

**PRINSIP-PRINSIP SYARI'AH DALAM MEKANISME
PEMASARAN PRODUK PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
SUPERVISI YOGYAKARTA**



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARI'AH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN SYARAT GUNA MEMPEROLEH
GELAR SARJANA STRATA SATU AGAMA
DALAM ILMU HUKUM ISLAM**

DISUSUN OLEH:

NELLY ALFIANY YUNIAR SYAM

NIM: 9738 2823

DI BAWAH BIMBINGAN:

1. Dr. H. SYAMSUL ANWAR, MA
2. Drs. AGUS M. NAJIB, M.Ag

**MU'AMALAT
FAKULTAS SYARI'AH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2001**

ABSTRAK

PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta dengan memegang teguh visi dan misinya, mengemban amanah yang cukup berat. Dengan melihat dan mengamati apa yang terjadi di PT. ATK Supervisi Yogyakarta khususnya mengenai criteria produk dan mekanisme pemasaran produk, maka suatu hal yang menarik untuk dikaji lebih jauh bagaimana prinsip-prinsip syari'ah diimplementasikan dalam kinerja perusahaan ini. Karena untuk menghasilkan pembangunan ekonomi dan bisnis umat di masa depan yang sesuai dengan prinsip Syari'ah, haruslah dilaksanakan oleh para pelaku yang tidak saja profesional dalam teknologi bisnis dan manajemen usaha, tetapi juga menguasai syari'ah dan fiqh mu'amalah

Jenis penelitian ini adalah penelitian berbentuk studi kasus (case study), dan bersifat deskriptif-analitik. Guna mendapatkan data yang mendukung penelitian ini maka ditempuh dengan metode studi dokumen atau bahan pustaka, dan wawancara. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan normative, dan untuk menganalisis data yang terkumpul digunakan cara kualitatif dengan teknik deduktif dan induktif.

PT. ATK Supervisi Yogyakarta, sebagai suatu lembaga Syari'ah yang menjadi kebanggaan bangsa dan umat sesuai dengan visi dan misinya, menawarkan suatu perlindungan yang berdasarkan takaful, yang terumuskan dalam sekian banyak produk yang dipasarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dalam pandangan prinsip-prinsip Syari'at Islam, criteria produk PT.ATK Supervisi Yogyakarta secara jelas dan nyata mempunyai kemaslahatan karena mempunyai banyak manfaat positif baik bagi peserta, perusahaan dan masyarakat.

Key word: pemasaran produk, PT. ATK Supervisi Yogyakarta, prinsip syari'ah

Dr. H. Syamsul Anwar, MA
DOSEN FAKULTAS SYARI'AH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

NOTA DINAS

Hal : Skripsi Sdri. Nelly Alfiany Yuniar Syam
Lamp : 4 (empat) eksemplar

Kepada yang terhormat,
Dekan Fakultas Syari'ah
IAIN Sunan Kalijaga
di
Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

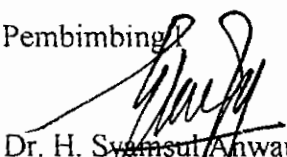
Setelah membaca, meneliti, mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi sdri. Nelly Alfiany Yuniar Syam yang berjudul "**Prinsip-prinsip Syari'ah dalam Mekanisme Pemasaran Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta**", sudah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S-I dalam Ilmu Hukum Islam (syari'ah) pada Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Selanjutnya, dapat kiranya skripsi tersebut segera dimunaqasahkan.

Atas perhatian dan kebijaksanaan bapak, dihaturkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 12 Ramadan 1422 H
27 Nopember 2001 M

Pembimbing


Dr. H. Syamsul Anwar, MA
NIP. 150 215 881

Drs. Agus M. Najib, M.Ag.
DOSEN FAKULTAS SYARI'AH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

NOTA DINAS

Hal : Skripsi Sdri. Nelly Alfiany Yuniar Syam
Lamp : 4 (empat) eksemplar

Kepada yang terhormat,
Dekan Fakultas Syari'ah
IAIN Sunan Kalijaga
di
Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti, mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi sdri. Nelly Alfiany Yuniar Syam yang berjudul **"Prinsip-prinsip Syari'ah dalam Mekanisme Pemasaran Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta"**, sudah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S-I dalam Ilmu Hukum Islam (syari'ah) pada Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Selanjutnya, dapat kiranya skripsi tersebut segera dimunaqasahkan.

Atas perhatian dan kebijaksanaan bapak, dihaturkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 12 Ramadan 1422 H
27 Nopember 2001 M

Pembimbing II



Drs. Agus M. Najib, M.Ag
NIP. 150 275 462

PENGESAHAN

SKRIPSI BERJUDUL

**PRINSIP-PRINSIP SYARI'AH DALAM MEKANISME
PEMASARAN PRODUK PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
SUPERVISI YOGYAKARTA**

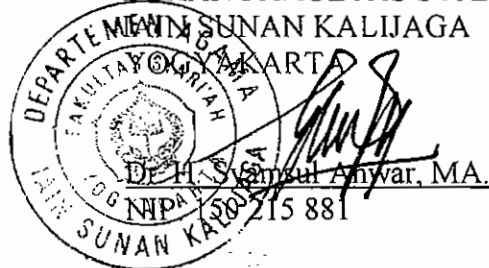
Yang disusun oleh:

NELLY ALFIANY YUNJAR SYAM
NIM: 9738 2823

Telah dimunaqasyahkan di depan sidang munaqasyah pada tanggal: 11 Syawwal
1422 H/26 Desember 2001 M, dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah
satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Agama dalam Ilmu Hukum Islam.

Yogyakarta, 13 Syawwal 1422 H
28 Desember 2001 M

DEKAN FAKULTAS SYARI'AH
IAIN SUNAN KALIJAGA



Panitia Munaqasyah

Ketua Sidang

Dr. Khoiruddin Nasution, MA.
NIP: 150 246 195

Sekretaris Sidang

H. Wawan Gunawan, S.Ag.
NIP: 150 282 520

Pembimbing I

Dr. H. Syamsul Anwar, MA
NIP: 150 215 881

Pembimbing II

Drs. Agus M. Najib, M.Ag.
NIP: 150 275 462

Penguji I

Dr. Khoiruddin Nasution, MA.
NIP: 150 246 195

Penguji II

Drs. Riyanta, M.Hum.
NIP: 150 259 417

KATA PENGANTAR

الحمد لله، الرحمن علم القرآن خلق الإنسان علمه البيان، أشهد
أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا عبده ورسوله، والقبالة والسلام
على خاتم الرسل وعلى آله وصحبه المستكملين بالأصوات، وبعد

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT, hanya itulah ungkapan yang patut penyusun ucapkan atas terlaksananya penelitian yang merupakan faktor penentu dalam penyusunan skripsi ini sebagai tugas akhir dalam menempuh jenjang studi S-I, setidaknya telah mengurangi beban yang harus penyusun emban. Dengan demikian, penyusun telah mencapai satu target penting yang akan mempengaruhi perjalanan hidup penyusun selanjutnya di masa yang akan datang, dan semoga target yang lain pun akan terwujud dalam waktu dekat ini.

Dalam kesempatan ini, penyusun mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang secara langsung maupun tidak langsung memiliki andil dan kontribusi yang sangat besar dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Ketua dan sekretaris jurusan Mu'amalat, Drs. Parto Djumeno dan Drs. H. Syafa'ul Mudawwam, MM yang telah menyetujui judul skripsi penyusun dan memberikan petunjuk awal dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Dr. H. Syamsul Anwar, MA dan Drs. Agus M. Najib, M.Ag yang telah membimbing, memberi arahan, petunjuk dan saran yang sangat berharga selama penyusunan skripsi ini, sehingga saran dan petunjuk

tersebut selalu memberi motivasi bagi penyusun untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya.

3. Bapak Ketua Supervisor PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta dan seluruh jajaran staff dan responden PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta, yang telah memberikan data-data primer dan informasi penting yang penyusun butuhkan, serta telah memberikan waktunya yang sangat berharga guna memberikan arahan dan petunjuk yang sangat membantu penyusun menyelesaikan penelitian tentang prinsip-prinsip syari'ah dalam mekanisme pemasaran produk PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta.
4. Kepada seluruh keluarga tersayang serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu dalam pengantar ini.

Akhirul kalam, dengan penuh kesadaran dan kerendahan hati, penyusun mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak guna perbaikan penyusunan skripsi ini.

Yogyakarta, $\frac{12 \text{ Ramadan } 1422 \text{ H}}{27 \text{ Nopember } 2001 \text{ M}}$

Penyusun



Nelly Afiany Yuniar Syam

NIM. 9738 2823

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam penelitian ini menggunakan pedoman transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI no. 158 tahun 1987 dan no. 0543 b/U/1987. Secara garis besar uraiannya adalah sebagai berikut:

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	b	Be
ت	ta'	t	Te
ث	ṡā	s'	es (dengan titik di atas)
ج	jīm	j	Je
ح	ḥa ^r	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	khā	kh	ka dan ha
د	dāl	d	Demokrasi
ذ	zāl	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	Er
ز	zai	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	ṡād	ṡ	es (dengan titik di bawah)

ض	dād	d	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘-	koma terbalik (di atas)
غ	gain	g	Ge
ف	fa‘	f	Ef
ق	qaf	q	Qi
ك	kaf	k	Ka
ل	lam	l	El
م	mim	m	Em
ن	nun	n	En
و	wau	w	We
هـ	ha‘	h	Ha
ء	hamzah	ء	Apostrof
ي	ya‘	y	Ye

B. Konsonan rangkap

Konsonan rangkap yang disebabkan oleh Syaddah ditulis rangkap.

Contoh : نَزَّل = nazzala

بِهِنَّ = bihinna

C. Vokal Pendek

Fathah (َ) di tulis a, kasrah (ِ) ditulis i, dan dammah (ُ) ditulis u.

Contoh : أَحْمَد : ahmada, رَافِق : rafiqa, صَلِح : saluha

D. Vokal Panjang

Bunyi a panjang ditulis ā, bunyi i panjang ditulis ī dan bunyi u panjang ditulis ū.

Contoh :

1. Fathah + alif ditulis ā

فلا ditulis falā

2. Kasrah + ya' mati ditulis ī

ميثاق ditulis mīṣāq

3. Dammah + wawu mati ditulis ū

أصول ditulis uṣūl

E. Vokal rangkap

1. Fathah + ya' mati ditulis ai

الزحيلي ditulis az-Zuḥaili

2. Fathah + wawu mati ditulis au

طوق الحمامة ditulis Ṭauq al Ḥamāmah

F. Ta' marbuṭah di akhir kata

Bila dimatikan ditulis h

Kata ini tidak berlaku terhadap kata 'Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia seperti: salat, zakat dan sebagainya kecuali bila dikehendaki lafaz aslinya.

Contoh : بداية المجتهد ditulis Bidāyah al-Mujtahid

G. Hamzah

1. Bila terletak di awal kata, maka ditulis berdasarkan bunyi vokal yang mengiringinya.

إِنَّ ditulis inna

2. Bila terletak di akhir kata, maka ditulis dengan lambang apostrof (ُ).

وَأُطِئُ ditulis waṭ'ūn

3. Bila terletak di tengah kata dan berada setelah vokal hidup, maka ditulis sesuai dengan bunyi vokalnya.

رَبَائِبُ ditulis rabā'ib

4. Bila terletak di tengah kata dan dimatikan, maka ditulis dengan lambang apostrof (ِ)

تَأْخُذُونَ ditulis ta' khuzūna

H. Kata sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qamariyah ditulis al

الْبَقْرَةَ ditulis al-Baqarah

2. Bila diikuti huruf syamsiyah, huruf ا diganti dengan huruf syamsiyah yang bersangkutan.

النِّسَاءِ ditulis an-Nisā'

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
NOTA DINAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN TRANSLITERASI	vii
DAFTAR ISI	xi
 BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pokok-pokok masalah	5
C. Tujuan dan Kegunaan	5
D. Telaah Pustaka	6
E. Kerangka Teoretik	8
F. Metode Penelitian	15
G. Sistematika Pembahasan	16
 BAB II: KONSEP BISNIS SUATU PERUSAHAAN	
A. Pengertian Bisnis	18
B. Pentingnya Etika Bisnis dalam Perusahaan	21
C. Fungsi-fungsi suatu Perusahaan	24
1. Fungsi Produksi	25
2. Fungsi Pemasaran	28

BAB III : MEKANISME PEMASARAN PRODUK PT. ASURANSI

TAKAFUL KELUARGA SUPERVISI YOGYAKARTA

A. Gambaran Umum PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta.....	35
1. Latar Belakang Berdiri PT. ATK Supervisi Yogyakarta	35
2. Tujuan Berdirinya	38
3. Pengertian Asuransi Takaful Keluarga.....	39
4. Struktur Organisasi.....	41
B. Produk-produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta	44
1. Produk Takaful Individu	44
2. Produk Takaful Kumpulan.....	50
C. Mekanisme Pemasaran Produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta	52
1. Promosi Produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta	53
2. Pengelolaan Konsultan PT. ATK Supervisi Yogyakarta	57
3. Kegiatan Operasional Konsultan dalam Pemasaran Produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta.....	63

BAB IV: ANALISIS

A. Tinjauan terhadap Produk.....	72
B. Tinjauan terhadap Mekanisme Pemasaran Produk.....	82

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	99
B. Saran-saran	100

DAFTAR PUSTAKA	102
-----------------------------	------------

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. TERJEMAHAN KUTIPAN AYAT QUR'AN, HADIS DAN BAHASA ASING	I
2. BIOGRAFI ULAMA	IV
3. PEDOMAN WAWANCARA	VI
4. RESPONDEN YANG DIWAWANCARAI	VII
5. SURAT KETERANGAN IZIN RISET	VIII
6. SURAT REKOMENDASI RISET	IX
7. SURAT KETERANGAN RISET	X
8. POLIS, SYARAT UMUM PERJANJIAN POLIS TAKAFUL DAN TANDA TERIMA POLIS	XIII
9. APLIKASI TAKAFUL	XXV
10. PERJANJIAN KERJA KONSULTAN	XXVIII
11. ETIKA BISNIS ISLAM	XXXII
12. KUITANSI TAKAFUL	XXXIV
13. CURRICULUM VITAE	XXXV

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Proses produksi dalam sebuah perusahaan menghasilkan produk barang atau jasa dengan maksud untuk dijual. Di dalam penjualan itu terkandung keinginan perusahaan (produsen) untuk memuaskan para konsumen dengan hasil produksi, dan dengan demikian perusahaan dapat mencapai tujuannya, yaitu memperoleh laba. Kegiatan dari keinginan perusahaan itu dinamakan dengan kegiatan pemasaran (*marketing*).¹⁾

Islam tidak membenci perdagangan atau dunia bisnis, bahkan Islam menganggap bahwa aktivitas ini sebagai salah satu wasilah kerja yang disyari'atkan.²⁾ Kegiatan bisnis merupakan hal yang sah dan boleh dilakukan.

