

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Jika kita lihat dari uraian-uraian pada bab sebelumnya mengenai Mekanisme Operasional Produk Takafulink Education pada Zurich Takaful Malaysia Berhad, dapat kita ambil beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Bahwasanya hal-hal mengenai mekanisme operasional sudah ada standar operasionalnya yang ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga penyelewengan terhadap hal-hal pemberian pelayanan kepada nasabah dapat diminimalisir oleh perusahaan. Berikut ini mekanisme operasional untuk produk Takafulink Education yang sudah ditetapkan perusahaan:
  - a) Pihak konsultan atau agen akan menjelaskan secara singkat mengenai produk Takafulink Education kepada peserta.
  - b) Jika Peserta menyetujui untuk mengikuti produk maka diharapkan mengisi formulir yang telah disediakan oleh konsultan atau agen. Isi dalam formulir tersebut adalah data diri atau identitas, pekerjaan peserta, jumlah tanggungan, dan lain-lain.
  - c) Konsultan atau agen memberikan formulir yang berisi data diri peserta yang ingin mengikuti produk Takafulink Education kepada bagian *underwriting* untuk dinilai kelayakan peserta dalam mengikuti produk Takafulink Education.
  - d) Jika peserta dinilai layak dalam mengikuti produk Takafulink Education, maka sertifikat takaful atau sijil akan dikeluarkan.

- e) Kemudian bagian konsultan atau agen akan menjelaskan secara singkat dan detail mengenai produk Takafulink Education kepada peserta beserta manfaat dan kewajiban dari peserta. Sehingga peserta lebih memahami produk Takafulink Education.
2. Adapun prinsip yang digunakan dalam produk Takafulink Education pada Zurich Takaful Malaysia Berhad adalah dengan menggunakan prinsip *wakalah bi al-istithmar*. *Wakalah bi al-istithmar* yaitu kontrak wakalah yang digunakan untuk investasi. Dana kontribusi peserta yang dimasukkan ke dalam Akun Pelaburan Peserta (APP) atau akun investasi akan dikelola oleh operator takaful sesuai dengan dana syariah yang dipilih oleh peserta untuk investasi. Jika investasi tersebut memperoleh keuntungan, maka akan dibagi sesuai nisbah yang telah ditetapkan yaitu 50:50 antara peserta dengan operator takaful setelah dikurangi biaya pengelolaan dana tersebut.

  
UIN IMAM BONJOL  
PADANG

## B. Saran

Setelah melakukan magang (*Practical Industry*) dan penelitian di Zurich Takaful Malaysia Berhad selama satu bulan, maka penulis menyarankan kepada Zurich Takaful Malaysia Berhad dan pembaca:

1. Lebih mengembangkan lagi kinerja marketing perusahaan, karena marketing merupakan tiang utama untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat dan berjalannya perusahaan menjadi lebih baik.
2. Lebih memperkenalkan kepada masyarakat tentang takaful, karena perusahaan masih berjalan dibawah naungan perusahaan Zurich yang

mana merupakan Perusahaan Asuransi. Yang mana hal ini akan memicu keraguan masyarakat dalam mengikuti produk-produk yang ada di Zurich Takaful Malaysia Berhad.

3. Untuk pembaca mari kita kembangkan takaful di negara kita, karena penduduk Indonesia mayoritas adalah Islam tentulah market sharenya sangat besar dan akan sangat mudah untuk mengembangkan lembaga keuangan takaful.



**UIN IMAM BONJOL  
PADANG**