

No. Reg: 221190000056903

LAPORAN PENELITIAN



Integrasi Wakaf dalam Produk Asuransi Syariah di Indonesia: Analisis Prospektif Dengan Metode SWOT

Ketua Peneliti:

Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M

NIDN: 2012117801

NIPN: 201211780102003

Anggota:

Ana Fitria, M.Sc

Kategori Penelitian	Penelitian Terapan Pengembangan Nasional
Bidang Ilmu Kajian	Ekonomi dan Bisnis Islam
Sumber Dana	DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2022

**PUSAT PENELITIAN DAN PENERBITAN
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
OKTOBER 2022**

No. Reg: 221190000056903

LAPORAN PENELITIAN



Integrasi Wakaf dalam Produk Asuransi Syariah di Indonesia: Analisis Prospektif Dengan Metode SWOT

Ketua Peneliti

Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M

NIDN: 2012117801

NIPN: 201211780102003

Anggota:

Ana Fitria, M.Sc

Klaster	Penelitian Terapan Pengembangan Nasional/ PT
Bidang Ilmu Kajian	Ekonomi dan Bisnis Islam
Sumber Dana	DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2022

**PUSAT PENELITIAN DAN PENERBITAN
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
OKTOBER 2022**

**LEMBARAN IDENTITAS DAN PENGESAHAN LAPORAN PENELITIAN
PUSAT PENELITIAN DAN PENERBITAN LP2M UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
TAHUN 2022**

1. a. Judul : Integrasi Wakaf dalam Produk Asuransi Syariah di Indonesia: Analisis Prospektif Dengan Metode SWOT
- b. Klaster : Penelitian Terapan Pengembangan Nasional/PT
- c. No. Registrasi : 221190000056903
- d. Bidang Ilmu yang diteliti : Ekonomi dan Bisnis Islam

2. Peneliti/Ketua Pelaksana
 - a. Nama Lengkap : Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M
 - b. Jenis Kelamin : Laki-Laki
 - c. NIP^(Kosongkan bagi Non PNS) :
 - d. NIDN : 2012117801
 - e. NIPN (ID Peneliti) : 201211780102003
 - f. Pangkat/Gol. :
 - g. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
 - h. Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

 - i. Anggota Peneliti
 - Nama Lengkap : Ana Fitria, M.Sc
 - Jenis Kelamin : Perempuan
 - Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

3. Lokasi Kegiatan : Banda Aceh dan Jakarta
4. Jangka Waktu Pelaksanaan : 6 (Enam) Bulan
5. Tahun Pelaksanaan : 2022
6. Jumlah Anggaran Biaya : Rp80.000.000,-
7. Sumber Dana : DIPA UIN Ar-Raniry B. Aceh Tahun 2022
8. *Output* dan *Outcome* : a. Laporan Penelitian; b. Publikasi Ilmiah; c. HKI

Mengetahui,
Kepala Pusat Penelitian dan Penerbitan
LP2M UIN Ar-Raniry Banda Aceh,

Dr. Anton Widyanto, M. Ag.
NIP. 197610092002121002

Banda Aceh, 27 Oktober 2022
Pelaksana,

Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M
NIDN. 2012117801

Menyetujui:
Rektor UIN Ar-Raniry Banda Aceh,

Prof. Dr. H. Mujiburrahman, M.Ag.
NIP. 197109082001121001

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M**
NIDN : 2012117801
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Tempat/ Tgl. Lahir : Bandar Dua, 12 November 1978
Alamat : Limpok, Darussalam
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa penelitian yang berjudul: **“Integrasi Wakaf dalam Produk Asuransi Syariah di Indonesia: Analisis Prospektif Dengan Metode SWOT”** adalah benar-benar karya asli saya yang dihasilkan melalui kegiatan yang memenuhi kaidah dan metode ilmiah secara sistematis sesuai otonomi keilmuan dan budaya akademik serta diperoleh dari pelaksanaan penelitian pada kluster Penelitian Terapan Pengembangan Nasional/PT yang dibiayai sepenuhnya dari DIPA UIN Ar-Raniry Banda Aceh Tahun Anggaran 2022. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 20 Oktober 2022

Saya yang membuat pernyataan,
Ketua Peneliti,



Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M
NIDN. 2012117801

Integrasi Wakaf dalam Produk Asuransi Syariah di Indonesia: Analisis Prospektif dengan Metode SWOT

Ketua Peneliti:

Dr. Azharsyah, S.E., Ak., M.S.O.M

Anggota Peneliti:

Ana Fitria, M.Sc

Abstrak

Secara umum penelitian ini bertujuan untuk mengetahui posisi strategis integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancamannya. Informan penelitian ini adalah seluruh stakeholder yang terlibat dalam produk wakaf manfaat asuransi seperti perusahaan asuransi, lembaga wakaf, dan instansi pemerintah. Hasil wawancara terstruktur dan pengisian angket bobot dan rating dianalisis dengan metode SWOT untuk menghasilkan posisi produk tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saat ini penerapan wakaf manfaat asuransi di Indonesia berada pada kuadran growth yaitu kuadran I yang merupakan pendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth oriented strategy). Produk wakaf manfaat asuransi dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang ada dalam pengembangan produk di masa yang akan datang.

Kata Kunci: *wakaf asuransi; asuransi syariah; analisis SWOT; keuangan sosial Islam.*

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT dan shalawat beriring salam penulis persembahkan ke pangkuan alam Nabi Muhammad SAW, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya penulis telah dapat menyelesaikan laporan penelitian dengan judul “Integrasi Wakaf dalam Produk Asuransi Syariah di Indonesia: Analisis Prospektif Dengan Metode SWOT”.

Dalam proses penelitian dan penulisan laporan ini tentu banyak pihak yang ikut memberikan motivasi, bimbingan dan arahan. Oleh karena itu penulis tidak lupa menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Rektor Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
2. Ketua dan Sekretaris LP2M UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
3. Kepala Pusat Penelitian dan Penerbitan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
4. Seluruh informan penelitian, rekan-rekan sejawat, dan pihak lain yang telah memungkinkan penelitian ini terlaksana.

Akhirnya hanya Allah SWT yang dapat membalas amalan mereka, semoga menjadikannya sebagai amal yang baik.

]Harapan penulis, semoga hasil penelitian ini bermanfaat dan menjadi salah satu amalan penulis yang diperhitungkan sebagai ilmu yang bermanfaat di dunia dan akhirat. *Amin ya Rabbal 'Alamin.*

Banda Aceh, 20 Oktober 2022

Ketua Peneliti,

Dr. Azharsyah, S.E., Ak., M.S.O.M

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
KATA PENGANTAR	
DAFTAR ISI.....	
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Signifikansi Penelitian	8
E. Sistematika Pembahasan	9
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Asuransi Syari'ah	11
B. Wakaf	13
C. Integrasi Wakaf dan Asuransi Syariah	15
D. Kajian Terdahulu	16
E. Analisis SWOT	20
F. Kerangka Berpikir	21
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Desain Penelitian	23
B. Teknik Pengumpulan Data	24
C. Teknik Analisis Data	31
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Wakaf Manfaat Asuransi	38
B. Mekanisme Implementasi Wakaf Manfaat Asuransi	42
C. Hasil Penelitian	57
1. Indikator Kekuatan	58
2. Indikator Kelemahan	62
3. Indikator Peluang	65
4. Indikator Ancaman	69
5. Matriks EFAS dan IFAS	73
6. Posisi Strategis Produk Wakaf Manfaat Asuransi	77

BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	82
B. Rekomendasi	83
DAFTAR PUSTAKA	87
BIODATA PENELITI	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada April 2022, 87% penduduk Indonesia beragama Islam (Kementerian Agama, 2022). Penduduk mayoritas muslim ini merupakan bonus demografi bagi Indonesia karena berpotensi meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional dengan instrumen keuangan syariah. Alhasil, Indonesia menduduki peringkat pertama Islamic Finance Country Index (IFCI) dalam Global Islamic Finance Report 2021 (Bank Indonesia, 2021). Hal ini terutama karena Indonesia memiliki sektor keuangan sosial syariah paling dinamis di antara semua negara di dunia. Pencapaian besar tersebut diharapkan dapat mendukung perkembangan industri keuangan syariah Indonesia untuk terus tumbuh, sebagai bagian dari rencana ekonomi global untuk mendukung pemulihan ekonomi pasca pandemi. Dari aspek kualitatif, keuangan syariah Indonesia masih mempertahankan kinerja yang baik selama pandemi, Indonesia berada di posisi ke-2 dalam Indikator Pengembangan Keuangan Syariah 2021 yang diterbitkan oleh Islamic Finance Development Report 2021 (Otoritas Jasa Keuangan, 2022).

Industri keuangan syariah global diperkirakan akan terus tumbuh hingga US\$4,94 triliun pada tahun 2025, dengan pertumbuhan rata-rata 8% dalam 5 (lima) tahun ke depan. Selanjutnya, 2% dari total aset keuangan syariah global dimiliki oleh asuransi syariah Indonesia (62 miliar dolar AS) (Otoritas Jasa Keuangan, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa industri asuransi syariah Indonesia berperan besar secara global.

Tabel 1.1 Aset Keuangan Syariah Indonesia 2021

Aset Keuangan Syariah	Market Share terhadap Keuangan Nasional	Share terhadap Aset Keuangan Syariah	Aset (Triliun Rupiah)	Jumlah Institusi/ Instrumen
Perbankan Syariah	6,74%	33,83%	693,80	12 Bank Umum Syariah (BUS)
				21 Unit Usaha Syariah (UUS)
				164 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
				59 Asuransi Syariah
IKNB Syariah	4,25%	5,90%	120,81	33 Perusahaan Pembiayaan Syariah
				6 Modal Ventura
				10 Dana Pensiun Syariah
				105 IKNB Syariah Lainnya
				1 Manajemen Investasi Syariah
Pasar Modal Syariah (Tidak termasuk Saham Syariah)	17,37%	60,27%	1.235,83	60 Unit Pengelola Investasi Syariah
				69 Sukuk Negara (outstanding)

			189 Sukuk Korporasi (outstanding)
			289 Reksadana Syariah (outstanding)
TOTAL	10,16%	100%	2.050,44

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2022).

Aset keuangan syariah Indonesia tumbuh 13,82% (yoy) di tahun kedua pandemi Covid-19, menjadi Rp2.050,44 triliun. Pasar Modal Syariah yang memiliki aset keuangan syariah terbanyak (60,27%), tumbuh sebesar 14,83 persen (yoy). Perbankan syariah, 33,83% dari keuangan syariah, naik 13,94% (yoy). IKNB Syariah yang memiliki 5,90% aset keuangan syariah tumbuh 3,80% (yoy) (Otoritas Jasa Keuangan, 2022). Asuransi syariah (IKNB Syariah) memiliki pangsa terkecil dari aset keuangan syariah Indonesia, namun memainkan peran kunci dalam pembangunan ekonomi. Ostrowska (2014) menyebutkan bahwa industri asuransi memberikan keamanan dan stabilitas kepada pelanggan yang kemudian mendorong pertumbuhan ekonomi meskipun nilai asetnya lebih rendah daripada bank.

Peran asuransi syariah sebagai lembaga keuangan non bank dalam memajukan perekonomian sangat penting. Hal ini didukung oleh tujuan utama asuransi syariah; tanggung jawab bersama dalam melindungi satu sama lain dari risiko yang mungkin terjadi dengan tetap mematuhi aturan agama. Praktik asuransi alternatif juga dapat dicapai sesuai dengan perkembangan ekonomi namun tetap berbasis syariah (Billah, 2010). Salah satu inovasi terbaru dalam asuransi syariah adalah produk asuransi wakaf.

Integrasi wakaf ke dalam berbagai instrumen keuangan sedang gencar dilakukan di Indonesia, khususnya yang terkait dengan wakaf tunai. Berdasarkan UU No. 41 Tahun 2004, pengelolaan wakaf tunai dapat

diintegrasikan dengan lembaga keuangan syariah. Dalam wakaf tunai, wakaf tidak boleh langsung menyerahkan *mauquf* berupa uang kepada Nazir, melainkan harus melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS), yang disebut sebagai LKS Penerima Wakaf Tunai (PWU)” (Al-Arif, 2012).

Beberapa negara yang memiliki sejarah pemanfaatan aset wakaf yang baik adalah Turki, Mesir, dan Arab Saudi. Sejak masa Turki Utsmani, berbagai macam kegiatan pelayanan publik dihidupkan dengan wakaf, termasuk di dalamnya pembiayaan bangunan seni dan budaya (Najid dan al-Makassari, 2006). Selanjutnya, Kementerian Perwakafan Mesir mengelola tanah kosong secara produktif dengan mendirikan lembaga perekonomian atau dalam bentuk pembelian saham perusahaan. Hasilnya akan digunakan untuk kelangsungan kehidupan masyarakat miskin, yatim piatu, pedagang kecil, juga untuk pembangunan rumah ibadah, rumah sakit, dan lembaga Pendidikan (Rozalinda, 2015). Begitu pula dengan Arab Saudi, pengelolaan wakaf diperuntukkan ke berbagai sektor perekonomian termasuk pembangunan hotel di dekat Masjidil Haram dan fasilitas lainnya untuk pelayanan kebutuhan ibadah haji (Djunaidi dan Al-Asyhar, 2007).

Di Indonesia, sebelum tahun 2000-an, perkembangan wakaf masih terhambat dengan rendahnya pemahaman fikih sehingga pemanfaatan wakaf hanya digunakan untuk kegiatan ibadah tanpa mengarah pada pemberdayaan ekonomi umat (Rozalinda, 2015). Barulah sejak lahirnya Undang-undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf, Indonesia mulai bergerak ke arah yang lebih produktif, profesional, dan independen (Nurdin, 2018). Aturan perundang-undangan tersebut diperkuat dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2006 yang dalam pasal 48 ayat 2 disebutkan pengelolaan wakaf uang hanya dapat dilakukan melalui investasi pada produk-produk LKS dan/atau instrumen keuangan syariah.

Sampai akhir tahun 2021, perkembangan wakaf tidak lagi berfokus kepada aset tetap seperti gedung dan tanah, namun sudah bergerak ke arah yang lebih dinamis dengan menggunakan uang sebagai wakaf tunai sesuai dengan prediksi Badan Wakaf Indonesia (BWI) dalam Outlook Perwakafan Indonesia. Meskipun Indonesia berpotensi mencapai wakaf hingga 180 triliun rupiah per tahun, hanya 819,36 miliar rupiah saja yang terakumulasi per Januari 2021. Rendahnya jumlah wakaf ini disebabkan oleh beberapa faktor, di antaranya: rendahnya literasi wakaf, tata kelola yang belum optimal, portofolio wakaf yang belum efisien, hingga kesulitan cara berwakaf.

Konsep asuransi wakaf berupa polis asuransi syariah yang memuat manfaat asuransi dan nilai investasi sekaligus sehingga pemegang polis dapat melakukan wakaf jika disetujui oleh ahli waris. Manfaat asuransi dimaksudkan untuk mitigasi risiko peserta atau pihak yang ditunjuk penerima wakaf. Wakaf ini termasuk dalam wakaf tunai yang manfaatnya dapat dirasakan oleh para ahli waris kepada masyarakat sehingga dengan adanya produk ini (kontribusi wakaf) dapat bermanfaat bagi masyarakat sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 106 Tahun 2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada Asuransi Jiwa Syariah (Saputra, 2019).

Dalam pelaksanaannya, perusahaan asuransi harus didukung oleh mitra nazir yang telah memiliki sertifikat dari BWI. Sampai akhir 2021, perusahaan asuransi yang menawarkan produk ini ke masyarakat Indonesia seperti PT. Sun Life Financial Indonesia, PT. Asuransi Allianz Utama Indonesia, PT. Prudential Life Assurance, PT. Asuransi Takaful Keluarga, dan Generali, misalnya, didukung oleh sejumlah mitra *nazhir* seperti BMT Al-Azhar, Dompot Dhuafa, dan 174 lembaga lainnya. Soufyan (2020) memproyeksikan Indonesia memiliki peluang besar untuk mengembangkan wakaf asuransi ini

dengan jumlah penduduk muslim yang besar dan aset wakaf yang banyak tersebar di berbagai provinsi. Selain itu, dukungan teknologi informasi membuat produk dapat diakses oleh siapa saja dan membuka peluang untuk berwakaf dengan mudah sekaligus mendapatkan manfaat perlindungan asuransi.

Namun kajian pengembangan produk ini masih diperlukan agar dapat berkembang dengan baik karena terdapat beberapa kendala seperti belum begitu dikenalnya produk ini secara luas oleh masyarakat. Hasil kajian awal di Asuransi Syariah Allianz menunjukkan bahwa masyarakat yang menggunakan fitur wakaf masih sangat rendah. Sejak diluncurkan pada tahun 2019, fitur wakaf di perusahaan baru dimanfaatkan oleh 4 persen atau setara 298 peserta. Hal ini disebabkan antara lain oleh pemahaman masyarakat yang kurang baik akan besarnya potensi wakaf dan kurangnya sosialisasi produktif tentang wakaf (Rofiki, 2018). Ditinjau dari perspektif perilaku konsumen, ada dua faktor yang berkaitan dengan keputusan berasuransi, yaitu faktor sosial dan faktor dari perusahaan asuransi; dalam faktor sosial, yang mempengaruhi keputusan asuransi adalah kelompok penghasilan, sedangkan umur, gender, dan pendidikan tidak memberikan pengaruh yang berarti; selanjutnya diskon dan penanggungan asuransi merupakan faktor dari perusahaan asuransi yang mempengaruhi keputusan pembelian produk (Petra, 2012). Lebih lanjut, menurut riset yang dilakukan Nielsen pada tahun 2017, masih banyak masyarakat yang menganggap bahwa wakaf harus dalam bentuk tanah atau bangunan sehingga harus mapan atau siap secara finansial sebelum berwakaf.

Selain itu, citra asuransi di Indonesia yang belum sebaik perbankan syariah juga menjadi salah satu kendala dalam pengembangan produk ini. Literasi asuransi syariah masyarakat Indonesia masih sekitar 2% (KNEKS,

2021). Hal ini dikarenakan masih banyak masyarakat yang belum begitu memahami konsep asuransi syariah dan pentingnya memiliki asuransi (Yusrizal & Lubis, 2020). Selanjutnya, masyarakat masih memiliki paradigma bahwa asuransi identik dengan peristiwa duka seperti sakit, kecelakaan, dan kematian yang kemudian menyebabkan mereka enggan menerima tawaran polis asuransi (Meylina, 2021).

Berdasarkan uraian di atas, perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam terkait integrasi wakaf asuransi. Oleh karena itu, diperlukan analisis mendalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan pengembangan produk ini serta mengetahui posisi strategis prospektifnya sehingga dapat diambil kebijakan yang tepat.

Strategi terbaik muncul dari hasil analisis kekuatan dan kelemahan internal yang dikombinasikan dengan peluang dan tantangan eksternal, dengan kata lain, analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) menjadi tepat untuk merumuskan strategi meningkatkan potensi wakaf asuransi. Analisis SWOT telah menjadi salah satu alat yang berguna dalam dunia bisnis, termasuk bisnis asuransi. Metode ini menghasilkan analisis yang mendalam sehingga dianggap sebagai salah satu metode yang efektif dan efisien untuk melakukan inovasi bisnis (Rangkuti, 2018).

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, dapat dirumuskan beberapa pertanyaan penelitian sebagai rumusan masalah, yaitu:

1. Bagaimanakah kekuatan integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia?
2. Bagaimanakah kelemahan integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia?
3. Bagaimanakah peluang integrasi wakaf dalam produk asuransi

syariah di Indonesia?

4. Bagaimanakah tantangan integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia?
5. Bagaimanakah posisi strategis integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis kekuatan integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia.
2. Untuk menganalisis kelemahan integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia.
3. Untuk menganalisis peluang integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia.
4. Untuk menganalisis tantangan integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia.
5. Untuk menganalisis posisi strategis integrasi wakaf dalam produk asuransi syariah di Indonesia.

D. Signifikansi Penelitian

Studi ini penting karena memberikan kontribusi baik pada tingkat teoritis dan praktis. Seperti yang dinyatakan sebelumnya, studi prospektif yang menganalisis implementasi integrasi wakaf ke dalam asuransi syariah dalam skala nasional belum pernah dilakukan. Studi asuransi wakaf yang telah dilakukan sebelumnya terbatas pada lingkup geografis yang lebih kecil dan/atau pada produk asuransi wakaf satu perusahaan asuransi saja.

Misalnya, kajian Sulistiani (2017) tentang implementasi asuransi wakaf terbatas pada Lembaga Wakaf Al-Azhar saja, begitu juga dengan penelitian Syahfitri (2019) yang hanya fokus pada praktik wakaf manfaat asuransi di satu perusahaan asuransi saja. Hal serupa juga terlihat dalam hasil penelitian Ridha (2019), Masykuroh dan Afrilina (2019), Rusydiana dan Rahayu (2019), Yustati (2021), dan Hakim dan Asiyah (2020).

