

**ANALISIS SWOT PENERAPAN WAKAF DALAM
ASURANSI PADA SUN LIFE SYARIAH ACEH**



**NURSAFITRI
NIM. 30183726**

**Tesis ini Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
untuk Mendapatkan Gelar Magister
dalam Program Studi Ekonomi Syariah**

**PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) AR-RANIRY
BANDA ACEH
2021**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

ANALISIS SWOT PENERAPAN WAKAF DALAM ASURANSI PADA SUN LIFE SYARIAH ACEH

**NURSAFITRI
NIM. 30183726**

Program Studi Ekonomi Syariah

Tesis ini sudah dapat diajukan kepada Pascasarjana UIN Ar-Raniry
Banda Aceh untuk diujikan dalam ujian Tesis.

Menyetujui

Pembimbing I,

Pembimbing II,

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

Dr. Bismi Khalidin, S.Ag, M.Si

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS SWOT PENERAPAN WAKAF DALAM
ASURANSI PADA SUN LIFE SYARIAH ACEH**

NURSAFITRI

NIM. 30183726

Program Studi Ekonomi Syariah

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji Tesis
Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda
Aceh

Tanggal: 02 Agustus 2021 M

23 Dzulhijjah 1442 H

TIM PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Dr. Muhammad Zuhilmi, MA

Farid Fathony Ashal, Lc., MA

Penguji,

Penguji,

Dr. Ridwan Nurdin, MCL

Dr. Hafas Furqani, M.Ec

Penguji,

Penguji,

Dr. Muhammad Maulana, MA

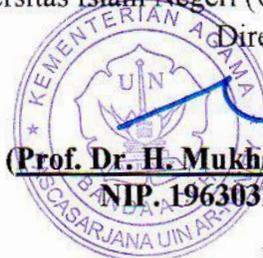
Dr. Azharyah, SE.Ak., M.S.O.M

Banda Aceh, 19 Agustus 2021

Pascasarjana

Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh

Direktur,



(Prof. Dr. H. Mukhsin Nyak Umar, MA)

NIP. 196303251990031005

PERNYATAAN KEASLIAN

— Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Nursafitri
Tempat, Tanggal Lahir : Blang Leuen, 10 Maret 1995
Nomor Mahasiswa : 30183726
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa **tesis** ini merupakan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan dalam **tesis** ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Banda Aceh, 12 Juli 2021

Saya yang menyatakan,



Nursafitri
NIM. 30183726

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	TH	Te dan Ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	Ḥ	Ha (dengan titik di bawahnya)
خ	Kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	DH	De dan Ha
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	SY	Es dan Ye
ص	Sad	Ṣ	Es (dengan titik di bawahnya)
ض	Dad	Ḍ	De (dengan titik di bawahnya)
ط	Ta'	Ṭ	Te (dengan titik di bawahnya)
ظ	Za'	Z	Zet (dengan titik di

			bawahnya)
ع	‘Ain	‘-	Koma terbalik di atasnya
غ	Ghain	GH	Ge dan Ha
ف	Fa’	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه\ة	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	‘-	Apostrof
ي	Ya’	Y	Ye

2. Konsonan yang dilambangkan dengan W dan Y

Waḍ’	وضع
‘iwaḍ	عوض
dalw	دلو
yad	يد
ḥiyal	حيل
ṭahi	طهي

3. Mād dilambangkan dengan ā, ī, dan ū. Contoh:

ūlā	أولى
ṣūrah	صورة
dhū	ذو
Īmān	إيمان
Fī	في
kitāb	كتاب
siḥāb	سحاب
Jumān	جمان

4. Diftong dilambangkan dengan aw dan ay. Contoh:

awj	اوج
nawm	نوم
law	لوا
aysar	أيسر
syaykh	شيخ
‘aynay	عيني

5. Alif (ا) dan waw (و) ketika digunakan sebagai tanda baca tanpa fonetik yang bermakna tidak dilambangkan. Contoh:

Fa'alū	فعلوا
Ulā'ika	أولئك
ūqiyah	أوقية

6. Penulisan *alif maqṣūrah* (ى) yang diawali dengan baris fathāh (◌َ) ditulis dengan lambang á. Contoh:

ḥattá	حتى
maḍá	مضى
kubrá	كبرى
Muṣṭafá	مصطفى

7. Penulisan *alif manqūсах* (ي) yang diawali dengan baris kasrah (◌ِ) ditulis dengan ī, bukan īy. Contoh:

Raḍī al-Dīn	رضي الدين
al-Miṣrī	المصري

8. Penulisan ʾ (tā' marbūtah)

Bentuk penulisan ʾ (tā' marbūtah) terdapat dalam tiga bentuk, yaitu:

- a. Apabila ʾ (tā' marbūtah) terdapat dalam satu kata, dilambangkan dengan ʾ (hā). Contoh:

ṣalāh	صلاة
-------	------

- b. Apabila ة (tā' marbūtah) terdapat dalam dua kata, yaitu sifat dan yang disifati (*ṣifat mawṣūf*), dilambangkan dengan ه (hā). Contoh:

al-Risālah al-bahīyah	الرسالة البهية
-----------------------	----------------

- c. Apabila ة (tā' marbūtah) ditulis sebagai *muḍāf* dan *muḍāf ilayh*, maka *muḍāf* dilambangkan dengan “t”. Contoh:

Wizārat al-Tarbiyah	وزارة التربية
---------------------	---------------

9. Penulisan ء (hamzah)

Penulisan hamzah terdapat dalam bentuk, yaitu:

- a. Apabila terdapat di awal kalimat ditulis dilambangkan dengan “a”. Contoh:

Asad	أسد
------	-----

- b. Apabila terdapat di tengah kata dilambangkan dengan “ ’ ”. Contoh:

Mas'alah	مسألة
----------	-------

10. Penulisan ء (hamzah) *wasal* dilambangkan dengan “a”. Contoh:

Rihlat Ibn Jubayr	رحلة ابن جبير
al-istidrāk	الإستدراك
kutub iqṭanat'hā	كتب أقتنتها

11. Penulisan syaddah atau *tasydīd* terhadap.

Penulisan syaddah bagi konsonan waw (و) dilambangkan dengan “ww”. Adapaun bagi konsonan yā' (ي) dilambangkan dengan “yy” (dua huruf y). Contoh:

Quwwah	قوة
'aduww	عدوّ
Syawwal	شوّال
Jaww	جوّ
al-Misriyyah	المصريّة
Ayyām	أيّام
Quṣayy	قصيّ
al-kasysyāf	الكشّاف

12. Penulisan alif lām (ل ا)

Penulisan ل ا dilambangkan dengan “al-” baik pada ل ا syamsiyyah maupun ل ا qamariyyah. Contoh:

al-kitāb al-thānī	الكتا الثاني
al-ittiḥād	الإتحاد
al-aṣl	الأصل
al-āthār	الأثار
Abū al-Wafā'	ابو الوفاء
Maktabat al-Nahḍah al-Miṣriyyah	مكتبة النهضة المصرية
bi al-tamām wa al-kamāl	بالتما والكمال
Abū al-Layth al-Samarqandī	ابو الليث السمرقندي

Kecuali: Ketika huruf ل berjumpa dengan huruf ل di depannya, tanpa huruf alif (ا), maka ditulis “lil”. Contoh:

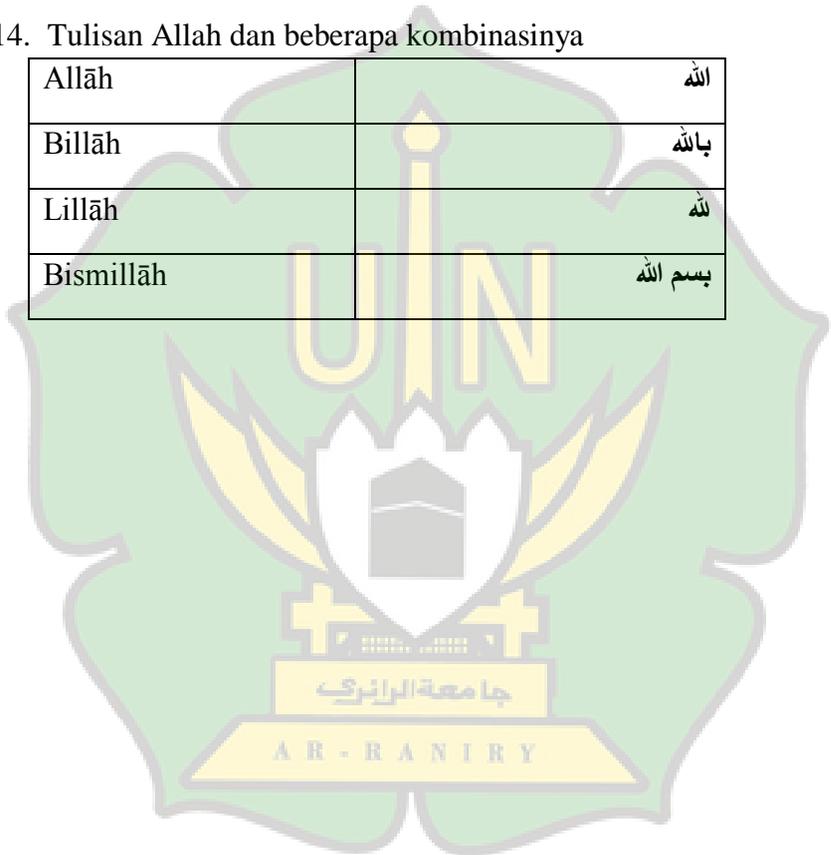
Lil-Syarbaynī	للشربيني
---------------	----------

13. Penggunaan “ ’ ” untuk membedakan antara د (dal) dan ت (tā) yang beriringan dengan <<» (hā) dengan huruf ذ (dh) dan ث (th). Contoh:

Ad'ham	أدهم
Akramat'hā	أكرمها

14. Tulisan Allah dan beberapa kombinasinya

Allāh	الله
Billāh	بِالله
Lillāh	لله
Bismillāh	بِسْمِ الله



LEMBAR PERSEMBAHAN

Ya Allah... sepercik ilmu telah Engkau karuniakan kepadaku, hanya puji syukurilah yang dapat hamba persembahkan kepadaMu, hamba hanya mengetahui sebagian kecil ilmu dari yang Engkau miliki.

*“Ya Tuhanku, berikanlah kepadaku ilmu dan masukkanlah aku ke dalam golongan orang-orang yang sholeh”
(Q.S Asy-Syu'ara: 83)*

*"Barang siapa menempuh satu jalan (cara) untuk mendapatkan ilmu, maka Allah pasti mudahkan baginya jalan menuju surga."
(HR. Muslim)*

Kupersembahkan keberhasilan ini untuk kedua orang tuaku, bapak M.Hasan dan Ibu Rosmini yang senantiasa mendo'akanku dan selalu menyiramiku dengan kasih sayang serta cinta yang tak terhingga yang tak mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata sayang dan cinta dalam kata persembahan. Dengan do'amumu melangkah, dengan restumu aku perjuangkan amanahmu, do'amumu adalah kekuatan untukku, restumu adalah perjuanganku, getaran kasih sayangmu membalut jiwaku, engkau tanamkan harapan biar tak hambar jejak langkahku. Terimah kasih untuk semua yang telah kalian berikan kepadaku, semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan dan kebahagiaan kepada kalian. Aamiin...

KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah skripsi yang berjudul *Analisis SWOT Penerapan Wakaf dalam Asuransi pada Sun Life Syariah Aceh*. Shalawat dan salam kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah memperjuangkan agama Allah SWT di muka bumi beserta kepada seluruh sahabat dan para ulama sekalian sehingga kita dapat menjalani tuntunan ajaran Islam sebagaimana yang telah diperintahkan.

Tesis ini disusun dan diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar magister pada program studi Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Semoga Tesis ini berkontribusi memberikan sumbangan positif bagi pengembangan ilmu Ekonomi Syariah khususnya tentang wakaf tunai (uang) yang fleksibel seperti yang diterapkan pada asuransi syariah. Namun disadari dalam proses penyelesaian Tesis ini, penulis banyak mengalami hambatan dan kesulitan. Namun, berkat motivasi, bimbingan, dukungan, dan bantuan yang sangat berharga dari berbagai pihak, akhirnya penulisan Tesis ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu penyelesaian Tesis penulis:

1. Prof. Dr. H. Mukhsin Nyak Umar, MA. selaku Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Mustafa AR, MA. selaku Wakil Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Dr. Armidi Musa, MA. dan Farid Fathoni Ashal, Lc., MA. selaku ketua dan sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN AR-Raniry.

4. Dr. Hafas Furqani, M.Ec. selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan pada Program Studi Ekonomi Syariah, sekaligus penguji yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis. Terima kasih sebesar-besarnya penulis ucapkan, semoga Bapak selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
5. Dr. Muhammad Zuhilmi, MA. selaku ketua sidang yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam persidangan tesis penulis. Terima kasih sebesar-besarnya penulis ucapkan, semoga Bapak selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
6. Farid Fathoni Ashal, Lc., MA. selaku sekretaris sidang yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam persidangan tesis penulis. Terima kasih sebesar-besarnya penulis ucapkan, semoga Bapak selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
7. Dr. Azharyah, SE.Ak., M. S. O. M. selaku pembimbing I dan penguji yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis. Terima kasih sebesar-besarnya penulis ucapkan, semoga Bapak selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
8. Dr. Bismi Khalidin, S.Ag, M.Si. selaku pembimbing II yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis. Terima kasih sebesar-besarnya penulis ucapkan, semoga Bapak selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
9. Dr. Ridwan Nurdin, MCL. selaku penguji yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis. Terima kasih sebesar-besarnya penulis ucapkan, semoga Bapak selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
10. Dr. Muhammad Maulana, MA. selaku penguji yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis. Terima kasih sebesar-besarnya penulis ucapkan,

semoga Bapak selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.

11. Drs. Safrizal Soufyan, AWP. selaku Agency Director Sun Life Syariah Aceh dan Seluruh responden yang telah membantu memberikan informasi kepada penulis dalam menyelesaikan penelitian Tesis ini. Bantuan Bapak/Ibu sangat berharga bagi penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikannya.
12. Orang tua yang penulis cintai, Bapak M.Hasan dan Ibu Rosmini, dan juga keluarga semuanya. Terimakasih atas cinta dan kasih sayang serta doa yang selalu mengiringi langkah penulis, semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan dan keberkahan umur kepada semuanya.
13. Teman-teman seperjuangan yang telah sama-sama berjuang selama dua tahun dalam menempuh pendidikan Ekonomi Syariah di Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh hingga menyelesaikan Tesis ini. Tak lupa kepada sahabat yang ikut mendo'akan, memberikan semangat dan yang telah menemani penulis selama turun ke lapangan serta memberikan bantuan dalam menyelesaikan penelitian ini. Kebaikan kalian tidak akan terlupakan.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terima kasih untuk semua pihak yang terlibat dalam penyusunan Tesis ini, semoga semua pihak mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT dan kita selalu berada dalam lindungan Allah SWT serta diberikan kemudahan dalam melakukan upaya terbaik untuk hidup ini menuju akhirat yang kekal. Aamiin...

Banda Aceh, 19 Agustus 2021
Penulis,

Nursafitri

ABSTRAK

Judul Tesis : Analisis SWOT Penerapan Wakaf dalam Asuransi Syariah pada Sun Life Syariah Aceh

Nama Penulis/NIM : Nursafitri/30183726

Fakultas/Prodi : Pascasarjana/Ekonomi Syariah

Pembimbing I : Dr. Azharsyah, SE.Ak., M.S.O.M

Pembimbing II : Dr. Bismi Khalidin, M.A

Kata kunci (*keywords*) : Analisis SWOT, Wakaf Asuransi, Sun Life Syariah Aceh

Peranan wakaf dalam meningkatkan kesejahteraan umat semakin gencar diperbincangkan, tak terkecuali wakaf uang (tunai), sehingga dalam pengembangannya semakin ditingkatkan untuk memudahkan setiap orang dalam menunaikan ibadah wakaf. Salah satu lembaga yang inovatif mengelola penerapan wakaf uang adalah Sun Life Syariah Aceh dengan produk wakaf wasiat polis asuransi. Adanya legalitas penerapan wakaf dalam asuransi melalui fatwa DSN-MUI pada tahun 2016 dan juga seluruh perekonomian di Aceh diharuskan berbasis syariah sesuai dengan Qanun Aceh 2018 menjadikan asuransi syariah di Aceh mudah untuk ikut andil dalam penerapan wakaf, yang berarti tidak hanya Sun Life Syariah yang bisa menjalankannya, namun juga mudah dijalankan oleh berbagai asuransi syariah lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan wakaf yang dijalankan Sun Life Syariah Aceh berdasarkan pada kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan *analisis SWOT* yang merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Data penelitian diperoleh dari hasil wawancara dan kuesioner yang diberikan kepada karyawan Sun Life Syariah Aceh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh berada pada kuadran *growth* yaitu kuadran I. Kondisi ini merupakan pendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), karena dengan penerapan GOS perusahaan dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang ada dalam pengembangan perusahaan kedepan.



نبذة البحث

الموضوع : تحليل SWOT لتطبيق الوقف في التأمين الشرعي

في سن لايف شريعة اتشيه

اسم / رقم القيد : نورسافطري / ٣٠١٨٣٧٢٦

المشرف الأول : الدكتور أزهارشاه، الماجستير

المشرف الثاني : الدكتور بسم خالدين، الماجستير

الكلمات المفتاحية : تحليل SWOT ، وقف التأمين، سن لايف شريعة

اتشيه

تتم مناقشة دور الوقف في تحسين رفاهية الناس بشكل متزايد ، بما في ذلك الوقف النقدي، بحيث يتم تحسين تطويره بشكل متزايد لتسهيل أداء عبادة الوقف على الجميع. إحدى المؤسسات المبتكرة في إدارة تطبيق الوقف النقدي هي سن لايف شريعة اتشيه مع منتجات وقف بوليصة التأمين. إن وجود شرعية تنفيذ الوقف في التأمين من خلال فتوى DSN-MUI في عام 2016 وكذلك الاقتصاد بأكمله في اتشيه مطلوب أن يكون قائمًا على الشريعة وفقًا لقانون اتشيه لعام 2018، مما يسهل على التأمين الشرعي في اتشيه جزء من تنفيذ الوقف، مما يعني أنه لا يمكن تشغيل سن لايف شريعة اتشيه فقط، ولكن أيضًا من السهل إدارتها من خلال العديد من التأمينات الشرعية الأخرى. تهدف هذه الدراسة إلى تحليل تنفيذ الوقف الذي قامت به شركة سن لايف شريعة اتشيه بناءً على نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات.

تستخدم هذه الدراسة طريقة وصفية نوعية مع تحليل SWOT وهو تحديد منهجي للعديد من العوامل لصياغة استراتيجية الشركة على أساس المنطق الذي يمكن أن يزيد من نقاط القوة والفرص، ولكن في نفس الوقت يقلل من نقاط الضعف والتهديدات. تم الحصول على بيانات البحث من المقابلات والاستبيانات المقدمة لموظفي سن لايف شريعة اتشيه. تظهر النتائج أن تنفيذ الوقف في سن لايف شريعة اتشيه يقع في ربع النمو، أي الربع الأول. هذا الشرط هو داعم لسياسة النمو العدوانية (استراتيجية موجهة نحو النمو)، لأنه مع تطبيق GOS يمكن للشركة تعظيمها نقاط القوة لاغتنام الفرص المختلفة الموجودة في الاقتصاد التطوير المستقبلي للشركة.



ABSTRACT

Thesis Title : *SWOT Analysis of Waqf Implementation in Sharia Insurance at Sun Life Sharia Aceh*
Author Name/NIM : Nursafitri/30183726
Advisor I : Dr. Azharsyah, SE. Ak., M.S.O.M
Advisor II : Dr. Bismi Khalidin, M.A
Keywords : *SWOT Analysis, Insurance Waqf, Sun Life Sharia Aceh*

The role of waqf in improving the welfare of the people is increasingly discussed, not least waqf money (cash waqf), so that in its development is increasingly improved to facilitate everyone in performing waqf worship. One of the innovative institutions managing the application of waqf money is Sun Life Syariah Aceh with insurance policy will waqf products. The legality of the application of waqf in insurance through the DSN-MUI fatwa in 2016 and also the entire economy in Aceh is required to be sharia-based in accordance with Qanun Aceh 2018 making sharia insurance in Aceh easy to participate in the application of waqf, which means not only Sun Life Syariah can run it, but also easy to run by various other sharia insurance. This research aims to analyze the implementation of waqf conducted by Sun Life Syariah Aceh based on strengths, weaknesses, opportunities and also threats.

This research uses descriptive qualitative method with SWOT analysis which is the identification of various factors systematically to formulate a company strategy based on logic that can maximize strength and opportunities, but simultaneously can minimize weaknesses and threats. The research data was obtained from interviews and questionnaires given to employees of Sun Life Syariah Aceh.

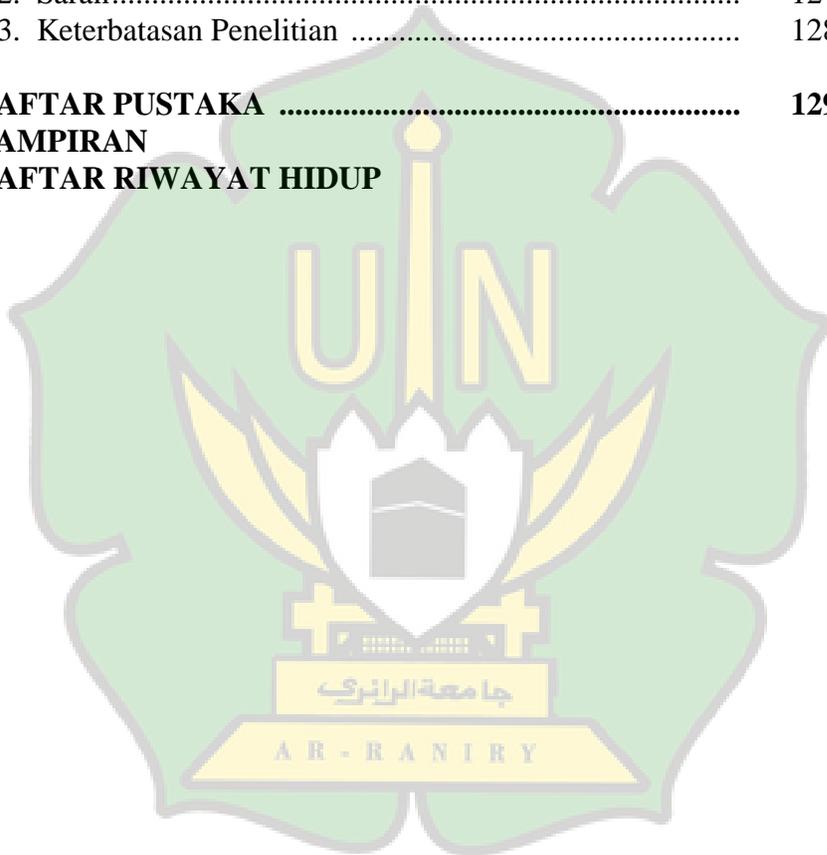
The results showed that the application of waqf in Sun Life Syariah Aceh was in the growth quadrant that is quadrant I. This condition is a supporter of aggressive growth oriented strategy, because with the implementation of GOS the company can maximize its strengths to seize various opportunities that exist in the future development of the company.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI	v
LEMBAR PERSEMBAHAN	xii
KATA PENGANTAR	xiii
ABSTRAK	xvi
DAFTAR ISI	xxi
DAFTAR TABEL	xxiv
DAFTAR GAMBAR	xxv
DAFTAR SINGKATAN	xxvi
DAFTAR LAMPIRAN	xxvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	15
1.3. Tujuan Penelitian	16
1.4. Manfaat Penelitian	16
1.5. Kajian Pustaka	17
1.6. Sistematika Penelitian	28
BAB II LANDASAN TEORI	30
2.1. Konsep Asuransi Syariah	30
2.1.1. Pengertian Asuransi Syariah	30
2.1.2. Dasar Hukum Asuransi Syariah	33
2.1.3. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah	36
2.1.4. Akad Muamalah dalam Asuransi Syariah	36
2.1.5. Mekanisme kerja Asuransi Syariah	38
2.1.6. Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Syariah	41
2.2. Konsep Wakaf	42
2.2.1. Pengertian Wakaf	42
2.2.2. Dasar Hukum Wakaf	45
2.2.3. Rukun dan Syarat Wakaf	50

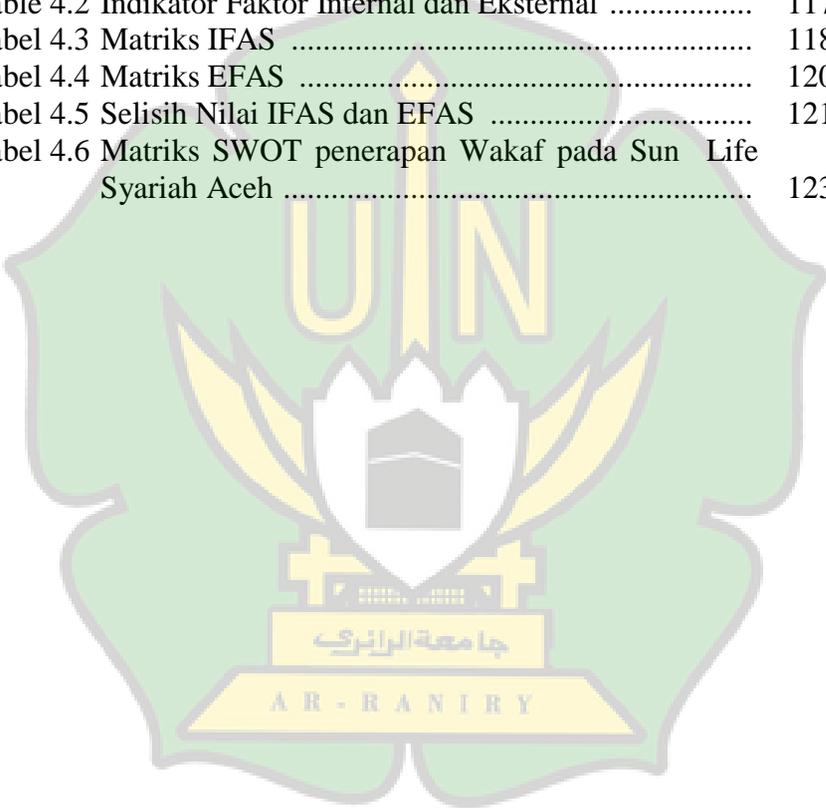
2.2.4. Macam-macam Wakaf	52
2.2.5. Model-model Pengelolaan Wakaf	53
2.2.6. Wakaf dalam Asuransi	63
2.3. Konsep Analisis SWOT	66
2.3.1. Pengertian Analisis SWOT	66
2.3.2. Tujuan Analisis SWOT	67
2.3.3. Manfaat Analisis SWOT	68
2.3.4. Analisis Strength, Weakness, Opportunity dan Threat	68
2.4. Kerangka Berpikir	72
BAB III METODE PENELITIAN	75
3.1. Metode Penelitian	75
3.2. Sumber Data.....	76
1. Data Primer	76
2. Data Sekunder	76
3.3. Teknik Pengumpulan Data	77
1. Wawancara	77
2. kuesioner	79
3. Dokumentasi	80
3.4. Teknik Analisis Data	80
1. Tahap Analisis SWOT	83
3.5. Teknik Penulisan	90
BAB IV HASIL PENELITIAN	91
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	91
4.1.1. Sejarah Sun Life Syariah Aceh	91
4.1.2. Visi dan Misi	93
4.1.3. Struktur Organisasi	93
4.1.4. Kegiatan Usaha	95
4.1.5. Keadaan Personalia	98
4.1.6. Mekanisme Penerapan Wakaf pada Sun Life Syariah	100
4.2. Hasil dan Pembahasan.....	104
4.2.1. Penentuan Indikator SWOT Penerapan Wakaf Pada Sun Life Syariah Aceh	104
4.2.2. Indikator Faktor Internal dan Faktor Eksternal	104
4.2.3. Tabel IFAS dan EFAS	118

4.2.4. Matriks SWOT Penerapan Wakaf pada Sun Life Syariah Aceh	122
4.2.5. Strategi Pengembangan yang bisa dilakukan oleh Sun Life syariah Aceh	123
BAB V PENUTUP	126
5.1. Kesimpulan	126
5.2. Saran.....	127
5.3. Keterbatasan Penelitian	128
DAFTAR PUSTAKA	129
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



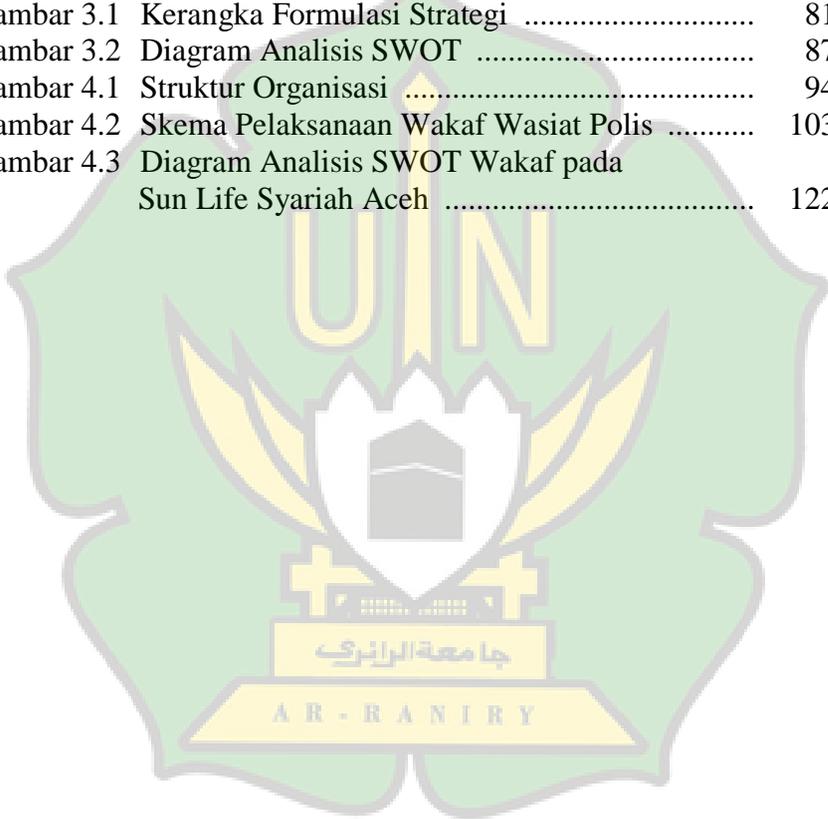
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 kajian Pustaka	25
Tabel 2.1 Potensi Wakaf Uang di Indonesia	58
Tabel 3.1 Panduan Wawancara	78
Tabel 3.2 Responden Kuesioner	80
Tabel 3.3 Matriks SWOT	89
Tabel 4.1 Keadaan Personalialia Sun Life Syariah Aceh	99
Table 4.2 Indikator Faktor Internal dan Eksternal	117
Tabel 4.3 Matriks IFAS	118
Tabel 4.4 Matriks EFAS	120
Tabel 4.5 Selisih Nilai IFAS dan EFAS	121
Tabel 4.6 Matriks SWOT penerapan Wakaf pada Sun Life Syariah Aceh	123



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Global Islamic Economy Indicator Score 2018 ..	2
Gambar 1.2	Total Investasi Asuransi Syariah	3
Gambar 2.1	Wakaf dalam Perspektif Ekonomi	56
Gambar 2.2	Skema Pengelolaan Wakaf Uang	60
Gambar 2.3	Kerangka berpikir Analisis SWOT penerapan Wakaf dalam Asuransi	74
Gambar 3.1	Kerangka Formulasi Strategi	81
Gambar 3.2	Diagram Analisis SWOT	87
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	94
Gambar 4.2	Skema Pelaksanaan Wakaf Wasiat Polis	103
Gambar 4.3	Diagram Analisis SWOT Wakaf pada Sun Life Syariah Aceh	122

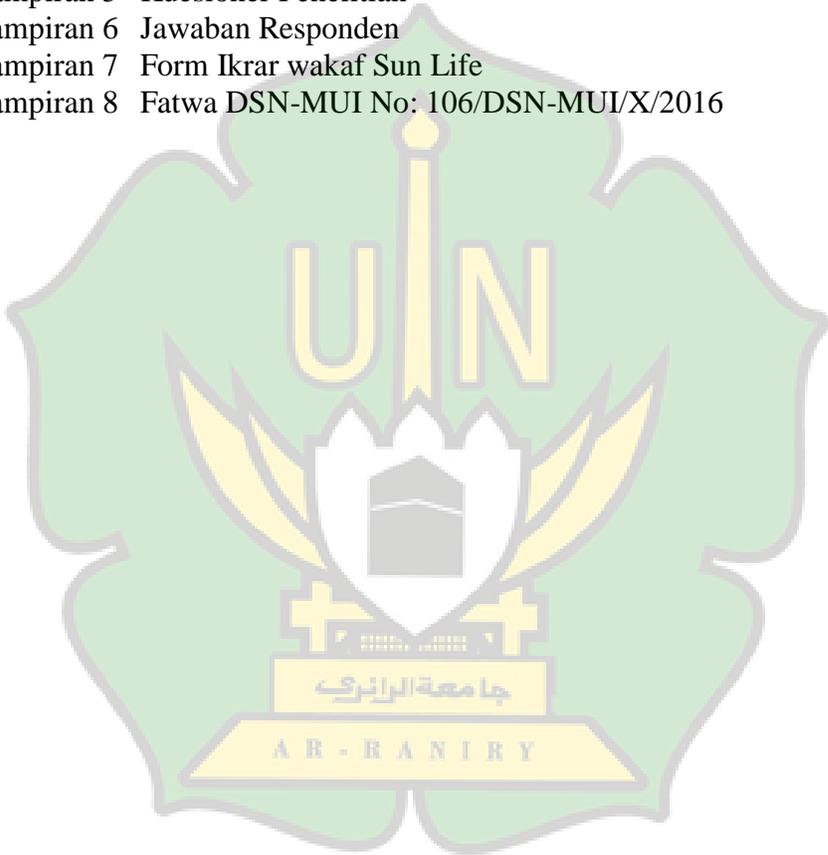


DAFTAR SINGKATAN

AD	= <i>Agency Director</i>
AIW	= <i>Akta Ikrar Wakaf</i>
AM	= <i>Agency Manager</i>
ASAK	= <i>Asuransi Salam Anugerah Keluarga</i>
BA	= <i>Branch Admin</i>
BCG	= <i>Boston Consulting Group</i>
BHM	= <i>Brilliance Hasanah Maxima</i>
BWI	= <i>Badan Wakaf Indonesia</i>
CAO	= <i>Chief Agency Officer</i>
DSN	= <i>Dewan Syariah Nasional</i>
EFAS	= <i>External Factors Analysis Summary</i>
FC	= <i>Financial Consultant</i>
GIEI	= <i>Global Islamic Economy Indicator Score</i>
IE	= <i>Intenal-Eksternal</i>
IFAS	= <i>Internal Factors Analysis Summary</i>
IKNB	= <i>Industri Keuangan Non-Bank</i>
KHI	= <i>Kompilasi Hukum Islam</i>
KPM	= <i>Kantor Pemasaran Mandiri</i>
KUHD	= <i>Kitab Undang-undang Hukum Dagang</i>
LKS-PWU	= <i>Lembaga Keuangan Syariah-Penerima Wakaf Uang</i>
LW-MUI	= <i>Lembaga Wakaf Majelis Ulama Indonesia</i>
MUI	= <i>Majelis Ulama Indonesia</i>
PMK	= <i>Peraturan Menteri Keuangan</i>
PPAIW	= <i>Pejabat Pembuat Akta Ikrar Wakaf</i>
PSIA	= <i>Prulink Syariah Investor Account</i>
SAM	= <i>Senior Agency Manager</i>
SBSN	= <i>Surat Berharga Syariah Negara</i>
SDM	= <i>Sumber Daya Manusia</i>
SIBL	= <i>Social Invesment Bank Limited</i>
SWU	= <i>Sertifikat Wakaf Uang</i>

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Keputusan Penetapan Pembimbing Tesis
- Lampiran 2 Surat Izin Penelitian Sun Life Syariah Aceh
- Lampiran 3 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran 4 Daftar Pertanyaan wawancara
- Lampiran 5 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 6 Jawaban Responden
- Lampiran 7 Form Ikrar wakaf Sun Life
- Lampiran 8 Fatwa DSN-MUI No: 106/DSN-MUI/X/2016



BAB I

PENDAHULUAN

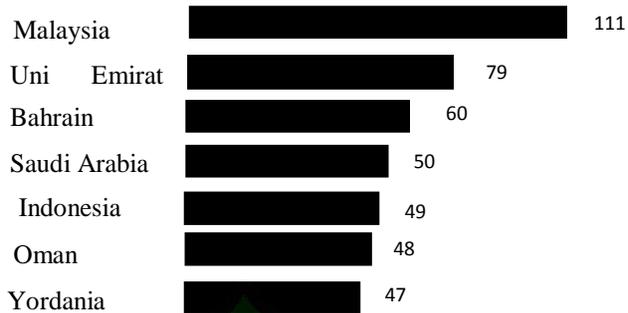
1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia sebagai penduduk yang mayoritas beragama Islam menjadi potensi besar untuk meningkatkan perekonomian yang sesuai dengan syariah salah satunya yaitu melalui industri keuangan syariah. Bahkan posisi Indonesia dalam peta ekonomi syariah global tahun 2018 yang dilihat melalui ranking *Global Islamic Economy Indicator Score* (GIEI) memberikan gambaran komprehensif mengenai negara-negara yang saat ini memiliki kapasitas untuk menangkap peluang ekonomi syariah secara global yang berada di peringkat ke-5 dengan total nilai 49 dari sebelumnya pada urutan ke-10 dengan total nilai 45.¹

Faktor pendorong naiknya peringkat di atas tersebut tergolong dari beberapa kategori, yaitu *Islamic Finance*, *Modest Fashion* serta *Halal Media & Recreation*. Selain itu, diterbitkannya Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia tahun 2019-2024 yang memiliki tujuan untuk menjadikan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah terkemuka dunia, yang dinilai sebagai aspek penting untuk mendorong pengembangan industri halal.² Hal tersebut dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

¹Otoritas Jasa Keuangan, *Laporan Perkembangan keuangan Syariah Indonesia 2019: Sinergi dalam Membangun Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah*, (Jakarta: Direktorat Pengaturan dan Perizinan Perbankan Syariah bersama Otoritas Jasa Keuangan, 2020), hlm. 7.

²Otoritas Jasa Keuangan, *Laporan Perkembangan keuangan Syariah Indonesia 2019: Sinergi dalam Membangun Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah....*, hlm. 7.



