

LAPORAN KERJA PRAKTIK
MEKANISME PRODUK ZIARAH BAITULLAH PADA PT
TAKAFUL KELUARGA ASURANSI SYARIAH
KANTOR CABANG BANDA ACEH



Disusun Oleh:

Alfan Yolanda
NIM. 150601064

PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2019 M / 1440 H

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**MEKANISME PRODUK ZIARAH BAITULLAHPADA
PT. TAKAFUL KELUARGA ASURANSI SYARIAH
KANTOR CABANG BANDA ACEH**



Disusun Oleh:

**Alfan Yolanda
NIM. 150601064**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2019 M / 1440 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN KERJA PRAKTIK

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Alfian Yolanda
NIM : 150601064
Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah dan karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karyaini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 07 Januari 2019

Yang menyatakan




Alfian Yolanda

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Diploma III Perbankan Syariah

Dengan Judul:

**Mekanisme Produk Ziarah Baitullah Pada PT. Takaful
Keluarga Asuransi Syariah Kantor Cabang Banda Aceh**

Disusun Oleh:

Alfan Yolanda
NIM: 150601064

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi pada Program Studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

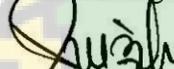
Pembimbing I,



Fithriady, Lc. MA

NIP : 19800812 200604 1 004

Pembimbing II.



Jalilah, S.HI., M.Ag

NIDN. 2008068803

Mengetahui

Ketua Program Studi Diploma III
Perbankan Syariah,



Dr. Nevi Hasnita, S. Ag., M. Ag

NIP: 19771105 2006014 2 003

LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Alfan Yolanda
NIM: 150601064

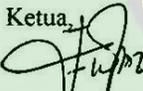
Dengan Judul:

**Mekanisme Produk Ziarah Baitullah Pada PT. Takaful
Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh**

Telah Diseminarkan Oleh Program Studi Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk
Menyelesaikan Program Studi Diploma III dalam Bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: Rabu, 02 Januari 2018
24 Rabi'ul Akhir 1440 H

Banda Aceh
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

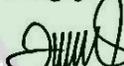
Ketua,


Fithradv. I.c. MA
NIP: 19800812 200604 1 004

Sekretaris,


Jannah S.H. M. Ag
NIDN: 2008068803

Penguji I,


Ana Fitriya, SE., M.Sc
NIDN: 2005099002

Penguji II,


Seri Murni, SE., M.Si.Ak
NIP:197210112014112001

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh


Dr. Zaki Fuad, M. Ag
NIP. 19640314 199203 1 003

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr, Wb.

Alhamdulillah rabbil'alamin, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dan juga telah memberikan petunjuk serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang sederhana ini. Tidak lupa pula penulis memanjatkan shalawat beserta salam kepada Rasullulah SAW serta para sahabat dan keluarga beliau yang telah membawa umat manusia dari alam kebodohan kealam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti sekarang ini.

Laporan Kerja Praktik ini penulis selesaikan adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul: **“MEKANISME PRODUK ZIARAH BAITULLAH PADA PT. TAKAFUL KELUARGA ASURANSI SYARIAH BANDA ACEH”**. Dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini, penulis telah berusaha semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Namun penulis menyadari bahwa penulisan laporan kerja praktik ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dalam isi maupun teknik penulisan. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan adanya masukan berupa kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan ini.

Selama proses penyusunan Laporan Kerja Praktik ini, penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, maka dengan segala

kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag, selaku ketua Prodi D-III Perbankan Syariah dan sebagai Penasehat Akademik penulis yang telah memberikan waktunya untuk berkonsultasi selama masa perkuliahan yang dijalani. Fithriady, Lc.,MA, selaku seketaris Prodi D-III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Muhammad Arifin Ph.D sebagai ketua laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Fithriady,Lc.,MA selaku pembimbing I dan Ibu Jalilah, S.HI,M.Ag selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan laporan kerja praktik (LKP) ini.
5. Inayatillah, MA.,Ek selaku PA saya yang telah banyak meluangkan waktu untuk saya dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan laporan kerja praktik ini.
6. Jamaluddin, SE. selaku Direktur Agen PT. Takaful Keluarga Asuransi Syariah Banda Aceh serta karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan (LKP) ini.
7. Kedua Orang tua terhebat yang penulis miliki, Ayahanda tercinta Saifuddin dan Ibunda terkasih Mardhiah, saudara laki-laki Kurniawan Saputra, serta saudara perempuan Hilmiati, Salmiati, Gusti, Arzukni, Nurhasana, serta Fauziah yang telah memberikan banyak semangat, dorongan, pengorbanan, kasih sayang, serta doa sehingga penulis

dapat menyelesaikan jenjang pendidikan perguruan tinggi sampai saat ini dan dapat menyusun (LKP) ini

8. Kepada sahabat teristimewa serta yang memotivasi penulis Ita Purnama Sari, A.Md.K.L Muhammad Zuhri,A.Md Imam Haramai,A.Md yang telah membantu, mendukung, menasehati, dan memberi semangat kepada penlis dalam menyelesaikan laporan kerja praktik ini.
9. Semua teman-teman di Program Diploma III Perbankan Syariah angkatan 2015 khususnya unit 03 Putri, Muliana Rahmah, ulfa Tio, Hafid, Rahmad medi, Imam, Andi, amar dan teman-teman lain yang telah memberikan semangat dan membantu penulis sehingga dapat menyelesaikan (LKP) ini.

Dalam penulisan laporan kerja praktik ini mungkin banyak terdapat keterbatasan dan kekurangan penulis mohon maaf sebesar-besarnya. Semoga laporan kerja praktik ini dapat memberikanManfaat bagi penulis khususnya dan bagi semua pembaca pada umumnya yang saya sayangi semoga kita semua dalam lindungan Allah SWT, *amin yaa rabbal'alamin*.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Banda Aceh, 7 Januari 2019
Penulis,

Alfan Yolanda

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	D			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fatḥah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fatḥah</i> dan ya	Ai
◌َ و	<i>Fatḥah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
ي / َ	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
يِ / ِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
يُ / ُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

a. *Ta marbutah* (ة) hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. *Ta marbutah* (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	: <i>rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl</i>
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	: <i>al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah</i>
طَلْحَة	: <i>Talḥah</i>

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

RINGKASAN LAPORAN

Nama : Alfian Yolanda
NIM : 150601064
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / D-III
Perbankan Syariah
Judul Laporan : Mekanisme Produk Ziarah Baitullah Pada
PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah
Banda Aceh
Tanggal Sidang : 2 Januari 2019
Tebal LKP : 48 lembar
Pembimbing I : Fithriady, Lc.,MA
Pembimbing II : Jalilah, S.HI.,M.Ag

Saat melakukan kerja praktik, Penulis ditempatkan pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Banda Aceh selama 31 hari kerja. Produk *ZiarahBaitullah* merupakan program tabungan haji dan umroh dalam bentuk *unitlink* dengan disertai perlindungan asuransi jiwa kecelakaan diri (*optional*), dan kesehatan rawat inap (*optional*). Dengan kita menabung haji disertai asuransi jiwa, maka jika peserta mengalami musibah selama masa akad, ahli waris selain mendapatkan saldo tabungan juga akan memperoleh santunan kematian, yang bisa digunakan oleh ahli waris untuk menghajikan kita (badal haji). Mekanisme pada produk *ziarahbaitullah* ialah calon peserta bisa langsung datang ke kantor Takaful Keluarga Asuransi Syariah terdekat dengan membawa persyaratan yang lengkap seperti fotokopy KTP, fotokopy KK, serta melakukan pembayaran premi pertama, atau peserta bisa memilih untuk mendaftar *via online*.

DAFTAR ISI

LEMBAR SAMPUL KEASLIAN	i
LEMBAR JUDUL KEASLIAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL	iv
LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL	v
KATA PENGANTAR	vi
TRANLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	ix
RINGKASAN LAPORAN	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii

BAB IPENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik	6
1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	6
1.4. Sistematika Penulis Laporan Kerja Praktik	7

BAB II TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah.....	9
2.1.1 Visi Dan Misi PT. Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh.....	12
2.2 Struktur Organisasi PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh.....	12
2.3 Kegiatan Usaha PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh.....	14
2.3.1 Penghimpun Dana.....	15
2.3.2 Penyaluran Dana	19
2.4 Keadaan Personalia PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Banda Aceh	20

BAB III KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik.....	22
3.1.1 Bagian <i>Marketing</i>	22
3.1.2 Bagian Administrasi	23
3.2 Bidang Kerja Praktik	23
3.2.1 Syarat Menjadi Peserta Produk Tabungan <i>Ziarah Baitullah</i> Pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh	24
3.2.2 Mekanisme Produk Tabungan <i>Ziarah Baitullah</i> Pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh	25
3.2.3 Manfaat, Kelebihan dan Kekurangan Produk Tabungan <i>Ziarah Baitullah</i> Pada PT Takaful Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh	31
3.3 Teori Berkaitan.....	33
3.3.1 Pengertian Asuransi	33
3.3.2 Manfaat Asuransi	34
3.3.3 Pengertian <i>Ziarah Baitullah</i>	36
3.3.4 Landasan Hukum <i>Ziarah Baitullah</i>	36
3.3.5 Landasan Prinsip <i>Marketing</i> Syariah.....	38
3.4 Evaluasi Kerja Praktik	42

BAB IVPENUTUP

1.1 Kesimpulan.....	44
1.2 Saran.....	45

DAFTAR PUSTAKA	47
-----------------------------	----

LAMPIRAN	49
-----------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh.....	13
------------	--	----



