

Pengelolaan Dana Tabarru' Asuransi Syariah: Studi Kasus di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office Pekalongan

DOI : 10.30595/jhes.v7i2.24234

**Vanessa Imeldalia¹, Muhammad Shulthoni², Hendri Hermawan
Adinugraha³**

^{1,2,3} UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Email :

vanessa.imeldalia@mhs.uingusdur.ac.id¹, m.shulthoni@uingusdur.ac.id²,

hendri.hermawan@uingusdur.ac.id³

Abstrak

Penelitian ini mendiskusikan tentang bagaimana pengelolaan dana tabarru' asuransi syariah di kantortakaful keluarga representative office Kota Pekalongan. Salah satu yang menjadi perbedaan antara asuransi konvensional dengan asuransi syariah ialah adanya dana tabarru di asuransi syariah. Dana tabarru' merupakan dana yang digunakan untuk tolong-menolong (hibah). Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif-deskriptif dengan teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Objek penelitian memilih tempat di kantor Hijrah Agency Takaful Keluarga representative Office Pekalongan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua produk yang ditawarkan oleh kantor hijrah agency takaful keluarga representative office pekalongan kepada para nasabah sudah menerapkan akad tabarru'. Hal ini menunjukkan bahwa kantortakaful keluargapekalongan telah memenuhi syarat yang telah ditetapkan oleh fatwa dewan syariah indonesia sebagaimana kantor hijrah agency takaful keluarga representative office pekalongan merupakan kantor asuransi dengan berbasis syariah.

Kata-kata kunci : Pengelolaan, Dana Tabarru', Asuransi Syariah

Abstract

This research discusses the management of tabarru' funds in Islamic insurance at the Takaful Keluarga representative office in Pekalongan City. One of the differences between conventional insurance and sharia insurance is the presence of a tabarru fund in sharia insurance. Tabarru' funds are funds used for mutual assistance. (hibah). This research uses a qualitative-descriptive approach with data collection techniques carried out through observation, interviews, and documentation. The research object chose the Hijrah Agency Takaful Keluarga representative office in Pekalongan as the location. The results of this study indicate that all products offered by the Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office Pekalongan to its customers have implemented the tabarru' contract. This shows that the Takaful Keluarga Pekalongan office has met the requirements set by the

Indonesian Sharia Council fatwa, as the Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office Pekalongan is an insurance office based on Sharia.

Keywords: *Management, Tabarru' Fund, Sharia Insurance*

Pendahuluan

Salah satu lembaga ekonomi syariah yang menarik untuk dikaji selain bank syariah adalah asuransi syariah, yang dikenal sebagai takaful. Dalam sistem asuransi, dikenal istilah pertanggungan, yang berarti suatu perjanjian di mana pihak penanggung, setelah menerima premi, berkewajiban memberikan ganti rugi kepada tertanggung atas kerugian atau kehilangan yang mungkin terjadi akibat suatu peristiwa yang tidak pasti (KUHD Pasal 246). Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Pasal 1 ayat (1) No. 21/DSN-MUI/X/2001, asuransi syariah (ta'min, takaful, atau tadhamun) adalah usaha saling melindungi dan membantu antar peserta melalui investasi dalam bentuk aset atau tabarru' untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan), sesuai dengan prinsip syariah.

Asuransi syariah mulai diperkenalkan di Indonesia pada tahun 1994 dan kini telah berkembang menjadi 39 perusahaan dengan ratusan cabang yang tersebar di seluruh Indonesia (Sula, 2013). Meski pangsa pasarnya masih di bawah lima persen, sektor ini diprediksi akan terus tumbuh, terutama karena beberapa perusahaan asuransi konvensional mulai membuka unit usaha syariah atau beralih sepenuhnya menjadi asuransi syariah. PT. Takaful, sebagai pionir asuransi syariah di Indonesia, telah meluncurkan dua anak perusahaan, yakni Takaful Keluarga, yang bergerak di bidang asuransi jiwa, dan Takaful Umum, yang fokus pada asuransi kerugian. Perusahaan ini telah membuka cabang hampir di setiap kota di Indonesia, termasuk di Kota Pekalongan.

