



Analisis Penerapan Konsep Asuransi Syariah pada Produk Amanah Card di Amanah Takaful Banten

Davis Gufron^{1*}, Mumu Zainal Mutaqin², Siti Yumsinah³

¹⁻³Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Mathla'ul Anwar, Indonesia

Email: davisgufron2002@gmail.com^{1*}, mumu.zainal.mutaqin@gmail.com², innatwty@gmail.com³

*Penulis Korespondensi: davisgufron2002@gmail.com¹

Abstract. *This study discusses the implementation of the concept of Islamic insurance in the Amanah Card product at Amanah Takaful Banten. In Indonesia, there are various economic activities such as trade, savings and loans, and Islamic financial institutions. Currently, the insurance sector is growing rapidly in Indonesia. There are two types of insurance in Indonesia, namely Islamic insurance and conventional insurance. However, conventional insurance poses concerns for Muslims due to the presence of elements such as riba (interest), gharar (uncertainty), and maysir (gambling). Therefore, Islamic insurance emerges as a risk protection system that prioritizes Sharia principles. The objectives of this study are: (1) to identify the concept of the Amanah Card product at Amanah Takaful Banten, (2) to examine the implementation of Islamic insurance principles in the Amanah Card product, and (3) to analyze how Amanah Takaful Banten improves the accessibility of the Amanah Card product. This research employs a qualitative approach using a field study method (direct observation in the field). Data were collected through interviews with informants, as well as observation and documentation methods. Data analysis was conducted through data reduction, data presentation, and conclusion drawing. Relevant literature includes theories on insurance, Amanah Card, and zakat management institutions, as well as previous studies that examine the implementation of Islamic insurance concepts in insurance products such as Amanah Card. The results show that the Amanah Card product is categorized as a microinsurance product. It implements Islamic insurance principles, including the use of contracts (akad) and management practices that comply with Sharia principles and do not violate existing regulations. The Amanah Card product can be accessed offline through registration with Duta MT Bertaawun and online through social media and the Amanah Takaful website. In conclusion, the Amanah Card product is considered compliant both from a Sharia perspective and regulatory standards.*

Keywords: *Amanah Card; Islamic Insurance; Microinsurance; Sharia Principles; Takaful*

Abstrak. Penelitian ini membahas penerapan konsep asuransi syariah pada produk amanah card di Amanah Takaful Banten. Di Indonesia banyak sekali ragam kegiatan ekonomi seperti jual beli, simpan pinjam dan kegiatan lembaga keuangan syariah. Saat ini, kegiatan asuransi sangat berkembang pesat di Indonesia. Ada dua kegiatan asuransi di Indonesia yaitu asuransi syariah dan asuransi konvensional, namun asuransi konvensional menjadi permasalahan bagi umat islam karena adanya unsur riba gharar dan maisir. Maka asuransi syariah hadir sebagai perlindungan risiko yang mengutamakan prinsip syariah. Tujuan penelitian ini yaitu : 1) Mengetahui konsep produk Amanah Card di Amanah Takaful Banten 2) Mengetahui penerapan konsep asuransi syariah pada produk Amanah Card 3) Mengetahui Amanah Takaful Banten meningkatkan aksesibilitas produk Amanah Card. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode *field studi* (terjun langsung kelapangan). Data dikumpulkan dengan menggunakan metode wawancara yang disampaikan kepada para informan, dan menggunakan metode observasi dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan cara mereduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Literatur yang relevan mencakup teori-teori tentang asurnasi, amanah card dan lembaga amil zakat serta penelitian sebelumnya yang menunjukkan tentang penerapan konsep asuransi syariah pada produk asuransi seperti amanah card. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsep produk amanah card itu berbentuk produk asuransi mikro. Produk amanah card menerapkan prinsip asuransi syariah seperti adanya akad-akad dan pengelolaan sesuai dengan prinsip syariah dan tidak melanggar peraturan perundang-undangan. Produk Amanah Card bisa diakses melalui offline dengan cara daftar melalui Duta MT Bertaawun dan bis diakses melalui online seperti media sosial dan website amanah takaful. Kesimpulannya produk amanah card ini adalah aman secara syar'i dan aman secara regulasi.

Kata kunci: Amanah Card; Asuransi Mikro; Asuransi Syariah; Prinsip Syariah; Takaful

1. LATAR BELAKANG

Asuransi syariah, atau yang lebih dikenal sebagai takaful, telah menjadi salah satu segmen yang tumbuh paling pesat dalam industri keuangan syariah global. Pertumbuhan ini didorong oleh meningkatnya kesadaran umat Muslim di seluruh dunia untuk berinteraksi secara finansial sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Hal ini sangat berbeda dengan asuransi konvensional yang berlandaskan pada konsep jual beli risiko, yang dihindari dalam Islam karena mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian), *maysir* (perjudian), dan *riba* (bunga).

Secara historis, konsep tolong-menolong dalam menghadapi risiko sudah dikenal dalam tradisi Islam sejak zaman Rasulullah SAW, tercermin dalam praktik al-aqilah di mana suku-suku saling menanggung ganti rugi darah untuk mencegah pertumpahan darah lebih lanjut.

Namun, formulasi asuransi syariah modern baru muncul pada paruh kedua abad ke-20. Titik balik penting terjadi pada tahun 1979 dengan berdirinya Islamic Arab Insurance Company di Dubai, yang menjadi perusahaan asuransi pertama di dunia. Pendirian ini menandai dimulainya era baru di mana prinsip-prinsip syariah diintegrasikan ke dalam model bisnis asuransi.

Pasca berdirinya perusahaan perintis tersebut, industri asuransi syariah mulai menyebar dengan cepat, terutama di negara-negara mayoritas Muslim. Malaysia, Arab Saudi, dan Uni Emirat Arab menjadi pionir dalam mengembangkan kerangka regulasi dan produk asuransi syariah.

Pemerintah dan otoritas moneter di negara-negara ini secara aktif mendukung pertumbuhan industri ini dengan mengeluarkan regulasi yang memisahkan asuransi syariah dari asuransi konvensional, sehingga menciptakan ekosistem yang kondusif.

Tidak hanya di Timur Tengah dan Asia Tenggara, asuransi syariah juga mulai menembus pasar di luar wilayah tersebut. Di Eropa dan Amerika, perusahaan takaful mulai didirikan untuk melayani komunitas Muslim yang semakin besar, serta untuk menarik nasabah non-Muslim yang tertarik dengan model bisnis yang lebih etis dan transparan. Keberadaan takaful di pasar Barat ini membuktikan bahwa daya tarik produk ini melampaui batasan geografis dan agama.

Di Indonesia banyak sekali ragam kegiatan ekonomi yang dijalankan seperti perdagangan, perbankan, zakat, asuransi dan lain-lain. Di Indonesia, saat ini kegiatan perekonomian yang sedang berkembang sangat cepat yaitu kegiatan asuransi. Di Indonesia, ada dua kegiatan asuransi yang sedang berjalan antara lain kegiatan asuransi syariah dan asuransi konvensional. Asuransi konvensional menjadi permasalahan saat ini bagi umat Islam

karena adanya unsur bunga, unsur *gharar*, unsur *riba* dan *maisir*. Oleh karena itulah sistem asuransi syariah harus segera dikembangkan dan dibangkitkan.

Tujuan dari asuransi syariah yaitu membawa kemakmuran dan kesejahteraan untuk masyarakat. Tidak hanya itu, asuransi syariah didirikan untuk mewujudkan pembangunan perekonomian di Indonesia (Rahmawati et al., 2023). Masyarakat Indonesia lebih meminati produk asuransi syariah karena dalam operasionalnya serta pelaksanaannya terbebas dari riba karena menggunakan prinsip syariah dan dalam aktifitas keuangannya di pantau oleh Dewan Pengawas Syariah (Rahmawati et al., 2023).

Sebagian orang berasuransi sebagai bagian prinsip hidupnya karena menyadari bahwa musibah akan datang kapan saja, apakah itu berupa kehilangan harta benda, kecelakaan atau kematian. Bahwasanyam manusia itu lemah ketika malapetaka datang menimpanya. Musibah adalah ketentuan dan ketetapan Sang Maha Pencipta, namun sebagai hambanya kita harus berusaha dan berikhtiar untuk mempersiapkan segala sesuatu dalam menghadapi musibah tersebut.

Ada tiga metode dalam menangani risiko musibah diantaranya pertama (*risk retention*) menghadapinya sendiri, kedua (*risk transfer*) pemindahan risiko dari satu pihak ke pihak lain dan yang ketiga (*risk sharing*) menanggungnya bersama-sama..

Musibah bisa berupa kerusakan, kerugian, atau kehilangan yang dirasakan kita atau orang lain. Sebagai manusia yang bernegara dan bermasyarakat, dalam menjalankan aktivitas sehari-hari pasti tidak akan terlepas dari musibah atau risiko. Dalam Islam, konsep tolong-menolong atau ta'awun menjadi prinsip utama untuk menghadapi risiko.