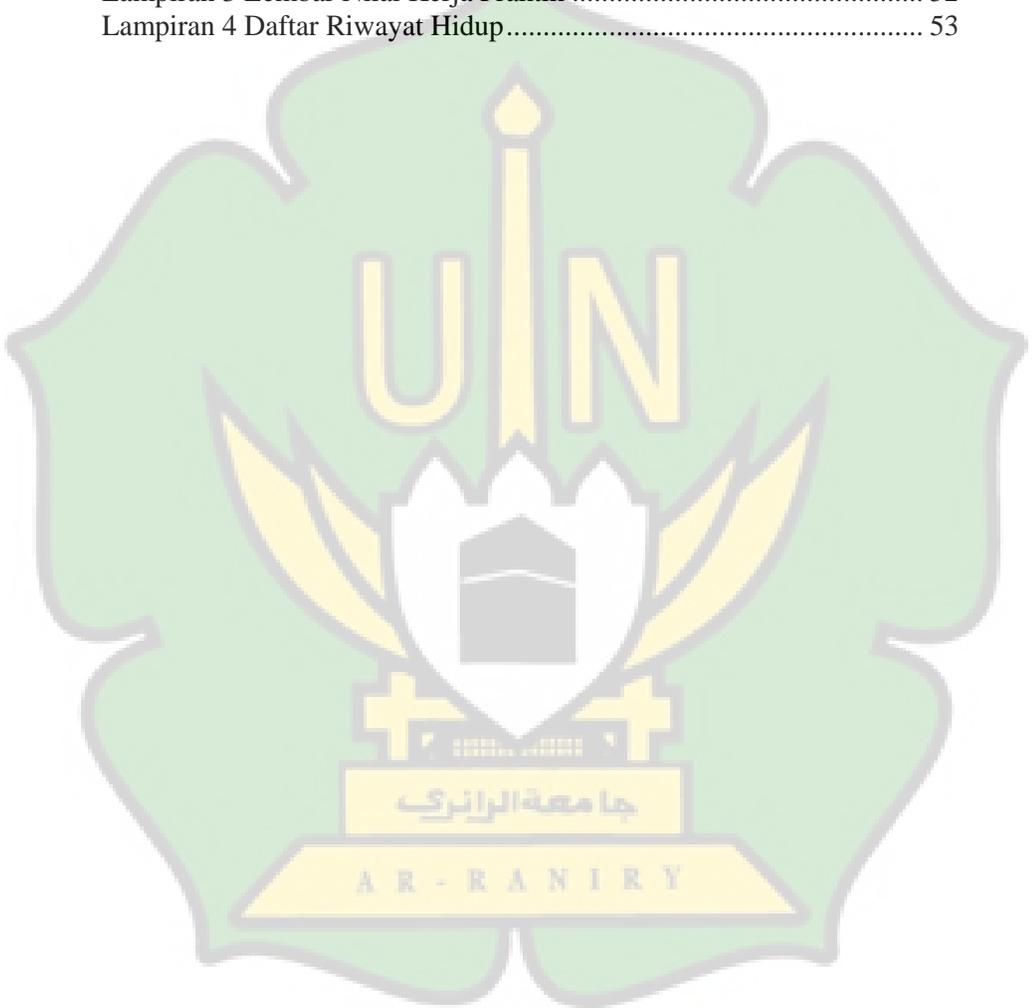
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Nasabah Yang Menabung Pada Produk <i>Ziarah Baitullah</i> Selama Empat Tahun Terakhir.....	4
Tabel 2.2	Tingkat Pendidikan Karyawan PT Takaful KeluargaAsuransi Syariah Cabang Banda Aceh.....	21
Tabel 3.1	Jenis Investasi Produk <i>Ziarah Baitullah</i>	29



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Sk Bimbingan	49
Lampiran 2 Lembar Kontrol Bimbingan.....	50
Lampiran 3 Lembar Nilai Kerja Praktik	52
Lampiran 4 Daftar Riwayat Hidup.....	53



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Lembaga keuangan adalah badan yang memiliki kegiatan di bidang keuangan berupa penghimpun dana dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi di perusahaan. Di Indonesia lembaga keuangan dibagi menjadi dua kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan *non bank* (Arthesa, 2009: 78).

Lembaga keuangan bank maupun *non bank* memiliki tugas yang sama yaitu menghimpun dan menyalurkan dana, perbedaannya terletak pada caranya. Lembaga keuangan perbankan dalam menghimpun dana dari masyarakat dapat dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung. Lembaga keuangan *non bank*, hanya dapat menghimpun dana secara tidak langsung.

Asuransi sebagai salah satu lembaga keuangan *non bank* yang bergerak dalam bidang pertanggungan, yang merupakan perlindungan *financial* (ganti rugi secara *financial*) untuk jiwa, properti, kesehatan dan lain sebagainya, mendapatkan penggantian dari kejadian-kejadian yang tidak dapat diduga yang dapat terjadi seperti kematian, kehilangan, kerusakan atau sakit, di mana melibatkan pembayaran premi secara teratur dan dalam jangka waktu tertentu. Di Indonesia asuransi terbagi menjadi dua yaitu asuransi konvensional dan asuransi syariah. Perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional terutama terletak pada prinsip

ta'awun (tanggung-menanggung) yang menjadi tulang punggung bagi asuransi syariah dibandingkan dengan asuransi konvensional yang lebih mendasarkan pengalihan risiko dari nasabah kepada perusahaan asuransi (Huda, 2013: 178).

Asuransi syariah merupakan suatu persetujuan di mana pihak yang menjamin berjanji kepada pihak yang dijamin untuk menerima sejumlah uang premi sebagai pengganti kerugian yang mungkin akan diderita oleh yang dijamin karena akibat dari suatu peristiwa yang belum jelas. Dalam dunia bisnis, banyak sekali risiko yang tidak dapat diprediksi. Secara rasional, para pelaku bisnis akan mempertimbangan untuk mengurangi risiko yang dihadapi. Pada tingkat keluarga atau rumah tangga, asuransi juga dibutuhkan untuk mengurangi permasalahan ekonomi yang akan dihadapi apabila ada salah satu anggota keluarga yang menghadapi risiko cacat atau meninggal dunia.

Asuransi syariah, menurut fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 21/DSN/MUI/X2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan *tabarru'* memberikan pola pengambilan untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Salah satu asuransi syariah yang terdapat di Aceh adalah Asuransi Takaful keluarga yang terletak di Jln. Moh. Taher, Lueng

Bata. Asuransi Takaful merupakan asuransi syariah yang, di dalamnya terdapat beberapa produk, salah satu diantaranya adalah produk *Ziarah Baitullah*, Produk *Ziarah Baitullah* merupakan produk Tabungan Haji plus atau haji Khusus yang di selenggarakan oleh PT Takaful keluarga Asuransi Syariah untuk masyarakat yang ingin merencanakan ibadah haji ke tanah suci, produk *Ziarah Baitulllah* tersebut terdapat pada program tafakulink salam *Ziarah Baitullah*. Takafulink Salam *Ziarah Baitullah* merupakan program tabungan haji/umroh dalam bentuk investasi unit link dengan disertai perlindungan asuransi jiwa, kecelakaan diri (*optional/pilihan*), dan kesehatan rawat inap (*optional/pilihan*). Dengan kita menabung haji disertai asuransi jiwa, maka jika peserta mengalami musibah selama masa akad, maka ahli waris selain mendapatkan saldo tabungan juga akan memperoleh santunan kematian, yang bisa digunakan oleh ahli waris untuk menghajikan kita (badal haji) sehingga insya Allah niat kita untuk berangkat haji bisa tetap dilaksanakan oleh ahli waris. Ahli waris bisa anak/saudara yang bisa kita percaya. PT Takaful keluarga tidak melayani teknis keberangkatan, biro perjalanan/*travel* sepenuhnya ditentukan oleh peserta.

Tabel 1.1
Data Nasabah Yang Menabung Pada Produk Ziarah Baitullah Selama Empat Tahun Terakhir

No.	Tahun	Jumlah Peserta Yang menabung
1.	2015	5 orang
2.	2016	8 orang
3.	2017	2 orang
4.	2018	1 orang
Jumlah		16 orang

Sumber: PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh, (2018)

Adapun ketentuan peserta Asuransi Takaful *Ziarah Baitullah* yaitu, usia peserta (yang mau diberangkatkan haji) maksimal 70 tahun, usia pemegang polis 17–80 tahun, yang bertanggung jawab menabung/membayar premi, bisa dirinya sendiri bisa juga orang lain. Misalnya anak mau berangkatkan haji orang tua, jadi pesertanya adalah orang tua, pemegang polis adalah anak. Masa pembayaran minimal 5 tahun cara menabung bulanan minimal Rp500.000, Rp1.500.000/ tiga bulan, Rp3.000.000/ enam bulan, Rp6.000.000/ tahun. Atau sekaligus minimal Rp20.000.000 santunan kematian minimal Rp30.000.000 bisa lebih sesuai dengan keinginan peseta, biaya administrasi Rp15.000/ bulan mulai tahun ke-2 (dua) diambil langsung dari saldo tabungan, biaya pengelolaan; maksimal 2,5% dari nilai aktiva bersih, biaya Bank Custody, max 0,25% dari nilai aktiva bersih. Bank kustodian adalah bank yang akan membantu mengurus administrasi,

mengawasi dan menjaga aset. Tidak ada biaya penarikan, biaya pengelolaan dana *tabarru'* 25% dari premi *tabarru*, minimal penarikan dana Rp1.000.000 minimal saldo mengendap (tidak boleh ditarik) Rp1.500.000 dan polis akan hangus jika saldo tabungan tidak mencukupi untuk menutupi biaya asuransi dan biaya lainnya.

Cara pembayaran premi, pencairan dana klaim ialah, takaful menyediakan banyak pilihan pembayaran, bisa dilakukan via ATM, *internet banking*, *auto debet*, atau di kantor pos dengan memperlihatkan nomor polis. Sedangkan untuk pencairan bisa dilakukan di semua kantor cabang takaful, atau *via online*. Prosedurnya cukup mengisi formulir dan di kirim *via email*. Dana akan cair sekitar 7-14 hari kerja ditransfer langsung ke rekening peserta melalui agen juga bisa nanti dibantu proses klaimnya (www.takaful.co.id, 2018).

Dari uraian di atas, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimanakah mekanisme produk Tabungan *Ziarah Baitullah* dari segi keseluruhannya yang merupakan tabungan haji plus pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh. Oleh karena itu penulis memilih judul Laporan Kerja Praktik **“Mekanisme Produk *Ziarah Baitullah* Pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Cabang Banda Aceh”**

1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik

Adapun tujuan penulisan Laporan Kerja Praktek ini adalah :

1. Untuk mengetahui Mekanisme Tabungan Produk *Ziarah Baitullah* Pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui kelebihan, kekurangan serta manfaat produk *Ziarah Baitullah* Pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh.

1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Laporan kerja praktik ini, dapat menjadi sumber bacaan khususnya bagi mahasiswa diploma III perbankan syariah mengenai mekanisme produk *Ziarah Baitullah* pada PT Takaful Asuransi Syariah Kantor pemasaran Banda Aceh

2. Masyarakat

LKP ini guna untuk memberikan pengetahuan dan penjelasan bagi masyarakat luas mengenai mekanisme produk *Ziarah Baitullah* pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah kantor pemasaran Banda Aceh.

3. Instansi Tempat Kerja Praktek

Laporan ini berguna untuk memberikan saran bagi instansi yang terkait mengenai mekanisme produk *Ziarah Baitullah*, diharapkan dapat memberikan kontribusi positif pada pihak Takaful Keluarga Asuransi Syariah kantor pemasaran Banda Aceh.

4. Penulis

Laporan ini berguna untuk menambah pengetahuan mengenai mekanisme produk *Ziarah Baitullah* pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Pemasaran Banda Aceh, serta memberikan pengalaman dunia kerja dimana penulis membandingkan dengan teori yang sudah dipelajari.