Prinsip yang diterapkan dalam asuransi syariah sangat berbeda dengan prinsip asuransi konvensional. Prinsip asuransi syariah harus berlandaskan pada Al-Quran dan Sunnah. Beberapa prinsip asuransi syariah menurut para pakar ekonomi Islam antara lain: saling bertanggung jawab, saling bekerja sama, saling membantu, dan saling melindungi penderita satu sama lain (Dewi, 2005). Kesadaran seseorang untuk memiliki asuransi muncul karena adanya keinginan untuk memberikan proteksi bagi dirinya sendiri dan keluarganya dari berbagai kemungkinan risiko yang tidak terduga di masa depan. Untuk memahami pentingnya memiliki asuransi, ada beberapa manfaat yang dapat diambil dari asuransi, yaitu: memberikan rasa aman dan perlindungan, memberikan kepastian dengan mengurangi tingkat kerugian atau kerusakan, sarana menabung, meminimalkan risiko, menciptakan ketenangan hidup, serta membantu meningkatkan kegiatan usaha tertanggung (Makhrus, 2017). Setiap peserta asuransi syariah sejak awal bermaksud membantu dan melindungi satu sama lain

dengan menyisihkan dananya sebagai iuran kebijakan yang dikenal sebagai tabarru'. Hal tersebut berarti bahwa sistem asuransi syariah tidak melakukan pengalihan risiko, yang berarti bahwa tertanggung harus membayar premi, tetapi sebaliknya melakukan pembagian risiko, yang berarti bahwa para peserta bertanggung jawab satu sama lain. Selanjutnya, akad yang digunakan dalam asuransi syariah harus sesuai dengan hukum Islam, yaitu harus terbebas dari gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zhulm (penganiayaan), dan risywah (suap). Selain itu, investasi dana harus dilakukan pada barang halal-thoyyibah, bukan barang haram.

Tinjauan Pustaka

Pengelolaan

Pengelolaan sama dengan manajemen, yang merupakan proses pengaturan sumber daya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Manajemen melibatkan beberapa fungsi penting, seperti perencanaan, pengorganisasian, penyusunan personalia, pengarahan, dan pengawasan. Dalam pengelolaan berbagai sumber daya, organisasi perlu melaksanakan aktivitas-aktivitas seperti merencanakan kegiatan yang akan dilakukan dan menetapkan tujuan yang ingin dicapai, menyusun struktur pekerja yang diperlukan, serta mengarahkan dan mengawasi kinerja para pekerja (Karyoto, 2016). Fungsi-fungsi manajemen ini juga berlaku dalam perusahaan asuransi syariah, yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan, sama seperti pada perusahaan atau organisasi lainnya. Mekanisme pengelolaan dana peserta (premi) dalam asuransi syariah dibagi menjadi dua bagian. Pertama, pada produk tabungan (saving), alur pengelolaan dana melibatkan unsur tabungan di mana setiap iuran premi dari peserta yang masuk ke perusahaan asuransi syariah langsung dibagi menjadi dua bagian (Muhammad, 2002). Kedua, pada produk non-tabungan (non-saving), mekanisme pengelolaan dana tidak melibatkan unsur tabungan. Setiap premi yang diterima akan dimasukkan ke dalam rekening khusus, yaitu kumpulan dana yang diniatkan untuk tujuan kebijakan atau tabarru', yang digunakan untuk pembayaran klaim kepada peserta yang mengalami musibah atas harta benda yang menyebabkan kerugian.

Dana Tabarru'

Menurut kamus, akad tabarru' adalah akad pemberian sesuatu tanpa adanya 'iwadl atau pengganti, seperti dalam kasus hibah, shadaqah, wasiat, dan wakaf. Tabarru' merupakan tindakan atau sikap yang bertujuan mencari berkah dari suatu perbuatan. Dalam akad ini, pihak yang berbuat kebaikan tidak memiliki hak untuk meminta imbalan dari pihak lainnya. Imbalan yang diharapkan dari akad tabarru' semata-mata berasal dari Allah SWT, bukan dari manusia. Oleh karena itu, dana tabarru' adalah dana yang diserahkan secara sukarela untuk memperoleh pahala

dan ridha Allah SWT.