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, (2019:7)

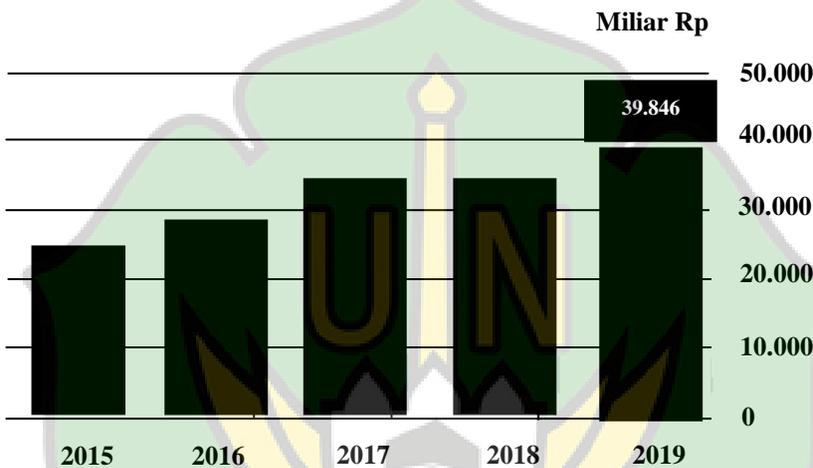
Gambar 1.1
Global Islamic Economy Indicator Score 2018

Berdasarkan salah satu kategori faktor pendorong di atas yaitu *Islamic Finance* atau keuangan syariah memiliki peranan penting dalam meningkatkan perekonomian nasional. Peranan ini tidak hanya dijalankan oleh sektor perbankan syariah semata. Namun juga dilaksanakan oleh lembaga keuangan syariah lainnya berupa pasar modal syariah dan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) Syariah yang didalamnya termasuk perasuransian syariah.

Asuransi syariah sendiri mengalami dinamika perkembangan yang cukup signifikan di Indonesia bahkan dapat dikatakan tumbuh pesat. Hal ini dapat kita lihat dalam kurun waktu lima tahun terakhir yang menandakan bahwa asuransi syariah memiliki potensi yang bagus secara positif. Sampai akhir tahun 2019 dari aset IKNB syariah secara keseluruhan yang mencapai angka Rp105.562 triliun rupiah dengan penyumbang porsi aset terbesar adalah perasuransian syariah dengan jumlah Rp 45.45 triliun atau 43% dari total aset IKNB Syariah. Hal tersebut ikut berdampak pada total aset, investasi dan kontribusi bruto asuransi syariah yang juga semakin meningkat. Ini menandakan bahwa asuransi syariah memiliki potensi untuk terus tumbuh dan menjadi

salah satu pilar kekuatan dalam menumbuhkembangkan perekonomian syariah di Indonesia.³

Adapun salah satu kenaikan tersebut bisa dilihat dari total investasi asuransi syariah yang semakin meningkat dari tahun ke tahun, seperti yang terjadi pada kurun waktu lima tahun terakhir dari tahun 2015-2019 sebagaimana yang terdapat pada gambar di bawah ini.



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, (2019: 59)

Gambar 1.2
Total Investasi Asuransi Syariah

Berdasarkan gambar 1.2 di atas menunjukkan bahwa, peningkatan investasi asuransi syariah dari tahun ke tahun menunjukkan tren yang positif. Tentunya tren ini menjadi peluang dan potensi yang besar bagi asuransi syariah dalam mengembangkan produknya. Sebagai sektor keuangan non bank syariah, asuransi syariah memainkan peranan yang besar dalam aktivitas perniagaan dan pencapaian lingkungan perekonomian yang mapan. Karena tujuan utamanya adalah untuk menciptakan

³Otoritas Jasa Keuangan, *Laporan Perkembangan keuangan Syariah Indonesia 2019: Sinergi dalam Membangun Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah....*, hlm. 55.

sebuah tanggung jawab bersama antar pihak berdasarkan kerjasama saling melindungi risiko yang mungkin terjadi, maka hal ini tentunya didukung oleh aturan-aturan agama. Sehingga bisa membangun sebuah model praktik asuransi alternatif yang menyeluruh yang didukung oleh prinsip syariah dalam perkembangannya.⁴

Perkembangan asuransi syariah yang semakin pesat, tentunya menuntut peningkatan pada kualitas pengelolaannya dengan berbagai macam produk yang dimiliki sehingga bisa menjawab kebutuhan dan permintaan masyarakat. Oleh karena itu, perusahaan asuransi syariah selalu berinovasi dalam mengembangkan produk-produk syariah. Salah satunya yaitu melalui inovasi wakaf asuransi.

Dalam manajemen modern saat ini, wakaf diintegrasikan dengan berbagai sistem modern yang telah ada, terutama terkait dengan wakaf uang yang saat ini tengah digencarkan di Indonesia. Berdasarkan UU No. 41 tahun 2004, penerimaan dan pengelolaan wakaf uang dapat diintegrasikan dengan lembaga keuangan syariah. Dalam wakaf uang, *waqif* tidak boleh langsung menyerahkan *mauquf* yang berupa uang kepada nazir, tetapi harus melalui LKS, yang disebut sebagai LKS Penerima Wakaf Uang (PWU).⁵

Wakaf sebagai aset umat Islam harus dijaga dan dikembangkan demi kemaslahatan umat muslim itu sendiri. Dalam perjalanannya, wakaf pada dunia Islam mengalami berbagai macam kondisi pasang surut yang terus mewarnai perkembangannya dan tampaknya hal seperti itu akan terus terjadi sepanjang masa. Meski demikian, masih banyak masyarakat khususnya umat Islam di Indonesia yang belum memahami makna wakaf secara

⁴Mohd Ma'sum Billah, *Kontekstualisasi Takaful dalam Asuransi Modern*, dengan judul aslinya *Applied Takaful and Modern Insurance*, terj. Suparto, (Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2010), hlm. 2-3.

⁵M. Nur Rianto Al Arif, *Wakaf Uang dan Pengaruhnya terhadap Program Pengentasan Kemiskinan di Indonesia*, Jurnal Indo-Islamika, Volume 2, Nomor 1, 2012, hlm. 21.

komprehensif. Padahal kondisi umat Islam di Indonesia saat ini dapat dikatakan masih jauh dari kondisi ideal. Oleh karena itu, optimalisasi pengumpulan dan pendayagunaan wakaf menjadi salah satu opsi yang potensial dalam menanggulangi kemiskinan yang melilit mayoritas umat Islam di Indonesia.⁶

Wakaf sendiri merupakan bentuk *muamalah Maliyah* (harta-benda) yang sangat lama dan sudah dikenal oleh masyarakat sejak dahulu kala. Hal ini tidak lain karena Allah SWT menciptakan manusia untuk mencintai kebaikan dan melakukannya sejak ia dilahirkan hingga hidup di tengah-tengah masyarakat. Demikian juga Allah SWT telah menciptakan dua sifat yang berlawanan dalam diri manusia agar mereka mencintai yang lain, bekerjasama dan berkorban untuk mereka tanpa harus menghilangkan kecintaan pada dirinya sendiri.⁷ Dan ini menjadi tuntunan ajaran Islam yang menyangkut kehidupan bermasyarakat dalam rangka ibadah *ijtima'iyah* (ibadah sosial). Karena wakaf adalah ibadah, maka tujuan utamanya adalah pengabdian kepada Allah SWT dan ikhlas karena mencari ridha-Nya.⁸

Di Indonesia wakaf dipandang sebagai institusi keagamaan. Namun dari hasil penelitian tampak bahwa dalam masyarakat muslim Indonesia, wakaf bukan hanya merupakan fenomena multiform yang menempati posisi sentral dalam kehidupan kemasyarakatan. Tetapi wakaf juga merupakan bagian dari keseluruhan kehidupan masyarakat itu sendiri dalam masyarakat muslim.⁹ Berdasarkan pengalaman negara yang wakafnya sudah maju, wakaf dapat dijadikan salah satu pilar ekonomi dengan pengelolaannya secara produktif. Sejarahpun membuktikan bahwa

⁶Ahmad Rofiki, *Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)*, (Surabaya: Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018), hlm. 2.

⁷Mundzir Qahaf, *Manajemen Wakaf Produktif*, Terj. Muhyidin Mas Rida, cet. Ke-II, (Jakarta: Khalifa, 2008), hlm. xvii.

⁸Abdul Ghofur Anshori, *Hukum dan Praktik Perwakafan di Indonesia*, (Yogyakarta: Pilar Media, 2005), hlm. 1.

⁹Rachmadi Usman, *Hukum Perwakafan Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika. 2013), hlm. 9.

wakaf yang dipelihara dan dikembangkan secara produktif sangat membantu kepentingan masyarakat.¹⁰ Turki adalah salah satu negara yang mempunyai sejarah perwakafan yang sangat menarik dipelajari. Sejak masa kekuasaan Turki utsmani wakaf telah menghidupi berbagai pelayanan publik dan menopang pembiayaan berbagai bangunan seni dan budaya.¹¹

Kemudian di Mesir, Kementerian Perwakafan (*Wiz'rah al-Auqaf*) membangun tanah-tanah kosong yang dikelola secara produktif dengan mendirikan lembaga-lembaga perekonomian atau dalam bentuk pembelian saham di perusahaan-perusahaan. Hasil pengelolaan wakaf ini disalurkan untuk membantu kehidupan masyarakat miskin, anak yatim piatu, pedagang kecil, pembangunan rumah sakit, lembaga pendidikan, dan pembangunan sarana ibadah.¹² Begitu halnya dengan Saudi Arabia, sebagai salah satu negara dengan penghasilan aset ekonomi yang melimpah diiringi dengan komitmen untuk menjalankan ajaran-ajaran Islam terdapat bermacam-macam bentuk wakaf seperti membangun hotel di seputar Masjidil Haram dan fasilitas lain yang diniatkan untuk melayani kebutuhan jamaah haji.¹³

Perkembangan wakaf yang diuraikan di atas berbanding terbalik dengan Indonesia. Tertinggalnya Indonesia dari negara-negara Islam lainnya dalam masalah pengembangan wakaf produktif disebabkan masih terbatasnya pemahaman fikih dan belum menyentuh pada manajemen perwakafan produktif itu sendiri. Karena selama ini distribusi aset wakaf di Indonesia cenderung lebih dominan pada kegiatan ibadah semata dan kurang

¹⁰Suhrawardi K. Lubis, dkk, *Wakaf dan Perberdayaan Umat*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hlm. 22-23.

¹¹Tuti A. Najib dan Ridwan al-Makassary, *Wakaf, Tuhan, dan Agenda Kemanusiaan Studi tentang Wakaf dalam Perspektif Keadilan Sosial di Indonesia*, (Jakarta: CSRC UIN Syarif Hidayatullah, 2006), hlm. 50.

¹²Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), hlm.4.

¹³Achmad Djunaidi dan Thobieb Al-Asyhar, *Menuju Era Wakaf Produktif*, (Limo Depok: Mumtaz Publishing, 2007), hlm. 36.

mengarah pada pemberdayaan ekonomi umat.¹⁴ Namun, perwakafan terus berkembang sesuai dengan perkembangan masyarakat, baik dari segi pengelolaan, pengembangan, maupun pemanfaatannya. Bahkan sekarang harta benda wakaf dapat diberdayakan secara fleksibel guna kepentingan umat, dengan berwakaf menggunakan harta benda bergerak seperti uang. Ini sesuai dengan tujuan utama wakaf ialah untuk produktif dan berkembang, sehingga hasil dari harta benda yang diwakafkan dapat dirasakan manfaatnya.¹⁵

Menurut Ridwan Nurdin, perkembangan wakaf mulai menggeliat kembali sekitar tahun 2000-an. Lahirnya UU No. 41 Tahun 2004 tentang wakaf menjadi jawaban bagi masa depan perwakafan di Indonesia agar dapat diberdayakan secara lebih produktif dan mandiri serta membawa konsekuensi bagi sistem pengelolaan wakaf di Indonesia agar lebih professional dan independent.¹⁶

Terintegrasinya wakaf dengan berbagai sistem modern yang telah ada dapat dilihat dari lahirnya regulasi berupa PP Nomor 42 tahun 2006 tentang Pelaksanaan UU Nomor 41 tahun 2004 tentang wakaf, dalam Peraturan Pemerintah tersebut pasal 48 ayat 2 dijelaskan bahwa pengelolaan dan pengembangan atas harta benda wakaf uang hanya dapat dilakukan melalui investasi pada produk-produk Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dan/atau instrumen keuangan syariah.¹⁷ Sehingga hal ini sejalan dengan konsep yang dijalankan oleh perusahaan asuransi syariah sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang menerapkan produk wakaf di dalamnya.

¹⁴Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif ...*, hlm. 4.

¹⁵Sinergi Foundation, "Zaman Sekarang, Waktunya Wakaf Uang," <https://www.sinergifoundation.org/zaman-sekarang-waktunya-wakaf-uang> (diakses 20 Juli 2020).

¹⁶Ridwan Nurdin, *Hukum Ekonomi Syari'ah: Substansi dan Pendekatan*, (Aceh: Sahifah, 2018), hlm. 265-266.

¹⁷Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan UU Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf, Pasal 48 Ayat 2.

Produk wakaf dalam asuransi syariah merupakan salah satu solusi modern dan cerdas dalam mendukung umat Islam untuk mengembangkan wakaf di Indonesia dengan pengelolaan investasi secara syariah. Kesesuaian ini merupakan faktor utama sebagai bentuk ketaatan hamba-Nya menjalani ajaran Islam karena berkaitan dengan hubungan vertikal kepada Allah SWT (*habluminallah*).¹⁸ Demikian halnya dengan provinsi Aceh yang merupakan bagian dari Indonesia.

Provinsi Aceh yang memiliki julukan Serambi Mekkah tercermin dalam pemerintahannya yang memiliki misi pelaksanaan syariat Islam secara sempurna yang tertulis dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD). Kesadaran masyarakat Aceh untuk beragama secara menyeluruh telah mendorong meningkatnya penggunaan jasa keuangan syariah dan konsumsi produk halal.¹⁹

Hal ini tentunya menjadi potensi yang sangat besar untuk memberdayakan ekonomi masyarakat, salah satunya melalui inovasi baru wakaf yang terdapat dalam asuransi syariah. Seperti yang dipraktikkan oleh Asuransi Sun Life Syariah Aceh yang beroperasi di kota Banda Aceh mulai tahun 2016 yang menambahkan produk wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi. Inovasi produk ini tentunya juga berlandaskan Fatwa DSN MUI No.106/DSN-MUI/X/2016 sebagai acuan pelaksanaan wakaf pada asuransi syariah. Adapun lahirnya fatwa ini salah satunya dipelopori oleh Sun Life Syariah.²⁰

Sun Life Syariah memandang Kota Banda Aceh sebagai pusat kegiatan ekonomi syariah nasional dan menjadi pasar

¹⁸Azhar Alam dan Sukri Hidayati, *Akad dan Kesesuaian Fitur Wakaf Produk Asuransi Jiwa Syariah*, EQUILIBRIUM: Jurnal Ekonomi Syariah Volume 8, Nomor 1, 2020, 109-128, P-ISSN: 2355-0228, E-ISSN: 2502-8316, hlm. 112-113.

¹⁹Direktorat Infrastruktur Ekosistem Syariah, *Laporan Perkembangan Ekonomi Syariah Daerah 2019-2020*, (Gedung Permata Kuningan: Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS), 2020), hlm. 13.

²⁰Wawancara dengan Bapak Safrizal Soufyan, Agency Direktur Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 17 Juni 2020.

asuransi syariah yang sangat berpotensi. Menurut Badan Pusat Statistik Indonesia menunjukkan bahwa Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam memiliki populasi 5,2 juta jiwa di tahun 2015, dengan tingkat pertumbuhan penduduk tahunan sebesar 2,3 persen per tahun. Sekitar 98 persen dari penduduk atau hampir 5 juta jiwa penduduk beragama Islam.²¹ Sehingga, potensi ini menjadi peluang bagi masyarakat Aceh untuk menggalakkan wakaf tersebut agar menjadi lebih produktif dan membantu mensejahterakan ekonomi umat dengan inovasi produk wakaf asuransi.

Konsep wakaf dalam produk asuransi syariah berbentuk polis asuransi syariah yang didalamnya 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 *quantum* 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.²²

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

²¹Vicky Fadil, *Kembangkan Asuransi Syariah, Sun Life Buka Kantor Baru di Banda Aceh*, 31 Oktober 2016, <https://www.wartaekonomi.co.id/read118431/kembangkan-asuransi-syariah-sun-life-buka-kantor-baru-di-banda-aceh>, (diakses tanggal 10 Agustus 2020).

²²Arga Dimas Saputra, *Potensi Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah di Kota Surakarta*, (Surakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri, 2019), hlm. 6.

total kekayaan dan atau tidak tirkah kecuali disepakati oleh pihak ahli waris.²³ Melalui fatwa tersebut, dapat memberikan andil untuk perkembangan industri asuransi keuangan syariah, atau memberikan instrument pendukung bagi kalangan industri asuransi syariah untuk memaksimalkan perekonomian berbasis syariah.

Lahirnya fatwa DSN-MUI yang telah disebutkan di atas, menjadikan Sun Life Syariah terus fokus berupaya mensyiarkan wakaf asuransi yang merupakan suatu institusi untuk mensejahterakan umat agar perekonomian stabil. Bahkan manfaat wakaf melalui produk asuransi merupakan solusi inovatif, nasabah tidak hanya memperoleh proteksi jangka panjang yang sesuai dengan prinsip syariah, tetapi juga menjalankan ibadah dengan memperbanyak amal melalui kesempatan berwakaf dalam kehidupan baik kini dan juga masa yang akan datang.²⁴

Terlepas dari itu, pelaksanaan wakaf asuransi Sun Life Syariah telah didukung juga oleh mitra nazhir terpercaya seperti BWI, dompet duafa, rumah wakaf dan 174 lembaga lainnya yang dapat dilakukan sedini mungkin dengan dana wakaf yang langsung disalurkan sejak pembayaran kontribusi pertama dan untuk selanjutnya sesuai frekuensi pembayaran kontribusi yang dipilih nasabah sehingga membantu melaksanakan wasiat berwakaf atas manfaat asuransi dan investasi ketika nasabah meninggal dunia.²⁵ Bahkan Sun Life Syariah Aceh juga bekerjasama dengan salah satu Yayasan Badan Wakaf Haroen Aly yang menaungi Dayah Darul Quran Aceh (DQA). Yayasan ini merupakan salah satu Nazir

²³Fatwa 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).

²⁴Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 17 Juni 2020.

²⁵Siaran Pers, “Fasilitasi Penyaluran Wakaf, Sun Life Financial Indonesia Hadirkan Nilai Ibadah pada Produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima,” Jakarta 6 Agustus 2018, (diakses 19 Mei 2020).

Wakaf Uang Sun Life Syariah Aceh yang ditetapkan di Jakarta pada tanggal 17 Juli 2020.²⁶

Dengan demikian, tidaklah berlebihan ketika wakaf dikatakan sebagai ibadah yang berdimensi ganda. Selain untuk menggapai keridhaan dan pahala dari Allah SWT, wakaf juga merupakan ibadah yang berorientasi pada *hablum minannas*. Bahkan wakaf memiliki keunikan tersendiri dibandingkan dengan zakat dan infaq karena memiliki keabadian, sehingga manfaatnya dapat terus menerus dirasakan oleh masyarakat, serta menjadi pranata keagamaan dalam Islam yang memiliki hubungan langsung secara fungsional dengan upaya pemecahan masalah-masalah sosial dan kemanusiaan, seperti pengentasan kemiskinan dan pemberdayaan ekonomi umat. Untuk itu pemahaman terhadap fungsi wakaf perlu disosialisasikan dan menjadi gerakan kolektif seluruh umat dalam rangka memperbaiki ekonomi umat.²⁷ Sebagaimana yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah *radhiyallahu 'anhu*, ia berkata bahwa Rasulullah *shallallahu 'alaihi wasallam* bersabda:²⁸

إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ مِنْ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ وَعِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ
وَوَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ

Artinya: “Jika seseorang meninggal dunia, maka terputuslah amalannya kecuali tiga perkara: sedekah jariyah, ilmu yang bermanfaat, dan anak shaleh yang mendoakan orang tuanya” (HR. Muslim).

Walaupun secara umum disebutkan adalah sedekah jariyah, namun yang dimaksud disini termasuk wakaf. Sebagaimana pendapat yang dikemukakan Asy-Syaukani dalam bukunya Nailul

²⁶Wawancara dengan Bapak Safrizal Soufyan, Agency Direktur Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 12 Agustus 2020.

²⁷Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), hlm.1.

²⁸Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 10*, cet. 10, Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk, (Damaskus: Darul Fikr, 2007), hlm. 273.

Authar, “*para ulama menafsirkan sadaqah jariyah yang dimaksud dalam hadits itu adalah wakaf*” bahkan Sayyid Sabiq juga sependapat dengan Asy-Syaukani.²⁹ Para ahli Hukum Islam juga menyebutkan demikian bahwa yang dimaksud dengan *shadaqah jariyah* dalam hadis tersebut adalah wakaf. Karena harta wakaf dapat bertahan dalam waktu yang lama. Sepanjang harta wakaf itu memberi manfaat sesuai tujuan pewakaf, maka sepanjang itu pulalah pahalanya mengalir kepada pewakaf, walaupun pewakaf sudah meninggal dunia.³⁰

Adanya Fatwa DSN-MUI menjadi salah satu kekuatan bagi Sun Life dalam menjalankan produk wakaf, dalam artian bahwa produk tersebut mempunyai legalitas hukum. Terlebih dengan lahirnya Qanun Aceh No. 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang merupakan peraturan perundang-undangan dengan mengatur kegiatan lembaga keuangan dalam rangka mewujudkan ekonomi masyarakat Aceh yang adil dan sejahtera dalam naungan Syariat Islam. Sehingga ini sangat mendukung pertumbuhan perekonomian Aceh sendiri. Sun Life Syariah Aceh pun ikut andil untuk terus berupaya melakukan sosialisasi agar asuransi banyak dikenal oleh masyarakat luas.³¹

Selain itu, dengan perkembangan teknologi sekarang yang begitu canggih membuat wakaf pada asuransi mudah diakses secara online sehingga memudahkan bagi setiap masyarakat yang ingin berwakaf. Sehingga hal ini tidak hanya masyarakat di Aceh bisa mewujudkan ibadahnya melalui wakaf di asuransi Sun Life Syariah, akan tetapi juga untuk masyarakat di luar Aceh. Hal ini menjadi salah satu peluang agar tercapai keinginan setiap orang untuk berwakaf, tanpa harus menunggu kaya terlebih dahulu. Berbanding dengan wakaf dalam bentuk tanah atau bangunan yang

²⁹Abdul Halim, *Hukum Perwakafan di Indonesia*, (Ciputat: Ciputat Press, 2005), hlm. 68

³⁰Abdul Aziz, *Manajemen Investasi Syari'ah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 248.

³¹Wawancara dengan Bapak Safrizal Soufyan, Agency Direktur Sun Life Syariah Banda Aceh, pada tanggal 17 Juni 2020.

baru dapat diamalkan apabila pewakaf memiliki sejumlah uang yang relatif besar (harus menjadi kaya terlebih dahulu).³²

Dari beberapa peluang di atas, tentu saja ini merupakan terobosan yang cukup baik, karena wakaf dapat dikelola secara produktif sehingga manfaatnya tepat guna untuk kepentingan kesejahteraan masyarakat banyak. Dan bahkan menjadi jawaban terhadap penerapan baik secara teori maupun praktik seiring dengan berkembangnya usaha perasuransian di Aceh. Hal ini menjadi peluang besar lantaran produk wakaf asuransi merupakan salah satu produk yang spesifik dan hanya berlaku pada asuransi syariah. Kendatipun masih banyaknya tantangan dalam perjalanan perkembangannya.

Seperti kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap asuransi yang menjadi faktor eksternal masalah pengembangan produk wakaf, sehingga masih sedikitnya minat masyarakat terhadap wakaf yang ada pada asuransi. Seperti yang disebutkan dalam penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Rofiki (2018) dengan judul *Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)*, hasil penelitiannya menjelaskan bahwa salah satu faktor penghambat dalam pengelolaannya adalah pemahaman masyarakat tentang wakaf wasiat polis masih sangat terbatas, hal ini disebabkan oleh sosialisasi yang kurang meluas dan pemahaman masyarakat yang masih jumud tentang besarnya potensi wakaf.³³

Menilik uraian di atas, tentunya ini juga menjadi sebuah ancaman dalam pelaksanaannya. Karena pemahaman masyarakat merupakan unsur yang paling penting atas partisipasinya dalam pelaksanaan wakaf asuransi itu sendiri. Namun, lahirnya legalitas penerapan wakaf asuransi dan juga perintah seluruh perekonomian di Aceh diharuskan berbasis syariah sesuai dengan Qanun Aceh

³²Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manajer Sun Life Syariah Banda Aceh, pada tanggal 17 Juni 2020.

³³Akhmad Rofiki, *Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)*, (Surabaya: Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018), hlm. 121.

No. 11 Tahun 2018 menjadikan Sun Life Syariah yang ada di Aceh mudah untuk ikut andil dalam penerapan wakaf di dalamnya. Yakni bukan hanya lembaga ini yang menjalankannya, namun juga mudah untuk dijalankan oleh asuransi syariah lainnya. Sehingga ini menjadi persaingan bisnis untuk terus melakukan upaya terbaik dalam mengembangkan produk wakaf yang ada pada Sun Life Syariah.³⁴

Dengan kata lain, perlu dilakukannya analisis terhadap produk wakaf yang ada dalam asuransi Sun Life Syariah Aceh, dikarenakan setiap pelaku bisnis harus mampu menyusun strategi dalam bersaing untuk memperoleh tujuan yang ingin dicapai. Strategi penting dilakukan dalam kegiatan bisnis, karena merupakan bagian yang dirancang dalam menjalankan aktivitas bisnis. Semakin baik dan tepat strategi bisnis yang diterapkan, maka semakin kuat dalam menghadapi persaingan bisnis dan mampu unggul dalam persaingan.³⁵ Analisis ini penting, karena tingkat persaingan yang semakin tinggi antar perusahaan asuransi membuat Sun Life harus mempunyai strategi yang handal dalam memasarkan produk tersebut agar dapat bersaing antar sesama kompetitor. Strategi sangat dibutuhkan karena merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan jangka panjang yang terus menerus, sehingga mau tidak mau perusahaan dituntut untuk selalu melakukan inovasi dalam bersaing.

Sebuah perusahaan dapat mengembangkan strategi bersaing dengan cara mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal perusahaan dan peluang eksternal perusahaan. Pengembangan strategi bersaing ini bertujuan agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal sehingga dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal yang sangat penting untuk memperoleh keunggulan bersaing yang sesuai

³⁴Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manajer Sun Life Syariah Banda Aceh, pada 17 Juni 2020.

³⁵Bambang Sarjono, *Pengelolaan Strategi dalam Persaingan Bisnis*, Jurnal Manajemen Strategi, Vol. 9, No. 1 (2013), hlm. 58.

dengan keinginan konsumen dan dukungan optimal dari sumber daya yang ada. Dengan kriteria tersebut maka analisis yang digunakan adalah analisis SWOT.³⁶

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, dalam hal ini Sun Life Syariah Aceh. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*), dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Analisis SWOT telah menjadi salah satu alat yang berguna dalam dunia bisnis. Metode ini merupakan sebuah analisa yang cukup baik, efektif dan efisien sebagai alat yang cepat dan tepat dalam menemukan dan mengenali kemungkinan-kemungkinan yang berkaitan dengan inovasi baru dalam dunia bisnis.³⁷ Termasuk dalam hal ini adalah inovasi produk wakaf asuransi Sun Life Syariah Aceh.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menganalisa lebih mendalam tentang wakaf asuransi yang ada pada Sun Life Syariah dengan judul **“Analisis SWOT Penerapan Wakaf dalam Asuransi pada Sun Life Syariah Aceh”**

1.2. Rumusan Masalah

Merujuk pada latar belakang masalah yang telah dideskripsikan di atas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana kekuatan penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh?
2. Bagaimana kelemahan penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh?

³⁶Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, cet, 24 (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018), hlm. 18.

³⁷Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 19.

3. Bagaimana peluang penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh?
4. Bagaimana ancaman penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis kekuatan penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh.
2. Untuk menganalisis kelemahan penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh.
3. Untuk menganalisis peluang penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh.
4. Untuk menganalisis ancaman penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh.

1.4. Manfaat Penelitian

Secara umum, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan wawasan tentang penerapan wakaf dalam asuransi syariah yang dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh sebagai salah satu solusi modern dalam mengembangkan ekonomi masyarakat demi mencapai kesejahteraan. Dikarenakan menunaikan wakaf sekaligus memastikan proteksi kehidupan dan perencanaan investasi yang tepat disertai dengan mewujudkan kebajikan secara berkelanjutan kini dan masa yang akan datang. Secara khusus, manfaat penelitian ini dapat dilihat dari dua sudut pandang yaitu:

1. Manfaat Akademisi: Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan informasi sebagai sumbangan pemikiran untuk memperkaya khazanah keilmuan dan dapat dimanfaatkan oleh seluruh akademisi dalam memberikan informasi mengenai asuransi syariah terkait dengan wakaf yang merupakan produk baru yang lagi tren untuk merencanakan keuangan masa depan sekaligus beribadah wakaf yang dapat membantu

meningkatkan kesejahteraan umat serta mengetahui bagaimana cara melakukan analisis SWOT terhadap suatu perusahaan.

2. Manfaat Praktisi: Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi peneliti untuk menambah wawasan terkait wakaf dalam asuransi Syariah. Kemudian menjadi informasi bagi masyarakat sekaligus media sosialisasi terkait dengan wakaf asuransi agar masyarakat mengetahui lebih mendalam. Serta memberikan bahan evaluasi bagi pemangku kepentingan di bidang asuransi syariah dalam menerapkan produk wakaf agar dapat mengoptimalkan dengan baik sekaligus menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan terhadap strategi penerapan wakaf kedepannya untuk terus berkembang dan maju bahkan bisa membantu mensejahterakan umat, khususnya Sun Life Syariah Aceh tempat di mana penelitian dilakukan.

1.5. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan sebuah uraian atau deskripsi tentang literatur yang relevan dengan bidang atau topik tertentu sebagaimana ditemukan dalam buku-buku ilmiah, artikel dan jurnal. Ia memberikan tinjauan mengenai apa yang telah dibahas atau dibicarakan oleh peneliti, teori-teori dan hipotesis yang mendukung, permasalahan penelitian yang diajukan atau ditanyakan, dan metodologi yang sesuai.³⁸ Oleh karena itu, perlu adanya kajian terkait untuk membandingkan dan menyatakan bahwa penelitian ini mempunyai perbedaan dengan penelitian yang sudah ada agar nantinya tidak ada pengulangan. Dalam penyusunan tesis ini, penulis mendapatkan beberapa karya ilmiah yang relevan, yaitu:

1. Akhmad Rofiki, *Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)*, 2018. Tesis ini menjelaskan tentang

³⁸Setiosary Punaji, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*, (Kencana: Jakarta, 2010), hlm. 32.

strategi pengelolaan wakaf wasiat polis asuransi syariah dengan menggunakan metode pendekatan deskriptif-kualitatif. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengelolaan aset wakaf wasiat polis asuransi di Al-Azhar dilakukan dengan dua cara. *Pertama*, Produktif dengan mengembangkan aset wakaf di bidang jasa Transportasi bus pariwisata dan Perkebunan pohon Jabon. *Kedua*, non produktif dengan cara membangun tempat-tempat seperti Masjid, Musholla, Pesantren, Madrasah dan lembaga sosial lainnya. Dengan menggunakan faktor pendukung *Spiritual Care Community* (SCC) dalam mengevaluasi kinerja manajemen dan karyawan disetiap harinya serta Sistem Terintegrasi Online, agar Al-Azhar lebih giat mengelola secara produktif sehingga seluruh sistem pelaksanaannya menggunakan sistem online karena dipandang lebih mudah dan efisien.³⁹ Persamaan penelitian terkait dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah objek kajiannya yaitu wakaf dalam asuransi Syariah, kemudian metode penelitian menggunakan deskriptif kualitatif. Adapun perbedaannya adalah dari segi tujuannya, penelitian terkait untuk mengetahui strategi pengembangan wakaf wasiat polis asuransi Syariah Al-Azhar agar terus produktif dan proporsional. Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman penerapan wakaf dalam asuransi yang ada pada Sun Life Syariah Aceh.

2. Nihayatul Masykuroh dan Fifi Afrilina, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Wakaf pada PT. Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang*, Jurnal Syar'Insurance, 2019. Jurnal ini menjelaskan tentang penerapan strategi pemasaran produk wakaf dengan cara wawancara langsung dengan pihak

³⁹Akhmad Rofiki, *Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi Pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)*, Tesis, Program Magister Ekonomi Syariah, Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2018.

yang bersangkutan, kemudian hasilnya dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT yang mempengaruhi strategi pemasaran berdasarkan faktor internal dan eksternal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk wakaf yang dilakukan PT. Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang adalah strategi pemasaran melalui agen, yang merupakan strategi yang efektif karena terdapat keuntungan bagi tenaga pemasarnya 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 di dominasi oleh masyarakat muslim sehingga membuat tingkat kepercayaannya 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* (mengambil alih fungsi supplier) atau dengan cara *forward integration* (mengambil alih fungsi distributor).⁴⁰ Persamaan penelitian terkait dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah objek kajiannya yaitu wakaf dalam asuransi Syariah, kemudian metode penelitian yang digunakan kualitatif serta sama-sama menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman tentang penerapan produk wakaf dalam asuransi. Adapun perbedaannya adalah teknik pengumpulan data, penelitian terkait selain wawancara dan dokumentasi menggunakan observasi. Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan selain wawancara dan dokumentasi menggunakan kuesioner untuk memperoleh data-data penelitian tersebut.

⁴⁰Nihayatul Masykuroh dan Fifi Afrilina, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Wakaf pada PT. Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang*, (Program Studi Asuransi Syariah, FEBI UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten), Jurnal Syar'Insurance, 2019.

Kemudian penelitian ini menganalisis pemasaran produk wakaf pada PT Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang. Sedangkan penelitian yang akan penulis teliti menganalisis penerapan wakaf dalam asuransi yang ada pada Sun Life Syariah Aceh.

3. Aam Rusydiana dan Solihah Rahayu, *Bagaimana Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia?* Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019. Jurnal ini mengidentifikasi penyebab serta faktor-faktor yang dominan menjadi hambatan dalam pengembangan wakaf tunai di Indonesia dengan pendekatan metode IFAS-EFAS Matrix 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 lembaga keuangan syariah seperti prodi ekonomi syariah pada perguruan tinggi. Sedangkan peringkat tertinggi ancamannya adalah relatif lemahnya *political will* pemegang otoritas diikuti dengan mayoritas nazir yang masih tradisional.⁴¹ Persamaan penelitian

⁴¹Aam S. Rusydiana dan Solihah S. Rahayu, *Bagaimana Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia?* (Program Studi Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Tazkia dan Program Doktorat Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati), Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019.

terkait dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah penggunaan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kemudian metode pengumpulan data yang menggunakan kuesioner. Adapun perbedaannya adalah objek yang diteliti, penelitian terkait meneliti tentang wakaf tunai di Indonesia. Sedangkan penelitian ini meneliti tentang wakaf dalam Asuransi Sun Life Syariah Aceh.

4. Desi Syahfitri, *Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan*, 2019. Skripsi ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengelolaan wakaf dalam produk 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 nya 2.563586 dan nilai EFAS nya 2.708468. Sehingga strategi yang tepat direkomendasikan adalah *Integrasi agresif* yang berada di sel nomor lima (*growth*), yaitu suatu keadaan dimana organisasi mengalami suatu masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya.⁴² Persamaan penelitian terkait dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama menggunakan analisis SWOT, kemudian sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif. Adapun perbedaannya adalah dari segi objek kajian, penelitian terkait mengkaji tentang wakaf dalam produk PSIA (*Prulink Syariah Investor Account*) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance cabang Medan. Sedangkan penelitian ini mengkaji

⁴²Desi Syahfitri, *Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan*, Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2019.

tentang wakaf asuransi yang terdapat dalam perusahaan Sun Life Syariah Aceh. Kemudian Teknik pengumpulan data berupa wawancara kepada karyawan/Agen di perusahaan PT Prudential Life Assurance dan juga dokumentasi yang berkaitan. Sedangkan penelitian ini bukan hanya menggunakan wawancara dan dokumentasi, akan tetapi juga menggunakan kuesioner.

5. Siska Lis Sulistiani, *Analisis implementasi wakaf wasiat polis asuransi syariah di lembaga wakaf al-Azhar Jakarta*, Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan, 2017. Jurnal ini menjelaskan tentang implementasi wakaf wasiat polis asuransi syariah dan pentingnya masyarakat dalam memahami wakaf wasiat polis mengingat wakaf pada hakikatnya harus produktif. 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 dikalangan ulama tentang kesahannya, 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 diakhir 2016 dan disosialisasikan di awal 2017, sedangkan wakaf wasiat polis asuransi syariah ini sudah dikenal di masyarakat sejak 2012.⁴³ Persamaan penelitian

⁴³Siska Lis Sulistiani, *Analisis implementasi wakaf wasiat polis asuransi syariah di lembaga wakaf al-Azhar Jakarta*, Ijtihad: Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan, Vol. 17, No. 2, 2017.

terkait dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah objeknya tentang wakaf dalam asuransi Syariah. Kemudian sama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Adapun perbedaannya adalah peneliti terkait mengkaji wakaf asuransi yang ada di lembaga wakaf al-Azhar Jakarta, sedangkan penelitian ini mengkaji wakaf dalam asuransi yang ada pada Sun Life Syariah Aceh. Kemudian menggunakan analisis deskriptif seperti penelitian pada umumnya yang kualitatif, sedangkan penelitian ini menambahkan analisis SWOT dalam menganalisis permasalahannya untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap penerapan wakaf yang ada pada asuransi Sun Life Syariah.

6. Zaki Mahfuz Ridha, *Wakaf Wasiat Polis Asuransi Jiwa di Prudential Syariah Family Barokah Malang Ditinjau dari Fatwa DSN Nomor 106 Tahun 2016 Tentang Wakaf Manfaat Asuransi Dan Manfaat Investasi*, 2019. Skripsi ini bertujuan untuk 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 unit link 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 unit link 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.⁴⁴ Persamaan penelitian terkait dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah objek kajiannya yaitu wakaf dalam asuransi Syariah, kemudian metode penelitian menggunakan deskriptif kualitatif. Adapun perbedaannya adalah dari segi tujuannya, penelitian terkait membahas 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 Family Barokah Malang melalui analisis deskriptif. Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman penerapan wakaf dalam asuransi yang ada pada Sun Life Syariah Aceh melalui analisis SWOT.

