengalami musibah. Dalam menjalankan tabarru’, Takaful Indonesia mendasarkan setiap kegiatan yang berkaitan dengan akad tabarru’ pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No.53/DSN-MUI/III/2006 tentang akad Tabarru’ pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah. Fatwa Dewan Syariah Nasional sudah digunakan sebagai pedoman pelaksanaan asuransi syariah sejak awal dibentuknya Takaful

Indonesia". Senada dengan Ilyasa, selaku Manager area kota Lubuklinggau. Menegaskan, "Pada awal berdirinya Takaful di Kota Lubuklinggau hingga saat ini, akad tabarru' terus mengalami perbaikan untuk disesuaikan dengan prinsip-prinsip murni syariah. Perbaikan itu dilakukan oleh Takaful Indonesia sebanyak tiga kali dengan cara mengganti prinsip yang sudah digunakan dengan prinsip lain sehingga ditemukan prinsip yang sesuai dengan karakter asuransi syariah.

Pembayaran kontribusi ditujukan kepada rekening kantor pusat Asuransi Takaful Umum di Jakarta kepada rekening kantor cabang. Hasil pembayaran dana kontribusi dikumpulkan dalam satu akun bernama kontribusi bruto. Arif. Menambahkan, "Dikatakan bruto karena dana tersebut masih perhitungan kotor sebelum dikurangi ujrah untuk perusahaan. Agar dana kontribusi lebih produktif, pengelola melakukan investasi atas dana kontribusi. Dari hasil investasi dana kontribusi pengelola berhak mendapatkan fee atau ujrah dengan menggunakan akad wakalah bil ujrah Hasil investasi dana kontribusi juga menjadi hak peserta, oleh karena itu, perusahaan memasukkan hasil investasi tersebut untuk peserta dan cadangan tabarru hasil investasi yang berlebih disebut dengan surplus *underwriting*".

Menurut data yang diambil di kantor sekretariat kota Lubuklinggau bahwa, Surplus underwriting dana tabarru' ini kemudian dibagi menjadi tiga, yaitu untuk pengelola 60%, untuk peserta 20% dan untuk cadangan Tabarru' untuk klaim 20%. Surplus underwriting untuk peserta diberikan ketika hingga jangka waktu perjanjian berakhir tidak terjadi klaim. Hal tersebut

bukan disebut sebagai pengembalian dana hibah sehingga Tabarru' yang telah diberikan tidak boleh diambil kembali oleh peserta. Jadi, pengembalian yang diberikan peserta bukan berasal dari dana Tabarru' yang diberikan selama masa perjanjian, melainkan dari surplus *underwriting* dana tabarru'. Perhitungan mengenai surplus *underwriting* semua dilakukan oleh kantor pusat PT. Asuransi Takaful Umum sehingga kantor cabang tidak begitu mengetahui secara detail bagaimana proses perhitungan tersebut.

Hendro seorang agen menjelaskan, di kantor Takaful Lubuklinggau bahwa: "Dalam pengajuan klaim seringkali terjadi permasalahan. Permasalahan ini disebabkan karena adanya klaim yang diajukan tidak bisa dibayarkan. Syarat-syarat untuk terjadinya klaim yang diajukan peserta tidak sesuai dengan polis yang telah disepakati antara pengelola dan peserta. Dalam kasus seperti ini perusahaan mempunyai kebijakan tersendiri, yaitu setelah dilakukan analisa terhadap musibah yang terjadi perusahaan tetap membayarkan klaim, akan tetapi jumlahnya tidak disesuaikan dengan isi polis yang telah disepakati. Hal ini dikarenakan peserta telah melanggar isi dari polis itu sendiri.

Publikasi ikhtisar keuangan Takaful di Kota Lubuklinggau, pada Asuransi Takaful kontribusi yang dibayarkan peserta langsung masuk pada satu akun yang bernama kontribusi bruto. Setelah dikurangi pendapatan kontribusi untuk pengelola, kumpulan dana kontribusi tersebut diinvestasikan. Seperti yang dijelaskan oleh Hendri, selaku Agen Area Kota Lubuklinggau, "Hasil investasi dialokasikan untuk cadangan tabarru' untuk klaim dan

ujrah untuk pengelola. Hal ini sesuai dengan ketentuan mengenai pengelolaan yang menyatakan bahwa pembukuan dana tabarru' harus terpisah dari dana lainnya, hasil investasi dari dana tabarru' menjadi hak kolektif peserta dan dibukukan dalam akuntabarru'.

