

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Secara literal, akad berasal dari bahasa arab yang berarti perjanjian atau persetujuan. Kata ini juga bisa diartikan tali yang mengikat karena akan adanya ikatan antara orang yang berakad. Dalam kitab fiqh sunnah, kata akad diartikan dengan hubungan ( الرِّبْطُ ) dan kesepakatan ( الإِتِّفَاقُ ).

Secara terminologi ulama fiqh, akad dapat ditinjau dari segi umum dan segi khusus. Dari segi umum, pengertian akad sama dengan pengertian akad dari segi bahasa menurut ulama Syafi'iyah, Hanafiyah, dan Hanabilah yaitu segala sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang berdasarkan keinginannya sendiri seperti waqaf, talak, pembebasan, dan segala sesuatu yang pembentukannya membutuhkan keinginan dua orang seperti jual beli, perwakilan, dan gadai. Sedangkan dari segi khusus yang dikemukakan oleh ulama fiqh.

Secara etimologi Mudharabah berasal dari kata dharb, yang berarti secara harfiah adalah bepergian, berjalan, atau memukul Istilah Mudharabah melalui akar kata ب ر ض yang diungkapkan sebanyak lima puluh delapan kali, dengan ayat-ayat Qur'an tersebut memiliki kaitan dengan mudharabah, meski diakui sebagai kaitan yang jauh ( Hendi Suhendi 2002:135).

Asuransi jiwa syariah bumiputera 1912 merupakan pelopor perusahaan Asuransi Jiwa nasional yang pertama dan tertua di Indonesia. Asuransi jiwa syariah 1912 sudah memiliki cabang hampir diseluruh Indonesia salah satunya adalah AJS Bumiputera 1912 kantor pemasaran syariah medan yang memiliki berbagai jenis produk asuransi yang ditawarkan bagi masyarakat, adapun salah satunya adalah produk mitra mabrur plus (Bumiputera Syariah, 2022). Bumiputera Syariah merancang secara khusus program asuransi mitra mabrur untuk menyisihkan dana saat menunaikan ibadah haji ke tanah suci. Bumiputera tidak hanya membantu menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, tetapi juga menawarkan dana mudharabah (bagi hasil).

Menurut Widodo dalam Syahida (2014:10), “implementasi berarti menyediakan sarana untuk melaksanakan suatu kebijakan dan dapat menimbulkan dampak/akibat terhadap sesuatu”

Mitra Mabrur tidak hanya mengembangkan dana haji, tetapi juga menyediakan dana bagi hasil (mudharabah) dan asuransi perlindungan, memungkinkan para peserta menunaikan ibadah haji dengan tenang tanpa mencemaskan keluarga dirumah, akad Tabarru' adalah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta kepada dana Tabarru' untuk tujuan tolong menolong diantara para peserta.

Dari hasil wawancara bersama Bapak Ade Jaya Sutisna selaku Agency Directure, sistem asuransi mitra mabrur plus berdasarkan akad Muḍārabah yang dikelola dan dikembangkan sesuai dengan syariat Islam. Peserta asuransi dan pihak perusahaan melakukan akad pada perjanjian polis atau Surat Perjanjian Asuransi Jiwa (SPAJ) yang didasari atas dasar saling ridha (suka sama suka) tanpa ada keterpaksaan. Akad yang diterapkanpun (Muḍārabah) diketahui oleh peserta asuransi. Namun dalam praktiknya produk asuransi mitra mabrur plus ini, perusahaan bukan hanya menyediakan prosedur dalam pembiayaan untuk haji/umrah saja, tetapi juga menyediakan tabungan berjangka untuk kepentingan pribadi peserta asuransi seperti uang yang digunakan untuk jaminan hari tua, atau hanya sekedar untuk di tabungan saja (Wawancara Ade Jaya Sutisna, 2021).

Dalam sistem akad Muḍārabah besaran uang yang didapatkan untuk peserta asuransi belum pasti sama setiap saat, karena pembagiannya tentulah dilihat dari besaran hasil investasi yang didapatkan. Apabila nilai investasinya naik maka hasilnya pun akan naik begitupun sebaliknya, jika hasil investasi turun maka akan turun pula hasil besarnya.