Dana tabarru' adalah akad yang didasarkan pada pemberian atau bantuan, seperti halnya hibah. Setelah akad tabarru' disepakati, akad tersebut tidak dapat diubah menjadi akad tijarah (komersial) kecuali jika ada kesepakatan dari kedua belah pihak untuk mengubahnya menjadi akad tijarah. Menurut teori yang disampaikan oleh Syakir Sakula, akad yang mendasari kontrak asuransi syariah adalah akad tabarru'. Dalam akad ini, pihak yang memberikan kontribusi atau premi melakukannya dengan ikhlas, tanpa mengharapkan imbalan apapun dari penerima, kecuali hanya mengharap ridha Allah SWT. Hal ini sangat berbeda dengan akad yang digunakan dalam asuransi konvensional, yang berdasarkan akad mu'awadhah. Pada akad mu'awadhah, pihak yang memberikan sesuatu berhak menerima imbalan atau pengganti dari pihak penerima.

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006, akad tabarru' dalam asuransi syariah adalah akad yang dilakukan dalam bentuk hibah dengan tujuan kebaikan serta tolong-menolong antar peserta, tanpa tujuan komersial. Dalam akad tabarru', perusahaan asuransi syariah wajib menyampaikan empat ketentuan utama kepada pesertanya, yaitu: hak dan kewajiban masing-masing peserta secara individu; hak dan kewajiban peserta terkait akun tabarru'; kewajiban peserta dalam konteks kelompok atau badan; serta tata cara dan waktu pembayaran premi serta klaim. Selain itu, syarat-syarat lain yang disepakati juga harus disesuaikan dengan jenis asuransi yang diakadkan. Pada akad asuransi syariah, tabarru' merujuk pada pemberian dana kebajikan dengan niat tulus untuk saling membantu antar peserta takaful (asuransi syariah) jika salah satu dari mereka mengalami musibah. Dana klaim yang dibayarkan diambil dari rekening dana tabarru', yang telah disiapkan oleh semua peserta saat mereka bergabung dengan asuransi syariah, dengan tujuan untuk kebajikan atau tolong-menolong. Oleh karena itu, dalam akad tabarru', pemberi memberikan sesuatu dengan ikhlas tanpa mengharapkan imbalan apapun dari penerima, kecuali balasan kebaikan dari Allah SWT.

Asuransi Syariah

Asuransi dalam bahasa Arab disebut at-ta'min, di mana pihak penanggung disebut musta'min, dan pihak bertanggung disebut mu'amman lahu atau musta'min. Kata at-ta'min berasal dari kata amana, yang berarti perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut. Secara etimologis, at-ta'min bermakna menjamin atau saling menanggung (Muhamad Syakir Sula, 2004). Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001, asuransi syariah (ta'min, takaful, tadhmun) adalah upaya saling melindungi dan membantu di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset atau tabarru', yang bertujuan untuk memberikan perlindungan terhadap risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Sementara itu, dalam

Ensiklopedia Hukum Islam yang dikutip oleh Hasan Ali, asuransi syariah dijelaskan sebagai perjanjian antara dua pihak, di mana satu pihak berkewajiban membayar iuran, sementara pihak lainnya bertanggung jawab memberikan jaminan penuh kepada pembayar iuran jika terjadi hal yang telah disepakati dalam perjanjian (Hasan Ali, 2004).

Menurut Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, asuransi syariah adalah serangkaian perjanjian yang melibatkan perusahaan asuransi syariah dengan pemegang polis, serta perjanjian antara para pemegang polis, yang bertujuan untuk mengelola kontribusi berdasarkan prinsip syariah demi saling membantu dan melindungi. Perlindungan ini dilakukan melalui: (a) pemberian ganti rugi kepada peserta atau pemegang polis atas kerugian, kerusakan, biaya yang muncul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin dialami akibat suatu peristiwa yang tidak pasti, (b) pemberian pembayaran yang dilakukan berdasarkan kematian peserta atau pembayaran berdasarkan hidupnya peserta, dengan besaran manfaat yang telah ditentukan sebelumnya dan/atau berdasarkan hasil pengelolaan dana (Pasal 1 Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian).

