

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PADA PRODUK
TAKAFULINK SALAM WAKAF MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT
(Studi Kasus Pada PT Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan)**

Oleh:

NITA PUSPITA SARI

NIM: 0505172033

Program studi

ASURANSI SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2021 M / 1442 H

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK TAKAFULINK
SALAM WAKAF MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**

(Studi Kasus Pada PT Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan)

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)

Dalam Ilmu

Asuransi Syariah Pada Program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Oleh:

NITA PUSPITA SARI

NIM.0505172033



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2021 M / 1442 H

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : NITA PUSPITA SARI

NIM : 0505172033

Tempat/Tanggal lahir : Medan, 14 Maret 1998

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : Jalan Denai Gg Mulia No 14

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PADA PRODUK TAKAFULINK SALAM WAKAF MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS PADA PT TAKAFUL KELUARGA CABANG SETIABUDI MEDAN)” benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 2 November 2021

Yang membuat pernyataan



NITA PUSPITA SARI

NIM.0505172033

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PADA PRODUK
TAKAFULINK SALAM WAKAF MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT
(Studi Kasus Pada PT Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan)**

Oleh :

NITA PUSPITA SARI

NIM.0505172033

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Program Studi Asuransi Syariah

Medan, Oktober 2021

Pembimbing I



Euti Anggrani, M.A

NIDN. 2031057701

Pembimbing II



Nurul Jannah, M.F

NIDN. 2117029201

Mengetahui Ketua Jurusan Asuransi Syariah



Tri Inda Fadhila Rahma S.E.I, M.E.I

NIDN. 2029019101

PENGESAHAN

Skrripsi berjudul "Analisis Strategi pengembangan pada produk Takafulink Salam Wakaf Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus pada PT Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan)"

Nita Puspa Sari NIM. 0505172033 Program Studi Asuransi Syariah Telah Dimunajabahkan kepada Sidang Munajabah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU Medan Pada Tanggal 30 Desember 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Program Studi Asuransi Syariah

Medan, 30 Desember 2021
Panitia Sidang Munajabah Skripsi
Program Studi Asuransi Syariah
UTN-SU

Ketua



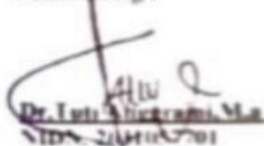
Dr. Muhammad Arif, MA
NIDN. 2112018501

Sekretaris



Rahmi Syahriya S. I. B. I. MA
NIDN. 2003018501

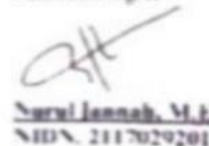
Pembimbing I



Dr. Lutfi Aliftrahmi, MA
NIDN. 2004018701

Anggota

Pembimbing II



Sury Lannah, M.E
NIDN. 2117029201



Atiq, MA
NIDN. 0106038701



Imer, M.Si
NIDN. 2003038701

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam
UIN - Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yaffa, M. Ag.
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

NITA PUSPITA SARI, 2021. Analisis Strategi Pengembangan pada Produk Takafulink Salam Wakaf menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada PT Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan). Dibawah bimbingan Pembimbing I oleh Ibu Tuti Anggaraini M.Ag dan Pembimbing II oleh ibu Nurul Jannah M.A

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi pengembangan pada produk Takafulink Salam Wakaf dengan menggunakan Analisis SWOT di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan kepustakaan. Informan dalam penelitian ini adalah kepala cabang dan agensi PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan. Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian Analisis Strategi Pengembangan pada produk Takafulink Salam Wakaf menggunakan analisis SWOT di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan, menggunakan 2 langkah dalam proses pelaksanaan yaitu dengan Matriks IFAS dan EFAS, Dari analisis table 4.2 IFAS, Faktor kelemahan dan kekuatan memiliki total skor 2.39. Karena total skor dibawah 2,5 ini berarti mengidentifikasi posisi internal yang lemah . dan pada matriks EFAS berdasarkan analisis table 4.3, Faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 2.95, Karena total skor diatas 2,5 ini berarti mengidentifikasi posisi eksternal yang kuat, Strategi Pengembangan pada produk Takafulink Salam Wakaf yang diterapkan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan telah berjalan dengan baik.

Kata kunci : Strategi Pengembangan, Analisis SWOT, Produk Takafulink Salam Wakaf

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat limpahan rahmat, hidayat dan inayahnya maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Shalawat dan salam, semoga selalu tercurahkan pada baginda Rasulullah Muhammad SAW beserta seluruh keluarga, sahabat-sahabatnya dan para pengikutnya. Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT yang akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan produk Takafulink Salam Wakaf menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada PT Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan)”** Tahun Ajaran 2021/2022

Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pada jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU Medan. Selama penyusunan skripsi ini penulis banyak memperoleh bantuan dan dukungan yang sangat berharga berupa motivasi, petunjuk, bimbingan dan pengarahan serta saran-saran dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung.

Maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih Secara khusus dan dengan rasa hormat penulis ucapkan terimakasih kepada Kakek Imam Aciak Lazanar dan Nenek Nurdeli yang selalu mendoakan saya serta membantu biaya kuliah saya. Terkhusus juga kepada kedua orang tua tercinta. Ayahanda Ali Munir Koto dan Ibunda Peni Tanjung yang selalu memberikan kasih sayang, semangat dan dukungan, serta doa dengan penuh ketulusan dan keikhlasan hati selama hidup penulis. Serta adik tercinta Aldi, Rizky dan Jihan yang begitu banyak memberikan semangat, doa, dan dukungan kepada penulis selama ini. Terimakasih terkhusus juga saya ucapkan kepada Nenek dan Kakek saya tersayang yang selalu mendoakan serta memberikan biaya kepada saya selama perkuliahan,

Selain itu, dengan segala hormat saya ucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Syahrin Harahap, MA selaku Rektor UIN-SU Medan.
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

3. Ibu Tri Indah Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I selaku ketua jurusan Asuransi Syariah beserta seluruh staf pegawainya.
4. Ibu Tuti Anggraini, MA selaku dosen Pembimbing I skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi ini sampai dengan selesai.
5. Ibu Nurul Jannah, M.E selaku dosen Pembimbing II skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi ini sampai dengan selesai.
6. Kepada Ibu dan Pa man saya, juga untuk adik dan kakak sepupu saya, yang telah memberi semangat dan doa. Serta saudara-saudara saya yang lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu yang turut memberikan doa serta semangat.
7. kakak sepupu tersayang saya yesi anggraini yunengsih S.p.d yang selalu mendoakan serta memotivasi untuk menyelesaikan skripsi ini. Juga untuk bang satria Al-hidayah terimakasih telah mensupport saya selama penulisan skripsi ini.
8. Sahabat-sahabat saya yang turut membantu juga mensupport saya, Sannia Nainggolan, Delima Al Fauziah Siregar, Reza Hasbih Prayogi, Nike haryati, Khoirotunnisa Rambe, Hairiza Apras, Eka Nur Indah Ningsih, Abdul Rauf Husein. Serta teman-teman seperjuangan saya kelas Asuransi Syariah A angkatan 2017 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, untuk itu segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan dari pembaca, akhir kata penulis ucapkan terimakasih.