Solusi untuk mempersiapkan diri dalam menghadapi risiko atau musibah yaitu dengan asuransi syariah yang mengutamakan prinsip syariah seperti kejujuran (*ash-shidq*), keberkahan (*al-barakah*) dan keadilan (*al-'adl*). Karakteristik utama asuransi syariah adalah menerapkan prinsip *ta'awun*, kontribusi dana peserta yang dikolektif kedalam dana kebajikan (*dana tabarru'*) memiliki tujuan untuk saling tolong menolong dan membantu ketika salah satu dari peserta mengalami kecelakaan atau musibah. Upaya tersebut dilakukan untuk mengimplementasikan prinsip-prinsip syariat Islam, menumbuhkan rasa kepedulian yang nyata untuk kepentingan umat Islam di masa sekarang (Zainarti & Siregar, 2025).

Salah satu sektor yang paling menonjol adalah asuransi syariah atau takaful. Asuransi syariah menawarkan model perlindungan finansial yang fundamentalnya berbeda dari asuransi konvensional. Jika asuransi konvensional berlandaskan transfer risiko, asuransi syariah didasarkan pada konsep tolong-menolong (*ta'awun*) dan saling menanggung (*takaful*) di antara para pesertanya. Dengan demikian, asuransi syariah secara tegas menghilangkan unsur-unsur

yang dilarang dalam Islam seperti gharar (ketidakpastian), maysir (perjudian), dan riba. Asuransi syariah pun menjadi instrumen finansial sekaligus sosial yang berorientasi pada penciptaan kemaslahatan bersama. Dana yang terkumpul dari para peserta pada hakikatnya merupakan milik kolektif yang dihibahkan (tabarru') untuk membantu peserta lain yang terkena musibah, sehingga tercipta sebuah ekosistem perlindungan yang etis dan saling menguatkan.

Yayasan Amanah Takaful merupakan anak dari PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana zakat, infak sedekah dan wakaf, berdiri sejak tahun 1998. Saat ini Yayasan Amanah Takaful mempunyai program yaitu Majelis Taklim Bertaawun dengan meluncurkan produk Amanah Card, yang mana amanah card ini jenis dan bentuknya sama dengan produk asuransi mikro syariah.

Dalam kenyataannya, produk asuransi mikro tidak laku di pasaran oleh perusahaan asuransi karena klaim yang didapatkan oleh nasabah itu sedikit. Maka Amanah Takaful berinisiatif untuk meluncurkan produk asuransi mikro bernama Amanah Card yang dipasarkan kepada jamaah majelis taklim melalui program Majelis Taklim Bertaawun. Karena apabila jamaah majelis taklim ada salah satu anggotanya yang terkena musibah, biasanya mengumpulkan kontribusi sedekah seikhlasnya sehingga santunan yang didapatkan hanya sedikit.

Dengan diluncurkannya amanah card ini, bisa menjadi penolong dan tersantuni bagi para anggota jamaah majelis taklim yang terkena musibah seperti sakit, kecelakaan bahkan kematian.

Namun melihat fenomena produk Amanah Card yang sedang dikembangkan oleh Amanah Takaful Banten saat ini patut dipertanyakan, apakah pengoperasian sudah memenuhi kriteria asuransi syariah dan memenuhi prinsip ekonomi syariah.

Analisis terhadap produk Amanah Card menjadi sangat penting karena kepatuhan syariah adalah fondasi fundamental yang membedakan produk keuangan syariah dari produk konvensional. Tanpa fondasi yang kuat, kepercayaan konsumen, yang merupakan aset terbesar industri ini, akan terkikis.

Penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk menguji kepatuhan, tetapi juga untuk memberikan gambaran komprehensif tentang bagaimana inovasi produk dapat dijaga agar tetap berada dalam koridor syariah. Dengan kata lain, penelitian ini akan mengidentifikasi potensi tantangan dan kelemahan dalam implementasi syariah pada produk yang terintegrasi, sekaligus memberikan masukan konstruktif untuk penyempurnaannya. Oleh sebab itu penulis mengangkat judul **“Analisis Penerapan Konsep Asuransi Syariah Pada Produk Amanah Card Di Amanah Takaful Banten”**.

2. KAJIAN TEORITIS

Asuransi dan Asuransi Syariah

Asuransi adalah suatu perjanjian dua belah pihak antara anggota pemegang polis (masyarakat) dengan perusahaan untuk saling menanggung dan menjamin dengan cara mengumpulkan uang dan membuat tabungan dana keuangan bersama untuk digunakan sebagai tunjangan bagi anggota yang ditimpa musibah atau kesusahan (Ichasan, 2020). Hal tersebut dilakukan untuk seseorang mengalami kejadian yang membawa kepada kerugian.

Asuransi syariah merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang kegiatan usahanya dilakukan menurut prinsip syariah (Effendi, 2016). Menurut ekonomi Islam asuransi disebut dengan *takaful*, yang berasal dari kata Bahasa Arab *takaafala-yatakaafalu-takaafulan*, yang memiliki arti asuransi atau saling menjamin (Nurrahimah et al., 2023). Dapat dipahami asuransi merupakan Suatu pengaturan yang berkaitan dengan jaminan atau tanggungan terhadap risiko kerugian tertentu. Ringkasnya, asuransi atau takaful menjamin seluruh risiko terkait dengan kerusakan, kehilangan, atau kematian yang mungkin dihadapi oleh peserta asuransi.

Amanah Card

Amanah Card adalah program Amanah Takaful Banten diberupa kartu dengan tujuan untuk saling membantu sesama peserta, dengan menyiapkan bantuan dana jika ada peserta yang mengalami musibah. Kontribusi sedekah setiap peserta adalah Rp. 50.000/ Tahun.

Berikut adalah manfaat menjadi peserta Amanah Card :

- a. Bantuan harian rawat inap dirumah sakit.
- b. Bantuan meninggal dunia karena sakit.
- c. Bantuan meninggal dunia karena kecelakaan.
- d. Bantuan modal usaha jika cacat tetap karena kecelakaan.
- e. Bantuan biaya pemakaman jika meninggal dunia (Keluarga, 2022).

Lembaga Amil Zakat

Lembaga Amil Zakat merupakan lembaga yang mengelola, menghimpun serta menyalurkan dana zakat, infak dan sedekah kepada masyarakat dengan tujuan untuk kemakmuran dan kemaslahatan umat (Widyanata, 2021). Dalam PP 14 No. 14 Tahun 2014 dan UU No. 23 Tahun 2011 Lembaga Amil Zakat yang disingkat LAZ adalah lembaga yang dibentuk masyarakat yang memiliki tugas membantu pengumpulan, pendistribusian dan pendayagunaan zakat.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif melalui *field study*, yang bertujuan memahami penerapan konsep asuransi syariah pada produk Amanah Card. Penelitian dilaksanakan pada bulan Mei hingga Agustus 2025 di Amanah Takaful Banten. Populasi penelitian meliputi pihak-pihak yang terlibat dalam lembaga tersebut, dengan sampel berupa 7 informan yang dipilih secara purposif, terdiri dari direktur, branch manager, duta MT Berta'awun, dan peserta Amanah Card. Instrumen penelitian adalah peneliti sebagai *human instrument* yang didukung pedoman wawancara, lembar observasi, dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, serta didukung studi kepustakaan dengan sumber data primer dan sekunder. Teknik analisis data menggunakan model interaktif yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif terhadap fenomena yang diteliti.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep Amanah Card

Berikut ini hasil observasi dan wawancara dengan beberapa informan terkait konsep amanah card, diantaranya Direktur Amanah Takaful, *Branch Manager* Amanah Takaful Banten, Duta MT Bertaawun dan Peserta Amanah Card.

Pertama peneliti mewawancarai Direktur Amanah Takaful yaitu Ustadz Ade Abdurachman untuk mendapatkan informasi terkait konsep utama produk amanah card. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ustadz Ade Abdurachman terkait konsep amanah card.