Dengan melibatkan seluruh unsur pemangku kepentingan tentang wakaf manfaat asuransi dan dianalisis dengan metode SWOT, kajian ini diharapkan dapat memberikan evaluasi yang realistis terhadap prospek integrasi wakaf ke dalam produk-produk asuransi syariah di Indonesia. Hasil evaluasi diharapkan dapat menonjolkan kelebihan, kekurangan, peluang, dan tantangan produk wakaf manfaat asuransi di Indonesia sehingga dapat dilakukan pengambilan keputusan yang tepat. Selain itu, kajian ini juga diharapkan dapat menjadi pedoman bagi seluruh pemangku kepentingan di Indonesia untuk menjalankan integrasi produk asuransi dengan wakaf. Temuan penelitian ini akan berimplikasi pada pengembangan produk-produk asuransi syariah yang berbasis wakaf dan juga pada pembuatan kebijakan yang berkaitan dengan produk ini.

E. Sistematika Pembahasan

Kajian akan dibagi dalam lima bab, bab 1 akan membahas tentang latar belakang masalah yang dirumuskan dalam bentuk pertanyaan. Rumusan masalah ini kemudian akan dijadikan tujuan penelitian. Selain itu, di akhir bab 1 akan dibahas signifikansi penelitian, dan sistematika pembahasan kajian ini.

Bab 2 akan membahas tentang studi literatur yang terbagi dalam dua pembahasan besar, yaitu landasan teori dan kajian penelitian terkait. Pada bab

ini juga ditampilkan kerangka berpikir yang menjelaskan alur penelitian ini secara diagram.

Bab 3 membahas tentang metode penelitian yang digunakan. Dalam bab ini diuraikan secara detail jenis penelitian, metode pengumpulan data, responden/informan, lokasi penelitian, operasional variabel, dan metode analisis data.

Bab 4 menguraikan hasil-hasil dapatan lapangan yang kemudian diuraikan secara sistematis dengan cara deskriptif dan juga tabulasi. Selain itu, bab ini juga dilakukan analisis dan pembahasan hasil penelitian secara mendalam dengan mengaitkan pada landasan teori dan temuan kajian sebelumnya serta mengaitkannya dengan tujuan penelitian.

Bab 5 merupakan bagian terakhir dari kajian ini. Bab ini menguraikan secara ringkas hasil-hasil yang didapat pada bab-bab sebelumnya. Dalam bab ini juga diuraikan rekomendasi hasil penelitian untuk dapat digunakan oleh para pihak terkait dalam pengambilan kebijakan pengembangan wakaf pada produk asuransi syariah di Indonesia.

BAB II LANDASAN TEORETIS

A. Asuransi Syariah

1. Pengertian Asuransi Syariah

Istilah asuransi bersumber dari Bahasa Belanda; *assurantie*, yang dalam bahasa hukumnya disebut *verzekering* yang berarti pertanggungan. Istilah tersebut kemudian menimbulkan dua istilah lanjutan, yaitu *assuradeur* (penanggung) dan *geassureerde* (tertanggung) (Sula, 2004). Demikian juga istilah *insurance* dalam Bahasa Inggris dapat dimaknai sebagai menanggung sesuatu yang mungkin atau tidak mungkin terjadi dan *assurance* yang didefinisikan sebagai menanggung sesuatu yang pasti terjadi (Huda dan Heykal, 2010).

Adapun asuransi syariah dewasa ini dikenal dengan istilah *takaful* yang berasal dari kata *kafala* dalam Bahasa Arab yang mengandung makna tanggung jawab, garansi, tanggungan, atau penjaminan. Secara harfiah, *takaful* berarti garansi tabungan, tanggung jawab bersama, garansi bersama, jaminan kolektif dan janji timbal-balik sehingga mencerminkan suatu hubungan resiprokal dan kontrak mengenai bantuan antara para anggota suatu kelompok tertentu. Berdasarkan pengertian tersebut, terdapat tiga aspek yang terkandung dalam *takaful*, yaitu hubungan timbal-balik, tanggung jawab timbal-balik, dan proteksi timbal-balik terhadap segala jenis kerugian. Jadi, *takaful* merupakan suatu sistem yang pesertanya melakukan urun dana bersama secara reguler dan bersama-sama menjamin satu sama lain, yakni mengompensasi peserta manapun yang menderita risiko tertentu (ISRA, 2015).

Definisi terperinci mengenai asuransi syariah dikemukakan dalam Fatwa DSN MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001, yaitu: "Asuransi syariah (*ta'min, takaful, atau tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'*" yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah".

Berdasarkan beberapa pengertian sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa asuransi syariah adalah suatu kegiatan saling menolong dan melindungi sesama peserta dengan mekanisme urun dana bersama-sama yang kemudian diberikan kepada peserta yang mengalami musibah.

2. Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Syariah

Pengelolaan dana dalam asuransi syariah mengikuti pola akad mudharabah yang mengatur nasabah asuransi sebagai kelompok yang menjadi pemilik sepenuhnya dana premi (*shahibul mal*) dan perusahaan asuransi sebagai pemegang amanah (*mudharib*) dana dari peserta asuransi untuk dikelola yang hasilnya akan dibagikan untuk kedua pihak tersebut sesuai dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan (Sula, 2004). Pengelolaan premi secara halal dan pemberian santunan musibah harus dilakukan sesuai akad yang amanah bagi perusahaan asuransi (Nopriansyah, 2006). Pengelolaan premi sering terbagi ke dalam dua mekanisme, yaitu (Sula, 2004):

1) Premi dengan unsur Tabungan (*saving*)

Dalam produk *saving* ini ada dua, pertama, rekening tabungan milik peserta dan dibayarkan apabila perjanjian berakhir, peserta mengundurkan diri, dan peserta meninggal dunia. Kedua, rekening khusus (*tabarru'*), yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai derma untuk tujuan saling membantu dan menanggung diantara

peserta yang dibayarkan apabila peserta meninggal dunia atau perjanjian telah berakhir (jika ada surplus dana).

2) Premi tanpa unsur Tabungan (*non-saving*)

Setiap premi yang masuk merupakan dana peserta setelah dikurangi dengan *ujrah* perusahaan atas jasa pengelolaan dana yang berasal dari kas perusahaan karena penggantian klaim diambil dari dana *tabarru*”.

B. Wakaf

1. Definisi Wakaf

Secara bahasa wakaf memiliki arti menahan, menghalangi dan menghentikan. Asal katanya *waqafa-yaqifu-waqfan* atau *habasa-yahbisu-habsan*. Secara istilah, penulis memilih pengertian yang termaktub dalam undang-undang No.41 Tahun 2004, karena pengertian tersebut sebagai jalan tengah dari beberapa definisi yang ada baik dari ulama salaf maupun *khalaf*. wakaf adalah perbuatan hukum *wakif* untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut Syariah. Maksudnya adalah pembekuan hak milik terhadap harta untuk suatu manfaat tertentu, biasanya untuk kemaslahatan umat. Harta yang diwakafkan harus kekal, tidak boleh dijual atau dihibahkan. Pemanfaatannya pun mesti disesuaikan dengan niat *wakif* (pemberi wakaf). Pahala wakaf nilainya jauh lebih besar dan lebih terjaga daripada sedekah dan infak, karena sifatnya akan terus mengalir kepada *wakif* walaupun ia telah tiada, selama harta itu masih digunakan. Wakaf merupakan pembaktian harta kepada Allah. Jadi, harta tersebut mengalir dari *wakif* kepada Allah. Akan tetapi manfaat dan hasil dibagikan kepada masyarakat

yang sangat membutuhkan, orang sakit, fakir miskin, musafir, dan lain sebagainya (al-Alabij, 2002:386).

Islam sangat menganjurkan (*sunnah muakkad*) seseorang untuk berwakaf, karena wakaf ibadah *maliyah* yang memberikan manfaat kepada si *wakif* dalam jangka waktu yang panjang. Terkait dengan hal tersebut, al-Qur'an menyebutkan amalan wakaf tersebut adalah sebuah kebaikan, QS. Ali Imran(3):92, menyerahkan harta di jalan Allah, QS.Al-Baqarah (2):267, Allah melipatgandakan pahala bagi orang-orang berinfak, QS.Al-Baqarah:261. Sedangkan Nabi Muhammad SAW menyebutnya dengan ungkapan sedekah yang mengalir, (HR. Muslim dari Abi Hurairah) dan praktik Umar bin Khattab dalam mewakafkan Tanah Khaibar.

Rukun merupakan sesuatu yang wajib ada dalam pelaksanaan wakaf, tanpa rukun maka wakafnya tidak sah. Rukun wakaf yang disepakati oleh para ulama adalah *wakif*, *mauquf bih* (barang yang diwakafkan), *mauquf 'alaih* (peruntukan wakaf), dan *shighat* (ikrar wakaf) (KEMENAG, 2017:21).

2. Ragam Wakaf dan Model Pengembangan Wakaf

Wakaf dilihat dari sisi peruntukannya dapat dibagi menjadi dua (Sabiq, 2013:433), wakaf *ahli* dan wakaf *khairi*. Wakaf *ahli* adalah wakaf yang diperuntukkan manfaatnya untuk lingkungan keluarga *wakif*. Sedangkan wakaf *khairi* adalah wakaf yang mana manfaat dari wakaf diperuntukkan untuk kemaslahatan dan kesejahteraan umat manusia.

Adapun model pengembangan wakaf sebagaimana yang tercantum dalam undang-undang No.41 tahun 2004 adalah (1) model pengelolaan wakaf *fixed aset* seperti aset wakaf yang menghasilkan produk barang, jasa unsur tanah, termasuk tanah wakaf produktif sebagai faktor produksi dan aset wakaf yang berbentuk investasi usaha; dan (2) model pengelolaan wakaf

uang, seperti wakaf tunai, wakaf saham, dan wakaf takaful (Surahwardi, 2010:112-113).

C. Integrasi Wakaf dan Asuransi Syariah

Konsep wakaf dalam produk asuransi syariah berbentuk polis asuransi syariah yang di dalamnya terdapat manfaat asuransi dan nilai investasi yang dapat diwakafkan oleh pemegang polis dengan persetujuan ahli waris. Adanya manfaat asuransi dimaksudkan untuk melakukan pengalihan atau mitigasi risiko peserta atau pihak yang ditunjuk untuk menerima wakaf tersebut. Wakaf asuransi syariah ini termasuk dalam salah satu wakaf dengan harta bergerak yaitu dalam bentuk tunai (*cash*). Penggabungan ini menciptakan sebuah kuantum wakaf yang manfaatnya tidak hanya dapat dinikmati oleh keluarga yang ditinggalkan dan pemegang polis sendiri, tetapi juga masyarakat. Dari tujuan dan kontribusi tersebut, mampu menjadikan wakaf polis sebagai wujud pemberdayaan umat (Saputra, 2019:6)

Dalam ketentuan fatwa DSN MUI No.106/DSN- MUI/X/2016 dijelaskan bahwa manfaat asuransi yang boleh diwakafkan paling banyak 45% dari total manfaat asuransi. Ikrar wakaf akan dilaksanakan setelah manfaat asuransi secara prinsip sudah menjadi hak pihak yang ditunjuk. Kadar jumlah manfaat investasi yang boleh diwakafkan paling banyak sepertiga ($1/3$) dari total kekayaan dan atau tidak tirkah kecuali disepakati oleh pihak ahli waris (Fatwa DSN MUI) Melalui fatwa tersebut, dapat memberikan andil untuk perkembangan industri asuransi keuangan syariah, atau memberikan instrumen pendukung bagi kalangan industri asuransi syariah untuk memaksimalkan perekonomian berbasis syariah.

D. Kajian Terdahulu

Sudah terdapat beberapa penelitian tentang integrasi wakaf dalam asuransi. Akan tetapi belum ada penelitian yang secara khusus mengkaji integrasi wakaf asuransi secara luas mencakup perusahaan asuransi dan badan terkait serta menggunakan kombinasi penelitian kualitatif dan kuantitatif agar mendapat informasi yang lebih komprehensif. Beberapa penelitian tentang integrasi wakaf asuransi akan dibahas sebagai berikut.

Sulistiani (2017) mengkaji tentang implementasi wakaf wasiat polis asuransi syariah dan pentingnya masyarakat dalam memahami wakaf wasiat polis di lembaga Wakaf Al-Azhar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi wakaf wasiat polis asuransi syariah menurut hukum Islam termasuk wakaf produktif. Namun, dari sisi unsur kepemilikannya sebagai objek wakaf belum sepenuhnya dimiliki oleh *wakif* sehingga ini menjadikan perbedaan pendapat di kalangan ulama tentang sah tidaknya, walaupun secara prinsip telah dimiliki oleh *wakif*, namun masih membuka ruang sengketa karena objek wakaf tersebut belum dimiliki sepenuhnya. Akad wakaf wasiat polis asuransi syariah sendiri masih berpotensi dibatalkan oleh *wakif* maupun oleh pihak asuransi syariah, salah satunya jika pihak *wakif* mendapatkan kesulitan dalam membayar premi sebelum jatuh tempo. Sehingga implementasi wakaf produktif melalui wakaf wasiat polis asuransi syariah di lembaga wakaf Al-Azhar Jakarta belum sepenuhnya mengikuti aturan dalam Fatwa DSN MUI dikarenakan fatwa tersebut baru keluar di akhir 2016 dan disosialisasikan di awal 2017, sedangkan wakaf wasiat polis asuransi syariah ini sudah dikenal di masyarakat sejak 2012.

Selanjutnya, Rofiki (2018) menjelaskan tentang strategi pengelolaan wakaf wasiat polis asuransi syariah dengan menggunakan metode pendekatan deskriptif-kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa

strategi pengelolaan aset wakaf wasiat polis asuransi di Al-Azhar dilakukan secara produktif dan non produktif. Secara produktif dilakukan dengan mengembangkan aset wakaf di bidang jasa transportasi bus pariwisata dan perkebunan pohon Jabon, sedangkan secara non produktif dengan membangun tempat-tempat seperti masjid, musholla, pesantren, madrasah dan lembaga sosial lainnya. Pengelolaan wakaf menggunakan faktor pendukung *Spiritual Care Community* (SCC) dan Sistem Terintegrasi Online untuk mengevaluasi kinerja secara efisien.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Masykuroh dan Afrilina (2019) yang menjelaskan tentang penerapan strategi pemasaran produk wakaf dengan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk wakaf yang dilakukan PT. Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang adalah strategi pemasaran agen, yang merupakan strategi yang efektif karena terdapat keuntungan bagi tenaga pemasarannya yaitu tenaga pemasar lebih mengetahui kondisi calon nasabah secara langsung. Kemudian strategi pemasaran melalui kerja sama dengan lembaga terpercaya sangat menguntungkan perusahaan karena mayoritas masyarakat Indonesia didominasi oleh masyarakat muslim sehingga membuat tingkat kepercayaan terhadap produk wakaf ini meningkat. Adapun hasil analisis SWOT yaitu strategi yang diterapkan perusahaan adalah strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal (sel 1), pertumbuhan melalui konsentrasi dapat dicapai melalui integrasi vertikal dengan cara *backward integration* (menggambil alih fungsi *supplier*) atau dengan cara *forward integration* (menggambil alih fungsi distributor).

Di tahun yang sama, Rusydiana dan Rahayu (2019) mengidentifikasi penyebab serta faktor-faktor yang dominan menjadi hambatan dalam pengembangan wakaf tunai di Indonesia dengan pendekatan metode IFAS-

EFAS Matriks dan SWOT. Penelitian ini dilakukan dengan cara menyusun kuesioner kepada pihak yang berkompeten serta mengetahui secara keseluruhan kondisi wakaf tunai di Indonesia baik secara internal maupun eksternal, dan juga digunakan *expert judgement* (penilaian dari ahli) untuk mengetahui bagaimana probabilitas dari akibat yang akan muncul sebab adanya suatu kejadian. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa peringkat analisis IFE tertinggi dari kekuatan adalah kemampuan wakaf tunai dalam memperluas basis sumber dana wakaf diikuti dengan kemudahan dan *zero cost of fund*. Sedangkan peringkat kelemahan yaitu kurangnya sosialisasi kepada masyarakat diikuti dengan kekurangan SDM *nazhir* yang profesional. Adapun hasil analisis EFE menunjukkan bahwa peringkat tertinggi dari peluang adalah potensi wakaf tunai yang tidak terhingga diikuti dengan banyak munculnya jurusan keuangan syariah seperti Program Studi Ekonomi Syariah pada perguruan tinggi. Sedangkan peringkat tertinggi ancamannya adalah relatif lemahnya *political will* pemegang otoritas diikuti dengan mayoritas *nazhir* yang masih tradisional.

Syahfitri (2019) menganalisis strategi pengelolaan wakaf dalam produk Prulink Syariah Investor Account (PSIA) dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA menggunakan SWOT yang berdasarkan IFAS (*Internal factor analysis summary*) dan EFAS (*external factor analysis summary*) diketahui bahwa nilai IFAS 2,563586 dan nilai EFAS 2,708468. Sehingga strategi yang tepat direkomendasikan adalah *Integrasi agresif* yang berada di sel nomor lima (*growth*), yaitu suatu keadaan organisasi mengalami suatu masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, aset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya.

Ridha (2019) menjelaskan penerapan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Jiwa Syariah berdasarkan Fatwa No:106/DSN-MUI/X/2016 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah yang dijalankan PT Prudential Syariah apakah penerapannya sudah sesuai dengan Fatwa No:106/DSN- MUI/X/2016. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Asuransi Jiwa Prudential Syariah Family Barokah sebagai unitlink syariah menggabungkan fungsi manfaat investasi dan proteksi untuk membantu memberikan solusi kepada masyarakat termasuk dalam hal ibadah di bidang wakaf. Dengan adanya fatwa yang mengatur tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi, para peserta bisa melakukan wakaf melalui ikrar wakaf yang disediakan oleh Prudential Syariah. Dengan demikian sistem wakaf polis asuransi jiwa syariah sebagai salah satu produk dari unitlink syariah di PT Prudential Syariah Family Barokah Malang telah sesuai dengan syariat Islam ditinjau dari sudut pandang DSN-MUI Nomor 106/DSN- MUI/X/2016 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi.

Di tahun 2020, Hakim dan Asiyah (2020) meneliti tentang Perkembangan Wakaf Asuransi Syariah di Indonesia Pasca Terbitnya Fatwa DSN-MUI No.106 Tahun 2016. Penelitian deskriptif ini menjelaskan bahwa wakaf asuransi berkembang dengan baik dan positif di Indonesia dan berpotensi untuk bertumbuh lebih besar. Meskipun demikian, terdapat kendala konseptual dan konkret yang dapat menghambat laju perkembangan produk tersebut agar dapat diterima pengelola wakaf dan masyarakat umum.

Terakhir, Yustati (2021) mengadakan studi kualitatif terkait Signifikansi Wakaf Manfaat Asuransi Melalui Instrumen Asuransi Jiwa Syariah Bagi Lembaga Wakaf Al-Azhar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manfaat yang signifikan yang diterima lembaga wakaf tersebut adalah meningkatnya jumlah *wakif*, baik *wakif* dari wakaf asuransi syariah, maupun *wakif* lainnya.

Peningkatan jumlah wakaf asuransi syariah melalui lembaga Al-Azhar juga ikut menambah manfaat instrumen keuangan Islam untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Dari penelitian terdahulu di atas, terlihat bahwa beberapa unsur pengembangan wakaf asuransi telah dibahas mulai dari kajian hukum hingga penerapannya. Akan tetapi, mayoritas kajian terdahulu tersebut hanya meneliti satu subjek penelitian dan menggunakan metode kualitatif. Oleh karena itu, peneliti memandang perlu dilakukannya sebuah kajian komprehensif dalam bentuk kuantitatif dan kualitatif untuk memperkuat potensi pengembangan wakaf asuransi di Indonesia sehingga *masalah* peningkatan kesejahteraannya bisa dirasakan lebih luas lagi oleh masyarakat muslim secara khusus, dan seluruh rakyat Indonesia secara umum.

E. Analisis SWOT

Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, kebijakan strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis (*strategic planning*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini, hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling banyak digunakan untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Rangkuti, 2018).

Isniati dan Fajriansyah (2019) menyebutkan bahwa tujuan utama analisis SWOT adalah untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal. Kemudian untuk memberikan gambaran komprehensif, analisis keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman

perusahaan atau organisasi secara menyeluruh digunakan sebagai dasar atau landasan pemilihan alternatif tindakan yang akan diambil perusahaan.

Manfaat dari analisis SWOT adalah untuk menganalisis faktor-faktor organisasi yang memberikan andil terhadap kualitas mutu pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor dari luar (Isnati dan Fajriansyah, 2019).

