

## **BAB IV**

### **LAPORAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Data**

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Sebagai pelopor asuransi syariah di Nusantara, PT. Syarikat Takaful Indonesia telah melayani masyarakat dengan jasa asuransi yang sesuai dengan prinsip syariah, selama lebih dari satu dasawarsa, melalui dua perusahaan operasionalnya: PT Asuransi Takaful Keluarga (Asuransi Jiwa Syariah) dan PT Asuransi Takaful Umum (Asuransi Umum Syariah) Sedangkan untuk visi dan misi dapat dijabarkan sebagai berikut:

PT. Syarikat Takaful Indonesia (Perusahaan) berdiri pada 24 Februari 1994 atas prakarsa Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) yang dimotori oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia Tbk., PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, serta beberapa pengusaha muslim Indonesia. Melalui kedua anak perusahaannya yaitu PT Asuransi Takaful Keluarga dan PT Asuransi Takaful Umum, Perusahaan telah memberikan jasa perlindungan asuransi yang menerapkan prinsip-prinsip murni syariah pertama di Indonesia.

PT. Asuransi Takaful Keluarga yang bergerak di bidang asuransi jiwa Syariah didirikan pada 4 Agustus 1994 dan mulai beroperasi pada 25 Agustus 1994, yang ditandai dengan peresmian oleh Menteri Keuangan Mar'ie Muhammad. diikuti dengan pendirian anak perusahaan yang

bergerak di bidang asuransi umum Syariah yaitu PT Asuransi Takaful Umum, yang diresmikan oleh Menristek/Ketua BPPT Prof. Dr. B.J. Habibie pada 2 Juni 1995. Kepemilikan mayoritas saham Syarikat Takaful Indonesia saat ini dikuasai oleh Syarikat Takaful Malaysia Berhad (56,00%) dan Islamic Development Bank (IDB, 26,39%), sedangkan selebihnya oleh Permodalan Nasional Madani (PNM) dan Bank Muamalat Indonesia serta Karya Abdi Bangsa dan lain-lain. Visi dan misinya adalah sebagai berikut:

Menjadi grup asuransi terkemuka yang menawarkan jasa Takaful dan keuangan syariah yang komprehensif dengan jangkauan signifikan di seluruh Indonesia menjelang tahun 2011.

Kami bertekad memberikan solusi dan pelayanan terbaik dalam perencanaan keuangan dan pengelolaan risiko bagi umat dengan menawarkan jasa Takaful dan keuangan syariah yang dikelola secara profesional, adil, tulus dan amanah.

Setelah berdiri selama kurang lebih dari 2 tahun PT. Syarikat Takaful Indonesia melakukan ekspansi perluasan jaringan dengan membuka cabang baru di beberapa propinsi di Indonesia, dan Kal-Sel adalah salah satu yang menjadi propinsi tujuan yang juga sekaligus membawa 2 anak perusahaan-nya tersebut yaitu PT. Asuransi Takaful Umum dan PT. Asuransi Takaful Keluarga kewilayah kerja Banjarmasin dan sekitarnya.

Adapun penelitian ini mengambil lokasi pada PT. Syarikat Takaful Indonesia cabang Banjarmasin dan yang menjadi obyeknya anak cabangnya yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga. PT.Syarikat Takaful Indonesia dan 2 anak cabangnya tersebut telah diresmikan pada tahun 1996 silam, dan sekarang beralamat di Jl. A.Yani KM 3 No.126f Banjarmasin. untuk lokasi kantor yang berbentuk ruko ini tepat berada diantara dua buah perusahaan yaitu sebelah kanan PT.Aig Life Insurance dan sebelah kiri yaitu PT. Citra Pesona Mandiri Tour and Travel. Untuk kegiatan operasional perusahaan maka harus dilengkapi beberapa fasilitas penunjang lainnya seperti sebagai berikut: 12 buah komputer, 7 buah printer, 18 buah telp, 2 buah Faximile, 16 buah kursi dan mejanya, beberapa buah lemari tempat arsip dan inventarisir kantor lainnya yang diperlukan. Kemudian dari perkembangan data jumlah agen dan nasabah dari tahun 2003-2008 dapat dilihat tabel 1 sebagai berikut:

**Data Jumlah Agen dan Nasabah  
PT. Takaful Keluarga Banjarmasin.  
Tahun 2003-2007**

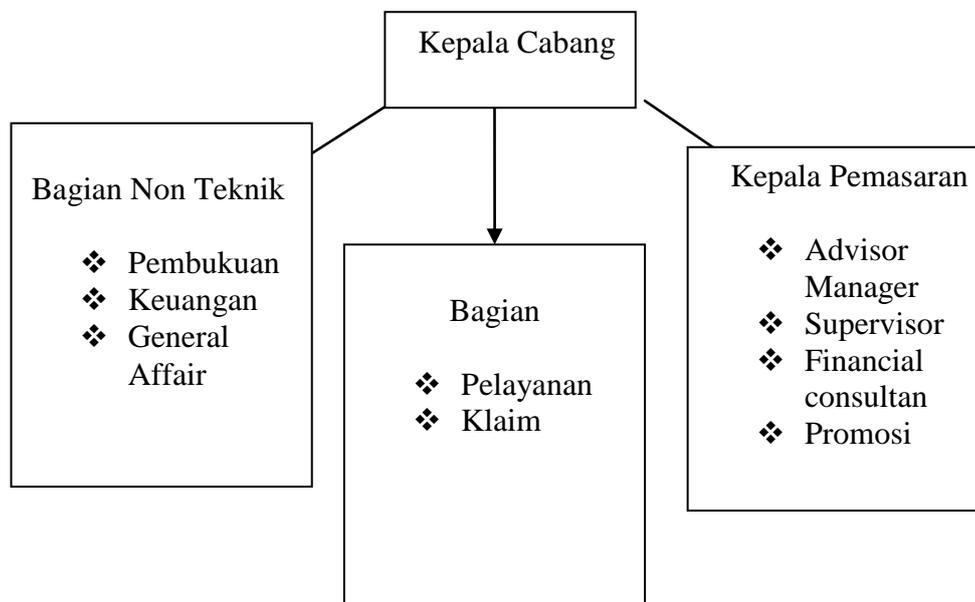
<b>PT. Takaful Keluarga Banjarmasin</b>			
<b>No</b>	<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Agen</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>
<b>1</b>	<b>2003</b>	<b>21</b>	<b>1369</b>
<b>2</b>	<b>2004</b>	<b>28</b>	<b>2499</b>
<b>3</b>	<b>2005</b>	<b>36</b>	<b>2537</b>
<b>4</b>	<b>2007</b>	<b>42</b>	<b>3108</b>
<b>5</b>	<b>2008</b>	<b>50</b>	<b>3515</b>

Sumber: PT. Asuransi Takaful Cab. Banjarmasin. Diolah kembali 2008

Dilihat dari data tersebut PT. Takaful Keluarga Banjarmasin telah mengalami peningkatan jumlah agen dan nasabah yang signifikan dari tahun ketahun, dan ini membuktikan bahwa PT. Takaful Keluarga Banjarmasin telah mampu bertahan dan bersaing dengan asuransi-asuransi lainnya yang ada diwilayah Banjarmasin.

