

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang dikemukakan dalam bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengelolaan dana *tabarru'* di Asuransi Sun Life Cabang Padang, untuk pembukuannya dilakukan terpisah dengan dana lainnya. Dana *tabarru'* dapat diinvestasikan apabila mengalami *surplus underwriting* sedangkan, apabila mengalami *defisit underwriting* Asuransi Sun Life Cabang Padang akan meminjamkan dana dari Perusahaan (*qardh*). Oleh karena itu, tidak terdapat kerancuan dalam pelaksanaan akad *tabarru'* karena dana yang diinvestasikan berasal dari *surplus underwriting* yakni, selisih lebih total jumlah pendapatan dana *tabarru'* setelah dikurangi pengeluaran dana *tabarru'*. Peserta juga berhak mengambil nilai dana investasi selama masih mencukupi untuk melunasi iuran asuransi dan biaya-biaya lainnya. Selain itu, dana *tabarru'* dapat diwakafkan apabila sudah jatuh tempo klaim.
2. Penerapan akad *tabarru'* dalam Asuransi Sun Life Cabang Padang secara keseluruhan telah sesuai dengan Fatwa No. 53/DSN/MUI/III/2006 tentang *Tabarru'* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah. Setiap produk yang dimiliki Asuransi Sun Life Cabang Padang yakni, Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (Syariah), Asuransi Brilliance Hasanah Fortune Plus (Syariah), Asuransi Brilliance Hasanah Protection Plus, Asuransi Brilliance

Hasanah Sejahtera mengandung akad *tabarru'* sesuai dengan Fatwa No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang *Tabarru'* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah. Dalam hal ini, akad *tabarru'* (hibah) merupakan akad yang mana peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Sedangkan perusahaan bertindak sebagai pengelola dana hibah. Disamping itu, meskipun akad *tabarru'* pada dasarnya ialah akad yang bertujuan untuk tolong menolong akan tetapi tidak semua klaim dapat dibayarkan oleh Asuransi Sun Life Cabang Padang. Hal ini sebagaimana telah dimuat didalam polis.

B. Saran

1. Menciptakan sumber daya manusia (SDM) dalam asuransi syariah yang berkompeten dan profesional. Asuransi syariah dapat berkembang dengan pesat apabila sumber daya manusia (SDM) dalam asuransi syariah dapat bekerja secara kompeten dan profesional yakni, menjalankan asuransi syariah sesuai dengan peraturan yang ada serta sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, dalam proses operasional asuransi syariah harus konsisten, tidak boleh mengandung unsur konvensional sama sekali.
2. Perlunya dilakukan sosialisasi kepada masyarakat mengenai keberadaan asuransi syariah. Pelaksanaan asuransi syariah yang sesuai dengan prinsip syariah akan meningkatkan keingintahuan masyarakat mengenai asuransi syariah khususnya bagi muslim yang ingin beribadah secara *kafah*. Masyarakat akan dapat mengkaji sendiri mengenai *plus-minus* asuransi syariah maupun konvensional.

3. Meningkatkan produk-produk asuransi syariah dapat menjadi daya tarik bagi masyarakat untuk memilih asuransi syariah. Selain orientasi asuransi syariah sebagai *falah oriented* (tidak semata-mata mencari keuntungan, tapi juga mencari kemenangan didunia dan diakhirat) sebagai pembeda sekaligus daya tarik asuransi syariah, munculnya produk-produk asuransi syariah yang kian berkembang juga akan meningkatkan pemasaran bagi asuransi syariah.