1.4. Sistematika Penulis Laporan Kerja Praktik

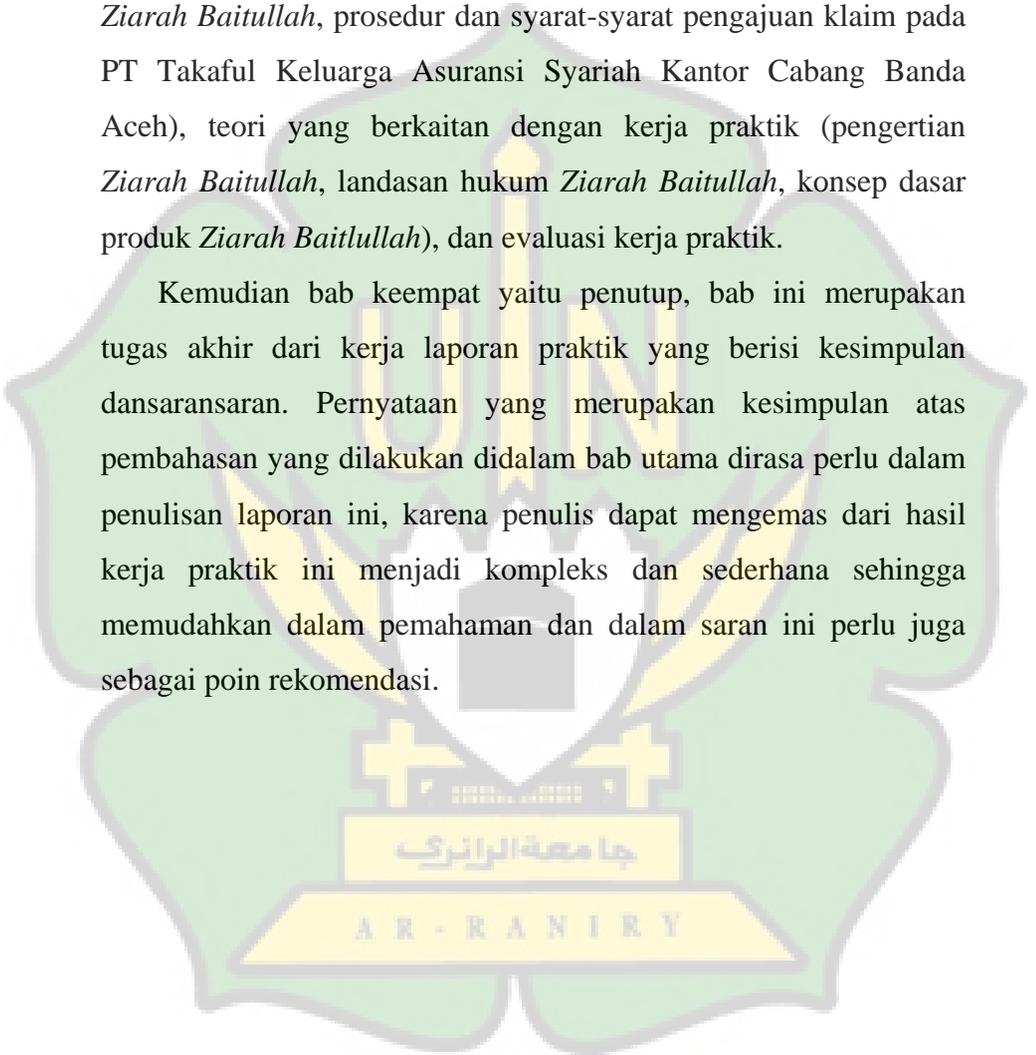
Agar pembahasan Laporan Kerja Praktik ini terusun dan terarah, maka disusun sistematika. penulisannya adalah bab satu berisi tentang pendahuluan yang merupakan penjelasan yang erat sekali hubungannya dengan masalah yang dibahas dalam bab-bab dengan rincian latar belakang, tujuan kerja praktik, kegunaan laporan kerja praktik, dan sistematika penulisan kerja praktik.

Kemudian dilanjutkan dengan bab dua tentang tinjauan lokasi kerja praktik, isi bab ini menjelaskan tentang sejarah singkat Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, struktur organisasi Takaful Keluarga Asuransi Syaiah Kantor Cabang Banda Aceh, kegiatan usaha Takaful Keluarga Asuransi Syariah (penghimpun dana dan penyaluran), dan keadaan personalia Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.

Bab tiga membahas tentang hasil kegiatan kerja praktik, di dalam bab ini akan membahas tentang kegiatan kerja praktik pada

PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Cabang Banda Aceh (bagian *marketing*), bidang kerja praktik (mekanisme produk *Ziarah Baitullah*, prosedur dan syarat-syarat pengajuan klaim pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Cabang Banda Aceh), teori yang berkaitan dengan kerja praktik (pengertian *Ziarah Baitullah*, landasan hukum *Ziarah Baitullah*, konsep dasar produk *Ziarah Baitullah*), dan evaluasi kerja praktik.

Kemudian bab keempat yaitu penutup, bab ini merupakan tugas akhir dari kerja laporan praktik yang berisi kesimpulan dan saransaran. Pernyataan yang merupakan kesimpulan atas pembahasan yang dilakukan didalam bab utama dirasa perlu dalam penulisan laporan ini, karena penulis dapat mengemas dari hasil kerja praktik ini menjadi kompleks dan sederhana sehingga memudahkan dalam pemahaman dan dalam saran ini perlu juga sebagai poin rekomendasi.



BAB II

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah

Takaful Keluarga adalah pelopor perusahaan Asuransi Jiwa Syariah pertama di Indonesia mulai beroperasi sejak tahun 1994, takaful keluarga mengembangkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan berasuransi sesuai syariah meliputi perlindungan jiwa, perlindungan kesehatan, perencanaan pendidikan anak, perencanaan hari tua, serta menjadi rekan terbaik dalam perencanaan.

Beberapa pihak bersepakat untuk membangun perekonomian syariah di Indonesia atas prakarsa Ikatan Cendekia Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, bersama Bank Muamalat Indonesia Tbk, PT Asuransi jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, dan beberapa pengusaha Muslim Indonesia, serta bantuan teknis Syarikat Takaful Malaysia, Bhd. (STMB) Tim pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) mendirikan PT Syarikat Takaful Indonesia (Takaful Indonesia) pada 24 Februari 1994, sebagai pendiri asuransi syariah terkemuka di Indonesia.

Selanjutnya pada 5 Mei 1994 Takaful Indonesia mendirikan PT. Asuransi Takaful Keluarga yang bergerak di bidang asuransi jiwa syariah dan PT. Asuransi Takaful Umum yang bergerak di bidang asuransi umum syariah. Takaful Keluarga kemudian diresmikan oleh Menteri Keuangan saat itu, Bapak Mar'ie Muhammad dan

mulai beroperasi sejak 25 Agustus 1994, sedangkan Takaful Umum diresmikan oleh Menteri Riset Teknologi RI/Ketua Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi BPPT Prof. Dr. B. J. Habibie selaku ketua sekaligus pendiri ICMI dan mulai beroperasi pada 2 Juni 1995. Sejak saat itu perusahaan Asuransi Syariah terkemuka di Indonesia (www.Takaful.co.id, 2018).

Tahun 2004 perusahaan melakukan restrukturisasi yang berhasil menyatukan fungsi pemasaran Asuransi Takaful Keluarga dan Asuransi Takaful Umum sehingga lebih efisien dan lebih efektif dalam penetrasi pasar, juga diikuti dengan peresmian kantor pusat, Graha Takaful di Mampang Parapatan, Jakarta pada Desember 2004. Selain itu dilakukan pula revitalisasi identitas korporasi termasuk penataan ruang kantor cabang di seluruh Indonesia, untuk memperkuat citra perusahaan.

Takaful merupakan pelopor Asuransi Syariah di Nusantara, yang telah melayani masyarakat dengan jasa asuransi yang sesuai dengan prinsip syariah, selama lebih dari satu dasawarsa, melalui dua perusahaan operasionalnya yaitu PT Takaful Keluarga (Asuransi Jiwa Syariah) dan PT Asuransi Takaful Umum (Asuransi Umum Syariah).

Kemajuan Takaful dalam bidang asuransi syariah terbukti dengan di perolehnya penghargaan dari berbagai pihak, diantaranya dari Majalah Media Asuransi, Info Bank, Investor, dan lain-lain. Selain itu, Takaful Indonesia menjadi perusahaan Asuransi Syariah

pertama di Indonesia dengan menempatkan perwakilannya di *Million Dollar Round Table* (MDRT), sebuah klub bertaraf internasional untuk para agen asuransi berprestasi dari seluruh dunia, sekaligus sebagai pengakuan atas tingkat profesionalisme perusahaan seiring pertumbuhan industri asuransi syariah di Indonesia, Takaful keluarga terus bekerja keras menjalankan amanah segenap *stakeholder* dengan menghadirkan kinerja dan pelayanan prima sekaligus melanjutkan cita-cita *founders* untuk berperan serta dalam menguatkan simpul-simpul pembangunan ekonomi syariah di Indonesia. Selanjutnya dengan perkembangan bisnis syariah yang semakin maju, takaful berkomitmen untuk terus memberikan layanan terbaik bagi seluruh lapisan masyarakat sehingga mampu berperan dalam menguatkan simpul-simpul pembangunan ekonomi syariah, demi masa depan Indonesia yang gemilang (Laporan Tahunan 2010).

PT Takaful Keluarga mempunyai wilayah kerja diseluruh provinsi seperti Banda Aceh, Lhokseumawe, Medan, Pekanbaru, Padang, Palembang, Lampung, DKI Jakarta, Jakarta Selatan, Jakarta Barat, Tangerang, Bekasi, Depok, Bogor, Surabaya, Semarang, Yogyakarta, Malang, Solo, Bandung, Cirebon, Batam, Bali, Samarinda, Balikpapan, Banjarmasin, Bontang, Pontianak, Makassar, dan Kendiri (www.takful.co.id, 2018).

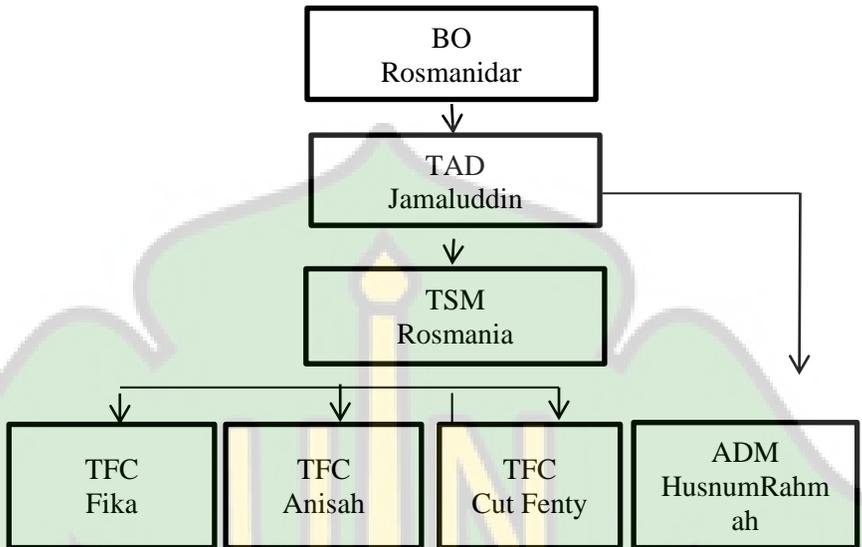
2.1.1 Visi Dan Misi PT. Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh

PT Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh memiliki visi menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdepan dalam pelayanan, operasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah dan bermanfaat bagi masyarakat. PT Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh memiliki misi sebagai berikut: (www.takaful.co.id, 2018).