“Ada dua hal yang mendasari diluncurkannya program Amanah Card, pertama terkait dengan akses yang sangat susah untuk kelompok masyarakat ekonomi kebawah karena pengetahuan umum tentang asuransi syariah masih lemah sehingga asuransi syariah bukan menjadi kebutuhan penting dalam kehidupannya. Kedua karena susah akses yang sangat susah, harus ada lembaga yang menyambungkan antara asuransi syariah dengan peserta. Padahal kelompok masyarakat ini yang paling membutuhkan ketika pada saat terjadi musibah. Contohnya seperti para UMKM, akan banyak masalah ketika usaha mereka tidak didukung dengan back up dana ketika mengalami musibah, kejadian tersebut dialami oleh UMKM binaan Amanah Takaful yaitu KOPLING (Pedagang Kopi Keliling). Ditahap awal mereka bagus dalam menjalankan usahanya, namun masalahnya muncul ketika mereka kelelahan atau kena musibah dan harus masuk rumah sakit. Ketika mereka sakit ada dua problem yang muncul, pertama mereka tidak bekerja sehingga tidak punya penghasilan, yang kedua ada tambahan biaya muncul baru seperti biaya transportasi ketika dirumah sakit dan harus makan

diluar. Untuk biaya rumah sakit, ada BPJS yang membantu, namun untuk biaya tambahan seperti transportasi, biaya makan keluarga tidak ada, karena kehilangan pendapatan sebab tidak berdagang itu perlu dibantu, maka munculah Produk Amanah Card. Setelah manfaat dari Amanah Card ini dirasakan oleh para UMKM, kemudian Amanah Takaful menambah sasaran penerima manfaat ini yaitu guru ngaji kampung, da'i-da'i yang dikirim oleh lembaga dakwah ke pelosok Indonesia, marbot masjid dan relawan kemanusiaan. Empat golongan ini diawal menjadi fokus Amanah Takaful, karena mereka memiliki banyak jasa kepada masyarakat, ketika mereka mendapatkan musibah sedikit susah mendapatkan bantuan sehingga Amanah Takaful meluncurkan Produk Amanah Card. Sebetulnya Amanah Card ini mengkonversi program yang sudah berjalan dimasyarakat seperti ketika ada yang terkena musibah kemudian lingkungannya membantu dengan cara iuran. Metode ini sesuai dengan yang ada diasuransi yaitu metode asesmen ketika sudah terjadi musibah atau kematian. Amanah Takaful hanya merubah pola awalnya musibah dulu lalu iuran kemudian menjadi pola iuran dulu. Ini yang disebut dengan konsep ta'awun, masyarakat menyiapkan dana dulu kemudian disiapkan bantuannya. Dengan pola ini ada kepastian seperti jumlah dana yang dibayarkan, waktu serta besaran jumlah manfaat yang didapatkan". (Wawancara dengan Ustadz Ade Abdurachman pada Rabu, 30 Juli 2025).

Setelah mewawancarai Kiai Ade Abdurachman, peneliti langsung menemui Duta MT Bertaawun yaitu Ibu Usih Hodipah dan Bapak Dede Romdana. Ini yang disampaikan oleh Ibu Usih Hodipah terkait tentang konsep utama produk amanah card.

"Yang membedakan produk amanah card dengan produk yang lain, ini ada sejenis saling menolongnya , karena di kartu amanah card tersebut , kita mengeluarkan iuran dari iuran tersebut ada saling tolong menolongnya. Itu yang membedakan dengan produk yang lain. Ini dianggap yang paling unggul di kami". (Wawancara dengan Ibu Usih Hodipah pada hari Jum'at, 1 Agustus 2025).

Setelah mewawancarai Ibu Usih Hodipah, peneliti melanjutkan wawancara kepada Bapak Dede Romdana yang merupakan seorang duta MT bertaawun juga di amanah takaful terkait konsep amnah card. Berikut hasil wawancara dengan bapak dede romdana.

"Amanah card adalah kartu kenggotaan yang mengintegrsikan prinsip taawun yaitu tolong menolong dengan perlindungan sosial berbasis syariah karena produk ini bukan produk asuransi konvensional. Tetapi merupakan bentuk solidaritas umat dalam membantu sesama saat mengalami musibah. Yang membedakan amanah card dengan produk lain yaitu komitemnya pada prinsip syariah, keterbukaan, kontribusi sedekah nya dengan semangat

pemberdayaan umat. lebih kepada saling tolong menolongnya, bukan profit semata". (Wawancara dengan Bapak Dede Romdana pada hari Minggu, 3 Agustus 2025)

Berdasarkan wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa konsep produk amanah card ada dua hal, pertama akses yang sangat susah untuk masyarakat ekonomi kebawah terkait asuransi syariah sehingga perlunya ada lembaga yang menyambungkan, kedua munculnya musibah pada UMKM binaan Amanah Takaful sehingga amanah takaful harus mengeluarkan biaya lagi karena tidak adanya *backup* dana untuk menanggung biaya keperluan di rumah sakit. Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa konsep utama Amanah Card yaitu sebuah program iuran dengan tujuan untuk saling tolong-menolong ketika terjadinya musibah.

Setelah amanah card ini menyebar kemasyarakat, peneliti melanjutkan wawancara kepada masyarakat yang sudah mendaftar menjadi peserta amanah card. Berikut hasil wawancara dengan Ibu Nuraeni terkait pemahaman awal tentang amanah card.

"Sebelumnya izin bercerita terkait amanah card ini datang ke majelis kami, sebetulnya saya ini orang yang sering sakit bahkan diri saya sendiri mengira umur tidak panjang lagi, sehingga diri saya membuat wasiat. Ada program BPJS saya ikuti karena yang namanya sakit tidak ada yang tahu tapi kematian itu pasti. Ada Amanah Card ini sangat luar biasa bukan kita ingin menikmati manfaatnya saja, tapi ketika kita yang kena yang kena musibah itu manfaat itu menjadi milik kita, ketika kita tidak terkena musibah itu menjadi sedekah". (Wawancara dengan Ibu Nuraeni pada hari Jum'at, 1 Agustus 2025)

Kemudian peserta berikutnya menyampaikan tentang pemahaman konsep amanah card. Berikut hasil wawancara dengan Ustadzah Cucu Cahyatini selaku Ketua Majelis Taklim Nurul Hidayah yang mewakili Alm Bapak Sutisna (Peserta Amanah Card).

"Pertama ada duta yang datang ke majelis kami yaitu bu usih hodipah. Ketika program amanah card ini disampaikan oleh ibu usih selaku duta, alhamdulillah kami semua para jema'ah majelis taklim dibukakan pintu hatinya oleh Allah untuk mendaftar sebagai peserta amanah card". (Wawancara dengan Ibu Ustadzah Cucu Cahyatini pada hari Jum'at, 1 Agustus 2025)

Selanjutnya, peneliti melanjutkan wawancara kepada Bapak Yusri selaku peserta amanah card tentang pemahaman awal konsep amanah card. Ini yang disampaikan beliau ketika pada saat diwawancara.

"Saya memahami bahwa amanah card merupakan produk asuransi berbasis syariah yang memberikan perlindungan dan manfaat sesuai dengan prinsip Islam. Daya tarik utama amanah card ini adalah konsep syariah, transparansi pengelolaan dana dan manfaat

perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan". (Wawancara dengan Bapak Yusri pada hari Minggu, 3 Agustus 2025).

Berdasarkan hasil pengamatan, peneliti menyimpulkan terkait pemahaman konsep amanah card menurut para peserta yaitu amanah card merupakan produk asuransi berbasis syariah, didalamnya konsep tolong-menolongnya sehingga menjadi daya tarik kami untuk mendaftar menjadi peserta amanah card.

Kemudian peneliti melanjutkan wawancara mendalam untuk menggali informasi terkait target utama pasar produk amanah card kepada Ustadz Ade Abdurachman selaku direktur utama amanah takaful. Berikut hasil wawancara dengan Ustadz Ade Abdurachman.

"Diawal tadi ada 4 golongan yang terlihat rentan dan mereka yang paling banyak jasanya yaitu guru ngaji, da'i pelosok, marbot masjid dan relawan kemanusiaan. Tapi kemudian kami melihat di pandeglang itu berkitan dengan kasus 2024 dimana pandeglang ramai dengan kasus rentenir atau bank emok yang melanda hampir semua sudut pandeglang, mulai dari caradasai sampai ke ujung kulon. Maka kemudian melihat bahwa diantara salah satu problematic yang bisa diselesaikan adalah kita membuat sebuah gerakan Majelis Taklim Bertaawun. Karena komunitas paling kuat di pandeglang dan setiap tempat ada itu adalah majelis taklim. Pada program majelis taklim bertaawun ini ada amanah card nya itu untuk jema'ah majelis taklim. Kemudian melebar bisa ke keluarganya, bisa ketetangganya, bahkan bisa kekeluarga jauhnya. Karena kami berharap melalui majelis taklim menjadi central utama, maka majelis taklim menjadi rujukan karna ada amanah card nya. Ini juga menjadi program pendampingan amanah takaful kepada majelis taklim". (Wawancara dengan Ustadz Ade Abdurachman pada hari Rabu, 30 Juli 2025)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa target utama pasar produk amanah card ini adalah majelis taklim, namun kemudian melebar bisa kekeluarganya, saudaranya dan tetangganya. Selain tu bisa juga untuk pelaku UMKM, guru ngaji, marbot masjid dan relawan kemanusiaan.