## 2. Struktur Organisasi

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa struktur organisasi kepegawaian yang ada pada PT. Asuransi Takaful keluarga Banjarmasin adalah sebagai berikut:



### Keterangan diagram 1

Kepala cabang membawahi seluruh komponen penting yang terdiri dari tiga bagian utama yaitu Bagian Non Teknik yang didalamnya tercantum bagian pembukuan yang bertugas mengurus data-data nasabah

yang masuk, mencatat pengeluaran dan pemasukan perusahaan dan mengurus arsip-arsip penting dan lain sebagainya. Bagian keuangan mengurus keluar masuknya uang, pembagian gaji bonus karyawan dan konsultan lapangan sesuai dengan instruksi perusahaan kepada cabang untuk agen, manager dan karyawan yang berprestasi. Sedangkan untuk bagian pelayanan dan klaim tugasnya memberikan pelayanan terhadap keluhan-keluhan nasabah dan agen baik dalam hal pelayanan untuk resiko-resiko yang terjadi pada nasabah dan sebagainya Kemudian tugas untuk kepala pemasaran adalah mengawasi dan memberikan arahan khusus kepada konsultan, supervisor, dan advisor manager untuk memasarkan produk dan menjadi wakil bagi perusahaan untuk melakukan akad-akad tertentu seperti akad tabarru dan akad *mudharabah musytarakah* dengan nasabah sesuai dengan produk yang dipasarkan oleh perusahaan.

Adapun untuk nama personal PT.Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin sesuai dengan jabatannya adalah sebagai berikut:

Tabel 2

No	Nama	Jabatan
1	Soemardi Riyanto	Kepala pemasaran
2	Normiliansari	Bagian administrasi
3	Ikhsan Rizaldi	Bagian teknik
4	Khaliknnor	Kolektor
5	Irfa Yuni	Office Boy
6	Dra Yusni	Konsultan

Adapun pegawai dinas luar yang mengurus masalah pemasaran dan bertugas dilapangan untuk mencari nasabah baru nasabah baru ada 3 unit yaitu.

Tabel 3

No	Jabatan	Jumlah
1	Eksekutif Financial Marketing	2 Orang
2	Financial Consultan	15 Orang
3	Supervisor	4 orang
	Jumlah	21 orang

## **B. Produk- produk PT Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin**

Produk asuransi terbagi kedalam dua jenis yaitu produk dengan unsur tabungan dan tanpa unsur tabungan yaitu sebagai berikut:

### 1. Produk- produk dengan Unsur Tabungan

Dalam premi dengan unsur tabungan terbagi lagi dalam tiga bagian yaitu:

- a. Rekening Tabungan, yaitu kumpulan dana yang merupakan milik peserta dan dibayarkan bila :
  - 1) Perjanjian berakhir
  - 2) Peserta mengundurkan diri
  - 3) Peserta meninggal dunia
- b. Rekening Khusus, yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai derma untuk tujuan saling membantu dan dibayarkan bila
  - 1) Peserta meninggal dunia

2) Perjanjian berakhir jika surplus dana

c Rekening Kumpulan dana peserta diinvestasikan sesuai dengan prinsip syariah. Hasil Investasi dibagikan menurut sistem bagi hasil yaitu akad mudharabah dengan perjanjian 60% untuk nasabah dan 40% untuk perusahaan.

a. Takafulink

Sarana berinvestasi sekaligus berasuransi sesuai Syariah yang disediakan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga. Program ini menawarkan hasil investasi yang optimal dengan pilihan sesuai preferensi Anda. Untuk tahun 2008 takafulink telah mencapai 16% nilai bagi hasilnya lebih besar dari bunga deposito yang bagi hasilnya sekitar 7-8 %. Takafulink menawarkan tiga instrumen investasi seperti saham syariah, reksadana dan obligasi syariah. Untuk saham sendiri memiliki tingkat fluktuasi yang cukup tinggi, dengan nilai perunitnya sehingga memungkinkan untuk mendapatkan margin yang cukup tinggi lain halnya dengan obligasi dan reksadana yang memiliki pendapatan yang relatif tetap.

Untuk Takaful Link akad antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan nasabah adalah akad wakalah bil ujah adalah akad pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi (Takaful) untuk mengelola dana peserta dan/atau melakukan kegiatan lain dengan imbalan pemberian ujah Dalam hal ini peserta atau nasabah mewakilkan perusahaan asuransi untuk melakukan investasi, pembelian dan penjualan unit saham, reksadana dan lai-lain dengan perusahaan sekuritas lainnya yang terkait

dengan investasi link. Sedangkan antara nasabah dengan perusahaan-perusahaan tersebut menggunakan akad *mudharabah musytarakah*, karena PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai muwakkil antara nasabah dengan beberapa perusahaan investasi tersebut maka diambil kebijakan konsep tanam saham kumpulan untuk menghindari kerugian yang besar dari nasabah, yaitu investasi yang tidak hanya terfokus pada satu jenis saham, reksadana, dan obligasi syariah saja tetapi pada banyak saham di perusahaan yang berbeda yang disebut investasi perunit, dan dibeli pada saat nilai nominal saham, obligasi dan reksadana syariah pada titik terendah dan dijual pada saat titik tertinggi tergantung kebijakan dari manager investasi. Dalam Takaful Link ini keuntungan dari bagi hasilnya 100% untuk nasabah sedang PT. Asuransi Takaful Keluarga hanya menerima ujah/fee dan biaya untuk pengelolaan (administrasi) serta dana tabarru sebagai derma atau hibah. Disini ada beberapa pilihan investasi antara lain adalah sebagai berikut:

1). Takaful Dana Istiqomah

Menawarkan cara berinvestasi dengan hasil yang stabil dan risiko yang aman Pada pilihan ini seluruh dana Anda akan ditempatkan pada instrumen investasi berpendapatan tetap.

2). Takaful Dana Mizan

Menawarkan cara berinvestasi dengan hasil yang optimal dan resiko yang moderat. Pada pilihan ini sebagian dana Anda akan

ditempatkan pada instrumen investasi berpendapatan tetap dan sebagian lainnya pada saham.

### 3). Takafulink Alia

PT Asuransi Takaful Keluarga mempersembahkan Takafulink Alia bagi peserta yang menginginkan hasil investasi optimal dengan jenis investasi campuran melalui sistem pengelolaan syariah. Khusus untuk Link Alia investasinya hampir 90% kepada saham syariah ketimbang obligasi maupun reksadana sehingga memungkinkan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dari produk Link lainnya karena saham tingkat fluktuasinya lebih besar dari obligasi maupun reksadana yang relatif lebih tetap dan stabil.