1. Menyelenggarakan bisnis asuransi syariah secara profesional dengan memiliki keunggulan dalam standar operasional dan layanan.
2. Menciptakan sumber daya manusia yang handal melalui program pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan.
3. Mendayagunakan teknologi yang terintegrasi dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, kemudahan serta informatif.

2.2 Struktur Organisasi PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh

Dalam suatu Institusi, harus mempunyai struktur organisasi yang jelas dalam menjalankan kegiatan usaha. Berikut struktur organisasi PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh dapat dilihat pada gambar 2.1



Sumber: Takaful Agency Direktur (2018)

Gambar 2.1
Struktur organisasi PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah
Cabang Banda Aceh

Keterangan:

1. BO (*Bisnis Owner*) adalah pemilik perusahaan Takaful Keluarga yang memiliki tugas mengaudit kinerja Perusahaan Takaful Keluarga.
2. TAD (*Takaful Agency director*) adalah yang memiliki beberapa TSM dibawahnya. Tugas TAD yaitu menjadi ketua dari seluruh *agency* dan bertanggung jawab sepenuhnya di kantor *cabang/perwakilan*. TAD juga bisa berperan sebagai TSM dan TFC.
3. TSM (*Takaful Sales Manager*) adalah TFC yang sudah mendapatkan premi 200 juta dan dapat merekrut 5 TFC. TSM

wajib mengajari TFC hingga mendapatkan peserta untuk menjadi nasabah takaful.

4. TFC adalah seseorang yang baru bergabung di bisnis Takaful, disebut *Takaful Financial Consultan* (TFC). Tugasnya adalah mengajak masyarakat untuk mengikuti program Takaful sampai terkumpul premi sebesar 200 juta (16,6 juta sebulan). TFC akan dinaikkan level atau tingkat jika ia mampu mengumpulkan premi sebesar 16,6 juta rupiah perbulan atau sebesar 200 juta rupiah pertahunnya.
5. Administrasi adalah kegiatan yang meliputi catat-mencatat, surat-menyurat, pembukuan ringan, ketik-mengetik, agenda, dan sebagainya yang bersifat teknik ketatausahaan.

Sumber: Takaful Agency Direktur (2018)

2.3 Kegiatan Usaha PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh

Takaful Keluarga Asuransi Syariah Hadir untuk memberikan solusi atas kerugian *financial* yang diakibatkan oleh terjadinya sebuah risiko/ketidakpastian, banyak orang yang berfikir bahwa asuransi berfungsi sebagai pengganti nyawa seseorang, sebenarnya yang dilindungi oleh asuransi adalah pendapatan seseorang atau keluarganya. Untuk bisa bertahan di tengah perasuransian dan menarik calon nasabah agar mau bergabung pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh, Asuransi Takaful menawarkan berbagi macam produk-produk yang berkualitas, yang memberi

kemudahan, layanan yang mendukung serta berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Berikut ini adalah produk-produk yang ditawarkan pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh :

2.3.1 Penghimpun Dana

Ada lima produk Takaful Keluarga asuransi syariah yang berbentuk tabungan produk ini dapat di tarik santunannya kapan saja ketika peserta tersebut memerlukannya. Produknya, yaitu:

1. Takaful Dana Pendidikan (Fulnadi)

Takaful Dana Pendidikan (Fulnadi) merupakan program asuransi dan tabungan yang menyediakan pola penarikan yang disesuaikan dengan kebutuhan dana terkait biaya pendidikan anak (Penerima Hibah) serta memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta mengalami musibah meninggal dunia atau cacat tetap total dalam periode akad. Fulnadi diprogramkan untuk membantu setiap orang tua dalam merencanakan pendidikan buah hatinya. Menyediakan dana pendidikan secara terjadwal ketika buah hati memasuki jenjang pendidikan dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi. Memberikan perlindungan optimal dengan menjamin sang buah hati dapat terus melanjutkan pendidikan tanpa perlu khawatir musibah datang menghampiri, (Laporan Tahunan, 2010: 7).

2. Takafulink Salam (Takaful Unit Link)

Takafulink Salam merupakan program unggulan yang dirancang untuk memberikan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan menyeluruh sekaligus membantu nasabah untuk investasi secara optimal untuk berbagai tujuan masa depan termasuk persiapan hari tua. Sejak mengawali perlindungan, Takafulink Salam memberikan nilai investasi positif sejak tahun pertama dan selanjutnya meningkat dari tahun ketahun. Nasabah dapat memilih jenis investasi sesuai dengan profil investasi nasabah. Dengan perencanaan investasi yang fleksibel, Takafulink Salam menawarkan kemudahan dalam berinvestasi untuk hasil yang lebih optimal untuk kebahagiaan nasabah esok hari. Takafulink Salam memberikan manfaat perlindungan jiwa maksimal hingga usia 70 tahun dengan manfaat santuna yang bisa disesuaikan untuk mendapatkan yang terbaik bagi keluarga tercinta. Takafulink Salam memberikan manfaat perluasan perlindungan tambahan, yaitu (Brosur Takafulink Salam, 2018):

- a. Asuransi tambahan penyakit kritis (perlindungan terhadap 49) jenis penyakit kritis.
- b. Asuransi tambahan kecelakaan diri/PA (*Personal Accident*)/ perlindungan terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan.

- c. Asuransi tambahan TPD (*Total Permanent Disability*)/ perlindungan terhadap cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan.
 - d. Asuransi tambahan tunai harian rawat inap (perlindungan terhadap risiko kesehatan bila harus menjalani rawat inap di rumah sakit)
 - e. Asuransi tambahan *payor term* (manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis meninggal dunia).
 - f. Asuransi tambahan *payor CI* (manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis terdiagnosis salah satu dari 49 penyakit kritis).
 - g. Asuransi tambahan *payor TPD* (manfaat yang memberikan pembebasan premi jika pemegang polis menderita cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan).
3. Takafulink Salam Ziarah Baitullah (Haji dan Umrah)
Takaful Haji dan Umrah adalah program yang dipergunakan bagi seseorang yang bermaksud untuk menyiapkan dana ibadah haji atau umrah.
 4. Takafulink Salam Community (Dana Pensiun)
Takafulink salam komunitas pada dasarnya sama dengan Takafulink Salam biasa namun kontribusi pada Takafulink Salam komunitas lebih murah dibandingkan dengan

Takafulink Salam biasa. Kontribusi (premi) Takafulink salam komunitas Rp150.000 untuk grup minimum 10 orang.

5. Takafulink Salam Wakaf

Takafulink salam wakaf yaitu mengkombinasikan manfaat proteksi, investasi, serta waqaf dalam satu kesatuan produk. Peserta dapat berwaqaf dengan manfaat Takaful (Maksimum 45%) dan manfaat investasi (Maksimum 33%) yang diperolehnya kepada nazhir (perseorangan atau badan pengelola waqaf) yang terdaftar dan terlintesi di badan waqaf Indonesia (BWI).¹

Produk Takaful Keluarga Asuransi Syariah yang berbentuk non tabungan ada dua, produk ini dapat ditarik sewaktu-waktu melainkan manfaat tersebut dikeluarkan ketika peserta mengalami musibah. Produknya yaitu:

- a. Asuransi Takaful Kecelakaan adalah suatu program yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta ditakdirkan meninggal dunia, cacat tetap total atau cacat tetap sebagian karena kecelakaan dalam masa perjanjian. Konsep syariah yang berdasarkan prinsip *ta'awun* (tolong-menolong), asuransi kecelakaan dapat di rancang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dengan memperhatikan batas-batas asuransi (www.asuransikesehatantakaful.com 2018).

¹ Hasil wawancara dengan Husnum Rahmah, bagian administrasi PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah pada tanggal 26 september 2018

b. Asuransi Takaful *Al-Khairat* adalah suatu program asuransi yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta ditakdirkan meninggal pada masa perjanjian, maka ahli warisnya akan mendapatkan dana santunan meninggal dari PT Takaful Keluarga sesuai dengan jumlah yang direncanakan peserta, namun bila peserta hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta mendapatkan bagian keuntungan atas rekening khusus/*tabarru'* yang ditentukan oleh PT Takaful Keluarga, (www.takaful, 2018)

2.3.2 Penyaluran Dana

Dalam hal penyaluran dana PT Takaful Keluarga mempunyai kegiatan klaim yang diajukan oleh nasabah. Klaim adalah aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggung jawaban atas kerugiannya berdasarkan perjanjian. Sedangkan, klaim adalah proses yang mana peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian tersebut. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya. (Sula, 2004: 259).

Klaim asuransi adalah sebuah permintaan resmi yang diajukan oleh nasabah kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran berdasarkan ketentuan perjanjian. Klaim asuransi yang diajukan akan ditinjau oleh perusahaan untuk

validitasnya dan kemudian dibayarkan kepada nasabah setelah di setujui.

Klaim terbagi dua yaitu:

1. Klaim Meninggal Dunia, klaim meninggal dunia dapat terjadi pada saat nasabah pemegang polis meninggal dunia, dan ahli waris dapat mengajukan klaim kepada perusahaan dengan mengikuti ketentuan dan syarat-syarat dari perusahaan.
2. Klaim Kecelakaan, Klaim kecelakaan timbul akibat peserta mendapatkan kecelakaan dan *polisnya* masih aktif.

2.4 Keadaan Personalia PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Banda Aceh

Keadaan personalia adalah keadaan yang menggambarkan sistem kerja atau jumlah karyawan yang terdapat di dalam sebuah lembaga atau perusahaan dan juga bidang-bidang yang terdapat pada lembaga atau perusahaan tersebut. PT Takaful Keluarga memiliki keadaan personalia yang masing-masing bagiannya telah mengetahui tugas yang harus dilaksanakan untuk mengatur jalannya suatu kegiatan perusahaan sehingga berjalan dengan baik. Hal ini tidak terlepas dari struktur yang telah ditetapkan oleh pihak asuransi.