Berdasarkan uraian penelitian di atas, peneliti belum menemukan pembahasan secara spesifik mengenai Analisis SWOT penerapan wakaf dalam asuransi Syariah pada Sun Life Syariah Aceh. Namun, peneliti menjadikan referensi dari penelitian-penelitian terkait di atas sebagai acuan dalam melakukan kajian ini. Sehingga penelitian ini berupaya untuk memperoleh penelitian terbaru seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju, yang nantinya akan bermanfaat serta menambah wawasan pengembangan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan wakaf dalam perusahaan asuransi syariah.

Dengan demikian, uraian deskripsi penelitian terkait di atas dapat diikhtisarkan pada tabel di bawah ini:

⁴⁴Zaki Mahfuz Ridha, *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*, Skripsi, Fakultas Syariah Jurusan Hukum Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2019.

Tabel 1.1
Kajian Pustaka

No.	Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Akhmad Rofiki, <i>Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)</i> , Tesis, 2018.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengelolaan aset wakaf wasiat polis asuransi di Al-Azhar dilakukan dengan dua cara. <i>Pertama</i> , Produktif dengan mengembangkan aset wakaf di bidang jasa Transportasi bus pariwisata dan Perkebunan pohon Jabon. <i>Kedua</i> , non produktif dengan cara membangun tempat-tempat seperti Masjid, Musholla, Pesantren, Madrasah dan lembaga sosial lainnya. Dengan menggunakan faktor pendukung <i>Spiritual Care Community</i> (SCC) dalam mengevaluasi kinerja manajemen dan karyawan disetiap harinya serta Sistem Terintegrasi Online, agar Al-Azhar lebih giat mengelola secara produktif sehingga seluruh sistem pelaksanaannya menggunakan sistem online karena dipandang lebih mudah dan efisien.
2.	Nihayatul Masykuroh dan Fifi Afrilina, <i>Analisis Strategi Pemasaran Produk Wakaf pada PT. Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang</i> , Jurnal Syar'Insurance, 2019.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk wakaf yang dilakukan PT. Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang adalah strategi pemasaran melalui agen, yang merupakan strategi yang efektif karena terdapat keuntungan bagi tenaga pemasarnya 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 di dominasi oleh masyarakat muslim sehingga membuat tingkat kepercayaannya terhadap produk wakaf ini meningkat. Adapun hasil analisis SWOT yaitu strategi yang diterapkan perusahaan adalah strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal (sel 1),

		<p>pertumbuhan melalui konsentrasi dapat dicapai melalui integrasi vertikal dengan cara <i>backward integration</i> (mengambil alih fungsi supplier) atau dengan cara <i>forward integration</i> (mengambil alih fungsi distributor).</p>
3.	<p>Aam S. Rusydiana dan Solihah S. Rahayu, <i>Bagaimana Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia?</i> Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 2019.</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan wakaf tunai di Indonesia melalui pendekatan IFAS-EFAS Matrix dan SWOT, menunjukkan peringkat analisis IFE tertinggi dari kekuatan adalah kemampuan wakaf tunai dalam memperluas basis sumber dana wakaf diikuti dengan kemudahan dan <i>zero cost of fund</i>. 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 lembaga keuangan syariah seperti prodi ekonomi syariah pada perguruan tinggi. Sedangkan peringkat tertinggi ancamannya adalah relatif lemahnya <i>political will</i> pemegang otoritas diikuti dengan mayoritas nazir yang masih tradisional.</p>
4.	<p>Desi Syahfitri, <i>Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan</i>, 2019.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengelolaan wakaf dalam produk PSIA menggunakan SWOT yang berdasarkan IFAS (<i>Internal factor analysis summary</i>) dan EFAS (<i>external factor analysis summary</i>) dengan nilai IFAS 2.563586 dan nilai EFAS 2.708468, sehingga menunjukkan strategi yang tepat direkomendasikan adalah <i>Integrasi agresif</i>. Strategi pengelolaan ini berada di sel nomor lima (<i>growth</i>), yaitu suatu keadaan dimana organisasi mengalami suatu masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya.</p>

5.	<p>Siska Lis Sulistiani, <i>Analisis implementasi wakaf wasiat polis asuransi syariah di lembaga wakaf al-Azhar Jakarta</i>, Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan, 2017.</p>	<p>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 dikalangan ulama tentang kesahannya, 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 diakhir 2016 dan disosialisasikan di awal 2017, sedangkan wakaf wasiat polis asuransi syariah ini sudah dikenal di masyarakat sejak 2012.</p>
6.	<p>Zaki Mahfuz Ridha, <i>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</i>, 2019.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa Asuransi Jiwa Prudential Syariah Family Barokah sebagai unit link 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 unit link syariah di PT Prudential Syariah Family Barokah Malang telah sesuai dengan</p>

	syariat Islam ditinjau dari sudut pandang DSN-MUI Nomor 106/DSN-MUI/X/2016 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi.
--	--

1.6. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian adanya sistematika pembahasan merupakan gambaran awal yang dapat digunakan oleh pembaca untuk mempermudah mengetahui informasi dari isi penelitian tersebut, serta bisa mendapatkan hasil penelitian yang terstruktur dan sesuai dengan kaidah penelitian sesuai panduan. Maka penelitian ini disusun menjadi lima bab yang masing-masing terdiri dari sub bab yang saling berkaitan karena merupakan satu rangkaian.

Bab I Pendahuluan. Bab ini menjelaskan latar belakang masalah yang menjadi gambaran umum bagi peneliti, dilanjutkan dengan rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka dan sistematika pembahasan.

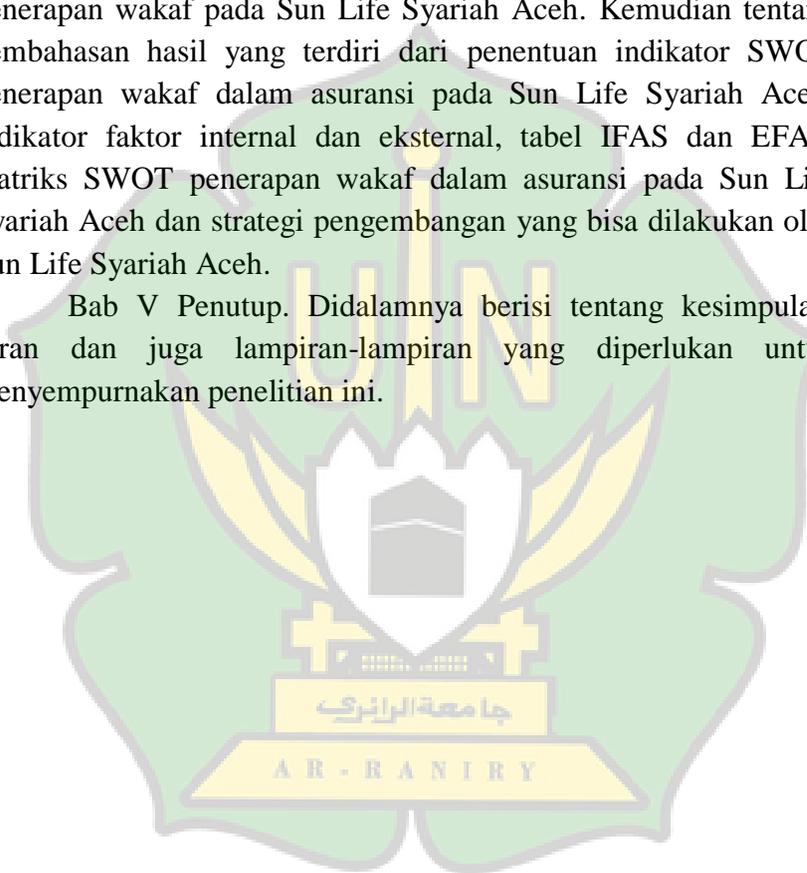
Bab II Landasan Teori. Bab ini terdiri atas empat pokok pembahasan, yaitu konsep asuransi syariah yang terdiri dari pengertian asuransi syariah, dasar hukum asuransi syariah, prinsip-prinsip asuransi syariah, akad muamalah dalam asuransi syariah, mekanisme kerja asuransi syariah serta mekanisme pengelolaan dana asuransi syariah. Kemudian konsep wakaf yang terdiri dari pengertian wakaf, dasar hukum wakaf, rukun dan syarat wakaf, macam-macam wakaf, model-model pengelolaan wakaf dan wakaf dalam produk asuransi. Selanjutnya menjelaskan tentang analisis SWOT yang terdiri dari pengertian analisis SWOT, tujuan analisis SWOT, manfaat analisis SWOT dan analisis *Strength*, *Weakness*, *Opportunity* serta *Threat*. Dan terakhir adalah kerangka berpikir.

Bab III Metode Penelitian. Bab ini terbagi kepada jenis penelitian. Kemudian sumber data yang terdiri dari data primer dan data sekunder. Selanjutnya teknik pengumpulan data yang terdiri dari wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Serta teknik analisis

data dengan cara menggunakan tahapan analisis SWOT. Dan yang terakhir adalah Teknik penulisan.

Bab IV Hasil Penelitian. Bab ini mencakup dua pokok pembahasan, yaitu tentang gambaran umum lokasi penelitian yang terdiri dari sejarah Sun Life Syariah Aceh, visi dan misi, struktur organisasi, kegiatan usaha, keadaan personalia, dan mekanisme penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh. Kemudian tentang pembahasan hasil yang terdiri dari penentuan indikator SWOT penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh, indikator faktor internal dan eksternal, tabel IFAS dan EFAS, matriks SWOT penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh dan strategi pengembangan yang bisa dilakukan oleh Sun Life Syariah Aceh.

Bab V Penutup. Didalamnya berisi tentang kesimpulan, saran dan juga lampiran-lampiran yang diperlukan untuk menyempurnakan penelitian ini.



BAB II LANDASAN TEORI

2.1. Konsep Asuransi Syariah

2.1.1. Pengertian Asuransi Syariah

Istilah asuransi pada awalnya dikenal di Eropa Barat pada abad pertengahan, berupa asuransi kebakaran. Lalu pada abad ke-13 dan ke-14 terjadi peningkatan lalu lintas perhubungan laut antarpulau sehingga berkembang pula asuransi pengangkutan laut. Adapun asuransi jiwa, baru dikenal masyarakat pada awal abad ke-19. Kodifikasi hukum yang dibuat oleh Napoleon Bonaparte berkenaan beberapa pasal yang memuat asuransi dalam KUHD. Kodifikasi ini kemudian mempengaruhi KUHD Belanda, yang sebagiannya hingga sekarang masih dipakai di Indonesia.⁴⁵

Dalam Islam sendiri, konsep asuransi syariah bukanlah hal baru, karena sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW yang disebut dengan *Aqilah*. Bahkan menurut Thomas Patrik⁴⁶ dalam bukunya *Dictionary of Islam*, hal ini sudah menjadi kebiasaan suku Arab sejak zaman dulu bahwa jika ada salah satu anggota suku yang terbunuh oleh anggota dari suku lain, pewaris korban akan dibayar sejumlah uang darah (*diyath*) sebagai kompensasi oleh saudara terdekat dari pembunuh. Saudara terdekat pembunuh tersebut yang disebut *Aqilah*, harus membayar uang darah atas nama pembunuh.⁴⁷ Dalam bahasa Arab, di antara makna *al-'aql* adalah denda dan *al-'aqil* adalah orang yang membayar denda.⁴⁸

⁴⁵Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 1-2.

⁴⁶Thomas Patrik, dalam M.M. Billah, *Principles and Practices of Takaful and Insurance Compared*, (Malaysia: International Islamic University, 2001), hlm. 4. Saya kutip dari Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 30-31.

⁴⁷Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 30-31.

⁴⁸Veithzal Rivai, dkk, *Bank and Financial Institution Management (Conventional & Sharia System)*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), hlm. 1055.

Kata asuransi berasal dari bahasa Belanda (*assurantie*), yang dalam hukum Belanda disebut *verzekering* yang artinya pertanggungan. Dari istilah *assurantie* kemudian timbul istilah *assurateur* bagi penanggung dan *geassureerde* bagi tertanggung.⁴⁹ Selanjutnya dalam bahasa Inggris kata asuransi disebut *insurance* yang berarti menanggung sesuatu yang mungkin atau tidak mungkin terjadi dan *assurance* yang berarti menanggung sesuatu yang pasti terjadi.⁵⁰

Adapun asuransi syariah dikenal dengan istilah *takaful* yang berasal dari bahasa Arab *kafala* yang berarti tanggung jawab, garansi, tanggungan, atau penjaminan. Oleh sebab itu, 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. Dengan demikian, ada tiga aspek hubungan yang terkandung dalam *takaful*, yaitu hubungan timbal-balik, tanggung jawab timbal-balik dan proteksi timbal-balik terhadap berbagai kerugian. Jadi, *takaful* adalah sebuah sistem yang dengannya para peserta menyumbang dana bersama secara reguler dan berintensitas bersama-sama

⁴⁹Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 26. Lihat juga Ali Yafie, *Fiqih Sosial*, (Bandung: Mizan, 2000), hlm. 205-206. Lihat juga M. Amin Suma, *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional*, (Tangerang: Kolam Publishing, 2006), hlm. 39. Lihat juga Kuart Ismanto, *Asuransi Syariah: Tinjauan Asas-asas hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 20-21. Lihat juga Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah: Keberadaan dan Kelebihannya di Tengah Asuransi Konvensional*, (Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2006), hlm. 2. Lihat juga Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 237.

⁵⁰Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 151.

menjamin satu sama lain, yakni mengompensasi peserta manapun yang menderita suatu risiko.⁵¹

Selain itu, asuransi dalam bahasa Arab juga disebut *at-Ta'min* yang berasal dari kata *amana* yang memiliki arti memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut.⁵² Sebagaimana firman Allah SWT:

...وَأَمَّنَهُمْ مِّنْ خَوْفٍ ﴿٤﴾

Artinya: “Dialah Allah yang mengamankan mereka dari rasa ketakutan.” (QS Quraaisy: 4).

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ta'min* adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, yang pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi *ta'min* untuk menerima penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung, yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti.⁵³ Lebih lanjut menurut M. Syakir Sula yang dikutip oleh Ahmad Wardi Muslich, asuransi syariah disebut dengan istilah *thadamun*, *takaful*, dan *at-ta'min* yang diartikan dengan saling menanggung atau tanggung jawab sosial.⁵⁴

Definisi yang lebih jelas tentang asuransi syariah dikemukakan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 21/DSN-MUI/X/2001 disebutkan: Asuransi syariah (*ta'min*, *takaful*, atau *tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui

⁵¹International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), *Sistem Keuangan Islam: Prinsip dan Operasi*, terj. Ellys T, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 606.

⁵²Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah: Tinjauan Asas-asas hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 51.

⁵³Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 197.

⁵⁴Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 551.

investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.⁵⁵

Dari definisi dan uraian yang telah dikemukakan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa asuransi syariah merupakan suatu usaha saling melindungi dan tolong-menolong antara para peserta dengan menyumbang dana secara bersama-sama untuk diberikan kepada peserta yang tertimpa musibah.

2.1.2. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Al-Quran tidak menyebutkan secara tegas ayat yang menjelaskan tentang praktik asuransi seperti yang ada pada saat ini. Hal ini terindikasi dengan tidak munculnya istilah asuransi atau *atta'min* secara nyata dalam Al-Quran. Walaupun begitu Al-Quran masih mengakomodir ayat-ayat yang mempunyai muatan nilai-nilai bersangkutan dengan praktik asuransi seperti nilai dasar tolong-menolong, kerjasama, atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian dimasa mendatang.⁵⁶ Diantaranya adalah.

a. Surah al-Maidah (5): 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “... *Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya*”. (QS al-Maidah: 2).

⁵⁵Kuat Ismanto, *Asuransi Perspektif Maqasid Asy-Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), hlm. 99-100.

⁵⁶AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 104-105.

Allah swt memerintahkan kepada umatnya untuk saling tolong-menolong dalam kebajikan dan takwa. Rasulullah saw juga mengajarkan kepada kita untuk selalu peduli dengan kepentingan dan kesulitan yang dialami oleh saudara-saudara kita. Karena itu, Allah mengatakan bahwa barangsiapa yang memperhatikan dan memenuhi kesulitan saudaranya, maka Allah juga akan memenuhi kesulitannya dalam kesempatan dan bentuk yang lain. Sehingga tolong-menolong menjadi inti dari konsep asuransi syariah, di mana para peserta saling bekerja sama dan tolong-menolong untuk saling menanggung risiko melalui instrument dana *tabarru'* (dana kebajikan).⁵⁷

b. Surah al-Hasyr (59):18

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ
وَآتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS al-Hasyr: 18)

Pada dasarnya Islam mengakui bahwa kecelakaan, kemalangan, dan kematian merupakan qadha dan qadar Allah. Hal ini tidak dapat ditolak. Hanya saja kita juga diperintahkan untuk membuat perencanaan untuk menghadapi masa depan. Ayat ini memerintahkan kepada kita untuk mempersiapkan diri, melakukan ikhtiar antara lain dengan menyisihkan sebagian harta yang kita miliki melalui asuransi bersama dengan saudara-saudara kita yang lainnya. Sehingga jika takdir menjemput kita, maka persiapan-persiapan untuk keluarga yang kita tinggalkan dalam batas tertentu sudah tersedia. Dengan demikian, kita tidak meninggalkan keluarga

⁵⁷Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 89.

yang sengsara sepeninggal kita terutama bagi sang ayah sebagai tulang punggung ekonomi keluarga.⁵⁸

Adapun hadis yang menjadi landasan hukum praktik asuransi syariah, diantaranya adalah.

حَدِيثُ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا. (متفق عليه).

Artinya: *Diriwayatkan dari Abi Musa ra, dia berkata bahwasanya Rasulullah SAW bersabda: “Seorang mukmin terhadap mukmin yang lain adalah seperti sebuah bangunan, di mana komponen yang satu memperkuat komponen yang lain.”* (HR. Bukhari dan Muslim).⁵⁹

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَظْلِمُهُ وَلَا يُسْلِمُهُ, وَمَنْ كَانَ فِي حَاجَةِ أَخِيهِ كَانَ اللَّهُ فِي حَاجَتِهِ, وَمَنْ فَرَّجَ عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبَاتٍ يَوْمَ الْقِيَامَةِ, وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ (أخرجه البخاري)

Artinya: *Dari Abdullah Ibn Umar ra. bahwasanya Rasulullah SAW bersabda: Seorang muslim adalah saudara dengan muslim yang lainnya. Ia tidak boleh menzalimi dan menyusahkannya. Barang siapa yang membantu kebutuhan saudaranya, maka Allah akan membantu kebutuhannya. Dan barang siapa yang melapangkan satu kesusahan kepada seorang muslim, maka Allah akan melapangkan satu kesusahan diantara kesusahan-kesusahan di hari kiamat nanti. Dan Barang siapa*

⁵⁸Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional ...*, hlm. 93.

⁵⁹Ahmad Mudjab Mahalli dan Ahmad Rodli Hasbullah, *Hadis-Hadis Mutafaq 'Alaih bagian Munakahat dan Mu'amalat*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 559.

menutup aib seorang muslim, maka Allah akan menutupi aibnya pada hari kiamat. (HR. Bukhari).⁶⁰

2.1.3. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah

Terdapat tiga prinsip asuransi syariah, yaitu:⁶¹

- a. Saling bertanggung jawab.
- b. Saling bekerja sama dan saling membantu
- c. Saling melindungi.

Lebih lanjut, menurut Veithzal Rivai, dkk asuransi diperbolehkan secara *syar'i* jika tidak menyimpang dari prinsip-prinsip dan aturan dalam syariah Islam. Untuk itu dalam muamalah harus memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- a. Dibangun atas dasar kerjasama (*ta'awun*).
- b. Asuransi Syariah tidak bersifat *mu'awadhah*, tetapi *tabarru'* atau *mudharabah*.
- c. Sumbangan (*tabarru'*) sama dengan hibah (pemberian). Oleh karena itu haram hukumnya ditarik kembali. Kalau terjadi peristiwa demikian, maka diselesaikan menurut syariat Islam.
- d. Setiap anggota yang menyetor uang menurut jumlah yang telah ditentukan harus disertai dengan niat membantu demi menegakkan prinsip ukhuwah.
- e. Tidak dibenarkan seseorang menyetorkan sejumlah kecil uangnya dengan tujuan supaya ia mendapat imbalan yang berlipat bila terkena suatu musibah. Akan tetapi ia diberi uang jamaah sebagai ganti atas kerugian itu menurut izin yang diberikan oleh jamaah.
- f. Apabila uang itu akan dikembangkan maka harus dijalankan menurut aturan *syar'i*.⁶²

⁶⁰Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional ...*, hlm. 90.

⁶¹Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional ...*, hlm. 34.

⁶²Veithzal Rivai, dkk. *Islamic Transaction Law in Business: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), hlm. 316-317.

2.1.4. Akad Mu'amalah dalam Asuransi Syariah

Dalam setiap transaksi yang dilakukan oleh seorang muslim, akad merupakan hal terpenting yang menjadikan aktivitasnya dianggap sah dan dapat dilanjutkan atau tidak sesuai dengan keselarasan terhadap ketentuan syariah.⁶³ Adapun akad yang digunakan dalam asuransi Syariah adalah akad *tijarah* dan akad *tabarru'*.⁶⁴

- a. Akad *tijarah* yang dimaksud adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial misalnya mudharabah, wadiah, wakalah, dan sebagainya.
- b. Akad *tabarru'* adalah akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong-menolong dalam menanggung kerugian atau musibah yang terjadi antar pemegang polis, karena dalam akad *tabarru'* pihak yang memberi ikhlas tanpa ada keinginan apapun atau tujuan untuk mendapatkan keuntungan kecuali kebaikan dari Allah Swt. Oleh karenanya akad dilakukan dalam bentuk hibah.

Dalam Peraturan Menteri Keuangan No.18/PMK.0.10/2010 tentang Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan Prinsip Syariah Pasal 7 menyebutkan bahwa Akad *Tabarru'* memuat sekurang-kurangnya:⁶⁵

1. Kesepakatan para peserta untuk saling tolong-menolong (*ta'awun*);
2. Hak dan kewajiban masing-masing peserta secara individu;
3. Hak dan kewajiban peserta secara kolektif dalam kelompok;
4. Cara dan waktu pembayaran kontribusi dan santunan/klaim;
5. Ketentuan mengenai boleh atau tidaknya kontribusi ditarik kembali oleh peserta dalam hal terjadi pembatalan oleh peserta;

⁶³Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah Berkah Terakhir yang tak Terduga*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2016), hlm. 60.

⁶⁴Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional ...*, hlm. 301.

⁶⁵Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer ...*, hlm. 213.

6. Ketentuan mengenai alternatif dan persentase pembagian surplus *underwriting*;
7. Ketentuan lain yang disepakati; dan
8. Akad *tabarru'* tidak dapat diubah menjadi akad tijarah.

2.1.5. Mekanisme Kerja Asuransi Syariah

Di dalam operasional asuransi syariah yang sebenarnya terjadi adalah saling bertanggung jawab, membantu dan melindungi diantara para peserta sendiri. Perusahaan asuransi diberi kepercayaan (amanah) oleh para peserta untuk mengelola premi, mengembangkan dengan jalan yang halal, memberikan santunan kepada yang mengalami musibah sesuai isi fakta perjanjian tersebut. Adapun proses yang dilalui seputar mekanisme kerja asuransi syariah dapat diuraikan sebagai berikut:⁶⁶

a. *Underwriting*

Underwriting adalah proses penaksiran mortalitas⁶⁷ atau morbiditas⁶⁸ calon tertanggung untuk menetapkan apakah akan menerima atau menolak calon peserta dan menetapkan klasifikasi peserta. *Underwriting* asuransi syariah bertujuan memberikan skema pembagian risiko yang proposional dan adil diantara para peserta yang secara relatif homogen. Dalam melakukan proses *underwriting* terdapat tiga konsep penting yang menjadi dasar bagi perusahaan asuransi untuk menerima dan menolak suatu penutupan resiko. *Pertama*, kemungkinan menderita kerugian, kondisi ini diramalkan berdasarkan apa yang terjadi pada masa lalu. *Kedua*, tingkat resiko, yaitu ketidakpastian akan kerugian pada masa yang akan datang. *Ketiga*, hukum bilangan dimana makin banyak obyek yang mempunyai resiko yang sama atau hampir sama, akan makin

⁶⁶Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gramedia, 2006), hlm. 103.

⁶⁷*Mortalitas merupakan jumlah kejadian meninggal yang terjadi pada suatu kelompok tertentu*

⁶⁸*Morbiditas merupakan jumlah kejadian sakit pada suatu kelompok tertentu.*

bertambah baik bagi perusahaan karena penyebaran risiko akan lebih luas dan kemungkinan menderita kerugian dapat secara sistematis diramalkan. Pada asuransi syariah *underwriting* berperan:⁶⁹

1. Mempertimbangkan risiko yang diajukan. Proses seleksi yang dilakukan oleh *underwriting* dipengaruhi oleh faktor usia, kondisi fisik atau kesehatan, jenis pekerjaan, moral dan kebiasaan, besarnya nilai pertanggungan, dan jenis kelamin.
2. Memutuskan menerima atau tidak risiko-risiko tersebut.
3. Menentukan syarat, ketentuan dan lingkup ganti rugi termasuk memastikan peserta membayar premi sesuai dengan tingkat risiko, menetapkan besarnya jumlah pertanggungan, lamanya waktu asuransi, dan plan sesuai dengan tingkat risiko peserta.
4. Mengenakan biaya upah (*ijarah/fee*) pada dana kontribusi peserta.
5. Mengamankan profit margin dan menjaga agar perusahaan asuransi tidak rugi.
6. Menjaga kestabilan dana yang terhimpun agar perusahaan dapat berkembang.
7. Menghindari anti seleksi.
8. *Underwriting* juga harus memperhatikan pasar kompetitif yang ada dalam ketentuan tarif, penyebaran risiko dan volume, dan hasil survei.⁷⁰

b. Polis

Polis adalah akad antara perusahaan asuransi syariah dengan pemegang polis (peserta) beserta lampiran-lampirannya yang merupakan kesatuan yang tidak terpisahkan dan memuat hak dan kewajiban antara perusahaan asuransi syariah, pemegang polis dan antar peserta. Selain itu polis asuransi merupakan

⁶⁹Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah ...*, hlm. 104.

⁷⁰Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 273-274.

bukti autentik berupa akta mengenai adanya perjanjian asuransi. Unsur-unsur yang harus ada dalam polis adalah:

1. Deklarasi, memuat data yang berkaitan dengan peserta seperti nama, alamat, jenis dan lokasi objek asuransi, tanggal dan jangka waktu penutupan, perhitungan dan besarnya premi serta informasi lain yang diperlukan.
 2. Perjanjian asuransi, memuat pernyataan perusahaan asuransi menyatakan kesanggupannya mengganti kerugian atas objek asuransi apabila terjadi kerusakan.
 3. Pernyataan polis, memuat kondisi objek, batas waktu pembayaran premi, permintaan pembatalan polis, prosedur pengajuan klaim, asuransi ganda, subrogasi.
 4. Pengecualian, memuat penyebutan dengan jelas musibah apa saja yang tidak ditutup atau di luar penutupan asuransi.
 5. Kondisi pertanggungan, memuat kondisi objek yang diasuransikan.
 6. Polis ditandatangani oleh perusahaan asuransi. Dalam asuransi Islam, untuk menghindari unsur-unsur yang diharamkan di atas kontrak asuransi, maka diberikan beberapa pilihan kontrak alternatif dalam polis asuransi tersebut.
- c. Premi (Kontribusi)
- Premi merupakan pembayaran sejumlah uang atau dalam asuransi syariah disebut dengan kontribusi, yang dibayarkan oleh peserta kepada perusahaan yang sebagian akan dialokasikan sebagai iuran *tabarru'* dan sebagian lainnya sebagai *fee (ujrah)* untuk perusahaan. Premi asuransi bagi peserta secara umum bermanfaat untuk menentukan besar tabungan peserta asuransi, mendapatkan santunan kebajikan atau dana klaim terhadap suatu kejadian yang mengakibatkan terjadinya klaim, serta menambahkan investasi pada masa yang

akan datang. Sedangkan bagi perusahaan premi berguna untuk menambah investasi pada suatu usaha untuk dikelola.⁷¹

Premi dalam asuransi syariah umumnya dibagi beberapa bagian, yaitu:

1. Premi tabungan, yaitu bagian premi yang merupakan dana tabungan pemegang polis yang dikelola oleh perusahaan dimana pemiliknya akan mendapatkan hak sesuai dengan kesepakatan dari pendapatan investasi bersih. Premi tabungan dan hak bagi hasil investasi akan diberikan kepada peserta bila yang bersangkutan dinyatakan berhenti sebagai peserta.
2. Premi *tabarru'*, yaitu sejumlah dana yang dihibahkan oleh pemegang polis dan digunakan untuk tolong-menolong dan menanggulangi musibah kematian yang akan disantunkan kepada ahli waris bila peserta meninggal dunia sebelum masa asuransi berakhir.
3. Premi biaya adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh peserta kepada perusahaan yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan dalam rangka pengelolaan dana asuransi.⁷²

2.1.6. Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Syariah

Mekanisme pengelolaan dana pada asuransi syariah para peserta asuransi merupakan kelompok yang menjadi pemilik sepenuhnya dana premi (*shahibul mal*), sementara perusahaan asuransi berperan sebagai pemegang amanah (*mudharib*) yang mengelola dana peserta asuransi. Hasil investasi selanjutnya akan dibagi antara perusahaan asuransi dan peserta asuransi dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah

⁷¹Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah ...*, hlm. 108.

⁷²Nordinizer, "Mekanisme Kerja Asuransi Syariah", dalam <https://nurdinizer.wordpress.com/2012/06/16/mechanisme-kerja-asuransi-syariah/>, diakses tanggal 5 November 2020).

disepakati.⁷³ Perusahaan asuransi diberi amanah untuk mengelola premi dengan cara yang halal dan memberikan santunan kepada pihak yang mengalami musibah sesuai dengan akad yang telah dibuat.⁷⁴ Dalam mekanisme pengelolaan premi peserta yang sering dipakai dalam operasional ada dua:⁷⁵

a. 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).

b. 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'*.⁷⁶

2.2. Konsep Wakaf

2.2.1. Pengertian Wakaf

Wakaf secara bahasa artinya adalah menahan. Dikatakan: *waqafa-yaqifu-waqfan* artinya *habasa-yahbisu-habsan*.⁷⁷ Menurut Rozalinda wakaf juga diartikan dengan *al-habs* (menahan) dan *al-*

⁷³Ainur Bayinah, dkk. *Akuntansi Asuransi Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), hlm. 35.

⁷⁴Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah Berkah Terakhir yang tak Terduga ...*, hlm. 74-76.

⁷⁵Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional ...*, hlm. 636-637.

⁷⁶Muhammad Amin Suma, *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional: Sistem, Konsep, Aplikasi dan Pemasaran*, (Tangerang: Kholam Publishing, 2006), hlm. 70.

⁷⁷Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunah*, Terj. Zaenal Mutaqim, (Bandung: Hilal, 2016). Hlm. 1255.

man'u (menghalangi).⁷⁸ Kata wakaf (*al-waqf*) merupakan bentuk *masdar* (gerund) dari ungkapan *waqfu al-syai'* yang berarti menahan sesuatu.⁷⁹

Adapun definisi wakaf secara istilah terjadi perbedaan pendapat di kalangan para ulama fiqh. Sayyid Sabiq dalam bukunya *Fiqh Sunah* menyatakan bahwa wakaf menurut istilah adalah menahan harta asli dan memberikan manfaat di jalan Allah Swt.⁸⁰ Para ahli fiqh berbeda dalam mendefinisikan wakaf menurut istilah, sehingga mereka berbeda pula dalam memandang hakikat wakaf itu sendiri. Berbagai pandangan tentang wakaf menurut istilah sebagai berikut:⁸¹

Pertama, menurut Abu Hanifah wakaf adalah menahan suatu benda yang menurut hukum tetap milik si wakif dalam rangka mempergunakan manfaatnya untuk kebajikan. Berdasarkan definisi itu maka pemilikan harta wakaf tidak lepas dari si wakif, bahkan ia dibenarkan menarik kembali dan ia boleh menjualnya. Jika si wakif wafat, harta tersebut menjadi harta warisan buat ahli warisnya. Jadi yang timbul dari wakaf hanyalah “menyumbangkan manfaat”, karena itu mazhab Hanafi mendefinisikan wakaf adalah tidak melakukan suatu tindakan atas suatu benda, yang berstatus tetap sebagai hak milik dengan menyedekahkan manfaatnya kepada suatu pihak kebajikan (sosial), baik sekarang maupun akan datang.

Kedua, menurut Mazhab Maliki wakaf itu tidak melepaskan harta yang diwakafkan dari kepemilikan namun wakaf tersebut mencegah wakif melakukan tindakan yang dapat melepaskan kepemilikan atas harta tersebut kepada yang lain. Dengan kata lain,

⁷⁸Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 14.

⁷⁹Muhammad Abid Abdullah Al-Kabisi, *Hukum Wakaf: Kajian Kontemporer Pertama dan Terlengkap tentang fungsi dan Pengelolaan Wakaf serta Penyelesaian atas Sengketa Wakaf*, terj: Ahrul Sani Faturrahman dan rekan-rekan KMCP, (Ciputat: Dompot Dhuafa Republika, 2004), hlm. 37.

⁸⁰Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunah: Panduan Hidup Sehari-hari Ensiklopedi Hukum Islam*, Terj. Zaenal Mutaqin, (Bandung: Hilal, 2016), hlm. 1255.

⁸¹Direktorat Pemberdayaan Wakaf dan Direktorat Bimbingan Masyarakat Islam, *Fiqh Wakaf*, (Jakarta: Departemen Agama RI, 2007), hlm. 2.

pemilik harta menahan benda itu dari penggunaan secara pemilikan, tetapi membolehkan pemanfaatan hasilnya untuk tujuan kebaikan, yaitu pemberian manfaat benda secara wajar sedang benda itu tetap menjadi milik si wakif. Perwakafan itu berlaku untuk suatu masa tertentu dan karenanya tidak boleh diisyaratkan sebagai wakaf kekal (selamanya).

Ketiga, menurut Mazhab Syafi'i dan Ahmad bin Hambal.

Mereka berpendapat bahwa wakaf adalah melepaskan harta yang diwakafkan dari kepemilikan wakif, setelah sempurna prosedur perwakafan. Wakif tidak boleh melakukan apa saja terhadap harta yang diwakafkan, seperti perlakuan pemilik dengan cara memindahkan kepemilikannya kepada yang lain, baik dengan tukaran atau tidak. Jika wakif wafat, harta yang diwakafkan tersebut tidak dapat diwarisi oleh ahli warisnya. Wakif menyalurkan manfaat harta yang diwakafkan tersebut kepada mauquf 'alaih sebagai sedekah yang mengikat, dimana wakif tidak dapat melarang penyaluran sumbangan tersebut. Apabila pewakaf melarangnya, maka hakim berhak memaksanya agar memberikannya sesuai dengan peruntukan wakaf yang telah diikrarkan. Karena itu Mazhab Syafi'i mendefinisikan wakaf dengan "tidak melakukan suatu tindakan atas suatu benda yang berstatus sebagai milik Allah Swt, dengan menyedekahkan manfaatnya kepada suatu kebajikan (sosial)".

Dalam Kompilasi Hukum Islam (KHI), wakaf dirumuskan sebagai perbuatan hukum seseorang, kelompok orang, atau badan hukum dengan memisahkan sebagian harta benda miliknya dan melembagakannya untuk selama-lamanya guna kepentingan ibadah atau keperluan umum lainnya sesuai dengan ajaran Islam.⁸² Adapun menurut undang-undang Nomor 41 Tahun 2004 yang dimaksud dengan wakaf adalah perbuatan hukum wakif untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk

⁸²Direktorat Pembinaan Badan Peradilan Agama, Direktorat Jenderal Pembinaan Kekembangan Agama Islam, Departemen Agama RI, *Kompilasi Hukum Islam* (KHI), Bab I, pasal 215, ayat (1), (Jakarta: 1991), hlm. 107.

dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut Syariah.⁸³

Dari keseluruhan definisi wakaf yang dikemukakan di atas tampak secara jelas bahwa wakaf berarti menahan atau melepaskan harta yang dimiliki oleh wakif dengan tujuan untuk mendatangkan manfaat bagi kemaslahatan umat dan agama sesuai dengan syariah.

2.2.2. Dasar Hukum Wakaf

Secara umum tidak terdapat ayat Al-Qur'an yang menerangkan konsep wakaf secara jelas. Oleh karena wakaf termasuk *infaq fi sabilillah*, maka dasar yang digunakan para ulama dalam menerangkan konsep wakaf ini didasarkan pada keumuman ayat-ayat Al-Qur'an yang menjelaskan tentang *infaq fi sabilillah*. Di antara ayat-ayat tersebut antara lain QS. Al-Baqarah (2): 267, QS. Ali Imran (3): 92, QS. Al-Baqarah (2): 261.⁸⁴

1. QS. Al-Baqarah (2): 267

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنفُقُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا
لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ ۖ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ
بِعَٰخِذِيهِ إِلَّا أَن تُغْمِضُوا فِيهِ ۚ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah,

⁸³Mardani, *Hukum Islam: Kumpulan Peraturan tentang Hukum Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 575-576.

⁸⁴Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, cet. 2, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 435.

bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.” (QS. Al-Baqarah: 267).

Maksud bernafkah pada ayat ini adalah berwakaf. Peraturan berwakaf di sini disebutkan sebagai berwakaf di jalan Allah sebagian hasil usaha. Oleh karena itu, tidak dikehendaki mewakafkan seluruh harta yang dimiliki karena juga harus memperhatikan ahli waris yang ditinggalkan kecuali memang sama sekali tidak ada lagi keluarga yang ditinggalkan. Dalam hal berwakaf pula dianjurkan agar yang diwakafkan itu adalah dari yang baik-baik bukan dari yang jelek-jelek. Kalau seseorang mewakafkan hartanya yang tidak disukainya berarti belum tampak keseriusan maksimal, dan ini sangat berbeda dengan orang yang mewakafkan hartanya yang sangat disukainya. Dalam perjalanan kehidupan dianjurkan agar kecintaan terhadap harta diletakkan di ujung jari (tidak terlalu cinta), sedangkan kecintaan terhadap iman diletakkan dalam hati (cinta yang maksimal).⁸⁵

2. QS. Ali Imran (3): 92

لَنْ تَأْلَوْا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ ۚ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ

اللَّهُ بِهِ عَلِيمٌ ﴿٩٢﴾

Artinya: *“Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan seahagian harta yang kamu cintai. Dan apa saja yang kamu nafkahkan maka sesungguhnya Allah mengetahuinya.” (QS. Ali Imran: 92).*

Ayat di atas menunjukkan bahwa untuk sampai kepada kebajikan yang sempurna adalah dengan cara menafkahkan sebagian harta yang dicintai. Menafkahkan atau mewakafkan harta yang dimiliki maksudnya bukan keseluruhannya melainkan

⁸⁵Suhrawardi K. Lubis, dkk, *Wakaf & Pemberdayaan Umat*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hlm. 13-14.

sebagian saja dan dinafkahkan dari harta yang dicintai, sehingga akan menggapai ridha Allah dan bahkan seseorang yang berwakaf tidak akan rugi melainkan merasa untung dapat memberikan yang terbaik untuk kepentingan umat. Dengan demikian sang *waqif* ada kepedulian sosial. Bahkan manusia tidak akan mendapat kebajikan (*al-bir*) yang merupakan jalan menuju syurga sebelum mereka menafkahkan sebagian dari harta yang mereka cintai.⁸⁶

3. QS. Al-Baqarah (2): 261

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ
سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبَلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ
وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٦١﴾

Artinya: “Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui.” (Al-Baqarah: 261).