Pada asuransi mitra mabrur plus menggunakan sistem tabungan, yang memiliki tujuan lain yaitu untuk menyimpan dana peserta asuransi juga dapat digunakan untuk berinvestasi. Dimana peserta membayarkan premi yang telah disepakati diawal akad (perjanjian) sesuai dengan besar target yang akan dicapai untuk memenuhi biaya perjalanan haji/umrah, dan selama masa menunggu perjalanan ibadah haji sebagian premi tersebut akan di investasikan perusahaan atas sepengetahuan peserta asuransi. Pembayaran premi dilakukan dengan cara

menyetorkan sejumlah uang kepada Bank Syariah Indonesia (BSI) ke rekening PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera medan.

Ibadah haji merupakan rukun Islam yang ke lima, hukum menjalankan ibadah haji adalah wajib bagi setiap umat muslim yang mampu menjalankannya. Baik mampu dari segi fisik maupun dari segi materi. Ibadah Haji adalah perjalanan rohani menuju rahmat dan karunia Allah swt, yang sangat di idamkan dan menarik dalam agama Islam, Kebanyakan dari umat Islam di Indonesia tidak hanya menjalankan ibadah haji satu kali dalam hidupnya. Bagi yang mempunyai materi yang cukup bisa menjalankan ibadah haji berkali-kali (Dimjati, 2011:3), bahkan sampai setiap tahun menjalankan ibadah haji Sebagaimana Firman Allah SWT dalam (QS) Ali -Imran ayat 97:

فِيهِ آيَةٌ بَيِّنَةٌ مِّمَّا قَامَ إِبْرَاهِيمَ ۖ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَجُّ الْبَيْتِ مِنْ اسْتِطَاعٍ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۗ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

“Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim; Barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, Yaitu (bagi) orang yang sanggup Mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barang siapa mengingkari (kewajiban haji), Maka Sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam (Qurthubi, 2007).”

Ibadah haji termasuk ibadah yang membutuhkan biaya relatif tinggi. Ironisnya pula bagi sebagian masyarakat di Indonesia masih ada anggapan bahwa orang yang telah berhaji bisa menaikkan status sosial seseorang. Faktor-faktor ini mendorong tingginya animo masyarakat untuk menjalankan ibadah haji. Bagi sebagian masyarakat yang mampu secara financial dapat membayar dana haji tersebut secara tunai. Namun, bagaimana dengan mereka yang belum mampu secara finansial, tetapi mereka ingin menunaikan ibadah haji. Sekarang untuk menunaikan ibadah haji, tidak bisa secara langsung tetapi harus menunggu atau mengantri bertahun-tahun. Sekarang umat Islam tidak perlu memikirkan dari mana uang bisa kita dapatkan, misalnya hanya memiliki dana setengahnya dari biaya yang dibutuhkan. Sebab mereka bisa bergabung dengan perusahaan asuransi.

Asuransi syariah berbeda dengan asuransi konvensional, pada asuransi syariah setiap peserta sejak awal bermaksud saling tolong menolong dan melindungi satu dengan yang lain dengan menyisihkan dananya sebagai iuran kebajikan yang disebut iuran tabarru'. Jadi sistem ini tidak menggunakan pengalihan risiko (risk transfer) di mana tertanggung harus membayar premi (kontribusi), tetapi lebih merupakan pembagian risiko (risk sharing) di mana para peserta menanggung, kemudian akad yang digunakan dalam asuransi syariah harus terhindar dari gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba (bunga) di samping itu investasi dana harus pada objek yang halal thoyyibah bukan barang haram maksiat (Soemitra, 2010:245-246).