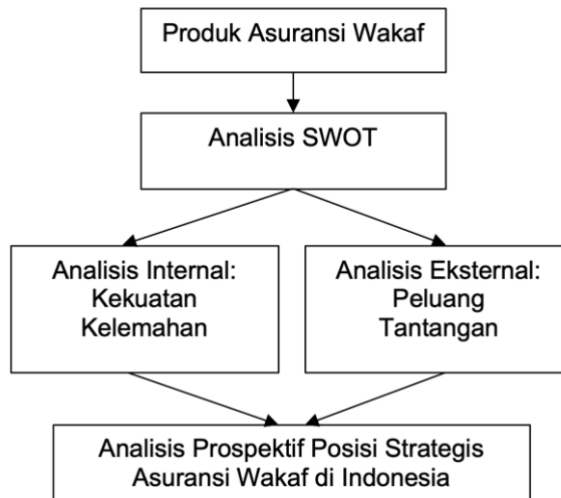
F. Kerangka Berpikir

Penelitian ini mencoba mengevaluasi penerapan wakaf pada produk asuransi di Indonesia. Penelitian ini berfokus pada wakaf dalam asuransi syariah dengan kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan sebagai bentuk merumuskan analisis prospektif terhadap perkembangan produk asuransi wakaf di masa yang akan datang.

Dewasa ini wakaf telah mengalami proses perkembangan seiring dengan berkembangnya industri keuangan syariah. Dengan diberlakukannya UU Nomor 41 Tahun 2004, penerimaan dan pengelolaan wakaf tunai dimungkinkan untuk terintegrasi dengan produk asuransi syariah.

Produk ini berkembang dan populer. Beberapa perusahaan asuransi besar di Indonesia sudah menawarkan produk asuransi wakaf. Meskipun demikian, pengembangan produk tersebut harus dianalisis menggunakan analisis SWOT berbasis logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan dan ancaman. Dengan analisis SWOT, alternatif-alternatif fungsional pengembangan produk lebih mudah diimplementasikan dalam perencanaan strategis jangka panjang karena posisinya sudah diketahui. Akan lebih mudah bagi seluruh *stakeholders* untuk bersinergi dalam melihat potensi produk asuransi wakaf untuk manfaat pembangunan ekonomi sekaligus mencapai pahala beribadah bagi individu wakif.

Berdasarkan penjelasan tersebut, kerangka berpikir penelitian ini adalah:



Gambar 2.1. Kerangka Berpikir

BAB III METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Berdasarkan pendekatan filosofis data, penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif secara bertahap (*sequential mixed methods*). Dalam metode ini, terdapat sejumlah prosedur untuk menggabungkan dan/ atau memperluas temuan dari satu metode dengan temuan pada metode lainnya (Sugiyono, 2015). Dengan pendekatan ini, data penelitian dikumpulkan dengan cara kualitatif melalui kajian literatur, wawancara mendalam, dan observasi. Data tersebut kemudian dikuantifikasikan dengan pemberian bobot dan *rating* untuk masing-masing faktor dengan mengikuti metode pembobotan pada matriks SWOT. Pada akhirnya hal ini akan menghasilkan rumusan strategis terkait integrasi wakaf dalam produk asuransi di Indonesia.

Penelitian ini dilakukan dalam rentang waktu 8 (delapan) bulan, terhitung mulai bulan Maret sampai dengan Oktober 2022. Bulan pertama merupakan bulan persiapan proposal dan penyusunan instrumen penelitian termasuk merumuskan metode penelitian. Pada bulan kedua, dilakukan pengujian awal terhadap instrumen penelitian termasuk pilot test dan *Focus Group Discussion (FGD)* dengan beberapa narasumber yang ahli di bidang asuransi wakaf. Bulan ketiga adalah tahapan peninjauan lapangan yang di dalamnya termasuk kegiatan pendalaman dengan para yang dilakukan bersamaan dengan wawancara mendalam dengan beberapa pihak terkait. Kemudian, pada bulan keempat dilakukan pengumpulan hasil wawancara dan review aspek teoritis. Bulan kelima merupakan tahapan analisis data dan validasi ulang seluruh data yang terinput. Bulan keenam merupakan waktu menyusun laporan antara yang dilanjutkan dengan seminar hasil. Selanjutnya, input untuk kesempurnaan penelitian dari seminar akan ditambahkan dan disusun kembali ke dalam draft laporan akhir. Bulan kedelapan merupakan bulan terakhir dari seluruh proses penelitian dan dirancang sebagai periode persiapan laporan akhir termasuk penyelesaian segala proses administrasi. Ringkasan tahapan penelitian dapat dilihat pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1. Rancangan Penelitian

Bulan	Tahapan Penelitian
1	Persiapan awal dan pengembangan masalah penelitian; Pengembangan instrumen penelitian
2	Validasi instrumen kualitatif (<i>expert validation</i>) dan kuantitatif (<i>pilot test</i>)
3	Pengumpulan dan review aspek teoritis
4	Wawancara mendalam dan observasi
5	Analisis data dan validasi ulang
6	Format dan persiapan laporan, penyelesaian administrasi laporan antara, dan seminar hasil

7	Penyempurnaan laporan (<i>draft</i> laporan akhir)
8	Laporan akhir dan kelengkapan administrasi lainnya

B. Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini berasal dari sumber primer dan sekunder. Sumber primer diperoleh dengan menggunakan metode wawancara dan penyebaran angket kepada perusahaan asuransi syariah, lembaga dan badan pemerintah dan swasta terkait wakaf, serta pihak lain yang dianggap berkaitan dengan data penelitian sedangkan sumber sekunder berasal dari dokumen, buku, jurnal, dan catatan resmi lainnya terkait wakaf dan asuransi syariah.

2. Informan Penelitian

Informan penelitian ini terdiri dari individu-individu yang berasal dari komponen berikut, yaitu komponen perusahaan asuransi syariah, komponen pemerintah, dan komponen mitra nazhir, dan komponen akademisi. Agar penelitian dapat berjalan secara efektif dan efisien, maka pemilihan informan dari masing-masing komponen tersebut dilakukan dengan metode *purposive sampling* dengan kriteria tersendiri. Adapun yang menjadi kriteria bagi perusahaan asuransi syariah adalah sebagai berikut:

1. Telah menerapkan wakaf manfaat asuransi
2. Mempunyai mitra nazhir yang bersertifikasi
3. Pernah menerima klaim wakaf manfaat asuransi.

Dari kriteria tersebut, maka perusahaan asuransi syariah yang menjadi informan penelitian ini adalah PT. Sun Life Financial Indonesia, PT. Asuransi Allianz Utama Indonesia, PT. Prudential Life Assurance, dan PT. Asuransi Takaful Keluarga. Selanjutnya, informan penelitian yang berasal dari lembaga

pemerintah didasarkan pada kriteria: “aktif terlibat dalam perumusan kebijakan yang terkait pelaksanaan wakaf di Indonesia”. Dari kriteria tersebut terpilih dua lembaga, yaitu:

1. Badan Wakaf Indonesia (BWI), yang menjadi perpanjangan tangan pemerintah dalam pengelolaan aset wakaf di Indonesia
2. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), yang diberikan otoritas untuk membuat fatwa yang berkaitan dengan aspek kesyariahan wakaf.

Untuk lembaga nazhir dipilih berdasarkan kriteria: 1) sudah menjadi nazhir yang tersertifikasi, 2) pernah atau sedang mengelola aset wakaf manfaat asuransi. Dari kriteria tersebut kemudian dikerucutkan lagi pada jumlah aset yang dikelola dan lamanya pengalaman dalam pengelolaan aset wakaf, sehingga terpilih dua lembaga nazhir yaitu:

1. Dompot Dhuafa yang merupakan salah satu lembaga nazhir dengan jumlah aset kelolaan terbesar di Indonesia.
2. Al-Azhar Wakaf Center yang merupakan lembaga nazhir dengan pengalaman pengelolaan aset wakaf paling lama di Indonesia.

Untuk memperkaya dan memperdalam data, peneliti juga mewawancarai beberapa akademisi dari universitas Islam yang mempunyai latar belakang keilmuan ekonomi syariah terutama wakaf, atau pernah melakukan kajian tentang wakaf secara umum dan wakaf manfaat asuransi secara khusus.

4. Instrumen Penelitian

Penelitian ini menggunakan wawancara sebagai instrumen pengumpulan data utama. Panduan wawancara, *recorder*, dan buku catatan digunakan sebagai alat bantu dalam pengumpulan data. Panduan wawancara berasal dari rumusan faktor internal dan eksternal yang dikumpulkan dari kajian-

kajian terdahulu baik dari artikel, buku-buku, maupun wawancara awal dengan akademisi, praktisi asuransi wakaf, dan lembaga pemerintah yang menangani wakaf. Adapun rumusan faktor internal dan eksternal dapat dilihat pada Tabel 3.2.

Tabel 3.2 Indikator Faktor Internal dan Eksternal

Indikator Internal (S-W)	Indikator Eksternal (O-T)
<i>Kekuatan (Strength)</i>	<i>Peluang (Opportunity)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementasi produk asuransi wakaf boleh beragam antar lembaga (fleksibilitas penerapan) 2. Tersedianya fatwa khusus dan regulasi pendukung 3. Simpel dan mudah diterapkan 4. Berasuransi sambil berwakaf atau sebaliknya (proteksi dan investasi)/Memperoleh manfaat dunia dan akhirat 5. Tersedianya berbagai instrumen pendukung di tingkat internal lembaga asuransi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas penduduk beragama Islam 2. Potensi produktivitasnya yang tidak terhingga 3. Adanya dukungan dari pemerintah pusat dan daerah 4. Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar 5. Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat 6. Sejalan dengan program inovasi produk berbasis Syariah dari pemerintah (Roadmap Pengembangan Ekonomi Syariah Indonesia - KNEKS). 7. Berkembangnya peminatan terhadap program wakaf di berbagai berbagai perguruan tinggi 8. Adanya dukungan perkembangan teknologi
<i>Kelemahan (Weakness)</i>	<i>Ancaman (Threat)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk asuransi wakaf belum begitu familiar (Kurangnya sosialisasi) 2. Kurangnya profesionalitas SDM/agent lapangan 3. Terbatasnya jumlah nazhir yang bersertifikasi 4. Kerjasama antar lembaga wakaf belum kuat 5. Variasi investasi dana wakaf masih sedikit 6. Wakaf dalam asuransi sebagai produk baru 7. Faktor batasan usia 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Situasi ekonomi yang kurang stabil 2. Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi 3. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi wakaf 4. Kurangnya <i>political will</i> dari pemerintah 5. Minat seseorang dalam berasuransi masih rendah

Sumber: Diadopsi dari Rusydiana, Hidayat Widiastuti, & Rahayu (2021), dan Nursafitri (2021).

Selanjutnya, rumusan dalam Tabel 3.2 dijabarkan dalam bentuk panduan wawancara yang dijadikan sebagai pedoman dasar dalam melakukan wawancara dengan informan. Pedoman wawancara penelitian ini dirincikan dalam Tabel 3.3.

Tabel 3.3 Pedoman Wawancara

No	Daftar Pertanyaan	Keterangan Informan
1	Bagaimana latar belakang adanya produk wakaf Asuransi?	ASR/BWI
2		ASR/BWI
3	Sejak kapan produk wakaf pada asuransi mulai efektif dijalankan?	ASR
4	Dalam menjalankan produk wakaf Asuransi, apakah Bapak/Ibu bekerja sama dengan pihak lain?	ASR/BWI
5		DSN/ASR
6		DSN/ASR
7	Apa tujuan dari penerapan produk wakaf pada Asuransi?	ASR/NZR
8	Akad-akad apa saja yang digunakan untuk produk wakaf Asuransi dalam pengoperasiannya?	BWI/ASR
9	Bagaimanakah prosedur penerapan produk wakaf pada Asuransi?	ASR
10	Upaya-upaya apa saja yang bapak/ibu lakukan dalam memasarkan/memperkenalkan produk wakaf Asuransi?	ASR
	Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan dalam memasarkan produk wakaf asuransi?	
	Selama produk wakaf asuransi ini diluncurkan, bagaimana respons minat masyarakat terhadap produk ini jika dibandingkan dengan produk asuransi yang telah ada?	
	Bagaimana perkembangan produk Wakaf Asuransi dari tahun ke tahun sejak diluncurkan? (Perlu dukungan data)	
11	Apa saja yang menjadi kekuatan dalam penerapan produk wakaf Asuransi?	ALL
	- Implementasi produk asuransi wakaf apakah boleh beragam antar lembaga	

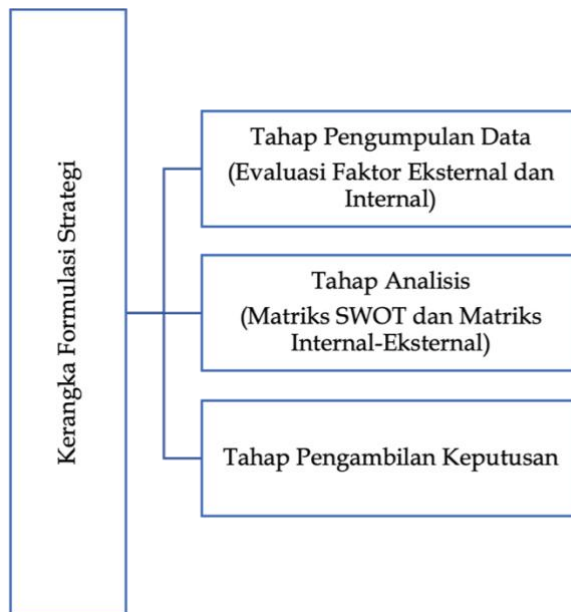
12	<ul style="list-style-type: none"> - Apakah tersedia fatwa khusus dan regulasi pendukung - Apakah simpel dan mudah diterapkan - Bagaimana manfaat berasuransi sambil berwakaf atau kebalikannya (proteksi dan investasi) - Apakah tersedianya berbagai lembaga pendukung <p style="margin-left: 20px;">Apa saja kelemahan/tantangan/hambatan yang dihadapi dalam menjalankan produk wakaf manfaat asuransi?</p>	ALL
13	<ul style="list-style-type: none"> - Produk asuransi wakaf belum begitu familiar - Kurangnya profesionalitas SDM/Nazhir - Kerjasama antar lembaga wakaf belum kuat - Variasi investasi dana wakaf masih sedikit - Wakaf dalam asuransi sebagai produk baru - Faktor usia terlambat masuk asuransi <p style="margin-left: 20px;">Apa saja yang menjadi peluang dalam menjalankan produk wakaf asuransi?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mayoritas penduduk muslim - Adanya dukungan dari pemerintah pusat dan daerah 	ALL
14	<ul style="list-style-type: none"> - Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar - Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat - Sejalan dengan program inovasi produk berbasis syariah dari pemerintah - Berkembangnya peminatan terhadap program wakaf di berbagai perguruan tinggi - Adanya dukungan perkembangan teknologi <p style="margin-left: 20px;">Apa saja ancaman yang dirasakan/dihadapi dalam menjalankan wakaf pada asuransi?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Situasi ekonomi yang kurang stabil (krisis moneter, pandemi, Tsunami) - Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi - Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang wakaf pada asuransi - Kurangnya <i>political will</i> dari pemerintah (pusat/daerah) - Minat seseorang dalam berasuransi masih rendah 	ALL

Keterangan:

1. ASR: Perusahaan Asuransi
2. BWI: Badan Wakaf Indonesia
3. DSN: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia
4. NZR: Nazhir wakaf yang bersertifikat
5. ALL: Semua informan

C. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif, kajian dideskripsikan dengan menggunakan analisis SWOT dengan melalui 3 (tiga) tahapan, yaitu: pengumpulan data, analisis, dan pengambilan keputusan (Rangkuti, 2018). Alur tersebut tergambar dalam bagan berikut:



Gambar 3.1. Kerangka Formulasi Strategi

(Sumber: Rangkuti (2018))

1. Tahap pengumpulan data

Tahap ini merupakan tahap awal mendapatkan data kemudian diklasifikasikan dan merupakan tahap pra-analisis. Dalam tahap ini, data diklasifikasikan berdasarkan sumbernya, yaitu data eksternal dan data internal. Tahapan pengumpulan data dalam penelitian ini diadopsi dari Rangkuti (2018) dengan beberapa penyesuaian. Dalam tahapan ini, dilakukan identifikasi terhadap faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), dan faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang

(*opportunity*) and ancaman (*threat*) terhadap implementasi wakaf manfaat asuransi di Indonesia. Faktor-faktor tersebut diidentifikasi dari kajian-kajian literatur dan hasilnya dirangkum dalam bentuk tabulasi IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factors Analysis Summary*) sebagaimana yang ditampilkan dalam Tabel 3.2 dan 3.3. Pada level ini, IFAS dan EFAS kemudian divalidasi dengan wawancara mendalam dan observasi dengan informan penelitian.

2. Tahap analisis

Tahap ini merupakan tahap menganalisis informasi menjadi temuan isu yang terjadi dan tindakan solusi yang dapat segera dilakukan (Rangkuti, 2018). Dalam menganalisis isu serta menemukan pemecahannya, dapat dilakukan dengan matriks SWOT dan Matriks Internal-Eksternal. Ada empat tahapan analisis dalam kajian ini, yaitu: 1) pembuatan matriks faktor strategi internal dan eksternal, 2) perhitungan bobot dan rating, 3) pembuatan diagram analisis SWOT, dan 4) pembuatan matriks analisis SWOT.

Tahapan-tahapan ini akan dijelaskan sebagai berikut (Rangkuti, 2018):

a. Matriks Faktor Strategi Internal dan Eksternal

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal, peneliti mengidentifikasi terlebih dahulu Faktor Strategi Eksternal dengan cara penentuan EFAS (*External Factors Analysis Summary*) berikut (Rangkuti, 2018):

1. Menyusun faktor-faktor IFAS (kekuatan dan kelemahan), dan EFAS (peluang dan ancaman) terhadap pengembangan produk wakaf manfaat asuransi pada kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor).
2. Memberikan bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 0,1 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan pengaruh terhadap keberhasilan implementasi produk wakaf manfaat asuransi. Jumlah

keseluruhan nilai bobot tersebut tidak boleh melewati skor 1,00. Bobot merupakan tingkat pengaruh faktor-faktor SWOT terhadap keberhasilan implementasi produk tersebut (0,0-1,0). Sedangkan rating mengindikasikan tingkat ketersediaan faktor tersebut dalam mendukung/menghambat keberhasilan implementasi produk tersebut (1-4).

3. Menghitung *rating* (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan tingkat ketersediaan faktor tersebut dalam implementasi produk wakaf manfaat asuransi.
4. Mengalikan bobot pada kolom 2 dengan *rating* pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
5. Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), agar memperoleh total skor pembobotan bagi produk wakaf manfaat asuransi tersebut. Nilai total ini akan menunjukkan bagaimana produk tersebut bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internal dan eksternalnya.

b. Perhitungan Bobot dan Rating

Perhitungan bobot dan rating dalam matriks SWOT dengan menggunakan kuesioner yang diadopsi dari Rangkuti (2018) dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Langkah pertama adalah menentukan bobot, rating dan score sebagaimana dijelaskan pada tahap pertama (poin a).
2. Langkah kedua adalah menjumlahkan bobot kekuatan dan kelemahan. Kemudian dihitung bobot relatif untuk masing-masing indikator yang

terdapat pada kekuatan dan kelemahan. Sehingga total nilai bobot itu menjadi 1 atau 100%. Langkah yang sama dilakukan pada peluang dan ancaman.

3. Langkah ketiga adalah menentukan rating. Nilai rating untuk variabel SWOT diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 kalau tingkat ketersediaan faktor tersebut dalam implementasi produk wakaf manfaat asuransi sangat rendah. Diberi nilai 2 kalau tingkat ketersediaannya rendah. Sedangkan 3 dan 4 jika indikator tersebut tinggi dan sangat tinggi. Semakin tinggi nilai yang didapat maka tingkat ketersediaan faktor tersebut dalam mendukung/menghambat implementasi produk tersebut kedepannya.
4. Nilai score diperoleh berdasarkan hasil nilai bobot dikali nilai rating. Total nilai score untuk faktor internal menunjukkan bahwa semakin nilainya mendekati 1, semakin banyak kelemahan internal dibandingkan kekuatannya. Sedangkan semakin nilainya mendekati 4, semakin banyak kekuatannya dibandingkan kelemahannya. Begitu juga dengan total nilai score untuk faktor eksternal dimana jika total nilai score mendekati 1 maka semakin banyak ancamannya, sedangkan apabila mendekati 4 maka semakin banyak peluangnya dibandingkan ancaman yang ada.

c. Diagram Analisis SWOT

Penelitian ini menunjukkan bahwa potensi pengembangan produk wakaf manfaat asuransi dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT dengan membandingkan keduanya. Kombinasi kedua faktor tersebut dalam pengembangan produk ini dapat diilustrasikan pada diagram analisis SWOT sebagaimana Gambar 2.