Setelah peneliti mendapatkan informasi terkait target utama pasar pada produk amanah card, kemudian peneliti melanjutkan wawancara mendalam kepada Ibu Usih Hodipah dan Bapak Dede Romdana selaku Duta MT Bertaawun untuk mendapatkan informasi terkait mekanisme pendaftaran menjadi peserta amanah card, karena berdasarkan hasil pengamatan dilapangan, para duta inilah yang mengumpulkan berkas-berkas pendaftaran bagi calon peserta amanah card. Pertama peneliti mewawancarai ibu Ibu Usih Hodipah terkait mekanisme pendaftaran Amanah Card.

“Pertama kali kita datang ke majelis taklim, lalu mengumpulkan data base jema’ah majelis taklim yaitu mengumpulkan KTP sebagai tanda pengenal data tersebut dan nomor whatsapp, memberikan kontribusi sedekah sebesar 50.000 untuk setiap satu tahun sekali. Jadi peserta amanah card bayar 50.000 saja untuk setiap tahunnya”. (Wawancara dengan Ibu Usih Hodipah pada hari Jum’at, 1 Agustus 2025)

Setelah mewawancarai Ibu Usih Hodipah, peneliti melanjutkan wawancara kepada Bapak Dede Romdana untuk mendapatkan informasi lebih lanjut terkait mekanisme pendaftaran produk amanah card ini. Seperti ini yang diucapkan oleh Bapak Dede Romdana pada saat diwawancara.

“Dari mekanisme pendaftaran amanah card itu, pendaftar itu mulai dari duta ,duta menawarkan kepada majelis taklim, secara kita online melalui platform resmi kami. Contohnya calon peserta mengisi cukup mengisi formulir , menyertakan identitas diri, dan menyetujui akad sedekah berta’awun. Setelah menyelesaikan kontribusi awal, peserta akan menerima kartu anggota amanah card. Dari situ secara resmi peserta terdaftar menjadi peserta amanah card. Tidak hanya itu pendaftaran bisa secara langsung kepada duta dengan cara mengumpulkan persyaratan yang telah ditentukan”. (Wawancara dengan Bapak Dede Romdana pada hari Minggu, 3 Agustus 2025)

Berdasarkan kedua wawancara tersebut, peneliti bisa menyimpulkan bahwa mekanisme pendaftaran amanah card bisa secara langsung melalui duta, bisa mendaftar online melalui platform resmi amanah takaful dengan cara memberikan kontribusi sedekah sebesar Rp. 50.000/ satu tahun, melampirkan foto copy kartu tanda penduduk dan nomor whatsapp.

Kemudian peneliti merasa belum cukup informasi terkait konsep amanah card ini. Maka peneliti melanjutkan wawancara mendalam kepada Bapak Sudani selaku *Branch Manager* Amanah Takaful Banten untuk mendapatkan informasi terkait santunan atau manfaat yang didapatkan oleh para peserta amanah card. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Sudani.

“Manfaat yang pertama yaitu bilamana ada jemaah yang ikut program amanah card, ketika sakit itu ada biaya santunan satu harinya itu Rp. 100.000 maksimal tujuh hari. Dan bilamana meninggal dunia karena sakit itu ada biaya santunan sebesar Rp. 2.500.000 plus biaya pemakaman Rp. 1.000.000 jadi totalnya Rp. 3.500.000. Bilamana ada jema’ah yang meninggal karena kecelakaan, itu beda lagi asuransinya yaitu sebesar Rp. 5.000.000 plus biaya pemakaman Rp. 1.000.000. Bilamana ada jema’ah kecelakaan terus cacat kakinya tidak bisa berjalan, itu kita ada biaya untuk buka usaha yaitu sebesar Rp. 5.000.000. selain itu dari kontribusi Rp. 50.000 ketika jema’ah daftar sebagai peserta amanah card, itu dapat Al-qur’an

dan dapat kartu amanah card”. (Wawancara dengan Bapak Sudani pada hari Senin, 28 Juli 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa santunan yang didapatkan oleh para peserta amanah card yaitu santunan sakit sebesar Rp. 100.000 maksimal 7 hari dirawat di rumah sakit, kedua biaya santunan meninggal dunia karena sakit sebesar Rp. 2.500.000, ketiga biaya pemakaman sebesar Rp. 1.000.000, biaya meninggal karena kecelakaan sebesar Rp. 5.000.000 dan bantuan modal usaha jika cacat total karena kecelakaan sebesar Rp. 5.000.000. Tidak hanya itu peserta dapat kartu amanah card dan dapat Al-Qur’an amanah takaful.

Setelah mewawancarai Bapak Sudani, untuk mendapatkan informasi lebih lanjut, maka peneliti melanjutkan wawancara kepada Ustadz Ade Abdurachman terkait mekanisme pembayaran dan besaran santunan penentuan besaran santunan. Berikut yang disampaikan oleh Ustadz Ade Abdurachman .

“Dari awal sudah dijelaskan kepada mereka tentang rincian manfaat yang bisa didapatkan. Penetapan jumlah santunan itu dilakukan oleh Perusahaan Asuransi Syariah. Kemudian ada beberapa ketentuan jika terjadi musibah dan bisa mendapatkan manfaat. Ada pengecualian, karena ini membantu saat terkena musibah maka rawat inap karena kehamilan itu tidak dicover dan karena terikat karena syariat Islam maka kejadian-kejadian yang diakibatkan oleh pelanggaran terhadap syariat itu tidak dicover. Contohnya terlibat dalam tauran, perkelahian, keributan, kerusakan dan sakit karena mabok-mabokan maka tidak dicover karena itu melanggar syariat. Dibatasi ada waktunya 30 hari berlaku, agar kemudian yang didaftarkan bukan orang sudah dalam kondisi yang sakit dalam perawatan”. (Wawancara dengan Ustadz Ade Abdurachman pada hari Rabu, 30 Juli 2025)

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa penetapan jumlah santunan dilakukan oleh perusahaan asuransi syariah. Selanjutnya ada pengecualian terkait santunan dari produk amanah card ini seperti rawat inap karena kehamilan, rawat inap karena tawuran, perkelahian dan mabok-mabokan karena melanggar syariat Islam. Tidak hanya itu, pendaftar bukan orang sudah berada dalam rumah sakit.

Setelah mewawancarai Ustadz Ade Abdurachman, peneliti langsung melanjutkan wawancara mendalam kepada para peserta amanah card terkait manfaat apa saja yang telah didapatkan oleh para peserta. Berikut adalah hasil wawancara dengan Ibu Nuraeni warga Kp. Ciwangun Desa Sukajadi Kecamatan Cibaliung selaku peserta penerima santunan biaya rawat inap dirumah sakit.

“Alhamdulillah, jadi benar-benar terbukti adanya bahwa pengklaiman sangat sesuai. Saya pernah mengalami sakit dan dirawat dirumah sakit selama 4 hari. Dan itu benar-benar sesuai keluar sebesar Rp. 400.000”. (Wawancara dengan Ibu Nuraeni pada hari Jum’at, 1 Agustus 2025)

Setelah itu, peneliti melanjutkan wawancara kepada Ibu Ustadzah Cucu Cahyatini selaku Ketua Majelis Taklim Nurul Hidayah yang mewakili Alm Bapak Sutisna warga Kp. Umbulan Desa Mahendra Kecamatan Cibaliung selaku penerima santunan meninggal dunia karena sakit. Berikut adalah hasil wawancara dengan Ustadzah Cucu Cahyatini.

“Alhamdulillah, sangat amanah sekali dan sesuai dengan yang sudah dijanjikan oleh para duta yang datang ke majleis taklim mulai dari biaya penguburan dan biaya santunan. Yang didapatkan itu sebesar Rp. 3.500.000, keluarga sangat terharu hingga nangis-nangis, bersyukur karena sesuai dengan apa yang dijanjikan”. (Wawancara dengan Ustadzah Cucu Cahyatini pada hari Jum’at, 1 Agustus 2025),

Setelah mewawancarai Ustadzah Cucu Cahyatini, peneliti melanjutkan wawancara kepada Bapak Yusri warga Kp. Kadu Jami Desa Koranji Kecamatan Pulosari selaku penerima manfaat santunan rawat inap di rumah sakit. Berikut hasil wawancara dengan dengan Bapak Yusri.

“Sejauh ini cukup sesuai dan manfaatnya sangat terasa. Manfaat santunan biaya rawat inap. Saya dirawat inap diklinik dipa selama 3 hari santunannya dapat Rp. 300.000”. (Wawancara dengan Bapak Yusri pada hari Minggu, 3 Agustus 2025).

Berdasarkan hasil pengamatan, maka peneliti menyimpulkan bahwa pertama mereka sangat berterimakasih banyak kepada para duta yang di utus oleh amanah takaful banten untuk datang kemajelis-majelis dalam rangka mensosialisasikan amanah card, sehingga bisa membantu para jemaah ketika ada yang mengalami musibah. Kedua kesesuaian santunan yang dibayarkan oleh amanah takaful banten kepada para peserta berdasarkan ekspektasi mereka.