Asuransi pada awalnya adalah suatu kelompok yang bertujuan untuk meringankan beban keuangan dan menghindari kesulitan pembiayaan. Konsep asuransi dibuat untuk menghadapi kerugian atau musibah yang dapat diduga sebelumnya. Tujuannya adalah untuk mengadakan persiapan untuk menghadapi kemungkinan kesulitan yang dihadapi manusia dalam kehidupan (Kasmir, 2007:2-3). Perusahaan asuransi menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhannya. Seiring berkembangnya zaman perusahaan asuransi mempunyai banyak produk selain asuransi jiwa. Salah satu dari produk asuransi adalah asuransi syariah, sedang produk asuransi syariah Mitra Mabru Plus adalah yang berkenaan dengan biaya haji. Pembiayaan Mitra Mabru Plus pada dasarnya menggunakan akad Mudharabah yaitu jumlah yang ditabungkan selama 4 tahun kurang lebih 40 juta maka mudharabah 20 juta untuk perlunasan dana talangan sekaligus pelunasan ongkos haji. Nasabah membayar uang muka 6 juta untuk mendapatkan kepastian pemberangkatan porsi haji yang tertera dalam BPIH (biaya perjalanan ibadah haji). Dana talangan tersebut untuk mempercepat proses mendapatkan porsi Haji ke Kementerian Agama kepada calon Jama'ah Haji dan menabung melalui Buimiputera Syariah untuk pelunasan Dana Talangan sekaligus Pelunasan ONH menjelang keberangkatan.

Perusahaan asuransi syariah harus dapat menyakinkan dan membuktikan bahwa perusahaan sudah sesuai dengan ketentuan syariah. Selain itu, menciptakan produk yang lebih unggul dibanding dengan produk perusahaan yang lain merupakan hal yang penting. Keunggulan suatu produk jasa adalah tergantung dari keunikan serta kualitas yang diperlihatkan oleh jasa tersebut, apakah sudah sesuai dengan harapan dan keinginan pelanggan. Suatu cara perusahaan jasa untuk tetap dapat unggul bersaing adalah memberikan jasa dengan kualitas yang lebih tinggi dari pesaingnya secara konsisten.

Setelah suatu perusahaan mampu meningkatkan kualitas dari produk yang dimiliki, barulah kegiatan pemasaran menjadi salah satu kegiatan operasional perusahaan yang penting guna meningkatkan volume penjualan yang akan meningkatkan kuantitas nasabah serta mengenalkan barang dan jasa yang akan ditawarkan kepada masyarakat. Suatu produk tidak akan dibeli bahkan tidak dikenal apabila konsumen tidak mengetahui kegunaan, keunggulan, di mana produk dapat diperoleh dan juga harga dari produk tersebut. Untuk itulah konsumen yang menjadi sasaran produk perusahaan perlu diberikan informasi yang jelas dan lengkap (Khairunnisa & Jannah, 2022).

Asuransi Mitra Mabru Plus adalah produk asuransi jiwa syariah yang tidak hanya dirancang untuk membantu menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, tetapi juga menyediakan dana bagi hasil (mudharabah) dan asuransi perlindungan, sehingga memungkinkan bagi anda menunaikan ibadah haji dengan tenang tanpa mencemaskan keluarga di rumah, dan semuanya sesuai syariah.

Mitra mabrur plus merupakan produk yang dirancang untuk membantu pengelola dana untuk membiayai ibadah haji. Mitra mabrur plus yang diterapkan di AJS Bumi putera 1912 cabang Serang pada dasarnya, yaitu akad mudharabah pada tabungan, dengan tujuan selain untuk menyimpan dana nasabah juga dapat digunakan untuk memperoleh kemudahan dalam transaksi keuangan.

Upaya mendorong pengembangan asuransi syariah dengan memperhatikan bahwa sebagian masyarakat muslim Indonesia membutuhkan jasa asuransi yang sejalan dengan prinsip al-quran dan al-hadist. Pengembangan asuransi syariah juga ditunjukkan untuk meningkatkan mobilisasi dana masyarakat yang selama ini belum terlayani oleh sistem lembaga asuransi konvensional.