Berkaitan dengan apa yang diuraikan di atas, dalam dunia ekonomi sekarang ini kita mengenal suatu kegiatan penjaminan yang bernama asuransi dan telah merasuk dalam banyak bidang kehidupan dewasa ini, yang telah menjadi cara hidup yang biasa (*'urf*).³⁾

Meskipun terjadi perbedaan pandangan ulama dalam persoalan asuransi karena termasuk bidang hukum *ijtihadiah*, hal itu bukan berarti Islam menentang gagasan asuransi, malah Islam mendukungnya karena Islam

¹⁾Wasis, *Pengantar Ekonomi Perusahaan*, cet. 6 (Bandung: Alumni, 1997), hlm. 145.

²⁾Yusuf Qardhawi, *Fatwa-fatwa Kontemporer*, alih bahasa As'ad Yasin, cet. 1 (Jakarta: Gema Insani Press, 1995), I: 752. Kata *Al-Qardhawi* dalam Bahasa Arab ditulis dengan kata *Al-Qaradawi* (القرداوي). Untuk selanjutnya, dalam penulisan skripsi ini kata *Al-Qaradawi* ditulis dengan *Qardhawi*, sesuai dengan cover jilid buku terjemahannya.

³⁾Ali Yafie, "Asuransi dalam Perspektif Islam", *Ulumul Qur'an*, No. 2. Vol. VII (1996), hlm. 13.

selalu memperhatikan kepentingan umatnya baik kepentingan individu maupun golongan, dengan satu syarat bahwa asuransi itu melalui suatu upaya yang dibenarkan oleh syara'.

Oleh karena itu, maka muncullah apa yang disebut dengan "*takaful*", yaitu asuransi yang mempunyai prinsip kemaslahatan dengan menekankan sifat saling menanggung dan saling menolong di antara para tertanggung dengan mempunyai nilai *tabarru'*, dan *ta'awun* sebagai suatu kebajikan menurut Islam.

Hasil produksi dari proses asuransi takaful adalah berupa jasa, yaitu suatu "janji memberi proteksi" kepada para nasabah. Produk berupa jasa proteksi tersebut dirumuskan sedemikian rupa secara rinci dalam suatu akta yang lazim disebut polis. Akta yang berisikan inti dari syarat-syarat dengan janji tersebut, dipergunakan dan dipasarkan dalam bisnis asuransi, baik di dalam maupun di luar bursa.

Mengingat spesifikasi dari produk perusahaan asuransi Takaful yang berupa jasa, maka dibutuhkan pula tenaga penjualan yang mempunyai kemampuan dan keterampilan khusus sehingga dapat mencapai sasaran yang diinginkan.⁴⁾

PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta, selanjutnya disebut PT. ATK Supervisi Yogyakarta, sebagai salah satu lembaga keuangan umat yang ada di Yogyakarta, selama dalam sejarah perkembangan kariernya dalam dunia bisnis mempunyai cara tersendiri dalam mekanisme pemasaran

⁴⁾Sri Rejeki Hartono, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, cet. 3 (Jakarta: Sinar Grafika, 1997), hlm. 193.

produk-produknya untuk mencapai sasaran yang dimaksud sebagaimana tercantum dalam tujuan perusahaan.

Selama ini, mekanisme pemasaran produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta adalah dengan menggunakan personal jasa yang disebut konsultan atau agen penjualan. Karakteristik kontak antara perusahaan dengan calon nasabah diwakili oleh konsultan atau agen penjualan tersebut. Secara prosentase, sekitar 95% konsultan sendiri yang mencari atau mendatangi calon nasabah. Adapun selebihnya, para calon nasabahlah yang datang ke perusahaan.

PT. ATK Supervisi Yogyakarta sebagai kantor pemasaran, saat ini hanya mempunyai konsultan mandiri dengan klasifikasi "B", yaitu yang mempunyai tugas memasarkan produk dengan segmen pasar berbentuk individu.

Adapun segmen pasar yang berbentuk kelompok, PT. ATK Supervisi Yogyakarta juga hanya mempunyai satu orang konsultan yang kedudukannya lebih tinggi dari konsultan mandiri klasifikasi "B" tersebut, yang disebut dengan Group Representative klasifikasi "C". Selain spesialisasinya segmen pasar berbentuk kelompok, Group Representative klasifikasi "C" juga boleh memasarkan produk dengan segmen pasar individu. Namun hal itu hanya sampingan saja.

Pemasaran produk baik terhadap individu maupun kelompok, mekanismenya kurang lebih sama. Terhadap *individu*, konsultan mengunjungi secara "*door to door*" disertai presentasi yang sifatnya lebih santai,

kondisional dan sangat fleksibel. Di sini, konsultan ditekankan untuk mampu mengetahui keadaan atau kebutuhan calon nasabah. Adapun terhadap *kelompok*, konsultan juga mengawali dengan mendatangi instansi-instansi atau organisasi-organisasi dan mencoba menawarkan produk kemudian minta untuk presentasi.

Promosi dalam mekanisme pemasaran produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta, selain komunikasi langsung atau penjualan tatap muka (*personal selling*) dengan para calon nasabah sebagaimana diuraikan di atas, dalam promosinya juga menggunakan media cetak, yaitu melalui media surat-surat dan brosur-brosur.⁵⁾

PT. ATK Supervisi Yogyakarta dengan memegang teguh visi dan misinya, mengemban amanah yang cukup berat. Oleh karena itu, dengan melihat dan mengamati apa yang terjadi di PT. ATK Supervisi Yogyakarta khususnya mengenai kriteria produk dan mekanisme pemasaran produk, maka suatu hal yang sangat menarik untuk dikaji dan diteliti lebih jauh lagi bagi penyusun, bagaimana prinsip-prinsip Syari'ah diimplementasikan dalam kinerja perusahaan ini.

Karena untuk menghasilkan pembangunan ekonomi dan bisnis umat di masa depan yang sesuai dengan prinsip Syari'ah, haruslah dilaksanakan oleh para pelaku yang tidak saja profesional dalam teknologi bisnis dan manajemen usaha, tetapi juga menguasai syari'ah dan fiqh mu'amalah.⁶⁾

⁵⁾Wawancara dengan Bapak Rohmat Teguh (Koordinator Group Representative) dan dengan Bapak Kholid (Bagian Administrasi) di Kantor PT. ATK Supervisi Yogyakarta, tanggal 03 Oktober 2001.

⁶⁾Muhamad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, cet. 1 (Yogyakarta: UII Press, 2000), hlm. 1.

B. Pokok-pokok Masalah

Bertolak dari apa yang diutarakan di atas, maka masalah-masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Produk apa saja yang dihasilkan oleh PT. ATK Supervisi Yogyakarta
2. Bagaimana mekanisme pemasaran produk di PT. ATK Supervisi Yogyakarta
3. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jenis-jenis produk dan mekanisme pemasaran produk di PT. ATK Supervisi Yogyakarta

C. Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui dan mendeskripsikan jenis-jenis produk yang ditawarkan PT. ATK Supervisi Yogyakarta kepada masyarakat, kemudian dianalisa dari sudut pandang prinsip Syari'ah Islam
2. Mendeskripsikan mekanisme pemasaran produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta dalam menjaga keeksistensian perusahaannya, kemudian dianalisa dari sudut pandang prinsip Syari'ah Islam
3. Mendeskripsikan hasil analisa pandangan agama (syari'at Islam) mengenai jenis produk dan mekanisme pemasaran produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sumbangan pemikiran dan pengembangan penelitian hukum Islam, terutama bidang fiqh mu'amalat

2. Memperluas wawasan penyusun dalam bidang ekonomi Islam
3. Membantu mempermudah jalan bagi yang ingin memperdalam dan mengkaji tentang operasional PT. ATK Supervisi Yogyakarta dari aspek keperusahaannya

D. Telaah Pustaka

Sepengetahuan penyusun belum ada literatur yang secara khusus membahas tentang *Prinsip-prinsip Syari'ah dalam Mekanisme Pemasaran Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta*. Penelitian-penelitian tentang asuransi takaful yang ada sampai sekarang ini, kebanyakan pembahasannya lebih mengedepankan operasionalisasi asuransi takaful dari aspek prinsip atau konsepnya yaitu bersifat *ta'āwun* dan mempunyai nilai *tabarru'* di antara sesama bertanggung, juga pengelolaan dana yang memakai prinsip *mudārabah*.

Salah satunya, penyusun sendiri menemukan penelitian dalam bentuk skripsi yang sama tempat penelitiannya di PT. ATK Supervisi Yogyakarta. Namun demikian, penelitian itu membahas tentang operasionalisasi PT. ATK Supervisi Yogyakarta ditinjau dari aspek prinsip asuransi Islam, yaitu meliputi syarat-syarat umum Asuransi Takaful Keluarga, jenis-jenis produk dan ketentuan klaim juga dananya yang nanti dianalisis tentang mekanisme pengelolaan dana dan klaim takaful keluarga dari sudut pandang asuransi Islam. Penelitian skripsi itu berjudul *Pelaksanaan Asuransi Takaful Keluarga*

di *PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta*, yang disusun oleh Arum Zakiyah.⁷⁾

Dengan demikian, objek pembahasan skripsi Arum Zakiyah sangat berbeda dengan objek pembahasan yang penyusun maksudkan dalam penelitian skripsi ini sebagaimana dikemukakan dalam pokok-pokok masalah di atas. Jadi, penyusun bermaksud akan meneliti di *PT. ATK Supervisi Yogyakarta* ditinjau dari aspek perusahaannya bukan dari prinsip atau konsep asuransi Islam.

Pentingnya penelitian asuransi Takaful dari aspek perusahaan, dalam buku yang berjudul *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Muhamad menjelaskan bahwa hal ini mengingat asuransi Takaful dalam operasionalisasinya yang melalui perusahaan itu berdasarkan prinsip-prinsip Syari'ah Islam. Oleh karena itu, maka dalam lembaga ini dibentuk Dewan Syari'ah yang mengeluarkan keputusan apakah produk-produk dan mekanisme pemasaran produknya sudah sesuai dengan prinsip-prinsip Syari'ah Islam atau belum, terutama dilihat dari aspek *garar, maisir, riba* dan etika bisnis yang Islami.⁸⁾

Pembahasan mengenai asuransi Takaful, kebanyakan literturnya masih berbentuk artikel-artikel atau makalah-makalah. Adapun satu buku yang disusun oleh Muhammad bin Ahmad ash-Shalih yang berjudul *Asuransi*

⁷⁾Arum Zakiyah, "*Pelaksanaan Asuransi Takaful Keluarga di PT. Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta*", skripsi sarjana tidak diterbitkan, Yogyakarta: IAIN Sunan Kalijaga, 1997, hlm. xii-xiii.

⁸⁾Muhamad, *Lembaga-lembaga...*, hlm. 72.

*Takaful: Membangun Kinerja Perekonomian Secara Islam*⁹⁾ di dalamnya lebih mengedepankan bentuk *takaful ijtimā'i* sebagai sebuah model jaminan sosial yang digali dari landasan utama dienul Islam, al-Qur'an dan as-Sunnah.

Pembahasan asuransi Takaful dari aspek perusahaannya, sepanjang pengetahuan penyusun belum pernah ada literatur secara khusus yang membahas tentang hal ini, apalagi disertai dengan data hasil penelitian di lapangan khususnya di PT. ATK Supervisi Yogyakarta. Adapun satu artikel yang ditulis oleh Ihsan M. Rusli berjudul *Mencermati Peluang Pasar Asuransi Syari'ah* menyinggung juga sedikit tentang asuransi Takaful dari aspek perusahaannya, namun lebih pada segi peluang pasar produknya.¹⁰⁾

E. Kerangka Teoretik

Mahmūd Syaltut dalam kitabnya *al-Islām 'Aqīdah wa asy-Syari'ah* mendefinisikan syari'ah adalah peraturan yang diturunkan Allah kepada manusia agar dipedomani dalam berhubungan dengan Tuhannya, dengan sesamanya, dengan lingkungannya dan dengan kehidupan.¹¹⁾

Syari'ah Islam merupakan syari'ah yang komplit dan mencakup segala permasalahan, baik individu, masyarakat maupun negara. Ia mengatur masalah

⁹⁾Muhammad bin Ahmad ash-Shalih, *Asuransi Takaful: Membangun Kinerja Perekonomian Secara Islam*, alih bahasa Muhil Dofir Asror, cet. 1 (Solo: Citra Islami Press, 1997).

