

BAB V

PENUTUP

a. Simpulan

Berdasarkan pemaparan dalam penyajian dan analisis data, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- i. Terdapat tiga potensi utama yang ada pada PT Takaful Keluarga Cabang Makassar dalam mengembangkan asuransi syariah di Banjarmasin, yakni potensi agama, jumlah penduduk dan tingkat ekonomi masyarakat. Potensi agama yang utama adalah mayoritas masyarakat di Banjarmasin beragama Islam. Produk-produk yang ditawarkan oleh agen PT Takaful Keluarga merupakan produk asuransi syariah yang sesuai dengan syariat agama Islam. Akad yang digunakan dalam produk asuransi syariah yang ditawarkan adalah akad *tabarru'*, dan terhindar dari *garar*, *maisir*, dan *riba*. Potensi lain adalah jumlah penduduk di Banjarmasin yang banyak. Kurangnya perusahaan asuransi syariah di Banjarmasin yang berbanding dengan jumlah penduduk yang banyak, sehingga dapat menjadi potensi untuk peningkatan asuransi syariah di Banjarmasin. Potensi tingkat ekonomi masyarakat adalah masyarakat di Banjarmasin merupakan masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah ke atas.
- ii. Beberapa kendala yang dihadapi agen PT Takaful Keluarga Cabang Makassar dalam mengembangkan asuransi syariah di Banjarmasin adalah persaingan dan

tingkat literasi asuransi syariah. Kendala yang utama adalah persaingan dengan perusahaan asuransi konvensional yang banyak terdapat di kota Banjarmasin. Meski jumlah perusahaan asuransi syariah di Banjarmasin tergolong sedikit, namun banyak perusahaan asuransi konvensional yang memiliki penawaran yang lebih menarik pada calon nasabah. Kendala lain yang dihadapi dalam mengembangkan asuransi syariah di Banjarmasin adalah tingkat literasi, baik itu dari masyarakat maupun dari agen itu sendiri. Masyarakat dan agen kurang memahami produk asuransi syariah. Kurangnya pengalaman agen-agen baru sehingga kurang paham dalam menawarkan produk-produk asuransi syariah PT Takaful Keluarga menyebabkan penjelasan yang diberikan tidak membuat calon nasabah memahami produk yang ditawarkan.

B. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, maka penulis memiliki beberapa saran, penulis menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Para agen, perlu meningkatkan pemahaman terkait produk asuransi syariah yang ditawarkan sehingga dapat menjelaskan dengan baik kepada calon nasabah.
2. Masyarakat juga meningkatkan literasi terkait asuransi syariah agar mendapatkan produk asuransi yang sesuai dengan keperluan dan juga dapat menjalankan syariat Islam dengan baik melalui produk asuransi syariah.

3. PT Takaful Keluarga agar memberikan pelatihan dan pengembangan bagi para agen, khususnya agen-agen baru sehingga dapat meningkatkan kualitas pelayanan pada saat menawarkan produk asuransi syariah.
4. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam penelitian yang akan dilakukan berkaitan dengan potensi dan kendala dalam pengembangan asuransi syariah dengan menambahkan pembahasan lain.