Asuransi Mitra Mabru Plus ini adalah produk unggulan yang dimiliki perusahaan Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah dimana Asuransi Mitra Mabru Plus ini merupakan produk asuransi haji untuk merencanakan perjalanan haji secara khusus, memprogramkan dana saat menunaikan ibadah haji. Tidak hanya membantu menyalurkan dana tabungan haji secara teratur, tetapi juga menawarkan dana mudharabah(bagi hasil) dan Asuransi Mitra Mabru Plus ini juga merupakan suatu perlindungan (asuransi).

Asuransi Mitra Mabru Plus adalah asuransi yang dirancang untuk membantu pengelola dana guna membiayai perjalanan haji, produk Mitra Mabru Plus merupakan produk yang mengandung unsur tabungan (saving), kontribusi yang dibayarkan oleh peserta kepada perusahaan dimasukkan kedalam dua rekening yang berbeda yaitu rekening tabarru' (hibah) dan rekening tabungan (investasi).

**Tabel 1.1 Penjualan Produk Asuransi Mitra Mabru Plus (2019-2022)**

Tahun	Penjualan Produk asuransi mitra mabrur plus		
	Target	Realisasi	Uang Pertanggungangan
2019	33	28	Rp 445.000.000
2020	15	11	Rp 85.000.000
2021	22	19	Rp 418.000.000
2022	43	36	Rp 622.800.000
Total	113	94	Rp 1.570.800.000

**Sumber : AJB Bumiputera 1912 Pengembangan Produk Asuransi Mitra Mabru Plus.**



Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa 4 tahun terakhir Produk Asuransi Mitra Maburr Plus mengalami volume penjualan yang tidak konstan. Pada tahun terakhir volume penjualan sebanyak 36 dengan nilai pertanggungan sejumlah Rp. 622.000.000, sedangkan ditahun 2017 terjadi penurunan yang hanya berjumlah 11 dengan nilai pertanggungan Rp. 85.000.000 dibandingkan tahun sebelumnya dan sesudahnya. Jadi dapat disimpulkan dari tabel tersebut mengalami Penurunan volume penjualan yang tidak signifikan dikarenakan terjadinya dampak covid-19. Yang menyebabkan turunnya perekonomian masyarakat sehingga banyak nasabah yang tidak mengambil produk mitra maburr plus

**Tabel 1.2 Ilustrasi Data Asuransi Mitra Maburr Plus**

No	Keterangan	Polis				
		1-12 Bln	13-24 Bln	25-36 Bln	37-48 Bln	49-60 Bln
1	Kontribusi Perbulan	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
2	Tabarru Dasar	11.205	11.205	11.205	11.205	11.205
3	Ujrah	29.025	17.760	14.001	14.001	14.001
4	Personal Account	109.770	121.035	124.785	124.785	124.785

**Sumber : AJB Bumiputera 1912 Pengembangan Produk Asuransi Mitra Maburr Plus**

Dari Tabel 0.1 data asuransi mitra maburr plus untuk kontribusi perbulan setiap bulan sudah ditetapkan dari bulan pertama sampai 60 bulan sebesar 750,000 Dimana setiap 1 tahun atau 12 bulan Sebesar 150,000, Untuk Tabarru Dasar dari bulan pertama sampai 60 bulan sebesar 56,025 dimana setiap 1 tahun atau /12 bulan sebesar 11.205. Untuk Ujrah Dari bulan pertama sampai 60 bulan sebesar 88,7871 dimana setetiap tahun berbeda beda sesuai diketerangan data tabel. Sedangkan di data Personal Account Sebesar 605,16 untuk sampai 60 bulan atau 5 Tahun dimana setiap tahun berbeda berbeda sesuai keterangan data tabel.