Medan, 3 November 2021

NITA PUSPITA SARI

NIM: 0505172033

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii

BAB I PENDAHULUAN

A.Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E.Sistematika Penulisan	7

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi	9
B. Pengertian Asuransi	10
C.Manfaat Asuransi	11
D.Dasar Hukum Asuransi	13
E. Tinjauan Umum Tentang Asuransi Syariah	14
F. Wakaf Uang	34
G.Analisis SWOT	38
H.Penelitian Terdahulu	41
I.Kerangka Konseptual	43

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	44
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	44
C. Subjek dan Objek Penelitian	45
D. Sumber Data Penelitian	45
E. Teknik Pengumpulan Data	46
F. Teknik Analisis Data	46
G. Teknik Validasi Data	48

BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	50
B. Temuan penelitian dan Pembahasan	56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	74
B. Saran	75

DAFTAR PUSTAKA	76
----------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pertumbuhan Nasabah Takafulink Salam Wakaf PT.Takafulkeluarga cabang Setia budi Medan Tahun 2016-2020	2
Tabel 2.1 Penelitian terdahulu.....	41
Tabel 4.1 Matriks SWOT Asuransi Takafulink Salam Wakaf Pada Takaful Keluarga Cabang Setia	65
Tabel 4.1 – Lanjutan	66
Tabel 4.2 Matriks IFAS (Internal Faktor Analisis Summary) Faktor Internal (STRENGTH DAN WEAKNESS).....	69
Tabel 4.3 Matriks EFAS (Eksternal Faktor Analisis Summary)	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Produk Asuransi dengan Unsur Tabungan.....	30
Gambar 2.2 Skema Produk Asuransi Tanpa Unsur Tabungan.....	33
Gambar 2.3 Kerangka Konseptual.....	43
Gambar4.1 Struktur Organisasi.....	51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perusahaan Asuransi saat ini menilai wakaf asuransi syariah saat ini mempunyai potensi yang besar untuk berkembang di Indonesia. Pasalnya Indonesia merupakan salah satu Negara mayoritas muslim terbesar didunia yang sudah tentu tidak asing lagi soal wakaf. Wakaf adalah bentuk kedermawanan dalam Islam yang memberikan manfaat keberlanjutan bagi masyarakat sehingga menjanjikan pahala yang tidak terputus, potensi wakaf asuransi cukup besar, Hal ini dapat dilihat dari minat masyarakat dalam berwakaf, khususnya untuk tanah dan bangunan, Salah satu yang berkembang adalah wakaf wasiat polis asuransi syariah yaitu wakaf berupa polis asuransi syariah yang mana nilai investasinya dan atau manfaat asuransinya diwakafkan oleh tertanggung utama. Hanya saja dengan sepengetahuan ahli waris. Wakaf Asuransi syariah bertujuan untuk pemanfaatan Asuransi dengan berinvestasi melalui lembaga pengelola wakaf yang nantinya memiliki hasil dan manfaat, kemudian manfaat tersebut dapat digunakan untuk kemaslahatan umat.¹

Produk Takafulink Salam Wakaf adalah produk yang dikeluarkan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga pada tanggal 13 september 2017 PT. Asuransi Takaful Keluarga meluncurkan fitur wakaf dalam produk Asuransi jiwa Syariah yakni Produk Takafulink Salam Wakaf untuk selalu merespon dinamika industri keuangan syariah serta memenuhi kebutuhan nasabah. Dana investasi sesuai dengan keinginan peserta serta akan disalurkan untuk ujah sebesar *45% pada tahun pertama, 30% tahun kedua dan 20% tahun ketiga.*²

¹<http://www.bwi.go.id2020>

² Profil PT Takaful keluarga <http://www.takaful.co.id> diakses pada minggu 28 Maret 2021 pukul 19:00wib

Selain menimbang tentang kebutuhan masyarakat akan hukum mewakafkan manfaat asuransi dan manfaat investasi, dalam fatwa DSN-MUI nomor 106 tahun 2006 dijelaskan pula DSN-MUI mendapat surat-surat terkait wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi, yang dikirimkan oleh 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 dan surat dari lembaga wakaf Al-Azhar no.019/Dir-Wakaf/III/2014 perihal permohonan ketetapan aspek syariah atas produk wakaf wasiat polis Asuransi, maka ditetapkanlah fatwa yang membahas hukum, ketentuan dan syarat tentang manfaat wakaf asuransi dan investasi. Berikut ini perkembangan Asuransi Takafulink Salam Wakaf pada PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan :

Tabel 1.1

Pertumbuhan Nasabah Takafulink Salam Wakaf PT. Takaful keluarga cabang Setia Budi Medan Tahun 2016-2020

Tahun	Jumlah Peserta
2016	197
2017	210
2018	176
2019	163
2020	148

Sumber : PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan (2021), Diolah

Berdasarkan dari data table 1.1 jumlah peserta yang mendaftar sebagai pemegang polis pada PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan mengalami kenaikan dari tahun 2016-2017 sebanyak 13 peserta, selebihnya cenderung mengalami penurunan jumlah peserta selama tiga tahun terakhir. Sementara untuk mendukung perkembangan perusahaan asuransi agar terus

menalami peningkatan, diperlukan adanya strategi pengembangan yang tepat.

Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AASI) menilai hadirnya model wakaf dalam asuransi jiwa syariah merupakan bagian dari cara untuk membesarkan industri asuransi syariah. Akan tetapi dari hasil wawancara yang saya dapatkan dari pak ferry syahpurta banyak masyarakat yang belum memahami model wakaf dan penerapan wakaf dalam produk takafullink salam wakaf dalam Asuransi syariah dikarenakan Tingkat literasi wakaf masih rendah di masyarakat, Menurut Badan Wakaf Indonesia secara umum hanya 8%, dan pemahamannya masih sebatas dengan adanya praktik yang terlihat dimasyarakat, Oleh karena itu, Agar peneliti mengetahui strategi Pengembangan pada produk Takafulink Salam Wakaf, Maka digunakan analisis SWOT.³

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threast*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis .dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya. Analisis Internal meliputi analisi kekuatan (*strength*) yaitu situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari perusahaan. Analisis kelemahan (*weaknesses*) adalah kegiatan-kegiatan yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan. Kelemahan itu kadang lebih mudah dilihat daripada sebuah kekuatan, namun ada beberapa hal yang menjadikan kelemahan itu tidak diberikan solusi yang tepat dikarenakan tidak dimaksimalkan kekuatan yang sudah ada Weaknesses merupakan faktor internal yang menghambat perusahaan nya mencapai tujuannya. Faktor

³ DSN-MUI.FATWA DSN-MUI NO 106 Tentang Manfaat wakaf dan manfaat investasi pada Asuransi Syariah (2016)

penghambat dapat berupa fasilitas yang tidak lengkap, kurangnya sumber keuangan, kemampuan mengelola, keahlian pemasaran dan citra perusahaan.