Berwakaf yang dimaksud tidaklah asal berwakaf saja, melainkan berwakaf yang dilakukan di jalan Allah (*fii sabilillah*). Wakaf yang dilakukan serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh butir, pada tiap-tiap butir 100 biji. Cobalah renungkan perumpamaan yang dibuat Allah. Angka ini sangat menakjubkan, Allah mengatakan akan melipatgandakan ganjaran bagi siapa saja yang dikehendaki-Nya. Bagi hamba-Nya yang berwakaf secara ikhlas, Allah akan memberikan tambahan rezeki kepadanya dan kehidupannya pun tampak lebih tenang dan bahagia. Menurut Al-Sa’adi yang dikutip oleh Suhrawardi

⁸⁶Suhrawardi K. Lubis, dkk, *Wakaf & Pemberdayaan Umat ...*, hlm. 14-15.

mengatakan bahwa ini adalah motivasi besar (*hatstsun 'adzim*) dari Allah bagi hamba-Nya untuk menginfakkan harta mereka di jalan Allah. Sehingga dengan banyaknya umat Islam berwakaf, maka banyak pula umat Islam yang fakir miskin terbantu.⁸⁷ Dengan demikian dapat diwujudkan gerakan wakaf termasuk di dalamnya gerakan wakaf tunai seperti yang dijalankan oleh Sun Life melalui produk wakaf, dan ini bisa menjadi salah satu strategi pengentasan kemiskinan di kalangan umat Islam.

Di antara hadis Nabi SAW yang dapat dijadikan dasar hukum wakaf di antaranya adalah tentang kisah Umar bin al-Khatthab ketika memperoleh tanah di Khaibar.⁸⁸

حَدِيثُ ابْنِ عُمَرَ، أَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ أَصَابَ أَرْضًا بِحَيْبَرَ، فَأَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْتَأْمِرُهُ فِيهَا، فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي أَصَبْتُ أَرْضًا بِحَيْبَرَ لَمْ أَصِبْ مَالًا قَطُّ أَنْفَسَ عِنْدِي مِنْهُ، فَمَا تَأْمُرُ بِهِ قَالَ: إِنْ شِئْتَ حَبَسْتَ أَصْلَهَا وَتَصَدَّقْتَ بِهَا قَالَ: فَتَصَدَّقَ بِهَا عُمَرُ أَنَّهُ لَا يُبَاعُ وَلَا يُوهَبُ وَلَا يُورَثُ، وَتَصَدَّقَ بِهَا فِي الْفُقَرَاءِ وَفِي وَالْقُرْبَى وَفِي الرِّقَابِ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ وَالضَّيْفِ، لَا جُنَاحَ عَلَيَّ مَنْ وَلِيَهَا أَنْ يَأْكُلَ مِنْهَا بِالْمَعْرُوفِ وَيُطْعِمَ، غَيْرَ مُتَمَوِّلٍ قَالَ (الرَّوَيْ): فَحَدَّثْتُ بِهِ ابْنَ سِيرِينَ، فَقَالَ: غَيْرَ مُتَأْتِلٍ مَالًا.
(أخرجه البخاري)

Artinya: “Hadis Ibnu Umar r.a, bahwa Umar bin Khatthab mendapatkan bagian tanah di Khaibar lalu dia menemui Nabi saw untuk meminta pendapat beliau tentang tanah tersebut dengan berkata, “Wahai Rasulullah, aku mendapatkan tanah di Khaibar. Aku tidak pernah mendapatkan harta yang lebih bernilai selain itu. Apakah anjuranmu kepadaku mengenai tanah tersebut?” Beliau Bersabda: “jika kamu mau, kamu pelihara pepohonannya lalu kamu dapat

⁸⁷Suhrawardi K. Lubis, dkk, *Wakaf & Pembedayaan Umat ...*, hlm. 11-12.

⁸⁸Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah ...*, hlm.435.

bersedekah dengan hasil panennya.” Maka Umar menyedekahkannya dan tidak menjualnya, tidak dihibahkan, dan tidak diwariskan. Dia menyedekahkannya kepada fakir, kerabat, untuk membebaskan budak, untuk berjuang di jalan Allah swt, untuk yang sedang merantau dan untuk tamu. Tidak dosa bagi yang mengurusnya untuk memakan darinya secara layak atau memberi makan orang lain, bukan bermaksud menimbunnya. Perawi berkata: “aku ceritakan hadis ini kepada Ibnu Sirin, lalu dia berkata: tidak mengumpulkannya (untuk diri sendiri).” (HR. Bukhari).⁸⁹

Kemudian hadis yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a, yang mendorong umat Islam untuk berwakaf:⁹⁰

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ، مِنْ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ، أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ، أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ

Artinya: “Bahwasanya Rasulullah Saw. Bersabda: “Apabila manusia meninggal dunia, maka terputuslah amalannya kecuali tiga hal, yaitu sedekah jariyah, ilmu yang bermanfaat, dan anak shaleh yang mendoakannya.” (HR. Muslim).

Walaupun secara umum disebutkan adalah sedekah jariyah, namun yang dimaksud disini termasuk wakaf. Sebagaimana pendapat yang dikemukakan Asy-Syaukani dalam bukunya Nailul Authar, “*para ulama menafsirkan sadaqah jariyah yang dimaksud dalam hadits itu adalah wakaf*” bahkan Sayyid Sabiq juga sependapat dengan Asy-Syaukani.⁹¹

⁸⁹Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Sahih Bukhari Muslim*, terj. Wasatiyyah Center for Literacy, Paguyuban Alumni Al-Azhar Mesir (PAAM) Jawa Barat, (Bandung: Cordoba Internasional Indonesia, 2018), hlm. 717.

⁹⁰Musthafa Dib Al-Bugha, *Al-tadzhib fi Adillati Matn al-Ghayah wa al-Taqrif*, (Damaskus: Darul Musthafa, 2009), Terj. Toto Edidarmo, *Ringkasan Fiqh Mazhab Syafi'i: Penjelasan Kitab Matan Abu Syuja' dengan Dalil Al-Qur'an dan Hadis*, (Jakarta: Noura Books PT Mizan Publika, 2012), hlm. 378.

⁹¹Abdul Halim, *Hukum Perwakafan di Indonesia*, (Ciputat: Ciputat Press, 2005), hlm. 68

2.2.3. Rukun dan Syarat Wakaf

Meskipun para pakar hukum Islam berbeda pendapat dalam merumuskan definisi wakaf, namun mereka sepakat dalam menentukan rukun wakaf, sebab tanpa rukun wakaf tidak dapat berdiri sendiri atau wakaf tidak sah.⁹²

Adapun rukun wakaf terdiri dari empat unsur, yaitu:⁹³

- a. *Wakif* (orang yang mewakafkan harta);
- b. *Mauquf bih* (barang atau harta yang diwakafkan);
- c. *Mauquf 'Alaih* (pihak yang diberi wakaf/ peruntukan wakaf);
- d. *Shighat* (pernyataan atau ikrar wakif sebagai suatu kehendak untuk mewakafkan sebagian harta bendanya).

Selain rukun, wujud amal jariyah berupa wakaf akan dianggap sah oleh hukum apabila memenuhi persyaratan.⁹⁴

1. Syarat *Wakif*

Orang yang mewakafkan (*wakif*) disyaratkan memiliki kecakapan hukum atau *kamalul ahliyah* (*legally competent*) dalam membelanjakan hartanya. Kecakapan bertindak di sini meliputi empat kriteria, yaitu:⁹⁵

- a. Merdeka
 - b. Berakal sehat
 - c. Dewasa (*baligh*)
 - d. Tidak berada di bawah pengampuan
- #### 2. Syarat *Mauquf bih*⁹⁶
- a. Harta yang diwakafkan harus merupakan benda yang bernilai ataupun berharga (*mal mutaqawwin*⁹⁷).

⁹²Abdul Manan, *Pembaruan Hukum Islam Di Indonesia*, (Depok: Kencana, 2017), hlm. 279.

⁹³Direktorat Pemberdayaan Wakaf, Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, *Fiqih Wakaf*, (Jakarta: Departemen Agama RI, 2017). Hlm. 21.

⁹⁴Nurul Huda dan Mohamad heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 313.

⁹⁵Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm. 335.

⁹⁶Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 10*, cet. 10, terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk, (Damaskus: Darul Fikr, 2007), hlm. 296-297.

- b. Harta yang diwakafkan itu mestilah diketahui. Adakalanya dengan menentukan ukurannya, seperti wakaf seribu meter persegi tanah atau menentukan persentase dari suatu barang tertentu. Oleh karena itu, tidak sah mewakafkan sesuatu yang tidak jelas.
 - c. Hendaklah barang yang diwakafkan milik penuh dari *wakif*. Artinya tidak ada *khiyar* di dalamnya. Sebab wakaf adalah pengguguran kepemilikan.
 - d. Hendaklah barang yang diwakafkan sudah dibagi, bukan milik umum. Karena harta wakaf tidak boleh berupa harta yang bercampur.
3. Syarat *Mauquf 'Alaih*
- a. Pihak yang diberi wakaf adalah pihak yang berorientasi pada kebaikan dan tidak bertujuan untuk maksiat. Asal mula disyariatkannya wakaf adalah menjadi sedekah yang diniatkan untuk mendekatkan diri kepada Allah.
 - b. Sasaran tersebut diarahkan pada aktivitas kebaikan yang kontinu. Maksudnya pihak penerima wakaf tidak terputus dalam pengelolaan harta wakaf. Sebagaimana tujuan wakaf adalah kebaikan yang ditujukan untuk mendekatkan diri kepada Allah yang tidak akan pernah putus ditelan masa.
 - c. Peruntukan wakaf tidak dikembalikan kepada *waqif*. Dalam arti, *waqif* tidak mewakafkan hartanya untuk dirinya. Pihak penerima wakaf adalah orang yang berhak untuk memiliki. Para ulama sepakat, bahwa wakaf harus diserahkan kepada pihak yang berhak memiliki harta wakaf.⁹⁸

⁹⁷*Mal al-mutaqawwim* (benda yang boleh dimanfaatkan), adalah segala sesuatu yang dibolehkan oleh syara' untuk memanfaatkannya, seperti hewan ternak, tumbuhan dan lain sebagainya. *Mal al-gahiru mutaqaawwin* (benda yang tidak boleh dimanfaatkan), adalah sesuatu yang tidak dibolehkan oleh syara' untuk dimanfaatkannya kecuali dalam kondisi darurat, seperti khamar, buku-buku setat dan atheisme, daging babi dan lain sebagainya. Lihat Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu Jilid 10*, cet. 10, terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk, (Damaskus: Darul Fikr, 2007), hlm. 296.

⁹⁸Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 29-30.

4. Syarat *Shighat*

- a. Pernyataan wakaf bersifat *ta'bid* (untuk selama-lamanya)
- b. Pernyataan wakaf bersifat *tanjiz*. Artinya lafal wakaf itu jelas menunjukkan terjadinya wakaf dan memunculkan akibat hukum wakaf.
- c. Pernyataan wakaf bersifat tegas (*jazim*) ataupun *ilzam*.
- d. Pernyataan wakaf tidak diiringi dengan syarat yang batal, yakni syarat yang meniadakan makna wakaf atau bertentangan dengan tabiat wakaf.
- e. Menyebutkan *mauquf 'alaih* secara jelas dalam pernyataan wakaf. Agar sarana pemanfaatan wakaf dapat diketahui secara langsung, *waqif* harus menyatakan dengan jelas tujuan wakafnya.
- f. Pernyataan wakaf dinyatakan dengan *lafzh sharih* (jelas).⁹⁹

2.2.4. Macam-macam Wakaf

Dalam buku *Fiqih Sunnah* juga dijabarkan, bahwa pemberian wakaf diprioritaskan kepada anggota keluarga sendiri, baru setelah itu kepada fakir dan miskin. Wakaf jenis ini dinamai wakaf keluarga (*al-waqf al-ahli*) atau wakaf anak cucu (*al-waqf adz-dzurri*). Terkadang wakaf disalurkan ke lembaga-lembaga amal, wakaf jenis ini dinamakan wakaf kebajikan (*al-waqf al-khairi*).¹⁰⁰ Lebih lanjut menurut Shomad, bila ditinjau dari segi ditujukan kepada siapa wakaf tersebut juga dibagi menjadi dua macam seperti dijabarkan diatas, berikut penjelasannya:¹⁰¹

- a. *Wakaf ahli* atau *wakaf zurri* atau wakaf dalam lingkungan keluarga, yakni wakaf yang diperuntukkan buat jaminan sosial dalam lingkungan keluarga sendiri, dengan syarat dipakai semata untuk kebaikan yang berjalan lama, seperti buat

⁹⁹Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif ...*, hlm. 30-33.

¹⁰⁰Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, terj. Mujahidin Muhayan, cet. 5, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2013), hlm. 433. Lihat juga Abdul Halim, *Hukum Perwakafan di Indonesia*, (Ciputat: Ciputat Press, 2005), hlm. 24.

¹⁰¹ABD. Shomad, *Hukum Islam: Penormaan Prinsip Syariah dalam Hukum Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 372-373.

menolong orang yang melarat atau buat lembaga-lembaga kemasyarakatan. Wakaf ini bertujuan menjaga anak cucu dan yang berwakaf zurri disyaratkan supaya barang yang diwakafkan itu hendaklah mengandung faedah yang tidak putus-putusnya sekalipun turunannya telah habis.

- b. *Wakaf khairi*, wakaf untuk amal kebaikan yang ditujukan untuk amal sosial. Wakaf jenis ini banyak terdapat dimana-mana dalam berbagai jenis amal kebaikan. Wakaf ini amat besar faedahnya kepada masyarakat umum dalam bidang jaminan sosial dan bidang-bidang lain yang bertujuan mulia dan jarang ada dalam sejarah umat-umat lain.

Wakaf *khairi* ini merupakan wakaf yang sejalan dengan amalan dalam hukum Islam yang pahalanya akan terus mengalir, meskipun orang yang memberikan wakaf itu telah meninggal dunia asalkan benda wakaf itu dapat terus diambil manfaatnya serta menjadi salah satu sarana untuk kesejahteraan umat.¹⁰² Tidak berbeda halnya dengan penerapan wakaf wasiat polis yang terdapat dalam asuransi syariah, yang mana setiap peserta bisa mewakafkan manfaat asuransi dan investasi sebagai bentuk amal ibadahnya yang dapat digunakan untuk kemaslahatan umat disamping peserta mendapatkan pahala yang tiada henti dari amalannya tersebut.

2.2.5. Model-model Pengelolaan Wakaf

Undang-undang nomor 41 Tahun 2004 mengatur pengelolaan wakaf bahwa Nadzir wajib menjaga dan mengelola serta mengembangkan harta benda wakaf sesuai dengan tujuan, fungsi, dan peruntukannya. Ada beberapa model-model pengelolaan wakaf:

¹⁰²Abdul Manan, *Pembaruan Hukum Islam Di Indonesia ...*, hlm. 281. Lihat juga Rachamdi Usman, *Hukum Perwakafan di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), hlm. 59

1. Model pengelolaan wakaf *Fixed Asset*

Di Indonesia, saat ini konsep fiqih wakaf dan pengelolaannya sudah dikembangkan, dan sudah dituangkan dalam 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. Akan tetapi, di Indonesia masih dominan asset wakafnya berupa tanah wakaf (*fixed asset*) yang pengelolaannya sudah di inventarisir oleh Kementerian Agama RI yang meliputi seluruh provinsi di Indonesia dapat diberdayakan secara maksimal dalam bentuk.¹⁰³

a. Asset wakaf yang menghasilkan produk barang atau jasa

Secara teoritis, Islam mengakui bahwa tanah (semua unsur tanah, termasuk tanah wakaf produktif strategis) sebagai faktor produksi. Dalam hazanah pemikiran klasik yang masih relevan dengan masa sekarang ini, bahwa tanah yang dianggap sebagai suatu faktor produksi penting mencakup semua sumber daya alam yang digunakan dalam proses produksi, seperti permukaan bumi, kesuburan tanah, sifatsifat sumber daya udara, air mineral dan sebagainya. Baik al-Qur'an maupun hadis banyak memberikan tekanan pada pentingnya pemberdayaan tanah secara baik. Al-Qur'an sangat menganjurkan agar tanah yang kosong dikelola secara produktif (*ahya' al-amwat*).

b. Aset wakaf yang berbentuk investasi usaha

Aset wakaf ini adalah kekayaan lembaga nazhir hasil pengelolaan usaha produk barang atau jasa yang sukses untuk kemudian dikembangkan melalui investasi kepada pihak ketiga atau lembaga nazhir wakaf yang lain. Bentuk pengelolaannya diwujudkan dalam bentuk usaha-usaha produktif yang bisa dilakukan jika nazhir wakaf mempunyai dana yang cukup untuk membiayai operasional usaha, sementara para *waqif* pada umumnya menyerahkan tanah wakafnya tidak disertai dengan biaya

¹⁰³Ekonomi Syariah, "Model Pengelolaa Wakaf Produktif", dalam <https://jurnalekonomisyariah.wordpress.com/category/wakaf>, (di akses pada tanggal 28 Oktober 2020).

operasionalnya, hal inilah juga yang menjadi kendala cukup serius ketika tanah tersebut akan dikelola secara produktif, sementara untuk dijualpun tidak boleh karena harta wakaf tidak boleh berkurang sedikitpun. Disinilah dibutuhkan pihak ketiga yang mau bekerjasama dengan nazhir sebagai lembaga penjamin ketika prospek usahanya mengalami kerugian.

2. Model pengelolaan *Cash Waqf*

Sejak awal, perbincangan tentang wakaf kerap diarahkan kepada wakaf benda tidak bergerak seperti tanah, bangunan, pohon untuk diambil buahnya dan sumur untuk diambil airnya. Sedangkan wakaf benda bergerak baru mengemuka belakangan. Di antara wakaf benda bergerak yang ramai dibicarakan belakangan adalah wakaf yang dikenal dengan istilah *cash waqf*. *cash waqf* diterjemahkan dengan wakaf tunai, namun kalau menilik objek wakafnya yaitu uang, sehingga sering disebut dengan wakaf uang atau wakaf tunai.¹⁰⁴

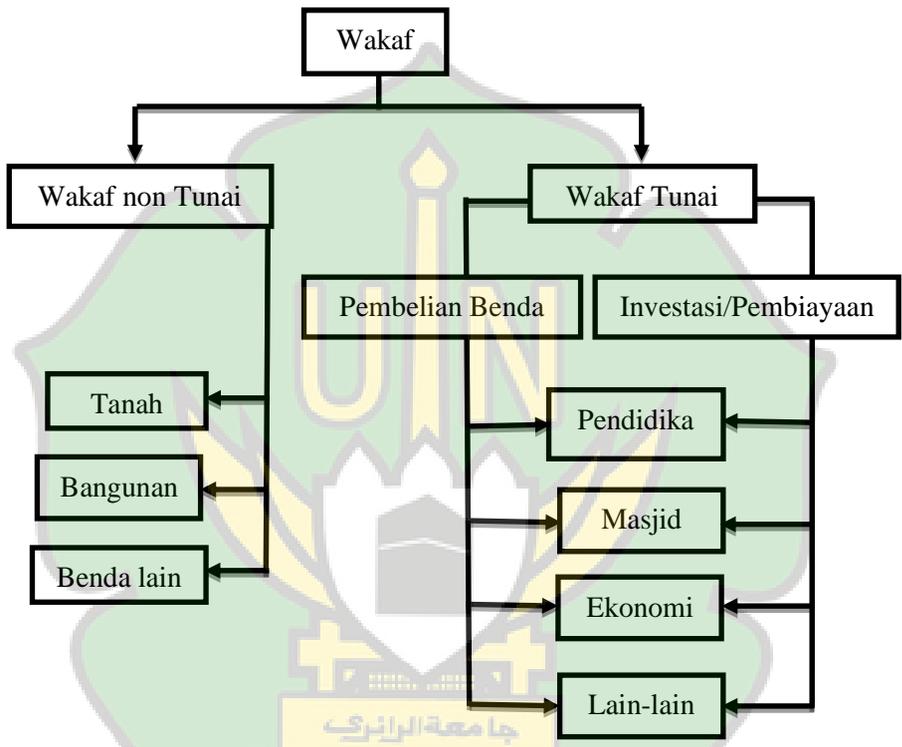
Substansi wakaf tunai (wakaf uang) sebenarnya telah lama muncul, bahkan dalam kajian fiqih klasik sekalipun seiring dengan munculnya ide revitalisasi fiqih muamalah dalam perspektif *maqashid as-syari'ah* (filosofi dan tujuan syariat) meskipun sebagian dari para pakar fiqih masih memperdebatkannya, akan tetapi dalam pandangan Umar Chapra (1992) bermuara pada *al-mashlahah al-mursalah* (kemaslahatan universal).

Wakaf tunai adalah penyerahan hak milik berupa uang tunai kepada seseorang, kelompok orang atau lembaga *nazhir* untuk dikelola secara produktif dengan tidak mengurangi atau menghilangkan 'ain aset sehingga dapat diambil hasil atau manfaatnya oleh *mauquf 'alaih* sesuai dengan permintaan *waqif* yang sejalan dengan syariat Islam.¹⁰⁵ Dengan tujuan untuk kemaslahatan manusia dan mendekatkan diri kepada Allah SWT

¹⁰⁴Direktorat Pemberdayaan Wakaf dan Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, (Jakarta: Departemen Agama RI, 2007), hlm. 3.

¹⁰⁵Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Syariah: Tinjauan Teoretis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 325-326.

serta memperoleh pahala dari pemanfaatan harta yang diwakafkan yang akan terus mengalir walaupun pewakaf sudah meninggal dunia. Selain itu wakaf memiliki fungsi sosial, karena sasaran wakaf bukan sekedar fakir miskin tetapi juga untuk kepentingan publik dan masyarakat luas.¹⁰⁶ Seperti yang terlihat dalam gambar dibawah ini.



Sumber: Abdul Aziz (2010: 258)

Gambar 2.1
Wakaf dalam Perspektif Ekonomi

Wakaf uang dinilai lebih maslahat karena wakaf lebih fleksibel.¹⁰⁷ Dengan demikian, tidak heran dalam perkembangan kekinian di Indonesia wacana wakaf tunai telah menjelma nyata

¹⁰⁶Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia ...*, hlm. 332.

¹⁰⁷Oni Sahroni, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Republika Penerbit, 2019), hlm. 44.

dalam implementasi produk-produk funding Lembaga keuangan Syariah dan Lembaga Amil Zakat seperti Wakaf Tunai Dompot Dhuafa Republika dan Waqtumu (Wakaf Tunai Muamalat) yang diluncurkan Baitul Muamalat dari Bank Muamalat Indonesia.¹⁰⁸

Bahkan di era modern ini, wakaf tunai kembali dipopulerkan oleh Prof. Dr. M.A. Mannan dengan mendirikan suatu badan yang bernama SIBL (*Social Investment Bank Limited*) di Bangladesh. SIBL memperkenalkan produk Sertifikat Wakaf Tunai (*Cash Waqf Certificate*) yang pertama kali dalam sejarah perbankan.¹⁰⁹ Terdapat beberapa keunggulan wakaf uang yang dikelola SIBL, antara lain memperluas jangkauan pemberi wakaf dan mendapat partisipasi penuh masyarakat karena dana tidak hanya berasal dari orang kaya dan pemilik tanah. Masyarakat yang tidak mempunyai *fixed asset* dan harta berlebih dapat mewakafkan uang sesuai kemampuannya.

Kemudian setelah dana dikumpulkan dan dikelola oleh lembaga pengelola wakaf serta mendistribusikan hasilnya pada *beneficiary*. *Benefit* yang dihasilkan dapat bermanfaat untuk meningkatkan produktivitas aset-aset wakaf yang belum terkelola dengan baik.¹¹⁰ Contoh sukses pelaksanaan sertifikat wakaf tunai (uang) di Bangladesh dapat dijadikan contoh bagi umat Islam di Indonesia, terutama di Aceh. Wakaf uang mempunyai peluang yang unik bagi terciptanya investasi di bidang keagamaan, pendidikan dan pelayanan sosial. Sehingga dengan adanya lembaga wakaf yang mampu mengelola wakaf uang secara professional akan membuat masyarakat mudah dalam berinvestasi dan beramal demi mensejahterakan umat.

¹⁰⁸Direktorat Pemberdayaan Wakaf dan Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, *Fiqih Wakaf ...*, hlm. 101.

¹⁰⁹Direktorat Pemberdayaan Wakaf, Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, Departemen Agama RI, *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia ...*, hlm. 12.

¹¹⁰Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Syariah: Tinjauan Teoretis dan Praktis ...*, hlm. 328.

Dalam masalah ini, Mustafa Edwin Nasution pernah melakukan asumsi bahwa jumlah penduduk muslim menengah di Indonesia sebanyak 10 juta jiwa dengan rata-rata penghasilan per bulan antara Rp500.000,00 (lima ratus ribu rupiah) sampai dengan Rp10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah), maka dapat dibuat perhitungan sebagai berikut:¹¹¹

Tabel 2.1
Potensi Wakaf Uang di Indonesia

Tingkat Penghasilan/ Bulan	Jumlah Muslim	Tarif Wakaf/ Bulan	Potensi Wakaf Tunai/ Bulan	Potensi Wakaf Tunai/ Tahun
Rp500.000	4 juta	Rp5.000	Rp 20 miliar	Rp240 miliar
Rp1 juta-Rp2 juta	3 juta	Rp10.000	Rp 30 miliar	Rp360 miliar
Rp2 juta-Rp5 juta	2 juta	Rp50.000	Rp 100 miliar	Rp1,2 triliun
Rp5 juta-Rp10 juta	1 juta	Rp100.000	Rp 100 miliar	Rp1,2 triliun
Total				Rp 3 triliun

Sumber: Edwin Nasution (2005: 44)

Berdasarkan tabel 2.1 di atas, menunjukkan wakaf yang terkumpul selama satu tahun berjumlah Rp3.000.000.000.000. Ilustrasi contoh perhitungan di atas, terlihat bahwa keberhasilan lembaga untuk memobilisasi dana wakaf akan sangat menentukan manfaat keberadaan lembaga wakaf. Namun, uang tersebut tidak dapat langsung diberikan kepada *mauquf 'alaih*, akan tetapi *nazhir* harus mengelola dan mengembangkannya terlebih dahulu.

Menurut Suhrawardi, dkk wakaf uang dapat dilakukan dengan berbagai cara di antaranya sebagai berikut:¹¹²

¹¹¹Mustafa Edwin Nasution dan Uswatun Hasanah, *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam: Peluang dan Tantangan dalam mewujudkan Kesejahteraan Umat*, (Jakarta: PKTTI, 2005), hlm. 43-44.

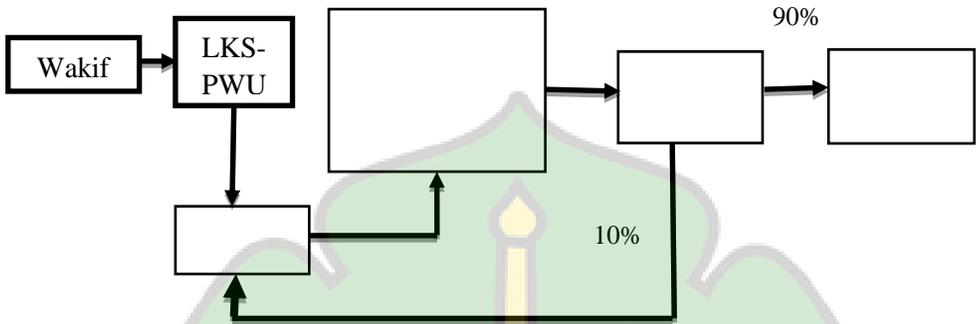
¹¹²Suhrawardi K. Lubis, dkk, *Wakaf dan Perberdayaan Umat*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hlm. 112-113.

- a. Wakaf uang secara langsung, wakaf uang langsung ini dapat dilakukan dengan dua cara yaitu wakaf permanen dan wakaf berjangka. Wakaf permanen artinya uang yang diserahkan *wakif* tersebut menjadi harta wakaf untuk selamanya. Adapun wakaf berjangka uang yang diserahkan *wakif* hanya bersifat sementara, setelah lewat waktu tertentu uang dapat ditarik kembali oleh *wakif*. Dengan demikian yang diwakafkan di sini adalah hasil investasinya saja, lazimnya wakaf berjangka nominalnya relatif besar.
- b. Wakaf saham, selain berwakaf dalam bentuk uang yang dapat dikategorikan sebagai wakaf uang adalah wakaf dalam bentuk saham. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2006 juga menetapkan objek wakaf selain uang, yaitu Obligasi Syariah dan Surat Berharga Syariah Negara (SBSN).
- c. Wakaf takaful yang dilaksanakan dengan pola asuransi takaful. Misalnya seseorang bermaksud berwakaf sebesar Rp 100.000.000, kemudian yang bersangkutan mengadakan akad dengan Perusahaan Asuransi Syariah dengan ketentuan akan dibayar secara periodik selama sepuluh tahun. Seandainya sebelum waktu sepuluh *wakif* meninggal dunia, pada saat itu perusahaan asuransi membayar wakaf sang *wakif* kepada *nazhir* yang ditunjuk *wakif*.
- d. Wakaf pohon yang dilaksanakan dengan pola mewakafkan sejumlah tanaman pohon tertentu (pohon kelapa, pohon sawit, pohon karet, pohon jati dan lain-lain) kemudian uang hasil penjualan dari produksi tanaman tersebut dipergunakan untuk kemaslahatan umum.

Dalam sistem pengelolaannya, wakaf uang tidak banyak berbeda dengan wakaf tanah atau bangunan. *Nazhir* bertugas untuk menginvestasikan sesuai syariah dengan syarat nilai nominal uang yang diinvestasikan tidak boleh berkurang. Adapun hasil investasi dialokasikan untuk upah *nazhir* (maksimal 10%) dan kesejahteraan

masyarakat (minimal 90%). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

Penghimpunan
dan penerimaan



Sumber: Nur Rianto (2017: 421)

Gambar 2.2
Skema Pengelolaan Wakaf Uang

Saat ini, bisa kita lihat bahwa wakaf yang tengah berjalan adalah kerja sama nadzir dengan perbankan syariah. Ini tercermin dari Keputusan Menteri Agama RI No. 92-96 tahun 2008 yang menunjuk lima bank Syariah untuk bermitra dengan nadzir dalam soal wakaf uang, yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, DKI Syariah, dan Bank Syariah Mega Indonesia. Akan tetapi, tidak menutup kemungkinan, wakaf uang juga dipadukan dengan instrument lembaga keuangan Syariah nonbank.¹¹³ Sebagaimana dalam UU No. 41 tahun 2004 yang mengatakan bahwa penerimaan dan pengelolaan wakaf uang dapat diintegrasikan dengan Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

Begitu halnya dengan penelitian ini, yang membahas wakaf yang terdapat pada salah satu LKS yaitu wakaf asuransi. Wakaf dilaksanakan dengan pola asuransi Syariah yang mana peserta asuransi bukan hanya mendapat pengamanan jiwa, namun juga dapat mewasiatkan sebagian dari hasilnya untuk diwakafkan. Dan

¹¹³M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis*, cet 2, (Bandung: Pustaka Setia, 2017), hlm. 421.

ini serupa dengan wakaf tunai yang nantinya manfaat tersebut akan diwakafkan untuk urusan kemaslahatan umat. Dengan demikian pewakaf bukan hanya menunaikan wakaf, sekaligus memastikan proteksi kehidupan dan perencanaan investasi yang tepat disertai dengan mewujudkan kebajikan secara berkelanjutan kini dan masa yang akan datang. Bahkan dengan wakaf tersebut wakif memperoleh pahala yang tiada henti meskipun telah meninggal dunia.

Wakaf tunai sendiri mempunyai beberapa manfaat, diantaranya.¹¹⁴

- a. Wakaf tunai jumlahnya bisa bervariasi sehingga seseorang yang memiliki dana terbatas sudah bisa memberikan dana wakafnya tanpa harus menunggu menjadi tuan tanah terlebih dahulu.
- b. Melalui wakaf tunai asset-aset wakaf berupa tanah-tanah kosong bisa dimanfaatkan dengan pembangunan gedung pertokoan, rumah sewaan yang kemudian disewakan ataupun diolah untuk lahan pertanian.
- c. Dana wakaf tunai juga bisa membantu sebagian lembaga-lembaga pendidikan Islam yang *cash flow*nya terkadang *kembang kempis* dan menggaji guru serta karyawan apa adanya.
- d. Umat Islam dapat lebih mandiri dalam mengembangkan dunia pendidikan, tanpa harus tergantung pada anggaran pendidikan negara yang terbatas.

Selanjutnya, dalam pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf uang dilakukan dengan empat cara, yaitu:¹¹⁵

- a. Benda wakaf uang hanya dapat dilakukan melalui investasi pada produk-produk LKS atau instrument keuangan syariah.

¹¹⁴Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 240.

¹¹⁵Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah ...*, hlm. 444-445.

- b. Nadzir hanya dapat mengelola dan mengembangkan harta benda wakaf uang pada LKS penerima wakaf uang (LKS-PWU) dalam jangka waktu tertentu apabila ditentukan jangka waktunya.
- c. Pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf uang yang dilakukan pada bank Syariah harus mengikuti program lembaga penjamin simpanan sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
- d. Pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf uang yang dilakukan dalam bentuk investasi di luar bank harus diasuransikan pada asuransi Syariah.

3. Model pengelolaan wakaf Saham atau Surat-surat Berharga

Di Indonesia, sebelum lahirnya UU No. 41 tahun 2004, Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa tentang Wakaf Uang pada 11 Mei 2002 bahwa Wakaf Uang (*Cash Wakaf/Waqf al-Nuqud*) adalah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang dan menurut fatwa MUI termasuk kedalam pengertian wakaf uang adalah wakaf surat-surat berharga. Wakaf Saham dan Surat Berharga dapat pula diserahkan kepada lembaga sebagai niat baik memperoleh amal jariyah. Surat-surat berharga tersebut antara lain: Saham Perusahaan Syariah Terbuka (Terdaftar di Bursa Efek), *Goodwill* Saham Perusahaan Syariah Tertutup, Sukuk (Obligasi) Syariah, Sukuk (Obligasi) Retail Syariah, Deposito Syariah, Reksadana Syariah, Wasiat Wakaf dalam Polis Asuransi, dan Wasiat Wakaf dalam Surat Wasiat itu sendiri. Wakaf surat berharga ini akan dicatat nilai bukunya pada saat tanggal penyerahan.¹¹⁶

Pengelolaan wakaf surat berharga yang berbentuk wasiat polis asuransi ini ditujukan untuk memaksimalkan program wakaf

¹¹⁶Akhmad Rofiki, *Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)*, (Surabaya: Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018), hlm. 52-53.

demikian kebutuhan investasi akhirat para *waqif* melalui wakaf produktif maupun wakaf keagamaan serta kegiatan sosial lainnya.

2.2.6. Wakaf dalam Asuransi

Wakaf dalam asuransi syariah merupakan salah satu solusi modern dan cerdas dalam mendukung umat Islam untuk mengembangkan wakaf di Indonesia. Selain untuk memperoleh perlindungan diri dari musibah maupun risiko yang akan datang, wakaf asuransi syariah menghadirkan sistem investasi dengan pengelolaannya secara syariah pula. Kesesuaian pengelolaan investasi dengan prinsip syariah merupakan faktor utama sebagai bentuk ketaatan hamba-Nya menjalani ajaran Islam karena berkaitan dengan hubungan vertikal kepada Allah SWT (*habluminallah*). Program wakaf sangat mempermudah peserta asuransi dalam menunaikan wakaf dengan menyalurkannya melalui perusahaan asuransi. Bahkan menjadi sebuah kontribusi untuk turut serta dalam mengatasi tantangan sosial ekonomi saat ini. Konsep wakaf dalam asuransi syariah berbentuk polis asuransi dari produk yang dipilih oleh nasabah yang didalamnya terdapat manfaat asuransi dan nilai investasi yang dapat diwakafkan oleh pemegang polis. 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*).¹¹⁷

Peluncuran produk manfaat wakaf pada polis asuransi syariah merupakan penegasan komitmen lembaga keuangan asuransi syariah dan lembaga wakaf dalam memberikan layanan pada produk asuransi syariah secara lengkap. Manfaat wakaf melalui produk asuransi syariah dianggap sebagai solusi inovatif

¹¹⁷Azhar Alam dan Sukri Hidayati, *Akad dan Kesesuaian Fitur Wakaf Produk Asuransi Jiwa Syariah*, EQUILIBRIUM: Jurnal Ekonomi Syariah Volume 8, Nomor 1, 2020, 109-128, P-ISSN: 2355-0228, E-ISSN: 2502-8316, hlm. 112-113.

dan bertanggung (peserta asuransi) tidak hanya memperoleh proteksi jangka panjang yang sesuai dengan prinsip syariah, namun juga dapat memenuhi kebutuhan peserta asuransi dalam beribadah wakaf.

Istilah wakaf wasiat polis atau biasa disebut juga dengan wakaf polis asuransi, diambil dari kata wakaf yang memiliki arti menahan harta yang diambil manfaatnya tanpa merusak ataupun menghabiskannya yang mana digunakan untuk kebaikan.¹¹⁸ Sedangkan wakaf wasiat memiliki pengertian suatu perencanaan wakaf dengan mewariskan secara legal sebagian dari kepemilikan aset wakif ketika yang bersangkutan meninggal dunia namun tetap dapat menikmati manfaat dari aset yang diwakafkan selama waqif tersebut hidup.¹¹⁹ Pada saat deklarasi wakaf polis ini, waqif 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 waqif telah mewakafkan polisnya, harus diserahkan atau dipindahkan kepada penerima wakaf atau lembaga wakaf, dan waqif juga berhak menentukan peruntukannya sesuai dengan produk wakaf yang telah tersedia di lembaga wakaf tersebut dengan disaksikan oleh ahli warisnya.¹²⁰

Dalam konsep wakaf wasiat polis terdapat tiga elemen yang terkandung di dalamnya, yaitu dana asuransi yang berupa *ujrah* dan *tabarru'*. Kemudian dana investasi dan terakhir dana polis yang akan diwakafkan. Namun, terdapat beberapa ketentuan dari tiap

¹¹⁸Elsi Kartika Sari, *Pengantar Hukum Zakat dan Wakaf*, (Jakarta: Grasindo, 2006), hlm. 114.