Metode

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Ada dua jenis sumber data yang digunakan, yaitu sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan sumber data sekunder berasal dari dokumen resmi, buku, majalah, artikel jurnal, situs web, buletin, dan publikasi dari berbagai organisasi. Objek penelitian ini adalah Kantor Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office Kota Pekalongan. Penelitian ini didasarkan pada asumsi tentang realitas atau fenomena sosial yang bersifat unik dan kompleks, dengan tujuan menggambarkan serta menginterpretasikan data yang telah dikumpulkan. Penelitian ini memberikan perhatian pada berbagai aspek situasi yang diteliti untuk mendapatkan gambaran umum dan menyeluruh tentang kondisi yang sebenarnya.

Karya ilmiah ini menggunakan data kualitatif yang pada dasarnya tidak bisa diukur melalui perhitungan numerik. Data sekunder dijadikan sumber data pada penulisan jurnal penelitian ini. Terkait pengumpulan data, pada penelitian kualitatif kali ini penulis mengoptimalkan teknik riset tema pembahasan, pengamatan terhadap objek penelitian, studi literatur pada data yang bersumber dari dokumen, karya ilmiah, jurnal penelitian dan rujukan lainnya baik dalam bentuk cetak maupun elektronik. Untuk tahapan dalam penyusunan data yakni dimulai dari reduksi data, kemudian dilanjutkan dengan mengklasifikasi data dan berakhir pada penyajian hasil analisis data. Dalam penelitian yang dijalankan, analisis data cenderung memiliki sifat induktif dan berkelanjutan, yang mengindikasikan bahwa penelitian ini memiliki output berupa pengertian, penjabaran dan pembentukan

persepsi pada sebuah konsep pemikiran yang baru dan berkesinambungan (Fadli, 2021).

Hasil dan Pembahasan

Profil Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office Kota Pekalongan

Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office Pekalongan merupakan kantor cabang dari PT. Asuransi Takaful Keluarga yang mengelola dana tabarru' berdasarkan prinsip syariah. Kantor ini beralamat di Jl. Veteran, Kota Pekalongan yang beroperasi secara resmi pada 16 Januari 2012. Peresmian pembukaam kantor dilakukan oleh Direktur operasional PT. Asuransi Takaful Keluarga yakni, Bapak Ronny Ahmad Iskandar pada hari ahad 15 Januari 2012 di halaman masjid Ihsan, Jl. Veteran, Kraton, Kota Pekalongan. Hijrah Agency Takaful Keluarga RO. Pekalongan menawarkan produk asuransi syariah berbasis akad tabarru', yaitu akad tolong-menolong antar peserta dalam rangka memberikan bantuan kepada peserta yang terkena musibah. Dana tabarru' yang dikelola oleh Hijrah Agency Pekalongan diinvestasikan melalui prinsip mudharabah (bagi hasil) yang selaras dengan aturan syariah.

Hijrah Agency Takaful Pekalongan menggunakan sistem keagenan untuk memasarkan produk-produk asuransi syariah sebagaimana dikemukakan oleh informan selaku operator manajemen:

Kami menggunakan sistem keagenan untuk memasarkan produk-produk asuransi syariah kami. Sistem ini terbukti sangat efektif dalam menjangkau masyarakat luas dan membantu calon nasabah merencanakan program asuransi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan mereka (Sutanto, 2024).

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa Hijrah Agency Takaful Pekalongan menggunakan sistem keagenan sebagai strategi pemasarannya, informan lain mengatakan:

Berdasarkan data terbaru kami per Januari 2024, bahwa jumlah agen di kantor ini telah mencapai lebih dari 100 orang, dan mereka secara aktif mempromosikan produk asuransi yang mematuhi prinsip-prinsip syariah, seperti tabarru' dan mudharabah (Rahmat, 2024).