Analisis eksternal meliputi analisis peluang (*opportunity*) yaitu faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk memanfaatkannya. *Opportunity* merupakan faktor eksternal yang mendukung perusahaan dalam mencapai Tujuannya berupa perubahan kebijakan, perubahan teknologi, perkembangan ekonomi, dan perkembangan hubungan *supplier* dan *buyer*. Analisis ancaman (*Threat*) adalah faktor negative dari lingkungan yang memberikan hambatan bagi berkembangnya atau berjalannya sebuah perusahaan. Ancaman ini adalah hal yang terkadang selalu terlewatkan dikarenakan banyak yang ingin mencoba kontroversi atau melawan arus. Namun pada kenyataannya lebih banyak layu sebelum berkembang.⁴

Berdasarkan data Badan Wakaf Indonesia (BWI), potensi wakaf di Indonesia mencapai angka Rp.180 triliun. Namun pada tahun 2017, total penghimpunan dana wakaf baru mencapai Rp 400 miliar. Sementara berdasarkan data Bank Indonesia, sektor sosial Islam yang mencakup sistem wakaf memiliki potensi sekitar Rp217 triliun (atau setara dengan 3,4% PDB Indonesia) sehingga dapat memainkan peran yang sangat penting untuk mempercepat pembangunan ekonomi dan mendukung stabilitas keuangan. Beberapa penelitian telah ditemukan, wakaf asuransi nantinya akan mengalami pertumbuhan yang baik dalam industri asuransi. Hal ini lantaran produk wakaf asuransi merupakan salah satu produk yang spesifik dan hanya berlaku diasuransi syariah. Saat ini ada beberapa perusahaan asuransi yang mempunyai produk ini dan produk ini akan booming seiring pemahaman dan kesadaran masyarakat akan manfaat wakaf asuransi.⁵

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Siti Mulyasari hasil penelitian

⁴Erwin Suryatama, *Analisis SWOT, Cetakan Pertama* (Surabaya: Kata Pena, 2014), h27

⁵Profil BWI <http://www.BWI.co.id> diakses pada minggu 28 maret 2021 pukul 20:15 wib

yang meneliti tentang Analisis SWOT terhadap produk Asuransi Unit link (Studi kasus Takaful Keluarga) yaitu Produk Unit link telah menjadi primadona, khususnya bagi masyarakat yang selama ini sudah terbangun kesadarannya akan pentingnya asuransi jiwa. Sebab, mereka yang telah sadar memasuki lingkaran proteksi jiwa itu, tentulah orang-orang yang memang sudah memiliki dana lebih dari sekadar menutup biaya hidup bulanan atau tahunan. Ketimbang hanya memproteksi diri saja.

Walaupun krisis global sempat merontokan pasar modal, tetapi tak membuat bisnis asuransi unit link syariah mati gaya. Justru asuransi unit link syariah terus berkibar, ini disebabkan karena menggunakan prinsip syariah yang bersifat jangka panjang. Perusahaan Asuransi Takaful Keluarga ini yang menjadikan unit link sebagai salah satu andalannya untuk kategori *individual business*.

Ini terbukti bahwa unit link masih kuat walau dalam kondisi krisis, terbukti premi baru produk ini per semester I/2009 tumbuh 12,5% menjadi Rp 9 triliun dibandingkan perolehan periode yang sama tahun sebelumnya Rp8 triliun.² Sebab minat masyarakat terhadap produk ini besar. Sifat unit link yang sangat transparan dan dangkalnya pasar atau masih rendahnya penetrasi asuransi di Indonesia membuka peluang yang besar untuk bisnis ini. Kata unit link walaupun sudah menjadi suatu produk yang populer dan menjadi primadona hanya pada kalangan atas saja, tetapi belum begitu banyak diketahui oleh semua kalangan masyarakat luas. Dengan menggunakan analisis SWOT akhirnya bisa ditentukan faktor kunci sukses yang mungkin dimiliki oleh produk unit link asuransi syariah di Indonesia. Faktor kunci sukses ini sangat penting sekali sebab akan memberi informasi bagaimana sebenarnya profil keunggulan bersaing yang dimiliki oleh produk unit link asuransi jiwa syariah.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mencoba membahas dan mengkaji seberapa besar kekuatan dan kelemahan serta seberapa banyak peluang dan ancaman yang terdapat pada produk Takafulink

Salam Wakaf. Oleh karena itu, penulis tertarik mengambil judul untuk penelitian dengan judul: “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN TERHADAP PRODUK TAKAFULINK SALAM WAKAF MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS KANTOR PELAYANAN TAKAFUL CABANG SETIABUDI MEDAN):

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas ,maka rumusan masalah yang akan dibahas :

1. Apa saja kekuatan dan kelemahan produk Takafulink Salam Wakaf pada Asuransi TakafulKeluarga cabang setia budi medan?
2. Apa saja peluang dan ancaman produk Takafulink Salam Wakaf pada Asuransi TakafulKeluarga cabang setia budi medan?
3. Bagaimana hasil prosedur analisis SWOT terhadap produk Takafulink Salam Wakaf pada Asuransi TakafulKeluarga cabang setia budi medan?

C. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis mencoba menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan produk asuransi unit link, dengantujuan:

1. Untuk menjelaskan perkembangan produk asuransi Takafulink Salam Wakaf pada asuransi TakafulKeluarga.
2. Untuk menjelaskan bagaimana kekuatan dan kelemahan produk asuransi Takafulink Salam Wakaf pada asuransi TakafulKeluarga.
3. Untuk menjelaskan apa saja peluang dan ancaman produk asuransi Takafulink Salam Wakaf pada asuransi TakafulKeluarga.
4. Untuk menjelaskan hasil prosedur analisis SWOT terhadap produk asuransi Takafulink Salam Wakaf pada TakafulKeluarga.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, untuk menambah wawasan dan menambah pengalaman peneliti dalam mengembangkan ilmu yang didapat diperguruan tinggi.
2. Untuk PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang setia budi medan, riset penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan guna mengembangkan usaha dan bisnis asuransi syariah serta perekonomian khususnya.
3. Untuk masyarakat pada umumnya dan khusus umat islam, riset ini semoga dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam memilih investasi yang memberikan proteksi asuransi sesuaisyariah.

E. Sistematika Penulisan

Pada subbab sistematika penulisan penelitian ini ialah penjelasan sistematika penulisan dari bab satu hingga bab lima.

Adapun sistematika penulisan ialah sebagai berikut:

Bab satu pendahuluan, menjelaskan tentang latar belakang masalah yang menjadi permasalahan utama dalam penelitian ini.pada bab ini penulis juga memaparkan rumusan masalah,tujuan penulisan hingga manfaat penulisan penelitian ini.

Bab dua landasan teori.menjelaskan tentang teori yang berkaitan tentang penelitian ini.adapun dalam bab ini juga dijelaskan bagaimana bentuk teori dasar penelitian, penelitian sebelumnya yang terkait.

Bab tiga metode penelitian pada bab ini penelitian ini menjelaskan tentang metodologi penelitian, metodologi penelitian yang dibahas mencakup jenis penelitian, pendekatan penelitian, waktu dan lokasi penelitian, subjek

dan objek penelitian, jenis data, sumber data, populasi dan metode pengambilan sampel serta teknik pengumpulan data dan analisis data.