¹¹⁹Mohammad Luthfillah Habibi, dan Ana Toni Roby Candra Yudha, *Membangun Integrated Takaful dan Wakaf Model dalam Upaya Meningkatkan Kemudahan Pemegang Polis*. *Jurnal Al-Uqud*, Vol. 1, No. 2. (2017), 139-155. E-ISSN 2548-3544, P-ISSN 2549-0850, hlm. 151.

¹²⁰Ariffan Rahman Hakim, Analisis penerapan Wakaf Polis Asuransi Syariah berdasarkan Fatwa No:106/DSN-MUI/X/2016 (Studi pada PT Sun Life Syariah), (Jakarta: Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2019), hlm. 31.

elemen tersebut. Berikut ketentuan wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi yang telah diatur dalam fatwa DSN-MUI nomor: DSN-MUI Nomor: 106/DSNMUI/X/2016:¹²¹

1. Ketentuan wakaf manfaat asuransi
 - 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.
 - d. Ikrar wakaf dilaksanakan setelah manfaat asuransi secara prinsip sudah menjadi hak pihak yang ditunjuk atau penggantinya.
2. Ketentuan wakaf manfaat investasi
 - 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.
3. Ketentuan *ujrah* terkait dengan wakaf asuransi
 - a. *Ujrah* tahun pertama paling banyak 45% dari kontribusi reguler.
 - b. Akumulasi *ujrah* tahun berikutnya paling banyak 50% dari kontribusi reguler.

Kehadiran manfaat wakaf menjadi momentum baru yang diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan penetrasi asuransi syariah di Indonesia. Mewakafkan manfaat asuransi dan investasi pada asuransi syariah hukumnya boleh

¹²¹Arga Dimas Saputra, *Skripsi: Potensi Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah di Kota Surakarta*, (Surakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2019), hlm. 42-43.

mengikuti ketentuan yang terdapat dalam fatwa. Konsep wakaf di asuransi terbagi dalam tiga jenis:¹²²

- a. Wakaf Fund yaitu wakaf sebagai model asuransi, dimana *tabarru'* fund di asuransi syariah yang disebut dana wakaf. Mekanismenya ialah sebelum orang bertabarru' dana tabarru' itu dimasukkan ke dalam dana wakaf fund.
- b. Wakaf polis yaitu polis yang sudah jadi dan berada di tangan pemegang polis, manfaatnya diwakafkan kepada badan atau lembaga wakaf. Polis yang diterima badan atau lembaga wakaf berasal dari asuransi syariah.
- c. Wakaf sebagai fitur produk asuransi syariah yakni produk yang dibuat perusahaan asuransi syariah dimana manfaat investasi dan manfaat asuransi itu untuk diwakafkan.

2.3. Konsep Analisis SWOT

2.3.1. Pengertian Analisis SWOT

Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, kebijakan strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis (*strategic planner*) 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.¹²³

Analisis SWOT adalah analisa yang dikembangkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-1970-an. Banyak para ahli yang mendefinisikan arti dari analisis SWOT diantaranya Stephen P. Mary dan Robbins Coulter mendefinisikan analisis SWOT adalah

¹²²Desi Syahfitri, *Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan*, (Medan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019), hlm. 59.

¹²³Freddy Ranguti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, Cet, 24 (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018), hlm. 19-20.

peluang serta ancaman dari lingkungan.¹²⁴ Kemudian yang termasyhur sering disebut adalah Rangkuti. Menurut ia analisis SWOT adalah indentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).¹²⁵

Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT adalah alat analisis yang ditujukan untuk situasi yang sedang dihadapi atau yang mungkin akan dihadapi oleh organisasi.¹²⁶

2.3.2. Tujuan Analisis SWOT

Analisis SWOT sangat berguna untuk mengenali situasi, lingkungan dan kondisi saat ini untuk keperluan pengambilan keputusan-keputusan menentukan langkah-langkah yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan terhadap kelangsungan hidup aktivitas bisnisnya. Analisis SWOT memberikan alur pikir (*frame work*) yang baik untuk keperluan peninjauan strategi, posisi, dan arah perusahaan pengambilan posisi bisnis dalam industri, mengevaluasi kompetitor, pengambilan kebijakan dalam perencanaan marketing atau bisnis, membuat laporan penelitian, *brainstorming* saat meeting atau kebutuhan lainnya. Dengan demikian tujuan analisis SWOT terbagi kepada dua, yaitu:¹²⁷

¹²⁴Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis*, (Surabaya: Surya Pena, 2004), hlm. 25.

¹²⁵Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 19.

¹²⁶Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm. 285.

¹²⁷Lukmanul Hakim Rusdi, *Strategi Keuangan Perusahaan*, (Jakarta: Elex Media Komputindo kelompok Gramedia, 2018), hlm. 123.

- a. Memanfaatkan keuntungan dari kekuatan yang dimiliki dan kesempatan yang ada.
- b. Meminimalisasi kelemahan dan mengeliminasi ancaman.

Lebih lanjut dikemukakan oleh Isnati dan Rizki bahwa tujuan utama analisis SWOT adalah untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dan dukungan yang optimal dari sumber daya yang ada. Kemudian untuk memberikan gambaran hasil analisis keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan atau organisasi secara menyeluruh yang digunakan sebagai dasar atau landasan pemilihan alternatif tindakan yang akan diambil perusahaan dalam perencanaan kerja sama. Sehingga perusahaan diharuskan untuk mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang ada secara baik.¹²⁸

2.3.3. Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT bermanfaat apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apa perusahaan beroperasi dan arah mana perusahaan menuju ke masa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan manajemen dalam menjalankan misinya dan mewujudkan visinya. Manfaat dari analisis SWOT adalah merupakan strategi bagi para *stakeholder* untuk menetapkan sarana-sarana saat ini atau ke depan terhadap kualitas internal dan eksternal, dikarenakan analisis ini berguna untuk menganalisis faktor-faktor organisasi yang memberikan andil terhadap kualitas mutu pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor dari luar.¹²⁹

¹²⁸Isnati dan M. Rizki Fajriansyah, *Manajemen Strategik*, (Yogyakarta: Andi, 2019), hlm. 55.

¹²⁹Isnati dan M. Rizki Fajriansyah, *Manajemen Strategik ...*, hlm. 57.

2.3.4. Analisis *Strength*, *Weakness*, *Opportunity* dan *Threat*

Untuk mengetahui kelemahan perusahaan dan menciptakan kelemahan itu menjadi suatu kekuatan, serta mencoba menghilangkan ancaman untuk dijadikan suatu peluang, maka perlu identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan melalui penelaahan terhadap lingkungan usaha dan potensi sumber daya perusahaan dalam menetapkan sasaran dan merumuskan strategi perusahaan yang realistis dalam mewujudkan misi dan visinya. Dengan demikian, perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman).¹³⁰

Menurut Sondang, jika penentu strategi mampu melakukan faktor-faktor tersebut dengan tepat, biasanya upaya untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang diharapkan.¹³¹ Dalam buku manajemen strategik faktor-faktor strategi tersebut dibagi kedalam dua kelompok yaitu: faktor internal (fokus pada kekuatan guna memperkecil kelemahan) dan eksternal (mengidentifikasi peluang dan ancaman yang akan menimbulkan efek buruk).¹³²

1. Faktor Internal

- a. Kekuatan (*Strength*), merupakan faktor internal positif yang dapat digunakan perusahaan untuk mencapai misi, sasaran dan tujuan. Faktor internal positif ini meliputi keterampilan dan pengetahuan, tenaga penjualan yang berpengalaman, jaringan pemasaran yang luas, proses produksi yang handal, kualitas layanan, reputasi yang baik, kedekatan dengan instansi pemerintah, lokasi usaha yang strategis dan faktor lainnya.
- b. Kelemahan (*Weakness*), merupakan faktor internal negatif yang dapat menghambat kemampuan perusahaan dalam

¹³⁰Isniati dan M. Rizki Fajriansyah, *Manajemen Strategik ...*, hlm. 56.

¹³¹Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, cet. Ke-10, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), hlm. 172.

¹³²Hery, *Manajemen Strategik*. (Jakarta: Grasindo, 2018), hlm. 11-15.

mencapai misi, sasaran dan tujuan. Meliputi kekurangan modal, pekerja yang tidak terampil, ketidakmampuan dalam menguasai teknologi, serta buruknya saluran distribusi merupakan contoh-contoh kelemahan yang mungkin dimiliki perusahaan.

Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan membantu pemilik usaha untuk memahami perusahaannya. Kekuatan perusahaan harus bersumber dari kompetensi inti yang dimiliki perusahaan, agar terus dapat kompetitif dalam dunia persaingan usaha yang ketat. Kunci dalam menyusun strategi bisnis yang sukses adalah dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan sebagai landasan untuk menghadapi pesaing.

2. Faktor Eksternal

- a. Peluang (*Opportunities*), merupakan faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mencapai misi, sasaran dan tujuannya. Pada dasarnya, jumlah peluang yang potensial ini sangatlah tidak terbatas sehingga pemilik usaha perlu menganalisis faktor-faktor yang paling berpengaruh terhadap perusahaan. Dalam hal ini, penting bagi perusahaan untuk fokus pada peluang yang paling menjanjikan, yang sesuai dengan kekuatan dan kompetensi inti yang dimiliki perusahaan. Adapun peluang biasanya timbul dari berbagai faktor yang berda diluar kendali perusahaan. Menurut Sondang, definisi sederhana tentang peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Maksud dari berbagai situasi tersebut antara lain ialah:¹³³

1. Kecenderungan penting yang terjadi di kalangan pengguna produk.
2. Identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.

¹³³Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik ...*, hlm. 173

3. Perubahan dalam kondisi persaingan.
 4. Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha.
 5. Hubungan dengan para pembeli yang akrab.
 6. Hubungan dengan pemasok yang harmonis.
- b. Ancaman (*Threats*), merupakan faktor eksternal yang dapat menghambat atau menghalangi perusahaan untuk mencapai misi, sasaran dan tujuannya. Ancaman terhadap perusahaan dapat muncul dalam berbagai bentuk, seperti masuknya pesaing baru ke dalam pasar yang telah ada, peraturan pemerintah dibidang bisnis, resesi ekonomi, tingginya tingkat suku bunga bank, kemajuan teknologi yang membuat produk perusahaan ketinggalan jaman dan sebagainya. Meskipun perusahaan tidak dapat mengendalikan ancaman, namun perusahaan harus dapat menyiapkan rencana terbaiknya untuk melindunginya dari kemungkinan ancaman yang muncul. Perusahaan dengan strategi yang tepat akan mampu menghadapi ketatnya persaingan bisnis. Menurut Sondang, ancaman merupakan kebalikan dari pengertian peluang. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan. Berbagai contohnya, antara lain:¹³⁴
1. Masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis.
 2. Pertumbuhan pasar yang lamban.
 3. Meningkatnya posisi tawar pembeli produk yang dihasilkan.

¹³⁴Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik ...*, hlm. 173.

4. Menguatnya posisi tawar pemasok bahan mentah atau bahan baku yang diperlukan untuk diproses lebih lanjut menjadi produk tertentu.
5. Perkembangan dan perubahan teknologi yang belum dikuasai.
6. Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang sifatnya restriktif.

Peluang dan ancaman muncul dikarenakan hasil interaksi dari tekanan, tren, dan kegiatan yang ada diluar kendali perusahaan. Tekanan ini (politik dan peraturan, teknologi, ekonomi, sosial dan demografi) akan berdampak langsung terhadap perilaku pasar di mana bisnis perusahaan beroperasi.

2.4. Kerangka Berpikir

Untuk mendekati masalah yang akan dianalisis pada penelitian, maka perlu dibuat kerangka pemikiran sebagai dasar agar penulis terarah untuk menemukan data dan informasi dalam penelitian ini guna memecahkan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya. Kerangka berpikir pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi yang dijalankan Sun Life Syariah Aceh dalam menerapkan wakaf pada produk asuransi, sehingga bisa menentukan tujuan perusahaan kedepannya. Penelitian ini berfokus pada kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan penerapan wakaf yang ada dalam asuransi syariah.

Seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan dalam berbagai aspek, termasuk perihal wakaf. Kini wakaf diintegrasikan dengan berbagai sistem modern yang telah ada, terutama terkait dengan wakaf uang saat ini tengah gencar di Indonesia. Berdasarkan UU No. 41 tahun 2004, penerimaan dan pengelolaan wakaf uang dapat diintegrasikan dengan lembaga keuangan syariah. Dalam wakaf uang, waqif tidak boleh langsung menyerahkan mauquf yang berupa uang kepada nazir, tetapi harus melalui LKS, yang disebut sebagai LKS Penerima Wakaf Uang

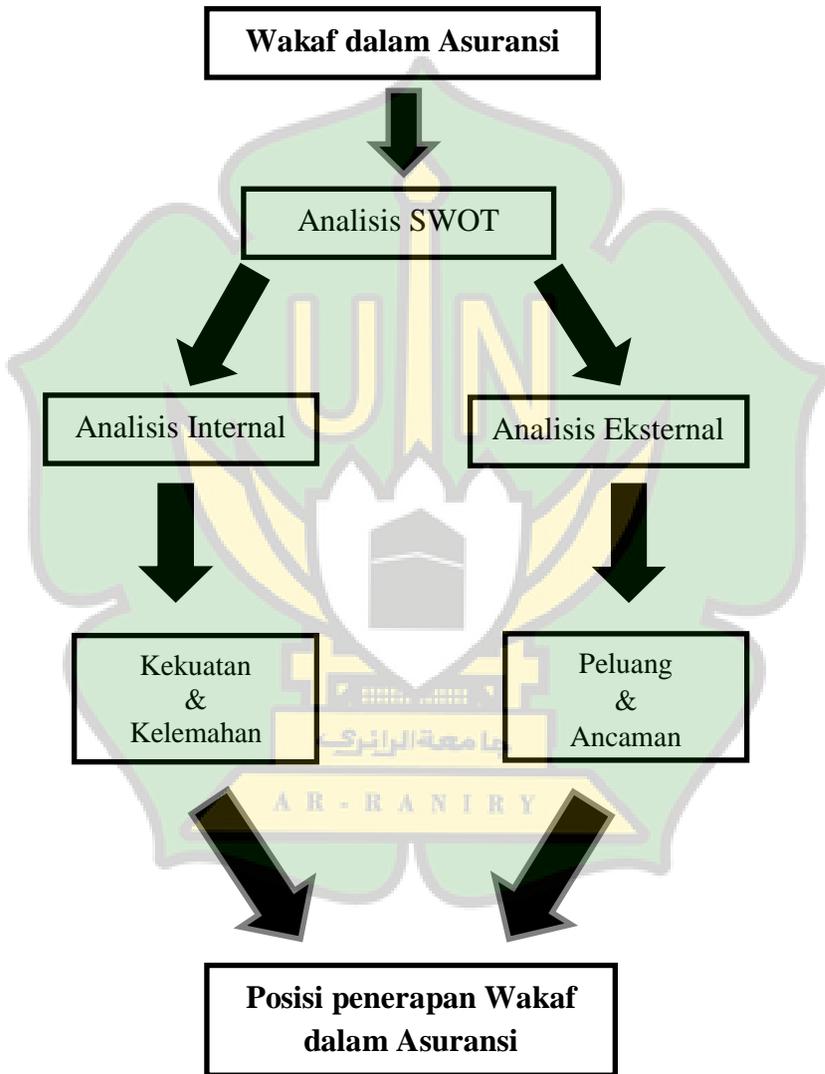
(PWU).¹³⁵ Sehingga hal ini sejalan dengan apa yang telah dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh mulai tahun 2016 tentang menerapkan wakaf dalam produk asuransi yang memudahkan nasabah untuk menunaikan wakaf dengan legalitas yang diperkuat oleh Fatwa DSN-MUI Tahun 2016 tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi.

Dalam dunia bisnis setiap perusahaan mempunyai tujuan yang berfokus pada pemenuhan kebutuhan dan harapan konsumen atau nasabahnya terhadap suatu produk yang akan membuat perusahaan tersebut semakin berkembang dan mempunyai citra yang baik dimata masyarakat. Namun, seiring berjalannya suatu perusahaan, hal apapun bisa saja terjadi tanpa diketahui oleh pihak perusahaan. Begitu pula dengan bisnis asuransi syariah, salah satunya disaat satu asuransi dengan asuransi yang lain memiliki produk yang sama dalam menjalankan bisnisnya yang secara tidak langsung akan memunculkan persaingan antar perusahaan dalam menarik minat masyarakat untuk bergabung dengan perusahaannya demi perkembangan produk yang dijalankan.

Persaingan merupakan hal yang mengharuskan perusahaan untuk belajar menjadi lebih baik dalam merencanakan dan merumuskan strategi bersaing agar mampu bertahan dalam kondisi apapun. Oleh karena itu, perlu melakukan analisis untuk perkembangan produk yang dijalankan perusahaan. Salah satunya dengan menggunakan analisis SWOT yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Dengan analisis SWOT, kita bisa melihat perusahaan dari sisi internal (fokus pada kekuatan guna memperkecil kelemahan) dan eksternal (mengidentifikasi peluang dan ancaman yang akan menimbulkan efek buruk). Sehingga menghasilkan berbagai alternatif yang

¹³⁵M. Nur Rianto Al Arif, *Wakaf Uang dan Pengaruhnya terhadap Program Pengentasan Kemiskinan di Indonesia*, Jurnal Indo-Islamika, Volume 2, Nomor 1, 2012, hlm. 21.

bersifat fungsional dan akan lebih mudah diaplikasikan dalam penyusunan perencanaan strategi jangka panjang dikarenakan sudah mengetahui posisinya seperti apa. Dengan demikian akan memudahkan perusahaan untuk menentukan arah dan tujuan yang ingin dicapai dengan jelas bahkan dalam menghadapi persaingan.



Gambar 2.3
Kerangka berpikir Analisis SWOT penerapan Wakaf dalam Asuransi

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deksriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif adalah metode yang bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, motivasi, tindakan secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata maupun bahasa pada suatu konteks khusus dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.¹³⁶

Metode kualitatif sering disebut dengan metode penelitian naturalistik karena penelitian ini dilakukan secara natural atau alamiah. Selain itu metode kualitatif juga sering disebut metode etnographi karena awal mula ditemukan metode ini digunakan untuk meneliti mengenai antropologi budaya. Hasil dari metode kualitatif nantinya adalah berupa analisis deskriptif yang bersifat kualitatif.¹³⁷ Secara keseluruhan, metode deskriptif kualitatif memanfaatkan cara-cara penafsiran dengan menyajikannya dalam bentuk deskriptif. Metode ini bertujuan untuk mengungkapkan berbagai informasi kualitatif dengan pendeskripsian yang teliti dan penuh nuansa untuk menggambarkan secara cermat sifat-sifat suatu hal (individu atau kelompok), keadaan fenomena, dan tidak terbatas pada pengumpulan data melainkan analisis dan interpretasi.¹³⁸

Dalam penelitian ini, penulis juga menggunakan analisis SWOT yang merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan

¹³⁶Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011), hlm. 6.

¹³⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 205.

¹³⁸Suwardi Endraswara, *Metodologi Penelitian Sastra, Epistemologi, Model, Teori, dan Aplikasi*, (Yogyakarta: CAPS, 2013), hlm. 177.

(*Strengths*), dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).¹³⁹ Analisis yang penulis maksudkan dalam penelitian ini adalah mengenai analisis SWOT penerapan wakaf dalam asuransi yang ada pada Sun Life Syariah Aceh.

3.2. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada uraian di bawah ini:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti.¹⁴⁰ Data primer yang dimaksud dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh langsung dari sumber atau lembaga terkait yang berkaitan dengan penerapan wakaf dalam asuransi yang ada pada Sun Life Syariah Aceh baik melalui wawancara maupun pengisian kuesioner.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dan digali dari sumber kedua. Sumber data tambahan ini berasal dari sumber tertulis dan dapat dibagi atas sumber buku, majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi dan bahkan dokumen resmi.¹⁴¹ Adapun tujuannya adalah untuk menyiapkan konsepsi penelitian serta dapat memberikan alasan yang kuat secara teoritis pentingnya penelitian ini. Teori berfungsi sebagai pedoman yang dapat membantu dalam

¹³⁹Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, Cet, 24 (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018), hlm. 18.

¹⁴⁰Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, ed. 2, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 42.

¹⁴¹Lexy J Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 159.

memahami pokok persoalan yang dihadapi.¹⁴² Dalam penelitian ini, data yang diperoleh terdiri dari buku, jurnal, tesis, skripsi, situs internet dan sumber lainnya yang mendukung untuk mempertajam analisis penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengungkapkan atau menjangkau informasi sesuai dengan lingkup penelitian.¹⁴³ Dalam penelitian ini terdapat beberapa teknik pengumpulan data untuk memudahkan dalam pengerjaan penelitian, adapun teknik yang digunakan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Dalam sebuah penelitian kualitatif, wawancara adalah teknik atau metode pengumpulan data yang paling penting untuk mendapatkan data secara jelas dan terperinci. Wawancara dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung bertatap muka.¹⁴⁴ Dengan wawancara, peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi.¹⁴⁵ Wawancara yang peneliti lakukan adalah wawancara tidak terstruktur, yaitu wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan dinyatakan. Pada wawancara tidak struktur peneliti belum mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa

¹⁴²Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif - Kuantitatif*, (Malang: UIN Malang Press, 2010), hlm. 236.

¹⁴³V. Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian: Lengkap, Praktis, dan Mudah dipahami*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014), hlm. 74.

¹⁴⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hlm. 270.

¹⁴⁵Boedi Abdullah dan Beni Ahamd Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hlm. 208.

yang diceritakan oleh responden. Wawancara dapat dilakukan dengan *face to face* maupun dengan menggunakan via telepon.¹⁴⁶

Peneliti berusaha mendapatkan informasi tentang berbagai isu atau permasalahan yang ada pada objek, sehingga peneliti dapat menentukan secara pasti data yang akan diperoleh dalam penelitian. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan direktur dan staf/karyawan yang ada pada Sun Life Syariah Aceh untuk memperoleh gambaran umum tentang Sun Life Syariah sekaligus data yang berkenaan dengan penerapan wakaf dalam asuransi, serta pihak-pihak lain yang bersangkutan guna menyempurnakan penelitian ini.

Tabel 3.1
Panduan Wawancara

Informasi Informan	Nama : Jabatan : Hari/tanggal : Tempat :
Daftar Pertanyaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hal apakah yang melatarbelakangi Sun Life Syariah Aceh menerapkan wakaf pada produk yang dijalkannya? 2. Sejak kapan produk wakaf dalam asuransi mulai dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh ? 3. Dalam menjalankan produk wakaf, apakah Sun Life bekerjasama dengan pihak lain? 4. Apa tujuan dari produk wakaf yang ada pada Sun Life Syariah Aceh? 5. Dalam pengoprasianya, akad-akad apa saja yang digunakan oleh Sun Life Syariah Aceh terutama untuk wakaf sendiri? 6. Bagaimanakah prosedur wakaf

¹⁴⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 197.

	<p>dalam asuransi yang terdapat pada Sun Life Syariah Aceh?</p> <p>7. Apakah wakaf yang dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh memiliki produk yang khusus dan tergolong jenis asuransi yang bagaimana wakaf tersebut?</p> <p>8. Bagaimanakah upaya yang dilakukan pihak Sun Life dalam memasarkan produk wakaf?</p> <p>9. Kegiatan apa saja yang dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh?</p> <p>10. Hal apa sajakah yang menjadi kekuatan bagi Sun Life syariah dalam menerapkan wakaf pada kegiatan yang dijalankannya?</p> <p>11. Apa saja kelemahan yang dimiliki Sun Life syariah dalam menjalankan wakaf sebagai produk baru dalam perusahaannya?</p> <p>12. Ahal apa sajakah yang menjadi peluang bagi Sun Life Syariah Aceh dalam menjalankan wakaf pada asuransi?</p> <p>13. Apa saja ancaman yang dirasakan oleh Sun Life dalam menjalankan wakaf pada asuransi?</p>
--	--

2. Kuesioner

Kuesioner merupakan suatu pengumpulan data dengan menyebutkan daftar pertanyaan/ Pernyataan kepada responden dengan harapan memberikan respons atau jawaban.¹⁴⁷ Tujuan penyebaran angket adalah mencari informasi yang lengkap

¹⁴⁷Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis ...*, hlm, 49.

mengenai suatu masalah dari responden tanpa merasa khawatir jika responden memberikan jawaban.¹⁴⁸

Dalam penelitian ini kuesioner yang digunakan adalah kuesioner SWOT, untuk memperoleh nilai bobot dan rating dari para responden. Kuisisioner berisikan tentang indikator-indikator analisis SWOT penerapan wakaf dalam asuransi yang ada pada Sun Life Syariah Aceh.

Tabel 3.2
Responden kuesioner

No	Jabatan Responden	Jumlah
1	Branch Administration	1
2	Agency Manager	3
Jumlah		4 responden

Sumber: Data diolah (2021)

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan teknik mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, dan sebagainya.¹⁴⁹ Pada penelitian ini teknik dokumentasi digunakan sebagai pendukung untuk memperkuat hasil penelitian yang bisa membantu peneliti dalam melakukan penelitian. Hal yang dimaksud berupa melihat perusahaan asuransi Sun Life Syariah Aceh dalam menerapkan wakaf baik melalui foto-foto, rekaman, brosur ataupun catatan yang berkaitan dengan penelitian tesis ini.

3.4. Teknik Analisis Data

Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan Teknik analisis SWOT dengan pendekatan deskriptif kualitatif yang dilakukan melalui tiga tahap, yaitu tahap

¹⁴⁸Boedi Abdullah dan Beni Ahamd Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hlm. 214-215.

¹⁴⁹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* ..., hlm. 274.

penumpukan data, tahap analisis, dan tahap pengambilan keputusan.¹⁵⁰ Untuk jelasnya, dapat dilihat pada kerangka formulasi berikut ini.

<p>Tahap Pengumpulan Data (Evaluasi Faktor Eksternal dan Internal)</p>
<p>Tahap Analisis (Matriks SWOT dan Matrik Internal-Eksternal)</p>
<p>Tahap Pengambilan Keputusan</p>

Sumber: Rangkuti (2018: 23)

Gambar 3.1 **Kerangka Formulasi Strategi**

Tahap pengumpulan data pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga kegiatan pengklasifikasian dan pra-analisis. Pada tahap ini data dibagi menjadi dua, yaitu data eksternal dan data internal. Data eksternal dapat diperoleh dari lingkungan di luar perusahaan, seperti analisis pasar, analisis kompetitor, analisis komunitas, analisis pemasok, analisis pemerintah, dan analisis kelompok kepentingan tertentu. Data internal dapat diperoleh di dalam perusahaan, seperti laporan keuangan (neraca, laba-rugi, *cash-flow*, struktur pendanaan), laporan kegiatan sumber daya manusia (jumlah karyawan, pendidikan, keahlian, pengalaman, gaji, *turn-over*), laporan kegiatan operasional, dan laporan kegiatan pemasaran.¹⁵¹

Kemudian tahap analisis, ini merupakan kegiatan yang paling penting untuk memahami seluruh informasi yang terdapat pada suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang harus

¹⁵⁰Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm. 288.

¹⁵¹Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, Cet, 24 (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018), hlm. 24.

segera dilakukan untuk memecahkan masalah.¹⁵² Terdapat banyak model analisis yang dilakukan dalam penelitian, seperti halnya dalam kerangka terdapat dua model yaitu menggunakan analisis dengan matriks SWOT dan juga matriks internal-eksternal. Adapun penelitian ini menggunakan analisis SWOT sebagai alat formulasi strategi. Analisis ini akan dibahas lebih lanjut tahapannya untuk mempermudah dan menyelesaikan penelitian. Analisis SWOT menurut Freddy Rangkuti adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).¹⁵³

Terakhir pengambilan keputusan yang tepat berdasarkan hasil yang diperoleh melalui analisis SWOT. Sebuah penelitian yang menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT.¹⁵⁴ Adapun keputusannya didasarkan atas justifikasi yang dibuat secara kualitatif ataupun kuantitatif, terstruktur maupun tidak terstruktur, sehingga dapat diambil keputusan yang signifikan dengan kondisi yang ada.¹⁵⁵ Semua ini dapat dilihat berdasarkan hasil dari analisis SWOT dengan diagram dan juga matriks SWOT yang ada pada tahap analisis. Dengan demikian, perusahaan akan lebih memahami kondisinya dan tau apa keputusan terbaik yang harus diambil demi terus berkembangnya perusahaan dan maju pesat.

¹⁵²Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 15.

¹⁵³Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 19.

¹⁵⁴Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 20.

¹⁵⁵Rachmat, *Manajemen Strategik...*, hlm. 288.

1. Tahap Analisis SWOT

Membuat sebuah analisis strategi harus terlebih dahulu mengevaluasi faktor internal dan eksternal. Kita harus menganalisis faktor internal untuk mengetahui kekuatan (*strength*) yang dimiliki oleh suatu perusahaan, serta mengetahui kelemahan (*weakness*) dari perusahaan tersebut. Dan menganalisis faktor eksternal untuk mengetahui peluang (*opportunities*) yang terbuka bagi perusahaan dan mengetahui apa saja yang menjadi ancaman (*threath*) bagi perusahaan. Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi.¹⁵⁶ Tahapannya adalah sebagai berikut.

1. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal, peneliti mengidentifikasi terlebih dahulu Faktor Strategi Eksternal. Dengan cara penentuan EFAS (*External Factors Analysis Summary*) berikut:¹⁵⁷

- a. Menyusun kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- b. Memberikan bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategi.
- c. Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman

¹⁵⁶Rachmat, *Manajemen Strategik...*, hlm. 291-292.

¹⁵⁷Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 24-25

adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.

- d. 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*).
- e. Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), agar memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini akan menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

2. Matriks Faktor Strategi Internal

Setelah faktor-faktor strategi internal perusahaan peneliti identifikasi, kemudian peneliti menyusun tabel IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal dalam kerangka *Strength* dan *Weakness* perusahaan. Adapun tahapan pembuatan matrik faktor strategi internal adalah sebagai berikut:¹⁵⁸

- a. Menyusun faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Memberikan bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*)

¹⁵⁸Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 26-28.

sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya. Contohnya jika kelemahan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri yang nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan dibawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.

- d. 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 (*outsanding*) sampai 0,0 (*poor*).
- e. Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

3. Cara perhitungan bobot dan rating dalam matriks SWOT

Perhitungan bobot dan rating dalam matriks SWOT dengan menggunakan kuesioner menurut Rangkuti adalah sebagai berikut:¹⁵⁹

- a. Langkah pertama adalah menentukan bobot, *rating* dan *score*. Bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau urgensi penanganan dengan skala 1 sampai 5 (1 = tidak penting, 5 = sangat penting).

¹⁵⁹Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 36-37.

- b. 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.
- c. Langkah ketiga adalah menentukan *rating*. *Rating* adalah analisis terhadap kemungkinan yang akan terjadi dalam jangka pendek. Nilai *rating* untuk variabel kekuatan diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 kalau kemungkinan indikator tersebut kinerjanya semakin menurun dengan pesaing utama. Diberi nilai 2 kalau kinerjanya sama. Sedangkan 3 dan 4 jika indikator tersebut lebih baik dibandingkan pesaing utama. Semakin tinggi nilai yang didapat maka kinerja indikator tersebut semakin baik untuk kedepannya.
- d. Nilai *rating* variabel kelemahan diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 kalau indikator tersebut semakin banyak kelemahannya dibandingkan pesaing utama. Sebaliknya diberi nilai 4 kalau kelemahan indikator tersebut semakin menurun dibandingkan pesaing utama. Artinya pemberian nilai *rating* untuk variabel kelemahan atau ancaman berkebalikan dengan pemberian nilai *rating* untuk variabel kekuatan dan peluang.
- e. Nilai *score* diperoleh berdasarkan hasil nilai bobot dikali nilai *rating*. Total nilai *score* untuk *internal factor* 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. Semakin total nilai *score* mendekati 1, semakin banyak ancamannya dibandingkan dengan peluang. Sedangkan apabila mendekati 4, artinya semakin banyak peluang dibandingkan ancaman.

4. Diagram Analisis SWOT

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal (*strength* dan *weakness*) serta lingkungan eksternal (*opportunities* dan *threat*) yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal dengan faktor internal.¹⁶⁰ Cara mudah memahami antara kombinasi kedua faktor tersebut dalam suatu perusahaan atau organisasi dapat dilihat pada diagram analisis SWOT di bawah ini.



Sumber: Freddy Rangkuti (2018: 20)

Gambar 3.2
Diagram Analisis SWOT

¹⁶⁰Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT ...*, hlm. 20.

- a. *Kuadran 1*, merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).
- b. *Kuadran 2*, meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).
- c. *Kuadran 3*, perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan *question mark* pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih. Misalnya, *Apple* menggunakan strategi peninjauan kembali teknologi yang dipergunakan dengan cara menawarkan produk-produk baru dalam industri *microcomputer*.
- d. *Kuadran 4*, merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

5. Matriks SWOT

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, 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.¹⁶¹

Matriks SWOT digunakan untuk menyusun strategi organisasi suatu perusahaan yang menggambarkan secara jelas

¹⁶¹Rachmat, *Manajemen Strategik...*, hlm. 291-292.

peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Matriks ini menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi, yaitu Strategi *Strength-Opportunity*, Strategi *Weakness-Opportunity*, Strategi *Strength-Threat*, dan Strategi *Weakness-Threat*.¹⁶²

Tabel 3.3
Matriks SWOT

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

Sumber: Freddy Rangkuti (2018: 83)

¹⁶²Isniati dan M. Rizki Fajriansyah, *Manajemen Strategik*, (Yogyakarta: Andi, 2019), hlm. 62.

Berdasarkan tabel 3.3 tentang Matriks SWOT di atas dapat dilihat penjelasannya pada poin di bawah ini:

1. *Strategi SO*

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

2. *Strategi ST*

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3. *Strategi WO*

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4. *Strategi WT*

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

3.5. Teknik Penulisan

Adapun teknik dalam penyusunan karya ilmiah ini berpedoman pada buku “*Panduan Penulisan Tesis & Disertasi*” yang diterbitkan oleh Pascasarjana Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh Tahun 2018. Melalui pedoman ini, penulis berupaya untuk menyusun karya ilmiah yang sistematis dan mudah untuk dipahami.

BAB IV HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1. Sejarah Sun Life Syariah Aceh

Sun Life Financial adalah perusahaan jasa keuangan internasional terkemuka yang menyediakan beragam produk manajemen kekayaan dan perlindungan serta pengelolaan keuangan untuk para nasabahnya, baik individu maupun korporasi. Sun Life Financial adalah salah satu perusahaan asuransi yang berdiri pada tahun 1865 di Montreal Kanada, berkantor pusat di Toronto Kanada. Sun Life Financial telah beroperasi selama 150 tahun di sejumlah negara besar, seperti Amerika Serikat, Inggris, Irlandia, Hong Kong, Filipina, Jepang, Indonesia, India, China, Australia, Singapura, Vietnam, Malaysia, dan Bermuda. Masuk ke pasar Asia melalui Hongkong pada tahun 1892, dan pada saat ini Sun Life Financial berdiri sebagai Kantor Regional Asia.¹⁶³

Sun Life Financial hadir di Indonesia pada tahun 1995 dengan terus melakukan berbagai perubahan dalam meningkatkan pelayanannya, dengan mengambil logo visual “Matahari dan Bumi”. Sun Life Financial Indonesia bertekad mewujudkan filosofi dari logo tersebut yakni menyinari, menghimpun energi, menciptakan pertumbuhan, terencana dan menepati janji. Pada tahun 2009 beroperasi melalui 3 anak perusahaan yaitu PT.Sun Life Financial Indonesia, CIMB Sun Life, PT. Sun Life Indonesia Service.¹⁶⁴

PT. Sun Life Financial Indonesia dalam memperluas pangsa pasar nya terus berupaya meningkatkan pelayanannya dengan membuka kantor cabang di wilayah kota besar yang

¹⁶³Sarmayati, *Laporan Kerja Praktik: Mekanisme Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Maxima (BHM) pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh*, (Banda Aceh: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2017), hlm. 9.

¹⁶⁴*Ibid.*

tersebar di seluruh Indonesia diantaranya Jakarta, Medan, Pekanbaru, Batam, Aceh dan lain-lain. Sun Life Financial Indonesia menggunakan sistem distribusi *agency* untuk membantu keluarga Indonesia mencapai keamanan *financial*. Dalam rangka mengembangkan kiprah di bidang asuransi, PT. Sun Life Financial Indonesia mengadakan *join venture* bersama CIMB Niaga Bank.¹⁶⁵

PT. Sun Life Financial Indonesia resmi membuka bisnis dalam konsep syariah serta membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan akan produk asuransi Syariah pada Desember 2010. Sun Life Financial Indonesia terus melakukan sosialisasi kepada nasabah untuk menerima pemahaman yang jelas mengenai konsep syariah yang dilakukan oleh konsultan keuangan, juga memberikan pelatihan dan sertifikasi syariah kepada seluruh agen atau karyawan PT. Sun Life Financial Syariah.¹⁶⁶ Adapun Sun Life Syariah Aceh yang dikenal dengan Sun Life Syariah KPM (Kantor Pemasaran Mandiri) Navara Al Uzma didirikan pada Januari 2016, dan diresmikan oleh Norman Nugraha selaku *Chief Agency Officer* (CAO) syariah pada Oktober 2016 yang beralamat di Jalan Prof Dr. H. Mohammad Hasan Lampeuneurut, Kecamatan Darul Imarah Aceh Besar. Namun sekarang berpindah tempat terhitung sejak 01 September 2020 yang beralamat di jalan Cut Nyak Dhien No. 16C Emperom Jaya Baru, Kota Banda Aceh (Simpang Dodik).¹⁶⁷

¹⁶⁵Elia Saputri, *Mekanisme dan Manfaat Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Fortune Plus pada PT. Sun Life Financial Syariah Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) Navara Al Uzma cabang Banda Aceh*, (Banda Aceh: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2018), hlm. 9.

¹⁶⁶*Ibid.* hlm. 10.

