



hasil yang disetujui sebelumnya pada saat pertama kali melakukan akad untuk mengikuti Produk Takaful Baituna.

2. Implementasi akad *mudharabah* dalam praktiknya masih kurang penjelasan yang disampaikan pihak perusahaan mengenai akad *mudharabah* kepada calon peserta, bisa dikatakan bahwa pemberian bagi hasil telah diinformasikan dalam pemasaran namun tidak menyebutkan bahwa dalam awal akan memulai transaksi itu menggunakan akad *mudharabah*, hanya mencantumkan bahwa akan ada pengembalian dana yang disebut *surplus tabarru'* yang diambil dari *surplus underwriting*, dengan menggunakan sebutan seperti itu seakan membuat suatu pengertian bahwa dana *tabarru'* dapat dikembalikan dengan beberapa ketentuan, padahal semestinya dana *tabarru'* adalah dana *ta'awun* yang difokuskan untuk membantu bukan untuk dikembalikan. Hal ini disebabkan kurang mengertinya SDM perusahaan terhadap akad *mudharabah* yang diimplementasikan secara keseluruhan, SDM hanya melakukan sesuai sistem program yang telah ditentukan oleh Pusat Perusahaan Asuransi Takaful Umum. Padahal dalam praktiknya banyak dari peserta yang mengikuti program Takaful Baituna adalah para nasabah bank syariah maupun nonsyariah yang mengasuransikan rumah mereka yang dijadikan jaminan dalam pembiayaan atau jaminan pinjaman dana kepada bank, apabila akad ini tidak dijelaskan secara rinci dan transparansi, ditakutkan nanti yang terjadi adalah pemahaman para peserta terhadap Takaful Baituna hanya sebatas produk PT. Asuransi Takaful Umum Surabaya