Bab empat, menjelaskan tentang deksripsi objek penelitian ,hasil analisis serta pembahasan secara mendalam tentang hasil temuan dilapangan serta menjelaskan implikasinya.

Bab lima, penutup pada bab ini akan menguraikan penjelasan tentang kesimpulan dan saran-saran hasil penelitian yang diharapkan bisa memberikan manfaat bagi penulis dan pihak yang berkepentingan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *Strategia* (*stratos* = militer dan *ag* = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Strategi bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tindakan tertentu.¹

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis, Jhon A. Bryne mendefinisikan strategi adalah sebuah pola yang mendasar dari sasaran dan direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan.²

Menurut David Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.³

Strategi merupakan sejumlah tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang diambil untuk mendayagunakan kompetensi inti serta memperoleh keunggulan bersaing. Keberhasilan suatu perusahaan sebagaimana diukur dengan daya saing dan profitabilitas tinggi, merupakan fungsi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan dan menggunakan kompetensi inti baru lebih cepat daripada usaha pesaing untuk meniru keunggulan yang ada saat

¹Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2008), h.3.

²Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2010), h.29

³David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta : Salemba Empat, 2004), h.14..

itu.⁴

Throat memutuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dibenak konsumen, menjadi beda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialis, menguasai satu kata yang sederhana dikepala, kepemimpinan yang member arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi pertama kemudian menjadi lebih baik.⁵

Dari pengertian diatas dapat dipahami bahwa strategi merupakan suatu rencana yang ditunjukkan untuk mencapai tujuan yang diinginkan

B. Pengertian asuransi

Asuransi dapat diartikan sebagai persetujuan dimana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan mendapat premi, untuk mengganti kerugian, atau tidak diperolehnya keuntungan yang diharapkan, yang dapat diderita karena peristiwa yang tidak diketahui dahulu.

Asuransi dalam sudut pandang ekonomi merupakan metode untuk mengurangi resiko dengan jalan memindahkan dan mengombinasikan ketidakpastiaan akan adanya kerugian keuangan. dan dari sudut pandang bisnis adalah yang usaha utamanya adalah menerima atau menjual jasa, pemindahan resiko dari pihak lain, dan memperoleh keuntungan dengan berbagai resiko diantara sejumlah nasabahnya.

Didalam kitab undang-undang hukum dagang (KHUD) Bab kesembilan pasal 246 dijelaskan tentang pengertian Asuransi yaitu:

“Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi untuk memberikan pergantian kepadanya karena suatu

⁴Hitt Michael, dkk, *Manajemen Strategi*, (Jakarta :Erlangga, 1997), h.59.

⁵Alihasan, *Op*, cit h.29

kerugian,kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan ,yang mungkin yang akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tentu”.⁶

C. Manfaat Asuransi

Perjanjian asuransi itu mempunyai tujuan untuk menggantikan kerugian kepada tertanggung,maka tertanggung harap dapat menunjukkan bahwa dia menderita kerugian dan benar-benar menderita kerugian.

Memberikan perlindungan atas kerugian keuangan yang ditimbulkan oleh peristiwa yang tidak diduga sebelumnya.berdasarkan prinsip keseimbangan dengan asuransi bermanfaat untuk mengembalikan posisi keuangan seseorang ada keadaan semula .Maka dapat diuraikan lebih jelas lagi mengenai manfaat asuransi sebagai berikut:

1. pengalihan resiko

Menurut teori pengalihan resiko (risk transfer theory),tertanggung menyadari bahwa ada ancaman bahaya terhadap harta kekayaan miliknya atau terhadap jiwanya,dia akan menderita kerugian material atau korban jiwa atau cacat raganya.

Secara ekonomi, kerugian material atau korban jiwa atau cacat raga akan mempengaruhi perjalanan kehidupan seseorang atau ahli waris.tertanggung sebagai pihak yang terancam bahaya merasa berat memikul beban resiko yang sewaktu-waktu dapat terjadi.

Untuk mengurangi atau menghilangkan beban resiko tersebut,pihak tertanggung berupaya mencari jalan kalau ada pihak lain yang bersedia mengambil ahli beban resiko ancaman bahaya dan dia sanggup membayar kontra prestasi yang disebut premi.

⁶Andri soemitra,*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* ,(Jakarta : Kencana Perdana Media,2009),h.243

Dalam dunia bisnis perusahaan Asuransi selalu siap menerima tawaran dari pihak tertanggung untuk mengambil alih resiko dengan imbalan pembayaran premi. Tertanggung mengadakan asuransi dengan tujuan mengalihkan resiko yang mengancam harta kekayaan atau jiwanya.

Dengan membayar sejumlah premi kepada perusahaan Asuransi (penanggung), sejak itu pula resiko beralih kepada penanggung. Apabila sampai berakhirnya jangka waktu asuransi tidak terjadi peristiwa yang merugikan, penanggung beruntung memiliki dan menikmati premi yang telah diterimanya dari tertanggung.

Adapun teknik-teknik mengurangi atau memperkecil resiko tersebut pada dasarnya yang dilakukan oleh perusahaan asuransi sebagai penanggung adalah sebagai berikut:

Keahlian, yaitu dengan menjadi seorang ahli dalam menanggung resiko, maka perusahaan asuransi mempunyai pengetahuan yang lebih banyak tentang resiko daripada tertanggung.

Pengelompokan, yaitu menerapkan berlakunya bilangan besar (law of large number) dan membuat resiko lebih mudah untuk diramalkan dengan memakai data statistik yang dihimpunnya.

Pencegahan resiko, yakni apabila keadaan keuangan perusahaan asuransi cukup kuat, mereka dapat memperkuat atau menambah atau melengkapi sarana-sarana untuk mengurangi resiko oleh tertanggung.

Berdasarkan uraian diatas,,dapat disimpulkan bahwa asuransi mempunyai manfaat untuk mengalihkan atau membagi resiko karena ketidakpastian terhadap suatu peristiwa.

a. Pembayaran Ganti kerugian

Seluruh perusahaan asuransi tidak ada yang luput dari tuntutan ganti kerugian oleh para pemegang polis yang mengalami musibah. jenis

asuransi ini meliputi asuransi kerugian, asuransi jiwa dan asuransi jaminan social.

Dalam praktiknya, kerugian yang timbul itu bersifat sebagian (partial loss), tidak semuanya berupa kegiatan total (total loss). dengan demikian, tertanggung mengadakan asuransi bertujuan untuk memperoleh pembayaran ganti kerugian yang sungguh-sungguh dideritanya.

Jika dibandingkan dengan jumlah premi diterima dari beberapa tertanggung maka jumlah ganti kerugian yang dibayarkan kepada tertanggung maka jumlah ganti kerugian yang dibayarkan kepada tertanggung yang menderita kerugian itu tidak begitu besarnya jumlahnya. kerugian yang diganti oleh penanggung itu hanya sebagian kecil dari jumlah premi yang diterima dari seluruh tertanggung.