¹⁰⁾Ihsan M.Rusli, "Mencermati Peluang Pasar Asuransi Syari'ah", *Pelita*, No. 6694 Th ke-22 (Jum'at, 7 Juli 1995).

¹¹⁾Mahmud Syaltut, *al-Islām 'Aqīdah wa asy-Syari'ah*, cet. 3 (Mesir: Dār al-Qolam, 1966), hlm. 12.

pribadi, mu'amalah dan seluruh permasalahan yang berkaitan dengan manusia.

Pada hakikatnya, inti dari *maqāṣid asy-Syari'ah* adalah untuk kemaslahatan manusia di dunia dan di akhirat. Al-Ghazali dan asy-Syatibi sebagaimana dikutip oleh Yusuf Qardhawi membagi kemaslahatan ini menjadi tiga, yaitu: kemaslahatan yang bersifat *darūriyyat*, *ḥajiyyat* dan *taḥsiniyyat*.¹²⁾ Lebih lanjut asy-Syatibi menyebutkan jumlah tujuan yang bersifat *darūriyyat* itu menjadi lima bagian, yaitu: memelihara *ad-dīn* (agama), jiwa, keturunan, harta dan akal.

Sebagaimana dijelaskan Yusuf Qardhawi dalam bukunya *Membumikan Syari'at Islam* syari'ah itu pada dasarnya terdiri atas: *Pertama*, hukum-hukum yang telah ditetapkan langsung oleh nas Qur'an dan Sunnah secara jelas. *Kedua*, hukum-hukum yang telah ditetapkan melalui jalan ijtihad oleh para ulama ahli fiqh (*fuqahā*) dengan merujuk pada ketentuan Qur'an dan Sunnah, atau merujuk pada hukum-hukum yang tidak ada nasnya, misalnya: *Qiyas*, *Maṣlahah Mursalah*, *Istihsan* dan sebagainya.¹³⁾

Oleh karena itu, dalam perkembangan selanjutnya, kata syari'ah tertuju atau digunakan untuk menunjukkan hukum Islam, baik yang ditetapkan langsung oleh al-Qur'an dan Sunnah maupun yang telah dicampuri oleh pemikiran manusia.

Diakui bahwa pada dasarnya bidang mu'amalah dalam ilmu fiqh dapat diketahui makna dan rahasianya oleh manusia (*ma'qulatul ma'na*). Sepanjang

¹²⁾Yusuf Qardhawi, *Membumikan Syari'at Islam*, alih bahasa Muh. Zaki dan Yasir Tajid, cet. 1 (Surabaya: Dunia Ilmu, 1997), hlm. 57.

¹³⁾*Ibid.*, hlm. 18.

rahasia itu “reasonable”, maka penelusuran terhadap masalah-masalah mu’amalah menjadi penting.¹⁴⁾

Pembahasan mengenai asuransi yang merupakan suatu kegiatan baru, secara eksplisit belum ada nas-nas syara’ yang menjelaskan tentang hal itu. Namun, dengan demikian bukan berarti Islam menolak asuransi sebagai suatu bentuk mu’amalah. Setiap muslim dapat sepenuhnya menjalankan kegiatan mu’amalah asalkan cara dan prinsipnya sesuai dengan ajaran Islam.

Untuk memberikan alternatif bagi umat Islam dalam masalah asuransi, Islam menawarkan suatu bentuk asuransi yang didasari dengan pijakan *takāful* (saling menanggung) dan *ta’āwun* (saling menolong) yang nantinya akan terwujud hubungan yang Islami di antara para peserta. Lebih dari itu, Azhar Basyir merumuskan bahwa asuransi takaful tegak di atas tiga prinsip, yaitu: saling bertanggung jawab, saling bekerja sama, dan saling melindungi penderitaan satu sama lain.¹⁵⁾ Dalam Qur’an Allah berfirman :

16) ...وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان ...

dan Rasulullah bersabda yang diriwayatkan al-Bukhāri dari Khulād bin

Yahya:

المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً¹⁷⁾

¹⁴⁾Fathurrahman Djamil, *Filsafat Hukum Islam*, cet. 1 (Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1997), hlm. 124.

¹⁵⁾Ahmad Azhar Basyir, “Takaful sebagai Alternatif Asuransi Islam”, *Ulumul Qur’an*, No. 2. Vol. VII (1996), hlm. 17.

¹⁶⁾Al-Māidah (5) : 2.

¹⁷⁾Al-Bukhāri, *Sahih al-Bukhāri*, “Kitāb as- Salāt”, “Bāb Tasydīqu al-Asabi fi al-Masjidi wa Gairuha” (Mesir: Dār al-Fikr, 1981), II: 113, diriwayatkan al-Bukhāri dari Khulād bin Yahya.

Bisnis adalah usaha atau proses pertukaran jasa atau produk dalam rangka pencapaian nilai tambah. Dalam proses ini pelbagai masalah muncul. Ada masalah umum, ada juga masalah yang merupakan karakteristik dunia bisnis. Dalam hal ini, etika bisnis membahas masalah-masalah dalam konteks bisnis yang terkait dengan standar moral.¹⁸⁾

Suatu kenyataan dalam masyarakat yang kita hadapi, yaitu berlangsungnya pergeseran etika dalam bisnis misalnya timbul gejala merosotnya rasa solidaritas, rasa tanggungjawab sosial, tingkat kejujuran, timbul kecurigaan, persaingan yang tidak sehat dan sebagainya, nampaknya sudah merupakan hal yang biasa

Dalam Islam, hukum harus sesuai dengan prinsip-prinsip moralitas, seperti yang dinyatakan oleh Islam dalam Qur'an dan Sunnah.¹⁹⁾ Dengan demikian, segala aktivitas bisnis dalam Islam baik bentuk perusahaan, tujuan perusahaan, maksimisasi laba, kriteria produk maupun mekanisme pemasaran produk berikut teknik periklanan serta promosi dapat digunakan sebagai ukuran yang wajar bila kita melihatnya sebagai sesuatu yang dipaksa bukan oleh hanya ongkos semata, tetapi juga dijamin oleh nilai-nilai etik maupun hukum.²⁰⁾

Syari'ah Islam datang dengan usul-usul dan hukum-hukumnya yang sempurna. Kemudian dari usul dan hukumnya itu dapat diambil kesimpulan

¹⁸⁾Robby I. Chandra, *Etika Dunia Bisnis* (Yogyakarta: Kanisius, 1995), hlm. 43.

¹⁹⁾Fathurrahman Djamil, *Filsafat Hukum...*, hlm. 154.

²⁰⁾Monzer Kahf, *Ekonomi Islam: Telaah Analitik terhadap Fungsi Sistem Ekonomi Islam*, alih bahasa Machnun Husein, cet. 1 (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995), hlm. 39.

untuk memecahkan persoalan-persoalan yang senantiasa muncul dalam setiap aspek kehidupan. Dengan demikian, maka nas-nas Syari'ah ini dapat menjadi sumber dasar-dasar pemikiran tentang ekonomi Islam (Bisnis Islam) sebagai bagian dari aspek kehidupan.

Oleh karena itu, aspek-aspek perusahaan Asuransi Takaful Keluarga Supervisi Yogyakarta dengan mengatasnamakan badan usaha yang berbentuk PT, tidak boleh melanggar "aturan permainan" dalam ekonomi Islam yang bersumber dari syari'ah yang telah ditetapkan, sehingga bisnis mereka merupakan bisnis yang bersih dan *barakah* serta menjadi bagian dari bentuk ibadah kepada Allah SWT.

Mengenai kriteria produk dan mekanisme pemasaran produk yang merupakan elemen dari dunia bisnis, dalam Islam telah ditentukan mengenai batasan moral dan hukumnya sebagai etika bisnis yang harus ditaati dan dilaksanakan oleh setiap muslim dalam setiap aktivitas bisnisnya.

Prinsip-prinsip Syari'ah yang telah digariskan dan wajib dilaksanakan oleh setiap muslim mengenai *kriteria produk* itu adalah harus selalu berpegang pada semua yang dihalalkan Allah dan tidak melewati batas.²¹⁾ Lebih dari itu, juga harus sesuai dengan kebutuhan masyarakat.²²⁾

Adapun mengenai mekanisme pemasaran produk yang biasanya dilakukan melalui promosi untuk mengenalkan produk kepada pasar (masyarakat), Yusuf Qardhawi menjelaskan bahwa untuk membangun pasar

²¹⁾Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, alih bahasa Zainal Arifin dan Dahlia Husin, cet. 1 (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), hlm. 117.

²²⁾*Ibid.*, hlm. 132.

Islam yang bersih, yang komitmen dengan norma-norma luhur dan disiplin kepada peraturan-peraturan Allah, ada sejumlah prinsip dan nilai-nilai moral religius dan humanis yang merupakan unsur-unsur pokok.²³⁾ Di antara *prinsip-prinsip Syari'ah* mengenai *pemasaran produk* itu adalah sebagai berikut:

1. Larangan memperdagangkan barang-barang haram.
2. Adanya kejujuran. Sabda Nabi yang diriwayatkan Tirmizi dari Abū Sa'id al-Khudri:

التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء²⁴⁾

Termasuk dalam kejujuran adalah larangan bersumpah palsu "*al-gamus*".

Sabda Nabi yang diriwayatkan oleh an-Nasā'i dari Abī Qatādah al-Ansāri:

إياكم وكثرة الحلف في البيع فإنه ينفق ثم يحق²⁵⁾

Juga larangan menipu dan menyamarkan termasuk dalam pemasaran baik dengan iklan atau promosi yang berlebih-lebihan. Sabda Nabi yang diriwayatkan Abū Daud dari Abū Qatādah :

ليس منّا من غش²⁶⁾

Juga larangan menimbun. Sabda Nabi yang diriwayatkan Tirmizi dari Mu'ammār :

²³⁾ *Ibid.*, hlm. 173-178.

²⁴⁾ At-Tirmizi, *Sunan at-Tirmizi*, "Kitāb al-Buyū", "Bāb fī at-Tujjār wa Tasmiyatu an-Nabi iyyahum" (Beirut: Dār al-Fikr, t.t), III : 515, hadis nomor 1209, diriwayatkan at-Tirmizi dari Abu Sa'id al-Khudri.

²⁵⁾ An-Nasā'i, *Sunan an-Nasā'i*, "Kitāb al-Buyū", "Bāb al-Munfiq Sil'atuhu bi al-Half al-Kāzib" (Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1411H/1991M), VII: 282, hadis nomor 4472, diriwayatkan an-Nasā'i dari Abī Qatādah al-Ansāri.

²⁶⁾ Abū Daud, *Sunan Abī Daud*, "Kitāb al-Buyū", "Bāb fī an-Nahy al-Gasy" (Beirut: Dār al-Fikr, 1414 H/1994 M), III:251, hadis nomor 3452, diriwayatkan Abū Daud dari Abū Qatādah.

27)

لا يجتكر إلا خاطيء

Dan larangan bersaing dalam penawaran harga. Nabi bersabda yang diriwayatkan Abū Daud dari Abū Hurairah:

28)

لاتناجسوا

3. Di antara nilai yang terkait dengan nilai kejujuran adalah amanat. Maksud amanat adalah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak mengurangi hak orang lain, baik berupa harga atau upah. Apalagi dalam bisnis yang berupa perseroan (*syirkah*), nilai amanat ini sangat diperlukan. Allah berfirman :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا...²⁹⁾

4. Untuk melengkapi nilai-nilai kejujuran dan amanat adalah nasihat. Maksudnya, dalam menjual kita lebih suka menjelaskan cacat yang tersembunyi kepada pembeli yang tidak diketahui. Hadis Nabi yang diriwayatkan oleh al-Hākim dari Uqbah bin Amir:

المسلم أخو المسلم، لا يخل المسلم باع من أخيه بيبع وفيه عيب، إلا بينه له³⁰⁾

Dengan mengedepankan konsep-konsep nilai dan moral di atas, maka PT. ATK Supervisi Yogyakarta yang menjadi objek dalam penelitian skripsi

²⁷⁾At-Tirmizi, *Sunan at-Tirmizi*, "Kitāb al-Buyū", "Bāb Mā Jā'a fī al-Ihtikār" (Beirut: Dār al-Fikr, tt), III:567, hadis nomor 1267, diriwayatkan at-Tirmizi dari Mu'ammār.

²⁸⁾Abū Daud, *Sunan Abī Daud*, "Kitāb al-Ijārah", "Bāb fī an Nahy an-Najsy". (Beirut: Dār al-Fikr, 1414 H/ 1994 M), III:245, hadis nomor 3438, diriwayatkan Abū Daud dari Abū Hurairah.

²⁹⁾An-Nisā (4) : 58.