Melalui model keagenan ini, Hijrah Agency Takaful Pekalongan dapat memastikan bahwa semua prospek potensial mendapatkan informasi yang tepat dan relevan tentang produk asuransi syariah, sehingga meningkatkan kesadaran dan partisipasi masyarakat dalam dunia asuransi syariah. Dana tabarru' dalam asuransi syariah merupakan konsep fundamental yang mengedepankan prinsip tolong-menolong antar peserta. Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 53/2006, dana ini dikumpulkan dari peserta dengan tujuan untuk membantu mereka yang mengalami musibah, tanpa adanya

niatan komersial. Prinsip utamanya adalah ta'awun (saling membantu), adl (keadilan), dan ihsan (pelayanan terbaik), semua bertujuan menciptakan sistem yang transparan dan adil (Syakir, 2014). Oleh karena itu, pengelolaan dana tabarru' tidak berorientasi pada keuntungan individu, tetapi lebih kepada kepentingan bersama dan kebajikan sosial. Melalui penerapan akad tabarru', Hijrah Agency menegaskan komitmen untuk mengelola dana dengan amanah, memastikan setiap kontribusi digunakan untuk kepentingan kebajikan antar peserta, sesuai dengan prinsip syariah yang telah ditetapkan.

Strategi Pengembangan Agen Asuransi Syariah dan Peningkatan Jumlah Nasabah

Kantor Hijrah Agency yang masih satu Direktur dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga merupakan perusahaan asuransi syariah pertama yang didirikan di Indonesia, yang terus berkembang hingga sekarang. Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office Pekalongan telah menerapkan strategi pengembangan agen sejak awal berdirinya pada tahun 2012, dengan fokus utama untuk meningkatkan produktivitas agen asuransi syariah dan jumlah nasabah. Hingga tahun 2023, strategi ini berhasil meningkatkan jumlah nasabah secara signifikan, dari 69% pada tahun 2021 menjadi 95% pada tahun 2023. Dengan pendekatan yang terstruktur, Hijrah Agency menargetkan peningkatan jumlah nasabah lebih tinggi lagi pada tahun 2024 melalui penguatan peran agen dalam mempromosikan produk asuransi syariah.

Kantor Hijrah Agency Pekalongan mengungkapkan strategi komprehensif dalam pengembangan agen asuransi syariah mereka:

Kami menerapkan program pelatihan berkala dan pembinaan intensif untuk meningkatkan kualitas agen kami. Pelatihan ini tidak hanya fokus pada pengetahuan produk, tapi juga mengasah kemampuan komunikasi dan strategi pemasaran agen (Dwiyanti, 2024).

Dokumentasi internal perusahaan memperkuat pernyataan ini, menunjukkan kurikulum pelatihan yang komprehensif. Lebih lanjut, Dwiyanti menjelaskan:

Kami mendorong agen untuk menjangkau berbagai segmen masyarakat, dengan penekanan khusus pada edukasi pentingnya asuransi syariah. Misalnya, bulan lalu agen kami berhasil mengedukasi komunitas pengusaha UMKM tentang manfaat asuransi syariah untuk bisnis mereka.

Strategi ini terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar Hijrah Agency sekaligus meningkatkan pemahaman masyarakat tentang asuransi berbasis syariah. Pengelolaan dana peserta asuransi syariah merupakan aspek krusial yang memerlukan perhatian khusus dari perusahaan asuransi. Sebagaimana dikemukakan oleh Makhrus (2017), fungsi pengelolaan yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan perlu

terus ditingkatkan untuk memastikan efektivitas pengelolaan dana. Pengembangan agen dalam asuransi syariah memiliki kaitan erat dengan prinsip pemasaran islami yang bertujuan untuk memberikan pelayanan terbaik dengan niat membantu sesama. Menurut teori manajemen asuransi syariah yang dikemukakan oleh Syakir (2004), perusahaan asuransi bertindak sebagai pengelola (mudharib) sementara peserta sebagai pemilik modal (shohibul maal) dalam sistem mudharabah. Keuntungan yang diperoleh dari investasi dana premi dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Strategi pengembangan agen yang dilakukan oleh Hijrah Agency juga selaras dengan konsep pemasaran islami yang menitikberatkan pada transparansi, kejujuran, dan keadilan dalam hubungan antara agen, perusahaan, dan nasabah.