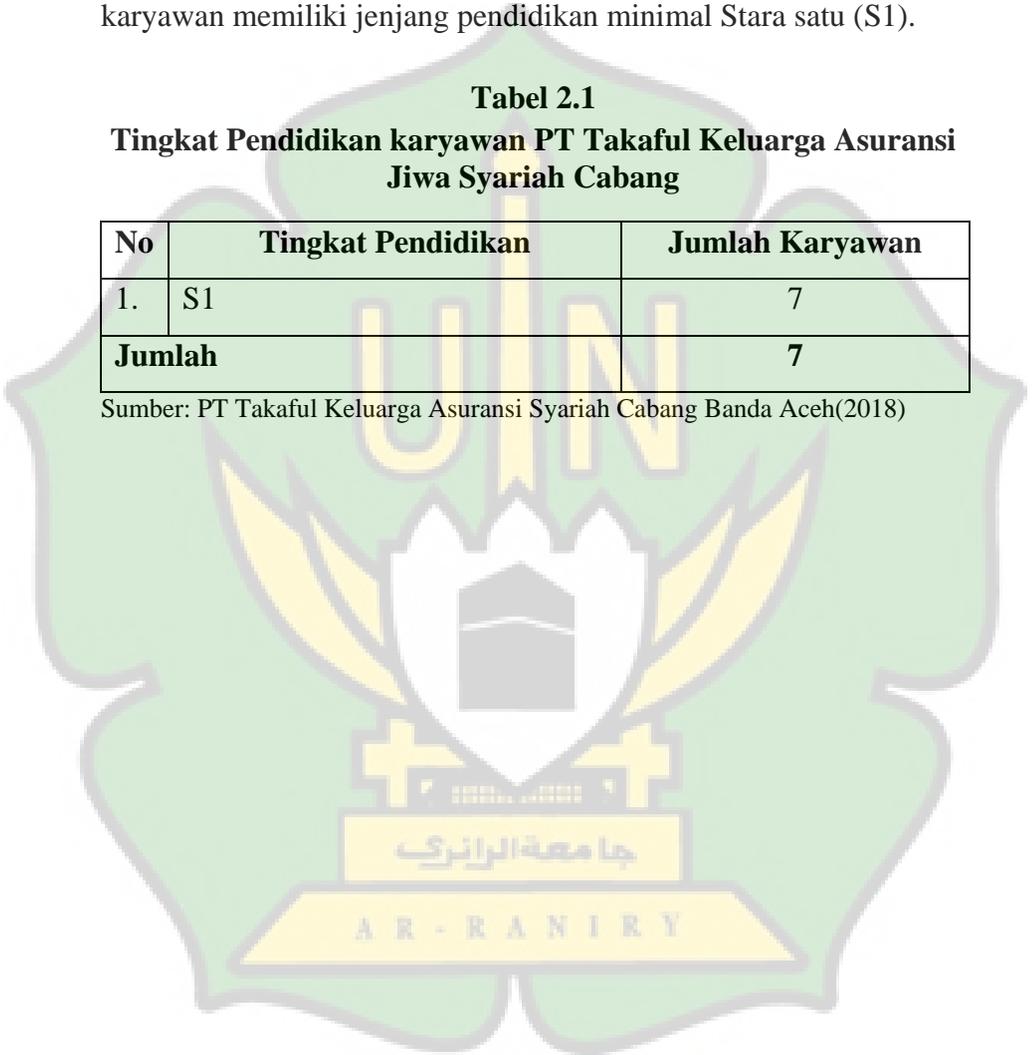
PT Takaful Keluarga memiliki 6 orang karyawan yang terdiri dari 1 orang pimpinan Kepala Cabang dan 5 orang karyawan lainnya. *Bisnis Owner ((BO)* bertugas mengaudit kinerja

perusahaan Takaful Keluarga, dari seluruh karyawan tersebut memiliki posisi yang berbeda-beda pada bagian tugasnya. Setiap karyawan memiliki jenjang pendidikan minimal Stara satu (S1).

Tabel 2.1
Tingkat Pendidikan karyawan PT Takaful Keluarga Asuransi Jiwa Syariah Cabang

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Karyawan
1.	S1	7
Jumlah		7

Sumber: PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh(2018)



BAB III

KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Selama mengikuti kegiatan kerja praktik yang dilaksanakan lebih kurang selama 30 hari kerja terhitung dari tanggal 10 September sampai dengan 23 Oktober di PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh Berlangsung sesuai prosedur yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak yaitu pihak diploma III Perbankan Syariah dengan PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh, selama Kerja Praktik (KP), Penulis mempelajari banyak hal tentang aplikasi ilmu yang didapat pada bangku perkuliahan. Di mana kegiatan tersebut dibimbing langsung oleh kepala perusahaan selaku supervisor serta karyawan tetap instansi tersebut. Dalam pelaksanaan penulis ditempatkan pada bagian *marketing*, hal ini bertujuan untuk menambah wawasan penulis mengenai kegiatan perasuransian.

3.1.1 Bagian Marketing

Pada bagian *marketing* penulis melakukan kegiatan berupa:

1. Wawancara sekaligus mempromosikan kepada orang tua wali murid pada sekolah Nurul Qur'an dan menjelaskan kepada calon peserta tentang produk Fulnadi dana Pendidikan Anak bertempat di Lampeunerut.
2. Mensurvei minat masyarakat terhadap Asuransi Takaful Keluarga.
3. Membuat *kuesioner* untuk calon peserta baru.

3.1.2 Bagian Administrasi

Adapun yang penulis lakukan pada bagian Administasi adalah sebagai berikut:

1. Penulis melakukan pengajian setiap pagi bersama seluruh karyawan PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Pelayanan Cabang Banda Aceh.
2. Mengikuti briefing pagi setiap hari dan mempelajari produk-produk yang dimiliki oleh Takaful Keluarga Asuransi Syariah.
3. PT Takaful Keluarga dalam mencari nasabah dengan cara silaturahmi.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Dalam melakukan kerja praktik di perusahaan PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh, penulis ditempatkan pada bagian pemasaran (*marketing*). Bagian *marketing* merupakan salah satu bagian penting dalam suatu perusahaan maupun institusi. Kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Oleh karena itu, bagi dunia usaha perbankan dan non perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus-menerus melakukan riset pasar (kasmir, 2004: 59-60).

Selama praktik penulis sering mendampingi tim TSM (Takaful Sales Manager) dalam menawarkan produk, penawaran produk yang dilakukan yaitu dengan cara sosialisasi pengenalan produk.

Setelah calon peserta memahami syarat serta ketentuan fasilitas pembiayaan dan tertarik dengan produk yang ditawarkan kemudian penulis menjelaskan bagaimana cara pengisian data diri serta syarat yang diperlukan calon peserta.

3.2.1 Syarat Menjadi Peserta Produk Tabungan Ziarah

Baitullah Pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh

Berikut merupakan ketentuan yang telah ditetapkan oleh PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh. Kepada para peserta yang ingin bergabung pada produk *Ziarah Baitullah* ini, ketentuannya ialah sebagai berikut:

- a) Peserta (usia dari 30 hari-70 tahun)
- b) Pemegang polis (usia 17-80 tahun)
- c) Foto kopi KTP yang masih berlaku
- d) Foto kopi Kartu Keluarga
- e) Isi formulir permohonan peserta individu
- f) Bukti setoran pertama
- g) Membayar premi pertama (minimal Rp200.000/perbulan)
- h) Membayar polis sebesar Rp25.000

semua berkas diserahkan ke kantor Takaful Keluarga dan apabila berkas sudah disetujui oleh pihak PT. Takaful maka peserta akan mendapatkan polis bermaterai sebagai tanda bahwa peserta diasuransikan dan guna sebagai bukti pada saat pencairan dana (Klaim).

3.2.2 Mekanisme Produk Tabungan Ziarah Baitullah Pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh

Program Takaful *Ziarah Baitullah* merupakan program tabungan haji dan umroh dalam bentuk investasi *unitlink* dengan disertai perlindungan asuransi jiwa kecelakaan diri (*optional*), dan kesehatan rawat inap (*optional*) dengan kita menabung haji disertai asuransi jiwa, maka jika peserta mengalami musibah selama masa akad, maka ahli waris selain mendapat saldo tabungan juga akan memperoleh santunan kematian, yang bisa digunakan oleh ahli waris untuk menghajikan kita (badal haji).

Adapun cara mendaftar pada produk Tabungan *Ziarah Baitullah* ini ialah: Calon peserta bisa langsung datang ke kantor Takaful Keluarga Asuransi Syariah terdekat dengan membawa persyaratan yang lengkap, seperti fotokopy KK, fotokopy KTP, dan melakukan pembayaran premi pertama ke rekening takaful. atau calon peserta bisa memilih untuk mendaftar dengan sistem pendaftaran *online*, semua berkas persyaratan tinggal dikirim *via email* dan pos proses dijamin aman. Karena untuk pembayaran premi langsung ke rekening resmi PT Takaful Keluarga, dan pencairan dana juga langsung ke rekening anda. Berikut alur proses pendaftaran sistem *online* pada produk *Ziarah Baitullah* ini:

- 1) Memiliki niat dan komitmen untuk menabung
- 2) Memiliki niat untuk saling tolong-menolong sesama peserta

- 3) Pembuatan ilustrasi Takaful *Ziarah Baitullah* (gratis). Bisa diisi via halaman from ilustrasi asuransi atau bisa hubungi pihak Takaful Keluarga sms/whatsapp ke 0852 7798 3627:
 - a. Data nama peserta (bisa anda/orang lain) dan tanggal lahir, nama pemegang polis (anda) dan tanggal lahir, jumlah premi/tabungan rutin beserta alamat rumah dan email .
 - b. Dalam waktu selambatnya 1x24 jam pihak Takaful akan mengirimkan ilustrasi beserta cara baca/memahaminya, jika tidak faham bisa langsung hubungi pihak Takaful Keluarga di pandu via telpon.
- 4) Jika bapak/ibu sudah mantap setuju, tinggal mengisi formulirpendaftaran dan melengkapi berkas seperti fotocopy KTP, KK.
- 5) Melakukan premi pertama, langsung ke rekening Takaful.
- 6) Mengirimkan kelengkapan formulir + bukti pembayaran, untuk mempercepat proses via email atau kirim gambar via whatsapp, berkas asli tetap harus ke pihak Takaful.
- 7) Polis diterbitkan dan dikirim langsung ke alamat anda.
Adapun jenis pilihan pembayaran pada produk *Ziarah Baitullah*terbagi menjadi dua yaitu jenis reguler (bulanan, triwulan, semesteran, tahunan) dan sekaligus.

Cara pembayaran premi asuransi takaful kini semakin mudah, untuk memudahkan layanan kepada peserta di antaranya:

1. Cara daftar auto debet takaful: menghubungi agen/kantor Takaful terdekat dan dipandu dengan petunjuk berikut: download formulir auto debet, isi dan tanda tangani from tersebut, dan kirim ke kantor pusat takaful. Pendebetan akan dilakukan setelah mendapat persetujuan dari bank dan tidak dikenakan biaya.
2. Cara pembayaran via kantor pos SOPP: tunjukkan nomor polis pada petugas (biaya transaksi Rp4000 efektif 1 Januari 2014) dan pastikan anda mendapat bukti pembayaran yang sesuai dan simpan bukti pembayaran.
3. Cara pembayaran via teller bank: Bank Syariah Mandiri dengan cara menunjukkan nomor polis ke pada teller. Sedangkan pada Bank Muamalat Indonesia yaitu gunakan silp setoran, isilah nomor polis anda pada nomor rekening tujuan dan nama pemegang polis pada nama pemilik rekening. Jumlah setoran sesuai jumlah premi/kontribusi anda.
4. Cara pembayaran via *Net-banking*: Internet dan *mobile banking* Bank Syariah Mandiri, pilih menu pembayaran, jenis asuransi takaful.
5. Cara pembayaran *virtual account* bisa via teller, ATM, *mobile banking* (bank apa saja). Tersedia akun *virtual account* untuk Bank Muamalat dan Bank Pertama Syariah (pilih salah satu). Caranya: Pilih menu transfer antar bank, pilih *virtual*

account, untuk rekening tujuan formatnya seperti ini: kode bank + kode bin + nomor polis + kode transaksi kode bank 147 untuk Bank Muamalat atau 013 untuk bank permata syariah kode bin: 8987 sebelas angka pertama nomor polis, kode ode transaksi: 0. Contoh jika polis anda 01201100087093, maka nomor rekening yang ditulis 8987012011000870. Begitupun jika setor via teller, cantumkan bank tujuan (Muamalat/Permata), nomer rekening, dan jumlah premi yang mau dibayar. Biaya mengikuti ketentuan bank yang bersangkutan.