PT.Asuransi Takaful Keluarga tetap mampu bersaing dan menjaga nama baik di dunia asuransi. PT. Asuransi Takaful Keluarga merupakan pelopor asuransi murni syariah terdepan yang berdiri sejak 1994 yang fokus utamanya memberikan layanan dan bantuan yang menyangkut asuransi jiwa dengan harapan bisa tercapainya ekonomi syariah di Indonesia yang sesuai dengan muamalah syariah Islam. Keberadaan produk asuransi syari'ah di Kota Lubuklinggau karena tuntutan pasar, juga dikarenakan keberadaan terhadap prinsip-prinsip syari'ah terutama kemaslahatan umat dan rahmat bagi alam. Kondisi ini menunjukkan bahwa selain karena orientasi bisnis, asuransi syari'ah juga berorientasi bagi syi'at Islam. Hal ini yang menjadikan asuransi syari'ah dituntut lebih aktif, kreatif, dan inovatif terhadap berbagai perkembangan di dalam kehidupan masyarakat.

Produk asuransi syari'ah ditawarkan kepada seluruh masyarakat, bukan saja muslim tetapi juga non-muslim. Sama halnya apa yang disampaikan oleh Tokoh Masyarakat yaitu Ruslan. "Prinsip tolong menolong bukan saja ditunjukkan kepada sesama muslim tetapi seluruh manusia, di mana satu dengan yang lain sebagai sesama manusia mempunyai potensi mendapatkan resiko yang sama dalam hidup ini. Prinsip tolong-menolong inilah yang menjadi kelebihan sistem asuransi syari'ah di banding asuransi konvensional".

Hal ini yang menjadikan alasan bagi masyarakat untuk tertarik menjadi bagian dari penyelenggaraan asuransi syari'ah. 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 suatu solusi 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. PT.Takaful Keluarga Kota Lubuklinggau merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam asuransi jiwa, dengan demikian ada beberapa produk yang ditawarkan. Menurut Ibu Asri yeni, selaku Agen Muslimat PT. Takaful Lubuklinggau menjelaskan, Produk Takaful Individu Macam-macam produk takaful dengan unsur individu diantaranya: "**Takafulink Salam**, program takaful yang memberikan kesempatan kepada peserta untuk memilih jenis instrument investasi sesuai syari'ah guna pengembangan dananya dan memberikan santunan bila peserta mengalami musibah. Takafulink Salam merupakan program unggulan yang dirancang untuk memberikan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan menyeluruh sekaligus membantu Anda untuk berinvestasi secara optimal untuk berbagai tujuan masa depan termasuk persiapan hari tua." Keunggulan Takafulink Salam memberikan manfaat perlindungan jiwa maksimal hingga usia 70 tahun dengan manfaat santunan yang bisa disesuaikan untuk mendapatkan yang terbaik bagi keluarga tercinta. Takafulink Salam memberikan manfaat perluasan perlindungan

tambahan tanpa perlu membayar lebih, diantaranya: Asuransi tambahan penyakit kritis (perlindungan terhadap 49 jenis penyakit kritis), Asuransi tambahan kecelakaan diri/PA (Perlindungan terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan), Asuransi tambahan TPD (Perlindungan terhadap cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan), Asuransi manfaat tunai harian rawat inap (perlindungan terhadap risiko kesehatan bila harus menjalani rawat inap di rumah sakit).