³⁰⁾Al-Hākim, *al-Mustadrak 'alā aṣ-Ṣaḥīhain*, "Kitāb al-Buyū" (Beirut: Dār al-Fikr, 1398 H/1978 M), II: 8, diriwayatkan al-Hākim dari Uqbah bin Amir, al-Hākim men-*saḥih*-kan *sanad*-nya dan disepakati oleh az-*zahabi* dan al-Munziri.

ini, selain punya prinsip *ta'āwun* dan *tabarru'*, diharapkan bisa menciptakan suatu bentuk perusahaan yang didasari oleh nilai-nilai religius khususnya dalam produk dan pemasarannya, sehingga terbentuklah kemaslahatan sebagaimana prinsip dan tujuan dari asuransi Takaful dalam memegang teguh visi dan misinya.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam upaya memperoleh jawaban yang jelas dan terperinci dari permasalahan ini, penyusunan skripsi ini didasarkan pada penelitian berbentuk studi kasus (*case study*), karena dengan demikian dapat memberikan penggambaran secara lengkap mengenai ciri-ciri dari suatu keadaan, perilaku pribadi, maupun perilaku kelompok.³¹⁾

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat *deskriptif – analitik*. *Deskriptif*, karena dari penelitian ini diharapkan dapat memberi gambaran secara rinci dan sistematis mengenai permasalahan yang diteliti. *Analitik*, karena dari penelitian ini akan dilakukan analisis terhadap berbagai aspek yang berkaitan dengan materi yang diteliti.

3. Teknik Pengumpulan Data

Setiap penelitian hukum senantiasa harus didahului dengan penyusunan studi dokumen atau bahan pustaka.³²⁾ Oleh karena itu, guna mendapatkan

³¹⁾Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, cet. 3 (Jakarta: UI Press, 1986), hlm. 55.

³²⁾*Ibid.*, hlm. 66.

data yang mendukung penyusunan skripsi ini, maka ditempuh dua metode, yaitu:

a. Studi dokumen atau bahan pustaka

Yakni dengan mengumpulkan data sekunder dalam bentuk buku-buku, brosur-brosur, atau data tertulis lain mengenai hal-hal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

b. Wawancara (*Interview*)

Upaya ini ditempuh guna mendapatkan data primer dengan nilai validitas tinggi. Adapun pihak-pihak yang akan diminta wawancara adalah koordinator Group Representative atau kepala Supervisi PT. ATK Yogyakarta, konsultan Takaful dan bagian Administrasi.

4. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan *normatif*, artinya pembahasan yang ada dalam penelitian ini mendasarkan pada konsep-konsep syari'ah Islam.

5. Analisis Data

Untuk menganalisis data yang terkumpul, digunakan cara *kualitatif* dengan teknik *deduktif* dan *Induktif*. *Deduktif*, yaitu ketika pembahasan tentang konsep bisnis suatu perusahaan secara umum kemudian dikhususkan dalam praktek bisnis PT. ATK Supervisi Yogyakarta. *Induktif*, yaitu ketika pembahasan praktek bisnis PT. ATK Supervisi Yogyakarta secara khusus kemudian disimpulkan ke praktek bisnis suatu perusahaan pada umumnya.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini dibagi dalam beberapa bab. Bab satu merupakan pendahuluan yang berisikan latar belakang masalah,

pokok masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, telaah pustaka, kerangka teoretik, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Pada bagian pembahasan penelitian ini diisi dengan beberapa bab, yaitu bab dua sampai bab empat.

Bab dua berisi, konsep bisnis suatu perusahaan yang meliputi tentang pengertian bisnis, etika bisnis suatu perusahaan dan fungsi-fungsi suatu perusahaan yang terdiri dari fungsi produksi dan fungsi pemasaran.

Bab tiga menggambarkan mekanisme pemasaran produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta yang meliputi tentang gambaran umum PT. ATK Supervisi Yogyakarta, produk-produk yang dipasarkan dan fungsi pemasaran yang terdiri dari promosi produk, pengelolaan konsultan dan kegiatan operasional konsultan dalam memasarkan produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta.

Bab empat merupakan analisis terhadap pelaksanaan PT. ATK Supervisi Yogyakarta dari aspek perusahaannya, yaitu meliputi tinjauan terhadap jenis produk yang dipasarkan dan mekanisme pemasaran produknya menurut Syari'at Islam.

Bab lima adalah bagian penutup yang meliputi kesimpulan dan saran-saran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari apa yang telah penyusun uraikan dalam pembahasan skripsi ini, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. PT. ATK Supervisi Yogyakarta, sebagai suatu lembaga Syari'ah yang menjadi kebanggaan bangsa dan umat sesuai dengan visi dan misinya, menawarkan suatu perlindungan yang berdasarkan Takaful, yang terumuskan dalam sekian banyak produk yang dipasarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Produk-produk itu ada yang mengikutkan kepesertaan secara individu dan secara kumpulan. Program-program dari produk yang dipasarkan itu ada yang dengan program *saving* dan program *non saving*. Produk individu biasanya diikuti dengan program *saving*, namun ada juga yang diikuti dengan *non saving*. Sementara itu produk kumpulan diikuti dengan program *non saving*.
2. Produk Takaful *individu* dengan unsur *saving*, yaitu: Takaful dana investasi, Takaful dana haji dan Takaful dana siswa. Adapun produk Takaful *individu* dengan unsur *non saving*, yaitu: Takaful al-khairat individu, Takaful kecelakaan diri individu dan Takaful kesehatan individu. Sementara itu, produk Takaful *kumpulan*, yaitu: Takaful pembiayaan, Takaful perjalanan haji dan umroh, Takaful wisata dan perjalanan serta semua produk Takaful individu program *non saving*.
3. Mekanisme pemasaran produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta yang dilakukan oleh para konsultan diorientasikan untuk mencari calon nasabah

(prospek), baik yang berbentuk individu maupun kumpulan. Mencari prospek yang berbentuk *individu*, dilakukan oleh konsultan dengan klasifikasi “B”. Adapun yang berbentuk *kumpulan*, dilakukan oleh Group Representative dengan klasifikasi “C”. Kegiatan operasional konsultan dalam memasarkan produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta diawali dengan *prospecting*, *pra approach* (pendekatan awal), *approach* (pendekatan), *problem solving* (pemecahan masalah), *presentation* (presentasi), *closing* (penutupan), *follow up* (tindak lanjut) dan diakhiri dengan penyerahan polis yang akhirnya tercipta pelayanan purna jual.

4. Dalam pandangan prinsip-prinsip Syari’at Islam, *kriteria produk* PT. ATK Supervisi Yogyakarta secara jelas dan nyata mempunyai kemaslahatan karena mempunyai banyak manfaat positif baik bagi peserta, perusahaan dan masyarakat. Adapun mengenai *mekanisme pemasaran produk*, PT. ATK Supervisi Yogyakarta sudah mempunyai *job description* sebagai etika bisnis Islami yang sekaligus sebagai etika bisnis profesi, yang sudah terakomodir dan tersusun rapi secara simultan berlandaskan prinsip-prinsip Syari’ah sebagai cerminan dari prinsip dan filosofi asuransi Takaful.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian di PT. ATK Supervisi Yogyakarta, maka penyusun ingin memberikan sedikit saran-saran dan mudah-mudahan bermanfaat bagi PT. ATK Supervisi Yogyakarta khususnya dan masyarakat luas pada umumnya. Di antaranya, yaitu:

1. Peluang pasar untuk asuransi di negara kita masih sangat terbuka lebar, apalagi dengan asuransi Syari’ah (Takaful) yang sangat manusiawi dan

sesuai dengan fitrah kemanusiaan ini. Oleh karena itu, PT. ATK Supervisi Yogyakarta dengan melalui produk-produknya yang mengandung kemaslahatan yang nyata dalam kehidupan, diharapkan dalam mekanisme pemasaran produknya bisa mendapatkan peluang lebih besar lagi dalam merebut pangsa pasar yang tersebar luas, tentunya dengan tetap memegang pada etika bisnis Islam di dalam pasar kompetitif. Hal ini bisa dilaksanakan dengan meningkatkan lagi produktifitas dan profesionalitas para konsultan sebagai ujung tombak perusahaan yang berhadapan langsung dengan pangsa pasar. Dengan demikian, mereka bisa lebih terampil dan cekatan dalam melakukan pendekatan terhadap calon nasabah, yang akhirnya menggugah minat calon nasabah untuk segera menutup asuransi Takaful.

2. Para konsultan yang memegang peranan penting dalam mekanisme pemasaran produk PT. ATK Supervisi Yogyakarta, harus lebih ditumbuhkan lagi *sense of belonging*-nya terhadap perusahaan sebagai tempat mereka bekerja. Oleh karena itu, para konsultan perlu mengadakan suatu kegiatan atau suatu forum dialog interaktif antar sesama profesi sebagai konsultan untuk sekedar saling bertukar pengalaman, tukar fikiran atau pendapat sehingga terwujudlah *take and give* dalam suasana yang penuh keakraban dan kekeluargaan. Dengan demikian, diharapkan dari kegiatan ini para konsultan akan mendapatkan suatu masukan atau inspirasi yang baru untuk meningkatkan lagi dalam kualitas kerjanya.

DAFTAR PUSTAKA

A. Al-Qur'an.

Lajnah Pentashih al-Qur'an, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: Toha Putra, 1989.

B. Kelompok al-Hadis.

Al-Bukhāri, *Ṣaḥīḥ al-Bukhāri*, Mesir: Dār al-Fikr, 1981.

Abū Daud, *Sunan Abī Daud*, Beirut: Dār al-Fikr, 1414 H/1995 M.

Ad-Dārimi, *Sunan ad-Dārimi*, ttp.: tnp., t.t.

Al-Hākim, *al-Mustadrak 'alā aṣ-Ṣaḥīḥain*, Beirut: Dār al-Fikr, 1398 H/1978 M.

Ibn Mājah, *Sunan Ibn Mājah*, Beirut: Dār al-Fikr, t.t.

An-Nasā'i, *Sunan an-Nasā'i*, Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1411H/1991M.

At-Tirmizi, *Sunan at-Tirmizi*, Beirut: Dār al-Fikr, t.t.

C. Kelompok Fiqh.

Ali Yafie, "Asuransi dalam Perspektif Islam", *Ulumul Qur'an*, No. 2, Vol. VII, 1996.

Azhar Basyir, Ahmad, "Takaful Sebagai Alternatif Asuransi Islam", *Ulumul Qur'an*, No. 2 Vol. VII, 1996.

Djamil, Fathurrahman, *Filsafat Hukum Islam*, cet. 1, Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1997.

Harun, Nasrun, *Ushul Fiqh I*, Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1997.

Al-Jaziry, Abdurrahman, *al-Fiqh 'alā Mazāhibi al-Arba'ah*, 2 juz, Beirut: Dār al-Fikr, 1992.

Khallāf, 'Abdul Wahhāb, *Ilmu Uṣūl al-Fiqh*, Beirut: Li aṭ-Ṭabā'ah wa an-Nasyr wa at-Tauji', 1978.

- Qardhawi, Yusuf, *Fatwa-fatwa Kontemporer*, alih bahasa As'ad Yasin, cet. 1, 2 jilid, Jakarta: Gema Insani Press, 1995.
- , *Halal dan Haram dalam Islam*, alih bahasa Mu'ammal Hamidy, Surabaya: Bina Ilmu, 1993.
- , *Membumikan Syari'at Islam*, alih bahasa Zaki dan Yasir Tajid, cet. 1, Surabaya: Dunia Ilmu, 1997.
- Rusli, Ihsan, M., "Mencermati Peluang Pasar Asuransi Syari'ah", *Pelita*, Th. XXII No. 6694, Jum'at 7 Juli 1995.
- As-Sayyid Sābiq, *Fiqh as-Sunnah*, 3 jilid, Beirut: Dār al-Kitābi al-'Arabi, 1971.
- Ash-Shiddieqy, Hasbi, *Sari Kuliah Ushul Fiqih: Sekitar Ijtihad birra'yi dan Jalan-jalannya*, cet. 1, Yogyakarta: Ramadhani, 1977.
- , *Pengantar Fiqih Mu'amalah*, Jakarta: Bulan Bintang, 1974.
- As-Suyuti, Jalāluddīn Abdurrahmān, *al-Asybah wa an-Nazā'ir*, Beirut: Dār al-Fikr, 1995.
- Syaltut, Mahmud, *al-Islām Aqīdah wa asy-Syarī'ah*, cet. 3, Mesir: Dār al-Qalam, 1996.

D. Kelompok buku-buku lain.

- Ahmad, Mustaq, *Etika Bisnis dalam Islam*, alih bahasa Samson Rahman, cet. 1, Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2001.
- Alma, Bukhari, *Ajaran dalam Bisnis*, Bandung: Alfabetha, 1993.
- A. Partanto, Pius dan al-Barry, M. Dahlan, *Kamus Ilmiah Populer*, Surabaya: Arkola, 1994.
- Babily, Mahmud Muhammad, *Etika Bisnis: Studi Kajian Perekonomian Menurut Qur'an dan Sunnah*, alih bahasa Rosihin A. Gani, cet. 1, Solo: Ramadhani, 1990.
- "Basic Training Modul 2001", diterbitkan oleh Training Department Asuransi Takaful Keluarga, Wisma Takaful Jakarta.

“Brosur Takaful Asuransi Syari’ah”, diterbitkan oleh Kantor Pusat, Wisma Takaful Jakarta.

Chandra, Robby I, *Etika Dunia Bisnis*, Yogyakarta: Kanisius, 1995.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Pengetahuan Dagang*, Bandung: Rosda, 1978.

Al-Ghazali, *Adab Mencari Nafkah*, alih bahasa Muhammad al-Baqir, cet. 1, Bandung: Karisma, 2001.

Hartono, Sri Rezeki, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, edisi 1, cet. 3, Jakarta: Sinar Grafika, 1997.

Kahf, Monzer, *Ekonomi Islam: Telaah Analitik Terhadap Fungsi Sistem Ekonomi Islam*, alih bahasa Machnun Husein, cet. 1, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995.

Kansil, C.S.T, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, cet. 2, Jakarta: Sinar Grafika, 1994.