¹⁶⁷Wawancara dengan Bapak Safrizal Soufyan, Agency Direktur Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

4.1.2. Visi dan Misi¹⁶⁸

1. Visi

Mewujudkan Navara Al Uzma menjadi salah satu cabang yang diapresiasi dan diperhitungkan di level Nasional.

2. Misi

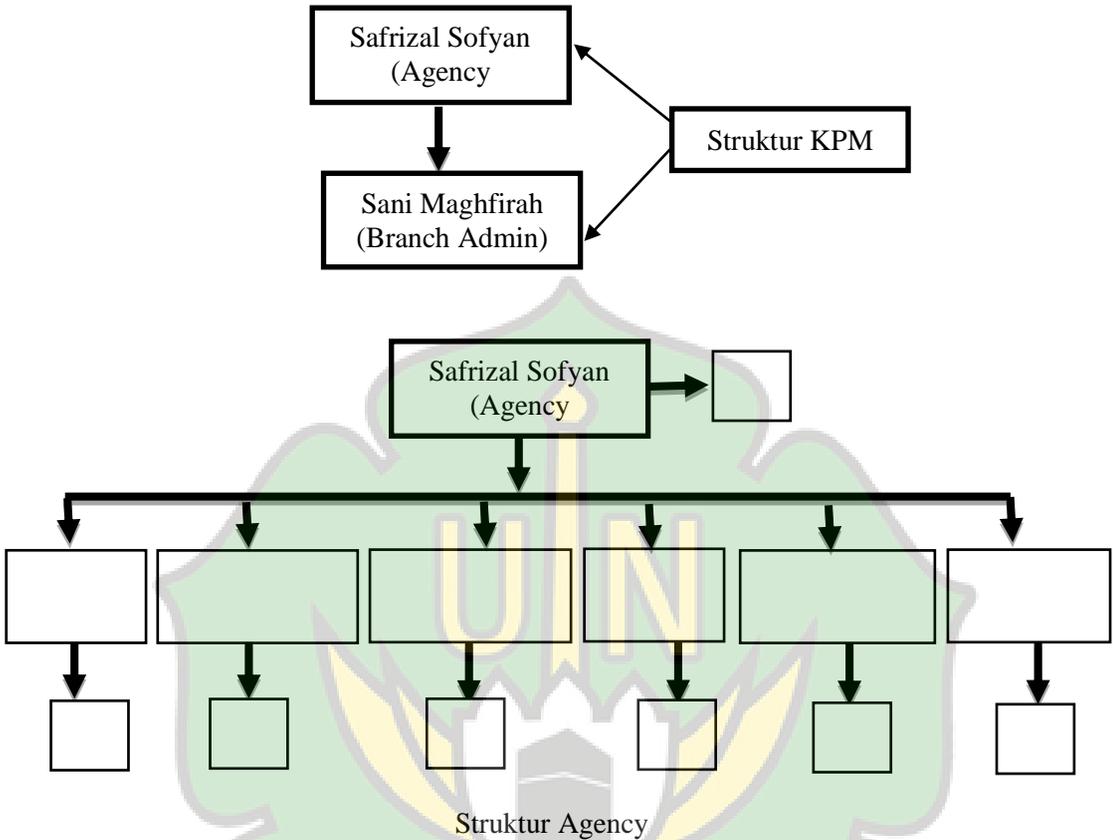
Membantu masyarakat Aceh untuk sadar asuransi dengan menjadikan asuransi berbasis syariah sebagai salah satu kebutuhan hidup mereka dalam mempersiapkan keamanan *financial* di masa depan.

4.1.3. Struktur Organisasi¹⁶⁹

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara setiap bagian secara posisi yang ada pada perusahaan dalam menilai kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan harapan perusahaan. Sun Life Syariah juga memiliki struktur organisasi yang melibatkan seluruh sumber daya yang ada dan bertanggung jawab atas maju mundurnya suatu perusahaan, dimana dalam suatu organisasi tersebut bekerja sama sangat diperlukan demi tercapainya tujuan sebagai mana yang diharapkan. Struktur organisasi yang baik dimana setiap komponen yang terealisasi dalam organisasi tersebut mengerti akan tugas, wewenang dan tanggung jawab. Adapun struktur organisasi Sun Life Syariah Aceh bisa dilihat dibawah ini.

¹⁶⁸Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

¹⁶⁹Wawancara dengan Sani Maghfirah, Branch Admin Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.



Sumber: Sun Life Syariah Aceh, per Januari 2021 (Data diolah)

Gambar 4.1
Struktur Organisasi

Berdasarkan gambar di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Agency Director* (AD) bertugas sebagai pemimpin dan bertanggung jawab memantau serta mengelola semua kegiatan yang berlangsung pada perusahaan. Di samping itu, agency director juga bertugas melakukan produksi kelapangan sesuai batas kewenangannya, mengelola dan mengembangkan Sumber Daya Manusia (SDM) di kantor cabang dan melakukan pembinaan terhadap distribusi.

2. *Branch Admin* (BA) adalah orang yang bertanggung jawab membantu kepala cabang untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang administrasi dan keuangan. Bertanggung jawab dalam proses pembukuan dan mengawasi kelancaran setoran yang dibayarkan oleh nasabah asuransi melalui agen yang berkaitan serta memantau e-mail dari kantor pusat.
3. *Agency Manager* (AM) bertugas lebih kepada pengembangan kinerja group manager dibawah supervisinya, dan bertugas untuk merekrut agen maksimal 10 orang sambil terus membangun kekuatan baru dari para agen yang akan kelak naik promosi menjadi AM tahun berikutnya.
4. *Financial Consultant* (FC) adalah karyawan yang bertugas untuk memasarkan produk serta tugasnya dilapangan memberikan informasi kepada nasabah tentang produk- produk asuransi serta merekrut nasabah. *Financial Consultant* sering juga disebut dengan agen asuransi.

4.1.4. Kegiatan Usaha

Sun Life Syariah merupakan badan usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan, yang bertujuan memberikan perlindungan dan pengelolaan keuangan untuk para nasabahnya baik individu maupun korporasi demi kebutuhan hidup dalam mempersiapkan kemapanan *financial* dimasa depan yang ditimbulkan oleh peristiwa yang tidak terduga. Sebagai perusahaan asuransi yang terkemuka, Sun Life Syariah yang diluncurkan pada Desember 2010 terus berfokus pada nasabah dengan menawarkan berbagai produk inovatif dalam memenuhi kebutuhan nasabah akan produk asuransi syariah.

Setiap orang tentunya mendambakan ketenangan dan kepastian. Namun di sisi lain, juga menginginkan untuk menikmati manfaat lebih dari uang yang dimilikinya. Perencanaan perlindungan dari Sun Life Syariah menawarkan kombinasi yang sempurna dari keduanya, solusi cermat berinvestasi yang

digabungkan dengan perlindungan asuransi jiwa. Hal yang lebih menguntungkan, program perencanaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan yang diinginkan nasabah, jadi dapat menentukan sendiri jumlah yang akan digunakan untuk produk perlindungan dan produk investasi. Dengan demikian kegiatan usaha yang dijalankan Sun Life Syariah adalah menghimpun dana melalui produk-produk yang terdapat dalam perusahaan dan juga menyalurkan dana memperoleh klaim untuk keperluan dimasa yang akan datang atas kontribusi nasabah, dimana pemegang polis dapat memperoleh hak-haknya berdasarkan perjanjian. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya.

1. Penghimpunan Dana

Dalam menghimpun dana ada beberapa produk yang ditawarkan oleh Sun Life Syariah Aceh, yaitu:

- a. Produk *Brilliance Hasanah Protection Plus* merupakan produk asuransi unit link kontribusi tunggal yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan perlindungan jiwa dan investasi. Dana nasabah yang terkumpul kemudian dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dengan keunggulan pembayaran kontribusi hanya satu kali serta tersedia fasilitas layanan medis darurat dosmetik dan internasional.
- b. Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* merupakan kombinasi antara asuransi dan investasi berbasis syariah jangka panjang yang memberikan manfaat asuransi jiwa yang dilengkapi dengan manfaat cacat tetap dan kematian akibat kecelakaan sekaligus potensi hasil investasi yang optimal untuk membantu mencapai masa depan penuh berkah. Dengan membayar kontribusi asuransi berkala selama 3 tahun dan polis akan tetap berlaku sampai dengan 12 tahun.
- c. Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera (BHS)*, adalah produk asuransi jiwa dan investasi dengan pembayaran berkala untuk membantu mencapai kebutuhan keuangan dimasa depan seperti biaya pendidikan, dana hari tua dan lainnya yang dikelola

berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dengan komitmen 2 tahun dan masa asuransi peserta sampai berusia 88 tahun.

- d. Produk *Asuransi Brilliance Amanah* (ABA), adalah produk yang dapat membantu sesama muslim dalam melakukan perencanaan finansial dan asuransi bagi keluarga untuk melakukan ibadah Haji maupun Umrah. ABA akan membantu rencana ibadah serta memberikan perlindungan bagi peserta dan keluarga selama dalam perjalanan. Dengan komitmen selama 5 tahun dan masa asuransi peserta sampai 20 tahun.
- e. Produk *Brilliance Hasanah Maxima* (BHM), adalah produk sebagai solusi perencanaan keuangan dan kesehatan serta kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah. Asuransi BHM juga merupakan solusi perencanaan keuangan sekaligus membantu mewujudkan niat ibadah wakaf para peserta yang menyatukan antara manfaat asuransi dan fasilitas wakaf untuk memaksimalkan potensi kehidupan peserta dan keluarga kini dan masa yang akan datang. Dengan komitmen peserta 5 tahun dan masa asuransi peserta sampai berusia 100 tahun.
- f. Produk *Asuransi Salam Anugerah Keluarga* (ASAK), merupakan produk baru Sun Life dengan proteksi yang lebih maksimal. Serta solusi perlindungan dan perencanaan keluarga secara menyeluruh, dengan santunan asuransi untuk pasangan suami istri dan dua orang anak atau dengan kata lain disebut satu polis untuk satu keluarga. Kemudian terdapat asuransi kesehatan tambahan Sun Medical Platinum Syariah yang memberikan perlindungan kesehatan hingga 6 anggota keluarga, dan berpeluang untuk menambah amal jariyah dengan kesempatan bersedekah melalui berwakaf.¹⁷⁰

¹⁷⁰Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

2. Penyaluran Dana

Asuransi tidak hanya menjalankan fungsinya sebagai penghimpun dana dari masyarakat saja, tetapi juga sebagai tempat dimana masyarakat yang kekurangan dana dapat memperoleh klaim untuk keperluan dimasa yang akan datang. Klaim adalah proses dimana pemegang polis dapat memperoleh hak-haknya berdasarkan perjanjian. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan asuransi jiwa untuk mengatasi klaim nasabah secara cepat dan tepat. Ada beberapa klaim pada Sun Life Syariah, yaitu:

1. Klaim habis kontrak, timbul jika jangka waktu perjanjian asuransi sudah berakhir, sedang polisnya dalam keadaan *inforce* (premi telah dibayar sampai jangka waktu kontrak).
2. Klaim pengambilan sebagian nilai, timbul jika polis sudah mempunyai nilai tunai, sedang pemegang polis memutuskan perjanjian asuransinya.
3. Klaim meninggal dunia, timbul jika tertanggung atau peserta yang tercantum dalam polis meninggal dunia, sedangkan polisnya dalam keadaan berlaku (*inforce*).
4. Klaim rawat inap/ rawat jalan, timbul akibat peserta menderita suatu penyakit dan perlu diopname atau cukup hanya dengan rawat jalan saja.
5. Klaim kecelakaan, timbul akibat peserta mendapatkan kecelakaan dan polisnya masih *inforce*.¹⁷¹

4.1.5. Keadaan Personalia¹⁷²

Keadaan Personalia adalah keadaan yang menggambarkan

¹⁷¹Eli Candra, *Mekanisme Dan Manfaat Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Fortune Plus Pada Pt. Sun Life Financial Syariah Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh*, (Banda Aceh: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2018), hlm. 14-15.

¹⁷²Wawancara dengan Sani Maghfirah, Branch Admin Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

sistem kerja atau jumlah karyawan yang terdapat di sebuah lembaga atau perusahaan untuk kelancaran kegiatan perusahaannya, sehingga masing-masing bagian dapat melaksanakan tugasnya dengan baik. Sun Life Syariah KPM Navara Al Uzma Aceh mempunyai personalia yang masing-masing bagiannya telah memahami dan mengetahui peran atau tanggung jawab masing-masing dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya. Hal ini tidak terlepas dari struktur yang telah ditetapkan oleh Sun Life Syariah Sendiri.

Pada bagian ini, penulis akan menjelaskan keadaan personalia yang ada pada Sun Life Syariah Aceh berdasarkan kategori posisi kerja karyawan (jabatan), pendidikan terakhir, dan jenis kelamin.

Tabel 4.1
Keadaan Personalia Sun Life Syariah Aceh

Jabatan	Pendidikan Terakhir	Jenis Kelamin	Jumlah karyawan
<i>Agency Directur</i>	SI	L	1
<i>Branch Admin</i>	SI	P	1
<i>Agency Manager</i>	DIII/SI/S2	L/P	6
<i>Financial Consultant</i>	DIII/SI/S2	L/P	162
Total			170

Sumber: Sun Life Syariah Aceh, 2020 (Data diolah)

Tabel 4.1 di atas menunjukkan bahwa Sun Life Syariah Aceh memiliki karyawan yang terdiri dari *Agency Directur* berjumlah 1 orang dengan pendidikan terakhir SI yang berjenis kelamin laki-laki, kemudian *Branch Admin* berjumlah 1 orang dengan pendidikan terakhir SI yang berjenis kelamin perempuan, selanjutnya *Agency Manager* berjumlah 6 orang dengan pendidikan terakhir yang terdiri dari DIII/SI/S2 yang berjenis kelamin 3 laki-laki dan 3 perempuan. Dan yang terakhir *Financial Consultant* yang berjumlah 162 orang dengan pendidikan terakhir DIII/SI/S2 yang berjenis kelamin laki-laki sekitar 70 orang dan sisanya 92

orang adalah perempuan. Jadi total seluruh karyawan Sun Life Syariah Aceh adalah 170 orang.

4.1.6. Mekanisme Penerapan Wakaf pada Sun Life Syariah

Penerapan wakaf dalam asuransi merupakan salah satu inovasi baru dalam mengembangkan produknya, karena mekanisme asuransi dianggap memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin berwakaf. Asuransi merupakan lembaga keuangan yang dapat memberikan pilihan terhadap peserta asuransi berupa pembayaran uang dalam jumlah kecil (seperti pembayaran kontribusi di tiap bulannya) untuk mendapatkan jumlah yang besar. Sehingga menjadi salah satu ide bagi Sun Life Syariah untuk terus mengembangkan wakaf agar terus berjalan dan diketahui oleh masyarakat luas akan manfaat dari berwakaf.¹⁷³

“wakaf yang ada dalam asuransi ini adalah suatu inovasi baru dalam produknya. Karena apa?, asuransi memberikan kemudahan bagi masyarakat yang mau 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”

Berdasarkan konsep tersebut, pada tanggal 26 Maret 2014 lembaga Wakaf Al-Azhar mengirimkan perihal Permohonan Ketetapan Aspek Syariah atas Produk Wakaf Wasiat Polis Asuransi dan pada 27 Februari 2015 salah satu perusahaan asuransi Syariah di Indonesia, Sun Life Financial Syariah mengirimkan surat konfirmasi program manfaat Investasi Jiwa Syariah untuk Wakaf.¹⁷⁴

¹⁷³Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

¹⁷⁴Diana Mutia Habibaty dan Ah. Azharuddin Lathif, *Fenomena Wakaf Asuransi dalam Perspektif Insurable Interest*, (Tangerang Selatan: Universitas

Atas pertimbangan permintaan dari lembaga wakaf, dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang memerlukan penjelasan dari segi syariah tentang hukum mewakafkan sebagian manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah. Pada bulan Oktober 2016 Dewan Syariah Nasional (DSN) menetapkan Fatwa DSN-MUI nomor: 106/DSN-MUI/X/2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada Asuransi Jiwa Syariah. Dalam Fatwa tersebut, DSN-MUI menggunakan istilah wakaf manfaat asuransi dan wakaf manfaat investasi untuk menggantikan istilah wakaf wasiat polis asuransi syariah. Hal ini bertujuan untuk membedakan antara manfaat asuransi yang bersumber dari dana *tabarru'* dengan istilah manfaat investasi yang bersumber dari kontribusi investasi peserta dan hasil investasinya.¹⁷⁵

Berwakaf merupakan salah satu amal jariyah yang pahalanya mengalir terus menerus walaupun yang bersangkutan sudah meninggal dunia selama harta tersebut bermanfaat untuk orang yang banyak. Ketentuan yang dipakai dalam wakaf polis asuransi Sun Life Syariah berupa sistem yang berbentuk produk *unit link*¹⁷⁶ guna memudahkan peserta mengumpulkan dana wakaf secara berangsur-angsur merupakan solusi perusahaan asuransi dalam membantu masyarakat yang ingin berwakaf dengan aman

Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta), Jurnal PENAMAS, Volume 33, Nomor 2, Halaman 225 – 240, Juli-Desember 2020, hlm. 234-235.

¹⁷⁵Siska Lis Sulistiani, *Analisis Implementasi Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah di Lembaga Wakaf Al-Azhar Jakarta*, Ijtihad: Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan Vol. 17, No. 2 (2017), pp. 285-299, hlm. 291.

¹⁷⁶*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.* <https://www.sunlife.co.id/id/investment/unit-link/asuransi-brilliance-principal/>, (di akses pada tanggal 4 Januari 2021).

tanpa adanya riba, ketidakpastian dan hal lainnya yang dilarang dalam agama Islam.

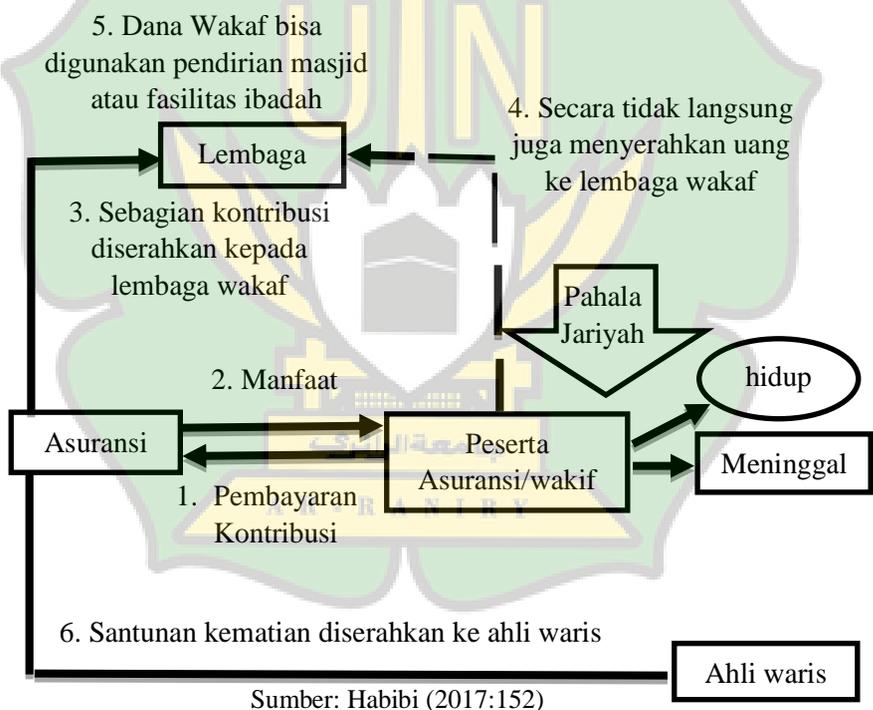
Produk asuransi jiwa di Sun Life Syariah setiap peserta dapat mewakafkan manfaat asuransi 45 persen dan wakaf investasi maksimal 30 persen sebagaimana ketentuan yang terdapat Fatwa No:106/DSN- MUI/X/2016. Wakaf tersebut bisa dicairkan pada saat pengajuan klaim. Selain itu, Sun Life Syariah memiliki fitur wakaf berkala yang mana sebagian nilai kontribusi peserta bisa diwakafkan secara langsung atau disalurkan setiap bulannya ke yayasan/lembaga yang terdaftar bekerjasama dengan Sun Life Syariah. Dalam pelaksanaan wakaf wasiat polis, *waqif* merupakan peserta asuransi wakaf wasiat polis yang membayarkan kontribusi setiap bulannya dengan pembagian ujuh, *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.¹⁷⁷

Implementasi asuransi syariah yang terintegrasi dengan lembaga wakaf tersebut bermula dengan calon peserta mendatangi perusahaan asuransi syariah. Perusahaan asuransi menjelaskan tentang produk-produk asuransi syariah yang sesuai dengan kebutuhan calon peserta asuransi. Jika calon peserta setuju, maka proses dilanjutkan pada akad, dimana dalam kesepakatan nantinya terdapat dua akad, yaitu: Akad *tabarru'*, yaitu peserta memberikan sejumlah dana *tabarru'* sesuai dengan ketentuan kontribusi polis yang disetujuinya. Di antara nominal polis tersebut, terdapat sejumlah dana yang nantinya akan diserahkan kepada lembaga wakaf.

Adapun model akad yang dilakukan di atas adalah akad *wakalah*, yaitu mitra mewakilkan kepada perusahaan asuransi untuk

¹⁷⁷Wawancara dengan Bapak Safrizal Soufyan, Agency Direktur Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

menyerahkan sejumlah dana kepada lembaga wakaf sebagai wakaf tunai atas nama dirinya. Jika pada masa pertanggunggaan, 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 kebbaikannya pada saat penantian di alam kubur. Investasi akhirat yang berupa wakaf tunai yang telah diteruskannya akan mengalirkan pahala yang abadi bagi pemegang polis.¹⁷⁸ Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada ilustrasi skema dibawah ini.



Gambar 4.2
Skema Pelaksanaan Wakaf Wasiat Polis

¹⁷⁸Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

4.2. Hasil dan Pembahasan

4.2.1. Penentuan Indikator SWOT Penerapan Wakaf pada Sun Life Syariah Aceh

Dari beberapa penelitian terdapat kemiripan dan kesamaan indikator SWOT berhubungan dengan penelitian yang peneliti kaji, walaupun secara kalimat mungkin berbeda dalam penyebutannya tetapi secara konteks memiliki kesamaan. Sehingga peneliti dapat mengadopsi dan menggabungkan beberapa indikator dari penelitian-penelitian terdahulu untuk dapat diterapkan oleh perusahaan Sun Life Syariah Aceh dalam penerapan wakaf. Penelitian ini diambil mengingat sifat dan maksud yang dilakukan lebih dekat dengan penelitian yang peneliti lakukan, sehingga dapat membantu terselesaikannya penelitian ini.

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu dan juga wawancara dengan pihak Sun Life Syariah Aceh, maka diperoleh indikator faktor internal dan eksternal sebagai berikut.

4.2.2. Indikator Faktor Internal dan Faktor Eksternal

1. Indikator Faktor Internal penerapan wakaf dalam asuransi Sun Life Syariah Aceh.

a. Kekuatan

1. Adanya fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi

Fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi menjadi salah satu faktor kekuatan yang mendasari legalitas dibolehkannya wakaf dalam asuransi. Fatwa tersebut memberikan keputusan bahwa peserta asuransi dapat mewakafkan manfaat asuransinya hingga maksimal 45% dari santunan asuransi dan mewakafkan manfaat investasinya hingga maksimal 30% dari total kekayaan dan atau harta warisan. Wakaf melalui produk asuransi syariah dianggap sebagai solusi inovatif dan bertanggung (peserta asuransi) tidak hanya memperoleh proteksi jangka panjang

yang sesuai dengan prinsip syariah, namun juga dapat memenuhi kebutuhan dalam beribadah wakaf.

2. Kemudahan dalam berwakaf

Setiap orang yang ingin berwakaf akan lebih mudah dengan tersedianya mitra kerja lembaga nazir wakaf yang akan membantu dalam hal kemudahan transaksi melalui Sun Life Syariah. Hal ini pun dapat dilakukan meskipun hanya dengan dana yang tidak besar, karena peserta bisa menyicil setiap bulannya 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 kaya raya ataupun menjadi tuan tanah terlebih dahulu.

3. Adanya produk khusus dalam berwakaf

Sun Life Syariah mempunyai beberapa produk yang dijalankan dalam perusahaannya, namun ada diantaranya yang menjadi produk khusus dengan tercantumnya fitur wakaf yang memudahkan para peserta asuransi untuk menunaikan ibadah wakaf disamping mendapatkan proteksi dan juga investasi. Seperti Produk *Brilliance Hasanah Maxima* (BHM), yang merupakan produk perencanaan keuangan dan kesehatan serta kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah. Asuransi BHM adalah salah satu solusi perencanaan keuangan sekaligus membantu mewujudkan niat ibadah wakaf para peserta yang menyatukan antara manfaat asuransi dan fasilitas wakaf untuk memaksimalkan potensi kehidupan peserta dan keluarga. Kemudian Produk *Asuransi Salam Anugerah Keluarga* (ASAK), merupakan produk Sun Life dengan proteksi yang lebih maksimal dengan solusi perlindungan dan perencanaan keluarga secara menyeluruh. Di dalamnya terdapat asuransi kesehatan tambahan Sun Medical Platinum Syariah yang

memberikan perlindungan kesehatan hingga 6 anggota keluarga. Produk ini merupakan suatu inovasi baru Sun Life Syariah dengan santunan asuransi untuk pasangan suami istri dan 2 orang anak atau dengan kata lain disebut satu polis untuk satu keluarga, serta berpeluang untuk menambah amal jariyah melalui wakaf sebagaimana tercantum dalam produk ASAK.¹⁷⁹

4. Memperluas basis sumber dana wakaf

Mampu memperluas basis sumber dana wakaf secara signifikan karena nominal wakaf tunai jauh lebih rendah dan bervariasi dibandingkan wakaf aset fisik misalnya tanah dan gedung yang relatif tinggi. Sehingga tanpa terasa dana yang terkumpul secara perlahan dan sedikit demi sedikit menjadi besar dan bisa dengan mudah dimanfaatkan untuk berbagai kepentingan yang baik sesuai dengan syariah.

*“wakaf tunai lebih mudah dan nominalnya lebih rendah dari pada wakaf tanah misalnya atau gedung yang harganya lebih mahal. Jadi kita tanpa terasa dari dana yang sedikit tadi kita niat wakafkan perlahan menjadi besar, dan dengan demikian wakaf itu akan lebih mudah memperluas dana wakaf yang bisa dimanfaatkan untuk kebaikan sesuai dengan syariah”.*¹⁸⁰

5. Sun Life Syariah merupakan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM)

Hal ini menjadi kekuatan dikarenakan pada umumnya asuransi yang menjalankan produk-produk berbasis syariah dijalankan oleh Unit Usaha Syariah (UUS) yang merupakan unit kerja dari kantor pusat yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional. Berbeda halnya dengan Sun Life Syariah yang merupakan Kantor Pemasaran Mandiri

¹⁷⁹Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

¹⁸⁰Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

yang menjalankan segala produk-produknya murni tersendiri berlandaskan prinsip-prinsip syariah tanpa berpangku dari kantor pusat PT Sun Life Financial.¹⁸¹

6. Bekerjasama dengan lembaga-lembaga wakaf

Dalam melaksanakan inovasi produk baru tentang wakaf asuransi dan manfaat investasi, Sun Life Syariah bekerjasama dengan lembaga-lembaga wakaf terpercaya seperti BWI, dompet duaafa, rumah wakaf dan 174 lembaga lainnya yang terdaftar di BWI. Bahkan di Aceh sendiri Sun Life Syariah juga bekerjasama dengan salah satu Yayasan yang bernama Yayasan Wakaf Haroen Aly yang menaungi Dayah Darul Quran Aceh (DQA). Yayasan ini merupakan salah satu Nazir Wakaf Uang Sun Life Syariah Aceh yang telah ditetapkan di Jakarta pada tanggal 17 Juli 2020.¹⁸²

b. Kelemahan

1. Wakaf dalam asuransi syariah sebagai produk baru

Model wakaf dalam Sun Life Syariah merupakan inovasi baru yang tercantum dalam produk-produk asuransi syariah. Hal ini merupakan perkembangan dari industri asuransi yang terus mengupayakan untuk mengembangkan perusahaannya melalui produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Namun, disisi lain hal ini menjadi suatu kelemahan bagi perusahaan tersendiri karena masyarakat belum banyak yang mengetahui bahwa melalui asuransi syariah setiap orang bisa mewujudkan keinginannya untuk berwakaf.

2. Minat seseorang dalam berasuransi masih rendah

Pada saat ini asuransi yang berbasis syariah belum sepenuhnya mampu memaksimalkan potensinya karena masyarakat yang tidak begitu mengenal dan tidak

¹⁸¹Wawancara dengan Bapak Safrizal Soufyan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

¹⁸²Wawancara dengan Bapak Safrizal Soufyan, Agency Direktur Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 17 Juni 2020.

menginginkan asuransi, bahkan ada yang menganggap asuransi sebagai beban pengeluaran bukan pemasukan. Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai asuransi menjadi kelemahan bagi Sun Life Syariah, yang menyebabkan keinginan masyarakat untuk membeli produk asuransi masih rendah. Dengan rendahnya minat masyarakat dalam asuransi syariah, secara otomatis akan menghambat perkembangan wakaf yang dijalankan oleh Sun Life Syariah.

3. Minimnya sosialisasi produk

Kurangnya sosialisasi dari pihak marketing atau agen menjadi salah satu kelemahan bagi Sun Life Syariah yang membuat sebagian masyarakat awam tentang produk-produk yang ada pada Sun Life Syariah tersendiri. Begitu halnya dengan produk baru yang dijalankan oleh Sun Life Syariah tentang manfaat wakaf dan manfaat investasi. dengan mewujudkan ibadah seseorang dengan berwakaf. Namun hal ini tidak sepenuhnya diketahui oleh masyarakat luas. Sehingga sampai saat ini masih sangat dibutuhkan pihak-pihak yang memahami tentang ekonomi syariah khususnya marketing dalam asuransi syariah bidang wakaf agar terus bisa memberikan pemahaman kepada masyarakat luas tentang manfaat wakaf yang merupakan salah satu pilihan utama bagi seorang muslim apabila ingin hartanya menjadi abadi. Wakaf sendiri bagi seorang muslim merupakan realisasi ibadah kepada Allah melalui harta benda yang dimilikinya untuk kepentingan umum seperti halnya dalam pengembangan kegiatan-kegiatan sosial.

“sampai dengan saat ini kita sangat membutuhkan orang-orang yang bisa memahami dengan jelas tentang wakaf agar mereka bisa menjelaskan kepada masyarakat dengan baik mengenai manfaat dari wakaf tersebut, sehingga pihak-pihak marketing dalam Sun Life Syariah harus betul-betul memahami apa itu wakaf agar mudah menyampaikan yang mana sisi wakaf tersebut merupakan salah satu bentuk

ibadah kepada Allah jika menginginkan hartanya menjadi abadi dan bisa digunakan untuk kepentingan masyarakat, misalnya pengembangan kegiatan sosial dan lain sebagainya yang membawakan manfaat bagi kesejahteraan masyarakat."¹⁸³

4. Faktor usia terlambat masuk asuransi

Kebanyakan orang yang ingin membeli asuransi berpikir dua kali, karena beranggapan bahwa asuransi dibutuhkan pada saat berusia lanjut. Jadi tidak heran kebanyakan yang membeli asuransi adalah mereka yang berusia 40 tahun keatas. Bagi yang berusia dibawah itu menganggap dirinya masih sehat walafiat dan tidak butuh asuransi. Hal ini menjadi kelemahan bagi Sun Life Syariah, karena masih banyak SDM yang seharusnya membeli asuransi sedini mungkin karena pada dasarnya asuransi bukan hanya tentang proteksi diri, namun juga bisa berinvestasi untuk masa depan dan bahkan sekarang bisa mewujudkan ibadahnya melalui wakaf yang terdapat pada asuransi.¹⁸⁴

2. Indikator Faktor Eksternal penerapan wakaf dalam asuransi Sun Life Syariah Aceh.

a. Peluang

3.5.1. Mayoritas penduduk muslim

Sun Life memandang bahwa Aceh merupakan pusat kegiatan ekonomi syariah nasional, karena itu menjadi pasar asuransi syariah yang sangat berpotensi. Badan Pusat Statistik Indonesia menunjukkan bahwa Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam memiliki populasi 5,2 juta jiwa di tahun 2015 dengan tingkat pertumbuhan penduduk tahunan sebesar 2,3 persen per tahun. Sekitar 98 persen dari penduduk atau hampir 5 juta jiwa penduduk beragama

¹⁸³Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

¹⁸⁴Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

Islam.¹⁸⁵ Fakta ini menjanjikan besar peluang bagi Sun Life untuk memperluas layanannya dan menjangkau lebih banyak peserta dalam pengembangan wakaf tunai kedepan seperti yang diterapkan pada asuransi Sun Life Syariah Aceh.

3.5.2. Potensi wakaf tunai tidak terhingga

Potensi wakaf tunai tidak terhingga sehingga menjadi peluang tersendiri yang perlu dioptimalkan. Saat ini masyarakat sedang geliat terhadap transaksi yang berbasis syariah sehingga keberadaan wakaf tunai yang ada pada Sun Life Syariah diharapkan menjadi salah satu instrumen yang dapat dikembangkan dan bisa membantu ekonomi umat.¹⁸⁶ Salah satunya dibuktikan dengan penelitian Rusydiana pada tahun 2019 yang menunjukkan bahwa peluang tertinggi dalam potensi wakaf tunai adalah wakaf tunai itu sendiri yang tidak terhingga (*unlimited*) diikuti dengan banyaknya muncul lembaga keuangan syariah dan terus berkembang hingga saat ini.¹⁸⁷ Mustafa Edwin Nasution dalam bukunya yang berjudul *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam: Peluang dan Tantangan dalam mewujudkan Kesejahteraan Umat*, pernah melakukan asumsi dengan jumlah penduduk muslim menengah di Indonesia sebanyak 10 juta jiwa yang rata-rata penghasilan per bulan antara Rp500.000,00 (lima ratus ribu rupiah) sampai Rp10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah) dapat

¹⁸⁵Vicky Fadil, *Kembangkan Asuransi Syariah, Sun Life buka Kantor baru di Banda Aceh*, (Jakarta: Warta Ekonomi, 2016), <https://www.wartaekonomi.co.id/read118431/kembangkan-asuransi-syariah-sun-life-buka-kantor-baru-di-banda-aceh>, di akses pada tanggal 24 Desember 2020.

¹⁸⁶Wawancara dengan Bapak Zulchaidir, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

¹⁸⁷Aam S. Rusydiana dan Solihah S. Rahayu, *Bagaimana Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia?* (Program Studi Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Tazkia dan Program Doktorat Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati), *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 5, No. 1, Januari-Juni 2019.

mengumpulkan wakaf sebanyak 3 triliun dalam jangka waktu setahun sesuai dengan porsi penghasilan masing-masing seperti yang dijelaskan pada bab pembahasan di atas.

3.5.3. Tersedianya produk wakaf selain manfaat utama proteksi dan investasi

Berwakaf adalah salah satu cara untuk menjadi lebih bermanfaat bagi sesama melalui berbagi atas harta yang kita miliki. Di sisi lain, wakaf merupakan salah satu amalan yang pahalanya akan terus mengalir meski yang melakukannya telah tutup usia selama wakaf tersebut terus memberikan bermanfaat. Dengan berwakaf, peserta dapat mengelola keuangan sekaligus beribadah untuk memperoleh berbagai manfaat dan hikmahnya. Oleh sebab itu, tidak heran Sun Life Syariah menambahkan produk wakaf dalam menjalankan usahanya, yang menjadikan peluang dikarenakan peserta tidak hanya mendapatkan proteksi diri dari berbagai bahaya yang tak terduga dikemudian hari namun sekaligus membantu para peserta untuk menunaikan ibadah wakaf yang merupakan bentuk kedermawanan dalam Islam yang memberikan manfaat berkelanjutan bagi masyarakat.

4. Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat

Ekonomi Syariah telah menjelma menjadi primadona baru. Ini tentunya tidak terlepas dari tingkat pemahaman masyarakat yang terus mendukung perekonomian syariah. Tidak heran posisi Indonesia dalam peta ekonomi syariah global tahun 2018 melalui ranking *Global Islamic Economy Indicator Score* (GIEI) yang memberikan gambaran komprehensif mengenai negara-negara yang saat ini memiliki kapasitas untuk menangkap peluang ekonomi syariah global, Indonesia berada di peringkat ke-5 dengan total nilai 49 yang meningkat dari posisi sebelumnya yang

menempati urutan ke-10 dengan total nilai 45. Bahkan diterbitkannya Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia tahun 2019-2024 yang memiliki tujuan untuk menjadikan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah terkemuka dunia.¹⁸⁸ Adapun untuk Aceh sendiri, dalam perihal ekonomi syariah khususnya LKS telah lahirnya Qanun Aceh No. 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang merupakan peraturan perundang-undangan dengan mengatur kegiatan lembaga keuangan dalam rangka mewujudkan ekonomi masyarakat Aceh yang adil dan sejahtera dalam naungan syariat Islam.¹⁸⁹

5. Inovasi produk berbasis Syariah

Tren berhijrah dengan menerapkan prinsip-prinsip keislaman di berbagai sektor semakin menyeruak belakangan ini. Pencarian produk-produk keuangan yang berbasis syariah pun semakin gencar, tidak terkecuali untuk asuransi yang berbasis syariah seperti Sun Life Syariah. Asuransi Syariah dinilai sebagai wadah tepat untuk bisa mendapatkan perlindungan serta berinvestasi, tanpa mengesampingkan prinsip keislaman. Sun Life Syariah terus mengembangkan produknya untuk memenuhi keinginan nasabah, seperti menerapkan wakaf manfaat asuransi dan investasi untuk memudahkan setiap orang yang ingin menunaikan ibadah wakafnya dengan mudah.

6. Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar

Potensi industri keuangan syariah masih sangat besar untuk dikembangkan, sehingga perlu terus disosialisasikan. Bahkan perkembangan ekonomi dan keuangan syariah di

¹⁸⁸Otoritas Jasa Keuangan, *Laporan Perkembangan keuangan Syariah Indonesia 2019: Sinergi dalam Membangun Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah*, (Jakarta: Direktorat Pengaturan dan Perizinan Perbankan Syariah bersama Otoritas Jasa Keuangan, 2020), hlm. 7.