Takafulink Salam juga memberikan manfaat bebas premi, seperti: Asuransi tambahan payor term (manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis meninggal dunia), Asuransi tambahan payor CI (Manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis terdiagnosa salah satu dari 49 penyakit kritis). Asuransi tambahan payor TPD (manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis menderita cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan). Begitu juga apa yang disampaikan oleh Ahmad Sabilullah, selain produk salam ada Fulnadi yang khusus menangani masalah pendidikan, berikut penjelasannya; “**Fulnadi** (Takaful Dana Pendidikan) Merupakan program asuransi untuk perorangan bermaksud menyediakan dana pendidikan untuk cita buah hati yang didambakan. Program Takaful untuk perencanaan dana pendidikan bagi putra atau putri hingga ke jenjang sarjana. Manfaat Asuransi Dana Pendidikan, Jika peserta panjang umur sampai akhir perjanjian, anak sebagai penerima hibah mendapatkan: Tahapan saat masuk (TK, SD, SMP, SMA, PT) dan beasiswa selama 4 tahun di perguruan tinggi. Manfaat lain yaitu, Jika peserta mengundurkan diri

sebelum masa perjanjian berakhir, peserta mendapatkan: Nilai tunai. Seluruh dana di rekening tabungan peserta yang berasal dari saldo tabungan dan bagian keuntungan atas hasil investasinya (mudharabah). Jika anak sebagai penerima hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima, peserta atau ahli waris mendapatkan: Nilai tunai Santunan sebesar 10% dari manfaat takaful awal ($\text{premi taunan} \times \text{masa perjanjian}$) Jika peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian, polis bebas premi dan ahli waris mendapatkan: Santunan sebesar 50% manfaat Takaful awal (jika meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan) atau 100% dari manfaat takaful awal (jika meninggal karena kecelakaan). Nilai tunai. e) Anak sebagai penerima hibah mendapatkan: Tahapan masuk TK, SD, SMP, SMA, PT. Beasiswa setiap tahun sejak peserta mengalami musibah s/d 4 tahun di perguruan tinggi. f) Jika setelah masa perjanjian berakhir dan masih dalam pemberian beasiswa di perguruan tinggi peserta mengalami musibah Meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan, ahli warisnya akan menerima nilai tunai. Meninggal karena kecelakaan, ahli warisnya akan menerima nilai tunai dan santunan sebesar 50% dari manfaat takaful awal. Penerima hibah akan tetap menerima beasiswa sampai yang bersangkutan 4 tahun di perguruan tinggi”.

Prinsip dalam Asuransi Syariah adalah *Ta’awunu ‘alaal birr wa al taqwa* (tolong-menolonglah kamu dalam kebaikan dan takwa) dan *atta’miin* (rasa aman) Prinsip ini menjadikan peserta asuransi sebagai sebuah keluarga besar yang satu dengan lainnya saling menjamin dan menanggung risiko. Hal ini disebabkan transaksi yang dibuat

dalam asuransi Syariah / takaful adalah akad takafuli (saling menanggung), bukan akad tabaduli (saling menukar) yang selama ini digunakan oleh asuransi konvensional, yaitu pertukaran pembayaran premi dengan uang pertanggungan.

Asuransi Syariah/Takaful ditegakkan atas tiga prinsip utama, yaitu: Saling bertanggung jawab, yang berarti para peserta asuransi takaful memiliki rasa tanggung jawab bersama untuk membantu dan menolong peserta lain yang mengalami musibah atau kerugian dengan niat ikhlas, karena memikul tanggung jawab dengan niat ikhlas.

Aidil Fitri selaku Tokoh Ulama di Kota Lubuklinggau. "Prinsip dalam Asuransi Syariah adalah *Ta'awunu 'ala al birr wa al taqwa* (tolong-menolonglah kamu dalam kebaikan dan takwa) dan *atta'min* (rasa aman) Prinsip ini menjadikan peserta asuransi sebagai sebuah keluarga besar yang satu dengan lainnya saling menjamin dan menanggung risiko". Hal ini disebabkan transaksi yang dibuat dalam asuransi Syariah / takaful adalah akad takafuli (saling menanggung), bukan akad tabaduli (saling menukar) yang selama ini digunakan oleh asuransi konvensional, yaitu pertukaran pembayaran premi dengan uang pertanggungan.