Kemudian peneliti menggali lebih dalam terkait informasi konsep amanah card yaitu dengan menanyakan perihal tata cara pengklaiman santunan apabila peserta mengalami musibah. Peneliti menemui bapak Sudani selaku *Branch Manager* Amanah Takaful Banten untuk diwawancara terkait cara pengklaiman manfaat dari amanah card. Berikut adalah yang disampaikan oleh bapak Sudani pada saat diwawancara oleh peneliti.

“Untuk cara klaim di program amanah card ini. Pertama bilamana ada jema’ah sakit dirawat diklinik, dipuskesmas ataupun dirumah sakit itu melampirkan surat keterangan sakitnya, misalkan dirawat dari tanggal sekian ke tanggal sekian itu cukup difotokan saja kenomor amanah takaful banten, tidak perlu datang ke amanah takaful banten karena kami

sudah ada duta dimasing-masing kecamatan. Kedua melampirkan foto kartu amanah card. Terus bilamana ada jema'ah yang meninggal dunia karena sakit itu cukup minta surat keterangan meninggal dunia yaitu yang namanya surat kuning, cukup difotokan kekami terus foto ktp nya, foto ktp ahli waris dan ada formulir yang harus diisi. Setelah itu kami akan proses, maksimal 14 hari sudah bisa dicairkan. Misalkan ada jema'ah meninggal dunia karena kecelakaan ada penambahan surat yaitu surat keterangan dari kepolisian. Karena biasanya polisi itu mendata jika ada masyarakat yang kecelakaan. Itu juga persyaratannya cukup difotokan kekami insya Allah dalam 14 hari santunan sudah bisa dicairkan, dan ditransfer ke duta dan duta melalui majelis taklim akan menyalurkannya". (Wawancara dengan Bapak Sudani pada hari Senin, 28 Juli 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas dan hasil pengamatan di lapangan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa cara pengklaiman manfaat dari amanah card ini mengurusnya melalui Duta MT Bertaawun dengan melampirkan persyaratan seperti ktp, kartu amanah card, surat keterangan rawat inap jika klaim sakit. Jika meninggal dunia karena sakit maka harus mengisi formulir yang sudah disiapkan oleh amanah takaful banten dengan melampirkan surat kuning, ktp, ktp ahli waris, kartu amanah card, dalam 14 hari santunan akan diberikan. Jika meninggal dunia karena kecelakaan maka ada tambahan persyaratan yaitu melampirkan surat keterangan dari kepolisian. Semua persyaratan itu cukup difotokan saja kepada duta dan duta akan mengirimkan berkas tersebut melalui nomor admin Amanah Takaful Banten. Setelah proses selama 14 hari, dana akan ditransfer melalui rekening duta dan duta akan menyalurkannya melalui majelis taklim.

Dalam hal ini, konsep amanah card tercatat dalam teori Asuransi Mikro (*microinsurance*) sesuai dengan surat edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 9/SEOJK.05/2017 yaitu asuransi mikro memiliki karakteristik sederhana, mudah, ekonomis, segera. Dalam produk amanah card, terbilang cukup mudah dalam pendaftarannya, sederhana persyaratannya, ekonomis biaya iurannya dan segera dalam proses pengklaimannya. Tidak hanya itu amanah card ini target utamanya adalah masyarakat yang memiliki pendapatan rendah, sama halnya dengan produk asuransi mikro, diperuntukan untuk masyarakat yang berpenghasilan rendah.

Konsep Asuransi Syariah Pada Produk Amanah Card

Berikut ini hasil observasi dan wawancara dengan beberapa informan terkait konsep asuransi syariah pada produk amanah card, diantaranya Direktur Amanah Takaful, *Branch Manager* Amanah Takaful Banten, Duta MT Bertaawun dan Pererta Amanah Card.

Pertama peneliti mewawancarai Bapak Sudani selaku *Branch Manager* Amanah Takaful Banten terkait konsep asuransi syariah pada produk amanah card. Berikut adalah yang disampaikan oleh Bapak Sudani.

“Untuk amanah card di amanah takaful banten, kita menggunakan akad tabarru’, yang mana asuransi daari amanah takaful banten ini, dana tersebut akan digunakan untuk saling tolong sesama peserta. Dana itu kita kelola, ketika ada salah satu jema’ah yang terkena musibah ,dana itu akan kita salurkan kepada jemaah yang terkena musibah itu, baik yang sakit maupun yang meninggal dunia”. (Wawancara dengan Bapak Sudani pada hari Senin, 28 Juli 2025).

Setelah melakukan wawancara dengan Bapak Sudani selaku *Branch Manager* Amanah Takaful Banten, peneliti melanjutkan wawancara kepada Ustadz Ade Abdurachman selaku Direktur Amanah Takaful terkait konsep asuransi syariah pada produk amanah card. Berikut adalah yang disampaikan oleh Ustadz Ade Abdurachman.

“Pertama tentang asuransi syariah, konsepnya ta’awun atau saling tolong menolong. Dari setiap kontribusi yang dibayarkan, itu ada bagian operasional bagi perusahaan asuransi syariah. Kemudian ada bagian tersendiri untuk saling tolong menolongnya yang sering kita sebut dengan tabarru itu. Nah, di dalam amanah card juga sama, jadi kita itu membagi dana menjadi dua, pertama dana operasionalnya amanah takaful yang kedua dana tabarru untuk saling tolong menolong. Dimana dana tabarru itu kemudian secara undang-undang, karena amanah takaful itu menganut tiga prinsip yaitu aman secara syari’i, aman secara regulasi, aman secara NKRI, mengikuti prinsipnya Baznas. Mengikuti regulasi yang berlaku , tidak boleh ada kegiatan program sejenis asuransi tapi dijalankan bukan perusahaan asuransi. Maka kemudian amanah takaful bekerja sama dengan perusahaan asuransi. Tabarru itu kemudian ditransfer ke perusahaan asuransi untuk backup, jadi mereka itu lah dijalankan program taawunnya. Jadi amanah takaful seolah-olah administrasi saja, kita marketingnya untuk masyarakat, kemudian kita mengelola datanya, kemudian kita mengurus klaim-klaimnya, pendaftarannya, backup nya itu kemudian kita asuransikan ke perusahaan asuransi syariah, sesuai dengan semangatnya lembaga amal zakat. Maka konsep ujungnya adalah memang dikelola oleh perusahaan asuransi karena secara undang-undang tidak diperbolehkan sebuah lembaga manapun mengelola program sejenis asuransi bagi masyarakat umum, kecuali dia ada kejasama dengan perusahaan asuransi. (Wawancara dengan Ustadz Ade Abdurachman pada hari Rabu, 30 Juli 2025)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa secara undang-undangan tidak boleh ada kegiatan program sejenis asuransi dijalankan oleh

perusahaan atau lembaga bukan asuransi. Kemudian Amanah Takaful bekerja sama dengan perusahaan asuransi yakni dengan PT. Asuransi Takaful. Keluarga Amanah Takaful berperan sebagai pengelola administrasi seperti mengurus persyaratan pendaftaran dan pengklaiman, sedangkan PT. Asuransi Takaful Keluarga berperan sebagai pengelola dana atau kontribusi sedekah dari peserta yang kemudian dijalankan sesuai dengan prinsip asuransi syariah.

Kemudian peneliti melakukan wawancara lanjutan kepada Ustadz Ade Abdurachman terkait konsep asuransi syariah pada produk card. Peneliti menanyakan akad-akad pada produk amanah card serta fungsi akad tersebut. Berikut yang Ustadz ade abdurachman sampaikan.