¹⁸⁹Wawancara dengan Bapak Safrizal Soufyan, Agency Direktur Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

Indonesia mendapat apresiasi dunia internasional. Pada tahun 2019, pertumbuhan ekonomi Syariah tercatat sebesar 5,72% yang mana lebih tinggi dibanding pertumbuhan PDB nasional. Kemudian sepanjang tahun 2020, Indonesia telah diakui sebagai salah satu negara dengan progres terbaik dalam hal ekonomi dan keuangan syariah, yaitu *Refinitiv Islamic Finance Development Report 2020* menempatkan Indonesia pada ranking ke-2 secara global sebagai *The Most developed countries in Islamic Finance*. Serta *Global Islamic Economy Indicator 2020/2021* mencatat Indonesia sebagai ranking ke-4 global untuk sektor ekonomi Syariah, serta peringkat ke-6 untuk keuangan Syariah.¹⁹⁰ Melihat potensi ekonomi syariah yang besar, Aceh sebagai daerah yang berkomitmen untuk melaksanakan syariat Islam secara *kaffah* sudah seharusnya memanfaatkan peluang ini dan menjadi penggerak utama dalam pengembangan ekonomi syariah. Dengan mayoritas masyarakat Aceh yang muslim secara menyeluruh menjadi pendorong meningkatnya penggunaan jasa keuangan syariah. Hal ini tentunya menjadi potensi yang sangat besar untuk memberdayakan ekonomi masyarakat, salah satunya melalui inovasi baru wakaf yang terdapat dalam asuransi syariah.

b. Ancaman

1. Semakin banyak kompetitor baru

Setelah adanya legalitas tentang wakaf dalam asuransi yang dikeluarkan oleh DSN-MUI pada tahun 2016 atas permintaan Sun Life, kini semakin banyak perusahaan asuransi lainnya yang ikut meluncurkan produk wakaf. Hal ini menjadi salah satu ancaman bagi Sun Life Syariah dalam

¹⁹⁰Rina Anggraeni, OJK: Potensi Keuangan Syariah RI Sangat Besar, (Jakarta: IDX Channel.com, 2021), <https://www.idxchannel.com/market-news/ojk-potensi-keuangan-syariah-ri-sangat-besar>, di akses pada tanggal 4 februari 2021.

mengembangkan produk tersebut. Seperti asuransi Prudential Indonesia yang juga ikut meluncurkan Program Wakaf dari PRU Syariah yang menawarkan pilihan bagi nasabah dan calon nasabah dalam menyalurkan wakaf. Dalam menjalankan program ini, Prudential Indonesia bermitra dengan tiga lembaga wakaf atau nazhir yang terpercaya, yaitu Dompot Dhuafa, iWakaf dan Lembaga Wakaf Majelis Ulama Indonesia (LW-MUI). Peluncuran program ini dilakukan di Jakarta, 1 Februari 2019.¹⁹¹ Kemudian asuransi Takaful juga meluncurkan wakaf dalam perusahaannya. Sebagai produk unit link syariah, Takafulink Salam Wakaf mengkombinasikan manfaat proteksi, investasi, serta wakaf dalam satu kesatuan produk yang terdapat pada Takaful yang diluncurkan pada tanggal 13 September 2017 dengan menggandeng Wakaf Al-Azhar sebagai salah satu nazir yang dipercayakan.¹⁹²

2. Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi

Untuk mewujudkan keinginan seseorang dalam berwakaf tunai (uang), bisa saja dilakukan tanpa harus beransuransi terlebih dahulu. Seseorang bisa dengan mudah menjadi wakif dimanapun dan kapanpun, karena BWI telah bekerjasama dengan LKS untuk memudahkan penyetoran bagi setiap orang yang ingin berwakaf serta mendapatkan Sertifikat Wakaf Uang. Wakif bisa datang langsung ke Lembaga Keuangan Syariah-Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), kemudian mengisi Akta Ikrar Wakaf (AIW) dan melampirkan fotokopi kartu identitas diri yang berlaku,

¹⁹¹Fajar Sulaiman, *Wakaf Asuransi bakal jadi Tren di Industri Asuransi Syariah*, (Jakarta: Warta Ekonomi, 2019), <https://www.wartaekonomi.co.id/read219243/wakaf-asuransi-bakal-jadi-tren-di-industri-asuransi-syariah>, di akses pada tanggal 24 Desember 2020.

¹⁹²Madinah, *Gandeng Al Azhar Takaful Luncurkan Asuransi Wakaf*, (Jakarta: Suara.com, 2017), <https://www.suara.com/bisnis/2017/09/13/125637/gandeng-al-azhar-takaful-luncurkan-asuransi-wakaf?page=all>, di akses pada tanggal 24 Desember 2020.

selanjutnya wakif menyetor nominal wakaf dan secara otomatis dana masuk ke rekening BWI dan wakif mengucapkan shighat wakaf dan menandatangani AIW bersama dengan dua orang saksi dan satu pejabat bank sebagai Pejabat Pembuat AIW (PPAIW), yang terakhir LKS-PWU mencetak Sertifikat Wakaf Uang (SWU) dan memberikan AIW dan SWU tersebut kepada wakif. Bahkan ada yang lebih praktis bisa dilakukan bagi seseorang yang ingin berwakaf, karena calon wakif bisa berwakaf melalui transfer dari mesin ATM atau aplikasi Wakaf Hasanah BNI Syariah atau dengan auto debit. Namun Ini perlu ada kesepakatan dengan pihak bank. Sehingga, setiap bulan bank tersebut bisa langsung memindahkan dana ke rekening BWI atau pengelola dana wakaf lainnya. Kemudahan ini bisa dijangkau karena perbankan sekarang telah tersebar dimana-mana dan hingga sekarang ada 17 LKS-PWU, yakni bank-bank syariah yang ada di tanah air. Diantaranya adalah Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan Bank Muamalat.¹⁹³

3. Kurangnya pengetahuan masyarakat

Pengetahuan terhadap fungsi wakaf perlu disosialisasikan karena ini menjadi salah satu gerakan kolektif masyarakat dalam rangka memperbaiki ekonomi umat. Terlebih wakaf dalam asuransi syariah, karena kebanyakan orang masih beranggapan bahwa asuransi tersebut hanya akan membuang uang dan manfaat yang akan diperoleh tidak sebanding dengan premi yang harus dibayar setiap bulan atau setiap tahun. Kemudian belum perlu membeli asuransi, anggapan ini datang dari mereka yang berusia dibawah 40 tahun karena beranggapan masih sehat walafiat. Serta

¹⁹³Bahar Maksum, *Sekarang Semua Orang Bisa Berwakaf*, (Jakarta: Badan Wakaf Indonesia, 2019), <https://www.bwi.go.id/1642/2019/04/09/sekarang-semua-orang-bisa-berwakaf/>, di akses pada tanggal 24 Desember 2020.

proses klaim yang ribet sebagai alasan paling populer yang menunda seseorang untuk membeli asuransi.¹⁹⁴ Sebagian masyarakat juga menilai bahwa asuransi hanya untuk proteksi, kenyataannya asuransi juga bisa berinvestasi dan bahkan Sun Life Syariah sendiri menerapkan wakaf dalam produk yang dijalkannya. Hal ini membuat Sun Life Syariah untuk terus syiar akan hadirnya wakaf dalam asuransi, terlebih kebakuan umat Islam yang masih banyak beranggapan bahwa wakaf itu sebatas benda tidak bergerak seperti tanah yang diperuntukkan hanya dalam hal ibadah atau sering disebut dengan 3M (Masjid, Madrasah dan Makam).¹⁹⁵

4. Kurangnya kesadaran peserta asuransi dalam berwakaf
Kebanyakan peserta bergabung dengan asuransi dikarenakan jasa proteksi untuk perlindungan akan hal-hal yang terjadi dimasa depan dan manfaat investasi untuk mendapatkan keuntungan. Masih sedikit peserta dalam asuransi yang tidak menginginkan sebagian dananya diwakafkan sebagai bentuk amalan ibadah yang bermanfaat dan mendatangkan pahala yang tiada henti. Disisi lain, kebanyakan orang beranggapan bahwa untuk berwakaf tidak harus membeli asuransi.¹⁹⁶
5. Memiliki harga saing dengan perusahaan lain
Terdapat beberapa faktor yang dapat menjadi pertimbangan seseorang atau konsumen sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk. Sehingga perusahaan harus mencari dan melihat faktor-faktor apa saja yang harus diperhatikan untuk menarik minat konsumen akan suatu produk tanpa

¹⁹⁴Cigna, *Ini Alasan Banyak Orang Enggan Membeli Asuransi Jiwa*, <https://www.cigna.co.id/health-wellness/alasan-enggan-membeli-asuransi-jiwa>, di akses pada tanggal 24 Desember 2020.

¹⁹⁵Wawancara dengan Bapak Ramlan, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

¹⁹⁶Wawancara dengan Bapak Zulchaidir, Agency Manager Sun Life Syariah Aceh, pada tanggal 22 Januari 2021.

didahului oleh perusahaan lainnya yang menjadi pesaing. Faktor harga menjadi salah satu poin penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan, karena penetapan harga merupakan suatu hal yang penting bagi perusahaan. Harga yang terjangkau dengan kualitas produk yang memuaskan akan mempengaruhi minat seseorang. Sedangkan jika harga yang dipasarkan tidak setara dengan manfaat didapat dari produk yang dibeli, maka seseorang akan berpikir dua kali untuk membelinya. Untuk lebih mudah dipahami, indikator tersebut dirincikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.2
Indikator Faktor Internal dan Eksternal

Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi 2. Kemudahan dalam berwakaf 3. Adanya produk khusus dalam berwakaf 4. Memperluas basis sumber dana wakaf 5. Sun Life Syariah merupakan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) 6. Bekerjasama dengan lembaga-lembaga wakaf 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wakaf dalam asuransi sebagai produk baru 2. Minat seseorang dalam berasuransi masih rendah 3. Minimnya sosialisasi produk 4. Faktor usia terlambat masuk asuransi
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threath</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas penduduk muslim 2. Potensi wakaf tunai tidak terhingga 3. Tersedianya produk wakaf selain manfaat utama proteksi dan investasi 4. Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat 5. Inovasi produk berbasis Syariah 6. Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Semakin banyak kompetitor baru 2. Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi 3. Kurangnya pengetahuan masyarakat 4. Kurangnya kesadaran peserta asuransi dalam berwakaf 5. Memiliki harga saing dengan perusahaan lain

Sumber: Nihayatul (2019)¹⁹⁷, Desi (2019)¹⁹⁸, Rusydiana (2019)¹⁹⁹ dan Estty (2020)²⁰⁰

¹⁹⁷Nihayatul Masykuroh dan Fifin Afrilina, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Wakaf pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Kota Tangerang*,

4.2.3. Tabel IFAS dan EFAS

Setelah faktor-faktor strategis internal dan eksternal suatu perusahaan diidentifikasi, maka tabel IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factors Analysis Summary*) akan disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi tersebut dalam kerangka *strength*, *weakness*, *opportunity* dan *threath* perusahaan sesuai dengan tahapannya yang telah dijelaskan dalam metode analisis pada bab tiga. Tabel IFAS dan EFAS dari analisis SWOT penerapan wakaf dalam asuransi pada Sun Life Syariah Aceh dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.3
Matriks IFAS

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Total skor (Bobot X Rating)
Kekuatan (<i>Strength</i>)				
1	Adanya fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi	0,10	+4	0,4
2	Kemudahan dalam berwakaf	0,10	+3	0,3

(Program Studi Asuransi Syariah, FEBI UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten), Jurnal *Syar'Insurance* Vol.5 No.2 Juli-Desember 2019.

¹⁹⁸Desi Syahfitri, *Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan*, (Medan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019).

¹⁹⁹Aam S. Rusydiana dan Solihah S. Rahayu, *Bagaimana Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia?* (Program Studi Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Tazkia dan Program Doktorat Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati), *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 5, No. 1, Januari-Juni 2019.

²⁰⁰Estty Agustya Rinni, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (BHM) di PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Medan*, (Medan: Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2020).

3	Adanya produk khusus dalam berwakaf	0,10	+4	0,4
4	Memperluas basis sumber dana wakaf	0,09	+4	0,36
5	Sun Life Syariah merupakan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM)	0,10	+4	0,4
6	Bekerjasama dengan lembaga-lembaga wakaf	0,10	+4	0,4
Total		0,59	-	2,26
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1	Wakaf dalam asuransi sebagai produk baru	0,10	1	0,1
2	Minat seseorang dalam berasuransi masih rendah	0,09	2	0,18
3	Minimnya sosialisasi produk	0,10	2	0,2
4	Faktor usia terlambat masuk asuransi	0,09	4	0,36
Total		0,38	-	0,84
Jumlah		1,0	-	3,1

Sumber: Data diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.3 IFAS di atas, menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki jumlah skor sebesar 3,1. Karena jumlahnya di atas 2,5 berarti mengindikasikan posisi internal pada perusahaan begitu kuat. Hal ini dikarenakan berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS, total rata-rata berkisar antara yang rendah 0,1 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika jumlah rata-rata di bawah 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah, sedangkan jumlah nilai diatas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.

Tabel 4.4
Matriks EFAS

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Total skor (Bobot X Rating)
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Mayoritas penduduk muslim	0,10	+4	0,4
2	Potensi wakaf tunai tidak terhingga	0,10	+4	0,4
3	Tersedianya produk wakaf selain manfaat utama proteksi dan investasi	0,10	+4	0,4
4	Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat	0,10	+3	0,3
5	Inovasi produk berbasis Syariah	0,10	+4	0,4
6	Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar	0,10	+4	0,4
Total		0,6	-	2,3
Ancaman (<i>Threath</i>)				
1	Semakin banyak kompetitor baru	0,08	2	0,16
2	Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi	0,08	2	0,16
3	Kurangnya pengetahuan masyarakat	0,07	2	0,14
4	Kurangnya kesadaran peserta asuransi dalam berwakaf	0,09	3	0,27
5	Memiliki harga saing dengan perusahaan lain	0,08	3	0,24

Total	0,4	-	0,97
Jumlah	1,0	-	3,27

Sumber: Data diolah (2020)

Tabel 4.4 EFAS di atas menunjukkan faktor peluang dan ancaman memiliki jumlah skor sebesar 3,27. Karena jumlah skor mendekati 4,0 berarti ini mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang baik dan menghindari ancaman-ancaman yang ada. Hal ini dikarenakan dalam EFAS matrik nilai tertinggi *total score* adalah 4,0 dan terendah 1,0. *Total score* 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. *Total score* 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

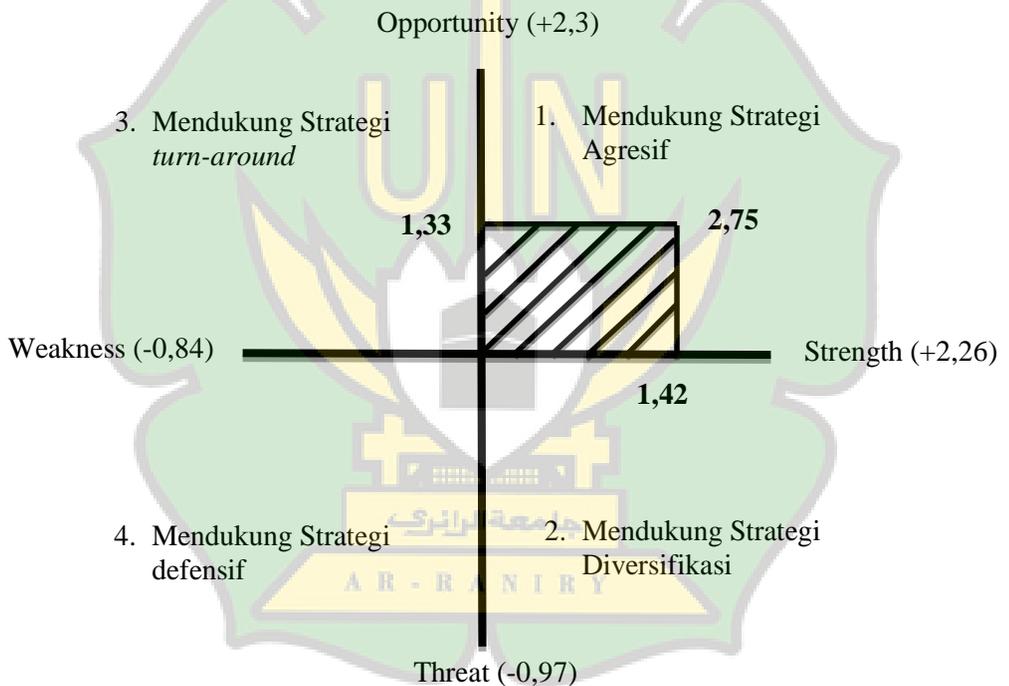
Berdasarkan tabel IFAS dan EFAS di atas, dapat diketahui bahwa untuk faktor IFAS nilainya sebesar 3,1. Sedangkan untuk faktor EFAS nilainya sebesar 3,27. Nilai total skor untuk masing-masing faktor dapat dirinci yaitu: *Strenght* 2,26, *Weakness* 0,84 *opportunities* 2,3 dan *Threats* 0,97. Sehingga dapat diketahui bahwa nilai *Strenght* berada di atas nilai *weakness* dengan selisih 1,42. Sedangkan nilai *Opportunities* dan *threats* selisihnya adalah 1,33. Hal ini dapat dilihat pada tabel tabel di bawah ini:

Tabel 4.5
Selisih Nilai IFAS dan EFAS

IFAS	S – W	2,26 – 0,84	1,42
EFAS	O – T	2,3 – 0,97	1,33
Total			2,75

4.2.4. Matriks SWOT Penerapan Wakaf pada Sun Life Syariah Aceh

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja suatu perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal dengan faktor internal. Berdasarkan hasil dari matriks IFAS dan EFAS di atas maka matriks SWOT penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh dapat dilihat melalui diagram analisis SWOT berikut ini.



Sumber: Data diolah (2020)

Gambar 4.3
Diagram Analisis SWOT Wakaf pada Sun Life Syariah Aceh

4.2.5. Strategi Pengembangan yang bisa dilakukan oleh Sun Life Syariah Aceh

Berdasarkan gambar 4.3 dapat diketahui bahwa analisis SWOT penerapan wakaf asuransi pada Sun Life Syariah Aceh berada pada kuadran *growth* yaitu **kuadran I**, dimana kudran ini sangat menguntungkan pihak Sun Life Syariah. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang begitu besar. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), dengan penerapan GOS tersebut perusahaan dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang begitu besar sehingga dapat menyeimbangi pesaing lain yang mengeluarkan produk sejenis.

Adapun strategi pengembangan yang bisa dilakukan oleh pihak Sun Life Syariah Aceh berdasarkan hasil penelitian bisa dilihat melalui matriks SWOT di bawah ini. Matriks ini menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi, yaitu Strategi *Strength-Opportunity*, Strategi *Weakness-Opportunity*, Strategi *Strength-Threath*, dan Strategi *Weakness-Threath*.

Tabel 4.6

Matriks SWOT penerapan Wakaf pada Sun Life Syariah Aceh

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;">Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi 2. Kemudahan dalam berwakaf 3. Adanya produk khusus dalam berwakaf 4. Memperluas basis sumber dana wakaf 5. Sun Life Syariah merupakan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) 6. Bekerjasama dengan lembaga-lembaga wakaf 	<p style="text-align: center;">Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wakaf dalam asuransi sebagai produk baru 2. Minat seseorang dalam berasuransi masih rendah 3. Minimnya sosialisasi produk 4. Faktor usia terlambat masuk asuransi
<p style="text-align: center;">Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 6.1.1. Mayoritas penduduk muslim 6.1.2. Potensi wakaf tunai tidak terhingga 6.1.3. Tersedianya produk wakaf selain manfaat utama proteksi dan investasi 6.1.4. Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat 6.1.5. Inovasi produk berbasis Syariah 6.1.6. Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar 	<p style="text-align: center;">Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sosialisasi masyarakat tentang adanya wakaf dalam asuransi selain untuk proteksi dan investasi 2. Mempromosikan fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi agar masyarakat lebih tau 3. Mempertahankan kerjasama yang baik dengan lembaga-lembaga wakaf 4. Menciptakan produk berbasis syariah yang lebih variatif mengingat ekonomi syariah semakin meningkat 	<p style="text-align: center;">Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi melalui sosial media dengan mengikuti kemajuan teknologi agar wakaf tunai lebih dikenal dalam masyarakat 2. Memperbaiki kualitas SDM untuk kemajuan perusahaan 3. Terus berupaya menciptakan inovasi baru yang menarik minat masyarakat dalam berasuransi

Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Semakin banyak kompetitor baru 2. Maraknya Praktik wakaf tanpa harus berasuransi 3. Kurangnya pengetahuan masyarakat 4. Kurangnya kesadaran peserta asuransi dalam berwakaf 5. Memiliki harga saing dengan perusahaan lain 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperkuat manajemen pemasaran 2. Memberikan penjelasan kepada masyarakat tentang manfaat wakaf yang ada pada Sun Life Syariah 3. Menjalinkan kerjasama lebih luas dengan pemerintah daerah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menetapkan harga bersaing yang kompetitif namun tidak merugikan 2. Meningkatkan <i>monitoring</i> terhadap peserta asuransi akan manfaat wakaf yang didapatkan

Berdasarkan tabel 4.6 dapat dijelaskan bahwa *strategi SO* didapatkan dari kekuatan yang dimiliki oleh Sun Life Syariah Aceh untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya untuk kemajuan perusahaan kedepan. Kemudian *Strategi ST* merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh Sun Life Syariah Aceh untuk mengatasi berbagai ancaman yang terdapat. Selanjutnya *Strategi WO* merupakan pemanfaatan peluang yang ada pada Sun Life Syariah dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Dan yang terakhir adalah *Strategi WT* yang merupakan strategi yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman bagi Sun Life Syariah Aceh.

BAB V

PENUTUP

5.1. 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 (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) dalam penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh berada pada kuadran *growth* yaitu kuadran I, dimana kuadran ini sangat menguntungkan pihak perusahaan. Kondisi ini merupakan pendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), karena dengan penerapan GOS perusahaan dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang ada dalam pengembangan perusahaan kedepan. Untuk lebih detail tentang kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dalam penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh dapat dilihat sebagai berikut:

1. Kekuatan penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh yaitu: Adanya fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi, kemudahan dalam berwakaf, adanya produk khusus dalam berwakaf, memperluas basis sumber dana wakaf, Sun Life Syariah merupakan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM), dan bekerjasama dengan lembaga-lembaga wakaf.
2. Kelemahan penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh yaitu: Wakaf dalam asuransi sebagai produk baru, minat seseorang dalam berasuransi masih rendah, minimnya sosialisasi produk, serta faktor usia terlambat masuk asuransi.
3. Peluang penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh yaitu: Mayoritas penduduk muslim, potensi wakaf tunai tidak terhingga, tersedianya produk wakaf selain manfaat utama

proteksi dan investasi, minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat, inovasi produk berbasis Syariah serta potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar.

4. Ancaman penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh yaitu: Semakin banyak kompetitor baru, maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi, kurangnya pengetahuan masyarakat, kurangnya kesadaran peserta asuransi dalam berwakaf dan memiliki harga saing dengan perusahaan lain.

5.2. Saran

Setelah melakukan penelitian tentang analisis SWOT penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh, peneliti ingin memberi saran-saran kepada berbagai pihak terkait yang Insya Allah bermanfaat untuk perubahan ke arah yang lebih baik kedepannya.

1. Bagi pihak Sun Life Syariah Aceh
Strategi yang dapat digunakan pihak Sun Life Syariah Aceh dalam menerapkan wakaf berdasarkan hasil penelitian adalah sebagai berikut:
 - a. Strategi (S-O): Sosialisasi kemasyarakat tentang adanya wakaf dalam asuransi selain untuk proteksi dan investasi, mempromosikan fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi agar masyarakat lebih tau, mempertahankan kerjasama yang baik dengan lembaga-lembaga wakaf dan menciptakan produk berbasis syariah yang lebih variatif mengingat ekonomi syariah semakin meningkat.
 - b. Strategi (W-O) : Melakukan promosi melalui sosial media dengan mengikuti kemajuan teknologi agar wakaf tunai lebih dikenal dalam masyarakat, memperbaiki kualitas SDM untuk kemajuan perusahaan serta terus berupaya menciptakan inovasi baru yang menarik minat masyarakat dalam berasuransi.

- c. Strategi (S-T): Memperkuat manajemen pemasaran, memberikan penjelasan kepada masyarakat tentang manfaat wakaf yang ada pada Sun Life Syariah serta menjalin kerjasama lebih luas dengan pemerintah daerah.
 - d. Strategi (W-T): Menetapkan harga bersaing yang kompetitif namun tidak merugikan serta meningkatkan *monitoring* terhadap peserta asuransi akan manfaat wakaf yang didapatkan.
2. Bagi pemerintah
Diharapkan pemerintah terus memberikan dukungan terhadap pengembangan wakaf tunai sebagai terobosan baru yang dapat membantu mensejahterakan masyarakat.
 3. Bagi peneliti selanjutnya, atas berbagai keterbatasan dalam penelitian ini. Penulis berharap agar memperluas cakupan penelitian berkenaan dengan wakaf tunai (uang) yang semakin gencar diperbincangkan demi membantu pembangunan umat, serta mendapatkan suatu model penelitian dengan berbagai analisis lainnya selain SWOT yang diperkuat oleh teori-teori bersangkutan dan memperbanyak referensi penelitian yang mampu mendukung topik yang diteliti demi menghasilkan penelitian yang baik disamping bisa melihat analisis penerapan wakaf secara menyeluruh.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini hanya di dasarkan pada informasi dari pihak Sun Life Syariah, sehingga kemungkinan hasilnya tidak mendalam. Oleh karena itu, kajian berikutnya diharapkan agar mengkaji dengan cakupan yang lebih luas berdasarkan narasumber yang beragam seperti pihak akademisi, nazhir dan *expert judgement* (penilaian dari ahli) untuk mengetahui lebih mendalam terhadap penerapan wakaf yang terdapat dalam asuransi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- ABD. Shomad, *Hukum Islam: Penormaan Prinsip Syariah dalam Hukum Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Abdul Aziz, *Manajemen Investasi Syari'ah*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Abdul Ghofur Anshori, *Hukum dan Praktik Perwakafan di Indonesia*, Yogyakarta: Pilar Media, 2005.
- Abdul Halim, *Hukum Perwakafan di Indonesia*, Ciputat: Ciputat Press, 2005.
- Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Abdul Manan, *Pembaruan Hukum Islam Di Indonesia*, Depok: Kencana, 2017.
- Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah: Keberadaan dan Kelebihannya di Tengah Asuransi Konvensional*, Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2006.
- Achmad Djunaidi dan Thobieb Al-Asyhar, *Menuju Era Wakaf Produktif*, Limo Depok: Mumtaz Publishing, 2007.
- Ahmad Mudjab Mahalli dan Ahmad Rodli Hasbullah, *Hadis-Hadis Mutafaq 'Alaih bagian Munakahat dan Mu'amalat*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2013.

Ainur Bayinah, dkk. *Akuntansi Asuransi Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2017.

Ali Yafie, *Fiqh Sosial*, Bandung: Mizan, 2000.

AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*, Jakarta: Kencana, 2004.

Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, cet. 2, Jakarta: Kencana, 2010.

Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*, Jakarta: Kencana, 2019.

Boedi Abdullah dan Beni Ahamd Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.

Direktorat Infrastruktur Ekosistem Syariah, *Laporan Perkembangan Ekonomi Syariah Daerah 2019-2020*, Gedung Permata Kuningan: Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS), 2020.

Direktorat Pemberdayaan Wakaf dan Direktorat Bimbingan Masyarakat Islam, *Fiqh Wakaf*, Jakarta: Departemen Agama RI, 2007.

Direktorat Pemberdayaan Wakaf dan Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, Jakarta: Departemen Agama RI, 2007.

Direktorat Pemberdayaan Wakaf dan Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, *Strategi Pengembangan*

Wakaf Tunai di Indonesia, Jakarta: Departemen Agama RI, 2007.

Direktorat Pembinaan Badan Peradilan Agama, Direktorat Jenderal Pembinaan Kekembagaan Agama Islam, *Kompilasi Hukum Islam (KHI)*, Bab I, pasal 215, ayat (1), Jakarta: Departemen Agama RI, 1991.

Elsi Kartika Sari, *Pengantar Hukum Zakat dan Wakaf*, Jakarta: Grasindo, 2006.

Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis*, (Surabaya: Surya Pena, 2004), hlm. 25.

Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, cet, 24 Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018.

Hery, *Manajemen Strategik*. Jakarta: Grasindo, 2018.

Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, ed. 2, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008.

International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), *Sistem Keuangan Islam: Prinsip dan Operasi*, terj. Ellys T, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Isniati dan M. Rizki Fajriansyah, *Manajemen Strategik*, Yogyakarta: Andi, 2019.

Kuat Ismanto, *Asuransi Perspektif Maqasid Asy-Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016.

Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah: Tinjauan Asas-asas hukum Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.

- Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah: Tinjauan Asas-asas hukum Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Lexy J Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.
- Lukmanul Hakim Rusdi, *Strategi Keuangan Perusahaan*, Jakarta: Elex Media Komputindo kelompok Gramedia, 2018.
- M. Amin Suma, *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional*, Tangerang: Kolam Publishing, 2006.
- M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis*, cet 2, Bandung: Pustaka Setia, 2017.
- Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014.
- Mardani, *Hukum Islam: Kumpulan Peraturan tentang Hukum Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif - Kuantitatif*, Malang: UIN Malang Press, 2010.
- Mohd Ma'sum Billah, *Kontekstualisasi Takaful dalam Asuransi Modern*, dengan judul aslinya *Applied Takaful and Modern Insurance*, terj. Suparto, Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2010.
- Muhammad Abid Abdullah Al-Kabisi, *Hukum Wakaf: Kajian Kontemporer Pertama dan Terlengkap tentang fungsi dan Pengelolaan Wakaf serta Penyelesaian atas Sengketa Wakaf*, terj. Ahrul Sani Faturrahman dan rekan-rekan KMCP, Ciputat: Dompot Dhuafa Republika, 2004.

- Muhammad Amin Suma, *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional: Sistem, Konsep, Aplikasi dan Pemasaran*, Tangerang: Kholam Publishing, 2006.
- Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Sahih Bukhari Muslim*, terj. Wasatiyyah Center for Literacy, Paguyuban Alumni Al-Azhar Mesir (PAAM) Jawa Barat, Bandung: Cordoba Internasional Indonesia, 2018.
- Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- Mundzir Qahaf, *Manajemen Wakaf Produktif*, Terj. Muhyidin Mas Rida, cet. Ke-II, Jakarta: Khalifa, 2008.
- Mustafa Edwin Nasution dan Uswatun Hasanah, *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam: Peluang dan Tantangan dalam mewujudkan Kesejahteraan Umat*, Jakarta: PKTTI, 2005.
- Musthafa Dib Al-Bugha, *Al-tadzhib fi Adillati Matn al-Ghayah wa al-Taqrib*, (Damaskus: Darul Musthafa, 2009), Terj. Toto Edidarmo, *Ringkasan Fiqh Mazhab Syafi'i: Penjelasan Kitab Matan Abu Syuja' dengan Dalil Al-Qur'an dan Hadis*, Jakarta: Noura Books PT Mizan Publika, 2012.
- Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis*, Jakarta: Kencana, 2010.

Oni Sahroni, *Fikih Muamalah Kontemporer*, Jakarta: Republika Penerbit, 2019.

Otoritas Jasa Keuangan, *Laporan Perkembangan keuangan Syariah Indonesia 2019: Sinergi dalam Membangun Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Jakarta: Direktorat Pengaturan dan Perizinan Perbankan Syariah bersama Otoritas Jasa Keuangan, 2020.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan UU Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf, Pasal 48 Ayat 2.

Rachmadi Usman, *Hukum Perwakafan Di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika. 2013.

Rachmat, *Manajemen Strategik*, Bandung: Pustaka Setia, 2014.

Ridwan Nurdin, *Hukum Ekonomi Syari'ah: Substansi dan Pendekatan*, Aceh: Sahifah, 2018.

Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015.

Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunah: Panduan Hidup Sehari-hari Ensiklopedi Hukum Islam*, Terj. Zaenal Mutaqin, Bandung: Hilal, 2016.

Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, terj. Mujahidin Muhayan, cet. 5, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2013.

- Setiosary Punaji, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*, Kencana: Jakarta, 2010.
- Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, cet. Ke-10, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Suhrawardi K. Lubis, dkk, *Wakaf dan Perberdayaan Umat*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- Thomas Patrik, dalam M.M. Billah, *Principles and Practices of Takaful and Insurance Compared*, Malaysia: International Islamic University, 2001. Saya kutip dari Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- Tuti A. Najib dan Ridwan al-Makassary, *Wakaf, Tuhan, dan Agenda Kemanusiaan Studi tentang Wakaf dalam Perspektif Keadilan Sosial di Indonesia*, Jakarta: CSRC UIN Syarif Hidayatullah, 2006.
- V. Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian: Lengkap, Praktis, dan Mudah dipahami*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014.
- Veithzal Rivai, dkk. *Islamic Transaction Law in Business: dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011.

Veithzal Rivai, dkk, *Bank and Financial Institution Management (Conventional & Sharia System*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.

Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 10*, cet. 10, Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk, Damaskus: Darul Fikr, 2007.

Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah Berkah Terakhir yang tak Terduga*, Yogyakarta: Andi Offset, 2016.

Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.

Artikel

Aam S. Rusydiana dan Solihah S. Rahayu, *Bagaimana Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia?* (Program Studi Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Tazkia dan Program Doktorat Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati), *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 5, No. 1, Januari-Juni 2019.

Ahmad Rofiki, *Strategi Pengelolaan Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah (Studi pada Lembaga Wakaf Al-Azhar Kebayoran Jakarta)*, Surabaya: Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018.

Arga Dimas Saputra, *Potensi Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah di Kota Surakarta*, Surakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2019.

Ariffan Rahman Hakim, *Analisis penerapan Wakaf Polis Asuransi Syariah berdasarkan Fatwa No:106/DSN-MUI/X/2016 (Studi pada PT Sun Life Syariah)*, Jakarta: Program Studi

Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2019.

Azhar Alam dan Sukri Hidayati, *Akad dan Kesesuaian Fitur Wakaf Produk Asuransi Jiwa Syariah*, EQUILIBRIUM: Jurnal Ekonomi Syariah Volume 8, Nomor 1, 109-128, P-ISSN: 2355-0228, E-ISSN: 2502-8316, 2020.

Bambang Sarjono, *Pengelolaan Strategi dalam Persaingan Bisnis*, Jurnal Manajemen Strategi, Vol. 9, No. 1, 2013.

Desi Syahfitri, *Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf dalam Produk PSIA (Prulink Syariah Investor Account) Asuransi Jiwa Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Medan*, Medan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019.

Diana Mutia Habibaty dan Ah. Azharuddin Lathif, *Fenomena Wakaf Asuransi dalam Perspektif Insurable Interest*, (Tangerang Selatan: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta), Jurnal PENAMAS, Volume 33, Nomor 2, Halaman 225 – 240, Juli-Desember 2020.

Eli Candra, *Mekanisme Dan Manfaat Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Fortune Plus Pada Pt. Sun Life Financial Syariah Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh*, Banda Aceh: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2018.

Elia Saputri, *Mekanisme dan Manfaat Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Fortune Plus pada PT. Sun Life Financial Syariah Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) Navara Al Uzma cabang Banda Aceh*, Banda Aceh:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2018.

M. Nur Rianto Al Arif, *Wakaf Uang dan Pengaruhnya terhadap Program Pengentasan Kemiskinan di Indonesia*, Jurnal Indo-Islamika, Volume 2, Nomor 1, 2012.

Mohammad Luthfillah Habibi, dan Ana Toni Roby Candra Yudha, *Membangun Integrated Takaful dan Wakaf Model dalam Upaya Meningkatkan Kemanfaatan Pemegang Polis*. Jurnal Al-Uqud, Vol. 1, No. 2, 139-155. E-ISSN 2548-3544, P-ISSN 2549-0850, 2017.

Nihayatul Masykuroh dan Fifin Afrilina, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Wakaf pada PT. Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang*, (Program Studi Asuransi Syariah, FEBI UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten), Jurnal Syar'Insurance, 2019.

Sarmayati, *Laporan Kerja Praktik: Mekanisme Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Maxima (BHM) pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh*, Banda Aceh: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2017.

Siska Lis Sulistiani, *Analisis implementasi wakaf wasiat polis asuransi syariah di lembaga wakaf al-Azhar Jakarta*, Ijtihad: Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan, Vol. 17, No. 2, 2017.

Zaki Mahfuz Ridha, *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*, Malang:

Fakultas Syariah Jurusan Hukum Bisnis Syariah
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2019.

Website

Bahar Maksum, *Sekarang Semua Orang Bisa Berwakaf*, Jakarta: Badan Wakaf Indonesia, (2019), <https://www.bwi.go.id/1642/2019/04/09/sekarang-semua-orang-bisa-berwakaf/>.

Cigna, *Ini Alasan Banyak Orang Enggan Membeli Asuransi Jiwa*, <https://www.cigna.co.id/health-wellness/alasan-enggan-membeli-asuransi-jiwa>.

Ekonomi Syariah, “Model Pengelola Wakaf Produktif”, dalam <https://jurnalekonomisyariah.wordpress.com/category/wakaf>.

Fajar Sulaiman, *Wakaf Asuransi bakal jadi Tren di Industri Asuransi Syariah*, (Jakarta: Warta Ekonomi, 2019), <https://www.wartaekonomi.co.id/read219243/wakaf-asuransi-bakal-jadi-tren-di-industri-asuransi-syariah>.

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>.

Nordinizer, “Mekanisme Kerja Asuransi Syariah”, dalam <https://nurdinizer.wordpress.com/2012/06/16/mekanisme-kerja-asuransi-syariah/>.

Rina Anggraeni, OJK: Potensi Keuangan Syariah RI Sangat Besar, (Jakarta: IDX Channel.com, 2021),

<https://www.idxchannel.com/market-news/ojk-potensi-keuangan-syariah-ri-sangat-besar>.

Siaran Pers, “Fasilitasi Penyaluran Wakaf, Sun Life Financial Indonesia Hadirkan Nilai Ibadah pada Produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima,” Jakarta 6 Agustus 2018.

Sinergi Foundation, “Zaman Sekarang, Waktunya Wakaf Uang,” <https://www.sinergifoundation.org/zaman-sekarang-waktunya-wakaf-uang>.

Vicky Fadil, *Kembangkan Asuransi Syariah, Sun Life Buka Kantor Baru di Banda Aceh*, 31 Oktober 2016, <https://www.wartaekonomi.co.id/read118431/kembangkan-asuransi-syariah-sun-life-buka-kantor-baru-di-banda-aceh>.