Asuransi Syariah/Takaful ditegakkan atas tiga prinsip utama, yaitu: 1) Saling bertanggung jawab, yang berarti para peserta asuransi takaful memiliki rasa tanggung jawab bersama untuk membantu dan menolong peserta lain yang mengalami musibah atau kerugian dengan niat ikhlas, karena memikul tanggung jawab dengan niat ikhlas adalah ibadah. 2) Saling bekerja sama atau saling membantu, yang berarti di antara peserta asuransi takaful yang satu dengan

lainnya saling bekerja sama dan saling tolong menolong dalam mengatasi kesulitan yang dialami karena sebab musibah yang diderita.

Di dalam membangun sebuah kepercayaan tentu tidak mudah, hal inilah yang diungkapkan Ustadz. Jalal Selaku Tokoh Asuransi Syariah di Kota Lubuklinggau, beliau menjelaskan bahwa, "Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu, tetapi juga dapat dikatakan sebagai sikap subyek atas dasar adanya kebutuhan dan keingintahuan untuk memenuhi kebutuhan. Dalam Kamus umum Bahasa Indonesia minat adalah kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu, perhatian, keinginan. Minat adalah kecendrungan yang menetap dan subyek untuk merasa tertarik pada bidang atau hal tertentu dan merasa senang berkecimpung dalam hal atau hal itu. Perasaan senang akan menimbulkan pula minat yang di perkuat lagi oleh sikap positif yang sama diantaranya hal-hal tersebut timbul terlebih dahulu sukar ditentukan secara pasti. Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Nasabah adalah konsumen-konsumen sebagai penyedia dana. Sedangkan pengertian nasabah menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).

Menurut Soleh. Menjelaskan, tentang faktor yang mempengaruhi. "Sampai saat ini bisa dilihat beberapa faktor yang bisa mempengaruhi perkembangan PT. Takaful di Kota Lubuklinggau. Individu yang bersangkutan (misal:

bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian), dan berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat”.

Sebagai Lembaga Dakwah

Menurut Arif Sudibyo, selaku Manager Area Bengkulu dan Lubuklinggau menjelaskan bahwa Pendirian PT Syarikat Takaful Indonesia (Perusahaan) diprakarsai oleh Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) yang dimotori oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia Tbk., PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, serta beberapa pengusaha muslim Indonesia. PT Asuransi Takaful Keluarga yang bergerak di bidang asuransi jiwa Syariah didirikan pada 4 Agustus 1994 . Perusahaan ini kemudian beroperasi pada 25 Agustus 1994, yang ditandai dengan peresmian oleh Menteri Keuangan Mar'ie Muhammad. Dalam perkembangannya, PT Syarikat Takaful Indonesia (Perusahaan) juga mendirikan anak perusahaan lain yang bergerak di bidang asuransi umum Syariah, yaitu PT Asuransi Takaful Umum, yang diresmikan oleh Menristek/Ketua BPPT Prof. Dr. B.J. Habibie pada 2 Juni 1995. Saat ini, mayoritas saham Syarikat Takaful Indonesia dikuasai oleh Syarikat Takaful Malaysia Berhad (56,00%), Islamic Development Bank (IDB, 26,39%), dan sisanya dimiliki oleh Permodalan Nasional Madani (PNM) dan Bank Muamalat Indonesia serta Karya Abdi Bangsa dan lain-lain (17,16%).

Sebagai Basis Ekonomi Syariah

Ilyas, menceritakan, Tahun 2006 Perusahaan melakukan

restrukturisasi yang berhasil menyatukan fungsi pemasaran Asuransi Takaful Keluarga dan Asuransi Takaful Umum sehingga lebih efisien serta lebih efektif dalam penetrasi pasar, juga diikuti masuknya PT. Takaful di Kota Lubuklinggau. Dengan adanya kantor graha yang sudah disediakan oleh agen-agen yang ada di Kota Lubuklinggau maka diperlukan revitalisasi identitas korporasi termasuk penataan ruang sekretariat di Kota Lubuklinggau. Untuk memperkuat citra perusahaan, meningkatkan kualitas layanan yang diberikan Perusahaan dan menjaga konsistensinya. Perusahaan memperoleh Sertifikasi ISO 9001:2000 dari SGS JAS-ANZ, Selandia Baru bagi Asuransi Takaful Umum.