“Akad tabarru adalah akad saling tolong menolong , ada dana akibat dari akad itu kemudian kita sisihkan untuk tabarru sebesar Rp. 35.000. Secara umum seperti ini, teman-teman jema'ah ini kemudian menyerahkannya ke amanah takaful untuk mengelola, ini yang disebut dengan wakalah. Jadi mereka mewakilkannya ke amanah takaful untuk mengelola, mengurus dan memproses ketika terjadi klaim. Dan atas akad itu, amanah takaful kemudian mendapatkan ujarah, maka disebut dengan wakalah bil ujarah. Ujrahnya itu sebagian dana untuk pengelolaan, pertama digunakan untuk membiayai teman-teman yang aktif dilapangan bergerak mensosialisasikan kemudian mengurus ketika terjadi klaim, ujarah tersebut sebesar Rp.5.000 /Kartu. Yang kedua karena setiap peserta itu ketika daftar dan disetujui pendaftarannya akan keluar kartu, nah itu juga menjadi biaya kartu sebesar Rp. 10.000. Disini tidak ada akad mudharabah, tidak ada akad musyarah karena tidak ada dana yang di investasikan”. (Wawancara dengan Ustadz Ade Abdurachman pada hari Rabu, 30 Juli 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa akad-akad pada produk amanah card ada dua yaitu akad *tabarru* dan akad *wakalah bil ujarah*. Akad *tabarru* berfungsi untuk peserta mendaftar amanah card, peserta memberikan kontribusi secara ikhlas untuk saling tolong menolong, dana ini juga digunakan saat ada klaim dari peserta lain, dana tabarru itu sebesar Rp.35.000 Kedua akad wakalah bil ujarah berfungsi untuk amanah takaful, setiap peserta daftar melalui amanah takaful, kemudian amanah takaful mengurus administrasi pendaftaran dan memproses ketika terjadi klaim. Atas dasar itu amanah takaful mendapatkan ujarah dari perusahaan asuransi syariah. Ujarah tersebut digunakan untuk operasional seperti membiayai Duta MT Bertaawun sebesar Rp.5.000 dan membuat kartu amanah card sebesar Rp. 10.000.

Setelah melakukan wawancara dengan Direktur Amanah Takaful, peneliti melanjutkan wawancara kepada para Duta MT Bertaawun yaitu Ibu Usih Hodipah dan Bapak Dede Romdana untuk menanyakan pemahaman para duta terkait konsep asuransi syariah pada produk amanah card.

“Yang saya pahami sejak awal, program ini program sedekah untuk saling tolong menolong antara jema’ah yang mengalami musibah dirawat di dirumah sakit atau meninggal dunia, karena sifatnya program saling tolong menolong maka masuknya kategori konsep ta’awun”. (Wawancara dengan Ibu Usih Hodipah pada hari Jum’at, 1 Agustus 2025).

Kemudian duta selanjutnya menyatakan hal yang sama terkait konsep asuransi syariah pada produk amanah card. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Dede Romdana.

“Kami para duta sejak awal sudah mendapatkan penjelasan dari atasan kami, terutama dari direkturnya sendiri, karena amanah card ini yang menggagas adalah amanah takaful. Disini menurut pemahaman saya yang telah dijelaskan oleh ketua kami, amanah card ini adalah suatu produk yang bekerja sama dengan pengawas syariah dan ustadz—ustadz yang memhami fikih muamalah, semua akad dan sistem dikaji agar tidak mengandung unsur riba, maupun maisir dan prinsip dasarnya adalah tabarru’. Tabarru itu berderma atau bersedekah bukan halnya seperti jual beli risiko seperti itu”. (Wawancara dengan Bapak Dede Romdana pada hari Minggu, 3 Agustus 2025).

Setelah melakukan wawancara dengan para duta, peneliti melakukan wawancara kepada para peserta terkait pemahaman konsep asuransi syariah pada produk amanah card. Peserta yang diwawancarai yaitu Ibu Nuraeni, Ustadzah Cucu Cahyatini Dan Bapak Yusri. Berikut Hasil wawancara dengan Ibu Nuraeni.

“Dalam produk amanah card ini, yang saya ketahui ada yang namanya dana tabarru’, karena dana tabarru itu dana yang tidak di investasikan hanya dikelola oleh lembaga , dan ketika pada saat peserta mau klaim itu langsung dicairkan. Selanjutnya asuransi syariah adalah asuransi syang dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam, yang mana prinsip-prinsip itu meliputi larangan riba atau bunga, gharar (ketidakpastian) maisir atau perjudian, serta mempromosikan keadilan dan kebersamaan dalam berbagi risiko. Dalam produk amanah card seperti asuransi syariah pengelolaannya. Adapun asuransi konvensional yang mengutamakan prinsip jual beli risiko sedangkan amnah card tidak menggunakan akad jual beli. Selanjutnya saya sangat merasa yakin bahwa produk amanah card itu dikelola sesuai dengan prinsip asuransi syariah karena ada pengecualian proses pengklaiman yang masuk rumah sakit. Seperti sakit karena mabuk-mabukan atau - tauran karena itu melanggar prinsip-prinsip syariah. Amanah card tidak memproses dari kedua kategori itu”. (Wawancara dengan Ibu Nuraeni pada hari Jum’at, 1 Agustus 2025).

Hal serupa disampaikan oleh Ustadzah Cucu Cahyatini terkait konsep asuransi syariah pada produk amanah card. Ini yang beliau sampaikan.

“Yang saya ketahui dalam amanah card ini, ada yang namanya dana tabarru’. Dana tabbaru itu hanya dikelola oleh lembaga tidak diinvestasikan. Menurut saya perbedaan antara amanah card dengan asuransi konvensional, itu tadi ada yang namanya tabarru’ tidak mengandung unsur riba, gharar apalagi maisir. Saya juga merasa yakin ada pengklaiman proses pengecualian yang mana masuk rumah sakit seperti sakit karena mabuk-mabukan, tauran karena itu melanggar syariah, amanah card tidak memproses dari kategori itu”. (Wawancara dengan Ustadzah Cucu Cahyatini pada hari Jum’at, 1 Agustus 2025).

Selanjutnya, hasil wawancara dengan Bapak Yusir tentang pemahaman peserta terkait konsep asuransi syariah pada produk amanah card. Berikut hasil wawancara dengan bapak yusri.

“Yang saya ketahui bahwa dana kelola secara tolong, ta’awun dan bukan berbasis untung rugi. Perbedaan utama amanah card dengan asuransi konvensional ini akad dan pengelolaan dana yang bebas riba dan lebih transparan. Saya juga merasa yakin bahwa amanah card ini kelola sesuai dengan prinsip syariah karena ada dewan pengawas syariah yang mengawasi. (Wawancara dengan Bapak Yusri pada hari Minggu, 3 Agustus 2025).

Berdasarkan hasil wawancara, peneliti dapat menyimpulkan bahwa konsep asuransi syariah pada produk amanah card itu ada. Pertama adanya akad-akad seperti akad *tabarru’* dan akad *wakalah bil ujah*. Kedua amanah card ini tidak menganut prinsip jual beli risiko, tidak terdapat riba, gharar atau maisir yang mana itu semua melanggar prinsip asuransi syariah.

Konsep asuransi syariah pada produk amanah card ini tercatat dalam jurnal yang dituliskan oleh (Mukhsinun & Fursotun, 2019) yang membahas tentang dasar hukum dan prinsip asuransi syariah di Indonesia. Dalam jurnal tersebut dituliskan bahwa asuransi syariah harus menerapkan prinsip-prinsip syariat Islam seperti adanya akad, ada unsur *ta’awun* atau saling tolong menolong serta terhindar dari *riba*, *gharar* dan *maisir*. Maka produk amanah card sudah menerapkan prinsip-prinsip asuransi syariah.

Selain itu, regulasi produk amanah card ini tidak melanggar undang-undangan perasuransian, karena secara pengelolaan dana, kontribusi sedekah dari peserta akan dibayarkan kepada lembaga asuransi syariah oleh amanah takaful, karena amanah takaful telah melakukan kerjasama dengan perusahaan asuransi syariah yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga. Hal ini tercatat dalam surat edaran OJK Tahun 2017 ada beberapa jenis saluran untuk pemasaran produk asuransi mikro diantaranya, Secara langsung (*direct marketing*), Agen asuransi, , Badan usaha selain bank dan/atau, Tenaga pemasar. Yang artinya amanah takaful berperan sebagai tenaga pemasar produk asuransi mikro syariah dari PT. Asuransi Takaful Keluarga. Maka secara teknis peran amanah takaful banten hanya sebagai pengelola

administrasi pendaftaran dan membantu proses pencairan, kemudian amanah takaful banten mendapatkan *ujrah*. Kemudian *ujrah* itu digunakan untuk membuat kartu amanah card serta operasional amanah takaful banten.

Berdasarkan hasil pengamatan, maka peneliti menyimpulkan Penerapan konsep asuransi syariah pada produk Amanah Card berlandaskan pada akad yang menjadi pondasi utama. Amanah Takaful sebagai penerbit produk menerapkan akad *tabarru'* (. Dalam skema ini, kontribusi atau iuran yang dibayarkan oleh setiap peserta Amanah Card tidak dianggap sebagai premi, melainkan sebagai dana hibah yang disumbangkan secara ikhlas. Dana ini kemudian dimasukkan ke dalam Dana Tabarru yang bertujuan untuk saling menanggung dan membantu sesama pemegang kartu yang mengalami musibah, sesuai dengan prinsip *ta'awun* (tolong-menolong) dan takaful (saling menanggung). Agar penerapan syariah pada Amanah Card dapat berjalan optimal, edukasi kepada nasabah menjadi sangat krusial. Amanah Takaful Banten perlu secara aktif menjelaskan perbedaan mendasar antara asuransi syariah dan konvensional, terutama terkait konsep *tabarru'*. Dengan pemahaman yang baik, nasabah akan memiliki keyakinan penuh bahwa produk yang mereka gunakan tidak hanya memberikan perlindungan finansial, tetapi juga keberkahan. Edukasi yang terus-menerus ini akan memperkuat kepercayaan publik dan memperkuat posisi Amanah Card sebagai produk asuransi syariah yang inovatif dan terpercaya.