Masa asuransi minimal 5 tahun dan maksimum usia peserta sampai dengan usia 80 tahun. Masa pembayaran kontibusi sampai usia peserta 80 tahun. Pada produk *Ziarah Baitullah* ini juga terdapat pilihan jenis investasi diantaranya:

- a) Istiqomah (pasar uang dan sukuk), investasi stabil dan jangka pendek
- b) Mizan (*balanced*), investasi jangka menengah
- c) Ahsan (*balanced aggressive*), investasi jangka menengah-panjang
- d) Alia (*agressive*), investasi jangka panjang.

Berikut penjelasan dari jenis-jenis investasi diatas dalam bentuk tabel:

Tabel 3.1

Jenis Investasi produk Ziarah Baitullah

No	Alokasi	Isttiqomah	Mizan	Ahsan	Alia
1.	Efek pendapatan tetap syariah	Min.80%	50%- 70%	20%- 40%	-
2.	Saham syariah	-	20%- 40%	50%- 70%	Min.80%
3.	Pasar uang syariah	Mak.20%	Mak.20%	Mak.20%	Mak.20%

Sumber: Takafulink Salam Ziarah Baitullah, microsoft power point(2018)

Pemilihan jenis investasi dalam kelipatan 10% dengan total 100% dan pengalihan (*switching*) jenis investasi diperkenankan. Adapun dari investasi diatas risiko yang mungkin timbul adalah berkurangnya nilai unit penyertaan atau turunnya hasil investasi. Seluruh risiko, kerugian dan manfaat yang dihasilkan menjadi tanggung jawab peserta.

Berikut contoh ilustrasi pada produk *Ziarah Baitullah*:

Nama peserta : Bapak Budiman

Usia : 37 Tahun

Menabung : Rp500.000/bulan

Lama menabung : 5 tahun
Santunan meninggal : Rp30.000.000
Pilihan jenis investasi : alia (*equity*) 100%
Total menabung : Rp30.000.000

Pada saat usia bapak Budiman 47 tahun atau 10 tahun yang akan datang saldonya ada Rp137.013.000 (asumsi) di sini bapak Budiman bisa ambil sebagian dana untuk pendaftaran haji, menurut info tahun 2015 pendaftaran haji Rp34.000.000 diperkirakan 10 tahun yang akan datang bisa 70 jutaan, ambil contoh bapak Budiman melunasi ONH nya tarolah mengambil 30 juta, total yang sudah diambil Rp100.000.000 ternyata pemberangkatan bapak Budiman setelah pelunasan 10 tahun yang akan datang, nah bapak budiman masih punya saldo Rp221.154.000 (asumsi) dana tersebut bisa dipergunakan untuk bekal ke tanah suci.

Minimum kontribusi dasar

- 1) Kontribusi reguler
 - Kontribusi bulanan : Rp300.000
 - Kontribusi triwulanan : Rp900.000
 - Kontribusi semesteran : Rp1.800.000
 - Kontribusi tahunan : Rp3.600.000
- 2) Kontribusi sekaligus : Rp20.000.000

Apabila peserta ingin menambah kualitas, kuantitas, dari produk *ZiarahBaitullah*, anda bisa melakukan top up pada produk

Ziarah Baiullah ini adapun ketentuan top up nya ialah: (Takafulink Salam *Ziarah Baitullah*, pptx microsoft power point).

- a. Kontribusi top up reguler, sesuai pilihan cara bayar minimal kontribusi top up reguler:

Kontribusi bulanan	: Rp200.000
Kontribusi triwulanan	: Rp600.000
Kontribusi semesteran	: Rp1.200.000
Kontribusi tahunan	: Rp2.400.000
- b. Kontribusi top up ireguler, dapat dilakukan setiap saat minimal Rp1.000.000 setiap melakukan top up dan tidak ada tunggakan pada kontribusi dasar.
- c. Maksimal kontribusi top up reguler adalah 5 kali kontribusi dasar
- d. Kontribusi top up ireguler, dapat dilakukan setiap saat dengan ketentuan minimal Rp1.000.000 setiap melakukan top up
- e. Minimal kontribusi perkwitansi untuk pembayaran reguler adalah Rp500.000

3.2.3 Manfaat, Kelebihan dan Kekurangan Produk Tabungan *Ziarah Baitullah* Pada PT Takaful Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh

Adapun manfaat dari produk *Ziarah Baitullah* ini adalah: apabila peserta masih hidup sampai dengan masa akad maka akan dibayarkan investasi sebesar nilai aktiva bersih sesuai dengan

jumlah nilai unit yang dimiliki peserta. Apabila peserta meninggal dunia dalam masa akad maka ahli waris yang ditunjuk menerima manfaat Takaful dan dana investasi. Ketentuan apabila peserta meninggal dunia di bawah usia 5 tahun, maka manfaat takaful yang akan diberikan adalah:

1. Usia kurang dari 2 tahun, 20% dari manfaat Takaful
2. Usia lebih besar sama dengan 2 tahun dan kurang dari 3 tahun, 40% dari manfaat Takaful
3. Usia lebih besar sama dengan 3 tahun dan kurang dari 4 tahun, 60% dari manfaat Takaful
4. Usia lebih besar sama dengan 4 tahun dan kurang dari 5 tahun, 80% dari manfaat Takaful
5. Usia lebih besar sama dengan 5 tahun, 100% dari manfaat Takaful.

Selain itu produk Tabungan Ziarah Baitullah ini, juga memberikan manfaat takaful tambahan yaitu:

a. *Personal Accident (PA)*

Apabila peserta meninggal dunia karena kecelakaan, maka akan dibayarkan manfaat takaful maksimal sebesar 100% manfaat dasar dengan dengan maksimal nominal Rp1.000.000.000 Usia masuknya 17-59 tahun.

b. *Hospital Cash Plan*

Apabila peserta menjalani rawat inap di rumah sakit akibat kecelakaan maupun sakit, maka akan diberikan santuan

perharisesuai dengan manfaat yang diambilnya. Maksimal manfaat adalah Rp1.000.000 walaupun memiliki beberapa polis.Usia masuk 30 hari-59 tahun.

Adapun risiko yang mungkin akan timbul adalah berkurangnya nilai unit penyerahan atau turunnya hasil investasi. Seluruh risiko, kerugian dan manfaat yang dihasilkan dari investasi sepenuhnya menjadi tanggung jawab peserta.

Adapun kelebihan dan kekurangan yang terdapat pada produk ini ialah:²

- a. Kelebihannya ketika dana peserta telah mencukupi target keberangkatan maka peserta langsung bisa berangkat haji tanpa *waiting list* dan difasilitasi dengan hotel bintang lima.
- b. Kekurangannya tidak adanya *sit*/kursi keberangkatan, tetapi peserta jangan khawatir, pemerintah memberikan kuota terbatas kepada BPIHK (Badan Penyelenggara Ibadah Haji Khusus), yang mana program ini ialah program haji khusus.

3.3 Teori Berkaitan

3.3.1 Pengertian Asuransi

Dalam Bahasa Arab asuransi disebut *at-ta'min*, yang artinya memberikan perlindungan, ketenangan, dan rasa aman dan terbebas dari rasa takut. *At-ta'min* lebih menekankan pada adanya saling menanggung atau saling menjamin antara satu sama lain jika

²Hasil wawancara dengan bapak jamaluddin TAD PT. Takaful Keluarga Asuransi Syariah pada tanggal 21 September 2018

diantara mereka ada yang tertimpa musibah, baik musibah kematian, kecelakaan, sakit, kebakaran maupun lainnya. Ini lebih tepat disebut prinsip takaful. Asuransi syariah adalah sebuah sistem di mana para peserta saling menanggung risiko (*sharing of risk*) dengan menghibahkan sebagian atau seluruh kontribusi dana *tabbaru'* yang akan digunakan untuk membayar klaim, atau jika terjadi musibah yang dialami oleh siapapun peserta (Asuransi syariah net, 2018).

Takaful dapat diartikan sebagai saling menanggung atau saling menjamin. Saling menanggung atau saling menjamin ini dilakukan oleh masing-masing individu sehingga individu yang satu menjadi penjamin/penanggung individu yang lain jika musibah datang menimpa, dengan cara setiap individu memberikan sumbangan *financial*/iuran kebajikan (*tabbaru'*) (Anwar,2007: 19).

3.3.2 Manfaat Asuransi

Asuransi pada dasarnya dapat memberi manfaat bagi para peserta asuransi antara lain, sebagai berikut: (Soemitra, 2010: 256).

1. Rasa aman dan perlindungan. Peserta asuransi berhak memperoleh klaim (hak peserta asuransi) yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad. Klaim tersebut akan menghindarkan peserta asuransi dari kerugian yang mungkin timbul.
2. Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil. Semakin besar kemungkinan terjadinya suatu kerugian dan semakin

besar kerugian yang mungkin ditimbulkannya makin besar pula premi pertanggungannya. Untuk menentukan besarnya premi perusahaan asuransi syariah dapat menggunakan rujukan, misal tabel mortalita (digunakan sebagai acuan kalangan industri asuransi) untuk asuransi jiwa dan tabel mordibita (digunakan sebagai data pertanggunganan asuransi kesehatan), dengan syarat tidak memasukkan unsur riba dalam perhitungannya.

3. Berfungsi sebagai tabungan. Kepemilikan dana pada asuransi syariah merupakan hak peserta. Perusahaan hanya sebagai pemegang amanah untuk mengelolanya secara syariah. Jika pada masa kontrak peserta tidak dapat melanjutkan pembayaran premi dan ingin mengundurkan diri sebelum masa *reversing period*, maka dana yang dimasukkan dapat diambil kembali, kecuali sebagian dana kecil yang telah diniatkan untuk *tabbaru'* (dihibahkan).
4. Alat penyebaran risiko. Dalam asuransi syariah risiko dibagi bersama para peserta sebagai bentuk saling tolong-menolong dan membantu diantara mereka.
5. Membantu meningkatkan kepentingan usaha karena perusahaan asuransi akan melakukan investasi sesuai dengan syariah atas sesuatu bidang usaha tertentu.

3.3.3 Pengertian Ziarah Baitullah

Ziarah Baitullah atau haji dan umroh adalah berkunjung ke Baitullah (ka'bah) untuk melakukan beberapa amalan antara lain: *wukuf, mabit, thawaf, sa'i* dan amalan lainnya pada masa tertentu, demi memenuhi panggilan Allah Swt. Dan mengharapkan ridhanya. Umroh ialah berkunjung ke *Baitullah* untuk melakukan *thawaf, sa'i* dan bercukur demi mengharap ridha Allah Swt (haji kemenag, 2016).