- 3) Kuadran III, produk ini menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi seperti ini mirip dengan *question mark* pada BCG matrik. Fokus strategi dalam kondisi seperti ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal produk sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih besar (*turn around*).
- 4) Kuadran IV, merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, produk wakaf manfaat asuransi tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal dalam pengembangannya. Dalam kondisi ini, produk ini tidak direkomendasikan untuk dilanjutkan.

d. Matriks SWOT

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan produk, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi. Salah satu model yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah Matriks SWOT (Rachmat, 2014). Matriks SWOT ini dapat digunakan untuk menyusun strategi pengembangan produk wakaf manfaat asuransi sehingga menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman yang dihadapi untuk dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahannya. Matriks ini menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi, yaitu Strategi *Strength-Opportunity*, Strategi *Weakness-Opportunity*, Strategi *Strength-Threat*, dan Strategi *Weakness-Threat* (Isniati dan Fajriansyah, 2019).

Tabel 3.4. Matriks SWOT

EFAS	IFAS	STRENGTHS (S) Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
OPPORTUNITIES (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal		STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti (2018).

Berdasarkan Tabel 2 tentang Matriks SWOT, maka strategi yang dapat diambil adalah:

1. Strategi SO - Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran pengembangan produk dengan memaksimalkan seluruh kekuatan dan peluang yang ada untuk memperbesar *market share*.
2. Strategi ST - Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki produk tersebut untuk meminimalisasi ancaman yang ada.
3. Strategi WO - Strategi ini diterapkan berdasarkan memaksimalkan peluang yang ada dan meminimalisir kelemahannya.
4. Strategi WT - Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Wakaf Manfaat Asuransi

Hadirnya UU Wakaf No. 41/2004, terutama Pasal 16 memungkinkan polis asuransi dijadikan sebagai salah satu objek yang dapat diwakafkan. Pasal tersebut menjelaskan tentang jenis barang atau barang yang dapat diwakafkan, baik barang bergerak maupun tidak bergerak. Polis asuransi merupakan bagian dari benda bergerak yang menurut peraturan perundangan tidak habis karena dikonsumsi. Persyaratan utama dari benda yang diwakafkan adalah tidak boleh adanya pertentangan dengan aturan yang berlaku, baik ketentuan syariah maupun ketentuan undang-undang.

Pola berpikir masyarakat tentang wakaf saat ini telah mengalami banyak perubahan ke arah yang positif. Dalam paradigma berpikir tradisional, wakaf hanya dipahami sebagai tanah dan bangunan saja sehingga hanya mereka yang sudah mapan secara finansial saja yang dianggap sanggup berwakaf. Sejalan dengan perkembangan zaman, kecenderungan menerjemahkan wakaf pun semakin berkembang hingga merambah kepada wakaf uang dan polis asuransi. Wakaf polis ini dapat berupa keuntungan dari hasil investasi perusahaan asuransi syariah atau berasal manfaat klaim akibat kematian dari peserta asuransi (Saputra, Lita, & Nurhayati, 2019).

Praktik wakaf dengan polis asuransi mulai disosialisasikan dan dipraktikkan sebagai objek wakaf pada beberapa *nazhir* wakaf sejak tahun 2012. Hanya saja, praktik ini tidak dapat berkembang dengan pesat karena ketiadaan fatwa yang mengatur tentang kebolehan nya. Baru kemudian setelah hampir empat tahun berjalan, pada tanggal 1 Oktober 2016 bertepatan dengan tanggal 29 Dzulhijjah 1436 H, keluar fatwa DSN-MUI No.106/DSN-MUI/X/2016 tentang

wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah. Fatwa inilah yang menjadi dasar hukum kesyariahan wakaf manfaat asuransi dan investasi (Fauziah & Fatkhurrozi, 2020). Dalam fatwa tersebut, istilah yang digunakan untuk wakaf polis asuransi berubah menjadi wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah (Sulistiani, 2017).

Sejarah terbitnya fatwa tersebut dimulai dari permohonan dua lembaga yang berbeda, yaitu Lembaga Wakaf Al-Azhar dan Sun Life Financial Syariah. Lembaga Wakaf Al-Azhar mengirimkan surat permintaan landasan syariah terhadap aplikasi wakaf wasiat polis asuransi pada tanggal 26 Maret 2014. Sementara Sun Life Financial Syariah bermaksud mengkonfirmasi kesyariahan program wakaf pada manfaat investasi asuransi jiwa syariah dengan mengirimkan surat tanggal 27 Februari 2015 (Munandar, 2021). Badan Wakaf Indonesia (BWI) selaku perpanjangan tangan pemerintah dalam pengembangan wakaf Indonesia, menginisiasi muzakarah bersama terkait praktik wakaf manfaat asuransi. Selanjutnya, hasil muzakarah tersebut ditindaklanjuti oleh pihak DSN-MUI dalam bentuk kajian yang komprehensif terhadap praktik tersebut, sehingga pada tanggal 1 Oktober 2016, pihak DSN-MUI mengeluarkan fatwa terkait. Fatwa ini memberikan ketegasan bahwa asuransi syariah dapat menjadi objek harta wakaf. Hal ini dikonfirmasi oleh hasil wawancara dengan Azharuddin Lathif, Ketua DSN-MUI Institute:

“Fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat Asuransi tahun 2016, awalnya ada permintaan legal hukum dari Yayasan Al-Azhar Jakarta dan Perusahaan Asuransi Sun Life terkait dengan praktik Wakaf Polis Asuransi atau Wakaf Wasiat Asuransi yang mereka lakukan. Lalu, pihak DSN-MUI menyahuti permintaan tersebut dengan mengeluarkan fatwa nomor 106 tahun 2016 dengan nama wakaf manfaat asuransi dan wakaf investasi”.

Hal yang sama juga terungkap dalam wawancara dengan Nina Mudrikah, Head of Sharia Governance, Compliance & Business Settlement, Allianz Life Indonesia:

“Kami perusahaan Asuransi Allianz sangat berterimakasih kepada Yayasan Al-Azhar dan Sun Life atas jasanya melakukan terobosan terkait dengan lahirnya fatwa Wakaf Manfaat Asuransi. Karena kalau di perusahaan jika tidak ada payung hukum, produk tersebut tidak bisa dijalankan”.

Dalam konteks *maqashid*, implementasi wakaf manfaat asuransi dan investasi merupakan manifestasi dari konsep *masalah mursalah* dengan mempertemukan dua orang atau lembaga yang saling berinteraksi, saling menjamin dan saling melindungi jiwa dan hartanya (Hakim & Asiyah, 2020). Aspek *masalah mursalah* pada produk wakaf manfaat asuransi sama halnya dengan yang berlaku pada wakaf tunai, yaitu kehalalan hukumnya karena terpenuhinya tiga prasyarat yang menjadi *hujjah*-nya, yaitu *masalah* yang dirasakan manfaatnya secara riil (*masalah hakiki*), dinikmati oleh masyarakat luas (*masalah am*), dan tidak bertentangan dengan syariah (Jafar, 2019).

Secara konsep, pengintegrasian wakaf pada produk asuransi syariah merupakan bentuk lain dari implementasi wakaf tunai pada produk asuransi syariah, yang pada fatwa DSN-MUI menyebutnya sebagai wakaf manfaat asuransi dan wakaf manfaat investasi. Walaupun OJK belum mengeluarkan pedoman khusus yang mengatur produk ini, fatwa DSN tersebut dapat menjadi landasan kebolehan berwakaf terhadap manfaat asuransi dan manfaat investasi pada produk asuransi syariah. Wakaf manfaat investasi merupakan bentuk wakaf yang dananya berasal dari bagi hasil kontribusi investasi peserta asuransi. Wakaf ini menurut fatwa DSN-MUI diperbolehkan, dan sudah dipraktekkan sejak asuransi jiwa syariah berdiri dan berkembang di Indonesia (Munandar, 2021).

Dalam perspektif pelaku asuransi, adanya fitur wakaf dalam produk asuransi syariah menjadi pembeda dengan produk asuransi konvensional, sebagaimana diungkap oleh Nina Mudrikah dari Allianz:

“Menguatkan akan integrasi wakaf pada produk asuransi syariah merupakan kebutuhan masyarakat karena adanya perkembangan industri keuangan, berkembangnya wakaf seperti bank wakaf mikro dan berbagai kegiatan pemerintah terkait wakaf. Sementara, pada industri asuransi juga tidak mau ketinggalan, lalu pihak asuransi mengintegrasikan wakaf dalam asuransi dan ini menjadi pembeda antara asuransi jiwa syariah dan asuransi jiwa konvensional.”

Informasi yang lebih kurang sama juga diperoleh dari wawancara dengan Bayu Wicaksono, Kepala Unit Syariah Asuransi Sun Life Indonesia:

“Integrasi wakaf dalam asuransi ini adalah suatu terobosan baru dalam pengembangan produk wakaf. Karena apa?, asuransi memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin berwakaf meskipun jumlah uangnya itu kecil. Dimana nantinya dari uang kecil tersebut yang bisa dibayarkan setiap bulannya melalui asuransi yang dikatakan dengan pembayaran kontribusi, pada nantinya akan menjadi jumlah yang besar. Dan ini menjadi salah satu ide bagi Sun Life Syariah sendiri dalam mengembangkan produk wakaf tersebut agar masyarakat semuanya menjadi tau tentang produknya serta manfaat dari berwakaf itu sendiri”

Pengintegrasian konsep wakaf dalam asuransi syariah juga telah dilakukan di Malaysia, yaitu wakaf dengan Takaful. Perusahaan Takaful Malaysia dalam hal ini menjadi inisiator penggabungan konsep wakaf dan takaful, tepatnya pada tahun 2002.. Produk tersebut dikenal sebagai Rencana Wakaf Takaful. Namun, sangat disayangkan, tepat pada 9 Februari 2009, setelah tujuh tahun beroperasi program tersebut diberhentikan (Sulistiani, 2017).

Disisi lain, ditinjau dari jenisnya, wakaf dan asuransi syariah memiliki kemiripan, yaitu wakaf keluarga dan wakaf umum (Zubaidi, 2020) dan dilihat dari tujuannya, baik wakaf maupun asuransi memiliki kesamaan, yaitu membantu dan tolong-menolong antar sesama sehingga terwujud kesejahteraan (kemaslahatan) bersama. Sementara dari aspek yang lain, seperti rukun, akad dan pengelolaannya, antara wakaf dan asuransi jelas memiliki perbedaan.

Selanjutnya, dalam penerapan konsep wakaf dalam asuransi syariah mencakup tiga hal, yaitu: wakaf *fund*, wakaf polis, dan wakaf fitur produk asuransi syariah. Konsep wakaf *fund* menjadikan wakaf sebagai model asuransi dengan menjadikan dana *tabarru* sebagai dana wakaf. Pelaksanaan konsep ini mendorong perusahaan agar membentuk dana wakaf yang kemudian dana *tabarru* yang disetorkan oleh peserta (pemegang polis) dimasukkan ke dalam dana wakaf *fund*. Adapun konsep wakaf polis adalah polis yang sudah diklaim oleh nasabah dan berada di tangan pemegang polis, manfaatnya diwakafkan kepada badan atau lembaga wakaf yang tersertifikasi sebesar 45 persen. Polis yang diterima badan atau lembaga wakaf berasal dari asuransi konvensional maupun asuransi syariah. Sementara, konsep wakaf sebagai fitur produk asuransi syariah adalah produk yang dibuat perusahaan asuransi syariah di mana manfaat investasi dan manfaat Asuransi itu diperuntukkan untuk diwakafkan (Zubaidi, 2020).

B. Mekanisme Implementasi Wakaf Manfaat Asuransi

Penggabungan wakaf dalam asuransi merupakan salah satu cara dalam pengembangan dana wakaf, karena disamping untuk perlindungan diri pemegang polis dan juga sebagai salah satu cara bagi masyarakat dalam berinvestasi untuk kehidupan akhirnya nanti. Di samping itu, alasan yang paling penting penggabungan wakaf dalam asuransi adalah menyahuti perkembangan industri keuangan pada bidang asuransi, terutama dalam bidang wakaf (Wawancara

dengan Nina Mudrikah, 2022). Asuransi sebagai salah satu lembaga keuangan menyikapi hal tersebut dengan berwakaf tidak harus menjadi orang kaya dulu. Namun dapat dilakukan dengan cara memberikan pilihan terhadap peserta asuransi berupa pembayaran uang dalam jumlah kecil (seperti pembayaran kontribusi di tiap bulannya) untuk mendapatkan jumlah yang besar dan juga dapat berwakaf setiap bulannya dari hasil investasi atau setelah peserta meninggal.

Penggabungan manfaat dari kedua instrumen keuangan syariah tersebut dimulai saat pemegang polis mengajukan polis wakaf kepada pengelola wakaf (*nadzir*) sebagai bagian dari mekanisme wakaf polis. Sehingga, wakaf, dalam kaitannya dengan polis, merupakan fitur tambahan produk asuransi yang tersedia bagi peserta. Peserta produk asuransi jiwa syariah ditawarkan fitur wakaf oleh perusahaan penerbit (perusahaan asuransi). Sebagai bagian dari sedekah jariyah, peserta asuransi akan mendapatkan manfaat ibadah wakaf di samping manfaat utama perlindungan dalam asuransi syariah. Fitur ini kemudian banyak ditawarkan oleh perusahaan asuransi syariah dan unit usaha syariah asuransi konvensional untuk menarik nasabah dengan mengedepankan kemudahan dalam melakukan ibadah wakaf dengan mendaftar di asuransi syariah (Munandar, 2021). Sebagai contoh perusahaan asuransi Sun Life Syariah menawarkan produk unit link. Produk ini merupakan produk yang menggabungkan fungsi perlindungan jiwa atau proteksi (melindungi dari sejumlah risiko, misalnya meninggal dunia, cacat tetap dan sakit) dan investasi (diperlukan untuk mencapai tujuan keuangan, misalnya dana pendidikan dan dana pensiun) dalam satu rencana keuangan. Dengan memiliki produk ini nasabah akan mendapatkan manfaat perlindungan jiwa sesuai kebutuhan dan juga manfaat investasi. Unit link merupakan salah satu produk yang memberikan manfaat dalam hal kemudahan, dengan membayar satu premi sudah mendapatkan fungsi investasi dan perlindungan jiwa.

Konsep wakaf dan asuransi tidak saling bertentangan; melainkan dapat digunakan untuk meningkatkan promosi produk asuransi jiwa yang sesuai dengan syariah. Selain menghindari komponen yang dilarang oleh agama, seperti *riba*, *maisir*, *gharar*, dan *tadlis*, asuransi syariah juga memasukkan sifat wakaf sebagai pelengkap dan pembeda dengan fitur asuransi konvensional. asuransi (Munandar, 2021).

Sejak aktif dijalankan oleh perusahaan Asuransi Syari'ah atau perusahaan asuransi yang memiliki unit syari'ah, wakaf manfaat asuransi dan wakaf investasi asuransi menunjukkan perkembangan yang positif dengan potensi sangat besar jika dikelola dengan pola manajemen yang profesional oleh nadzir wakaf (Hakim & Asiyah, 2020). Pemanfaatan harta wakaf membawa dampak yang baik bagi masyarakat, sebab wakaf seharusnya memiliki dua dimensi manfaat yang sekaligus dapat dirasakan baik oleh *wakif* maupun oleh masyarakat umum (Zubaidi, 2020). Kedua dimensi tersebut berupa dimensi amal sosial secara nyata dirasakan manfaatnya oleh masyarakat dan sebagai bekal investasi akhirat (amal jariyah) bagi *si pewakaf* (Fauziah & Fatkhurrozi, 2020).

Informasi yang lebih kurang sama juga diperoleh dari wawancara dengan Bayu Wicaksono, Kepala Unit Syariah Asuransi Sun Life Indonesia:

"Sejak diterbitkan fatwa MUI tahun 2016 terhadap praktik wakaf manfaat asuransi, saya melihat potensinya sangat besar, sebab fitur ini membuka peluang tidak hanya bagi umat muslim bahkan non muslim juga dapat mengambil fitur wakaf manfaat asuransi sebab memiliki dua dimensi manfaat. Hal yang sangat bagus yang saya lihat adalah fitur wakaf manfaat asuransi dan wakaf investasi meningkat peminatnya selama pandemi".

Dalam pelaksanaan wakaf manfaat asuransi, pihak perusahaan asuransi tentu harus benar-benar mengacu kepada fatwa DSN- MUI yang telah diterbitkan.

Hal ini bertujuan untuk menjaga kesesuaian dengan aturan syariah yang dapat memberikan kemaslahatan kepada banyak pihak. Skema akad yang digunakan dalam wakaf manfaat asuransi terdiri dari skema akad *tabarru*, *wakalah bil ujah*, *mudharabah*, wasiat waris dan akad *qardh* (Alam & Hidayati, 2020). Selain itu, Fatwa ini mengkomodir asas *insurable interest* dengan syarat diperbolehkannya berwakaf dengan batas maksimal 45% dari manfaat asuransi, sisanya 55% menjadi milik peserta sebagai penerima manfaat asuransi. Sisa dari 55% ini merupakan bagian dari mitigasi risiko dan juga termasuk implementasi *insurable interest* jika seandainya penerima manfaat wafat sebelum akad asuransi berakhir (Chamid & Febriati, 2020).

Pendapat lain menyatakan bahwa wakaf polis asuransi yang menggunakan skema akad wakaf wasiat dalam tinjauan hukum Islam termasuk akad *fasid* karena mengandung unsur ketidakpastian (*gharar*), sebab objek yang diwakafkan belum sepenuhnya menjadi harta milik *wakif* yang belum terbebas dari segala pembebanan, ikatan, dan sengketa. Pada produk asuransi syariah, dana *tabarru* lebih tepat menggunakan akad sedekah daripada wakaf atau hibah. Alasannya bahwa sedekah tidak memiliki syarat dan ketentuan yang ketat, sehingga pengelola akan lebih leluasa dalam memanfaatkan dana *tabarru* tersebut (Ab Rahman & Mohamad, 2010). Nina Mudrikah, Nina Mudrikah, Head of Sharia Governance, Compliance & Business Settlement, Allianz Life Indonesia, menyebutkan bahwa:

"Fatwa DSN-MUI tahun 2016 terkait praktik wakaf manfaat asuransi atau wakaf manfaat investasi sangat penting bagi perusahaan asuransi, sebab itu menjadi payung hukum bagi perusahaan dalam menjalankannya. Jika itu tidak ada, maka akan beresiko besar bagi perusahaan ketika ada nasabah yang menggugatnya."

Untuk melaksanakan wakaf manfaat asuransi atau wakaf manfaat investasi pada perusahaan asuransi dan lembaga wakaf yang sudah disertifikasi oleh BWI,

bermula dengan calon peserta mendatangi perusahaan asuransi syariah atau perusahaan asuransi yang memiliki unit syariah seperti PT Asuransi Allianz, Sun Life dan Takaful Keluarga. Perusahaan asuransi menjelaskan tentang produk-produk asuransi syariah yang tersedia dan sesuai dengan kebutuhan calon peserta asuransi. Jika calon peserta setuju dengan produk asuransi jiwa syariah dan memilih fitur wakaf manfaat asuransi, maka proses dilanjutkan pada akad dan wa'ad (janji) untuk mewakafkan manfaat dari pertanggungan polis, dimana dalam kesepakatan nantinya terdapat dua akad, yaitu: Akad *tabarru'* dan akad *wakalah*, yaitu peserta memberikan sejumlah dana *tabarru'* sesuai dengan ketentuan kontribusi polis yang disetujuinya dan mewakilkan pihak asuransi untuk menyerahkan sejumlah dana atas nama dirinya sebagai wakaf tunai kepada lembaga wakaf yang sudah tersertifikasi BWI. Dalam hal ini, pihak asuransi telah menyediakan formulir yang di dalamnya terdapat sejumlah lembaga wakaf yang ada kerjasamanya dan memiliki sertifikat BWI. Calon pewakaf hanya memilih salah satu lembaga wakaf yang ia yakini dan menandatangani dokumen yang menyatakan tentang penyerahan manfaat asuransi kepada lembaga wakaf di depan ahli waris.

Manfaat Asuransi adalah sejumlah dana yang bersumber dari Dana Tabarru' yang diserahkan kepada pihak yang mengalami musibah atau pihak yang ditunjuk untuk menerimanya. Pada umumnya, manfaat asuransi itu diterima sepenuhnya oleh ahli waris, namun karena dalam hal ini penerima manfaat asuransi telah meniatkan (*wa'ad*) akan mewakafkan manfaat asuransinya, maka sesuai dengan fatwa DSN-MUI 55% manfaat asuransi diberikan kepada ahli warisnya dan 45% dimasukkan sebagai wakaf yang diserahkan kepada nazhir (lembaga wakaf).