Berbeda dengan asuransi kerugian, pada asuransi jiwa apabila dalam jangka waktu asuransi terjadi peristiwa kematian atau kecelakaan yang menimpa dari tertanggung, maka penanggung akan membayar jumlah asuransi yang telah disepakati bersama seperti tercantum dalam polis.⁷

D. Dasar Hukum Asuransi

Peraturan perundang-undangan tentang perasuransian diindonesia diatur dalam beberapa tempat, antara lain dalam kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang KUHD ada dua cara pengaturan asuransi, yaitu pengaturan yang bersifat umum dan yang bersifat khusus.

Pengaturan yang bersifat umum terdapat dalam buku 1 Bab 9 Pasal 246-286 KUHD yang berlaku bagi semua jenis asuransi, baik yang sudah diatur dalam KUHD maupun yang diatur diluar KUHD, kecuali jika secara khusus ditentukan lain. pengaturan yang bersifat khusus terdapat dalam buku 1 Bab

⁷Abbas Salim, *Asuransi dan manajemen Resiko* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 10

10 Pasal 287-308 KUHD dan buku ii Bab 9 dan 10 Pasal 592-695 KUHD dengan rincian sebagai berikut:

- Asuransi kebakaran Pasal 287-298 KUHD
- Asuransi hasil pertanian Pasal 299-301 KUHD
- Asuransi jiwa Pasal 302-308 KUHD
- Asuransi pengangkutan laut dan perbudakan Pasal 592-658 KUHD

Asuransi pengangkutan darat ,sungai dan perairan pedalaman Pasal 686-695 KUHD

UU No.2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian,PP No.63 Tahun 1999 tentang perubahan atas PP No 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan usaha perasuransian serta aturan-aturan lain yang mengatur asuransi sosial yang diselenggarakan oleh BUMN Jasa Raharja (Asuransi Sosial Kecelakaan Penumpang),Astek(Asuransi Sosial Tenaga Kerja),dan Akses (Asuransi Sosial Pemeliharaan Kesehatan).

Dengan berlakunya Undang-Undang No.2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian dan perundang-undangan asuransi sosial disamping ketentuan dalam KUHD,maka dianggap cukup memadai aturan hukum yang mengatur tentang usaha perasuransian,baik dari segi keperdataan maupun dari segi public administrative.⁸

E. Tinjauan Umum Tentang Asuransi Jiwa Syariah

1. Pengertian Asuransi Syariah

Menurut terminology asuransi syariah adalah sebagai salah satu cara untuk mengatasi terjadinya musibah dalam kehidupan,dimana manusia senantiasa dihadapkan pada kemungkinan bencana yang dapat menyebabkan hilangnya atau berkurang nya nilai ekonomi seseorang baik

⁸Djoko Prakoso,*Hukum Asuransi Syariah Indonesia*, (Jakarta:PT Bina Aksara,2017),h.9

terhadap diri sendiri, atau perusahaan yang diakibatkan oleh meninggal dunia, kecelakaan, sakit dan usia tua.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/DSN MUI/X/2011 disebutkan Asuransi Syariah (ta'min, takaful, tadhmun) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau tabarru' memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan yang sesuai syariah).

Dari definisi asuransi syariah diatas dapat disimpulkan, bahwa asuransi syariah adalah perjanjian antara dua belah pihak yaitu antara tertanggung dan penanggung, dimana pihak tertanggung membayarkan sejumlah premi kepada pihak penanggung sebagai pengalihan resiko jika terjadi peristiwa yang merugikan pihak tertanggung, adapun premi yang dibayarkan akan di masukkan pada dana tabarru' yaitu dana tolong-menolong antara semua peserta serta dana tabungan yang nantinya akan diinvestasikan oleh pihak penanggung melalui investasi yang sesuai syariah. Sehingga inilah yang menjadikan perbedaan yang mendasar antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional.⁹

2. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Secara umum dasar hukum atau pengaturan operasional Asuransi Syariah sebagaimana perbankan syariah didasarkan pada dua kategori sumber hukum, yaitu hukum Islam dan Hukum Positif. Berikut akan diuraikan masing-masing kategori tersebut:

a. Hukum Islam

Sumber hukum dalam Islam yang utama dan disepakati ulama ada empat, yaitu al-Qur'an, as-Sunnah, Ijma dan Qiyas. Dalam kaitan operasional asuransi syariah ini tentu saja tidak ada ayat al-Qur'an

⁹Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h.20

dan al- Sunnah yang secara spesifik mengatur lembaga keuangan asuransi, demikian juga ketentuan Ijma' dan Qiyas tidak ditemukan ketentuan-ketentuan yang bisa dijadikan rujukan.

Hanya saja sumber al- Qur'an dan as- Sunnah ditemukan prinsip-prinsip umum yang berkaitan dengan operasional asuransi syariah.al-Qur'an sendiri tidak menyebutkan secara tegas ayat yang menjelaskan tentang praktek asuransi seperti yang ada pada saat ini. Hal ini terindikasi dengan tidak munculnya istilah asuransi secara nyata dalam alQur'an. Walaupun begitu al-Qur'an masih mengakomodir ayat-ayat yang mempunyai muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktek asuransi, seperti nilai dasar tolongmenolong, kerja sama, atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian dimasa yang akan datang.¹⁰

Dalil tersebut di antaranya dalam QS.al-Maidah ayat 2 yang berbunyi:

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”. (QS. al-Maidah [5]:2).

Ayat di atas memuat kata perintah (amr) yaitu tolong menolong antara sesama manusia, dalam bisnis asuransi ini terlihat dalam praktek kerelaan anggota (nasabah) untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana tabarru' yang

¹⁰Nurhayati dan Ali Imran Sinaga ,*Fiqh dan Ushul Fiqh* (Jakarta:Prenada Media,2018),h.19

berbentuk rekening tabarru' yang berfungsi untuk menolong salah satu anggota yang sedang mengalami musibah. Pada dasarnya Islam mengakui bahwa kecelakaan, kemalangan dan kematian merupakan takdir Allah. Hal ini tidak dapat ditolak. Hanya saja kita sebagai manusia juga diperintahkan untuk membuat perencanaan untuk menghadapi masa depan. Allah berfirman dalam QS.al-Hasyr ayat 18 berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“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 [59]:18).

Jelas sekali dalam ayat ini kita dipertintahkan untuk merencanakan apa yang akan kita perbuat untuk masa depan. Hal ini bukanlah menolak takdir Allah, akan tetapi hanyalah usaha manusia untuk menyiapkan masa depan agar lebih baik.

Jadi, dasar hukum inilah yang menjadi dasar dari asuransi syariah yang berkembang pada saat ini. Yaitu dalam bentuk semangat tolong menolong, bekerja sama dan proteksi terhadap peristiwa yang membawa kerugian.

Selain dasar hukum al-Qur'an dan al-Sunnah untuk pengaturan Asuransi Syariah saat ini merujuk pada Ftawa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Fatwa tersebut dikeluarkan karena perundang-perundangan yang mengatur tentang asuransi di Indonesia saat ini tidak dapat dijadikan pedoman untuk menjalankan asuransi syariah.