Berbagai penelitian telah mengonfirmasi signifikansi pengembangan agen dalam pertumbuhan industri asuransi syariah. Mila Ikhlasul (2017) menemukan bahwa pelatihan dan pengembangan agen, seperti yang diterapkan oleh Hijrah Agency, berperan krusial dalam meningkatkan jumlah nasabah. Sejalan dengan temuan tersebut, Fadhilah Amalia et al. (2019) menegaskan peran vital strategi pengembangan agen dalam memperluas pangsa pasar asuransi syariah. Basri Helmi et al. (2016) menekankan pentingnya pengawasan terhadap agen untuk memastikan pemahaman yang mendalam tentang produk syariah yang dipasarkan. Lebih lanjut, Faozi Maburri (2016) mengungkapkan adanya korelasi langsung antara peningkatan kualitas agen dengan kenaikan jumlah nasabah di perusahaan asuransi syariah. Melengkapi temuan-temuan tersebut, penelitian Ulpah Mariyah (2021) menyoroti bahwa sistem operasional dan strategi pemasaran berbasis syariah berkontribusi signifikan terhadap peningkatan loyalitas nasabah, yang tercermin dari pertumbuhan jumlah nasabah di Hijrah Agency. Secara kolektif, penelitian-penelitian ini menegaskan bahwa pengembangan agen yang terstruktur dan berorientasi syariah merupakan faktor kunci dalam ekspansi dan sustainability industri asuransi syariah.

Pengelolaan Dana Peserta Asuransi di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO. Pekalongan

Pengelolaan dana peserta asuransi di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO. Pekalongan dilakukan dengan mengikuti prinsip syariah, di mana dana yang dikumpulkan dari peserta diinvestasikan ke dalam instrumen investasi yang halal dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS). Keuntungan dari investasi tersebut kemudian dibagi menjadi tiga bagian, yaitu untuk peserta, perusahaan, dan dana tabarru'. Dana tabarru' berfungsi sebagai dana tolong-menolong antar peserta, yang membedakan asuransi syariah dengan asuransi konvensional. Pembagian keuntungan telah disepakati di awal perjanjian antara perusahaan dan peserta, memastikan transparansi dalam pengelolaan dana. Pengelolaan dana peserta di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO. Pekalongan terbagi dalam tiga

kategori: dana perusahaan, dana tabungan peserta, dan dana tabarru'. Dalam wawancara, salah satu manajer menyatakan:

Kami memastikan bahwa semua investasi dilakukan sesuai dengan prinsip syariah dan setiap peserta mengetahui bagaimana dana mereka digunakan. Pengelolaan dana asuransi pada produk saving dilakukan melalui iuran premi dari peserta yang dikelompokkan menjadi tiga kategori dengan persentase berbeda, yaitu peserta 0%, perusahaan 0%, dan dana tabarru' 100% (Paminto, 2024).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, peserta memiliki akses penuh terhadap dana tabungan mereka, sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan di awal. Selain itu, pembagian hasil dari investasi dana tabarru' juga dilakukan berdasarkan akad mudharabah, dengan persentase yang disesuaikan dengan perjanjian awal, seperti 70:30 atau 60:40.

Pengelolaan dana dalam asuransi syariah seperti yang dilakukan oleh Hijrah Agency mengacu pada prinsip-prinsip syariah yang diatur oleh fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Teori yang relevan adalah akad mudharabah, di mana perusahaan asuransi bertindak sebagai pengelola dana (mudharib), dan peserta asuransi bertindak sebagai pemilik modal (shohibul maal). Menurut Syakir (2004), sistem mudharabah ini memungkinkan pembagian keuntungan yang adil antara perusahaan dan peserta, sekaligus memastikan bahwa dana dikelola sesuai dengan hukum syariah dan terhindar dari unsur gharar (ketidakpastian) dan maisir (spekulasi). Dengan demikian, pengelolaan dana di Hijrah Agency tidak hanya menguntungkan peserta tetapi juga mematuhi aturan syariah yang ketat.