#### b. Takaful Falah

Takaful Falah adalah produk Asuransi Takaful Keluarga yang dirancang secara khusus bagi peserta yang menginginkan manfaat asuransi secara menyeluruh, ketika peserta mengalami musibah meninggal baik karena Sakit ataupun Kecelakaan; Cacat tetap total karena Sakit atau Kecelakaan; Cacat tetap sebagian karena Kecelakaan; Dana santunan harian selama peserta rawat inap di rumah sakit dan juga manfaat bila peserta mengalami atau menderita penyakit-penyakit kritis. Peserta juga berkesempatan mendapatkan Nilai Tunai Polis ketika kepesertaan berakhir. Khusus untuk falah porsi bagi hasilnya untuk peserta asuransi 80% sedang untuk perusahaan 20%.

### c. Fulnadi

Adalah program asuransi perorangan yang bermaksud menyediakan dana pendidikan, dalam mata uang Rupiah dan US Dolar untuk putra-putrinya sampai sarjana. Untuk sekarang ini ada pengembangan produk yaitu dengan menggunakan proteksi silang yaitu anak ditanggung oleh kedua orang tuanya maka ketika suami meninggal dan mendapatkan santunan maka isteri yang melanjutkan pembayaran premi dari biaya santunan tersebut. Untuk dana pendidikan diberikan bertahap besarnya sesuai dengan jenjang pendidikan anak sampai perguruan tinggi dengan syarat bahwa usia ayah dan anak digabung menjadi 65 tahun. Dan berapapun usianya nilai tabarrunya tetap sama dengan kontrak maksimal 10 tahun. Untuk fulnadi bagian untuk peserta 70% dan untuk perusahaan 30% dan akad yang digunakan adalah akad *mudharabah musytarakah* sama yang terjadi dengan falah

Dari semua produk tabungan diatas semuanya menggunakan akad *mudkarabah musytarakah* dan mengenai biaya pengelolaan, asumsi bagi hasil, tingkat investasi, dan nisbah bagi hasil-nya semuanya ada diilustrasi produk yang terlampir didalam lampiran.

### 2. Produk-produk Tanpa Unsur Tabungan.

Adapun untuk produk-produk tanpa unsur tabungan juga mendapatkan bagian keuntungan bagi hasilnya dari porsinya 70% untuk nasabah/peserta dan 30% untuk perusahaan. Sedang dalam premi tanpa unsur tabungan terdapat keterangan sebagai berikut:

- a. Setiap premi yang dibayar oleh peserta setelah dikurangi biaya pengelolaan dimasukkan dalam rekening khusus.
- b. Kumpulan dana peserta diinvestasikan sesuai dengan prinsip syariah yaitu dengan menggunakan akad mudharabah.
- c. Hasil investasi dimasukkan kedalam dana peserta, kemudian dikurangi dengan beban asuransi (Klaim dan Premi Reasuransi)
- d. Surplus kumpulan dana peserta dibagikan dengan sistem bagi hasil (akad *Mudharabah*) yaitu 40% untuk peserta dan 60% untuk perusahaan.

Adapun produk-produknya adalah sebagai berikut

- a. Takaful Ukhuwah

Cara mudah berasuransi dengan premi terjangkau sekaligus menolong Ummah adalah dengan Takaful Ukhuwah

- b. Takaful Al Khairat

Program Takaful Al-Khairat adalah suatu bentuk perlindungan kumpulan yang diperuntukkan kepada ahliwarisnya apabila yang bersangkutan ditakdirkan meninggal dalam masa perjanjian.

- c. Takaful Kecelakaan Diri

Program Takaful Kecelakaan Diri Kumpulan adalah suatu bentuk perlindungan kumpulan yang ditujukan untuk perusahaan, organisasi atau perkumpulan yang bermaksud menyediakan santunan kepada karyawan/anggota apabila mengalami musibah karena kecelakaan dalam masa perjanjian.

d. Takaful Kecelakaan Siswa

Program Takaful Kecelakaan Siswa adalah suatu bentuk perlindungan kumpulan yang ditujukan kepada Sekolah/Perguruan Tinggi atau Lembaga Pendidikan Non Formal yang bermaksud menyediakan santunan kepada siswa/mahasiswa atau pesertanya apabila mengalami musibah karena kecelakaan yang mengakibatkan cacat tetap total maupun sebagian atau meninggal.

e. Takaful Wisata & Perjalanan

Program Takaful Wisata & Perjalanan adalah program yang diperuntukkan bagi Biro Perjalanan dan Wisata/Travel yang berkeinginan memberikan perlindungan kepada pesertanya apabila mengalami musibah karena kecelakaan yang mengakibatkan cacat tetap total, sebagian atau meninggal selama wisata maupun perjalanan dalam dan luar negeri.

f. Takaful Pembiayaan

Program Takaful Pembiayaan adalah suatu bentuk perlindungan asuransi yang memberikan Manfaat Takaful yaitu berupa jaminan pelunasan hutang apabila yang bersangkutan ditakdirkan meninggal dalam masa perjanjian. Biasanya program ini sangat dibutuhkan untuk orang atau lembaga usaha yang berurusan dengan pembiayaan dari perbankan. dan program ini menjadi syarat utama bagi nasabah untuk melakukan pembiayaan dengan perbankan.

g. FulMedicare

Adalah Program Asuransi Kesehatan yang memberikan manfaat pelayanan kesehatan bagi peserta yang mengalami sakit karena resiko penyakit atau kecelakaan.

h. Takaful Family Care

Program Takaful Kesehatan Kumpulan untuk karyawan beserta keluarga anda tercinta.

C. Akad yang digunakan untuk jenis produk dengan unsur tabungan dan tanpa tabungan.

Untuk mengetahui bagaimana akad *mudharabah musytarakah* yang diterapkan berikut akan dijabarkan semua akad yang diterapkan termasuk akad *mudharabah musytarakah* yang tercantum didalam formulir aplikasi Adapun semua produk tersebut Penerapan akadnya berdasarkan pada persetujuan calon nasabah dengan akad yang ditawarkan pada formulir permohonan Individu. Setelah dijelaskan oleh konsultan PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin kepada calon nasabah mengenai akad-akad tersebut dan menyetujuinya dengan menandatangani formulir permohonan individu namun akad *mudharabah musytarakah* akan sah secara mutlak apabila nasabah sudah menyetorkan preminya kepada perusahaan. Untuk akad tersebut dibagi dua bagian, yaitu untuk produk dengan unsur tabungan dan tanpa unsur tabungan.

1. Jenis Akad asuransi dengan unsur tabungan

a. Berdasarkan akad *wakalah bil ujroh* :

- 1). Saya memberikan amanah kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengelola premi yang saya setorkan menjadi dana tabungan dan menjadi dana *tabarru'* (dana kebajikan)
- 2) Saya setuju memberikan jasa ujroh atas pengelolaan dana *tabarru'* sesuai ketentuan produk dan jasa tersebut akan mengurangi tabungan saya.

b. Berdasarkan akad *Mudharabah Musytarakah*

- 1) Saya memberikan amanah kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk menempatkan dana tabungan dan dana *tabarru'* dalam program investasi.
- 2) Saya setuju membagi hasil investasi dengan nisbah sesuai ketentuan produk.