Sebagai Penyelamat Ekonomi Umat

Asuransi Takaful Keluarga yang memperoleh Sertifikasi ISO 9001:2000 dari Det Norske Veritas (DNV), Belanda pada April 2004. Selain itu, atas upaya keras seluruh jajaran perusahaan, Asuransi Takaful Keluarga meraih MUI Award 2004 sebagai Asuransi Syariah Terbaik di Indonesia, dan Asuransi Takaful Umum memperoleh penghargaan sebagai asuransi dengan predikat Sangat Bagus dari Majalah Info Bank secara berturut-turut pada tahun 2004 dan 2005.

Visi Dan Misi Takaful Kota Lubuklinggau

Visi adalah menjadi grup asuransi terkemuka yang menawarkan jasa Takaful dan keuangan syariah yang komprehensif dengan jangkauan signifikan di seluruh Indonesia. Dan Misinya, memberikan solusi dan pelayanan

terbaik dalam perencanaan keuangan dan pengelolaan risiko bagi umat dengan menawarkan jasa Takaful dan keuangan syariah yang dikelola secara profesional, adil, tulus dan amanah.

Struktur Organisasi PT. Takaful

Menurut Ahmad, Sabilullah. Selaku, Agen PT. Takaful Lubuklingau menjelaskan, bahwa struktur PT. Takaful yang ada di Kota Lubuklingau masih dalam proses penyusunan dan perekrtutan anggota baru atau agen baru. Saat ini PT. Takaful Kota Lubuklingau telah memiliki Kantor Sekretariat yang beralamatkan di Jl. Yosudarso No 61 Samping Kantor Pos Indonesia Kelurahan Majapahiti Kecamatan Lubuklingau Timur I. Manager yang telah resmi di akui oleh pihak perusahaan bernama Ilyasa Yudha Nugraha. Beliau seorang pemuda yang memilki skill dalam metode dakwah. Sehingga dalam setiap langkahnya dalam melakukan syiar atau prospek kepada masyarakat sangat enerjik dan memiliki semangat yang tinggi sehingga beliau saat ini diminta untuk memimpin Agen yang ada di Kota Lubuklingau.

Faktor Pendukung dan Penghambat

a. Faktor Pendukung

Pertama, populasi muslim di Kota Lubuklingau semakin hari semakin meningkat keislamannya. Sehingga mereka makin sadar akan pilihan menggunakan asuransi syariah. *Kedua*, penetrasi pasar asuransi syariah saat ini tidak hanya ke masyarakat muslim. Bahkan, masyarakat non muslim pun juga telah banyak membeli asuransi syariah. *Ketiga*, pertumbuhan ekonomi yang pesat menjadi salah satu pemicu pasar asuransi

syariah."Meningkatnya pendapatan per kapita masyarakat Indonesia juga telah membuat mereka mampu membeli produk asuransi syariah," ucapnya di sela-sela Award Dinner and Presentation Best Syariah 2016 di Jakarta, Rabu (10/8). *Keempat*, pertumbuhan dari institusi yang berkaitan dengan asuransi syariah itu sendiri seperti perbankan syariah, multifinance syariah, institusi syariah lainnya. "Yang dimaksud dengan institusi syariah lainnya adalah Universitas Islam, Biro Travel Haji dan Umroh, Dewan Masjid Indonesia, Sekolah Islam, Organisasi Islam, Media Cetak Muslim, Lembaga Amil Zakat Nasional, Media Elektronik Muslim, Partai Politik Islam, Badan Wakaf, dan lainnya," tuturnya.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) untuk kuartal I pada tahun 2016. Indonesia saat ini memiliki 55 perusahaan syariah baik asuransi maupun reasuransi yang terdiri dari lima perusahaan asuransi jiwa syariah (sudah *spin off*), empat perusahaan asuransi umum syariah (sudah *spin off*), 19 unit syariah perusahaan asuransi jiwa, 24 unit syariah perusahaan asuransi umum, tiga unit syariah perusahaan reasuransi. Di mana, asetnya tercatat sejumlah Rp 28,9 triliun, dengan rincian asuransi jiwa memiliki aset Rp 23,6 triliun serta asuransi umum dan reasuransi Rp 5,3 triliun. Adapun, di kuartal I tahun 2016, pangsa pasar asuransi syariah baru mencapai 5,79 persen terhadap total industri asuransi di Indonesia.