Budi Wicaksono, Kepala Unit Syariah Asuransi Sun Life di Jakarta, menyebutkan bahwa:

“Jika pada masa pertanggungsaan, pemegang polis mengalami musibah kematian, maka perusahaan akan memberikan manfaat berupa sejumlah dana seperti yang tertuang di dalam polis kepada ahli waris pemegang polis. Karena pemegang polis sudah meninggal, maka kemanfaatan materi sudah tidak bisa diberikan lagi dan tidak diperlukan lagi oleh pemegang polis. Ia hanya memerlukan aliran pahala yang akan menambah amal kebajikannya pada saat penantian di alam kubur. Investasi akhirat yang berupa wakaf tunai yang telah diserahkannya akan mengalirkan pahala yang abadi bagi pemegang polis.”

Dalam praktiknya, produk wakaf manfaat asuransi di perusahaan asuransi syariah setiap peserta dapat mewakafkan manfaat asuransi 45 persen dan wakaf investasi maksimal 30 persen sebagaimana ketentuan yang terdapat Fatwa No:106/DSN-MUI/X/2016. Wakaf tersebut bisa dicairkan pada saat pengajuan klaim. Selain itu, produk ini juga memiliki fitur wakaf berkala yang mana sebagian nilai kontribusi peserta bisa diwakafkan secara langsung atau disalurkan setiap bulannya ke yayasan/lembaga yang terdaftar bekerjasama dengan perusahaan asuransi syariah. Dalam pelaksanaan wakaf manfaat asuransi, *waqif* merupakan peserta asuransi wakaf manfaat asuransi yang membayarkan kontribusi setiap bulannya dengan pembagian ujah, *tabarru'*, dan investasi kepada perusahaan asuransi syariah yang juga secara tidak langsung kontribusi tersebut diserahkan kepada lembaga wakaf untuk diwakafkan nantinya. Ketika *waqif* atau peserta asuransi meninggal dunia maka manfaat asuransi dan manfaat investasi akan dapat dicairkan untuk dikelola oleh lembaga wakaf dan sebagian lagi untuk ahli waris.

Dalam pelaksanaannya, wakaf manfaat asuransi harus mengikuti ketentuan berikut:

- a. Pihak yang ditunjuk untuk menerima manfaat asuransi menyatakan janji yang mengikat (*wa'd mulzim*) untuk mewakafkan manfaat asuransi;

- b. Manfaat asuransi yang boleh diwakafkan paling banyak 45% dari total manfaat asuransi;
- c. Semua calon penerima manfaat asuransi yang ditunjuk atau penggantinya menyatakan persetujuan dan kesepakatannya; dan
- d. Ikrar wakaf dilaksanakan setelah manfaat asuransi secara prinsip sudah menjadi hak pihak yang ditunjuk atau penggantinya.

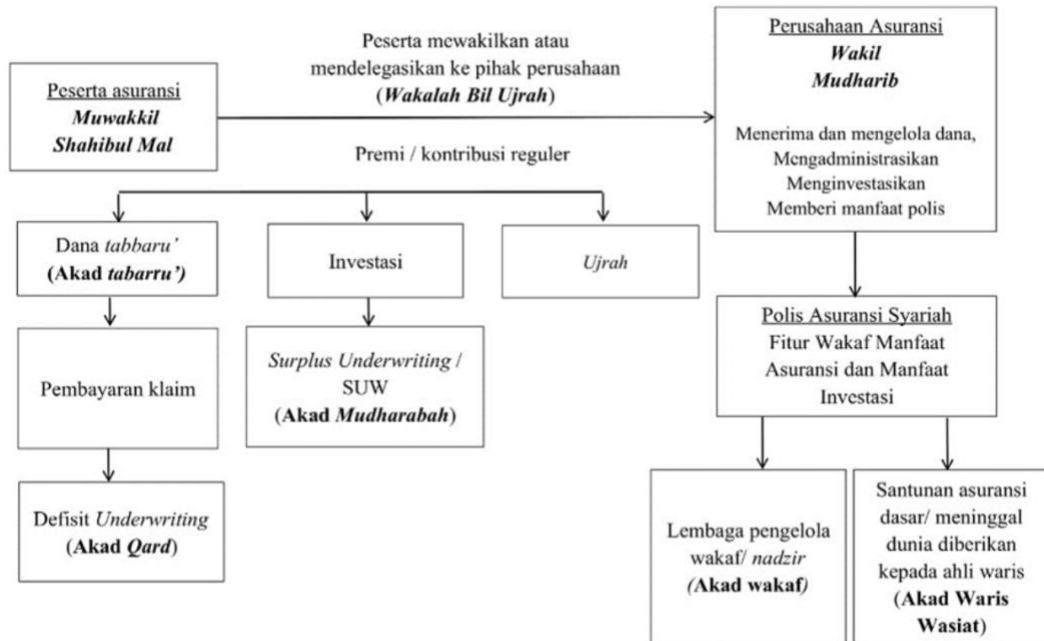
1. Wakaf Manfaat Investasi

Dalam praktik asuransi syariah, di samping seorang peserta asuransi syariah dapat mewakafkan manfaat asuransinya melalui penerima manfaat asuransi, juga seorang peserta dapat mewakafkan manfaat investasinya. Adapun yang dimaksud wakaf manfaat asuransi sendiri adalah sejumlah dana yang diserahkan kepada peserta program asuransi yang berasal dari kontribusi investasi peserta dan hasil investasinya. Adapun ketentuan Wakaf Manfaat Investasi dalam fatwa DSN sebagai berikut:

- a. Manfaat investasi boleh diwakafkan oleh peserta asuransi;
- b. Kadar jumlah manfaat investasi yang boleh diwakafkan paling banyak sepertiga ($1/3$) dari total kekayaan dan/ atau tirkah, kecuali disepakati lain oleh semua ahli waris.

Peserta asuransi dapat berwasiat kepada ahli warisnya bahwa dia akan mewakafkan manfaat investasi dalam asuransi syariahnya. Tentu praktik ini dapat dilakukan pada asuransi jiwa yang mengandung unsur tabungan/investasi. Pada saat deklarasi wakaf polis ini, wakif diperbolehkan untuk menentukan sendiri kemana manfaat polisnya nanti akan diperuntukkan sesuai lembaga mana yang ia percaya, dan polis yang diwakafkan bisa berlaku hanya setelah dia meninggal, atau sudah jatuh tempo. Maka ketika wakif telah mewakafkan polisnya, harus diserahkan atau dipindahkan kepada penerima wakaf atau lembaga wakaf, dan

wakif juga berhak menentukan peruntukannya sesuai dengan produk wakaf yang telah tersedia di lembaga wakaf tersebut dengan disaksikan oleh ahli warisnya. Kasus ini biasanya disebut *waqf bil wasiyah* (wakaf dengan wasiat).



Gambar 4.1 Skema Pelaksanaan Wakaf Manfaat Asuransi

(Sumber: diolah, 2022)

Pada dasarnya, secara umum konsepnya hampir sama dengan konsep takaful dengan model saving. Hanya saja pada bagian savingnya lebih dialokasikan untuk wakaf. Sebagai contoh (pada model takaful dengan konsep mudharabah/*wakalah bil ujrah*) ketika nasabah membayar premi, maka premi tersebut akan diberlakukan menjadi tiga alokasi berikut:

- a. 50% untuk ujrah, yang dialokasikan untuk operasional perusahaan.
- b. 50% untuk tabarru', untuk dana tolong-menolong, dialokasikan kepada nasabah yang terkena musibah (klaim).

- c. 50% untuk saving, milik peserta dan sepenuhnya akan dikembalikan ke peserta beserta hasil investasinya.

Sedangkan pada konsep wakaf wakalah, distribusi preminya adalah hampir sama, kecuali pada sisi savingnya saja yang berubah menjadi wakaf, yaitu:

- a. Lima puluh persen (50%) untuk ujarah, yang dialokasikan untuk operasional perusahaan.
- b. Lima puluh persen (50%) untuk tabarru', untuk dana tolong-menolong, dialokasikan kepada nasabah yang terkena musibah (klaim).
- c. Lima puluh persen (50%) untuk wakaf yang diwakafkan untuk kemaslahatan umat (tidak kembali kepada nasabah).

Dana wakaf yang diwakafkan, sama sekali tidak boleh digunakan untuk biaya operasional, biaya klaim atau apapun terkait dengan operasional perusahaan asuransi syariah. Tetapi diserahkan kepada Nazhir yang ditunjuk akan mengelola wakaf uang tersebut, dapat berupa Lembaga sosial atau Lembaga Pendidikan.

2. Ketentuan Wakaf Manfaat Asuransi

Ada beberapa ketentuan dalam pelaksanaan wakaf manfaat asuransi, yaitu sebagai berikut:

- a. Pihak yang ditunjuk untuk menerima manfaat asuransi menyatakan janji yang mengikat (*wa'd mulzim*) untuk mewakafkan manfaat asuransi. Dalam hal ini perusahaan asuransi menyiapkan form janji (*wa'd*). Form janji (*wa'd*) bertujuan untuk menyatakan jumlah persentase harta wakaf yang diwakafkan serta menunjuk ahli waris dan lembaga wakaf (*nadzir*) untuk menerima manfaat atas wakaf tersebut. Form janji (*wa'd*) bersifat mengikat (*muzlim*) yang telah mengikat 4 pihak diantaranya pemegang polis (*wakif*), ahli waris, lembaga pengelola wakaf (*nadzir*) serta perusahaan asuransi syariah. Keempat pihak tersebut menyatakan telah memahami, menyetujui

serta berjanji akan melaksanakan seluruh ketentuan yang nantinya menjadi kewajiban yang tercantum dalam formulir janji (*wa'd*).

- b. Manfaat asuransi maksimal diwakafkan sejumlah 45% dari total keseluruhan manfaat asuransi

Pelaksanaan fitur wakaf asuransi jiwa syariah pada perusahaan sudah dilakukan sesuai dengan batas maksimal persentase yang diperbolehkan untuk wakaf. Dimana pelaksanaan tersebut telah sesuai berdasarkan fatwa yang menyatakan bahwa batas maksimal persentase wakaf sebanyak 45% dari total semua manfaat asuransi, baik dari asuransi jiwa dasar maupun asuransi jiwa tambahan.

- c. Semua calon penerima manfaat asuransi yang ditunjuk atau penggantinya menyatakan persetujuan dan kesepakatannya.

Dalam Surat Permintaan Asuransi Jiwa (SPAJ) syariah maupun formulir janji (*wa'd*), pemegang polis telah menunjuk ahli waris serta lembaga pengelola wakaf (nadzir). Baik SPAJ syariah serta formulir janji (*wa'd*) tersebut telah dibaca, dipahai, dan disetujui oleh pihak-pihak yang saling terikat yaitu pemegang polis (wakif), ahli waris, lembaga wakaf (nadzir) serta pihak perusahaan asuransi syariah. Proses kesepakatan yang dilakukan keempat pihak tersebut menjadi suatu akad (perikatan) yang bersifat mengikat (muzlim) antara satu dengan yang lain untuk melaksanakan kewajibannya. Proses kesepakatan dilaksanakan bersamaan dengan proses persaksian yang dijadikan sebagai penguat adanya akad-akad yang dilakukan oleh keempat pihak tersebut. Dimana perusahaan asuransi syariah dan ahli waris berperan sebagai saksi yang ikut berperan dalam mengetahui, menyetujui serta menyaksikan adanya proses penyerahan wakaf.

Persaksian ahli waris ditunjukkan dengan adanya penandatanganan dalam formulir janji (wa'd) yang bermakna bahwa ahli waris tersebut menyetujui besar manfaat asuransi maupun investasi yang akan diwakafkan oleh pemegang polis agar tidak ada perselisihan di masa yang akan datang. Sedangkan persaksian perusahaan asuransi syariah ditunjukkan pada saat pemegang polis (wakif) menunjuk langsung serta mencantumkan nama lembaga pengelola wakaf (nadzir) yang berhak menerima wakaf manfaat asuransi.

Penunjukkan tersebut dinyatakan dalam SPAJ syariah maupun formulir janji (wa'd) yang nantinya diserahkan kembali kepada perusahaan asuransi sebagai tanda bukti adanya wakaf manfaat asuransi maupun untuk kepentingan operasional serta administrasi lainnya. Sehingga dapat diartikan bahwa perusahaan asuransi syariah menjadi salah satu bukti dalam proses perwakafan atas manfaat asuransi.

- d. Ikrar wakaf dilaksanakan setelah manfaat asuransi secara prinsip sudah menjadi hak pihak yang ditunjuk atau penggantinya

Dalam proses penyerahan dana wakaf kepada penerima wakaf atau lembaga pengelola wakaf (nadzir) harus disertai dengan adanya sebuah ikrar. Penyerahan dana wakaf dilaksanakan setelah adanya pengajuan klaim yang dilakukan oleh ahli waris selambat-lambatnya 90 hari setelah meninggalnya pemegang polis. Yang mana setelah meninggalnya pemegang polis, dana manfaat asuransi akan disalurkan kepada lembaga pengelola wakaf yang telah ditunjuk untuk menerima manfaat asuransi tersebut. Lembaga pengelola wakaf menjalankan amanahnya dengan mengelola dana wakaf seproduktif mungkin sesuai dengan programnya. Ikrar dilaksanakan apabila secara prinsip harta wakaf sudah menjadi hak pihak penerima wakaf. Maka, santunan asuransi maupun investasi yang

dinyatakan dan diperjanjikan dalam formulir janji (wa'd) yang dialokasikan untuk wakaf tidak boleh dibatalkan.

Pada produk wakaf manfaat asuransi syariah sebagaimana tergambar dalam Gambar 4.1. terdapat 5 akad di dalamnya, yaitu:

1. Akad Tabarru'

Akad tabarru' menjadi karakteristik dasar asuransi syariah dimana dalam pelaksanaan polis asuransi syariah, semua peserta asuransi wajib membayar premi (kontribusi reguler berkala) ketika jatuh tempo masa polis untuk dialokasikan ke dalam dana tabarru'. Dana tabarru diperuntukkan bagi semua peserta asuransi sebagai bentuk kebajikan, saling menanggung serta tolong-menolong (ta'awun) yang diberikan untuk menghadapi risiko maupun musibah yang mungkin terjadi. Prinsip kepedulian untuk saling melindungi dari berbagai musibah yang menimpa juga dijunjung tinggi oleh semua peserta asuransi syariah yang telah saling bersepakat untuk menghimpun dana tabarru' di semua perusahaan asuransi.

Dalam praktiknya, akad ini diimplementasikan jika salah satu peserta asuransi mengalami musibah dan mengajukan klaim. Dana klaim tersebut berasal dari dana tabarru' sebagaimana dijelaskan di atas. Oleh karena itu, dana tabarru' ini disebut juga sebagai dana kebajikan yang diberikan dalam bentuk hibah (pemberian). Dana tabarru' dikelola secara terpisah dari dana lainnya karena dana tabarru' bersifat murni yang dimiliki peserta asuransi dan perusahaan asuransi tidak memiliki otoritas dan hak terkait dana ini. Perusahaan asuransi ditunjuk sebagai pengelola yang diberi kepercayaan (amanah) sehingga berkewajiban untuk melakukan manajemen dana dengan profesional dengan memenuhi beberapa prinsip syariah diantaranya prinsip keadilan ('*adl*), dapat dipercaya (amanah), keseimbangan (tawazun),

kemaslahatan (masalah), dan keuniversalan (syumul), sehingga terjamin dan kehalalannya.

2. Akad Wakalah bil Ujah

Akad wakalah bil ujah merupakan akad pelimpahan kekuasaan yang diberikan peserta asuransi sebagai pihak tertanggung (muwakkil/pemberi kuasa) kepada perusahaan asuransi sebagai penanggung (wakil/ penerima kuasa) sehingga pihak asuransi mendapat ujah atas pengelolaan dana premi. Akad ini terjadi ketika peserta asuransi memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi syariah dalam pengelolaan maupun manajemen operasional serta dalam berbagai objek transaksi.

Akad wakalah bil ujah dalam SPAJ syariah pada produk wakaf manfaat asuransi adalah sebagai berikut:

- a. Peserta asuransi menyatakan dan menyetujui untuk saling tolong- menolong secara ikhlas dan menanggung risiko melalui dana tabarru' yang terkumpul;
- b. Peserta asuransi membuat pernyataan dan persetujuan berdasarkan akad wakalah bil ujah memberi kuasa kepada Allianz Syariah untuk mengelola dana, risiko dan transaksi atas nama saya;
- c. Peserta asuransi menyatakan dan menyetujui untuk membayar ujah akuisisi dan pemeliharaan, ujah pengelolaan risiko, ujah lainnya sehubungan dengan transaksi polis sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
- d. Peserta asuransi menyatakan dan menyetujui untuk mewakilkan kepada Allianz Syariah sebagai manajer investasi untuk melakukan transaksi investasi sesuai jenis investasi yang saya pilih dan bersedia untuk membayar segala ujah yang dikenakan;

e. Peserta asuransi mengikhlaskan dan menyetujui adanya pengelolaan surplus underwriting dan defisit underwriting. Dimana persentase pembagian surplus underwriting sebesar 60% kepada peserta, 20% kedalam dana tabarru' dan 20% kepada perusahaan asuransi. Objek yang terdapat dalam perusahaan asuransi syariah dalam akad wakalah bil ujah sebagai berikut:

- Urusan administrasi
- Manajemen dana
- Pembayaran klaim
- Underwriting
- Pengelolaan portofolio risiko
- Pemasaran
- Investasi

Dengan adanya pengelolaan tersebut perusahaan asuransi akan mendapat pemberian ujah atas jasanya sesuai kesepakatan dan ketentuan yang berlaku.

3. Akad Mudharabah

Akad mudharabah yang terdapat pada asuransi syariah merupakan salah satu akad yang termasuk dalam akad tijarah yang mana bertujuan dalam mendapatkan keuntungan. Sebuah perjanjian antara perusahaan asuransi syariah yang berperan sebagai pengelola dana (mudharib) dengan peserta asuransi syariah sebagai pemegang polis (shahibul mal) yang dilaksanakan sesuai dengan prinsip mudharabah. Dari penerimaan pembayaran premi (kontribusi reguler berkala) akan dikelola dan diperuntukkan dalam skema santunan (proteksi) asuransi maupun investasi. Dengan adanya pengelolaan tersebut akan menghasilkan keuntungan. Profit (keuntungan) dibagi berdasarkan sistem bagi hasil (mudharabah) antara perusahaan (mudharib)

dengan peserta (shahibul mal) sesuai persetujuan yang berlaku. Bagi hasil dalam perusahaan asuransi berdasarkan sistem surplus underwriting yang diperoleh dari kumpulan hasil investasi dana tabarru'.

Surplus underwriting (SUW) adalah hasil pengurangan dari premi bersih atau netto akhir tahun dikurangi dengan total jumlah klaim yang terjadi. Bilamana hasil pengurangan tersebut masih terdapat saldo positif, maka perusahaan akan memiliki surplus underwriting. Jika hasil pengurangan negatif, maka perusahaan mengalami defisit underwriting. Surplus underwriting (SUW) pada investasi dana tabarru' akan memberikan efek positif bagi perusahaan, dengan alasan perusahaan akan mendapatkan bagi hasil atas kegiatan kerjasama syariahnya. Setelah hasil investasi dikurangi dengan biaya-biaya operasional lainnya, surplus tersebut akan dibagikan kepada peserta asuransi sebesar 60%, untuk dana tabarru' 20% dan untuk perusahaan asuransi sebesar 20%. Peserta yang berhak mendapat SUW dengan persyaratan:

- Polis masih berlaku (inforce) per 31 Desember dan tanggal pembagian SUW;
- Usia polis minimal 12 bulan;
- Tidak ada klaim 1 Januari-31 Desember.

Pada prinsipnya investasi dana tabarru' diperuntukkan pada pembiayaan klaim atas musibah yang menimpa para peserta asuransi. Namun apabila terjadi saldo negatif atau defisit underwriting atas investasi yang dilakukan, maka perusahaan asuransi bertanggung jawab atas kekurangan dana apabila terjadi klaim yang dialami para nasabah asuransi.

4. Akad Wakaf

Pelaksanaan akad wakaf dalam fitur wakaf disini dibuktikan dengan adanya pernyataan dan persetujuan dari pihak wakif (pihak yang mewakafkan

hartanya) dalam formulir janji (wa'd) wakaf atas santunan asuransi dan/ atau investasi. Dalam form tersebut pihak wakif menunjuk nadzir (pengelola wakaf) serta menyatakan besar persentase manfaat asuransi dan investasi yang akan diwakafkan dengan persetujuan para ahli waris. Dengan disahkannya form janji (wa'd) tersebut dapat diartikan kedua pihak saling berjanji. Dimana pihak yang berjanji akan melaksanakan sesuatu yang menjadi kewajibannya yaitu menunaikan janjinya pada waktu yang sudah ditetapkan. Sama dengan kewajiban pihak yang menerima janji, ia juga harus menerima dan memenuhi amanat dari janji yang dilimpahkan kepadanya. Janji (wa'd) dalam transaksi keuangan dan bisnis syariah adalah muslim dan wajib untuk menunaikan. Maka dari itu selain pihak wakif yang berkewajiban untuk memenuhi janji tersebut, pihak nadzir juga berkewajiban menyatakan kesanggupan dan berjanji akan melakukan seluruh ketentuan didalam janji wakaf tersebut.