Komaruddin, *Ensiklopedia Manajemen*, cet. 5, Jakarta: Bumi Aksara, 1994.

Kusumo Hamidjojo, Budiono, *Dasar-Dasar Merancang Kontrak*, Jakarta: Gramedia, 1998.

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan Undang-undang Kepailitan, alih bahasa R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, cet. 26, Jakarta: Pradnya Paramita, 2000.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, alih bahasa R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, cet. 26, Jakarta: Pradnya Paramita, 1994.

Mannan, M. Abdul, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, alih bahasa: M. Nastangin, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1993.

“Modul Divisi Pemasaran Asuransi Takaful Keluarga”, diterbitkan oleh Kantor Pusat, Wisma Takaful Jakarta.

Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, cet. 1, Yogyakarta: UII Press, 2000.

Munawwir, A.W, *Kamus al-Munawwir Arab-Indonesia Terlengkap*, edisi 2, Surabaya: Pustaka Progresif, 1984.

- Muslich, *Etika Bisnis: Pendekatan Substantif dan Fungsional*, cet. 1, Yogyakarta: Ekonisia, 1998.
- An-Nabhani, Taqyuddin, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif, Perspektif Islam*, alih bahasa Mohammad Maghfur Wachid, cet. 2, Surabaya: Risalah Gusti, 1996.
- Panuju, Redi, *Etika Bisnis: Tinjauan Empiris dan Kiat Membangun Bisnis Sehat*, cet. 1, Jakarta: Grasindo, 1995.
- Pasaribu, Chairuman dan K. Lubis, Suhrawardi, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, cet. 2, Jakarta: Sinar Grafika, 1996.
- Prihantoro, M. Wahyu, *Manajemen Pemasaran dan Tata Usaha Asuransi*, cet. 1, Yogyakarta: Kanisius, 2001.
- Qardhawi, Yusuf, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, alih bahasa Zainal Arifin dan Dahlia Husin, cet. 3, Jakarta: Gema Insani Press, 2000.
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah, *Kegiatan Ekonomi dalam Islam*, alih bahasa Anas Sidik, cet. 2, Jakarta: Bumi Aksara, 1996.
- Soekanto, Soerjono, *Pengantar Penelitian Hukum*, cet. 3, Jakarta: UI Press, 1986.
- Sumarni, Murti dan Soeprihanto, John, *Pengantar Bisnis: Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan*, cet. 1, Yogyakarta: Liberty, 1993.
- Ash-Shalih, Muhammad Bin Ahmad, *Asuransi Takaful: Membangun Kinerja Perekonomian secara Islam*, alih bahasa Muhil Dafir Asror, cet. 1, Solo: Citra Islami, 1997.
- At-Tamīmi, Izzudin Khatib, *Bisnis Islami*, alih bahasa Azwier Butun dan Arwani Faishal, cet. 1, Jakarta: Fikahati Aneska, 1992.
- Tunggal, Amin Widjaja, *Kamus Bisnis dan Manajemen*, cet. 1, Jakarta: Rineka Cipta, 1995.
- Wasis, *Pengantar Ekonomi Perusahaan*, cet. 6, Bandung: Alumni, 1997.
- Winardi, *Promosi dan Reklame*, cet. 1, Bandung: Mandar Maju, 1992.
- “Workshop Asuransi Takaful dengan INKOWAPI: Jakarta 24-25 Januari 2001”, diterbitkan oleh Asuransi Takaful, Jakarta.
- Yazid, *Pemasaran Jasa: Konsep dan Implementasi*, edisi 1, cet. 1, Yogyakarta: Ekonisia, 1999.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN I

TERJEMAHAN KUTIPAN AYAT QUR'AN, HADIS DAN BAHASA ASING

No.	Hlm.	FN.	Terjemah
BAB I			
1.	10	16	Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.
2.	10	17	Orang mu'min terhadap mu'min lainnya seperti satu bangunan kokoh, sebagian menguatkan yang lainnya.
3.	13	24	Pedagang yang jujur dan terpercaya akan bersama-sama nabi, orang-orang yang jujur dan orang-orang yang mati syahid.
4.	13	25	Jauhilah memperbanyak sumpah dalam jual beli karena sesungguhnya ia memperbanyak harta kemudian menghapusnya.
5.	13	26	Bukanlah termasuk golongan kami orang yang menipu.
6.	14	27	Janganlah menimbun kecuali orang-orang yang salah.
7.	14	28	Janganlah kamu berbuat curang.
8.	14	29	Sesungguhnya Allah SWT menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya.
9.	14	30	Muslim itu adalah saudara muslim, tidak halal bagi seorang muslim menjual sesuatu yang cacat kepada saudaranya kecuali menjelaskan kecacatan itu kepadanya.
BAB II			
10.	33	30	Asal setiap sesuatu itu adalah boleh sehingga terdapat dalil yang mengharamkannya.
11.	34	31	Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.
12.	34	32	Orang-orang muslim itu berjalan sesuai dengan syarat-syarat di antara mereka.
BAB III			
13.	40	7	...Dan barang siapa yang memberi syafa'at yang buruk, niscaya ia akan memikul bahagian (dosa) dari padanya...
BAB IV			
14.	73	2	Dan di antara tanda-tanda kekuasaan-Nya ialah menciptakan langit dan bumi
15.	76	6	Dan janganlah kamu paksa budak-budak wanitamu untuk melakukan pelacuran, sedang mereka sendiri mengingini kesucian, karena kamu; hendak mencari keuntungan duniawi. Dan barangsiapa yang memaksa mereka, maka sesungguhnya Allah SWT adalah Maha Pengampun lagi

			Maha Penyayang (kepada mereka), sesudah mereka dipaksa.
16.	77	7	Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezki yang Kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi.
17.	78	9	Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.
18.	78	10	Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.
19.	79	11	Asal setiap sesuatu itu adalah boleh sehingga terdapat dalil yang mengharamkannya.
20.	82	17	...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah ;...
21.	82	18	Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.
22.	83	19	Pedagang yang jujur dan terpercaya akan bersama-sama nabi, orang-orang yang jujur dan orang-orang yang mati syahid.
23.	84	19	Wahai manusia, bertakwalah kamu kepada Allah dan berbaik-baiklah dalam mencari nafkah, karena sesungguhnya jiwa manusia itu tidak akan mati sehingga terpenuhi rizkinya. Dan apabila belum terpenuhi rizkinya, maka tetaplah bertakwa kepada Allah dan tetap berbaik-baik dalam mencari nafkah. Ambillah apa-apa yang halal dan tinggalkanlah apa-apa yang haram.
24.	85	24	Dan tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam.
25.	85	25	Sesungguhnya aku adalah pembawa rahmat yang mendapat petunjuk.
26.	88	28	...dan tolong-menolonglah dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran...
27.	90	31	...Dan berjihadlah dengan harta dan dirimu di jalan Allah...
28.	91	33	Tidak sepatutnya bagi orang-orang yang mu'min itu pergi

			semuanya (ke medan perang). Mengapa tidak pergi dari tiap-tiap golongan di antara mereka beberapa orang untuk memperdalam pengetahuan mereka tentang agama dan untuk memberi peringatan kepada kaumnya apabila mereka telah kembali kepadanya, supaya mereka itu dapat menjaga dirinya.
29.	91	34	Apabila suatu urusan diserahkan kepada yang bukan ahlinya maka tunggulah kehancuran
30.	93	37	Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang ma'ruf dan mencegah dari yang munkar ; merekalah orang-orang yang beruntung.
31.	93	38	Agama itu adalah nasihat, mereka berkata: bagi siapakah ya Rasulullah, Rasulullah bersabda: bagi Allah, kitab-Nya, rasul-Nya, pemimpin-pemimpin mu'min dan umat manusia seluruhnya.
32.	96	41	Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu...
33.	96	42	Sesungguhnya jual beli itu sesuai dengan kesepakatan.
34.	96	43	Orang-orang muslim itu berjalan sesuai dengan syarat-syarat di antara mereka
35.	96	44	Asal dari setiap akad adalah keridaan kedua belah pihak, dan akibat hukumnya adalah apa yang mereka perbuat dalam akad.
36.	97	45	Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang di tentukan, hendaklah kamu menuliskannya...

LAMPIRAN 2

BIOGRAFI ULAMA

IMĀM AL-BUKHĀRI

Nama lengkapnya adalah Abū Abdillāh Muhammad bin Hasan Ismā'īl bin Ibrāhīm al-Mughīrah bin al-Bardizbah al-Ja'fi al-Bukhāri. Ia lahir pada hari jum'at tanggal 13 Syawal tahun 194 H, di kota Bakhara. Pada usia sepuluh tahun beliau sudah hafal beberapa hadis.

Beliau adalah orang pertama yang menyusun kitab sahih yang kemudian jejaknya diikuti oleh ulama lain. Hasil karyanya yang fonumental adalah al-Jamī' as-ṣahīḥ yang terkenal dengan sebutan Ṣahīḥ Bukhāri. Beliau wafat pada tahun 259 H, di kota Baghdad.

IBNU MĀJAH

Nama lengkapnya adalah al-Imām Abdillāh Muhammad ibnu Yazid ibnu Mājah al-Qawazin. Lahir di desa Qazwin pada tahun 207 H. Beliau adalah seorang ahli hadis yang banyak mempelajari ilmu-ilmu di kota Basrah, Baghdad, Mesir, Syam dan Hijāz. Beliau wafat pada tahun 273 H. Adapun karyanya yang terkenal adalah kitab hadis yang masyhur dengan sebutan Sunan Ibnu Mājah.

HASBI ASH-SHIDDIEQY

Nama lengkapnya Tengku Muhammad Hasbi ash-Shiddieqy, dilahirkan di Loksemawe, Aceh Utara pada tanggal 10 Maret 1927. Beliau adalah putra Tengku Haji Husen, seorang ulam terkemuka dan mempunyai hubungan darah dengan Abu Ja'far ash-Shiddieqy. Pertama-tama beliau belajar dari ayahnya, kemudian ke pondok-pondok pesantren selama limabelas tahun.

Pada tahun 1927, beliau belajar di sekolah al-Irsyad Surabaya. Semenjak tahun 1950 sampai 1960 beliau menjadi dosen di PTAIN Yogyakarta. Beliau dikukuhkan menjadi Guru Besar dalam Ilmu Syari'ah pada tahun 1972, kemudian pada bulan Juli 1975 beliau dianugerahi gelar Doktor Honoris Causa dalam bidang Ilmu Syari'ah.

AS-SAYYID SĀBIQ

Beliau adalah seorang ustadz besar di Universitas al-Azhar, ia menjadi teman sejawat ustadz Hassan al Banna, seorang murid al 'Am dari Ikhwanul Muslimin di Mesir. Beliau terkenal sebagai seorang ahli hukum Islam dan amat banyak jasanya bagi perkembanyan hukum Islam.

Beliau adalah ulama kontemporer Mesir yang memiliki reputasi Internasional di bidang da'wah dan fiqh Islam, terutama melalui karya

monumentalnya fiqh as-sunnah, yang banyak diterjemahkan ke berbagai bahasa, termasuk bahasa Indonesia.

TAQYUDDIN AN-NABHĀNI

Ia adalah Muhammad Taqyuddin bin Ibrāhim bin Muṣṭafa bin Ismā'il bin Yusuf an-Nabhāni, keturunan kabilah bani Nabhan dari Arab pedalaman Palestina. Mendiami kampung Ajzam masuk wilayah Haifia, sebelah utara Palestina. Konon, ia telah hafal Qur'an sejak usia tigabelas tahun. Ia menyelesaikan studinya di al Azhar versi lama, dan ia lulus dari Fakultas Dārul 'Ulūm tahun 1932.

Beliau meninggal tahun 1977, dan di kebumikan di pemakaman al Auza'i di Beirut. Ia banyak meninggalkan karya-karya pemikiran yang sistematis. Di antara karya-karyanya itu adalah Nizāmul Islām, an Nizām al Iqtisādi fī al Islām dan masih banyak lagi karya lainnya baik berupa politik dan ekonomi yang berserakan di berbagai media masa Timur Tengah.