b. faktor Penghambat

Tantangan terbesar yang dihadapi oleh industri asuransi syariah di Kota Lubuklingau bersumber pada dua hal utama yaitu permodalan dan sumber daya

manusia. Tantangan-tantangan lain seperti masalah, ketidaktahuan masyarakat terhadap produk asuransi syariah, *image* dan lain sebagainya merupakan akibat dari dua masalah utama tersebut.

1). Minimnya modal

Beberapa hal yang menjadi penyebab relative rendahnya penetrasi pasar asuransi syariah di Kota Lubuklinggau dalam sepuluh tahun terakhir adalah rendahnya dana yang memback up perusahaan asuransi syariah, promosi dan edukasi pasar yang relatif belum dilakukan secara efektif (terkait dengan lemahnya dana), belum timbulnya industri penunjang asuransi syariah seperti broker-broker asuransi syariah, agen, adjuster, dan lain sebagainya, produk dan layanan belum diunggulkan diatas produk konvensional, posisi pasar yang masih ragu antara penerapan konsep syariah yang menyeluruh dengan kenyataan bisnis di lapangan yang terkadang sangat jauh dari prinsip syariah, dukungan kapasitas reasuransi yang masih terbatas (terkait juga dengan dana) dan belum adanya inovasi produk dan layanan yang benar-benar digali dari konsep dasar syariah.

2). Kurangnya SDM yang professional

Berdasarkan data *Islamic Insurance Society* (IIS) per Maret lalu, sekitar 80 persen dari seluruh cabang atau divisi asuransi syariah belum memiliki ajun ahli syariah. IIS mengestimasi asuransi syariah di Kota Lubuklinggau per Maret lalu memiliki sekitar 200 nasabah dan hanya didukung 10 ajun ahli syariah. Jumlah yang cukup sedikit bila dibandingkan kondisi SDM di asuransi konvensional. Per Maret lalu, sebagian besar cabang asuransi konvensional telah memiliki sedikitnya seorang ajun ahli asuransi

syariah. Jumlah tersebut sesuai dengan ketentuan departemen keuangan (Depkeu).

3). Ketidaktahuan Masyarakat Terhadap Produk Asuransi Syariah

Ketidaktahuan mengenai produk asuransi syariah (tafkul) dan mekanisme kerja merupakan kendala terbesar pertumbuhan asuransi jiwa ini. Akibatnya, masyarakat di Kota Lubuklinggau tidak tertarik menggunakan asuransi syariah, dan lebih memilih jasa asuransi konvensional.

4). Dukungan Pemerintah Belum Memadai

Meski sudah menunjukkan eksistensinya, masih banyak kendala yang dihadapi bagi pengembangan ekonomi syariah di Kota Lubuklinggau. Soal pemahaman masyarakat hanya salah satunya. Kendala lainnya yang cukup berpengaruh adalah dukungan penuh dari para pengambil kebijakan di negeri ini, terutama menteri-menteri dan lembaga pemerintahan yang memiliki wewenang dalam menentukan kebijakan ekonomi.

5). *Image*

Salah satu tantangan besar bisnis asuransi syariah di Kota Lubuklinggau dan negara lainnya, menurut Zein, adalah meyakinkan masyarakat akan keuntungan menggunakan asuransi syariah. "Perlu sekali mensosialisasikan asuransi syariah bukan saja berasal dari agama, tetapi memperlihatkan keuntungan." Kenyataan di lapangan menunjukkan, bahwa para pelaku ekonomi syariah masih menghadapi tantangan berat untuk menanamkan prinsip syariah sehingga mengakar kuat dalam perekonomian nasional dan umat Islamnya itu sendiri.

Menurut Abdul, Rahman S. Tokoh Asuransi BNI Syariah Kota Lubuklinggau menjelaskan, "ada tiga

faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu: Dorongan dari dalam individu. Misal, dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain. Motif Sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat adalah pelayanan. Pelayanan yaitu suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain atau konsumen dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang.