Peningkatan Aksesibilitas Produk Amanah Card

Berikut ini hasil observasi dan wawancara dengan beberapa informan terkait aksesibilitas amanah card, diantaranya Direktur Amanah Takaful, *Branch Manager* Amanah Takaful Banten, Duta MT Bertaawun dan Pererta Amanah Card.

Pertama peneliti mewawancarai Bapak Sudani *Branch Manager* Amanah Takaful Banten terkait peningkatan aksesibilitas produk amanah card di Amanah Takaful Banten. Ini yang dikatakan bapak sudani pada saat diwawancara.

“Jadi saat ini amanah takaful saat ini mempunyai beberapa sosil media yaitu ada Instagram, facebook, twitter, tiktok, youtube juga ada, jadi hari ini kita sangat memanfaatkan sosial media. Karena zaman sekarang hampir 80% masyarakat menggunakan sosial media dan kita sudah menggunakannya sejak program ini diluncurkan. Amanah takaful jug sudah memiliki beberapa website amanah takaful, jika dicari digoogle itu pasti muncul, ada juga amanahcard.com, ada juga peduli berbagi.id. Jadi bagi masyarakat yang ingin mengetahui tentang amanah takaful dan amanah card dicek disosial media kami”. (Wawancara dengan Bapak Sudani pada hari Senin, 28 Juli 2025).

Setelah mewawancarai Branch Manager Amanah Takaful Banten, selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada Direktur Amanah Takaful Ustadz Ade Abdurachman untuk mendapatkan informasi lebih lanjut terkait peningkatan aksesibilitas produk amanah card.

“Untuk memasarkan produk amanah card, kami membentuk semacam relawan atau yang kami sebut dengan duta. Duta itu ada disetiap kecamatan. Temen-temen duta inilah kemudian melakukan sosialisasi ke masyarakat, ke majelis taklim, ke masjid, kesekolahan, untuk program ini dan ada insentif untuk mereka. “Tidak hanya itu, kitaa juga mempunyai kemitraan stategis dengan Bank BJB Syariah dalam rangka menampung dana dan membuat virtual account bagi masing-masing Majelis Taklim sehingga majelis taklim punya data. Dengan peserta kita bekerjasama dengan majelis taklim melalui jalur komunitas mereka seperti BKMT. Termasuk dengan UMKM misalnya dengan Forum Komunikasi UMKM Banten yang ada di serang. Itu sudah kerjasama meliputi UMKM Bertaawun, termasuk amanah card”. (Wawancara dengan Ustadz Ade Abdurachman pada hari Rabu, 30 Juli 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa peningkatan aksesibilitas produk amanah card yaitu dengan pertama membuat duta disetiap kecamatan, agar akses pendaftaran dan informasi terkait amanah card dapat tersampaikan kepada masyarakat, khususnya masyarakat pedalaman yang tidak mengakses informasi secara digital. Kedua amanah takaful banten membuat media sosial seperti Instagram, facebook dan lain-lain agar informasi terkait amanah card tersebar dimedia sosial. Ketiga amanah takaful pusat membuat website amanahcard.com, yang memudahkan masyarakat pada saat mendaftar produk amanah card secara online. Keempat amanah takaful menjalin kerjasama dengan berbagai komunitas, seperti komunitas UMKM, BKMT dan lain-lain untuk memperluas jangkauan produk amanah card ini dan tersampaikan kepada masyarakat melalui komunitas, sehingga masyarakat bisa mengakses pendaftaran produk amanah card.

Selanjutnya peneliti mewawancarai Duta MT Bertaawun yaitu Ibu Usih Hodipah Dan Bapak Dede Romdana untuk mendapatkan informasi lebih lanjut terkait aksesibilitas produk amanah card. Berikut yang disampaikan oleh Ibu Usih Hodipah terkait strategi yang diterapkan untuk mesosialisasikan produk amanah card.

“Dimata masyarakat produk amanah card ini memang baru. Dengan strategi kita yaitu sasaran utama ke majelis taklim, yang basic nya saling sedekah, dengan disampaikan tujuannya apa dan benefitnya apa. Alhamdulillah dengan mekanisme seperti itu jemaah antusias untuk mengikuti program tersebut”. (Wawancara dengan Ibu Usih Hodipah pada hari Jum’at, 1 Agustus 2025).

Demikian sama hal nya yang diasmpaikan oleh Bapak Dede Romdana.

“Untuk strategi itu sendiri, kami sebagai duta sudah dikasih bekal oleh ketua kami terjun kepada masyarakat untuk mensosialisasikan atau mengedukasikan kepada komunitas disini. Komunitas itu adalah ibu-ibu majelis taklim. Kita menyampai informasi ini menggunakan teknik ceramah”. (Wawancara dengan Bapak Dede Romdana pada hari Minggu, 3 Agustus 2025).

Setelah mewawancarai Duta MT Bertaawun, peneliti melanjutkan wawancara kepada para peserta amanah card yaitu Ibu Nuraeni, Utadzah Cucu Cahyatini Dan Bapak Yusri terkait akses yang didapatkan pada saat mendaftar sebagai peserta amanah card. Berikut yang hasil wawancara dengan Ibu Nuraeni.

“Karena ada Duta MT Bertaawun, saya bisa mengetahui produk amanah card dan bisa daftar amanah card”. (Wawancara dengan Ibu Nuraeni pada hari Jum’at, 1 Agustus 2025).

Berikutnya hasil wawancara dengan Ustadzah Cucu Cahyatini.

“Alhamdulillah, karena ada duta langsung, jadi semua mudah sekali dan pada saat pendaftaran berjalan dengan lancar”. (Wawancara dengan Ustadzah Cucu Cahyatini pada hari Jum’at , 1 Agustus 2025).

Berikutnya hasil wawancara dengan Bapak Yusri.

“Proses pendaftarannya cukup mudah, dan dibantu oleh tim yang responsip”. (Wawancara dengan Bapak Yusri pada hari Minggu, 3 Agustus 2025).

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa peningkatan aksesibilitas produk amanah card yang dilakukan oleh amanah takaful berjalan dengan lancar. Dengan adanya duta, para peserta bisa didampingi baik proses pendaftaran maupun proses pengklaiman.

Selanjutnya peneliti melanjutkan wawancara mendalam kepada Bapak Sudani selaku *Branch Manager* Amanah Takaful Banten terkait teknik pemasaran produk amanah card.

“Pertama kita menggunakan brosur untuk mempermudah masyarakat mengetahui tentang amanah card. Kedua kita mempunyai duta dimasing-masing kecamatan . setiap kecamatan kita mempunyai 2-3 duta untuk memasarkan kartu amanah card ini. Ketika kita menggunakan event-event seperti seminar-seminar kita juga hadir menjelaskan terkait amanah takaful dan kartu amanah card. Selain itu kita menggunakan sosial media”. (Wawancara dengan Bapak Sudani pada hari Senin, 28 Juli 2025).

Melihat hasil wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pemasaran produk amanah card dilakukan oleh duta yang bertugas untuk mensosialisaikan produk amanah card, tidak hanya itu pemasaran dilakukan dengan cara membuat brosur, melalui media sosial dan melalui event-event.

Hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti yaitu, aksesibilitas produk merupakan salah satu faktor krusial dalam adopsi dan penetrasi pasar, terutama di sektor keuangan syariah. Di Amanah Takaful Banten, peningkatan aksesibilitas produk Amanah Card bukan hanya tentang memperluas jangkauan fisik, tetapi juga tentang memastikan kemudahan informasi, pemahaman produk, dan proses transaksi bagi calon nasabah. Tanpa aksesibilitas yang baik, potensi besar pasar di Banten akan sulit dijangkau, dan produk inovatif ini tidak akan memberikan dampak optimal. Namun berdasarkan hasil pengamatan oleh peneliti, aksesibilitas Amanah Card di Amanah Takaful Banten saat ini masih menghadapi beberapa tantangan. Sebagian besar promosi dan layanan masih berpusat pada kantor cabang utama di Pandeglang. Akibatnya, masyarakat di wilayah Banten lainnya, seperti Serang, Cilegon, atau daerah pelosok, memiliki keterbatasan informasi dan akses fisik untuk pendaftaran dan layanan purna-jual. Ini menciptakan kesenjangan aksesibilitas yang signifikan, terutama bagi segmen pasar yang tidak tinggal di dekat pusat kota. Maka diperlukan untuk membuka pendaftaran Duta MT Bertaawun di wilayah tersebut, agar jangkauan produk amanah card menjadi lebih luas lagi

Peningkatan aksesibilitas tidak hanya sebatas fisik dan digital, tetapi juga intelektual. Banyak calon peserta mungkin belum memahami konsep asuransi syariah dari Amanah Card. Oleh karena itu, Amanah Takaful Banten harus membuat sumber daya untuk program edukasi dan literasi keuangan syariah. Hal ini bisa dilakukan melalui webinar, workshop, atau konten edukasi di media sosial yang mudah dicerna dan menarik.