Lampiran 1. Surat Keputusan Penetapan Pembimbing Tesis

KEPUTUSAN DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

Nomor: 471/Un.08/Ps/07/2021

Tentang:

PENUNJUKAN PEMBIMBING TESIS MAHASISWA

DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

- Menimbang : 1. bahwa untuk menjamin kelancaran penyelesaian studi pada Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh dipandang perlu menunjuk Pembimbing Tesis bagi mahasiswa;
2. bahwa mereka yang namanya tercantum dalam Keputusan ini, dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk diangkat sebagai Pembimbing Tesis.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
3. Keputusan Menteri Agama Nomor 156 Tahun 2004 tentang Pedoman/Pengawasan, Pengendalian dan Pembinaan Diploma, Sarjana, Pascasarjana Pada Perguruan Tinggi Agama;
4. Keputusan Menteri Agama Nomor 21 Tahun 2015 tentang STATUTA UIN Ar-Raniry;
5. Keputusan Dirjen Binbaga Islam Departemen Agama R.I. Nomor 40/E/1988 tentang Penyelenggaraan Program Pascasarjana IAIN Ar-Raniry di Banda Aceh;
6. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tanggal 2 Januari 2015 tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang kepada Dekan dan Direktur Pascasarjana dalam lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
- Memperhatikan : 1. Hasil Seminar Proposal Tesis Semester Genap Tahun Akademik 2019/2020, pada hari Kamis tanggal 16 Juli 2020.
2. Keputusan Rapat Pimpinan Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh pada hari Rabu Tanggal 14 Juli 2021.
3. Berdasarkan surat permohonan mahasiswa yang bersangkutan untuk ganti judul tesis.

MEMUTUSKAN:

- Menetapkan Kesatu : Menunjuk:
1. Dr. Azharsyah Ibrahim, SE., Ak., M. S. O. M
 2. Dr. Bismi Khalidin, MA

Sebagai Pembimbing Tesis yang diajukan oleh:

Nama : Nursafitri
NIM : 30183726
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis SWOT Penerapan Wakaf dalam Asuransi pada Sun Life Syariah Aceh

- Kedua : Pembimbing Tesis bertugas untuk mengarahkan, memberikan kritik konstruktif dan bimbingan Tesis sehingga dianggap memenuhi standar untuk memperoleh gelar Magister.
- Ketiga : Kepada Pembimbing Tesis yang namanya tersebut di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- Keempat : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan.
- Kelima : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir pada tanggal 31 Agustus 2022 dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya, apabila kemudian ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini.
- Keenam : Dengan berlakunya SK ini, Maka SK No. 289/Un.08/Ps/07/2020 dinyatakan tidak berlaku lagi.



Tembusan :Rektor UIN Ar-Raniry di Banda Aceh;

Lampiran 2. Surat Izin Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
PASCASARJANA**

Jl. Ar-Raniry No. 1 Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telepon (0651) 7552397, Hp. 085297931017, Fax (0651) 7552397
mail: pascasarjanauinar@ar-raniry.ac.id Website: www.ar-raniry.ac.id

Banda Aceh, 23 Desember 2020

Nomor : 3450/Un.08/Ps.I/12/2020
Lamp : -
Hal : **Pengantar Penelitian Tesis**

Kepada Yth
Sun Life Syariah

di-
Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh menerangkan bahwa:

N a m a : Nursafitri
N I M : 30183726
Prodi : Ekonomi Syariah

adalah mahasiswa Pascasarjana UIN Ar-Raniry yang sedang mempersiapkan penyelesaian penelitian Tesis yang berjudul : "**Peluang dan Tantangan Penerapan Wakaf dalam Asuransi Syariah (Kajian pada Sun Life Syariah Banda Aceh)**".

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu dapat mengizinkan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melakukan penelitian dan memberikan data seperlunya.

Demikian surat pengantar ini dikeluarkan, atas perhatian dan kerjasamanya kami haturkan terima kasih.

Wassalam,
An-Direktur
Wakil Direktur,



Tembusan: Direktur Ps (sebagai laporan).

Lampiran 3. Surat telah melakukan Penelitian



SURAT KETERANGAN

Agency Director Sun Life Syariah Aceh, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Nursafitri
Nim : 30183726
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Judul Tesis : ANALISIS SWOT PENERAPAN WAKAF DALAM ASURANSI
PADA SUN LIFE SYARIAH ACEH

Benar yang namanya tersebut di atas sudah melakukan penelitian di Sun Life Syariah Aceh (Navara Al Uzma) pada tanggal 22 Januari 2021, untuk memenuhi tugas akhir perkuliahan (tesis).

Demikian, surat ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Banda Aceh, 22 Januari 2021

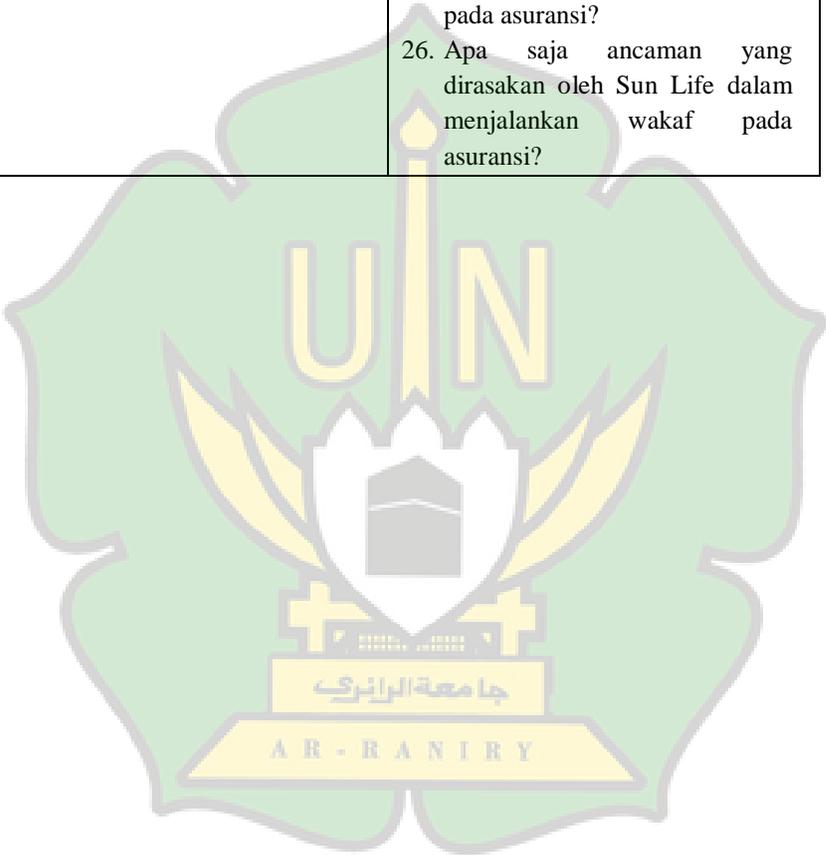
Sun Life Syariah Aceh


M. Saifurrahman
(Agency Director) SS Navara Al Uzma

Lampiran 4. Transkrip Wawancara

<p>Informasi Informan</p>	<p>Nama : Jabatan : Hari/tanggal : Tempat :</p>
<p>Daftar Pertanyaan</p>	<p>14. Hal apakah yang melatarbelakangi Sun Life Syariah Aceh menerapkan wakaf pada produk yang dijalkannya? 15. Sejak kapan produk wakaf dalam asuransi mulai dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh ? 16. Dalam menjalankan produk wakaf, apakah Sun Life bekerjasama dengan pihak lain? 17. Apa tujuan dari produk wakaf yang ada pada Sun Life Syariah Aceh? 18. Dalam pengoprasiaannya, akad-akad apa saja yang digunakan oleh Sun Life Syariah Aceh terutama untuk wakaf sendiri? 19. Bagaimanakah prosedur wakaf dalam asuransi yang terdapat pada Sun Life Syariah Aceh? 20. Apakah wakaf yang dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh memiliki produk yang khusus dan tergolong jenis asuransi yang bagaimana wakaf tersebut? 21. Bagaimanakah upaya yang dilakukan pihak Sun Life dalam memasarkan produk wakaf? 22. Kegiatan apa saja yang dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh? 23. Hal apa sajakah yang menjadi kekuatan bagi Sun Life syariah dalam menerapkan wakaf pada kegiatan yang dijalkannya?</p>

	<p>24. Apa saja kelemahan yang dimiliki Sun Life syariah dalam menjalankan wakaf sebagai produk baru dalam perusahaannya?</p> <p>25. Ahal apa sajakah yang menjadi peluang bagi Sun Life Syariah Aceh dalam menjalankan wakaf pada asuransi?</p> <p>26. Apa saja ancaman yang dirasakan oleh Sun Life dalam menjalankan wakaf pada asuransi?</p>
--	--



Lampiran 5. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

ANALISIS SWOT PENERAPAN WAKAF DALAM ASURANSI PADA SUN LIFE SYARIAH ACEH

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan Hormat,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir kuliah Program Ekonomi Syariah Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh. Maka dengan kerendahan hati saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk meluangkan waktunya mengisi beberapa pernyataan pada angket dibawah ini dengan jawaban yang sebenarnya. Kuesioner ini digunakan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal penerapan wakaf dalam Asuransi Syariah yang dijalankan oleh Sun Life Syariah Aceh melalui analisis SWOT. Atas kesediaan dan kerjasamanya, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Hormat saya,

Nursafitri

KUESIONER PENELITIAN

I. Data Responden

Nama Lengkap :

Jabatan (sebagai) :

II. Petunjuk Pengisian

1. Penilaian bobot faktor-faktor internal dan eksternal. Responden diminta untuk menilai faktor-faktor internal dan eksternal tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap strategi bisnis.
2. Penilaian rating. Responden diminta untuk memberikan skala berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Hasil dari kuesioner ini adalah angka/kuantitatif.
3. Langkah pertama adalah menentukan bobot. Bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau urgensi penanganan dengan skala 1 sampai 5 (1 = tidak penting, 5 = sangat penting). Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengidentifikasi tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam suatu industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan atau kelemahan internal, faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja organisasi harus diberikan bobot yang tinggi.
4. Langkah kedua berikan rating 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating =1), kelemahan yang kecil (rating =2), kekuatan yang kecil (rating =3) kekuatan yang besar (rating=4).

Kekuatan (S)		Kelemahan (W)	
Keterangan	Rating	Keterangan	Rating
Sangat penting	4	Sangat penting	1
Penting	3	Penting	2
Kurang penting	2	Kurang penting	3
Tidak penting	1	Tidak penting	4
Peluang (O)		Ancaman (T)	
Keterangan	Rating	Keterangan	Rating
Sangat penting	4	Sangat penting	1
Penting	3	Penting	2
Kurang penting	2	Kurang penting	3
Tidak penting	1	Tidak penting	4

Kuesioner IFAS (Faktor-faktor Strategi Internal)

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot x Rating)
<i>Kekuatan (Strength)</i>					
1	Adanya fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi				
2	Kemudahan dalam berwakaf				
3	Adanya produk khusus dalam berwakaf				

4	Memperluas basis sumber dana wakaf				
5	Sun Life Syariah merupakan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM)				
6	Bekerjasama dengan lembaga-lembaga wakaf				
Sub total					
Kelemahan (<i>Weakness</i>)					
1	Wakaf dalam asuransi sebagai produk baru				
2	Minat seseorang dalam berasuransi masih rendah				
3	Minimnya sosialisasi produk				
4	Faktor usia terlambat masuk asuransi				
Sub total					
Total					

Kuesioner EFAS (Faktor-faktor Strategi Eksternal)

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot x Rating)
Peluang (<i>Opportunity</i>)					
1	Mayoritas penduduk muslim				
2	Potensi wakaf tunai tidak terhingga				

3	Tersedianya produk wakaf selain manfaat utama proteksi dan investasi				
4	Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat				
5	Inovasi produk berbasis Syariah				
6	Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar				
Sub total					
<i>Ancaman (Threat)</i>					
1	Semakin banyak kompetitor baru				
2	Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi				
3	Kurangnya pengetahuan masyarakat				
4	Kurangnya kesadaran peserta asuransi dalam berwakaf				
5	Memiliki harga saing dengan perusahaan lain				
Sub total					
Total					

Banda Aceh,
Responden,

(.....)

Lampiran 6. Jawaban Responden

Analisis Kuantitatif Indikator SWOT

Narasumber : Karyawan Sun Life Syariah Aceh

KETERANGAN:

Responden I : Sani Maghfirah (BA)

Responden II : Zulchaidir (AM)

Responden III : Misa Sovlina (AM)

Responden IV : Zakiah Zainun (AM)

1. Data jawaban responden terhadap indikator peluang dan ancaman

Indikator	Responden	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot X Rating)
Indikator I	Sani Maghfirah	5	4	0,1	0,4
	Zulchaidir	5	4		
	Misa Sovlina	5	4		
	Zakiah Zainun	5	4		
Total rata-rata		5	4	-	-
Indikator II	Sani Maghfirah	5	4	0,1	0,4
	Zulchaidir	5	4		
	Misa Sovlina	5	4		
	Zakiah Zainun	5	4		
Total rata-rata		5	4	-	-
Indikator III	Sani Maghfirah	5	4	0,1	0,4
	Zulchaidir	5	4		
	Misa Sovlina	5	4		

P E L U A N G		Zakiah Zainun	5	4		
	Total rata-rata		5	4	-	-
	Indikator IV	Sani Maghfirah	5	3	0,1	0,3
		Zulchaidir	5	4		
		Misa Sovlina	5	3		
		Zakiah Zainun	5	4		
	Total rata-rata		5	3	-	-
	Indikator V	Sani Maghfirah	5	4	0,1	0,4
		Zulchaidir	5	4		
		Misa Sovlina	5	4		
		Zakiah Zainun	5	4		
	Total rata-rata		5	4	-	-
	Indikator VI	Sani Maghfirah	5	4	0,1	0,4
		Zulchaidir	5	4		
		Misa Sovlina	5	4		
		Zakiah Zainun	5	4		
	Total rata-rata		5	4	-	-
	Jumlah		30	-	0,6	2,3

A N C A M A N	Indikator	Responden	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot X Rating)
	Indikator I	Sani Maghfirah	4	2	0,08	0,16
		Zulchaidir	4	2		
		Misa Sovlina	4	2		
		Zakiah Zainun	4	2		
	Total rata-rata		4	2	-	-
	Indikator II	Sani Maghfirah	4	3	0,08	0,16
		Zulchaidir	4	2		
		Misa Sovlina	4	3		
		Zakiah Zainun	4	2		
Total rata-rata		4	2	-	-	
Indikator III	Sani Maghfirah	4	2	0,07	0,14	
	Zulchaidir	3	2			
	Misa Sovlina	3	2			
	Zakiah Zainun	4	2			
Total rata-rata		3,5	2	-	-	
Indikator IV	Sani Maghfirah	4	2	0,09	0,27	
	Zulchaidir	5	3			
	Misa Sovlina	5	3			
	Zakiah Zainun	4	3			
Total rata-rata		4,5	3	-	-	
Indikator V	Sani Maghfirah	4	2	0,08	0,24	
	Zulchaidir	5	3			

	Misa Sovlina	3	3		
	Zakiah Zainun	4	3		
	Total rata-rata	4	3	-	-
	Jumlah	20	-	0,4	0,97

a. Langkah-langkah perhitungan matriks EFAS

- 1) Perhitungan jumlah bobot rata-rata perindikator yang diperoleh dari perhitungan bobot ke empat responden, dengan cara menggunakan rumus rata-rata

$$\text{Bobot rata-rata} = \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{jumlah responden}}$$

contoh : bobot rata-rata indikator 1

$$= \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{jumlah responden}}$$

$$= \frac{5 + 5 + 5 + 5}{4}$$

$$= 5$$

- 2) Total EFE diperoleh dari total bobot indikator faktor peluang dan ancaman

$$\text{Total EFE} = 5 + 5 + 5 + 5 + 5 + 5 + 4 + 4 + 3,5 + 4,5 + 4 = 50$$

- 3) Bobot relatif diperoleh dengan cara membagikan bobot rata-rata perindikator dengan total EFE.

$$\text{Bobot relatif} = \frac{\text{bobot rata-rata perindikator}}{\text{total EFE}}$$

Contoh : bobot relatif indikator peluang 1

$$= \frac{\text{bobot rata-rata perindikator}}{\text{total EFE}}$$

$$= \frac{5}{50}$$

$$= 0,1$$

- 4) Rating diperoleh dengan cara mencari nilai rata-rata rating dari jawaban keempat responden

$$\text{Rating rata-rata} = \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{jumlah responden}}$$

Contoh : rating rata-rata indikator peluang 1

$$= \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{Jumlah responden}}$$

$$= \frac{4 + 4 + 4 + 4}{4}$$

$$= 4$$

- 5) Sehingga diperoleh matriks EFAS penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh seperti tabel berikut ini:

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Total skor (Bobot X Rating)
Peluang (Opportunity)				
1	Mayoritas penduduk muslim	0,1	4	0,4
2	Potensi wakaf tunai tidak terhingga	0,1	4	0,4
3	Tersedianya produk wakaf selain manfaat utama proteksi dan investasi	0,1	4	0,4
4	Minat masyarakat terhadap ekonomi syariah semakin meningkat	0,1	3	0,3

5	Inovasi produk berbasis Syariah	0,1	4	0,4
6	Potensi industri keuangan berbasis syariah masih sangat besar	0,1	4	0,4
Total		0,6	-	2,3
Ancaman (Threat)				
1	Semakin banyak kompetitor baru	0,08	2	0,16
2	Maraknya praktik wakaf tanpa harus berasuransi	0,08	2	0,16
3	Kurangnya pengetahuan masyarakat	0,07	2	0,14
4	Kurangnya kesadaran peserta asuransi dalam berwakaf	0,09	3	0,27
5	Memiliki harga saing dengan perusahaan lain	0,08	3	0,24
Total		0,4	-	0,97
Jumlah		1.0	-	3.27

2. Data jawaban responden terhadap indikator kekuatan dan kelemahan

K E K U A T A N	Indikator	Responden	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot X Rating)
	Indikator I	Sani Maghfirah	5	4	0,10	0,4
		Zulchaidir	5	4		
		Misa Sovlina	5	4		
		Zakiah Zainun	5	4		
	Total rata-rata		5	4	-	-
	Indikator II	Sani Maghfirah	5	3	0,10	0,3
		Zulchaidir	5	4		
		Misa Sovlina	5	3		
		Zakiah Zainun	5	4		
Total rata-rata		5	3	-	-	
Indikator III	Sani Maghfirah	5	4	0,10	0,4	
	Zulchaidir	5	4			
	Misa Sovlina	5	4			
	Zakiah Zainun	5	4			
Total rata-rata		5	4	-	-	
Indikator IV	Sani Maghfirah	4	4	0,09	0,36	
	Zulchaidir	5	4			
	Misa Sovlina	4	3			
	Zakiah Zainun	5	4			
Total rata-rata		4,5	4	-	-	

Indikator V	Sani Maghfirah	5	4	0,10	0,4
	Zulchaidir	5	4		
	Misa Sovlina	5	4		
	Zakiah Zainun	5	4		
Total rata-rata		5	4	-	-
Indikator VI	Sani Maghfirah	5	4	0,10	0,4
	Zulchaidir	5	4		
	Misa Sovlina	5	4		
	Zakiah Zainun	5	4		
Total rata-rata		5	4	-	-
Jumlah		29,5	-	0,59	2,26

Indikator	Responden	Bobot	Rating	Bobot Relatif	Skor (Bobot X Rating)
Indikator I	Sani Maghfirah	5	1	0,10	0,1
	Zulchaidir	5	1		
	Misa Sovlina	5	1		
	Zakiah Zainun	5	1		
Total rata-rata		5	1	-	-
Indikator II	Sani Maghfirah	4	2	0,09	0,18
	Zulchaidir	5	2		
	Misa Sovlina	5	2		
	Zakiah Zainun	4	2		

K E L E M A H A N	Total rata-rata		4,5	2	-	-
	Indikator III	Sani Maghfirah	5	2	0,10	0,2
		Zulchaidir	5	2		
		Misa Sovlina	5	2		
		Zakiah Zainun	5	2		
	Total rata-rata		5	2	-	-
	Indikator IV	Sani Maghfirah	5	4	0,09	0,36
		Zulchaidir	4	4		
		Misa Sovlina	5	4		
		Zakiah Zainun	4	3		
Total rata-rata		4,5	4	-	-	
Jumlah		19	-	0,38	0,84	

a. Langkah-langkah perhitungan matriks IFAS

- 1) Perhitungan jumlah bobot rata-rata perindikator yang diperoleh dari perhitungan bobot ke empat responden, dengan cara menggunakan rumus rata-rata

$$\text{Bobot rata-rata} = \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{jumlah responden}}$$

contoh : bobot rata-rata indikator 1

$$= \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{jumlah responden}}$$

$$= \frac{5 + 5 + 5 + 5}{4}$$

$$= 5$$

- 2) Total IFE diperoleh dari total bobot indikator faktor kekuatan dan kelemahan

$$\text{Total IFE} = 5 + 5 + 5 + 4,5 + 5 + 5 + 5 + 4,5 + 5 + 4,5 =$$

$$48,5$$

- 3) Bobot relatif diperoleh dengan cara membagikan bobot rata-rata perindikator dengan total IFE

$$\text{Bobot relatif} = \frac{\text{bobot rata-rata perindikator}}{\text{total IFE}}$$

Contoh : bobot relatif indikator peluang 1

$$= \frac{\text{bobot rata-rata perindikator}}{\text{total IFE}}$$

$$= \frac{5}{48,5}$$

$$= 0,10$$

- 4) Rating diperoleh dengan cara mencari nilai rata-rata rating dari jawaban keempat responden

$$\text{Rating rata-rata} = \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{Jumlah responden}}$$

Contoh : rating rata-rata indikator peluang 1

$$= \frac{\text{jumlah total jawaban responden}}{\text{Jumlah responde}}$$

$$= \frac{4 + 4 + 4 + 4}{4}$$

$$= 4$$

- 5) Sehingga diperoleh matriks IFAS penerapan wakaf pada Sun Life Syariah Aceh seperti tabel berikut ini:

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Total skor (Bobot X Rating)
Kekuatan (Strength)				
1	Adanya fatwa DSN-MUI tentang wakaf manfaat asuransi dan investasi	0,10	4	0,4

2	Kemudahan dalam berwakaf	0,10	3	0,3
3	Adanya produk khusus dalam berwakaf	0,10	4	0,4
4	Memperluas basis sumber dana wakaf	0,09	4	0,36
5	Sun Life Syariah merupakan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM)	0,10	4	0,4
6	Bekerjasama dengan lembaga-lembaga wakaf	0,10	4	0,4
Total		0,59	-	2,26
Kelemahan (Weakness)				
1	Wakaf dalam asuransi sebagai produk baru	0,10	1	0,1
2	Minat seseorang dalam berasuransi masih rendah	0,09	2	0,18
3	Minimnya sosialisasi produk	0,10	2	0,2
4	Faktor usia terlambat masuk asuransi	0,09	4	0,36
Total		0,38	-	0,84
Jumlah		1.0	-	3.1

Lampiran 7. Form Ikrar Wakaf Sun Life



IKRAR WAKAF

Bismillaahirohmaanirrohim

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :
No SPAJ Syariah :

Saya sebagai Peserta, dengan ini berikrar untuk berwakaf Manfaat Asuransi dan/atau Manfaat Investasi yang terbentuk dari produk asuransi sesuai nomor SPAJ Syariah yang tertera atas nama Pihak Yang Diasuransikan (selanjutnya disebut "Dana Wakaf") kepada lembaga wakaf yang ditunjuk ("Nazhir") sebesar persentase pembagian sebagaimana tercantum pada tabel berikut:

No	Nazhir	Penerima Manfaat	Manfaat Asuransi (%)	Manfaat Investasi ¹⁾ (%)	Keterangan
1.	xx				Dana Wakaf a. Manfaat Asuransi: Maksimal 45% dari Santunan Kematian b. Manfaat Investasi: Maksimal 30% dari Manfaat Investasi
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
Total			100	100	

¹⁾Besar dana yang terbentuk dari Manfaat Investasi bergantung pada Nilai Unit saat dana tersebut dicairkan.

Saya mengerti dan setuju bahwa Ikrar Wakaf ini hanya berlaku apabila Polis dalam keadaan aktif dan berlaku (tidak dalam kondisi *lapse*) sampai dengan peristiwa yang diasuransikan terjadi sehingga menyebabkan Manfaat Asuransi disetujui dan/atau Manfaat Investasi diserahkan kepada Penerima Manfaat serta Dana Wakaf diserahkan kepada Nazhir.

Melalui Ikrar Wakaf ini, Saya menunjuk Penerima Manfaat pada urutan pertama sebagaimana tercantum pada tabel persetujuan Penerima Manfaat di bawah untuk melaksanakan Ikrar Wakaf

atas Dana Wakaf yang telah ditetapkan untuk dan atas nama Pihak Yang Diasuransikan ("Wakif") apabila Wakif meninggal dunia.

(Diisi jika seluruh Penerima Manfaat masih dibawah umur (belum berusia 17 tahun))

Dalam hal seluruh Penerima Manfaat masih dibawah umur maka dengan ini Saya menunjuk:

No	Nama Wali	No KTP	Hubungan Dengan Penerima Manfaat	Tanda Tangan	Tanggal

Untuk bertindak selaku wali dari seluruh Penerima Manfaat guna melaksanakan Ikrar Wakaf apabila Wakif meninggal dunia.

Agar Ikrar Wakaf ini sah, maka Saya sertakan persetujuan dari seluruh Penerima Manfaat sesuai dengan daftar Penerima Manfaat yang tercantum dalam SPAJ Syariah. Apabila di kemudian hari terdapat ahli waris yang tidak setuju atau terjadi perselisihan mengenai Dana Wakaf, maka Ikrar Wakaf yang telah dibuat ini tidak dapat dibatalkan dengan alasan apapun kecuali untuk membayar sisa hutang atas nama Wakif (apabila ada). Peserta dan Penerima Manfaat termasuk tidak terbatas pada ahli waris Wakif dengan ini membebaskan PT Sun Life Financial Indonesia dari perselisihan yang timbul akibat dan/atau sehubungan dengan Ikrar Wakaf, termasuk apabila Nazhir yang telah ditunjuk melakukan penyalahgunaan Dana Wakaf.

Tabel Persetujuan Penerima Manfaat

Persetujuan wajib ditandatangani oleh Penerima Manfaat yang tercantum pada SPAJ Syariah.

No	Nama Penerima Manfaat	No KTP	Hubungan Dengan Wakif	Tanda Tangan	Tanggal

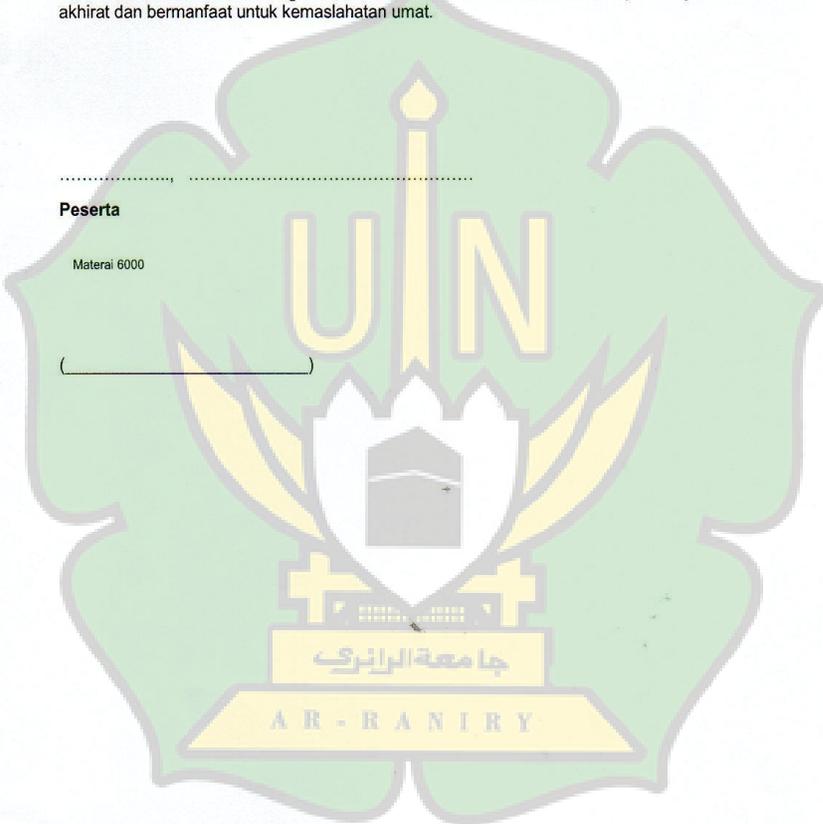
Penerima Manfaat dan/atau wali dari Penerima Manfaat yang menandatangani persetujuan Ikrar Wakaf ini, menyatakan telah membaca, memahami, dan berjanji akan melaksanakan wakaf atas Dana Wakaf sesuai dengan Ikrar Wakaf ini.

Demikian Ikrar Wakaf ini dibuat tanpa paksaan apapun serta dapat dipertanggungjawabkan secara hukum dan merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dengan SPAJ Syariah dan/atau Polis Asuransi. Semoga wakaf ini diterima oleh Allah SWT serta dapat menjadi bekal di akhirat dan bermanfaat untuk kemaslahatan umat.

.....
Peserta

Materai 6000

(_____)



Lampiran 8. Fatwa DSN-MUI No: 106/DSN-MUI/X/2016



دewan Syariah Nasional
Majelis Ulama Indonesia

DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI
National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Jl. Dempo No.19 Pegangsaan-Jakarta Pusat 10320 Telp. : (021) 3904146 Fax. : (021) 31903288

FATWA

DEWAN SYARIAH NASIONAL-MAJELIS ULAMA INDONESIA

NO: 106/DSN-MUI/X/2016

Tentang

**WAKAF MANFAAT ASURANSI DAN MANFAAT INVESTASI
PADA ASURANSI JIWA SYARIAH**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah,

- Menimbang** :
- bahwa masyarakat, lembaga wakaf, dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) memerlukan penjelasan dari segi syariah tentang hukum mewakafkan manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah;
 - bahwa ketentuan hukum mengenai mewakafkan manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah belum diatur dalam fatwa DSN-MUI;
 - bahwa atas dasar pertimbangan huruf a dan b, DSN-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah untuk dijadikan pedoman;

Mengingat :

- Firman Allah Swt.
 - Q.S. Al-Maidah (5):1

يَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

"Hai orang yang beriman, Penuhilah akad-akad itu...."

- Q.S. al-Isra' (17): 34

... وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

"...Dan penuhilah janji; sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggungjawabannya..."

- Q.S Ali Imran (3): 92

لَنْ تَمْلِكُوا الرِّبَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا حُبِبْتُمْ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

"Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sebagian harta yang

Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia

kamu cintai. Dan apa saja yang kamu nafkahkan, maka sesungguhnya Allah mengetahuinya”.

d. Q.S.Al-Baqarah (2): 267

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ

“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu...”

e. Q.S. Al-Maidah (5): 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.

2. Hadis Nabi s.a.w.:

a. Hadis Nabi riwayat al-Nasa’i:

عن ابن عمر قال : قال عمرُ لِنَبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إنَّ السَّيِّئَةَ سَهْمٌ لِي بِحَبِيبٍ لَمْ أُصِيبْ مَالًا قَطُّ أُعْجِبُ إِلَيْهِ مِنْهَا، فَأَرَدْتُ أَنْ أَتَصَدَّقَ بِهَا، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِيحْسِنْ أَصْلَهَا وَسَلِّمْ فَرْتَهَا

“Diriwayatkan dari Ibn Umar ra, ia berkata: Umar ra berkata kepada Nabi saw., ‘saya mempunyai seratus bagian (tanah/kebun) di Khaibar, belum pernah saya mendapatkan harta yang paling saya kagumi melebihi tanah itu; saya bermaksud menyedekahkannya.’ Nabi saw. berkata: ‘tahanlah pokoknya dan sedekahkan hasilnya pada sabillah’.”

b. Hadis Nabi Riwayat Imam al-Bukhari:

عن ابن عمر رضي الله عنهما أن عمر بن الخطاب أصاب أرضاً بحبيبه فأبى النبي صلى الله عليه وسلم يستأمره فيها فقال يا رسول الله إنني أصبْتُ أرضاً بحبيبه لم أصب مالا قط أنفس عيدي منه فما تأمر به قال إن شئت حبست أصلها وتصدقت بما قال فتصدقت بما عمر أنه لا يباع ولا يوهب ولا يورث وتصدقت بما في القراء وفي الثرق وفي الرقاب وفي سبيل الله وابن السبيل والصيف لا جناح على من وليها أن يأكل منها بالمعروف ويُطعم غير ممنول قال فحدثت به ابن سيرين فقال غير متائل مالا



Dari Ibnu Umar RA, bahwa Umar RA memperoleh sebidang tanah di Khaibar, kemudian menghadap kepada Rasulullah untuk mohon petunjuk. Umar berkata: Ya Rasulullah! Saya mendapatkan sebidang tanah di Khaibar, saya belum pernah mendapatkan harta sebaik itu, maka apakah yang engkau perintahkan kepadaku? Rasulullah bersabda: bila kau suka, kau tahan tanah itu dan engkau sedekahkan. Berkata Ibnu Umar; 'Kemudian Umar mensedekahkan tanah tersebut, (disertai persyaratan) tidak dijual, tidak diwariskan dan tidak juga dihibahkan. selanjutnya Umar menyedekahkannya kepada orang fakir, kaum kerabat, hamba sahaya, sabilillah, ibnu sabil, dan tamu. Dan tidak dilarang bagi yang mengelola tanah wakaf itu (pengurusnya) makan dari hasilnya dengan cara yang baik dengan tidak bermaksud menumpuk harta.

c. Hadis Nabi Riwayat Muslim:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- قَالَ « إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَنْهُ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ إِلَّا مِنْ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ أَوْ وَالدِّ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ »

"Dari Abu Hurairah ra, Rasulullah saw, bersabda: 'Apabila seorang manusia meninggal dunia, terputus darinya amalnya kecuali dari tiga hal (yaitu): dari sedekah jariah, ilmu yang bermanfaat, atau anak saleh yang mendoakannya."

d. Hadis Nabi riwayat Imam al-Tirmidzi:

عَنْ عَمْرِو بْنِ عَوْفٍ الْمُرِّيِّ رَضِيَ اللَّهُ تَعَالَى عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : الصُّلْحُ حَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا. وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ، إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا، أَوْ أَحَلَ حَرَامًا.

"Dari 'Amr bin 'Auf al-Muzanni, bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sulh (penyelesaian sengketa melalui musyawarah untuk mufakat) boleh dilakukan di antara kaum muslimin kecuali sulh yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram."

3. Kaidah fikih :

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يُدَلَّ دليلاً على تحريمها.

"Pada dasarnya, segala bentuk muamalat itu boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

- Memperhatikan :**
1. Penjelasan para fuqaha mengenai *Mauquf bih*.
 - a. Wakaf adalah menahan harta yang dapat dimanfaatkan dan/atau di-*istiismar*-kan tanpa lenyap bendanya, dengan tidak menjual, menghibahkan, dan/atau mewariskannya, dan hasilnya disalurkan pada sesuatu yang mubah kepada penerima manfaat wakaf yang ada.
 - b. Syarat-syarat obyek wakaf menurut pendapat ulama, antara lain adalah:
 - 1) harta yang diwakafkan harus harta yang berharga/bernilai secara syariah (*mal muta'awwam*);
 - 2) harta yang diwakafkan harus harta yang sudah jelas dan terukur (*ma'lum*); dan
 - 3) harta yang diwakafkan harus harta yang sudah menjadi milik penuh (*milik tam*) bagi wakif pada saat akad wakaf dilakukan.
 2. Surat-surat terkait, yaitu :
 - a. Surat dari Sun Life Financial Syariah No. 01/E/SHD/ 11/2015 tanggal 27 Februari 2015 perihal Surat Konfirmasi Program Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah untuk Wakaf.
 - b. Surat dari Lembaga Wakaf Al-Azhar No.019/Dir-Wakaf/III/2014 tanggal 26 Maret 2014 perihal Permohonan Ketetapan Aspek Syariah atas Produk Wakaf Wasiat Polis Asuransi.
 - c. Keputusan Rapat Kerja DSN-MUI tanggal 11-13 Februari 2016 yang dilaksanakan di Bogor.
 3. Fatwa DSN-MUI:
 - a. Fatwa DSN-MUI Nomor: 21 /DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah;
 - b. Fatwa DSN-MUI Nomor: 51 /DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Mudharabah Musyarakah pada Asuransi Syariah (Ketentuan Kedua, Ketentuan Hukum, angka 2); dan
 - a. Fatwa DSN-MUI NO: 85/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Janji (*Wa'd*) Dalam Transaksi Keuangan Dan Bisnis Syariah
 4. Fatwa MUI tentang Wakaf Uang tanggal 11 Mei 2002
 5. Pendapat peserta Rapat Pleno DSN-MUI tanggal 01 Oktober 2016

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : FATWA TENTANG WAKAF MANFAAT ASURANSI DAN MANFAAT INVESTASI PADA ASURANSI JIWA SYARIAH.

Pertama : Ketentuan Umum

Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan:

1. Wakaf adalah menahan harta yang dapat dimanfaatkan dan/atau di-*istismar*-kan tanpa lenyap bendanya, dengan tidak menjual, menghibahkan, dan/atau mewariskannya, dan hasilnya disalurkan pada sesuatu yang mubah kepada penerima manfaat wakaf yang ada.
2. **Manfaat Asuransi** adalah sejumlah dana yang bersumber dari Dana Tabarru' yang diserahkan kepada pihak yang mengalami musibah atau pihak yang ditunjuk untuk menerimanya.
3. **Manfaat Investasi** adalah sejumlah dana yang diserahkan kepada peserta program asuransi yang berasal dari kontribusi investasi peserta dan hasil investasinya.

Kedua : Ketentuan Hukum

1. Pada prinsipnya Manfaat Asuransi dimaksudkan untuk melakukan mitigasi risiko peserta atau pihak yang ditunjuk.
2. Mewakafkan Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada asuransi jiwa syariah hukumnya boleh dengan mengikuti ketentuan yang terdapat dalam Fatwa ini.

Ketiga : Ketentuan Khusus

1. Ketentuan Wakaf Manfaat Asuransi
 - 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.
2. Ketentuan Wakaf Manfaat Investasi
 - 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.
3. Ketentuan Ujrah terkait dengan produk wakaf
 - a. Ujrah tahun pertama paling banyak 45% dari kontribusi reguler;
 - b. Akumulasi ujrah tahun berikutnya paling banyak 50% dari kontribusi reguler.

Keempat : Ketentuan Penutup

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui lembaga penyelesaian sengketa berdasarkan syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta

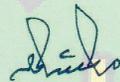
Pada Tanggal : 29 Dzulhijjah 1436 H.

1 Oktober 2016 M.

**DEWAN SYARIAH NASIONAL-
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,

Sekretaris,


DR. K.H. MA'RUF AMIN


DR. H. ANWAR ABBAS, MM, M.AG