PT.Takaful Kota Lubuklinggau dalam mensyiaran programnya yang murni syariah tentu bukan hal yang mudah, banyak sekali masyarakat yang tidak percaya dengan kemurnian syariah yang diprogramkan oleh PT. Takaful. Seperti halnya promosi yang dilakukan oleh para agen PT.Takaful di Lubuklinggau. Promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Menurut Tugimin selaku agen area Kota Lubuklinggau menjelaskan: "Promosi adalah komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk, menyakinkan. Ciri dari komunikasi yang persuasive (komunikasi) adalah ada komunikator yang secara terencana mengatur berita dan cara penyampaiannya untuk mendapatkan akibat tertentu dalam sikap dan cara

tingkah laku si penerima atau pendengar.

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran, yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan bersangkutan. Berdasarkan pengertian para ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan untuk interaksi dengan konsumen, memberikan informasi kepada konsumen serta membujuk konsumen untuk menggunakan produk atau jasa perusahaan tersebut.

SIMPULAN

Hasil penelitian tentang peran PT.Takaful di Kota Lubuklinggau telah memberikan pengaruh yang positif kepada masyarakat kota Lubuklinggau khususnya dan Indonesia umumnya. Serta meningkat secara signifikan minat nasabah dalam memilih PT.Asuransi Takaful yang murni syariah di Kota Lubuklinggau. Adapun peran tersebut meliputi: Sebagai Lembaga Dakwah, Sebagai Basis Ekonomi Syariah, dan Sebagai Penyelamat Ekonomi Umat. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa faktor pelayanan, promosi dan syariah berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam memilih PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Palembang. Oleh karena itu, *pertama*, diharapkan PT.Asuransi Takaful Keluarga Kota Lubuklinggau dapat meningkatkan pelayanan, promosi dan mempertahankan sistem syariah agar dapat meningkatkan minat nasabah

dalam memilih PT.Asuransi Takaful Keluarga Kota Lubuklinggau. *Kedua*, Memberikan pendidikan tentang ekonomi syariah kepada masyarakat Kota Lubuklinggau melalui seminar atau diskusi panel yang diselenggarakan setiap bulan atau pertahun minimal satu kali. *Ketiga*, Kepada seluruh agen Takaful agar dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan tentang Asuransi syariah dan selalu melatih diri untuk menjadi *leader* dalam menegakkan ekonomi syariah di Kota Lubuklinggau.

DAFTAR PUSTAKA

- A, Arifin. (2014). *Kamus Ilmiah Indonesia Populer*. Bandung: Rajawali Press.
- Brillianto, Diyatmiko. (2017). “*Strategi Public Relations PT. Asuransi Takaful Keluarga Dalam Mensosialisasikan Asuransi Syariah*”. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.
- Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. (2001). *Fatwa Dewa Syariah Nasional No.21/DSN-MUI/X/2001 Tantang Pedoman Umum Asuransi Syariah*. Jakarta: Mutiara.
- <http://www.republika.co.id/berita/26080/Pedoman-Umum-Asuransi-Syariah>.
- <https://www.takaful.co.id>, Profile Perusahaan, Jakarta : Tahun 2017.
- Masyhuril, Khamis. (2000). ”*Takaful, Asuransi Syari’ah: Suatu Solusi*”. Jakarta: Republika.
- Muhammad, Al. Bahiy. (1985). *Masalah Pembangunan Dalam Perspektif Islam*. Jakarta:Integritas Press.
- Saleh, Muhammad, dan Ikit. (2014). *Pengantar Bank Syariah*. Lubuklinggau: Pustaka Al-Azhaar.
- Satibi, Darwis. (2018). *Kajian Islami dengan Ketua Dewan Penasehat PT. Takaful Pusat Jakarta*.
- Sugiyono. (2002). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Supriadi, Ibrohim. (2017). “*Metode Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Syariah Terhadap Masyarakat Menengah (Studi Kasus Program Takaful Pendidikan Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Ro. Spirit Bintaro Tangerang Selatan”*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.