Dari akad yang tercantum diaplikasi permohonan ini akad *mudharabah musytarakah* disebutkan didalamnya secara parsial dan tersendiri namun masih dalam satu bagian dengan akad yang lainnya seperti *tabarru* dan *wakalah bil ujroh* karena tercantum dipermohonan aplikasi individu

c. Berdasarkan akad *tabarru'*

- 1) Saya hibahkan sebagian dari premi yang saya setorkan sebagai dana *tabarru* untuk tujuan tolong-menolong sesama para peserta bila da yang mengalami musibah.
- 2) Saya setuju jika terdapat jika terdapat surplus dana *tabarru* maka alokasinya adalah: sebagai cadangan dana *tabarru'* dibagikan

kepada peserta yang memenuhi ketentuan dan untuk PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan nisbah sesuai kebutuhan produk.

## 2. Jenis Akad Asuransi Tanpa Unsur tabungan

### a. Berdasarkan akad *wakalah bil ujroh* :

- 1) Saya memberikan amanah kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengelola premi yang saya setorkan menjadi dana tabungan dan menjadi dana *tabarru'* (dana kebajikan)
- 2) Saya setuju memberikan jasa ujroh atas pengelolaan dana *tabarru'* sesuai ketentuan produk

### b. Berdasarkan akad *tabarru'*

- 1) Saya hibahkan sebagian dari premi yang saya setorkan sebagai dana *tabarru'* untuk tujuan tolong-menolong sesama para peserta bila da yang mengalami musibah.
- 2) Saya setuju jika terdapat jika terdapat surplus dana *tabarru'* maka alokasinya adalah: sebagai cadangan dana *tabarru'* dibagikan kepada peserta yang memenuhi ketentuan dan untuk PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan nisbah sesuai ketentuan produk.

## D. Syarat- Syarat Umum dan Khusus pada Polis

Adapun setelah persyaratan untuk menjadi nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin maka akan terbit polis dalam kurun waktu 14 hari kerja didalamnya ada syarat-syarat umum dan khusus individu yang tercantum beberapa pasal-pasal. Didalam syarat umum ada beberapa

pengertian penting mengenai pengertian akad atau perjanjian, tabungan dan ujah yang memiliki kaitan langsung dengan akad *mudharabah musytarakah* tercantum pada pasal 1 yang isinya sebagai berikut:

1. Syarat Umum dalam Pasal

- a. Perjanjian adalah persetujuan tertulis yang mengatur hak dan kewajiban perusahaan dalam jangka waktu berlakunya polis
- b. Tabungan adalah akumulasi premi tabungan ditambah dengan hasil investasi dan dikurangi dengan pengambalian sebagian dana tabungan jika peserta melakukan pengambilan
- c. Ujah adalah biaya yang dibebankan oleh perusahaan kepada wali atau peserta dengan perjanjian takaful.

2. Syarat Umum dalam Pasal 15 berkenaan bagi hasil investasi dengan sebagai berikut

- a. Perusahaan asuransi akan membukukan bagi hasil investasi kedalam rekening tabungan peserta setiap akhir tahun kedepan
- b. Perusahaan tidak berkewajiban memberikan bagi hasil investasi atas polis dengan unsur tabungan yang dinyatakan berakhir masa perjanjiannya

2. Syarat-syarat khusus polis individu takaful

Untuk syarat-syarat khusus mengenai akad yang digunakan tertuang dalam pasal 3 sebagai berikut:

- a. Untuk Produk Takaful dengan Unsur Tabungan.

- 1) Kerja sama antara perusahaan dengan peserta menggunakan akad wakalah bil ujah dalam hal pengelolaan dana tabarru dan akan *mudharabah musytarakah* dalam hal kegiatan investasi dana tabungan
- 2) Kerja sama antara sesama peserta menggunakan akad tabarru dalam bentuk pemberian dana berdasarkan prinsip tolong menolong apabila diantara peserta mengalami musibah.

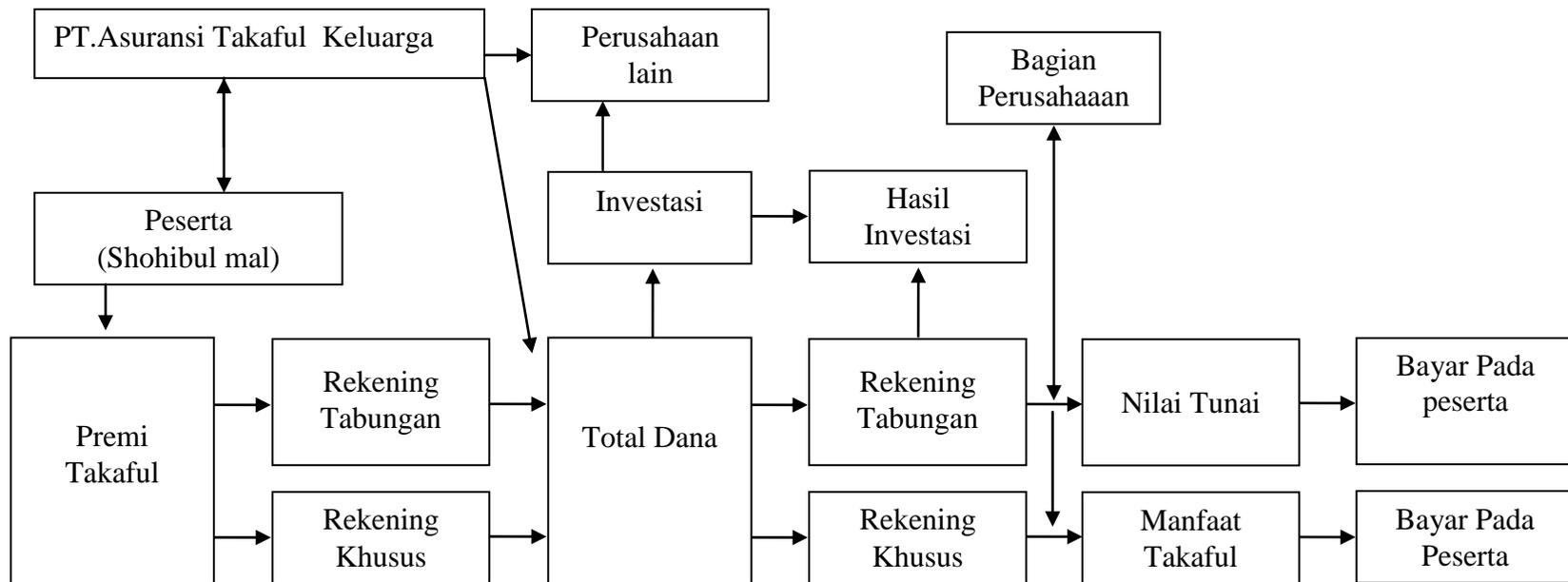
Adapun khusus untuk produk Link kerja sama antara perusahaan asuransi dengan nasabah atau peserta asuransi menggunakan akad wakalah bil ujroh sedang akad peserta dengan perusahaan yang menjadi tujuan investasi dan telah ditunjuk oleh perusahaan asuransi sebagai *muwakkil* adalah akad *mudharabah*. Maka dalam hal ini PT. Asuransi Takaful keluarga tidak menanggung segala resiko investasi karena bertindak hanya sebagai *muwakkil* bukan sebagai *mudharib*.

b. Untuk Produk Takaful tanpa Unsur Tabungan

- 1) Kerja sama antara perusahaan dengan peserta menggunakan akad wakalah bil ujah dalam hal pengelolaan dana tabarru
- 2) Kerja sama antara sesama peserta menggunakan akad tabarru dalam bentuk pemberian dana berdasarkan prinsip tolong menolong apabila diantara peserta mengalami musibah.