5. Akad Wasiat dan Waris

Pelaksanaan akad waris pada fitur wakaf ini dibuktikan dengan adanya penyerahan dana santunan asuransi dasar (kematian) kepada ahli waris pemegang polis. Penunjukkan ahli waris serta jumlah harta warisan ditetapkan dalam SPAJ syariah. Hal ini menunjukkan adanya wasiat pemberian harta waris dari pemegang polis ketika masih hidup yang ditujukan kepada ahli warisnya. Warisan diberikan dalam bentuk tunai (cash) kepada ahli waris setelah melalui proses pengajuan klaim. Harta warisan berasal dari santunan asuransi dasar dan hasil investasi. Jumlah nilai investasi yang dapat diwariskan adalah setelah dikurangi dengan persentase investasi yang diwakafkan dan yang sudah terambil ketika pemegang polis masih hidup.

6. Akad Qardh

Qardh dalam asuransi syariah merupakan pinjaman murni dari dana milik perusahaan asuransi (pengelola) kepada dana tabarru'. Pelaksanaan akad qardh dalam fitur wakaf ini ketika terjadinya defisit underwriting (kelemahan keuangan) pada dana tabarru' yang mengakibatkan dana tabarru' tidak mencukupi dalam pembayaran santunan asuransi (klaim). Sehingga perusahaan berkewajiban untuk menanggulangi kekurangan tersebut dalam bentuk qardh (pinjaman). Hal ini menyatakan bahwa pihak perusahaan asuransi yang berperan sebagai penanggung telah taat dalam melaksanakan prinsip saling bertanggungjawab dan gotong-royong dengan peserta asuransi lainnya apabila terjadi musibah pada peserta asuransi sebagai tertanggung. Pengembalian dana qardh kepada perusahaan asuransi yang telah dipergunakan akan dikembalikan dari dana tabarru' jika dikemudian hari terjadi surplus underwriting. Dalam hal terjadinya defisit underwriting perusahaan mempunyai beberapa cara untuk meminimalisir tingginya defisit di antaranya perusahaan asuransi dan peserta asuransi harus menetapkan persentase yang aman sehingga kedua belah pihak tidak dibebankan tanggung jawab yang besar. Selain itu, perusahaan asuransi telah mereasuransikan kepada perusahaan reasuransi yang dimiliki oleh perusahaan asuransi sendiri.

C. Hasil Penelitian

Indikator-indikator awal dalam analisis SWOT diperoleh melalui penelusuran terhadap sejumlah dokumen, terutama kajian-kajian sebelumnya yang berkaitan dengan objek yang dikaji. Selain itu, indikator juga didapatkan melalui observasi yang peneliti lakukan di beberapa tempat dimana objek wakaf tersedia. Setelah mendapatkan sejumlah indikator untuk kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*), di tahapan selanjutnya peneliti menyiapkan sejumlah pertanyaan berkenaan dengan indikator-indikator tersebut

untuk ditanyakan/dikonfirmasi dengan sejumlah informan terpilih, yaitu perwakilan dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) baik perwakilan Aceh maupun di kantor pusat, DSN-MUI sebagai lembaga pembuat fatwa, sejumlah akademisi, perwakilan dari perusahaan asuransi yang mengimplementasikan wakaf manfaat asuransi, seperti PT. Sun Life Financial Indonesia, PT. Asuransi Allianz Utama Indonesia, PT. Prudential Life Assurance, dan PT. Asuransi Takaful Keluarga, dan perwakilan dari nazhir wakaf yang berpengalaman mengelola wakaf manfaat asuransi, seperti Dompot Dhuafa dan Al-Azhar Wakaf Centre.

Setelah dilakukan identifikasi dan verifikasi terhadap hasil wawancara, selanjutnya diberikan pembobotan terhadap sejumlah indikator tersebut. Pembobotan yang dilakukan dengan cara mengidentifikasi sejumlah kata kunci dari hasil wawancara dengan para narasumber, seperti “sangat penting”, “penting”, “berpengaruh”, “tidak terlalu berpengaruh”, “biasa saja”, dan sejumlah kata-kata sejenis. Pembobotan ini berguna untuk mengetahui besaran nilai dari faktor internal yang terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), kemudian faktor eksternal terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) yang nantinya akan berfungsi sebagai peta strategi (*strategic map*).

Hasil akhir dari kajian ini nantinya akan menggambarkan posisi strategis produk wakaf manfaat asuransi yang diilustrasikan melalui diagram SWOT. Sebagaimana yang telah dijelaskan di Bab III, diagram SWOT terdiri dari empat kuadran yang masing-masingnya mempunyai maknanya secara tersendiri. Dari penggambaran kuadran ini, para pengambil kebijakan dan pihak asuransi dapat mengambil sejumlah kebijakan dan keputusan terhadap pengembangan produk ini lebih lanjut.

1. Indikator Kekuatan (*Strength*)

Hasil wawancara mendalam dan observasi yang dilakukan selama melakukan penelitian menunjukkan bahwa produk wakaf manfaat asuransi memiliki berbagai

kekuatan. Kekuatan-kekuatan tersebut secara parsial telah teridentifikasi pada tahapan pengumpulan data awal dari kajian-kajian sebelumnya sebagaimana telah dirangkum pada Tabel 3.2. Akan tetapi, data-data tersebut kemudian mengalami perubahan (penambahan dan pengurangan) seiring dengan dinamika penelitian. Perubahan-perubahan tersebut terutama terjadi ketika dilakukan konfirmasi dengan para informan dan verifikasi dengan cara observasi lapangan. Hasil dari berbagai konfirmasi, observasi dan telaah dokumentasi menyimpulkan berbagai faktor yang menjadi kekuatan dalam pengembangan produk wakaf manfaat asuransi tersebut, yaitu:

- a. Implementasi produk asuransi wakaf sesuai fatwa DSN-MUI dan regulasi pemerintah

UU Wakaf No. 41/2004, memberikan peluang melakukan pengembangan wakaf melalui polis asuransi. Secara khusus pasal 16 dalam UU tersebut mengatur tentang jenis/kategori barang atau barang yang dapat diwakafkan dimana polis asuransi menjadi salah satu barang yang bergerak karena tidak habis dikonsumsi. Persyaratan utama dari benda yang diwakafkan adalah tidak boleh adanya pertentangan dengan aturan yang berlaku, baik ketentuan syariah maupun ketentuan undang-undang. UU ini kemudian diperkuat Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang pelaksanaan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004. Kehadiran regulasi tersebut menjadi bagian yang memperkuat gerakan untuk mengembangkan, memperluas serta memperbaharui objek wakaf ataupun pengelolaannya agar lebih produktif dan dapat dimanfaatkan secara proporsional. Selain itu, regulasi tersebut juga memberikan kepastian hukum bagi pengembangan produk ini di Indonesia. Berkaitan dengan landasan syariah, kehadiran fatwa DSN-MUI No.106/DSN-MUI/X/2016 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah memberikan keyakinan bagi pihak bahwa produk asuransi ini

dijalankan sesuai dengan aturan syariah. Fatwa tersebut menyebutkan bahwa peserta asuransi dapat mewakafkan manfaat asuransinya hingga maksimal 45% dari santunan asuransi dan mewakafkan manfaat investasinya hingga maksimal $\frac{1}{3}$ dari total kekayaan dan atau harta warisan.

b. Penerapannya simpel dan mudah

Wakaf manfaat asuransi dan investasi merubah paradigma wakaf dari yang hanya harta tidak bergerak seperti tanah dan bangunan menjadi lebih fleksibel dalam bentuk tunai dengan jumlah yang disesuaikan dengan kemampuan wakif. Praktik wakaf pun lebih mudah dan simpel karena bisa dilakukan melalui mitra-mitra nazhir yang melakukan kerjasama dengan perusahaan asuransi yang menawarkan produk ini. Selain itu, pembayaran juga dapat dilakukan dengan cicilan secara reguler melalui kontribusi sesuai dengan perjanjian yang dibuat antara peserta dengan perusahaan asuransi syariah. Dengan demikian, setiap orang bisa memenuhi keinginannya untuk berwakaf tanpa harus menunggu sampai kaya raya ataupun menjadi tuan tanah terlebih dahulu.

c. Mempunyai manfaat ganda (dunia dan akhirat)

Wakaf melalui produk asuransi syariah dianggap sebagai solusi inovatif dimana tertanggung (peserta asuransi) tidak hanya memperoleh proteksi jangka panjang yang sesuai dengan prinsip syariah, namun juga dapat memenuhi kebutuhan dalam beribadah wakaf. Dengan begitu, wakaf dengan manfaat asuransi dan investasi dapat dianggap sebagai bentuk upaya manusia untuk memperoleh manfaat di dunia, terutama bagi ahli warisnya, juga manfaat bagi dirinya sendiri dengan pahala yang terus mengalir dari harta wakaf tersebut.

d. Tersedianya berbagai instrumen pendukung di tingkat internal lembaga asuransi

Kehadiran produk ini di lembaga-lembaga asuransi dilengkapi dengan berbagai fitur pendukungnya, seperti kerjasama dengan lembaga nazhir yang tersertifikasi, jaringan yang luas di Indonesia, fitur klaim yang mudah, dan lain-lain. Dalam website beberapa perusahaan asuransi yang melaksanakan produk wakaf manfaat asuransi ini terlihat bahwa produk ini mempunyai laman web tersendiri yang dilengkapi rincian penjelasan yang lengkap, manfaat dari produk tersebut dan juga fitur untuk mendaftar. Selain itu juga disediakan fitur untuk melakukan jika terjadi musibah meninggal dunia.

- e. Tersedianya SDM pemasaran yang profesional di lembaga asuransi

Sumber daya manusia pelaksana produk ini tersedia di masing-masing lembaga asuransi. Masing-masing perusahaan asuransi ini didukung oleh ribuan dan puluhan ribu SDM pemasaran di seluruh Indonesia. Selain itu, di setiap perusahaan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari para pakar yang memahami fiqh dan ekonomi keuangan Islam. Sudah menjadi kewajiban bagi setiap perusahaan keuangan yang menjalankan usahanya dengan pola syariah untuk mengangkat DPS.

- f. Adanya divisi *training* di lembaga asuransi yang dapat meningkatkan profesionalitas SDM terkait

Sejak Juli 2014, Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) mewajibkan semua pemasar asuransi jiwa syariah untuk mengantongi izin khusus syariah. Oleh karena itu, pemasar produk asuransi syariah dipastikan adalah orang-orang yang telah lulus sertifikasi ini. Selain itu, untuk meningkatkan profesionalitas, masing-masing lembaga asuransi juga mempunyai divisi training tersendiri yang berguna untuk secara reguler memberikan dan mengupdate pengetahuan dari para pemasarnya. Hal ini merupakan upaya lembaga asuransi syariah untuk mencegah tenaga pemasarnya melakukan mis-selling produk asuransi yang dimiliki oleh masing-masing perusahaan

- g. Adanya lembaga nazhir tersertifikasi pemerintah yang menjadi pengelola Nazhir adalah pihak yang menerima amanah harta wakaf dari wakif (orang yang berwakaf) dan berkewajiban menjaganya, mengelolanya sesuai dengan peruntukannya, dan menyalurkan manfaatnya kepada masyarakat yang berhak (mauquf alaih). Calon nazhir wakaf uang wajib mendaftarkan diri kepada BWI dan memenuhi persyaratan nazhir sesuai Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf. Pendaftaran nazhir wakaf telah diatur dalam Peraturan Badan Wakaf Indonesia No. 2 Tahun 2010. Menurut BWI, per Februari 2021, telah ada sebanyak 272 lembaga yang terdaftar sebagai nazhir wakaf uang, dan per Juni 2022, BWI telah mensertifikasi 438 orang dari berbagai lembaga nazhir di seluruh Indonesia.
- h. Dapat juga diterapkan bagi non-Muslim sebagai *endowment fund* Bentuk wakaf sebagaimana yang dimaksud dalam produk ini dapat juga diterapkan bagi non-Muslim dalam bentuk *endowment fund*, yaitu dana abadi yang dimaksud bisa dalam bentuk hibah, sedekah, wakaf atau apa saja namanya, yang dititipkan kepada organisasi atau lembaga untuk dikelola dengan baik. Kemudian dana amanah tersebut disalurkan untuk kepentingan masyarakat sesuai dengan maksud dan tujuan pemberi dana. Saat ini, ada kecenderungan pola yang diterapkan dalam wakaf ini juga digemari oleh non-Muslim.

2. Indikator Kelemahan (*Weakness*)

Selanjutnya, indikator kelemahan yang dihasilkan dari kajian literatur sebagian besar terkonfirmasi dengan hasil wawancara mendalam dengan sejumlah narasumber dan observasi yang dilakukan selama melakukan penelitian. Adapun sejumlah indikator kelemahan yang terkonfirmasi dalam penelitian adalah:

a. Produk wakaf manfaat asuransi belum begitu familiar

Salah satu kelemahan internal dalam pengembangan produk wakaf manfaat asuransi adalah produk ini relatif belum familiar dibandingkan dengan produk-produk asuransi lain. Hasil wawancara dengan sejumlah narasumber menunjukkan bahwa pangsa pasar produk ini masih relatif kecil dibandingkan dengan produk-produk asuransi syariah yang lain. Akan tetapi, berbagai upaya sedang dilakukan lembaga-lembaga asuransi yang menawarkan produk, antara lain dengan sosialisasi, seminar, dan kerjasama dengan berbagai lembaga keuangan syariah agar diseminasi informasi mengenai produk ini lebih cepat tersebar.

b. Kurangnya profesionalitas SDM/agen lapangan

Dalam perusahaan asuransi, baik umum maupun umum syariah, peran seorang agen sangat vital karena memiliki pengaruh langsung terhadap perusahaan asuransi terkait. Seorang agen menjadi pemeran utama dalam meningkatkan pemasaran asuransi. Seorang agen asuransi syariah tidak hanya diwajibkan untuk menjual produk asuransi syariah, akan tetapi mereka juga diwajibkan untuk mendidik masyarakat berkaitan dengan produk asuransi syariah secara umum. Jika agen tidak mempunyai pengetahuan yang cukup mengenai produk asuransi syariah seperti adanya fitur wakaf dan pola kerjanya, maka ada kemungkinan apa yang dijelaskan oleh si agen tersebut berpotensi menyesatkan nasabahnya. Hasil wawancara dengan beberapa informan mengkonfirmasi kelemahan dalam bidang ini.

c. Terbatasnya jumlah nazhir yang bersertifikasi

Ada beberapa persoalan utama nazhir di Indonesia, yaitu rendahnya kompetensi dalam pengelolaan, bukan sebagai profesi utama, dan belum optimalnya pengelolaan. Salah satu upaya mengatasi tiga persoalan tersebut adalah dengan sertifikasi nazhir. Program sertifikasi nazhir dapat melahirkan

nazhir yang memiliki kemampuan mengelola wakaf secara produktif sehingga imbal hasil dari wakaf produktif bisa benar-benar sampai ke *mauquf alaih*. Sampai Juni 2022, jumlah nazhir wakaf yang terdaftar di BWI sudah 272 lembaga dan 438 orang nazhir sudah tersertifikasi, tetapi distribusi lokasi lembaga nazhir yang belum merata di wilayah Indonesia.

d. Kurangnya kreativitas nazhir dalam pengelolaan aset wakaf

Nazhir adalah kunci sukses pengelolaan harta wakaf. Karena itu, selain pintar, nazhir juga dituntut kreatif dan terus mengembangkan diri. Menurut Nurul Huda, Ketua LSP BWI, secara keilmuan nazhir wakaf di Indonesia sangat menonjol dimana umumnya mereka memahami betul tradisi wakaf, baik dari aspek teori maupun praktik, sejarah dan dalil-dalil mengenai wakaf. Namun demikian, dari sisi kreativitas, masih banyak pekerjaan rumah yang harus dilakukan. Indonesia memiliki aset tanah wakaf lebih dari ratusan hektar, tetapi baru sedikit yang dapat diberdayakan. Salah satu bentuk kreativitas adalah bagaimana menjadikan modal wakaf yang sedikit bisa berkembang dengan jumlah yang banyak.

e. Wakaf manfaat asuransi sebagai produk yang relatif baru

Jika merujuk pada tanggal keluarnya fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan wakaf manfaat investasi pada akhir 2016 sebagai landasan syariah untuk pelaksanaannya, produk ini masih relatif baru dibandingkan produk-produk asuransi lain. Oleh karena itu, tidak mengherankan ketika masyarakat belum begitu familiar dengan produk ini. Hasil kajian Jalaluddin (2019), persepsi terhadap asuransi jiwa syariah belum baik di masyarakat, apalagi wakaf polis asuransi. Hal ini dapat dilihat dari angka penjualan produk syariah pada lima perusahaan asuransi syariah, seperti PT. Asuransi Takaful Keluarga, PT. AIA, PT. Bumi Putera, PT. Prudential Syariah yang hanya mampu menjual rata-rata 20 polis perbulan yang artinya kurang dari satu polis perhari.

f. Usia rata-rata calon wakif yang sudah lanjut

Mindset yang berkembang dalam masyarakat adalah bahwa asuransi hanya dibutuhkan pada saat berusia lanjut. Oleh sebab itu, kebanyakan nasabah yang membeli produk asuransi secara umum adalah mereka yang berusia di atas 40 tahun. Bagi yang berusia dibawah itu menganggap dirinya masih sehat walafiat dan tidak butuh asuransi. Hal yang sama juga berlaku terhadap produk asuransi syariah. Hal yang sama juga berlaku terhadap produk asuransi syariah, apalagi produk wakaf manfaat asuransi yang memang diperuntukkan ketika peserta asuransi tersebut sudah meninggal dunia. Pola pikir ini akan berdampak terbatasnya akumulasi umur peserta dan sedikitnya premi yang terkumpul. Beberapa pihak yang diwawancarai mengakui hal ini sebagai salah satu kelemahan, walaupun sebagian mereka menyebutkan hal tersebut tidak menjadi kendala karena rata-rata nilai polis peserta asuransi jenis relatif besar.

3. Indikator Peluang (*Opportunity*)

Dari hasil telaahan terhadap berbagai kajian terdahulu, produk wakaf manfaat asuransi memiliki berbagai macam peluang. Selanjutnya, peluang-peluang tersebut dikonfirmasi kembali dengan wawancara dan observasi mendalam yang dilakukan sebagai bagian dari penelitian, sehingga menghasilkan beberapa poin utama sebagai berikut:

a. Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam

Berdasarkan data Kementerian Agama (2022), 87% penduduk Indonesia merupakan penganut agama Islam dan porsi kelas menengahnya yang cukup besar. Persentase mayoritas tersebut merupakan potensi pasar wakaf manfaat asuransi yang cukup menjanjikan. Secara ekonomi, jumlah penduduk yang besar menjadi pemicu pertumbuhan ekonomi. Besarnya penduduk yang beragama Islam seharusnya menjadi pemicu bagi perkembangan produk-produk berbasis halal di Indonesia, termasuk produk asuransi syariah.

b. Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar

Berdasarkan data OJK, sampai Mei 2021 jumlah aset industri asuransi nasional sebesar Rp 1.547 triliun atau 50 persen dari total aset IKNB. Meskipun di tengah krisis, aset industri asuransi tetap tumbuh sebesar 6,07 persen di tahun 2020 dan hingga Mei 2021 tumbuh sebesar 4,15 persen. Kondisi pandemi Covid-19 dan letak geografis Indonesia yang rawan bencana alam mengakibatkan kebutuhan terhadap jasa perlindungan atas risiko jiwa, harta dan perusahaan juga semakin meningkat.

c. Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat

Hal lain yang membuat industri asuransi syariah di Indonesia memiliki prospek yang cukup menjanjikan adalah meningkatnya *halal awareness*. Hal ini sejalan dengan yang diungkap oleh Wakil Presiden, Ma'ruf Amin dalam rapat tahunan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) tahun 2021. Peningkatan *halal awareness* tersebut tidak hanya terjadi di kalangan generasi X dan mapan saja, tetapi juga merambah ke kalangan menengah dan milenial. Hal ini berdampak pada meningkatnya kebutuhan akan produk dan jasa serta layanan serta keuangan yang memenuhi prinsip-prinsip syariah, termasuk produk-produk asuransi syariah.

d. Sejalan dengan program inovasi produk berbasis syariah dari pemerintah

Lahirnya PP 28/2020 tentang Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) memberikan sentimen positif terhadap perkembangan asuransi syariah di Indonesia. Salah satu fokus utama KNEKS adalah pengembangan dan perluasan usaha syariah melalui pembentukan pusat-pusat inkubasi pengusaha syariah di berbagai daerah sebagai pusat pembinaan dan penyemaian. Dalam Master Plan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024, KNEKS berfokus pada pengembangan infrastruktur ekonomi syariah yang mencakup *brand*, literasi, regulasi, sumber daya manusia, dan riset. Hal ini juga sejalan

dengan *Blue Print* Pengembangan Ekonomi Syariah Bank Indonesia, dan Roadmap Pengembangan Perbankan Indonesia OJK yang merupakan langkah strategis dalam menyelaraskan arah pengembangan ekonomi syariah di Indonesia.