Fatwa dari Dewan Syariah Nasional MUI memang tidak merupakan produk hukum nasional karena tidak termasuk dalam jenis peraturan

perundangundangan di Indonesia. Berikut beberapa fatwa yang terkait dengan operasional asuransi syariah di Indonesia:

- Fatwa No: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi

Syari'ah

- Fatwa No: 50/DSN-MUI/I/III/2006 tentang akad Mudhârabah

Musyarakah

- Fatwa No: 51/ DSN-MUI/ III / 2006 tentang Akad Mudhârabah

Musyarakah Pada Asuransi Syariah.

- Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad wakalah bi al-ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syari'ah.

- Fatwa No: 53/DSN-MUI/III/2006, tentang Tabarru' pada Asuransi Syari'ah.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa asuransi syari'ah tidak dapat bertentangan dengan al-Qur'an dan sunnah. Sehingga dasar hukum asuransi syariah pun merujuk pada al-Qur'an dan asSunnah.

Selain al-Qur'an dan as-Sunnah di Indonesia merujuk pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang mana merupakan sebuah lembaga yang mengeluarkan fatwa tentang halal dan haram suatu masalah bagi umat Islam di Indonesia.

Begitupula Dewan Syariah Nasional (DSN) merupakan dewan yang dibentuk oleh MUI untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah di Indonesia.

b. Hukum Positif

Selain bersumber dari hukum Islam, operasional asuransi syariah didasarkan pada hukum positif yang saat ini berlaku di Indonesia, yaitu Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian dan Peraturan Pemerintah No. 63 Tahun

1999 tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah No. 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian.

Mengingat asuransi syariah masih terbatas dan belum diatur secara khusus dalam undang-undang. Secara lebih teknis operasional perusahaan asuransi/perusahaan reasuransi berdasarkan prinsip syariah mengacu kepada SK Dirjen Lembaga Keuangan No. 4499/LK/2000 tentang Jenis, Penilaian dan Pembatasan Investasi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Sistem Syariah dan beberapa Keputusan Menteri Keuangan (KMK), yaitu KMK No. 422/KMK. 06/2003 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi; KMK No. 424/KMK.06/2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi; dan KMK No. 426/KMK.06/2003 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.

Landasan hukum positif di atas tidak dapat dijadikan landasan hukum yang kuat bagi asuransi syariah karena tidak mengatur keberadaan asuransi berdasarkan prinsip syariah, serta tidak mengatur teknis pelaksanaan kegiatan asuransi dalam kaitannya kegiatan administrasinya.

Agar ketentuan asuransi syariah memiliki kekuatan hukum, maka perlu dibentuk peraturan termasuk peraturan perundang-undangan yang ada di Indonesia meskipun dirasakan belum memberi kepastian hukum lebih kuat. Peraturan tersebut adalah Keputusan Menteri Keuangan di atas pada tahun 2000 dan 2003.¹¹

¹¹Muhammad Ajib *Asuransi Syariah* (Jakarta rumah fiqh publishing, 2019) h.29-36

3. Unsur-Unsur Asuransi Syariah.

a. Adanya pihak tertanggung

Yaitu anda atau badan hukum yang memiliki atau berkepentingan atas harta benda

b. Adanya pihak penanggung

Yaitu pihak yang menerima premi asuransi dari tertanggung dan menanggung resiko atas kerugian atau musibah yang menimpa harta benda yang diasuransikan

c. Suatu peristiwa yang tidak tentu atau ;pasti (tidak diketahui sebelumnya)

d. Adanya perjanjian asuransi

e. Adanya pembayaran premi

f. Adanya kerugian,kerusakan atau kehilangan keuntungan (yang diderita tertanggung).¹²

4. Pengertian Produk Takafulink Salam Wakaf

Produk wakaf pada latar penelitian dikenal dengan nama Takafulink SalamWakaf. Dalam produk Takafulink Salam Wakaf, yang diwakafkan dalam produk ini adalah polis asuransinya. Adapun pengertian dari wakaf polis asuransi adalah peserta mewakafkan sebagian nilai polisnya yang berupa manfaat asuransi dan manfaat investasi yang akan diterima jika polis telah dicairkan. Menurut Undang-undang perwakafan Pasal 16 ayat 3, undang-undang nomor 41 tahun 2004 kategori benda bergerak yang boleh diwakafkan diantaranya uang, surat berharga hak atas kekayaan intelektual, hak sewa, logam mulia, kendaraan, dan benda bergerak lainnya yang sesuai dengan ketentuan syariah dan undang-undang yang berlaku.

Sebagai produk *unit link* syariah, Takafulink Salam Wakaf

¹²Aqwa Naser Daulay dan Muhammad Latief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pemasaran Asuransi Syariah*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2019), h.2

mengkombinasikan manfaat proteksi, investasi serta wakaf dalam satu kesatuan produk. Hadirnya produk Takafulink Salam Wakaf merupakan solusi bagi para umat muslim yang ingin melakukan wakaf tetapi belum mempunyai asset yang cukup untuk diwakafkan.

Takafulink Salam Wakaf tentu merupakan produk yang asing dikalangan masyarakat. Sejatinya, produk ini merupakan wakaf dalam bentuk tunai pula. Yang membedakan dengan wakaf tunai pada umumnya adalah, pada produk Takafulink Salam Wakaf terdapat tiga manfaat yaitu manfaat asuransi, manfaat investasi dan manfaat wakaf.

1. Akad pada Takafulink Salam Wakaf

Takafulink Salam wakaf adalah produk turunan dari Takafulink Salam, maka dari itu akad yang digunakan pada produk ini sama yaitu akad *tabarru'*, akad *akad mudharabah*, dan *wakalah bil ujah*.

a. Akad *tabarru'* untuk sesama peserta asuransi

Akad *tabarru'* didefinisikan oleh jumhur ulama sebagai akad yang menjadikan pemilik harta untuk menyerahkan hartanya demi kepentingan bersama tanpa adanya ganti atau dilakukan secara sukarela.

Dalam konteks asuransi syariah, DSN-MUI dalam fatwa Nomor 53/DSN/MUI/III/2006 yang membahas tentang akad *tabarru'* pada asuransi syariah, menjelaskan bahwa pada akad *tabarru'* peserta memberikan hartanya yang berupa pembayaran kontribusi/premi dalam bentuk *hibah* (pemberian) yang nantinya digunakan untuk tolong menolong antar sesama peserta yang tertimpa musibah.

Akad *tabarru'* yang digunakan dalam asuransi syariah diperbolehkan oleh beberapa ulama salah satunya seperti yang dituli soleh (Sula) mengutip dari Ahmad Salim Milhim dalam kitab *al-Ta'min al Islami* menjelaskan bahwa hubungan hukum antara peserta

asuransi yang dikarenakan akad *ta'min jama'I* (asuransi kolektif) adalah akad *tabarru'* untuk peserta lain yang tertimpa musibah berupa ganti rugi dan peserta yang memberikan ganti rugi pada peserta lain pun berhak mendapatkan ganti rugi apabila ia terkena musibah.