Penelitian sebelumnya mendukung pentingnya transparansi dan pengelolaan dana berbasis syariah dalam asuransi. Fadhillah Amalia et al. (2019) menunjukkan bahwa pengelolaan dana tabarru' yang tepat meningkatkan kepercayaan peserta. Penelitian Basri Helmi et al. (2016) juga menyatakan bahwa manajemen yang baik terhadap dana tabarru' adalah kunci keberhasilan asuransi syariah. Ulpah Mariyah (2021) menegaskan bahwa akad mudharabah yang jelas dalam perjanjian awal dapat mencegah potensi konflik antara peserta dan perusahaan. Faozi Mabruri (2016) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa pembagian keuntungan yang adil berdasarkan nisbah yang disepakati dapat meningkatkan loyalitas peserta. Selain itu, penelitian oleh Syakir Sula (2004) menggarisbawahi pentingnya pengelolaan dana yang sesuai dengan syariah untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan asuransi syariah.

Praktik Dana Tabarru' pada Hijrah Agency Takaful Keluarga RO. Pekalongan

Praktik dana tabarru' di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO. Pekalongan sesuai dengan ketentuan hukum mengharuskan akad tabarru' melekat pada semua produk asuransi. Akad ini berlaku dalam perjanjian antar peserta pemegang polis,

termasuk dalam asuransi jiwa, asuransi kerugian, dan reasuransi. Di kantor Hijrah Agency, akad tabarru' diterapkan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional. Akad ini berbentuk hibah dengan tujuan kebajikan dan saling tolong menolong antar peserta, bukan untuk kepentingan komersial. Selain itu, akad tabarru' mencakup hak dan kewajiban peserta secara individu, baik terkait akun tabarru' maupun dalam konteks peserta sebagai kelompok, serta mencakup ketentuan mengenai pembayaran premi, klaim, dan syarat-syarat lain yang telah disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan. Dana tabarru' di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO. Pekalongan tidak hanya dikelola secara pasif, tetapi juga diinvestasikan dalam instrumen investasi syariah.

Hasil wawancara dengan pihak manajemen menunjukkan bahwa dana tabarru' benar-benar dikelola sesuai dengan prinsip tolong-menolong antar peserta. Salah satu manajer menyatakan:

Dana tabarru' kami investasi di instrumen yang telah diverifikasi oleh DPS, memastikan bahwa keuntungan yang dihasilkan halal dan sesuai syariah. Semua dana yang telah diinvestasikan dan hasil dari investasi tersebut kemudian kembali lagi ke rekening peserta asuransi (Paminto, 2024).

Selain itu, observasi terhadap proses administrasi menunjukkan bahwa akad tabarru' diterapkan pada setiap produk asuransi yang ditawarkan oleh Hijrah Agency. Dokumentasi juga menunjukkan kepatuhan yang kuat terhadap Fatwa DSN-MUI No. 53/2006, yang mengatur tentang pelaksanaan akad tabarru' dalam asuransi syariah.

Menurut fatwa DSN-MUI No. 53/2006, akad tabarru' merupakan akad kebajikan dan tolong-menolong antar peserta asuransi, yang tidak bertujuan komersial. Dalam teori asuransi syariah, akad tabarru' memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan dana peserta dengan tetap mengedepankan prinsip tolong-menolong dan keadilan. Hal ini juga selaras dengan pandangan Syakir (2014), yang menegaskan bahwa dana tabarru' harus dikelola dengan tujuan kebajikan tanpa adanya unsur gharar (ketidakpastian) dan maisir (spekulasi).

Penelitian oleh Fadhilah Amalia et al. (2019) mendukung pentingnya penerapan akad tabarru' dalam menjaga integritas asuransi syariah dan membangun kepercayaan peserta. Penelitian Basri Helmi et al. (2016) juga menemukan bahwa pengelolaan dana tabarru' yang sesuai dengan syariah memberikan rasa aman dan nyaman bagi peserta asuransi syariah. Selain itu, Faozi Mabruuri (2016) dalam penelitiannya menyatakan bahwa implementasi akad tabarru' sangat penting dalam menghindari praktik yang bertentangan dengan syariah, seperti riba dan spekulasi. Ketiga penelitian tersebut mendukung praktik yang telah diterapkan di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO. Pekalongan, di mana akad tabarru' dilakukan secara transparan dan sesuai dengan ketentuan syariah,

sehingga menciptakan lingkungan yang aman dan terpercaya bagi para peserta asuransi.