- e. Adanya dukungan dari pemerintah pusat dan daerah dalam berbagai bentuk Dukungan pemerintah dalam hal ini berkaitan dengan pengembangan ekonomi dan keuangan syariah secara umum. Berbagai lembaga pemerintah seperti BI, OJK, dan KNEKS mempunyai konsep pengembangan yang bergerak selaras. BI mempunyai *blue print* pengembangan ekonomi syariah yang mencakup pengembangan asuransi syariah. Begitu pula dengan OJK yang mempunyai roadmap pengembangan perbankan syariah dan KNEKS yang mempunyai Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024 dimana salah satu targetnya adalah mempunyai BUMN di sektor asuransi syariah pada tahun 2023 - 2024.
- f. Tersedianya fatwa khusus tentang wakaf manfaat asuransi
 Pada tanggal 1 Oktober 2016 bertepatan dengan tanggal 29 Dzulhijjah 1436, DSN-MUI telah mengeluarkan Fatwa Nomor 106/DSN-MUI/X/2016 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah. Fatwa ini yang menjadi dasar hukum kesyariahan wakaf manfaat asuransi dan investasi.
- g. Berkembangnya peminatan terhadap program wakaf di berbagai perguruan tinggi
 Perguruan tinggi memiliki pengaruh besar dalam berbagai aspek di Indonesia, termasuk pada aspek ekonomi. Mengingat, pengembangan zakat dan wakaf saat ini belum secara menyeluruh dipahami oleh masyarakat Indonesia, maka diperlukan kerja sama dengan perguruan tinggi untuk mengoptimalkannya. Beberapa perguruan tinggi telah membuka prodi Manajemen Zakat dan Wakaf sebagai bentuk nyata dukungan terhadap perkembangan zakat dan wakaf.

Perguruan tinggi dapat mencetak lulusan berkualitas yang dapat mengurus zakat dan wakaf dengan menyediakan jurusan manajemen zakat dan wakaf.

h. Meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap wakaf tunai

Hasil survey Indeks Literasi Wakaf tahun 2020 Badan Wakaf Indonesia nilai Indeks Literasi Wakaf (ILW) secara Nasional secara keseluruhan mendapatkan skor 50,48 masuk dalam kategori rendah, terdiri dari Nilai Literasi Pemahaman Wakaf Dasar sebesar 57,67 dan Nilai Literasi Pemahaman Wakaf Lanjutan sebesar 37,97. Menurut Ketua Pelaksana Badan Wakaf Indonesia Mochamad Nuh, menyebut bahwa tingkat literasi masyarakat terhadap pengetahuan wakaf di Indonesia masih rendah, lantaran berbagai aspek yang bisa dikembangkan dari wakaf belum maksimal. Menurut Irfan Syauqi Beik, salah satu Komisioner BWI, dalam konteks kelembagaan, perlu disosialisasikan bahwa Indonesia saat ini telah memiliki alat ukur kinerja perwakafan berupa Indeks Wakaf Nasional (IWN). IWN merupakan alat ukur kinerja perwakafan pertama di dunia, dan telah diresmikan menjadi bagian dari kebijakan BWI sejak tahun 2021 lalu. Publik dapat melihat bagaimana kondisi aktual pengelolaan wakaf ini melalui Laporan IWN yang tersedia pada website resmi BWI. Skor IWN tahun 2021 adalah 0,139, naik sedikit dari 0,123 pada tahun 2020. Peningkatan angka IWN ini, meski kecil, menunjukkan adanya perbaikan pada pengelolaan wakaf nasional. Penulis meyakini bahwa penguatan ketiga jenis literasi di atas dapat membantu meningkatkan pemahaman dan partisipasi masyarakat dalam upaya penguatan pembangunan wakaf nasional, sehingga peran wakaf bisa semakin optimal.

i. Adanya dukungan perkembangan teknologi

Badan Wakaf Indonesia (BWI) sudah mengembangkan *platform collection* berupa *berkahwakaf.id* yang pada tahun 2022 ini akan didorong untuk menjadi *aggregator channel* untuk membangun sistem wakaf yang terintegrasi. Selain itu,

inisiasi pembentukan e-reporting pun turut dilakukan untuk mendapatkan data yang valid dan kredibel serta e-accounting sebagai sarana transparansi dan akuntabilitas. Sementara Global Wakaf-ACT menghadirkan Wakaftunai.id, yaitu suatu platform wakaf digital yang memungkinkan calon *wakif* untuk memilih langsung proyek kebaikan yang dijalankan Global Wakaf. Pandemi juga menghasilkan beragam inisiatif penguatan wakaf berbasis digital yang mempromosikan ajakan berwakaf, memudahkan donatur dalam bertransaksi serta membantu aspek pengelolaan wakaf. Wakaf juga sudah diperkuat dengan inovasi produk yang terintegrasi dengan sektor keuangan komersial, seperti produk perbankan syariah, pasar modal syariah, dan asuransi syariah. Donatur dapat berwakaf via beragam layanan elektronik perbankan, seperti QRIS Code, Mobile Banking, SMS Banking, Internet Banking dan ATM. Selain itu, beragam kanal non-bank juga giat mengedukasi wakaf, seperti Digital Wallet, E-commerce Platform, Fintech dan Crowdfunding Platform. Beberapa crowdfunding platform bahkan disiapkan secara khusus oleh perbankan syariah untuk kemudahan bagi nasabahnya. Asuransi Syariah memfasilitasi *insurance linked* wakaf sebagai bagian dari fitur asuransi syariah.

4. Indikator Ancaman (*Threat*)

Hasil telaahan literatur menghasilkan berbagai indikator ancaman terhadap pengembangan produk wakaf manfaat asuransi. Hasil telaahan tersebut dikonfirmasi dengan wawancara mendalam dengan sejumlah informan dan observasi selama melakukan penelitian. Berbagai indikator ancaman yang sudah disaring sebagai berikut:

a. Situasi ekonomi yang kurang stabil

Pandemi Covid-19 telah menyebabkan kemunduran ekonomi sementara di Indonesia dan memerlukan waktu untuk menyesuaikan kembali stabilitas

ekonomi, terutama di kalangan masyarakat menengah. Ditambah dengan kebijakan terkini tentang pencabutan subsidi BBM yang menyebabkan stabilitas ekonomi masih memerlukan tambahan waktu untuk kembali normal. Kenaikan harga BBM akibat pencabutan subsidi serta dampak pandemi telah menyebabkan daya beli masyarakat turun akibat harga barang yang meningkat. Sehingga, dalam kondisi tersebut, masyarakat harus lebih mementingkan kebutuhan pokoknya dan enggan melakukan proteksi dalam asuransi meskipun ditawarkan fitur wakaf, karena wakaf pada dasarnya adalah sunnah, bukan kewajiban.

b. Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi

Sebagai upaya mempercepat transformasi wakaf tunai, pemerintah menekankan bahwa pengelolaan wakaf di Indonesia harus memanfaatkan teknologi dan platform digital. Dalam melakukan pengumpulan wakaf, misalnya, terdapat beberapa platform digital yang dapat digunakan, misalnya *Quick Response Code* (QR Code), platform pembayaran digital atau *e-wallet* seperti LinkAja Syariah, OVO, *e-commerce*, platform urun dana (*crowdfunding*), dan lainnya serta proses *auto debit* rekening perbankan, baik melalui *e-banking* maupun *mobile banking*. Berbagai platform digital wakaf sudah hadir di Indonesia, antara lain Rumah Zakat yang meluncurkan *waqf.id* sebagai sarana yang memudahkan generasi muda dalam berwakaf secara online. Penyedia platform digital, seperti Tokopedia, ikut mendukung Gerakan Nasional Wakaf Uang yang diluncurkan pemerintah akhir Januari 2021, dengan menyediakan fitur Wakaf Uang. Tokopedia bekerja sama dengan tiga lembaga pengelola wakaf, yaitu Badan Wakaf Indonesia (BWI), Dompot Dhuafa, dan Rumah Zakat. Sekuritas Pasar Modal kini juga memberikan fasilitasi wakaf saham secara digital sementara Asuransi Syariah memfasilitasi *insurance linked* wakaf sebagai bagian dari fitur asuransi syariah. Dalam sektor pembiayaan publik,

pemerintah juga meluncurkan Cash Wakaf Linked Sukuk, sukuk negara khusus untuk penempatan dana wakaf, yang dapat dibeli secara online oleh masyarakat pada masa penawaran. Kemudahan berwakaf sebagaimana yang dijelaskan di atas menyebabkan perubahan pola wakaf sehingga orang bisa berwakaf dimana dan kapan saja.

c. Kurangnya literasi masyarakat tentang wakaf manfaat asuransi

Sejumlah literatur, baik nasional maupun global, telah menyebutkan bahwa pengetahuan akan mempengaruhi partisipasi, begitu juga halnya wakaf manfaat asuransi. Di Indonesia, rendahnya pengetahuan masyarakat tentang wakaf tunai menjadi kendala utama. Banyak orang yang tidak memahami wakaf tunai atau wakaf asuransi, dan masih memiliki pandangan bahwa asuransi hanya berkaitan dengan proteksi dari musibah dan wakaf hanyalah dalam bentuk aset tetap sehingga masyarakat belum memahami bahwa manfaat keduanya dapat disatukan dengan konsep wakaf tunai. Hal ini didukung oleh hasil survey Indeks Literasi Wakaf tahun 2020 Badan Wakaf Indonesia nilai Indeks Literasi Wakaf (ILW) secara Nasional secara keseluruhan mendapatkan skor 50,48 masuk dalam kategori rendah.

d. Kurangnya fleksibilitas pemahaman masyarakat terhadap pengembangan aset wakaf

Beberapa kajian menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat tentang wakaf masih sangat rendah. Umumnya masyarakat hanya memahami wakaf hanya terhadap harta yang akan diwakafkan yaitu berupa harta benda yang tidak bergerak saja seperti tanah untuk mushola, madrasah dan lainnya. Sampai saat ini masih minimnya harta wakaf yang dikelola secara produktif. Wakaf uang yang dipahami oleh sebagian masyarakat digunakan untuk membangun masjid dan sarana ibadah umat Islam.

e. Kurangnya fleksibilitas aturan dalam pengelolaan wakaf produktif

Aturan tentang pengelolaan wakaf produktif secara umum sudah banyak tersedia, hanya saja dalam praktiknya, aturan-aturan tersebut kurang fleksibel dalam menyahuti perkembangan zaman. Hal ini teridentifikasi dalam wawancara dengan dompet dhuafa sebagai lembaga nazhir wakaf yang tersertifikasi.

f. Minat masyarakat dalam berasuransi masih relatif rendah

Minat sangat erat kaitannya dengan pemahaman. Seseorang yang paham dengan sesuatu, tentu akan lebih berminat kepada hal tersebut dibandingkan dengan orang yang tidak memiliki pengetahuan dan pemahaman yang cukup. Dalam latar belakang telah dijelaskan bahwa literasi masyarakat tentang asuransi masih rendah, sehingga inklusinya pun kecil. Selain karena literasi, rendahnya minat juga bisa disebabkan oleh rendahnya pendapatan masyarakat, asuransi akhirnya hanya dianggap sebagai beban iuran saja dengan mengabaikan manfaatnya.

Rangkuman indikator-indikator kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terhadap potensi integrasi dan pengembangan wakaf manfaat asuransi dan investasi ditabulasikan dalam Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Indikator Faktor Internal dan Eksternal

FAKTOR INTERNAL	FAKTOR EKSTERNAL
Kekuatan	Peluang
1. Implementasi produk asuransi wakaf sesuai fatwa DSN-MUI dan regulasi pemerintah. 2. Penerapannya simpel dan mudah 3. Mempunyai manfaat ganda (dunia dan akhirat).	1. Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam. 2. Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar. 3. Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat.

<ol style="list-style-type: none"> 4. Tersedianya berbagai instrumen pendukung di tingkat internal lembaga asuransi. 5. Tersedianya SDM pemasaran yang profesional di lembaga asuransi. 6. Adanya divisi training di lembaga asuransi yang dapat meningkatkan profesionalitas SDM terkait. 7. Adanya lembaga nazhir tersertifikasi pemerintah yang menjadi pengelola. 8. Dapat juga diterapkan bagi non-Muslim sebagai <i>endowment fund</i>. 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Sejalan dengan program inovasi produk berbasis syariah dari pemerintah (BI dan KNEKS). 5. Adanya dukungan dari pemerintah pusat dan daerah dalam berbagai bentuk. 6. Tersedianya fatwa khusus tentang wakaf manfaat asuransi. 7. Berkembangnya peminatan terhadap program wakaf di berbagai perguruan tinggi. 8. Meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap wakaf tunai 9. Adanya dukungan perkembangan teknologi.
Kelemahan	Ancaman
<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk wakaf manfaat asuransi belum begitu familiar. 2. Kurangnya profesionalitas SDM/agent lapangan. 3. Terbatasnya jumlah nazhir yang bersertifikasi. 4. Kurangnya kreativitas nazhir dalam pengelolaan aset wakaf. 5. Wakaf manfaat asuransi sebagai produk yang relatif baru. 6. Usia rata-rata calon wakif yang sudah lanjut. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Situasi ekonomi yang kurang stabil 2. Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi 3. Kurangnya literasi masyarakat tentang wakaf manfaat asuransi. 4. Kurangnya fleksibilitas pemahaman masyarakat terhadap pengembangan aset wakaf. 5. Kurangnya fleksibilitas aturan dalam pengelolaan wakaf produktif. 6. Minat masyarakat dalam berasuransi masih relatif rendah.

Sumber: Data diolah (2022).

5. Matriks EFAS dan IFAS

Setelah melakukan identifikasi dari strategi internal dan eksternal maka akan dibuat tabel IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) yang disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi tersebut berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sesuai dengan tahapan analisis data yang telah dijelaskan di Bab III. Faktor-faktor tersebut kemudian diberi bobot dan rating. Bobot merupakan tingkat pengaruh faktor-faktor SWOT terhadap keberhasilan/ketidak implementasi produk tersebut (0,0-

1,0). Sedangkan rating mengindikasikan tingkat ketersediaan faktor tersebut dalam mendukung/menghambat keberhasilan implementasi produk tersebut (1-4). Penentuan nilai bobot dan rating didasari pada hasil wawancara dengan sejumlah narasumber yang didukung oleh data observasi. Hasil pembobotan dan rating tersebut menghasilkan skor untuk masing-masing faktor tersebut sebagaimana terlihat dalam Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Matriks IFAS

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (B x R)
Kekuatan (Strength)				
1	Implementasi produk asuransi wakaf sesuai fatwa DSN-MUI dan regulasi pemerintah.	0,09	4	0,36
2	Penerapannya simpel dan mudah	0,08	3	0,24
3	Mempunyai manfaat ganda (dunia dan akhirat).	0,09	4	0,36
4	Tersedianya berbagai instrumen pendukung di tingkat internal lembaga asuransi.	0,09	3	0,27
5	Tersedianya SDM pemasaran yang profesional di lembaga asuransi	0,08	2	0,16
6	Adanya divisi training di lembaga asuransi yang dapat meningkatkan profesionalitas SDM terkait	0,04	4	0,16
7	Adanya lembaga nazhir tersertifikasi pemerintah yang menjadi pengelola	0,09	3	0,27
8	Dapat juga diterapkan bagi non-Muslim sebagai <i>endowment fund</i>	0,05	2	0,1
	Total	0,61	-	1,92
Kelemahan (Weakness)				
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
1	Produk wakaf manfaat asuransi belum begitu familiar.	0,08	3	0,24
2	Kurangnya profesionalitas SDM/agent lapangan.	0,08	4	0,32
3	Terbatasnya jumlah nazhir yang bersertifikasi.	0,08	2	0,16
4	Kurangnya kreativitas nazhir dalam pengelolaan aset wakaf.	0,05	3	0,15
5	Wakaf manfaat asuransi sebagai produk yang relatif baru.	0,03	3	0,09

6	Usia rata-rata calon wakif yang sudah lanjut.	0,07	3	0,21
	Total	0,39	-	1,17
	Jumlah	1	-	3,09

Sumber: Data diolah (2022).

Tabel 4.2 memuat rangkuman faktor internal produk wakaf manfaat asuransi. Berdasarkan tabel tersebut, kekuatan dan kelemahan produk menunjukkan skor 3,09. Angka tersebut menunjukkan bahwa faktor internal (*strength* dan *weakness*) instrumen wakaf manfaat asuransi menunjukkan indikator positif, yaitu berada di atas angka 2,5, yang berarti bahwa posisi internal produk ini dalam keadaan kuat. Hal ini dikarenakan sebanyak apapun faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS, apabila total rata-rata berkisar antara paling rendah 0,1 dan yang tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Apabila jumlah rata-rata dibawah 2,5 maka faktor internal dari produk wakaf manfaat asuransi lemah dan sebaliknya jika jumlah rata-rata di atas 2,5 maka faktor internalnya kuat. Artinya, faktor-faktor kekuatan (*strength*) masih lebih banyak dibandingkan dengan faktor-faktor kelemahan (*weakness*) dan secara umum dapat disimpulkan bahwa posisi internal instrumen ini untuk bersaing dengan instrumen lainnya di pasar cukup kuat.

Tabel 4.3 Matriks EFAS

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (BXR)
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam.	0,07	4	0,28
2	Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar.	0,07	4	0,28
3	Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat.	0,06	4	0,24
4	Sejalan dengan program inovasi produk berbasis syariah dari pemerintah (BI dan KNEKS).	0,06	3	0,18
5	Adanya dukungan dari pemerintah pusat dan daerah dalam berbagai bentuk.	0,06	4	0,24

6	Tersedianya fatwa khusus tentang wakaf manfaat asuransi.	0,1	4	0,4
7	Berkembangnya peminatan terhadap program wakaf di berbagai perguruan tinggi.	0,05	3	0,15
8	Meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap wakaf tunai	0,09	2	0,18
9	Adanya dukungan perkembangan teknologi.	0,1	3	0,3
Total		0,66	-	2,25
Ancaman (Threat)				
No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
1	Situasi ekonomi yang kurang stabil	0,01	3	0,03
2	Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi	0,07	2	0,14
3	Kurangnya literasi masyarakat tentang wakaf manfaat asuransi.	0,07	3	0,21
4	Kurangnya fleksibilitas pemahaman masyarakat terhadap pengembangan aset wakaf.	0,06	3	0,18
5	Kurangnya fleksibilitas aturan dalam pengelolaan wakaf produktif.	0,06	4	0,24
6	Minat masyarakat dalam berasuransi masih relatif rendah.	0,07	4	0,28
Total		0,34	-	1,08
Jumlah		1	-	3,33

Sumber: Data diolah (2022).

Tabel 4.3 mengindikasikan situasi eksternal produk wakaf manfaat asuransi. Faktor eksternal tersebut terdiri dari peluang dan ancaman. Skor 3,33 dalam tabel menunjukkan bahwa peluang pengembangan produk ini terbuka lebar dengan menghindari ancaman yang ada. Skor 3,33 tersebut mendekati 4,0 artinya bahwa produk wakaf manfaat asuransi merespon peluang-peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman yang akan datang.

Berdasarkan tabel IFAS dan EFAS maka dapat diketahui bahwa nilai untuk faktor IFAS sebesar 3,09. Sedangkan untuk faktor EFAS nilainya sebesar 3,33 untuk nilai total skor dari masing-masing faktor adalah kekuatan sebesar 1,92, kelemahan sebesar 1,17, peluang sebesar 2,25 dan ancaman sebesar 1,08.

Oleh karena itu dapat dilihat bahwa nilai kekuatan berada diatas nilai kelemahan dengan selisih 0,75, sedangkan untuk peluang dan ancaman memiliki nilai selisih sebesar 1,17. Berdasarkan keterangan tersebut, diketahui bahwa skor kekuatan instrumen wakaf manfaat asuransi lebih besar dari kelemahannya, begitu juga dengan faktor eksternalnya. Selisih kedua faktor internal dan eksternal secara lebih rinci terdapat pada tabel 4.4.