Pada fatwa DSN-MUI Nomor 53/DSN/MUI/III/2006 juga ditetapkan bahwa akad *tabarru'* merupakan akad yang wajib digunakan pada semua produk asuransi baik asuransi umum, asuransi jiwa dan reasuransi.

Pada produk Takafulink Salam Wakafpeserta menghibahkan sebagian kontribusi yang disetorkan ke dalam dana *tabarru'* yang jumlahnya disesuaikan dengan kondisi peserta dan manfaat yang diambil. Semakin besar resiko yang dimiliki seorang peserta maka dana *tabarru'* akan semakin besar pula. Resiko umum yang biasanya menjadi pertimbangan pihak asuransi seperti usia dan penyakit yang diderita. Begitu pula apabila peserta tersebut ingin mengambil manfaat lebih atau *rider* maka dana *tabarru'* juga akan semakin besar.

b. Akad *wakalah bil ujarah*

Praktek akad *wakalah bil ujarah* antara peserta dengan perusahaan asuransi syariah boleh dilakukan karena perusahaan bertindak sebagai pengelola dana peserta dan berhak untuk mendapatkan *ujrah (fee)*. Hal tersebut tertuang dalam fatwa DSN-MUI Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *wakalah bil ujarah* pada asuransi dan reasuransi syariah.

Penerapan akad *wakalah bil ujarah* pada produk Takafulink Salam Wakaf adalah pada saat peserta memberikan amanah kepada perusahaan untuk mengelola kontribusi yang disetorkan ke dalam dana *tabarru'* dan dana investasi sehingga perusahaan akan menerima *ujrah* atas jasa yang telah dilakukan. Perusahaan akan mengelola dana *tabarru'*, dana investasi akan dikelola dalam instrumen investasi

syariah, kegiatan administrasi, seleksi resiko, dan pemasaran produk. Pemberian *ujrah* tersebut merupakan kesepakatan bersama antara peserta dan perusahaan.

c. Akad *mudharabah*

Akad ini diterapkan pada saat perusahaan melakukan investasi yang ditempatkan pada instrumen investasi syariah dan digunakan dalam pengelolaan dana investasi yang bertujuan untuk menghindari adanya riba. Penentuan hak peserta atas hasil investasi yang biasanya dihitung menggunakan asumsi bunga tetap digantikan dengan skema bagi hasil.

Hakikatnya, perjanjian dengan akad *mudharabah* merupakan kerjasama antara peserta asuransi dan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan. Akan tetapi apabila terdapat kerugian maka pihak *shahibul mal* (peserta) menanggung kerugian sedangkan *mudharib* (perusahaan) menanggung resiko berupa tidak mendapatkan keuntungan.

5. Pengertian Asuransi Jiwa Syariah

Dalam Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 Pasal 1 angka (1) mencakup dua jenis asuransi yaitu:

Asuransi kerugian, dapat diketahui dari rumusan "untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada ketiga yang mungkin akan diderita oleh tertanggung.

Asuransi jiwa, dapat diketahui dari rumusan "untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan".

Dalam hubungannya dengan asuransi jiwa, maka fokus pembahasan diarahkan pada jenis asuransi butir (b). Dengan demikian, apabila rumusan Pasal 1 angka (1) Undang-Undang No. 2 Tahun 1992

dipersempit hanya melingkupi jenis asuransi jiwa, maka rumusnya adalah:

”Asuransi atau pertanggungan jiwa adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan”.

Selanjutnya mengenai asuransi jiwa dalam arti luas dikemukakan oleh Emmy Pangaribuan Simanjuntak memaparkan sebagai suatu perjanjian dimana satu pihak mengikatkan dirinya untuk membayar sejumlah uang secara sekaligus atau periodik, sedangkan pihak lain mengikatkan dirinya untuk membayar premi dan pembayaran itu tergantung pada mati atau hidupnya seseorang tertentu atau lebih.

Pengertian asuransi jiwa juga dikemukakan oleh Santoso Poedjosoebroto, yang menyebutkan bahwa asuransi jiwa adalah Perjanjian dimana penanggung mengikatkan diri dengan menerima premi untuk membayar sejumlah uang tertentu manakala terjadi peristiwa yang belum pasti berkaitan dengan hidup atau kesehatan seseorang.

Asuransi jiwa menurut Purwosutjipto adalah perjanjian timbal balik antara penutup (penerima) asuransi dengan penanggung, dengan mana penutup asuransi mengikatkan diri selama jalannya pertanggungan membayar uang premi kepada penanggung sebagai akibat langsung dari meninggalnya orang yang jiwanya dipertanggungkan atau telah lampaunya suatu jangka waktu yang diperjanjikan mengikatkan diri untuk membayar penutup asuransi sebagai penikmatnya.

Sedangkan pengertian asuransi jiwa syariah adalah pengolahan resiko berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggal atau hidupnya peserta, atau pembayaran lain kepada peserta atau pihak lain

yang berhak pada waktu tertentu yang diatur dalam perjanjian, yang besarnya telah ditetapkan dan didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

Adapun pada jenis asuransi jiwa yang lebih dikenal dalam masyarakat ada 3, yaitu:

Asuransi kematian, nominal asuransi (santunan) dibayarkan kepada ahli waris atau orang yang ditunjuk dalam polis setelah pihak nsabah meninggal dunia.

Asuransi hidup, peserta memperoleh dana asuransi dalam bentuk kontan atau dalam bentuk pemasukan bulanan (sesuai kesepakatan).

Asuransi kematian dan jaminan hari tua, sekaligus peserta akan memperoleh pemasukan bulanan dari nilai-nilai asuransinya jika pihak peserta telah pensiun, sementara sisanya diberikan kepada ahli waris jika peserta tersebut meninggal dunia.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa asuransi jiwa adalah suatu perjanjian antara tertanggung (peserta asuransi) dengan penanggung (perusahaan asuransi) dalam bentuk premi dan pihak tertanggung berhak memperoleh pembayaran sejumlah uang apabila terjadi peristiwa atau musibah tertentu. Dan ini berbeda dengan asuransi jiwa syariah yang mana pengolahan resiko dan dari premi yang dibayarkan oleh peserta diinvestasikan berdasarkan prinsip syariah. Adapun asuransi jiwa memiliki tiga jenis asuransi jiwa yang lebih dikenal dalam masyarakat yaitu: Asuransi kematian, asuransi hidup, dan Asuransi kematian serta jaminan hari tua.

6. Manfaat Asuransi Jiwa

Ada tiga manfaat asuransi jiwa bagi peserta asuransi, yaitu sebagai berikut:

Bagi peserta yang masih hidup, hingga berakhirnya masa kontrak, ia akan memperoleh seluruh iuran yang ada dalam rekening peserta

ditambah porsi bagi hasil investasi dari kontribusinya yang ada pada rekening khusus setelah dikurangi pembayaran klaim dan biaya operasional.

Bagi peserta yang meninggal dan masa kontraknya belum berakhir, ahli warisnya akan memperoleh seluruh iuran yang ada dalam rekening peserta ditambah porsi bagi hasil investasi dari dana rekening peserta ditambah santunan atau dana tabarru' berupa sisa kewajiban untuk menyetor kontribusi dihitung dari saat meninggalnya hingga berakhirnya masa kontrak dana tersebut diambil dari rekening khusus yang sengaja disiapkan untuk kepentingan tersebut atau dengan kata lain rekening tabarru'.