LAMPIRAN 3

PEDOMAN WAWANCARA

1. Kapan berdirinya PT. ATK Supervisi Yogyakarta
2. Apa tujuan substantif didirikannya PT. ATK Supervisi Yogyakarta
3. Bagaimana perumusan manajemen (struktur organisasi) PT. ATK Supervisi Yogyakarta
4. Produk-produk apa saja yang dipasarkan oleh PT. ATK Supervisi Yogyakarta
5. Apakah manfaat dari setiap produk tersebut
6. Media promosi apa yang dilakukan PT. ATK Supervisi Yogyakarta untuk memasarkan produk-produk tersebut
7. Bagaimana cara menghasilkan konsultan yang produktif dan profesional
8. Apa saja syarat-syarat konsultan Takaful yang ideal
9. Bagaimana proses penyajian produk (*prospecting*) yang dilakukan konsultan terhadap nasabah
10. Apakah fungsi dari konsultan tersebut
11. Bagaimana kedudukan konsultan bagi PT. ATK Supervisi Yogyakarta
12. Bagaimana prosedur penjualan produk kepada para nasabah
13. Dokumen (bukti fisik) apa saja yang mengiringi proses penjualan produk tersebut
14. Bagaimana cara pengisian aplikasi Takaful keluarga
15. Apa saja isi dari polis tersebut

LAMPIRAN 4

RESPONDEN YANG DIWAWANCARAI

1. Rohmat Teguh, S.Si (Koordinator Group Representative)
2. Muhammad Kholid (Bagian Administrasi)
3. Hastin Nurwulandari (Konsultan Takaful)
4. Rifa Ediati (Konsultan Takaful)

SYARAT UMUM POLIS INDIVIDU ASURANSI TAKAFUL KELUARGA

Pasal 1 Pengertian Istilah

Dalam Syarat Umum Polis ini yang dimaksud dengan :

- Perusahaan : PT Asuransi Takaful Keluarga (Pemegang Amanah).
Peserta : adalah Pemegang Polis yang bertindak sebagai Shahibul aal (pemilik dana) yang mengadakan Perjanjian Takaful.
Takaful : usaha kerjasama saling melindungi dan menolong diantara Peserta dalam menghadapi terjadinya malapetaka dan bencana (sesuai Qs: Al-Maidah 2).
Yang Ditunjuk : salah seorang ahli waris yang ditunjuk oleh Peserta, yang akan membagikan Manfaat Takaful kepada ahli waris sesuai Hukum Waris/Faraid, atau yang berhak menerima Manfaat Takaful
Polis : Surat Perjanjian antara Peserta dengan Perusahaan
Premi Takaful : Sejumlah dana yang dibayarkan oleh Peserta yang terdiri dari Dana Tabungan (merupakan tabungan Peserta, khusus untuk produk yang mempunyai unsur tabungan), dan Tabarru (dana untuk tujuan kerjasama tolong menolong dan saling menanggung diantara para Peserta, bila terjadi klaim).
Nilai Tunai : Dana Tabungan ditambah dengan bagian keuntungan atas hasil investasi (mudharabah) dan dikurangi dengan pengambilan sebagian jika ada.
Dana Kematian : Dana yang diambil dari Rekening Tabarru pada saat peserta meninggal yang besarnya disesuaikan dengan jenis produk yang diikuti.
Manfaat Takaful : Jumlah Dana Kematian ditambah Nilai tunai (untuk polis (klaim meninggal) dengan unsur tabungan).

Pasal 2
Dasar Perjanjian

1. Setiap Peserta yang mengadakan Perjanjian dengan Perusahaan diwajibkan mengisi dan menandatangani sendiri Surat Pengajuan Asuransi (SPA/aplikasi) beserta formulir pendukung dan persyaratan yang telah dipersiapkan untuk itu, dengan lengkap dan jujur sesuai dengan keadaan sebenarnya, kemudian menyerahkan kepada Perusahaan.
2. Keterangan yang dicantumkan di dalam formulir pendukung tersebut pada ayat 1 diatas maupun pernyataan tertulis lainnya yang disampaikan oleh Calon Peserta, merupakan dasar dari Perjanjian dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari Polis.
3. Jika kemudian ternyata keterangan tersebut tidak benar dan atau palsu sedangkan Perjanjian telah berjalan, maka Perusahaan mempunyai hak untuk membatalkan Perjanjian tersebut dan mengembalikan Nilai Tunainya.
4. Dalam hal Peserta dapat membuktikan bahwa yang tidak benar itu ternyata diberikan tidak dengan sengaja, maka Perjanjian dapat dilanjutkan dengan mengadakan penyesuaian menurut keadaan yang sebenarnya.

Pasal 3
Mulai Berlaku Perjanjian

Perjanjian ini berlaku sesuai dengan tanggal yang tercantum dalam Polis dan premi pertama telah dilunasi.

Pasal 4 Pembayaran Premi

1. Pembayaran premi dapat dilakukan secara sekaligus, tahunan, semesteran, triwulanan, dan bulanan, sesuai dengan persyaratan Perusahaan. Khusus produk non tabungan pembayaran premi dilakukan secara sekaligus dan tahunan.
2. Premi dibayar dimuka secara penuh sebelum tanggal jatuh tempo kepada Perusahaan, dan pembayaran dapat dilakukan di Kantor Pusat, Perwakilan, atau di kantor-kantor lain yang ditunjuk oleh Perusahaan.
3. Apabila premi dibayar dengan Cheque/Giro Bilyet, maka baru dianggap lunas setelah Cheque/Giro Bilyet tersebut diuangkan/dicairkan.
4. Bukti pembayaran melalui tranfer (via Bank) mempunyai kekuatan yang sama dengan kuitansi pembayaran premi dari Perusahaan.
5. Atas pembayaran premi lanjutan diberikan kelonggaran 1 (satu) bulan sejak tanggal jatuh tempo pembayaran. Bila dalam masa kelonggaran tersebut Peserta meninggal dunia, maka Perusahaan akan membayar Manfaat Takaful.
6. Bila premi lanjutan belum dibayar lebih dari 1 bulan (masa kelonggaran), maka Polis dinyatakan batal. Khusus untuk polis dengan unsur tabungan, bila Peserta meninggal atau mengundurkan diri, Perusahaan hanya akan membayarkan nilai tunai.

Pasal 5 Pemulihan Polis

1. Bila Polis menjadi batal menurut ketentuan pasal 4 ayat 6, maka pemulihan polis dapat dilakukan atas permintaan tertulis dari Peserta.
2. Pemulihan Polis dapat dilakukan menurut salah satu cara dibawah ini:
 - a. Melunasi seluruh premi lanjutan (yang telah jatuh tempo pembayarannya).
 - b. Melunasi seluruh tabarru dari premi lanjutan yang telah jatuh tempo pembayarannya, ditambah dengan tabungan jatuh tempo terakhir.
3. Khusus untuk program Takaful Dana Siswa atau Takaful Pendidikan, pemulihan hanya dapat dilakukan dengan cara yang tercantum dalam ayat 2a pasal ini.
4. Pemulihan atas permintaan Peserta akan diproses oleh Perusahaan sesuai dengan ketentuan-ketentuan Underwriting dan Aktuaria, dan dikenakan biaya administrasi.

Pasal 6 Perubahan Polis

1. Perubahan polis dilakukan atas dasar permintaan tertulis dari peserta dengan ketentuan polis masih dalam keadaan aktif.
2. Perubahan dapat meliputi alamat, ahli waris, cara bayar, jumlah premi, masa perjanjian, jenis produk, dan perubahan mata uang.
3. Untuk perubahan cara bayar, jumlah premi dan perubahan mata uang dari rupiah ke US dollar atau sebaliknya (konversi), berlaku ketentuan :
 - a. Hanya dapat dilakukan untuk sisa masa perjanjian yang akan datang dan tidak merubah perjanjian yang telah lalu.
 - b. Khusus untuk konversi, perhitungan dilakukan dengan menggunakan kurs Bank Muamalat Indonesia , pada tanggal persetujuan yang ditetapkan oleh Perusahaan.

- Untuk konversi dari rupiah ke dollar, menggunakan kurs jual
 - Untuk konversi dari dollar ke rupiah, menggunakan kurs beli
4. Perubahan atas permintaan Peserta akan diproses oleh Perusahaan sesuai dengan ketentuan-ketentuan Underwriting dan Aktuaria, dan dikenakan biaya administrasi.
 5. Dengan dasar dan alasan apapun Peserta tidak dapat digantikan oleh orang lain.
 6. Bila Polis menjadi batal menurut ketentuan pasal 4 ayat 6 dan akan dilakukan perubahan, maka polis harus dipulihkan dahulu baru dilakukan perubahan.

Pasal 7 Pengambilan Nilai Tunai

1. Pengambilan Nilai Tunai dapat dilakukan atas permintaan tertulis dari peserta.
2. Pengambilan Nilai Tunai
 - a. Sebagian, dengan ketentuan :
 - Polis dalam keadaan aktif (masih berlaku) dan minimal berumur dua tahun.
 - Hanya dapat dilakukan satu kali pengambilan dalam tahun yang sama
 - Maksimal adalah 50 % dari Nilai Tunai saat pengajuan
 - b. Habis Kontrak
 - Polis yang diajukan nilai tunai dengan tenggang waktu maksimum 6 bulan sebelum akhir perjanjian, termasuk polis habis kontrak.
 - Nilai tunai habis kontrak, yang belum diambil, otomatis akan diberhentikan bagi hasilnya sejak tanggal pengajuan.
3. Khusus Program Dana siswa berlaku ketentuan sebagai berikut :
 - a. Polis dalam keadaan aktif (masih berlaku)
 - b. Tidak dapat dilakukan pengambilan Nilai Tunai Sebagian.

- c. Dana Siswa diberikan sesuai dengan Tahapan yang tercantum dalam polis.
- d. Apabila pada saat pengajuan Tahapan, Nilai Tunai yang tersisa lebih kecil dari nominal Tahapan yang seharusnya, maka Perusahaan akan membayar maksimal sebesar Nilai Tunai yang ada.
- e. Tahapan yang tidak diambil akan terakumulasi pada Nilai Tunai, sehingga akan memperbesar jumlah Tahapan Dana Siswa ketika di Perguruan Tinggi.

Pasal 8

Syarat-Syarat Pengajuan Klaim

1. Dokumen yang diperlukan sebagai syarat untuk pengajuan klaim adalah sebagai berikut :
 - a. Syarat secara umum
 - Polis asli
 - Mengisi formulir pengajuan klaim yang disediakan oleh perusahaan
 - Fotokopi identitas diri yang masih berlaku

 - Melampirkan surat pemberitahuan jatuh tempo tahapan (khusus Dana Siswa, jika ada)
 - Surat keterangan medis dari dokter atau rumah sakit yang merawat (untuk klaim rawat inap atau cacat tetap karena kecelakaan).
 - b. Khusus untuk klaim meninggal dunia, dilengkapi dengan :
 - Mengisi formulir daftar pertanyaan untuk klaim yang disediakan oleh perusahaan
 - Surat kematian dari instansi pemerintah yang berwenang
 - Surat dari dokter yang berisikan keterangan sebab-sebab meninggal
 - Melampirkan surat keterangan dari polisi (bila meninggal karena kecelakaan)

2. Perusahaan berhak untuk meminta diberikan dokumen-dokumen lain yang dianggap perlu dalam pengajuan klaim.
3. Dalam hal Peserta meninggal dunia, jangka waktu pengajuan berikut bukti-bukti yang diperlukan selambat-lambatnya 6 (enam) bulan sejak tanggal meninggal.

Pasal 9 Pembayaran Klaim

1. Klaim akan dibayarkan setelah berkas-berkas yang dipersyaratkan menurut pasal 8 telah lengkap diterima dan disetujui oleh Perusahaan.
2. Pembayaran klaim dilakukan di Kantor Pusat, Cabang, Perwakilan atau kantor-kantor lain yang ditunjuk oleh Perusahaan.
3. Khusus untuk pembayaran polis dollar, akan diatur dengan peraturan khusus.
4. Klaim yang tidak diambil/terlambat diambil, perhitungan bagi hasil sesuai pada saat tanggal akseptasi klaim (klaim disetujui).

Pasal 10 Pengecualian

1. Perusahaan bebas dari kewajiban membayar Manfaat Takaful menurut Perjanjian jika Peserta mengalami musibah karena :
 - a. Bunuh diri atau dihukum mati oleh Pengadilan yang berwenang.
 - b. Terlibat perkelahian, kecuali jika terbukti sebagai pihak yang mempertahankan diri
 - c. Akibat perbuatan yang disengaja, direncanakan dengan persetujuan Peserta atau pihak yang berhak menerima santunan.
 - d. Akibat kecelakaan pesawat terbang yang tidak diselenggarakan oleh perusahaan penerbangan yang tergabung dalam International Air Transport Association (IATA)

- e. Pekerjaan/ jabatan Peserta yang mengandung resiko sebagai militer, polisi, pilot, buruh tambang dan pekerjaan/jabatan lain yang resikonya tinggi.
 - f. Olahraga atau hobi Peserta yang mengandung bahaya seperti balap mobil, balap sepeda motor, balap kuda, terbang layang, olahraga terbang, berlayar atau berenang di laut lepas, mendaki gunung, bertinju, bergulat serta olahraga atau hobi lain yang mengandung bahaya dan resiko tinggi.
 - g. Perbuatan kekerasan dalam pemberontakan, huru-hara, perang, pengacauan dan kekacauan, perbuatan teror, kegaduhan sipil atau keadaan yang dapat disamakan dengan itu (baik langsung atau tidak dan tidak memandang apakah tindakan itu ditujukan terhadap peserta atau orang lain).
2. Dalam hal ayat 1 d, e dan f, Perusahaan akan membayar seluruh Manfaat Takaful sepanjang resiko tersebut secara khusus sudah diperhitungkan.
 3. Untuk Polis yang mempunyai unsur tabungan, maka Perusahaan akan membayar Nilai Tunainya saja.

Pasal 11

Peraturan dalam keadaan Perang

1. Dalam hal sebagian atau seluruh wilayah Indonesia terlibat dalam peperangan, baik dinyatakan atau tidak, atau Negara Republik Indonesia untuk seluruhnya atau sebagian dinyatakan dalam keadaan bahaya sipil atau darurat perang, maka semua pembayaran Manfaat Takaful atas klaim akan dikenakan potongan sementara yang besarnya ditentukan oleh Perusahaan.
2. Satu tahun setelah berakhirnya perang atau keadaan darurat perang, Perusahaan akan menentukan besarnya potongan yang pasti, sesuai dengan meningkatnya angka kematian.

Pasal 12
Tempat Kedudukan Perselisihan

Penyelesaian segala perselisihan antara Perusahaan dan pihak yang berkepentingan di dalam Perjanjian Takaful ini dilakukan melalui Badan Arbitrase Muamalat Indonesia (BAMUI) atau Pengadilan pada tempat yang disepakati kedua belah pihak.