Tabel 4.4

Selisih Nilai IFAS dan EFAS

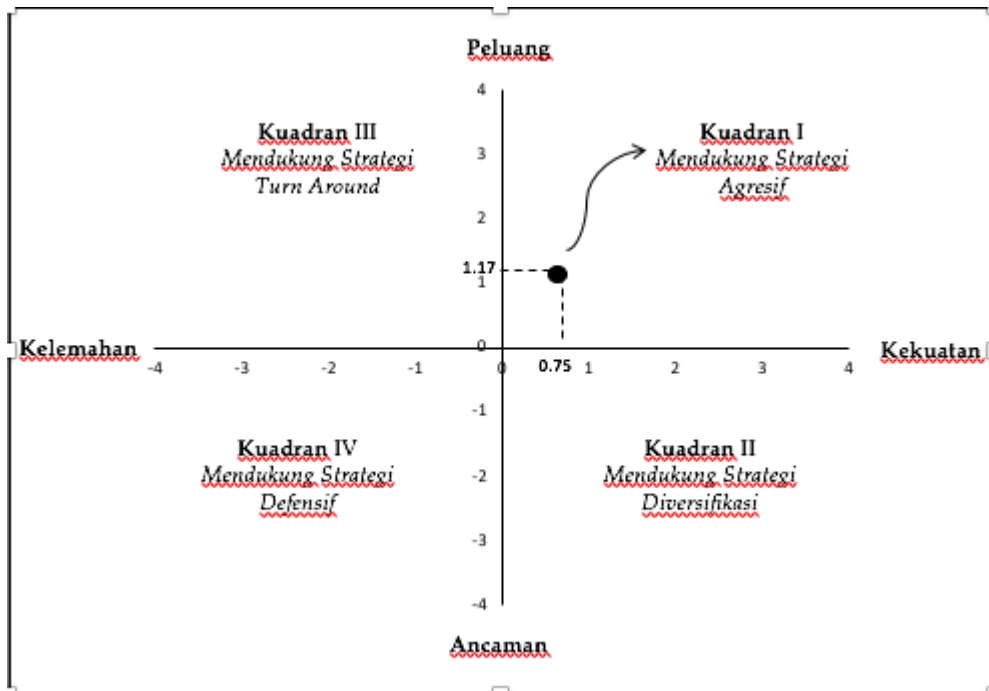
IFAS	S - W	1,92-1,17	0,75
EFAS	O - T	2,25-1,08	1,17
Total			1,92

Sumber: Data diolah (2022).

Tabel 4.4 juga mengindikasikan total skor produk wakaf manfaat asuransi di Indonesia, yaitu senilai 1,92. Rentang skor setiap faktor adalah antara 1,0 hingga 4,0; sehingga skor 1,92 ini masih tergolong rendah. Skor yang rendah ini, merujuk kepada Tabel 4.4, bukan berasal dari kelemahan ataupun ancaman, namun berasal dari lemahnya kekuatan internal dan belum cukup besarnya peluang yang ada saat ini. Seandainya produk ini mampu meningkatkan skor kekuatan dan peluangnya, tentu saja kelemahan dan tantangan menjadi faktor yang tidak mengkhawatirkan.

6. Posisi Strategis Produk Wakaf Manfaat Asuransi

Berdasarkan hasil dari matriks IFAS dan EFAS di atas maka matriks SWOT potensi produk wakaf manfaat asuransi dapat dilihat melalui diagram analisis SWOT pada Gambar 4.2.



Gambar 4.2 Diagram SWOT Potensi Wakaf Manfaat Asuransi

Sumber: Data diolah (2022).

Pada diagram SWOT 4.1. dapat dilihat posisi strategis dari produk wakaf manfaat asuransi yang berada pada kuadran I (*growth*). Ini menunjukkan bahwa potensi pengembangan produk wakaf manfaat asuransi sangat prospektif dikarenakan memiliki peluang dan kekuatan yang besar untuk dimanfaatkan. Strategi yang dapat diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung *opportunity*, strategi *strength* pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), dengan menggunakan GOS ini maka produk wakaf manfaat asuransi dapat memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang begitu besar. Oleh karena itu strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan produk wakaf manfaat asuransi ini berdasarkan hasil penelitian bisa dilihat melalui Matrik SWOT pada Tabel 4.5. Matrik SWOT ini menghasilkan empat kemungkinan alternatif

strategi yaitu strategi *strength-opportunity*, strategi *weakness-opportunity*, strategi *strength-threat* dan *weakness-threat*.

Tabel 4.5. Matriks SWOT Potensi Produk Wakaf Manfaat Asuransi

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
IFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementasi produk asuransi wakaf sesuai fatwa DSN-MUI dan regulasi pemerintah. 2. Penerapannya simpel dan mudah 3. Mempunyai manfaat ganda (dunia dan akhirat). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk wakaf manfaat asuransi belum begitu familiar. 2. Kurangnya profesionalitas SDM/agent lapangan. 3. Terbatasnya jumlah nazhir yang bersertifikasi.
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> 4. Tersedianya berbagai instrumen pendukung di tingkat internal lembaga asuransi. 5. Tersedianya SDM pemasaran yang profesional di lembaga asuransi. 6. Adanya divisi training di lembaga asuransi yang dapat meningkatkan profesionalitas SDM terkait. 7. Adanya lembaga nazhir tersertifikasi pemerintah yang menjadi pengelola. 8. Dapat juga diterapkan bagi non-Muslim sebagai <i>endowment fund</i>. 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Kurangnya kreativitas nazhir dalam pengelolaan aset wakaf. 5. Wakaf manfaat asuransi sebagai produk yang relatif baru. 6. Usia rata-rata calon wakif yang sudah lanjut.

Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam. 2. Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar. 3. Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat. 4. Sejalan dengan program inovasi produk berbasis syariah dari pemerintah (BI dan KNEKS). 5. Adanya dukungan dari pemerintah pusat dan daerah dalam berbagai bentuk. 6. Tersedianya fatwa khusus tentang wakaf manfaat asuransi. 7. Berkembangnya peminatan terhadap program wakaf di berbagai perguruan tinggi. 8. Meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap wakaf tunai 9. Adanya dukungan perkembangan teknologi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimalisasi instrumen pendukung perusahaan asuransi dan SDM pemasaran untuk mengambil potensi yang ada 2. Sosialisasi fatwa bersama DSN-MUI untuk menambah keyakinan masyarakat akan wakaf manfaat asuransi 3. Memperluas kerjasama, termasuk dengan perbankan, e-commerce, platform digital, pesantren, dan kampus 4. Menjalinkan kemitraan dengan lembaga pemerintah untuk menyalurkan program 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mendukung program pelatihan, pembimbingan, dan sertifikasi nazhir 2. Peningkatan promosi digital untuk menarik minat kalangan milenial 3. Intensifikasi training bagi SDM lapangan 4. Intensifikasi seminar dan workshop dengan insan kampus

Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Situasi ekonomi yang kurang stabil 2. Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi 3. Kurangnya literasi masyarakat tentang wakaf manfaat asuransi. 4. Kurangnya fleksibilitas pemahaman masyarakat terhadap pengembangan aset wakaf. 5. Kurangnya fleksibilitas aturan dalam pengelolaan wakaf produktif. 6. Minat masyarakat dalam berasuransi masih relatif rendah. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengintensifkan sosialisasi akan pentingnya berwakaf sambil berasuransi 2. Sinergitas dengan lembaga pemerintah terkait 3. Memperluas cakupan wakaf manfaat asuransi tidak hanya kepada Muslim 4. Melakukan kerjasama sosialisasi akan fleksibilitas wakaf dengan lembaga terkait 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan promosi digital wakaf manfaat asuransi 2. Penguatan manajemen pengelolaan wakaf manfaat asuransi 3. Melakukan kerjasama secara terus menerus dengan lembaga nazhir 4. Meningkatkan <i>monitoring</i> terhadap peserta asuransi akan manfaat wakaf yang didapatkan

Sumber: Data diolah (2022).

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa strategi SO didapatkan dari pemanfaatan kekuatan yang dimiliki oleh produk wakaf manfaat asuransi untuk dapat mengambil peluang yang ada. Untuk strategi ST dihasilkan dari pemanfaatan kekuatan produk wakaf manfaat asuransi dengan tujuan untuk mengatasi ancaman. Berikutnya strategi WO yang memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan segala kelemahan. Terakhir adalah strategi WT suatu strategi yang bersifat defensif, strategi ini diciptakan dengan cara berusaha meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT yang merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Penerapan wakaf manfaat asuransi di Indonesia berada pada kuadran *growth* yaitu kuadran I yang merupakan pendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). Produk wakaf manfaat asuransi dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang ada dalam pengembangan produk di masa yang akan datang. Untuk lebih detail tentang kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dalam penerapan produk wakaf manfaat asuransi dijabarkan sebagai berikut:

1. Kekuatan penerapan produk wakaf manfaat asuransi di Indonesia yaitu: Implementasi produk asuransi wakaf sesuai fatwa DSN-MUI dan regulasi pemerintah, penerapannya simpel dan mudah, mempunyai manfaat ganda (dunia dan akhirat), tersedianya berbagai instrumen pendukung di tingkat internal lembaga asuransi, tersedianya SDM pemasaran yang profesional di lembaga asuransi, adanya divisi training di lembaga asuransi yang dapat meningkatkan profesionalitas SDM terkait, adanya lembaga nashir tersertifikasi pemerintah yang menjadi pengelola, dan dapat juga diterapkan bagi non-Muslim sebagai *endowment fund*.
2. Kelemahan penerapan wakaf manfaat asuransi di Indonesia yaitu: Produk wakaf manfaat asuransi belum begitu familiar, kurangnya profesionalitas

SDM/agen lapangan, terbatasnya jumlah nazhir yang bersertifikasi, kurangnya kreativitas nazhir dalam pengelolaan aset wakaf, wakaf manfaat asuransi sebagai produk yang relatif baru, dan usia rata-rata calon wakif yang sudah lanjut.

3. Peluang penerapan wakaf manfaat asuransi di Indonesia yaitu: Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam, potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar, minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat, sejalan dengan program inovasi produk berbasis syariah dari pemerintah (BI dan KNEKS), adanya dukungan dari pemerintah pusat dan daerah dalam berbagai bentuk., tersedianya fatwa khusus tentang wakaf manfaat asuransi, berkembangnya peminatan terhadap program wakaf di berbagai perguruan tinggi., meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap wakaf tunai, dan adanya dukungan perkembangan teknologi.
4. Ancaman penerapan wakaf manfaat asuransi di Indonesia yaitu: Situasi ekonomi yang kurang stabil, maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi, rendahnya literasi masyarakat tentang wakaf manfaat asuransi, kurangnya fleksibilitas pemahaman masyarakat terhadap pengembangan aset wakaf, kurangnya fleksibilitas aturan dalam pengelolaan wakaf produktif, dan minat masyarakat dalam berasuransi masih relatif rendah.

B. Rekomendasi

Setelah melakukan penelitian tentang analisis SWOT penerapan wakaf manfaat asuransi di Indonesia, peneliti ingin memberi saran-saran kepada berbagai pihak terkait untuk perubahan ke arah yang lebih baik.

1. Bagi *Stakeholders* Wakaf Manfaat Asuransi

Stakeholders wakaf manfaat asuransi di antaranya: perusahaan asuransi, yayasan wakaf, Badan Wakaf Indonesia, DSN-MUI, KNEKS, OJK, Bank Indonesia, dan Kementerian Agama dapat memperkuat instrumen wakaf manfaat asuransi untuk memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang besar dengan mengimplementasikan strategi sebagai berikut sesuai dengan fungsi masing-masing pemangku kepentingan:

- a. Strategi SO: Optimalisasi instrumen pendukung perusahaan asuransi dan SDM pemasaran untuk mengambil potensi yang ada, sosialisasi fatwa bersama DSN-MUI untuk menambah keyakinan masyarakat akan wakaf manfaat asuransi, memperluas kerjasama, termasuk dengan perbankan, e-commerce, platform digital, pesantren, dan kampus, serta menjalin kemitraan dengan lembaga pemerintah untuk menyelaraskan program.
- b. Strategi ST: Mengintensifkan sosialisasi akan pentingnya berwakaf sambil berasuransi, sinergitas dengan lembaga pemerintah terkait, memperluas cakupan wakaf manfaat asuransi tidak hanya kepada Muslim, dan melakukan kerjasama sosialisasi akan fleksibilitas wakaf dengan lembaga terkait.
- c. Strategi WO: Mendukung program pelatihan, pembimbingan, dan sertifikasi nazhir, peningkatan promosi digital untuk menarik minat kalangan milenial, intensifikasi *training* bagi SDM lapangan, dan intensifikasi seminar dan workshop dengan insan kampus.
- d. Strategi WT: Meningkatkan promosi digital wakaf manfaat asuransi, penguatan manajemen pengelolaan wakaf manfaat asuransi, melakukan kerjasama secara terus menerus dengan lembaga nazhir, meningkatkan *monitoring* terhadap peserta asuransi akan manfaat wakaf.

2. Bagi Peneliti selanjutnya

Kajian ini hanya menggali informasi terbatas pada perusahaan asuransi, DSN-MUI, BWI, dan lembaga nazhir tanpa melibatkan unsur nasabah. Peneliti selanjutnya diharapkan agar dapat melibatkan nasabah dalam melakukan kajian produk wakaf manfaat asuransi untuk mendapatkan cakupan informasi yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ab Rahman, A., & Mohamad, S. (2010). Analysis of Tabarru principle in takaful contract: Malaysian experience. Proceedings of 2010 International Conference on Humanities, Historical and Social Sciences (CHSS 2010)
- Afrilina, F., & Masykuroh, N. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Produk Wakaf Pada Pt. Sun Life Financial Syariah Cabang Kota Tangerang. *Syar'Insurance: Jurnal Asuransi Syariah*, 5(2), 81. <https://doi.org/10.32678/sijas.v5i2.2677>
- Alam, A., & Hidayati, S. (2020). Akad dan kesesuaian fitur wakaf produk asuransi jiwa syariah. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, 8(1), 109-128.
- Al-Alabij, Adijani. (2002). *Perwakafan Tanah di Indonesia: Dalam Teori dan Praktik, Cet.IV*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Al-Arif, M. N. R. (2012). Wakaf Uang dan Pengaruhnya terhadap Program Pengentasan Kemiskinan di Indonesia. *Jurnal Indo-Islamika*, 2(1), 17-29.
- Bank Indonesia. (2021). *INDONESIA RAIH PERINGKAT PERTAMA ISLAMIC FINANCE COUNTRY INDEX (IFCI) PADA GLOBAL ISLAMIC FINANCE REPORT 2021*. Departemen Komunikasi.
- Billah, M. M. (2010). *Kontekstualisasi Takaful dalam Asuransi Modern: Tinjauan Hukum dan Praktek*. Sweet & Maxwell Asia.
- Chamid, N., & Febriati, P. T. (2020). Implementasi wakaf sebagai polis asuransi syari'ah melalui IPLAN (Insurance Protection Linked Auto Navigation) Syari'ah Generali Sidoarjo. *Management of Zakah and Waqf Journal*, 1(2), 110-126.
- Djunaidi, A., & Al-Asyhar, T. (2007). *Menuju Era Wakaf Produktif*. Mumtaz Publishing.

- Fatwa DSN MUI, "Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada Asuransi Jiwa Syariah," <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/wakaf-manfaat-asuransi-dan-manfaat-investasi-pada-asuransi-jiwa-syariah> (diakses 20 Mei 2020).
- Fauziah, N. D., & Fatkhurrozi, T. (2020). Analisis penerapan wakaf polis di asuransi syariah. *JES (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 5(1).
- Hakim, M. L., & Asiyah, S. (2020). Perkembangan Wakaf Asuransi Syariah di Indonesia Pasca Terbitnya Fatwa DSN-MUI No. 106 Tahun 2016. *Islamic Review: Jurnal Riset Dan Kajian Keislaman*, 9(2), 191–208. <https://doi.org/10.35878/islamicreview.v9i2.223>
- Huda, N., & Heykal, M. (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis*. Kencana.
- Isniati dan Fajriansyah, M. Rizki. (2019). *Manajemen Strategik*. Yogyakarta: Andi.
- Rachmat. (2014). *Manajemen Strategik*. Bandung: Pustaka Setia.
- International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA). (2015). *Sistem Keuangan Islam: Prinsip dan Operasi*, terj. Ellys T. Jakarta: Rajawali Pers.
- Jafar, W. A. (2019). Eksistensi wakaf tunai dalam tinjauan masalah mursalah. *Al Hurriyah: Jurnal Hukum Islam*, 4(1), 20-31.
- Kementerian Agama. (2022). *Statistik Agama*.
- KNEKS. (2021). KNEKS dan IIS Meningkatkan Literasi Asuransi Syariah kepada Generasi Milenial. KNEKS Dan IIS Meningkatkan Literasi Asuransi Syariah Kepada Generasi Milenial. <https://knks.go.id/berita/360/kneks-dan-iis-meningkatkan-literasi-asuransi-syariah-kepada-generasi-milenial?category=1>

- Meylina, A. (2021). *Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah di Masyarakat (Studi Kasus pada Desa Koper Kecamatan Cikande Kabupaten Serang-Banten)*. UIN SMH Banten.
- Masykuroh, Nihayatul dan Afrilina, Fifin. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Produk Wakaf pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Kota Tangerang. *Jurnal Syar"Insurance Vol.5 No.2*.
- Munandar, E. (2021). Perkembangan Pemikiran Wakaf Asuransi Syariah di Indonesia. *At-Tahdzib: Jurnal Studi Islam dan Muamalah*, 9(2), 64-71.
- Nopriansyah, Walidi. (2016). *Asuransi Syariah Berkah Terakhir yang tak Terduga*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Najib, T. A., & al-Makassary, R. (2006). *Wakaf, Tuhan, dan Agenda Kemanusiaan : Studi tentang Wakaf Dalam Perspektif Keadilan Sosial di Indonesia*. Center for the study of religion and culture (CSRC) Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Nurdin, R. (2018). *Hukum Ekonomi Syariah*. Sahifah.
- Ostrowska, D. (2014). Insurance Market Development in Comparison With Other Financial Markets Segments in Poland in the Prosperity and Recession. *Oeconomia Copernicana*, 5(3), 153-170. <https://doi.org/10.12775/oec.2014.034>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia (LPKSI) 2021*. [https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/laporan-perkembangan-keuangan-syariah-indonesia/Documents/Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia %28LPKSI%29 2021.pdf](https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/laporan-perkembangan-keuangan-syariah-indonesia/Documents/Laporan%20Perkembangan%20Keuangan%20Syariah%20Indonesia%28LPKSI%29%202021.pdf)
- Petra, M. (2012). Research of the Behavior of Consumers in the Insurance Market in the Czech Republic. *Journal of Competitiveness*, 4(2), 20-37. <https://doi.org/10.7441/joc.2012.02.02>

- Rangkuti, F. (2018). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ridha, Z. M. (2019). *Wakaf Wasiat Polis Asuransi Jiwa di Prudential Syariah Family Barokah Malang Ditinjau dari Fatwa DSN Nomor106 Tahun 2016 Tentang Wakaf Manfaat Asuransi Dan Manfaat Investasi*. UIN Maulana Malik Ibrahim.
- Rofiki, A. (2018). *Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)*. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Rozalinda. (2015). *Manajemen Wakaf Produktif*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Rusyadiana, A., & Rahayu, S. S. (2019). Bagaimana Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Di Indonesia? *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (Journal of Islamic Economics and Business)*, 5(1), 15. <https://doi.org/10.20473/jebis.v5i1.10416>
- Sabiq, Sayyid (2016), *Fiqih Sunah*, Terj. Zaenal Mutaqim, Bandung: Hilal.
- Saputra, A. D. (2019). *Potensi Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah di Kota Surakarta*. Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
- Saputra, A. B., Lita, H. N., & Nurhayati, E. (2019). Wakaf Polis Asuransi Jiwa Berdasarkan Wasiat Menurut Hukum Islam dan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf. *Al-Awqaf: Jurnal Wakaf dan Ekonomi Islam*, 12(1), 56-71.
- Soufyan, Safrizal. (2020). Agency Direktur Sun Life Syariah Aceh. Wawancara pada tanggal 12 Agustus 2020.
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*. Gema Insani Press.
- Sulistiani, S. L. (2018). Analisis implementasi wakaf wasiat polis asuransi syariah di lembaga wakaf al-Azhar Jakarta. *Ijtihad: Jurnal Wacana Hukum Islam Dan Kemanusiaan*, 17(2), 285. <https://doi.org/10.18326/ijtihad.v17i2.285-299>

- Suhrawardi K. Lubis, dkk (2010), *Wakaf & Pemberdayaan Umat*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Sugiyono. (2015). *Metode penelitian kombinasi (mixed methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Syahfitri, D. (2019). *Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan*. UIN Sumatera Utara Medan.
- Yusrizal, & Lubis, F. A. (2020). Potensi Asuransi Syariah. *Human Falah*, 7, 2.
- Yustati, H. (2021). Signifikansi Wakaf Manfaat Asuransi Melalui Instrumen Asuransi Jiwa Syariah Bagi Lembaga Wakaf Al-Azhar. *Syi`ar Iqtishadi : Journal of Islamic Economics, Finance and Banking*, 5(1), 22.
<https://doi.org/10.35448/jiec.v5i1.8993>
- Zubaidi, A. (2020). Penerapan wakaf pada produk asuransi syariah. *Tahdzib Akhlaq*, VI (2), 1-19.