Dari observasi yang dilakukan langsung penulis juga menemukan bahwa nasabah yang mengudurkan diri pada akhir tahun ke-2 (dua) dengan melakukan pengajuan pengunduran diri ke kantor secara langsung kepada KUAK (Kepala Unit Administrasi dan Keuangan) dan proses pencairan klaim dibutuhkan waktu selama 90 hari kerja dengan antrian dari nasabah yang lebih dulu melakukan klaim

Berdasarkan wawancara dari salah satu karyawan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera bapak Robby Ryo Irawan menyampaikan Strategi yang sudah dilakukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Medan:

1. Personal Selling, komunikasi langsung (tatap muka) penawaran yang dilakukan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon nasabah dan membentuk pemahaman nasabah terhadap produk sehingga mereka tertarik untuk mencoba produk dari PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Medan.
2. Proses Pembayaran dengan menggunakan Virtual Account yang dilakukan untuk proses transaksi baik pembayaran kontribusi atau pun pembayaran klaim yang dilakukan perusahaan kepada nasabah.
3. Melayani nasabah dengan baik, dalam mengisi formulir klaim dan menginfutnya keprogram yang dirancang khusus.
4. Periklanan, promosi dengan periklanan masih seperti yang sering dilakukan oleh perusahaan yang lainnya yaitu dengan menyebarkan brosur-brosur.

Pelaksanaan yang harus dilakukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Medan, supaya mendapat nasabah seperti yang ditargetkan perusahaan adalah melakukan strategi secara maksimal, melakukan pelaksanaan yang baik, ramah, jujur, dapat dipertanggung jawabkan dan sebagainya. Akan tetapi fenomena yang terjadi di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Medan sendiri masih ada beberapa permasalahan yang menjadi kendala tidak tercapainya target selama ini, jadi untuk mengetahui perkembangan pelaksanaan dari Produk



Asuransi Mitra Mabrus Plus ini diperlukan strategi marketing yang sesuai agar target mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

**Tabel 1.3 Ilustrasi Data Dana Manfaat Yang Diperoleh**

Keterangan	Tahun Polis				
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Premi Terkumpul	1.800.000	3.600.000	5.400.000	7.200.000	9.000.000
Tabarru Terkumpul	134.460	268.920	403.380	537.840	672.300
Personal Account Terkumpul	1.317.240	1.317.240	4.267.080	5.764.500	1.317.240
Bagi Hasil Terkumpul	46.103,4	144.655,1 19	299.065,8 482	511.290.6 529	783.353,0 258
Nilai Tunai	1.363.343, 4	2.914.315, 119	4.566.145, 848	6.275.790, 653	8.045.273, 026
Nilai Tunai Terhadap Premi (%)	75,7413	80,953	84,558	87,163	89,391
Dana Claim Kematian	7.200.000	5.400.000	3.600.000	1.800.000	<b>0</b>

**Sumber : AJB Bumiputera 1912 Pengembangan Produk Asuransi Mitra Mabrus Plus**

Dari Tabel 0.2 bisa dilihat untuk polis setiap tahunnya dimana premi ditahun 1 sejumlah 1.800.000, Begitu seterusnya ditahun ke 2 bertambah menjadi 3.600.000 begitu seterusnya sampai dengan tahun ke 5 mencapai 9.000.000, Dilanjutkan dengan tabarru terkumpul dimana ditahun 1 sejumlah 134.460, Ditahun ke 2 bertambah menjadi 268.690 begitu seterusnya sampai tahun ke 5 menjadi 672.300. Berikutnya dengan Personal Account dimana ditahun 1 sejumlah 1.317.240, Ditahun ke 2 tidak bertambah menjadi 1.317.240 tetapi ditahun ke 3 sudah meningkat menjadi 4.267.080, Ditahun berikutnya meningkat sebesar 5.764.500 akan tetapi sayangnya di tahun ke 5 menurun seperti ditahun 1 sebesar 1.317.240. Untuk bagi hasil terkumpul sejumlah 783.353,0258 untuk waktu 5 tahunnya, Dimana tahun 1 sebesar 46.103,4, Tahun ke 2 144.655,119, Tahun ke 3 299.065,8482, Dan tahun ke 4 511.290.6529, Dari tabel diatas kita bisa melihat untuk hasil nilai tunai dari tahun 1- tahun ke 5 dan begitu juga dinilai nilai tunai terhadap premi dari tahun 1-5.