## E. Sistem Operasional Pengelolaan Dana Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga

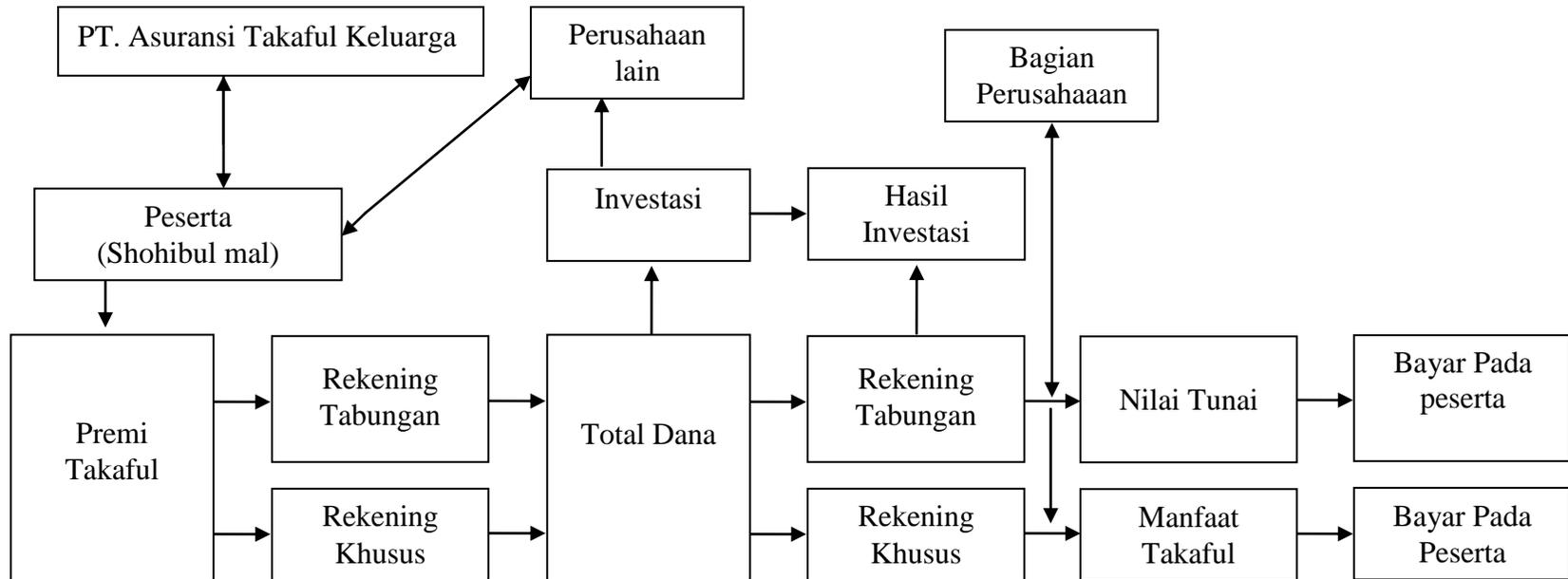
### 1. Skema Premi dengan Unsur Tabungan (Fulnadi dan Falah)



Keterangan skema 1

Dari diagram diatas bahwa akad yang terjadi antara PT. Asuransi Takaful Keluarga adalah akad *mudharabah musytarakah* karena dari PT. Asuransi Takaful Keluarga ikut serta dalam penyertaan dana dan melakukan investasi lagi kepada pihak ketiga yaitu perusahaan lainnya dengan menggunakan akad *mudharabah* maka terjadilah akad *mudharabah musytarakah*

## 2. Skema Khusus Untuk Produk Link



### Keterangan skema 2

Dari diagram diatas bahwa akad yang terjadi antara PT. Asuransi Takaful Keluarga adalah akad wakalah bil ujroh karena dari PT. Asuransi Takaful Keluarga hanya bertindak sebagai muwakkil dari nasabah untuk melakukan investasi lagi kepada pihak ketiga yaitu perusahaan lainnya dengan menggunakan akad *mudharabah* jadi akad mudharabah musytarakah disini terjadi antara nasabah dengan perusahaan pihak ketiga dan PT. Asuransi Takaful Keluarga hanya sebagai wakil bagi keduanya.



#### F. Proses praktik *mudharabah musytarakah*

Dalam praktik akad *mudharabah musytarakah* hanya terjadi pada produk dengan unsur tabungan sedang dalam produk dengan unsur non tabungan adalah *wakalah bil ujroh*. Proses akad *mudharabah musytarakah* terjadi ketika kosultan mengajukan penawaran kepada nasabah atau calon nasabah baru dengan mengajukan permohonan untuk produk tabungan bila terjadi kesepakatan di antara keduanya dan nasabah menyetujui semua syarat yang ada pada produk tersebut kemudian membayar uang premi maka akad *mudharabah musytarakah* tersebut pun berlangsung pada saat itu juga.

Dari setiap premi yang telah dibayarkan oleh peserta, 1,75% dari premi akan dimasukkan ke dalam dana peserta yang disebut dana tabarru sebagai akad yang merupakan dana hibah dari semua peserta asuransi yang tidak boleh diambil kembali karena sudah diikhlasakan oleh semua peserta dan bila terjadi klaim di antara salah satu peserta maka akan diselesaikan secara syariat.

Kemudian sebanyak 8,25% akan segera ditanamkan ke sejumlah instrumen investasi syariah yakni saham, reksadana, obligasi dan pasar uang syariah, dana penyertaan langsung perusahaan rekanan tertentu, dana talangan, deposito syariah dan lain-lainnya, dan ini juga merupakan jalan investasi perusahaan untuk memberdayakan seluruh dana peserta yang telah terkumpul. dan tentunya semuanya menggunakan akad-akad tertentu seperti akad *wakalah bil ujrah* dan akad *mudharabah musytarakah* serta akad-akad lainnya yang terkait dengan kewajiban tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Setelah dikurangi beban asuransi, surplus kumpulan dana kemudian keuntungan akan dibagikan kepada peserta dengan sistem bagi hasil atau menggunakan akad *mudharabah*.