TANDA TERIMA POLIS

Nomor

04.2001.00128.042

Mulai Berlaku

27-11-2007

Masa Perjanjian

17 tahun

engan menanda-tangani tanda terima ini, Peserta telah memahami Syarat Umum dan Syarat Khusus Polis T. Asuransi Takaful Keluarga.



ARDI SANTOSA

DATA CALON PEMEGANG POLIS

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya (bertindak untuk dan atas nama peserta):

1. Nama Lengkap : _____
 2. Jabatan : _____
- (Foto copy kartu identitas terlampir)
- Mengajukan permintaan untuk membuat perjanjian Asuransi Kumpulan dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga bagi karyawan/ anggota dari:
1. Nama Instansi/Badan : _____
 2. Alamat Instansi/Badan : _____

Kode Pos _____ Telepon _____
3. Bergerak dalam bidang usaha/aktivitas : _____
 4. Nama/Tgl. lahir peserta : Seperti tercantum pada Daftar Peserta (terlampir)
 5. Jumlah Peserta Awal : _____ Orang

DATA KEPESERTAAN

Program Asuransi yang dipilih sebagai berikut :

1. Program Pokok
 - a. Jenis Program : _____
 - b. Premi/orang : Rp./US\$ _____
 2. Program Tambahan
 - a. Jenis Program : _____
 - b. Premi/orang : Rp./US\$ _____
- (Masing-masing dirinci pada Daftar Peserta terlampir)
3. Masa Perjanjian : _____ Tahun/bulan
 4. Cara Bayar : 1. Bulanan 2. Triwulan 3. Semesteran 4. Tahunan 5. Sekaligus
 3. Total Premi Awal : Rp. / US\$ _____

PERNYATAAN

1. Dengan ini saya menyatakan bahwa sesuai keterangan yang saya berikan dalam Aplikasi ini beserta lampirannya adalah sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan saya tidak menyembunyikan sesuatu apapun mengenai keadaan diri calon peserta yang berkaitan dengan Perjanjian ini. Sekiranya terbukti ada bagian keterangan yang tidak benar atau palsu, PT. Asuransi Takaful Keluarga berhak membatalkan Perjanjian ini.
2. Dengan ini saya memahami dan menyetujui :
 - a. Semua keterangan dan pernyataan yang terkandung dalam Aplikasi peserta lampirannya adalah sesuai sebagai dasar perjanjian dengan PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari polis.
 - b. Perjanjian ini dikenakan biaya pengelolaan sebesar 30% dari premi.
 - c. Semua keterangan yang tercantum pada Syarat-syarat Umum Polis PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA beserta lampirannya.
 - d. Perjanjian ini dimulai sejak tanggal Akseptasi dari Kantor Pusat TAKAFUL KELUARGA.
 - e. Tidak keberatan untuk dilakukan pemeriksaan kesehatan atas calon peserta (bila diperlukan).

Saksi I Penu'up _____ Saksi II Supervisor/Ka. Perwakilan _____

Nama _____ Nama _____ Nama _____
Kode Agen _____ Kode Spv. _____ Cap Perusahaan / Organisasi _____



ASURANSI
TAKAFUL
KELUARGA

No. SERI D 066293

BISMILLAAHIRRAHMAANIRRAHIIM
HARAP DIISI DENGAN HURUF CETAK

DIISI PETUGAS

Tanggal Aplikasi

No. Produksi

Non Medikal

Medikal

Kode Cabang

DATA PRIBADI

Yang bertanda tangan dibawah ini saya, Calon Peserta

1. Nama lengkap

2. Tanggal lahir

Umur ulang tahun yang akan datang

Tahun

3. Identitas diri

No.

4. Kewarganegaraan

Indonesia

Asing

5. Agama

Islam

Non Islam

6. Jenis kelamin

Pria

Wanita

7. Status perkawinan

Kawin

Tidak kawin

Cerai

Janda/duda

PEKERJAAN

1. Pekerjaan pokok

2. Pekerjaan sambilan jika ada

3. Jumlah tanggungan keluarga

orang

4. Pendapatan tiap bulan (Rp.)

sampai dengan 1.000.000

1.000.001 s/d 3.000.000

3.000.001 s/d 5.000.000

diatas 5.000.000

ALAMAT

1. Alamat surat-menyurat

Rumah

Kantor

2. Alamat rumah

Kode Pos

Telepon

3. Alamat pekerjaan/kantor

Kode Pos

Telepon

DATA KEPESERTAAN

Dengan ini mengajukan Aplikasi Takaful Keluarga pada PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Program

Masa perjanjian

Tahun

Perokok

Ya

Tidak

Manfaat Takaful

PREMI

Al-Khairat

Kecelakaan diri

Kesehatan

Biaya Polis

Total premi

2. Mata uang

Rp.

US\$

3. Cara bayar

Bulanan

Triwulanan

Semesteran

Tahunan

Sekaligus

4. Pembayaran dilakukan

diri sendiri

melalui transfer Bank

ditagih Petugas Takaful

PERNYAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua keterangan yang saya berikan dalam Formulir Aplikasi Takaful Keluarga adalah sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan saya tidak menyembunyikan sesuatu apapun mengenai keadaan diri saya yang berkaitan dengan Perjanjian ini. Sekiranya terbukti ada bagian keterangan yang tidak benar atau palsu, perusahaan berhak membatalkan Perjanjian ini dan menahan Rekening Khusus.

Saya setuju untuk memberikan kuasa kepada Dokter, rumah sakit, klinik, badan hukum atau perorangan, yang telah maupun akan mengobati saya, untuk memberikan keterangan yang diminta PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA mengenai segala hal yang diperlukan dalam hubungan dengan Perjanjian ini. Keterangan tersebut dapat berupa informasi catatan kesehatan (medical report) diri saya.

Saya setuju bahwa semua keterangan dan pernyataan yang terkandung dalam Formulir Aplikasi Takaful Keluarga ini dijadikan sebagai dasar Perjanjian dengan PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian ini.

Saya setuju bahwa perjanjian ini pada tahun pertama dikenakan biaya pengelolaan sebesar 30% dari premi tahun pertama.

Saya telah membaca dan memahami syarat-syarat Umum Polis PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA.

PERJANJIAN

Berdasarkan prinsip Takaful maka dengan ini saya setuju membayar kepada PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA sebanyak % dari angsuran Premi Takaful untuk dikreditkan ke dalam Rekening Khusus sebagai tabung untuk tujuan pembayaran Manfaat Takaful bila ada Peserta Takaful yang meninggal dunia, dan sebanyak % dikreditkan ke dalam Rekening Peserta sebagai tabungan untuk tujuan pelaksanaan berbagai program usaha yang dijalankan oleh PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA dalam rangka investasi. Karena itu berdasarkan prinsip Al-mudharabah saya berhak mendapatkan keuntungan dari hasil investasi dengan pembagian 60% untuk saya dan 40% untuk PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA.

PERNYAIAN PETUGAS

	Ya	Tidak
Apakah calon sudah membaca dan memahami manfaat produk, seluruh isi aplikasi dan syarat umum polis?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apakah calon peserta mempunyai hubungan saudara dengan Anda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Berdasarkan Pengamatan saya calon peserta		
1. Mengambil jumlah Manfaat Takaful Keluarga sesuai dengan penghasilannya	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Dalam keadaan sehat walafiat, tidak sedang menderita suatu penyakit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Tidak memiliki kelainan fisik dan mental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mempunyai kebiasaan hidup yang baik	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PERHATIAN !!!
 1. Pembayaran Premi yang sah adalah dengan Kwitansi Resmi PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA.
 2. Pembayaran melalui Bank / Slip Transfer merupakan bukti sah. Untuk itu agar dicantumkan Nomor Aplikasi/Polis dan Nama.

_____ Saksi 1 / Penutup _____ Tanggal	_____ Saksi II _____ Tanggal	_____ Peserta
--	---------------------------------------	------------------

DISI OLEH BAGIAN SELEKSI RISIKO

Kesimpulan	Tandatangan	Perjanjian
Diterima <input type="checkbox"/>		_____
Ditangguhkan <input type="checkbox"/>		_____
Ditolak <input type="checkbox"/>		_____



Jakarta, 6 Februari 2001 M.
12 Dzulqaidah 1421 H

Nomor : DO.MS..04.02.01.
Kepada Yth : M U/O Se-Indonesia/ Koord. KM
Dari : Direktur Operasional
Perihal : **SK Konsultan Mandiri Klasifikasi B (KM.B)**

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua dalam menjalankan tugas sehari-hari. Amin

Dengan ini kami kirimkan contoh SK Konsultan Mandiri Klasifikasi B (KMB) yang akan diterbitkan masing-masing Kantor U/O / Koord. KM dengan ketentuan :

1. Konsultan Mandiri Klasifikasi B yang berhak menerima SK adalah mereka yang sudah tercantum dalam SK Penetapan organisasi tahun 2001 atau yang sudah mempunyai nomor Agen.
2. Bagi calon KM B, SK akan diterbitkan oleh Kantor U/O setelah mendapatkan Nomor Agen yang diterbitkan oleh Marketing Support Kantor Pusat.
3. Penomoran SK disesuaikan dengan kode wilayah Kantor U/O setempat pada masing-masing Regionalnya.

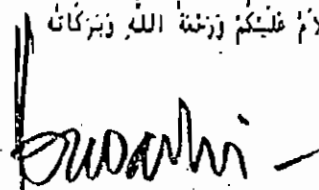
Contoh :

- Kantor Manager U/O Medan : SK.DO.Mdn.01.01 01. dst.
- Kantor Manager U/O DKI 1 : SK.DO.DKI-1.01.01.01. dst.

4. KM B yang berada di bawah Koordinator GR / KM. SK nya diterbitkan oleh U/O masing-masing.

Demikian agar dapat dilaksanakan. .

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته


Basuki Agus, AAIJ
Direktur Operasional

me



PERJANJIAN KERJA
KONSULTAN MANDIRI (KM) KLASIFIKASI B
DO.MR.II.KM.B.NO.01,01,2001.

Pada hari ini, Kamis tanggal empat bulan Januari tahun 2001 M bertepatan dengan tanggal sembilan bulan Syawal tahun 1421 H, kami yang bertanda tangan dibawah ini.

1. dalam kedudukannya selaku Manager U/O PT Asuransi Takaful Keluarga, berdasarkan kuasa dari Direktur Operasional PT Asuransi Takaful Keluarga untuk mewakilinya, karenanya bertindak untuk dan atas nama perseroan tersebut yang berkedudukan di Wisma Takaful, Jl. DR. Sahardjo No. 161 Jakarta 12860, untuk selanjutnya disebut sebagai **Perusahaan**.

2. Nama : Anna Setiawati
Tempat, Tgl. Lahir :
Alamat :

Identitas KTP/SIM No. :

Selanjutnya disebut sebagai **Konsultan Mandiri Klasifikasi B**.

Kedua belah pihak setuju membuat perjanjian kerja sebagai berikut :

Pasal 1
Status

- 1.1. Telah dipahami dan disetujui diantara kedua belah pihak tidak terdapat hubungan kerja yang bentuknya sebagai majikan dan karyawan, tapi bentuknya adalah kemitraan dan oleh karena itulah dalam hal bagaimanapun juga tidak akan ada tafsiran semacam itu.
- 1.2. Dalam perjanjian kemitraan ini perusahaan telah menunjuk Konsultan Mandiri (KM) Klasifikasi B sebagai wakilnya di dalam memasarkan produk-produk Takaful Keluarga.

Pasal 2
Tugas dan Tanggung Jawab

- 2.1. Konsultan Mandiri Klasifikasi B wajib membuat rencana kerja, laporan pelaksanaan kerja secara mingguan serta bulanan dan laporan produksi kepada peminanya.
- 2.2. Konsultan Mandiri Klasifikasi B diharuskan meneliti dengan seksama segala permohonan dan data-data lain calon Peserta untuk menjadi Peserta Takaful Keluarga.
- 2.3. Konsultan Mandiri Klasifikasi B tidak berhak membuat kontrak yang mengatasnamakan Perusahaan, mengubah atau mengurangi apapun dari ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh Perusahaan tanpa diberikan hak tertulis oleh Perusahaan.
- 2.4. Konsultan Mandiri Klasifikasi B tidak boleh membagi waktunya, kecakapannya atau tenaganya untuk bekerja bagi Perusahaan lain, baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 2.5. Konsultan Mandiri Klasifikasi B diutamakan untuk menyediakan waktunya secara utuh bekerja untuk Perusahaan dan tidak dibenarkan menerima imbalan dengan melakukan pekerjaan untuk pihak lain.

PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA

- 2.6. Konsultan Mandiri Klasifikasi B harus memberikan mutu pelayanan yang baik terhadap para Calon Peserta, guna menjaga dan meningkatkan nama baik Perusahaan kepada masyarakat dan Peserta.
- 2.7. Konsultan Mandiri Klasifikasi B wajib memberikan keterangan yang jelas dan benar kepada setiap Calon Peserta baik mengenai perusahaan, produk, maupun proposal khusus yang dibuat untuk Calon Peserta yang bersangkutan, serta mengenai manfaat-manfaat yang akan diperoleh dan kewajiban pembayaran premi dari Peserta.
- 2.8. Konsultan Mandiri Klasifikasi B diharuskan menyerahkan segera kepada Perusahaan segala pembayaran premi dan jaminan yang diterima atau ditagihnya atas nama Perusahaan dan tidak dibenarkan memakai uang atau jaminan tersebut dengan alasan apapun.
- 2.8. Konsultan Mandiri Klasifikasi B tidak boleh membayarkan premi atau pembayaran lain atas nama calon Peserta, Peserta atau ahli waris.
- 2.9. Konsultan Mandiri Klasifikasi B harus segera menyerahkan kepada Perusahaan segala aplikasi dan laporan-laporan hasil pemeriksaan kesehatan dari setiap Calon Peserta.
- 2.10. Konsultan Mandiri Klasifikasi B agar menyimpan segala buku-buku mengenai perhitungan, dokumen-dokumen, surat-surat, catatan dinas dan kertas-kertas lainnya yang berhubungan dengan pekerjaan Konsultan Mandiri Klasifikasi B. Barang-barang ini akan menjadi milik Perusahaan baik itu dibeli untuk Perusahaan ataupun tidak, dan setiap saat terbuka bagi Perusahaan atau wakilnya untuk memeriksa, dan bila diminta harus diserahkan kepada Perusahaan atau wakilnya atas perintah Perusahaan.