Simpulan

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa pengelolaan dana di Kantor Hijrah Agency Takaful Keluarga RO Pekalongan terbagi menjadi tiga kategori, yaitu dana perusahaan, dana peserta, dan dana tabarru'. Dana tabarru' merupakan dana yang digunakan untuk saling tolong-menolong antar peserta asuransi dalam membantu peserta lain yang terkena musibah. Pengelolaan dana tabarru' di kantor tersebut dilakukan dengan memisahkan dana yang telah terkumpul dari dana lainnya, kemudian dicatat dalam buku rekening khusus tabarru'. Selanjutnya, dana tabarru' diinvestasikan dalam instrumen investasi syariah seperti pasar modal syariah, saham syariah, reksadana syariah, dan obligasi syariah (sukuk). Hasil dari investasi ini akan dimasukkan kembali ke dalam rekening tabarru'. Pengelolaan dana tabarru' di Kantor Hijrah Agency Takaful Keluarga RO Pekalongan sudah sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Tabarru' dalam Asuransi Syariah, di mana pengelolaan dana tabarru' hanya boleh dilakukan oleh satu lembaga yang bertindak sebagai pemegang amanah. Pembukuan dana tabarru' juga dipisahkan dari dana lainnya, sesuai dengan ketentuan fatwa tersebut.

Referensi

- Ali, AM. Hasan. 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Kencana.
- Ali, M. Hasan. 2003. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam: (Fiqh Muamalat)*, cetakan pertama, Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Anshori Abdul Ghofur. 2008. *Asuransi Syariah di Indonesia*, UII Press, Yogyakarta, UII Press.
- Asror, M. Sirli. 2016. *Mekanisme Investasi dan Penyelesaian Premi Bermasalah pada Asuransi Syariah di PT. Takaful Keluarga Representative Office (RO) Pekalongan*. In Skripsi.
- Basri, Helmi, dkk. 2016. *Kinerja Asuransi Syariah Dalam Pengelolaan Dana Tabarru'*. *Jurnal Hukum Islam*, Vol. XVI No. 2 November 2016.
- Fadhilah, Amalia, dkk. 2019. *Pengelolaan Dana Tabarru' Pada Asuransi Syariah Dan Relasinya Dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional*. *JHES: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. Volume 2. Nomor 1.
- Faozi, M. Mabruuri. 2016. *Manajemen Dana Tabarru' Pada Asuransi Takaful Cabang Cirebon*. *Jurnal AL-Mustashfa* Vol.4 No.2 Tahun 2016.
- Gemala, Dewi. 2005. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Gemala, Dewi. 2006. *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, Jakarta: Kencana.

- Ismanto, Kwat. 2014. Penerapan Prinsip-Prinsip Syariah Pada Perjanjian Asuransi Syariah di Ro Takaful Keluarga Pekalongan. *Jurnal Hukum Islam (JHI)* Volume 12, Nomor 1, Juni 2014 <http://e-journal.stain-pekalongan.ac.id/index.php/jhi>
- Karyoto. 2016. *Dasar-Dasar Manajemen*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Makhrus. 2017. *Manajemen Asuransi Syariah*. Yogyakarta: Litera.
- Muhammad. 2002. *Sistem dan prosedur Operasional Bank Islam*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta.
- Mila, Ikhlasul. 2017. Strategi Pengembangan Agen Asuransi Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah (Studi kasus di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office Pekalongan). In Skripsi.
- Ulpah, Mariyah. 2021. Implementasi Akad Tabarru Pada Asuransi Syariah Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional. *Jurnal SYAR'IE*, Vol. 4, No. 2. Agustus 2021.
- Syakir, Sula. 2014. *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep Dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Isani.