Dari penjelasan dalam latar belakang di atas, penulis tertarik dan perlu untuk mengkaji lebih lanjut mengenai sistem perasuransian yang di gunakan oleh AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Medan. Untuk itu penulis mengadakan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul : **IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH PADA MITRA MABRUR PLUS (Studi Kasus Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Medan).**

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas identifikasi dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Jumlah nasabah produk mitra mabrur plus asuransi jiwa syariah bumiputera cabang medan tahun 2020 mengalami penurunan.
- b. Mengetahui sistem perhitungan bagi hasil produk mitra mabrur plus di PT Asuransi jiwa syariah bumiputera cabang medan.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan judul penelitian di atas maka perumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana implementasi akad mudharabah pada produk mitra mabrur plus diasuransi Jiwa Syariah Bumiputera?
- b. Bagaimana sistem perhitungan bagi hasil produk asuransi syariah Mitra Mabrur Plus di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera?

## **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui implementasi akad mudharabah pada produk mitra mabrur plus diasuransi Jiwa Syariah Bumiputera.
- b. Untuk mengetahui Bagaimana sistem perhitungan bagi hasil produk asuransi syariah Mitra Mabrur Plus di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

## **E. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Manfaat Teoritis

Untuk mendapatkan masukan yang berharga sehingga diharapkan dapat menambah pengetahuan bagi penulis serta dapat memberikan sumbangan pemikiran yang berguna bagi masyarakat pada umumnya dan khususnya pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan

Asuransi Syariah.

b. Manfaat Praktis

Untuk mendapatkan gambaran yang cukup jelas mengenai penyelenggaraan Implementasi akad mudharabah pada produk asuransi syariah mitra mabrur plus Cabang Medan beserta kelebihan dan kekurangan masing-masing.

## F. Batasan Istilah

Batasan istilah pemberian pengertian terhadap istilah-istilah kunci yang terdapat pada judul penelitian agar terjadi konsistensi dalam penggunaan istilah dan terhindar dari pemahaman yang berbeda oleh para pembaca dari apa yang dimaksudkan oleh peneliti dengan penelitiannya. Adapun batasan istilah dalam penelitian ini adalah;

1. Agar penelitian ini dapat terfokus dan terarah, Maka dalam penulisan ini penulis memfokuskan membatasi permasalahan seputar implementasi fatwa DSN pada akad mudharabah. Sesuai atau tidaknya sistem perhitungan bagi hasil ( Mudharabah) pada produk mitra mabrur plus di PT. Asuransi Jiwa syariah bumiouterterta.Implementasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah menyelidikan terhadap suatu sistem dengan tujuan untuk mengetahui implementasi akad mudharabah Pada produk asuransi syariah mitra mabrur plus di asuransi jiwa syariah bumiputera cabang medan.
2. Implementasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penyelidikan terhadap suatu sistem dengan tujuan untuk mengetahui implementasi akad mudharabah Pada produk asuransi syariah mitra mabrur plus di asuransi jiwa syariah bumiputera cabang medan.
3. Implementasi akad mudharabah dalam perusahaan asuransi syariah dapat dilihat dalam dua bidang usaha yaitu: asuransi jiwa (life insurance) dan asuransi umum (general insurance), perbedaan karakteristik bisnis antara kedua jenis usaha tersebut menyebabkan implementasi akad

mudharabah menjadi berbeda meskipun secara prinsip tetap mengikuti kaidah konsep mudharabah di mana para peserta asuransi berkedudukan sebagai shaibul maal (pemilik modal) dan perusahaan bertindak sebagai mudharib (pengelola).

4. Akad mudharabah Pada produk asuransi syariah mitra mabrur plus yang dimaksud dalam penelitian ini ialah dana yang keuangannya diperoleh dari iuran tetap para peserta ditambah penghasilan perusahaan yang disisihkan dan para peserta berhak memperoleh bagian keuntungan itu setelah pensiun dan melihat bagaimana perbandingan komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi dari sisi syariah dan konvensional.