Dilihat dari skema pertama tersebut akad yang terjadi antara peserta asuransi (*shohibul-mal*) dengan PT.Asuransi Takaful Keluarga (*mudharib*) adalah akad *mudharabah* kemudian karena perusahaan ikut menyertakan dananya untuk investasi yang tergabung dalam total dana peserta yang telah dipilah antara rekening khusus untuk dana *tabarru'* dan rekening tabungan untuk investasi keperusahaan lain maka terjadilah akad *mudharabah musytarakah* sehingga perusahaan bertindak sebagai *shohibul mal* kedua dengan seizin peserta asuransi sebagai *shohibul mal* pertama bagi perusahaan lain (*mudharib*) yang menjadi tujuan investasi PT.Asuransi Takaful Keluarga dan antara keduanya akad yang dilakukan adalah akad *mudharabah*. dan dari proses ini berlaku untuk akad takaful fulnadi dan falah

#### 1. Proses akad pada takaful link

Adapun khusus untuk produk link akad yang digunakan antara peserta dengan PT.Asuransi Takaful Keluarga adalah akad *wakalah bil ujroh* sedang antara peserta dengan perusahaan lain yang ditunjuk oleh PT.Asuransi Takaful Keluarga untuk tujuan investasi adalah akad *Mudharabah Musytarakah* dan PT.Asuransi Takaful Keluarga karena hanya sebagai muwakkil hanya mendapat ujroh atau fee (upah pengelolaan) sesuai dengan kesepakatan yang dibuat diawal perjanjian. Hasil investasi riil yang akan didapat akan mengalami turun naik tergantung dari maju dan mundurnya perusahaan dari hasil kinerja investasi yang akan diperoleh nanti. Berikut pasal yang membahas tentang kinerja investasi yang ada pada takafulink adalah pasal sebagai berikut

### **Pasal 7 Investasi**

- 1) Perusahaan berhak melimpahkan seluruh atau sebagian dari keputusan-keputusan dan/atau wewenang investasinya kepada pihak manapun berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.
- 2) Perusahaan berhak untuk memilih manajer investasi berkaitan dengan pelaksanaan investasi dari Polis ini.
- 3) Pemilihan Jenis Investasi untuk setiap Dana Investasi akan ditetapkan oleh manajer investasi setiap saat.
- 4) Perusahaan merupakan penerima kuasa yang sah atas aset Dana Investasi.
- 5) Perusahaan akan memberikan bukti kepemilikan Unit yang terbentuk setelah Tanggal Perhitungan berupa Pernyataan Transaksi dan Laporan Perkembangan Nilai Investasi kepada Peserta secara periodik.

## 2. Proses akad pada Takaful Fulnadi dan Falah

Adapun akad yang terjadi untuk produk takaful fulnadi dan falah adalah akad *mudharabah musytarakah* karena perusahaan langsung yang melakukan pengelolaan dana dan investasi perusahaan lain yang menjadi sasaran investasinya. Jadi yang terjadi antara PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin dengan nasabah adalah akad *mudharabah musytarakah* sedang dengan perusahaan lain adalah *mudharabah mutlaqah* dengan ketentuan segala keuntungan yang diterima oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan perusahaan lain berdasarkan nisbahnya kemudian dibagi lagi dengan nasabah berdasarkan ketentuan sesuai dengan nisbah yang disetujui diawal perjanjian.

## 3. Nisbah

Adapun nisbahnya untuk fulnadi 70% untuk peserta dan 30% untuk perusahaan dan falah 80% untuk peserta dan 20% untuk perusahaan. Proporsi bagi

hasil akan meningkat bila saja hasil investasi meningkat tajam. Seperti yang sekarang ini telah mencapai angka yang cukup signifikan yaitu 15% namun jika hasil investasi menurun maka dalam hal ini merupakan wilayah kebijakan PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengambil langkah-langkah yang dianggap penting untuk menjaga kepentingan semua pihak termasuk kepentingan peserta asuransi itu sendiri, dan asumsi bagi hasil tersebut berlaku untuk semua produk asuransinya. Ini juga yang membedakan dengan produk asuransi konvensional yang mana keuntungan untuk perusahaan saja. Namun khusus untuk produk non tabungan akad yang digunakan sekarang ini adalah *wakalah bil ujroh* dalam hal pengelolaan dana tabarru dan tidak ada bagi hasil yang dibagi kecuali melalui surplus underwriting kelebihan dana dari hasil investasi yang nominalnya relatif sangat kecil.

B. Persepsi nasabah terhadap peranan PT. Asuransi Takaful Keluarga dalam menerapkan prinsip dan teknis perhitungan bagi hasil (profit and lose sharing). Dalam setiap peraqadan, secara adil merata seimbang, transparan, dan profesional.

1. Tabel 4

Tentang manfaat berasuransi ditakaful dengan perhitungan bagi hasil dalam setiap transaksi secara adil.

No	Kategori	Frekuensi	%
1	Sangat bermanfaat	12	60
2	Cukup bermanfaat	8	40
3	Kurang bermanfaat	0	0
4	Tidak bermanfaat	0	0
5	Jumlah	20	100

Dari Tabel diatas menunjukkan bahwa yang berpendapat sangat bermanfaat ada 12 orang (60%) dan yang berpendapat cukup 8 orang (40%)

2. Tabel 5

Tentang pernah tidaknya asuransi takaful memberikan penjelasan tentang bagi hasil

No	Kategori	Frekuensi	%
1	Pernah	20	100
2	Tidak Pernah	0	0
3	Jumlah	20	100

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa responden berpendapat pernah diberikan penjelasan tentang bagi hasil dengan jumlah pemilih 20 orang (100%).

3. Tabel 6

Tentang kesesuaian bagi hasil yang diberikan asuransi dengan dengan perspektif ekonomi Islam.

No	Kategori	Frekuensi	%
1	Sesuai	20	100
2	Kurang sesuai	0	0
3	Tidak tahu	0	0
4	Jumlah	20	100

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa responden berpendapat bagi hasil yang diberikan sudah sesuai dengan jumlah pemilih 20 orang (100%).

3. Tabel 7

Tentang sudah belumnya asuransi takaful menerapkan prinsip dan teknis perhitungan bagi hasil (profit and loss sharing) dalam setiap peraqadan.

No	Kategori	Frekuensi	%
1	Sudah	18	90
2	Belum	2	10
3	Tidak tahu	0	0
4	Jumlah	20	100

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa responden berpendapat sudah berjumlah 18 orang (90%) dan yang berpendapat belum 2 orang (10%).