Adapun akad yang digunakan oleh produk *Ziarah Baitullah* ini ialah akad *tabarru'* dan akad *ujroh*. Akad *tabarru'* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *non profit transaction* (transaksi nirlaba). Transaksi ini pada hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersial, tetapi akad *tabarru'* dilakukan dengan tujuan tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan. Sedangkan akad *ujroh* merupakan akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa.³

3.3.4 Landasan Hukum Ziarah Baitullah

Ibadah haji diwajibkan bagi kaum muslimin yang telah mencukupi syarat-syaratnya. Ibadah haji diwajibkan hanya sekali seumur hidup, selanjutnya baik yang kedua atau seterusnya hukumnya sunnah. Akan tetapi bagi yang bernazar haji menjadi wajib melaksanakannya (haji kemenag, 2016).

³ Hasil wawancara dengan bapak Jamaluddin TAD PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah pada tanggal 21 september 2018

Sesuai dengan firman Allah SWT, dalam surat Al-Hajj, (ayat 27, 28, 29).

وَأَذِّنْ فِي النَّاسِ بِالْحَجِّ يَأْتُوكَ رِجَالًا وَعَلَى كُلِّ ضَامِرٍ يَأْتِينَ مِنْ كُلِّ فَجٍّ عَمِيقٍ (٢٧) لِيَشْهَدُوا مَنَافِعَ لَهُمْ وَيَذْكُرُوا اسْمَ اللَّهِ فِي أَيَّامٍ مَعْلُومَاتٍ عَلَىٰ مَا رَزَقَهُمْ مِنْ بَهِيمَةِ الْأَنْعَامِ ۖ فَكُلُوا مِنْهَا وَأَطْعِمُوا الْبَائِسَ الْفَقِيرَ (٢٨) ثُمَّ لِيَقْضُوا تَفَثَهُمْ وَلِيُوفُوا نُدُورَهُمْ وَلِيَطَّوَّفُوا بِالْبَيْتِ الْعَتِيقِ (٢٩)

Artinya: “Dan berserulah kepada manusia untuk mengerjakan haji, niscaya akan datang kepadamu dengan berjalan kaki, dan mengendarai unta yang kurus(27). Supaya mereka menyaksikan berbagai manfaat bagi mereka dan supaya mereka menyebut nama Allah pada hari yang telah ditentukan atas rezki yang Allah telah berikan kepada mereka berupa binatang ternak maka makanlah sebagian dari padanya dan sebagian lagi berikanlah untuk dimakan orang-orang yang sengsara lagi fakir (28). Kemudian, hendaklah mereka menghilangkan kotoran (memotong rambut, memotong kuku, dan sebagainya) yang ada pada badan mereka dan hendaklah mereka menyempurnakan nazar-nazar mereka (ialah yang baik jika dilakukan selama ibadah haji) dan hendak mereka melakukan tawaf sekeliling rumah yang tua itu (baitullah).

Al-Hadist tentang haji:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ :
((مَنْ أَتَى هَذَا الْبَيْتَ، فَلَمْ يَرْفُثْ وَلَمْ يَفْسُقْ؛ رَجَعَ كَمَا وَلَدَتْهُ أُمُّهُ))

Diriwayatkan dari Abu Hurairah r.a., ia berkata :
Rasulullah Saw. Pernah bersabda: “barangsiapa berhaji

ke baitullah tanpa berkata keji, tanpa bersetubuh dan tanpa berbuat kefasikan (selama ihram), maka ia pulang (tanpa dosa) bagaikan bayi yang baru lahir.”(HR.Shahih Bukhari), (Bukhari, 2011:6,nomor hadis: 1521).

3.3.5 Landasan Prinsip Marketing Syariah

Kata syariah berasal dari kata *syara'a al-syai'a* yang berarti 'menerangkan' atau 'menjelaskan sesuatu' atau berasal dari kata *syir'ah* dan *syari'ah* yang berarti 'sesuatu tempat yang dijadikan sarana untuk mengambil air secara langsung sehingga orang yang mengambilnya tidak memerlukan bantuan alat lain. (Majma'Al-lughah Al-'Arabiyyah, Juz.2: 13).

Syaikh Al-Qardhawi mengatakan (Kairo: Maktabah, 1990) cakupan dari pengertian syariah menurut pandangan Islam sangatlah luas dan komprehensif (*al-syumul*). Di dalamnya mengandung makna mengatur seluruh aspek kehidupan, mulai dari aspek ibadah (hubungan manusia dengan tuhan), aspek keluarga (seperti nikah, talak, nafkah, wasiat, warisan), aspek bisnis (perdagangan, industri, perbankan, asuransi, utang-piutang, pemasaran, hibah), aspek ekonomi (permodalan, zakat, bait, al-mal, fa'i ghanimah), aspek hukum dan peradilan, aspek undang-undang hingga hubungan antar negara. Karena marketing berhubungan erat dengan bisnis atau perdagangan maka marketing adalah bentuk muamalah yang dibenarkan dalam Islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal terlarang oleh ketentuan syariah. Maka syariah *marketing* adalah sebuah

disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) Islam.

Nabi Muhammad benar-benar prinsip-prinsip perdagangan yang adil dalam transaksi-transaksinya. Beliau telah mengikis habis transaksi-transaksi dagang dari segala macam praktik yang mengandung unsur penipuan, riba, judi, gharar, keraguan, eksploitasi, pengambilan untung yang berlebihan dan pasar gelap. Beliau juga melakukan standardisasi timbangan dan ukuran, serta melarang orang-orang menggunakan timbangan dan ukuran lain yang tidak dapat di jadikan pegangan standar.

Nabi Muhammad melarang beberapa jenis perdagangan, baik karena sistemnya maupun karena ada unsur-unsur yang diharamkan di dalamnya. Memerjual-belikan benda-benda yang dilarang dalam Al-Quran adalah haram. Al-Quran, melarang mengkonsumsi daging babi, darah, bangkai dan alkohol, sebabagimana yang tercantum dalam QS. Al-Baqarah: 173.

إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالدَّمَ وَحُمَّ الْحَنْزِيرِ وَمَا أَهَلَ بِهِ لَعِيرَ اللَّهِ ۖ فَمَنْ
ضَطَّرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: *Sesungguhnya Allah hanya mengharamkan bagimu bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang ketika disembelih tidak disebut nama Allah. Tetapi barang siapa dalam keadaan terpaksa (memakannya) sedang dia tidak menginginkannya dan tidak pula melampaui batas, maka*

tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah maha pengampun lagi penyanyang.

Ada sembilan etika pemasar (Sula, 2004: 104) yang akan menjadi prinsip-prinsip bagi syariah marketer dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran, yaitu:

1. Memiliki kepribadian spiritual (*Taqwa*)
2. Berperilaku baik dan simpatik (*Shidq*)
3. Berperilaku adil dalam bisnis (*Al-Adl*)
4. Menepati janji dan tidak curang
5. Bersikap melayani dan rendah hati (*Khidmah*)
6. Jujur dan terpercaya (*Al-Amanah*)
7. Tidak suka berbuuk sangka (*Su'uzh-zhann*)
8. Tidak suka menjelek-jelekan (*Ghibah*)
9. Tidak melakukan sogok (*Riswah*)

Ada empat hal yang menjadi *key success factors* (KSF) dalam mengelolah suatu bisnis, agar dapat celupan nilai-nilai moral yang tinggi untuk memudahkan mengingat, kita singkat dengan SAFT, yaitu:

- a. *Shiddiq* (benar dan jujur): jika seorang pemimpin senantiasa berperilaku benar dan jujur dalam sepanjang kepemimpinannya, jika seorang pemasar sifat *shiddiq* haruslah menjiwai seluruh prilakunya dalam bertransaksi dengan nasabah, dan dalam membuat perjanjian dengan mitra bisnis.

b. *Amanah* (terperaya, kredibel): artinya, dapat di percaya, bertanggung jawab, dan kredible, juga keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan. Di antara nilai yang terkait dengan kejujuran dan melengkapinya adalah amanah.

c. *Fathanah* (cerdas): dapat diartikan sebagai intelektual, kecerdikan atau kebijaksanaan. Pimpinan yang fathanah adalah pimpinan yang memahami, mengerti, dan menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya.

pimpinan yang memahami, mengerti, dan menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya.

d. *Thabligh* (*komunikatif*): artinya komunikatif dan argumentatif. Orang yang memiliki sifat ini akan menyampaikan dengan benar (berobot dan dengan tutur kata yang tepat) bi al-himah. Berbicara dengan orang lain dengan sesuatu yang mudah di pahami, berdiskusi dan melakukan presentasi bisnis dengan bahasa yang mudah memahami pesan bisnis yang kita sampaikan.

Ke empat KSF di atas merupakan sifat-sifat Nabi Muhammad Saw yang sudah sangat di kenal dikalangan ulama tapi masih jarang di implementasikan khususnya dalam dunia bisnis.

3.4 Evaluasi Kerja Praktik

Selama penulis melakukan kegiatan kerja praktik di PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Cabang Banda Aceh penulis banyak melakukan kegiatan seperti yang telah jelaskan di atas, selama penulis melakukan kerja praktik pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh penulis banyak mendapatkan pengalaman dalam bekerja di sebuah perusahaan di antaranya kerja sama tim dan kedisiplinan, terutama pengalaman dalam memasarkan salah satu produk yaitu produk Fulnadi (dana pendidikan anak) yang bertempat di sekolah Nurul Qur'an Lampeunerut, yang mana semua produk di Asuransi Takaful ini semuanya murni syariah. Menurut penulis lembaga keuangan non bank tersebut sudah menjalankan operasional kegiatan usahanya baik dalam pelayanan maupun dalam sistem penjualan produk asuransi sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Adapun beberapa kendala yang penulis dapatkan ketika di tempatkan pada bagian pemasaran selama mengikuti kegiatan kerja praktik di Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh adalah:

Masih rendahnya kualitas SDM di bidang pemasaran, hal ini dikarenakan sebagian besar agen pada bagian pemasaran kurang memiliki pengetahuan yang cukup tentang produk-produk asuransi syariah dan kurang berpengalaman pada bidang pemasaran, terutama dalam berbicara untuk dapat mengambil hati

masyarakat dapat menerima produk yang di tawarkan. Seharusnya pihak perusahaan perlu melakukan training tata cara dalam mensosialisasikan produk asuransi syariah khususnya pada produk Takaful Keluarga Asuransi Syariah, sehingga kedepannya kualitas SDM menjadi lebih maksimal.

Kurangnya publikasi di media cetak dan elektronik, seharusnya PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh juga memperhatikan tentang sosialisasi melalui media cetak dan elektronik. Misalnya dengan membuat berita tentang sosialisasi asuransi syariah menurut para ulama dan pemerintah, sehingga lebih menyakinkan masyarakat tentang produk asuransi syariah. PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh juga perlu meningkatkan sosialisasi pada media elektronik, seperti yang penulis ketahui, PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh masih kurang dalam mempublikasikan informasi melalui media online sehingga menyulitkan masyarakat mencari informasi mengenai asuransi syariah pada PT Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh.

Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah. Masyarakat masih kurang memahami secara mendalam tentang asuransi syariah, sehingga mereka masih menganggap asuransi syariah sama saja dengan asuransi konvensional, hal ini menjadi hambatan sendiri bagi pihak asuransi dalam menyakini masyarakat untuk dapat merubah pandangan tersebut.

BAB IV PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Kerja Praktik yang penulis bahas pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

- a. Produk *Ziarah Baitullah* merupakan tabungan haji dan umroh dalam bentuk investasi *unitlink*. Adapun mekanisme produk *ZiarahBaitullah* ini ialah, calon peserta bisa langsung datang ke kantor Takaful Keluarga Asuransi Syariah terdekat dengan membawa persyaratan yang lengkap, atau calon peserta bisa memilih untuk mendaftar dengan sistem *online*, semua berkas persyaratan tinggal di kirim *via email* dan pos proses dijamin aman. Karena untuk pembayaran premi langsung ke rekening resmi PT Takaful Keluarga, dan pencairan dana juga langsung ke rekening anda. Produk *Ziarah Baitullah* terdapat pada program Takafulink salam, dimana dalam takafulink salam yang artinya memberikan proteksi dan hasil investasi yang optimal.
- b. Produk *Ziarah Baitullah* ini mempunyai kelebihan tersendiri apabila dana peserta telah mencukupi target keberangkatan maka peserta langsung bisa berangkat haji tanpa *waiting list* dan di fasilitasi dengan hotel bintang lima, kekurangannya tidak adanya *sit/kursi* keberangkatan,tetapi peserta jangan khawatir pemerintah memberikan kouta terbatas kepada BPIHK (Badan Penyelenggara Ibadah Haji Khusus) yang mana program ini

ialah program haji khusus. takafulink salam *Ziarah Baitullah* juga memberikan manfaat perlindungan jiwa maksimal hingga usia 80 (delapan puluh) tahun dengan manfaat mendapatkan yang terbaik bagi keluarga tercinta. Dan takafulink salam *Ziarah Baitullah* ini memberikan manfaat perluasan perlindungan tambahan tanpa perlu membayar lebih, diantaranya:

- Asuransi tambahan kecelakaan diri/PA (perlindungan terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan), dan
- Asuransi manfaat tunai harian rawat inap (perlindungan terhadap risiko kesehatan bila harus menjalani rawat inap di rumah sakit).

1.2 Saran

Selama melakukan kerja praktik pada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh penulis banyak mendapatkan ilmu tentang cara kerja perasuransian terutama cara melayani nasabah yang ingin mengajukan klaim semua produk, adapun saran yang ingin penulis sampaikan kepada PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah Cabang Banda Aceh sebagai berikut:

1. PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah kantor cabang Banda Aceh diharapkan memberikan informasi yang sejelas-jelasnya kepada calon peserta/nasabah baik itu mengenai produk maupun kelebihan dan kekurangannya.

2. Seharusnya PT Takaful Keluarga Asuransi Syariah cabang Banda Aceh lebih meningkatkan sosialisasi produk *Ziarah Baitullah* kepada masyarakat, agar masyarakat lebih mengenal produk *Ziarah Baitullah* ini dan berminat untuk menjadi peserta pada produk *Ziarah Baitullah* ini.



DAFTAR PUSTAKA

- Al-Quranul Karim dan terjemahannya.
- Arthesa, Ade. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Indeks Puri Media Kembang Pt.
- Anwar, Khoiril. (2007). *Asuransi Syariah Halal dan Maslahat*. Solo: Tiga Serangkai.
- Huda, Nurul dan Mohammad Heykal. (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir, (2004). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. Cet. 1.
- Muhammad Bin Ismail Bin Ibrahim Al Bukhari. (2011). *Sahih Buhari*. Semarang : Perpustakaan Ismail bin Issa.
- Soemitra, Andri. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Soemitra, Andri. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan syariah*. Jakarta : Kencana
- Sula, Muhammad Syakir. (2004). *Asuransi Syariah*. Jakarta : Depertemen Agama RI.
- Yusuf Al-Qardhawi. (1990) *Madkhal Li Dirasah Al-Syari'ah Al-Islamiyyah* Kairo: Maktabah.
- Microsoft Power Point Takafulink Salam Ziarah Baitullah pptx pada tanggal 3 oktober 2018 di Banda Aceh.
- Takaful Keluarga Asuransi Syariah. (2018). Diakses dari Daftar Buku Nasabah PT Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh.
- Asuransi.co.id. (2018). Ilustrasi Produk Ziarah Baitullah: Diakses dari <http://www.takaful.co.id>

Asuransi.co.id. (2018). Asuransi Takaful Al-khairat: Diakses dari <http://www.takaful.co.id>

Asuransi kesehatan takaful. (2018). Takaful Keluarga: Diakses dari <http://www.Asuransikesehatantakaful.co.id>

Haji kemenag. (2016). Tuntunan Manasik Haji dan Umroh Pengertian Ziarah Baitullah, Diakses dari <http://www.haji.kemeng.go.id>

Haji kemeng. (2016). Tuntunan Manasik Haji dan Umroh Landasan Hukum Ziarah Baitullah, Diakses dari <http://www.haji.kemeng.go.id>

Takaful.co.id. (2018). Sejarah Takaful PT Asuransi Takaful. Keluarga, Diakses dari <http://www.takaful.co.id/2018/sejarah-takaful>

Wawancara dengan Husnum Rahma bagian *Administrasi* PT. Takaful Keluarga Asuransi Syariah Pada Tanggal 26 September 2018 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Jamaluddin, bagian *Takaful Agency Director* PT. Asuransi Takaful Keluarga Banda Aceh, tanggal 21 September 2018 di Banda Aceh.



LAMPIRAN

Lampiran 1: Sk Bimbingan

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**
Nomor : 3676/Uh.08/FEBI/PP.00.9/09/2018

T E N T A N G
**PENETAPAN PEMBIMBING LAPORAN KERJA PRAKTIK
MAHASISWA PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**

- Menimbang :**
- Bahwa untuk kelancaran penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) dan Praktik Kerja Lapangan mahasiswa Prodi D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing LKP tersebut;
 - Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing LKP Prodi D-III Perbankan Syariah.
- Mengingat :**
- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 - Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
 - Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
 - Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
 - Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan :**
P e r t a m a : Menunjuk Saudara (i) :
- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| a. Fithriady, Lc.,MA | Sebagai Pembimbing I |
| b. Jailah, S.HI.,M.Ag | Sebagai Pembimbing II |

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

N a m a : Alfian Yolanda
N I M : 150601064
Prodi : D-III Perbankan Syariah
J u d u l : Mekanisme Produk Ziarah Baitullah Pada PT. Takaful Keluarga Asuransi Syariah Kantor Cabang Banda Aceh

- K e d u a :** Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini. Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh
Pada tanggal : 23 Oktober 2018



- Tembusan :**
1. Rektor UIN Ar-Raniry;

Lampiran 2: Lembar Kontrol Bimbingan

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/Nim : Alfian Yolanda/150601064
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Mekanisme Produk Ziarah Baitullah Pada PT. Takaful Keluarga Asuransi Syariah
 Cabang Banda Aceh
 Tanggal Sk : 23 Oktober 2018
 Pembimbing I : Fithriady, Lc.,MA ✓
 Pembimbing II : Jalilah, S.HI.,M.Ag

No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab Yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	12/12 2018	12/12 2018	I, II, III, IV	kecukupan materi dan bab, hasil, dan kesimpulan	
2.	4/12 2018	14/12 2018	1001	kecukupan materi	
3.	7/12 2018	7/12 2018	IV	Simpul dan Syntak	
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

Mengetahui,
Ketua Prodi,



Dr. Netti Hasnita S.Ag., M.Ag
Nip. 1971105 200604 2 003

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/Nim : Alfian Yolanda/150601064
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Mekanisme Produk Ziarah Baitullah Pada PT. Takaful Keluarga Asuransi Syariah
 Cabang Banda Aceh
 Tanggal Sk : 23 Oktober 2018
 Pembimbing I : Fithriady, Lc.,MA
 Pembimbing II : Jafilah, S.HI.,M.Ag ✓

No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab Yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	14/11/2018	14/11/2018	I	latar belakang tujuan	
2.	19/11/2018	27/11/2018	I - III	tujuan lokasi Hasil	
3.	3/12-2018	11/12-2018	I - III	latar belakang Hasil	
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

Mengetahui,
Ketua Prodi,



Neik
Dr. Nevi Hasnita S.Ag., M.Ag
 Nip : 1971105 200604 2 003

Lampiran 3: Lembar Nilai Kerja Praktik



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
 Situs : www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI
 NAMA : ALFAN YOLANDA
 NIM : 150601064

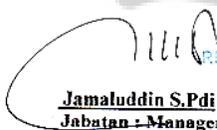
2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	A	86	
2	Kerja Sama (Cooperation)	A	90	
3	Pelayanan (Public Service)	A	95	
4	Penampilan (Performance)	A	95	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	A	90	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	A	95	
7	Kedisiplinan (Discipline)	A	98	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	B	75	
Jumlah			724	
Rata-rata			A	90,50

3. KRITERIA PENILAIAN

SKOR (% PENCAPAIAN)	NILAI	PREDIKAT	NILAI BOBOT
86-100	A	ISTIMEWA	4
72-85	B	BAIK SEKALI	3
60-71	C	BAIK	2
50-59	D	KURANG	1
0-49	E	GAGAL	0

Banda Aceh, 23 Oktober 2018
 Penilai,


Jamaluddin S.Pdi
 Jabatan : Manager


 REPRESENTATIVE OFFICE (RO)
 ANISAH AGENCY

Mengetahui,
 Ketua Prodi D-III Perbankan Syari'ah


Dr. Nevi Hasnita, S.Ag.M.Ag
 NIP: 1971105 200604 2 003

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Alfian Yolanda
Tempat/Tgl. Lahir : Desa Pinang, 10 Januari 1998
Pekerjaan/NIM : Mahasiswa/150601064
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Status : Belum Kawin
No Hp : 0813 2269 0673
Email : Alfian615yolanda@gmail.com
Alamat : Desa Lubuk Gapuy, Kecamatan
Ingin Jaya, Kabupaten Aceh Besar

Riwayat Pendidikan

MIN Lamkuta : Tamatan Tahun 2009
MTsN Model Meulaboh : Tamatan Tahun 2012
SMA Islam Al-Falah Abu-Lam U : Tamatan Tahun 2015
Perguruan Tinggi : Fakultas Ekonomi dan Program
DIII Perbankan Syariah UIN Ar-
raniry Banda Aceh Bisnis Islam

Data Orang Tua

Nama Ayah : Saifuddin
Nama Ibu : Mardhiah
Pekerjaan Ayah : Nelayan
Pekerjaan Ibu : IRT
Alamat Orang Tua : Desa Pinang, Kecamatan Susoh,
Kabupaten Aceh Barat Daya

Banda Aceh, 7 Januari 2019

Alfian Yolanda