Strategi pemasaran harus menjangkau langsung ke akar rumput. Mengadakan kegiatan-kegiatan komunitas, seperti bakti sosial, pengajian, atau acara olahraga di berbagai kecamatan di Banten, dapat menjadi wadah efektif untuk memperkenalkan Amanah Card. Pendekatan ini membangun kepercayaan secara personal dan menunjukkan komitmen sosial amanah takaful banten, yang sangat sesuai dengan prinsip syariah.

Untuk terus berinovasi, Amanah Takaful Banten dapat melakukan studi komparatif dengan lembaga keuangan lain, baik syariah maupun konvensional, yang sukses dalam meningkatkan aksesibilitas produk mereka. Mengidentifikasi praktik-praktik terbaik (*best practices*), seperti strategi pemasaran digital yang efektif atau model kemitraan yang sukses, dapat menjadi referensi berharga untuk dipakai dan disesuaikan dengan konteks Banten. Peningkatan aksesibilitas Amanah Card di Amanah Takaful Banten membutuhkan pendekatan holistik dan terpadu. Ini mencakup kombinasi digitalisasi, perluasan jaringan fisik melalui kemitraan, edukasi masif, penyederhanaan proses, dan optimalisasi peran agen. Dengan implementasi strategi-strategi ini secara konsisten, Amanah Takaful Banten dapat memperluas

jangkauan pasarnya secara signifikan, meningkatkan jumlah nasabah, dan pada akhirnya, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi syariah di Provinsi Banten.

Kesimpulan terkait peningkatan aksesibilitas produk amanah card Aksesibilitas produk finansial syariah menjadi salah satu kunci utama untuk mendorong inklusi keuangan di masyarakat. Dalam konteks ini, Amanah Takaful Banten melalui produk unggulannya, Amanah Card, terus berupaya memperluas jangkauan dan kemudahannya. Keberhasilan produk ini tidak hanya diukur dari angka penjualan, tetapi juga seberapa mudah masyarakat dapat mengakses informasi, memahami manfaat, dan melakukan proses aplikasi. Oleh karena itu, berbagai strategi telah diterapkan untuk memastikan Amanah Card dapat menjadi solusi finansial syariah yang inklusif dan relevan bagi berbagai lapisan masyarakat di Banten. Salah satu pendekatan yang paling terlihat adalah strategi digitalisasi. Amanah Takaful Banten secara proaktif memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk menjangkau audiens yang lebih luas, terutama generasi muda. Konten-konten edukatif yang disajikan tidak hanya sebatas promosi, tetapi juga dirancang untuk menjelaskan secara sederhana konsep takaful dan keunggulan Amanah Card dibandingkan produk serupa non-syariah. Upaya ini bertujuan untuk memecah stigma bahwa produk syariah itu rumit dan eksklusif, menjadikannya lebih mudah dipahami dan diakses oleh semua orang.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Konsep amanah card hanya mengkonversi kegiatan yang sudah berjalan dimasyarakat, ketika ada musibah baru iuran. Maka amanah takaful mengubah konsep itu menjadi iuran dulu ketika musibah datang manfaat disalurkan. Konsep ini ada kepastian seperti kepastian iuran yang dibayarkan, kepastian manfaat yang didapatkan ketika datang musibah. Konsep asuransi syariah pada produk amanah card yaitu adanya akad-akad seperti akad tabarru' yang berfungsi untuk peserta mendaftar amanah card, peserta memberikan kontribusi secara ikhlas untuk saling tolong menolong dan akad wakalah bil ujah yang berfungsi untuk amanah takaful, setiap peserta daftar melalui amanah takaful kemudian amanah takaful mengurus administrasi pendaftaran dan memproses ketika terjadi klaim. Atas dasar itu amanah takaful mendapatkan ujah dari perusahaan asuransi syariah. Aksesibilitas produk amanah card tidak hanya membuat duta untuk menyebarkan informasi dan mensosialisasikannya, namun amanah takaful banten membuat media sosial dan website untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memudahkan proses pendaftaran produk amanah card.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis penerapan konsep asuransi syariah pada produk Amanah Card di Amanah Takaful Banten, adabeberapa saran yang dapat diajukan untuk peningkatan dan pengembangan di masa mendatang: Pertama, meningtkn target utama pasar produk amnah card tidak hanya dikalangan jemaah majelis taklim, guru dai atau yang lainnya, tetapi harus ditargetkan untuk kalangan anak sekolah dan mahasiswa. Pertama, meningkatkan sosialisasi dan edukasi. Amanah Takaful Banten disarankan untuk lebih gencar mengedukasi masyarakat tentang perbedaan asuransi syariah dan konvensional, serta manfaat spesifik Amanah Card. Sosialisasi ini bisa dilakukan melalui seminar, publikasi digital, atau kerja sama dengan lembaga lain.

Ketiga, melakukan evaluasi dan pengembangan produk secara berkala. Amanah Takaful harus rutin melakukan survei kepuasan nasabah dan analisis kebutuhan pasar agar produk Amanah Card tetap relevan dan kompetitif. Inovasi produk syariah lainnya juga disarankan untuk mengikuti perkembangan pasar.

DAFTAR REFERENSI

- Adanan Murrah Nasution. (2020). Pengelolaan zakat di Indonesia. *JISFIM: Journal of Islamic Social Finance Management*, 1(2), 293–305. <https://doi.org/10.36835/iqtishodiyah.v4i2.81>
- Dewi, M., & Batubara, M. (2024). Analisis penerapan skema asuransi syariah pada angkutan kereta api PT KAI Divre 1 Sumatera Utara. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran*, 7(4), 16548–16551.
- Effendi, A. (2016). Asuransi syariah di Indonesia. *Wahana Akademika*, 3(2), 71–92. <https://doi.org/10.59996/al-fiqh.v1i3.299>
- elajar yang dilalui (Rusman, 2011).
- Fadilah, A., & Makhrus. (2019). Pengelolaan dana *tabarru'* pada asuransi syariah dan relasinya dengan fatwa Dewan Syariah Nasional. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2(1), 87–103.
- Hasibuan, D. S. (2020). *Analisis penerapan akad tabarru' dalam pengelolaan dana berdasarkan asuransi syariah pada produk Brilliance Hasanah Sejahtera di PT Sun Life Financial Cabang Medan* [Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara].
- Ichasan, N. (2020). *Asuransi syariah: Teori, konsep, sistem operasional, dan praktik*. PT Raja Grafindo Persada.
- Keluarga, T. (2022). Salurkan 2.022 Amanah Card bersama YAT, Takaful Keluarga tebar perlindungan untuk da'i dan relawan hingga pelosok negeri. <https://takaful.co.id/salurkan-2022-amanah-card-bersama-yat-takaful-keluarga-bersama-yat-tebar-perlindungan-hingga-pelosok-egeri/>
- Majelis Ulama Indonesia. (2001). *Fatwa DSN-MUI No: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah*.

- Mukhsinun, & Fursotun, U. (2019). Dasar hukum dan prinsip asuransi syariah di Indonesia. *LABATILA: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, 3(1), 48–67.
- Nurrahimah, S., Audia, S. R., & Masse, R. A. (2023). Asuransi syariah di Indonesia. *AL-FIQH: Journal of Islamic Studies*, 1(3), 119–129. <https://doi.org/10.59996/al-fiqh.v1i3.299>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2017). *Salinan surat edaran Otoritas Jasa Keuangan nomor 9/SEOJK.05/2017 tentang produk asuransi mikro dan saluran pemasaran produk asuransi mikro*.
- Rahmawati, F. N., Asmarani, H., Asriningtyas, I., & Sujianto, A. E. (2023). Penguatan pertumbuhan ekonomi melalui asuransi syariah di Indonesia. *Jurnal Bintang Manajemen (JUBIMA)*, 1(2), 241–246.
- Tho'in, M., & Anik. (2015). Aspek-aspek syariah dalam asuransi syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Syariah*, 1(1), 1–10.
- Widyanata, F. (2021). *Pengukuran kinerja organisasi pengelola zakat dengan model Indeks Zakat Nasional (IZN)*. Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
- Zainarti, & Siregar, J. (2025). Penerapan prinsip ta'awun dalam praktik asuransi syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, 3(1), 300–305.