Pasal 3 Tata Tertib

- 3.1. Konsultan Mandiri Klasifikasi B wajib melapor kepada Manager Underwriting Office (U/O) atau koordinatornya bila berhalangan hadir, baik per telepon atau surat keterangan dokter bila sakit lebih dari 3 (tiga) hari.
- 3.2. Konsultan Mandiri Klasifikasi B tidak dibenarkan menyebarkan berita-berita yang bersifat merugikan nama baik pribadi karyawan, pimpinan atau pihak lainnya dan/atau hal-hal yang dapat menimbulkan keresahan-keresahan sehingga mengganggu ketentraman kerja.
- 3.3. Konsultan Mandiri Klasifikasi B tidak dibenarkan mempengaruhi, mengintimidasi atau melakukan ancaman serta tindakan-tindakan yang dapat meresahkan pihak lain.
- 3.4. Konsultan Mandiri Klasifikasi B berkewajiban untuk senantiasa berpartisipasi dalam menjaga tata tertib, keselarasan serta keharmonisan hubungan dengan seluruh unit kerja yang ada.
- 3.5. Kemitraan akan putus secara otomatis apabila Konsultan Mandiri Klasifikasi B :
 - a. Konsultan Mandiri Klasifikasi B melanggar kesepakatan kerja
 - b. Selama 3 kali mendapat peringatan tertulis dari pihak perusahaan tentang perilaku kerja dan disiplin kerja.

Pasal 4 Penetapan Target

Target Premi Pertama untuk evaluasi produksi per- bulan Rp. ,5.000,000,- / 5 Polis

Pasal 5 Remunerasi

Remunerasi yang diberikan kepada Konsultan Mandiri Klasifikasi B antara lain :

PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA

- 5.1. Komisi penutupan pribadi untuk produksi individu standard sebesar 25% (dua puluh lima prosen) dari Premi Tahun Pertama.
- 5.2. Komisi penutupan pribadi untuk produksi kumpulan mendasari SK Bersama Direksi.
- 5.3. Komisi penutupan produk non standar termasuk kontrak kurang dari 5 tahun mendasari nota teknik dan kontrak 5 tahun atau lebih mendasari premi tahunan.
- 5.4. Bonus produktifitas proporsional dari target.
- 5.5. Semua penerimaan yang diperoleh Konsultan Mandiri Klasifikasi B yang merupakan objek pajak Pph. pasal 21, menjadi tanggung jawab Konsultan Mandiri Klasifikasi B.

Pasal 6

Evaluasi dan Penilaian Kerja

- 6.1. Kedisiplinan dan kondite kerja.
- 6.2. Penilaian kerja secara kuantitatif dilakukan bulanan (untuk evaluasi variable cost secara proporsional).
- 6.3. Masa perjanjian selama 6 bulan.
- 6.4. Evaluasi status jabatan 2 tahap :
Evaluasi 3 bulan :
 - a. > 100% Negosiasi Target
 - b. = 75% Target Tetap
 - c. < 75% FreelanceEvaluasi 6 bulan :
 - a. Degradasi bila kurang 75% dari target Premi Pertama,
 - b. Tetap apabila 75% dari target Premi Pertama
 - c. Promosi bila mencapai 100% dari target Premi Pertama / 24 Aplikasi, dapat dipertimbangkan untuk menjadi Konsultan Mandiri A.

Pasal 7

Berakhirnya Kemitraan

- 7.1. Baik Perusahaan maupun Konsultan Mandiri Klasifikasi B dapat mengakhiri kemitraan setiap saat, dengan alasan tertentu melalui pemberitahuan secara tertulis 15 (lima belas) hari sebelumnya.
- 7.2. Konsultan Mandiri Klasifikasi B yang melakukan penyalahgunaan premi dan atau perbuatan amoral akan diproses sesuai hukum yang berlaku dan sanksi pemberhentian dengan tidak hormat.
- 7.3. Konsultan Mandiri Klasifikasi B tidak akan menerima pembayaran tunjangan keuangan pada saat pemberhentian, dan tidak berhak lagi atas insentif Premi Tahun Pertama yang belum dibayarkan.
- 7.4. Pengakhiran kemitraan tidak membebaskan Konsultan Mandiri Klasifikasi B dari hutangnya terhadap Perusahaan, bila ada, karenanya Konsultan Mandiri Klasifikasi B tetap terikat dengan segala kewajiban dan perjanjian yang dikarena- kannya sampai utangnya lunas.
- 7.5. Perjanjian Kerja Konsultan Mandiri Klasifikasi B akan berhenti segera, apabila Konsultan Mandiri Klasifikasi B meninggal dunia, atau melakukan pelanggaran yang menyebabkan Perusahaan mengambil tindakan pemutusan hubungan kemitraan.
- 7.6. Apabila terjadi perselisihan antara Konsultan Mandiri Klasifikasi B dengan perusahaan sejauh mungkin kedua belah pihak menyelesaikannya dengan cara musyawarah dan mufakat.

7.7. Apabila tidak tercapai kata sepakat mengenai penyelesaian pendapat tersebut, penyelesaiannya akan dilakukan berdasarkan hukum dengan mengambil yang ditetapkan BAMUI (Badan Arbitrase Muamalat Indonesia).

**Pasal 8
Lain - lain**

- 8.1. Konsultan Mandiri Klasifikasi B akan mendapat fasilitas Asuransi dengan ketentuan sebagai berikut ;
- a. Meninggal Kecelakaan mendapat Manfaat Takaful Rp.4.000.000,- (empat juta rupiah)
 - b. Meninggal biasa mendapat Manfaat Takaful Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah)
 - c. Cacat Tetap (berdasarkan tabel)
 - d. Perawatan karena kecelakaan Rp. 200.000,- (dua ratus ribu rupiah)
- 8.2. Fasilitas ini akan disesuaikan secara proporsional kalau terjadi degradasi/promosi.
- 8.3. Selain hal-hal yang tersebut di atas, Konsultan Mandiri Klasifikasi B harus tunduk dan taat pada ketentuan-ketentuan lain yang dikeluarkan perusahaan.
- 8.4. Surat perjanjian ini dibuat rangkap 2 (dua) yang masing – masing dibubuhi meterai Rp. 6.000,- (enam ribu rupiah).

**Pasal 9
Tanggal Berlaku**

Surat Perjanjian Kerja Konsultan Mandiri Klasifikasi B ini dilakukan dengan kesadaran dan tidak ada paksaan dari siapapun juga serta mulai berlaku sejak tanggal 04 Januari 2001 M sampai 31 Desember 2001 M dan dapat diperpanjang atas kesepakatan kedua belah pihak apabila mencapai target dan ketentuan- ketentuan lain terpenuhi.

Ditandatangani di Jakarta,
Tanggal 2001 M

Ditandatangani di Jakarta,
Tanggal 2001 M

Anna Setiawati
Konsultan Mandiri Klasifikasi B

Manager U/O#
Perusahaan

SAKSI I,

SAKSI II,

AKHLAK INSAN TAKAFUL

KETIKA BEKERJA

- Berdo'a ketika mengawali pekerjaan
- Bekerja keras
- Datang tepat waktu
- Berkata benar
- Tidak mudah berputus asa
- Sopan santun
- Sesama rekan kerja tidak berkhianat
- Tidak korupsi waktu
- Berpakaian rapi & bersih
- Menepati janji

DO'A – DO'A YANG DIPERGUNAKAN DALAM BEKERJA

1. Ketika menuju kantor

1- بِسْمِ اللَّهِ تَوَكَّلْتُ عَلَى اللَّهِ لَا حَوْلَ وَلَا قُوَّةَ إِلَّا بِاللَّهِ

2. Ketika mengawali pekerjaan

2- اللَّهُمَّ أَنْعِمْ عَلَيْنَا بِحِكْمَتِكَ وَأَنْشُرْ عَلَيْنَا مِنْ خَزَائِنِ رَحْمَتِكَ يَا أَرْحَمَ الرَّحِيمِينَ

3. Ketika akan keluar kantor

3- بِسْمِ اللَّهِ تَوَكَّلْتُ عَلَى اللَّهِ اللَّهُمَّ لَا سَهْلَ إِلَّا مَا جَعَلْتَهُ سَهْلًا

4. Ketika akan menghampiri prospek

4- رَبَّنَا إِنَّكَ جَامِعُ النَّاسِ لِيَوْمٍ لَا رَيْبَ فِيهِ إِنَّكَ اللَّهُ لَا يُخْلِفُ الْمِيثَاقَ

5. Ketika tidak berjumpa prospek yang dituju

5- رَبَّنَا أفرغْ عَلَيْنَا صَبْرًا مَرَّجَعْنَا مِنْ عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ

6. Ketika akan meninggalkan prospek

6- اللَّهُمَّ الْفَيْبِنَا بِالْحَقِّ وَأَنْتَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

7. Ketika menerima berita gembira dari prospek

7- اللَّهُمَّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَسْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ مِنْ عَمَلِي وَالَّذِي وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَذِنْ لَنَا فِي عِبَادِكَ الشَّاكِرِينَ

8. Ketika menerima berita yang tidak diharapkan dari prospek (penolakan)

8- وَبِحَبْلِكَ بِحَمْدِكَ الْعَظِيمِ أَسْتَغْفِرُكَ وَأَتُوبُ إِلَيْكَ

Etika Bisnis Islam

Profesional :

1. Profesional, ahli dan kreatif, yakni menguasai konsep dan teori serta ketrampilan dibidangnya.
2. Tidak pernah berhenti menambahkan pengetahuan dan wawasan untuk keahlian profesinya.
3. Berupaya menjadi yang terbaik sehingga Takaful dapat menjadi perusahaan yang terbaik.

Amanah dan Jujur :

1. Amanah dalam menjalankan tugas dan mengemban kepercayaan umat.
2. Menghindarkan diri dari semua bentuk yang mengarah kepada kecurangan, termasuk pertentangan kepentingan.
3. Secara profesional menempatkan kepentingan perusahaan di atas kepentingan pribadi dan kelompok.
4. Memperhatikan kepentingan umat yang selaras dengan kepentingan perusahaan.

Pelayanan Terbaik :

1. Memberikan pelayanan terbaik kepada Customer dan sesama insan muslim.
2. Proses pelayanan yang cepat dan akurat.
3. Senantiasa ramah yang dilandasi dalam ketulusan hati.

Akhlak Mulia :

1. Menjadi Al-Quran dan As-Sunah sebagai pedoman hidup.
2. Memiliki komitmen yang tinggi pada Islam.
3. Menerapkan etika Islami dalam kehidupan keseharian.
4. Menyayangi yang lebih muda dan menghormati yang lebih tua.

Disiplin :

1. Mematuhi seluruh peraturan dan ketentuan perusahaan.
2. Menjalankan seluruh tugas dengan penuh tanggung jawab.
3. Efisien, efektif dan produktif.
4. Loyal kepada perusahaan.

TITIPAN PREMI



No. Sar. 10400000

Sudah terima dari : **TSURAYAH TOHA ALBAR** No. Anli / No. Pol : **D066289**
Alamat : **NITIKAN UH 6/491 RT/RW 048/012 SOROSUTAN 55162**

Uang sebanyak : Rp. **500.000,00**
Terbilang : **LIMA RATUS RIBU RUPIAH**

Untuk pembayaran : **PREMI PERTAMA FUL SISWA** **YOGYAKARTA** **02-11-2001**
Masa Kontrak : **7 tahun**

Tgl. Bayar Penerima : **02-11-2001 KHOIRIL A**
Cara Bayar : **Triwulanan**
Tabarru : **5.00% Rp. 25,000.00**
Biaya Adm. : **30.00% Rp. 150,000.00**

PT Asuransi Takaful Keluarga
RONUS TEGUH
(BB / KOORD. KL)

PT Asuransi Takaful Keluarga
Wisma TAKAFUL, Jl. Dr. Saharjo No. 181 Jakarta 12860 Tel (021) 8311234 Hunting Fax (021) 835 3127

Amhar 2 Inhasen

LAMPIRAN 13

CURRICULUM VITAE

Nama : Nelly Alfiany Yuniar Syam
Tempat/Tanggal Lahir : Tasikmalaya, 6 Juni 1978
Alamat : Jln. Raya Manonjaya Nomor. 130 Cibeureum
Tasikmalaya Jawa Barat 46196
Anak ke : Satu dari lima bersaudara
Nama Orang Tua
Ayah : H. Nursyamsi, BA
Ibu : NI. Mahmudah
Pekerjaan
Ayah : Wiraswasta
Ibu : Sda
Jenjang Pendidikan :
1. TK. Puspagiri Tasikmalaya 1985
2. MI. Miftahul Islam Tasikmalaya 1991
3. MtsN. Cilendek Tasikmalaya 1994
4. MAKN Darussalam Ciamis Jawa Barat 1997