#### 4. Tabel 8

Tentang distribusi frekuensi persepsi nasabah terhadap peranan takaful dalam menerapkan prinsip dan teknik perhitungan bagi hasil

No	Kategori	Frekuensi	%
1	Tinggi	19	95
2	Sedang	0	0
3	Rendah	1	5
4	Jumlah	20	100

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa yang memilih peranannya tinggi berjumlah 19 orang (95%) dan yang memilih rendah berjumlah 1 orang (5%).<sup>1</sup>

## B. Analisis Data

---

<sup>1</sup>Zainudin Baihaqi, SHI, *Persepsi Masyarakat terhadap Asuransi Takaful Banjarmasin*, (Banjarmasin : Perpustakaan Induk IAIN Antasari Banjarmasin, 2008) h. 41-42

Analisis data ini memuat tentang perspektif ekonomi Islam terhadap penerapan akad *mudharabah musytarakah* pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin ditinjau dari berbagai aspek yang akan dijabarkan sebagai berikut.

#### 1. Ditinjau dari Aspek Pengertian

Adapun dilihat dari aspek pengertian bahwa akad *mudharabah musytarakah* adalah suatu akad perjanjian yang memuat penyertaan modal khusus atau semakin lengkapnya dapat diartikan sebagai bentuk kerjasama akad antara dua belah pihak, dimana pihak pertama sebagai pemberi modal (*shohibulmaal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*) sekaligus investor (*musyarik*) yang mana keuntungannya dan kerugiannya akan dibagi sesuai perbandingan modal yang telah diberikan.

Ditinjau dari sudut pengertian akad *mudharabah musytarakah* pada PT. Asuransi Takaful Keluarga sudah sesuai dengan pengertian yang dimaksud dalam muamalah Islam namun hal itu tidak dicantumkan dalam syarat-syarat umum dan khusus yang terdapat didalam polis walaupun itu tidak mempengaruhi karena akad *mudharabah musytarakah* telah dijelaskan oleh petugas asuransi kepada calon peserta atau peserta asuransi tapi dengan tidak adanya suatu pengertian yang baku dan tertulis yang menjadi pedoman bagi para konsultan PT. Asuransi Takaful Keluarga dan calon peserta atau peserta agar tidak terjadi kesalahan dalam penyampaian dan kesulitan untuk memahami pengertian dari akad *mudharabah musytarakah* yang sudah diterapkan tersebut.

#### 2. Ditinjau dari Aspek Ketentuan Hukum Islam

Ditinjau dari dasar-dasar hukum asal seperti yang tersebut telah dijelaskan dalam Al-qur'an dan As-sunnah disebutkan bahwa akad *mudharabah* diperbolehkan dalam muamalah Islam. Bahkan pendapat ini diperkuat pendapat atau *ijma* para ulama, dan

akad ini telah dipraktikan dalam lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia termasuk asuransi seperti pada PT. Asuransi Takaful Keluarga yang akad *mudharabah* tersebut dimodifikasi menjadi akad *mudharabah musytarakah*. Untuk mengetahui apakah praktik akad *mudharabah musytarakah* yang ada PT. Asuransi Takaful Keluarga apakah sudah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam maka harus diuraikan kembali kesesuaiannya antara teori dengan praktik lapangan berikut uraian yang dimaksud;

- a. Dilihat dari segi ketentuan akad umum akad *mudharabah musytarakah*

Akad *mudharabah* adalah merupakan landasan hukum asal dari akad *mudharabah musytarakah*. dan untuk keabsahan suatu kegiatan *mudharabah* ini, maka harus dipenuhi syarat-syarat yang menyertainya adapun syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Modal yang disetorkan oleh nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin berbentuk uang, jumlah jelas dan dan diserahkan sepenuhnya kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga (*mudharib*) pada saat penanda tangan formulir permohonan aplikasi dan ketentuan itu sudah sesuai dengan konsep teori yang ada.
- 2) Mengenai persentasi nisbah juga telah disebutkan dalam akad perjanjian *mudharabah musytarakah*-nya yaitu seperti produk tabungan fulnadi 70% untuk peserta dan 30% untuk perusahaan dan falah 80% untuk peserta dan 20% untuk perusahaan dan produl lainnya telah dijelaskan diawal perjanjian.

Dari segi persyaratan akad *mudharabah musytarakah* pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin telah terpenuhi maka kalau dilihat segi hukum Islam yang berlaku sebagai berikut:

- 1) Modal atau premi yang telah disetor kepada PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin adalah memang berstatus sebagai amanah dan seluruh tindakannya sama dengan tindakan seorang wakil dalam jual-beli. Dengan akad wakalah bil ujroh untuk produk link dan semua produk non tabungan. Sedangkan khusus produk takaful fulnadi dan falah menggunakan akad *mudharabah musytarakah* apabila terdapat keuntungan maka status perusahaan berubah menjadi serikat usaha yang memiliki pembagian dari keuntungan usaha tersebut sesuai dengan kesepakatan yang terjadi.
- 2) Adapun akad pada PT. Asuaransi Takaful Keluarga Banjarmasin dari *mudharabah*-nya itu berbentuk *mudharabah mutlaqah* (*mudharabah* tanpa syarat), maka pihak pengelola asuransi harus mengelola modal tersebut dengan jenis usaha apa saja, didaerah mana saja, dengan siapa saja asal saja apa yang dilakukan itu diperkirakan akan mendapatkan keuntungan dan ini berlaku pada produk yang menggunakan akad *mudharabah musytarakah* saja yaitu produk takaful fulnadi dan falah
- 3) Pengelola atau *mudharib* dalam hal ini PT. Asuransi Takaful Keluarga Bajarmasin sebagai *mudharib* sekaligus sebagai *musytarik* berhak mendapatkan keuntungan sesuai dengan nisbah dan proporsi modalnya yang telah disepekati bersama begitu juga dengan peserta asuransi juga berhak mengambil keuntungan sesuai dengan porsinya berikut modal yang telah disetorkan jika perjanjian berakhir, dan seluruh biaya pengelolaan dipotong dari nilai premi yang telah disetorkan pada pada tahun pertama dan seterusnya.

- 4) Namun hal terpenting dalam pelaksanaan kerjasama asuransi takaful dengan *akad mudharabah* ini, yang mesti diperhatikan adalah: harus jelas pernyataan kehendak yang berupa *ijab* dan *qabul* antara kedua belah pihak.
- a) *Ijab* pada PT. Asuransi Takaful Keluarga dilakukan oleh konsultan asuransi secara shigot atau ucapan sesuai dengan pernyataan setuju tentang akad *mudharabah musytarakah* yang tercantum dalam fomulir permohonan individu tapi sebelumnya harus dijelaskan bagaimana persentasinya nisbah bagi hasilnya, lama waktu perjanjian dan lain-lainnya, yang berhubungan langsung dengan akad tersebut sedang untuk *qabul* harus jelas menunjukkan kata setuju atas penawaran (*ijab*) yang dilakukan oleh konsultan dengan ucapan kata setuju baik akad tersebut secara lisan atau tertulis dan dianggap sah apabila peserta menandatangani formulir aplikasi tersebut yang isinya sesuai dengan maksud untuk melakukan kegiatan *mudharabah musytarakah*, dan biasanya *ijab* dan *qabul* tersebut terjadi setelah adanya perretemuan antara konsultan dengan calon peserta. Dari proses transaksi tersebut maka PT. Asuransi Takaful Keluarga harus benar-benar mewakilkan kepada konsultan yang mengerti benar tentang syarat-syarat dan rukun akad terutama tentang akad *mudharabah musyarakah*-nya jika tidak maka akad bisa jatuh kepada fasid atau batal.
- b) Segala (*ijab*) penawaran yang dilakukan oleh konsultan akan disetujui (*qabul*) oleh peserta sesuai dengan kesepekatan bersama dan sudah menjadi sah apabila peserta sudah menanda tangani formulir permohonan individu tersebut dan menyerahkan modal berupa uang premi sesuai dengan produk yang ditawarkan.

Adapun mengenai asas-asas perjanjian akad *mudharabah*-nya tidak dicantumkan secara khusus diawal perjanjian maupun pada saat terbit polis pada buku polis tersebut syarat umum dan khusus yang diberikan didalamnya hanya terdapat beberapa pasal mengenai akad *mudharabah musytarakah*-nya tetapi tidak lengkap padahal asas perjanjian adalah salah satu instrumen paling penting dalam praktik akad *mudharabah musytarakah*-nya karena didalamnya termuat hak dan kewajiban antara *mudharib* dan *shohibul mal* sedang pada syarat umum hanya tercantum pada polis hanya ada beberapa pasal

- a) Perusahaan asuransi akan membukukan bagi hasil investasi kedalam rekening tabungan peserta setiap akhir tahun kedepan
- b) Perusahaan tidak berkewajiban memberikan bagi hasil investasi atas polis dengan unsur tabungan yang dinyatakan berakhir masa perjanjiannya

Sedangkan yang tercantum dalam syarat-syarat khusus hanya mengenai akad-akad yang digunakan termasuk akad *mudharabah musytarakah* dijelaskan secara umum jika ini dibiarkan maka kedua belah pihak tidak akan mengetahui hak dan kewajibannya secara lebih rinci sehingga dikhawatirkan akan merugikan salah satu pihak. Walaupun sebagian besar dari asas-asas perjanjian telah dipraktikan dan telah memenuhi kualifikasi asas perjanjian yang ada pada teori yang dapat dijabarkan sebagai berikut :

- a) Perjanjian atau dibuat oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga secara tertulis disertai dengan lisan.
- b) Akad dapat dilangsungkan di antara beberapa *shahibul mal* peserta asuransi dan beberapa *mudharib*

- c) Kewajiban peserta sebagai *shohibul mal* terpenuhi pada saat penyerahan uang premi kepada pihak asuransi
- d) Kualifikasi untuk menjadi peserta sudah sesuai dalam kecakapan hukum dan begitu pula PT. Asuransi takaful Keluarga telah memenuhi persyaratan untuk melakukan tindakan hukum.
- e) Peserta berhak untuk memperoleh kembali investasi dari hasil likuidasi usaha *mudharabah*, bilamana usaha *mudharabah* telah diselesaikan oleh *mudharib* dan jumlah likuidasi usaha *mudharabah* cukup untuk pengembalian dana investasi tersebut
- f) *Shahibul mal* (peserta) tidak dapat meminta jaminan dari *mudharib* atas pengembalian investasinya dan seterusnya sebagaimana yang tercantum pada landasan teori.

Selama ini memang tidak ada permasalahan serius yang dihadapi oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga karena manajemen memiliki sifat amanah dan jujur dalam melakukan setiap transaksi bisnisnya tapi asas-asas perjanjian harus dicantumkan untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari.

- c. Dilihat dari segi ketentuan pada fatwa MUI tentang akad *mudharabah musytarakah*

Dilihat dari segi penggunaan akad fatwa MUI memperbolehkan akad *mudharabah musytarakah* pada asuransi sebagaimana akad yang digunakan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai *mudharib* yang mana perusahaan juga ikut dalam penyertaan modal untuk usaha dan modal memang diinvestasikan bersama-sama dalam portofolio. Dalam akad ternyata yang terjadi antara PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai *mudharib* dengan peserta sebagai *shohibul mal* hak dan kewajiban mereka ternyata kurang lengkap

dan jelas dan untuk pembagian besaran nisbah, cara dan waktu pembagian hasil investasi walaupun sudah cukup jelas. dan mengenai syarat-syarat lain yang disepakati. Sesuai dengan produk yang ditawarkan bisa dijabarkan secara detail oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga dalam polis masing-masing peserta karena terlalu fokus kepada akad yang lainnya seperti akad *tabarru* dan *wakalah bil ujroh*

Untuk hasil Investasi perusahaan melakukan pembagian hasil investasi dapat dilakukan dengan alternatif bahwa hasil investasi dibagi antara perusahaan asuransi (sebagai *mudharib*) dengan peserta sebagai *shohibul mal* sesuai dengan nisbah bagi hasil disepakati walaupun ada bisa memakai alternatif lain tapi yang jelas akad yang digunakan tetap dengan akad *mudharabah musytarakah* dengan pola pembagiannya sesuai dengan akad *mudharabah* tapi jika terjadi kerugian PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai *mudharib* sekaligus *musytarik* akan menanggung resiko tersebut sesuai dengan porsi dana yang telah diikut sertakan.. PT. Asuransi Takaful Keluarga juga wajib melakukan investasi dan investasi yang dilakukan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga sudah sesuai dengan prinsip syariah sebagaimana yang telah dipraktikan oleh perusahaan dengan memilih dan melakukan investasi kepada perusahaan atau lembaga keuangan tertentu yang kinerjanya sesuai dengan syariah, seperti PNM mandiri Syariah, Reksadana Batasa Syariah dan lain sebagainya yang bergerak sesuai dengan prinsip syariah segala bentuk investasi ini diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ada di PT. Asuransi Takaful sendiri dan oleh pihak MUI sebagai penanggung jawab hukum Islam .dan jika persengketaan terjadi akan diselesaikan di badan arbitrase syariah nasional (Basyarnas)

d. Di lihat dari persepsi nasabah terhadap akad *mudharabah*

Dari tabel mengenai persepsi nasabah tentang akad *mudharabah* diatas ternyata pada tabel 5 penulis menemukan titik temu antara data yang ada pada praktik akad *mudharabah musytarakah* pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin dengan persepsi nasabah mengenai akad *mudharabah*-nya yang sekarang telah dimodifikasi menjadi akad *mudharabah musytarakah* bahwa ada dari 10% nasabah yaitu 2 orang dari 20 orang sample yang ada menyatakan bahwa asuransi takaful belum menerapkan prinsip dan teknis perhitungan bagi hasil (profit and lose sharing) dalam setiap peraqadan dan dari tabel 6 penulis menemukan 5% dari nasabah yaitu 1 orang dari 20 orang sample nasabah menyatakan bahwa distribusi frekuensi persepsi nasabah terhadap peranan takaful dalam menerapkan prinsip dan teknik perhitungan bagi hasil rendah, dan ini memberikan ruang untuk melakukan penelitian selanjutnya mengenai praktik akad *mudharabah musytarakah* pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Banjarmasin secara lebih khusus.