Peserta yang mengundurkan diri sebelum berakhirnya masa kontrak akan memperoleh kompensasi seluruh iuran yang ada dalam rekening peserta ditambah porsi bagi hasil investasi dari dana rekening peserta.

Dari pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga manfaat yang akan diterima oleh peserta asuransi jiwa syariah, baik bagi peserta yang masih hidup hingga akhir kontrak, peserta yang meninggal dan masa kontraknya belum berakhir maupun peserta yang mengundurkan diri sebelum berakhirnya masa kontrak, semuanya memperoleh dana yang ada pada rekening tabungan peserta ditambah porsi bagi hasil investasi.

Namun bagi peserta yang meninggal dunia tetapi masa kontraknya belum berakhir, ia mendapatkan dana santunan kumpulan dana hibah seluruh peserta yang diperuntukkan untuk peserta yang mengalami musibah, yang biasa disebut dana tabarru'. Dana yang didapatkan sebesar

dana yang dihitung dari meninggalnya hingga masa berakhirnya kontrak peserta.¹³

7. Jenis dan Produk Asuransi Jiwa Syariah

a. Jenis asuransi jiwa syariah

Terdapat empat jenis asuransi jiwa yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta, berikut penjelasan jenis asuransi tersebut:

a) Asuransi jiwa berjangka (*term life insurance*)

Asuransi jenis ini adalah asuransi yang memberikan santunan atau manfaat pada peserta yang meninggal dunia selama masa perjanjian asuransinya dana asuransi jenis ini tidak mengandung unsure tabungan.

b) Asuransi jiwa seumur hidup (*whole life insurance*)

Asuransi ini juga dikenal dengan santunan polis pada umur 100tahun serta memberikan proteksi seumur hidup pada peserta dengan kewajiban membayar premi setiap tahunnya. Asuransi jenis ini memberikan perlindungan untuk keluarga dikarenakan perusahaan akan memberikan uang pertanggungan dengan jumlah yang telah disepakati kepada ahli waris hanya ketika peserta meninggal dunia.

c) asuransi jiwa dwiguna (*endowment*)

Asuransi jiwa dwiguna atau *endowment* ini memiliki dua

¹³ Ulum Bahrul,(2015)*Perbandingan Asuransi Jiwa Unit Link PT.Prudential Antara Konvensional dan Syariah*,Skripsi (Dipublikasikan).Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

manfaat, yaitu sebagai asuransi jiwa berjangka sekaligus terdapat unsure tabungan didalamnya. Asuransi jenis ini memperbolehkan peserta untuk menarik polis asuransi sebelum memperoleh nilai tunai dari pembayaran premi dalam bentuk uang pertanggungan apabila peserta meninggal dunia. Contoh dari asuransi ini adalah asuransi dana pendidikan yang mengeluarkan dana ketika anak membutuhkan biaya pendidikan. .

d) Asuransi jiwa *unit link*

Menurut Otoritas Jasa Keuangan asuransi jiwa *unit link* merupakan perjanjian asuransi dengan premi rendah dan manfaat perlindungan yang disertai dengan kesempatan bagi peserta untuk berinvestasi. Produk ini memberikan dua manfaat sekaligus yaitu perlindungan jiwa dan memberikan kesempatan bagi peserta untuk berinvestasi sesuai dengan karakter dan keinginannya dalam rangka pengembangan dana

.¹⁴

Unitlink memiliki jenis dan karakteristik diantaranya:

1. Asuransi *unitlink* berdasarkan waktu pembayaran

a. Premi Tunggal

Peserta membayar premi yang terlebih dahulu sebelum proteksi

¹⁴<http://www.OJK.go.id> diakses 20 Agustus 2021 jam 19.30 WIB

dimulai yang diperuntukan sebagai *danatabarru* 'dan investasi.

b. Premi berkala

Peserta membayar premi secara bertahap dengan jangka waktu yang tetap. Premi dibayar secara berkala pada proteksi dan untuk penambahan premi dapat dilakukan dengan mengikuti ketentuan administrasi yang berlaku diperusahan.

2. Karakteristik *Unitlink*

Beberapa karakteristik yang menempel pada asuransi *Unitlink*,

yaitu:

a. Asuransi *Unit link* merupakan alat yang mengandung unsure tabungan dan dalam bentuk proteksi seperti proteksi untuk cacat tetap total, meninggal dunia, meninggal dunia karena kecelakaan atau asuransi kesehatan.

b. Hasil investasi dari asuransi jenis ini tidak selalu menghasilkan investasi saham yang besar dan karenanya terdapat pilihan bagi peserta untuk memilih jenis investasi dimulai dengan jenis konservatif, *moderate* dan agresif.

c. Untuk memenuhi biaya proteksi maka perusahaan asuransi menetapkan jumlah biaya proteksi yang harus dibayar sesuai dengan usia dan proteksi yang diambil peserta.

d. Asuransi *Unit link* menerapkan sistem transparansi dalam pengelolannya. Hal tersebut dibuktikan dengan keleluasaan peserta

untuk memantau perkembangan harga unit setiap saat baik melalui *website* perusahaan asuransi ataupun media cetak.

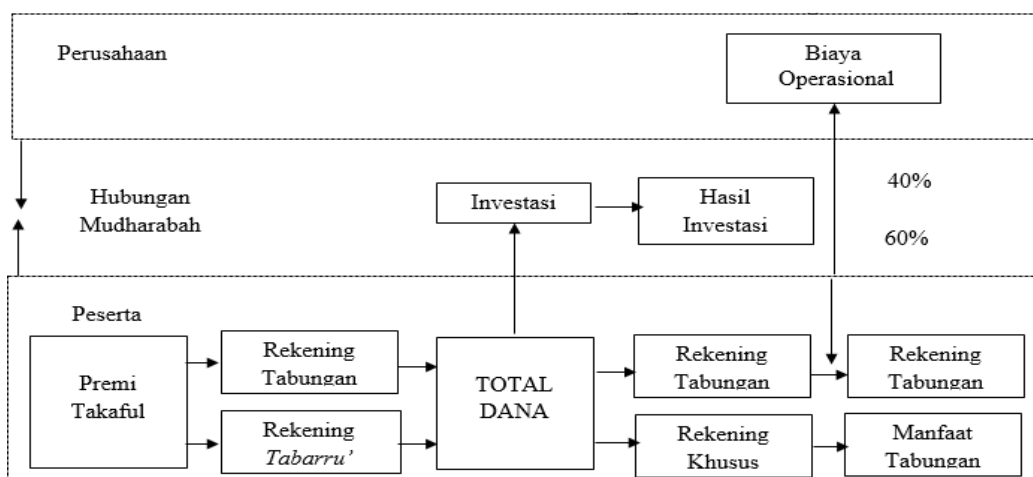
e. Peserta akan selalu mendapatkan laporan hasil investasi selama satu tahun dan juga laporan terkait premi yang harus dibayar selama tahun pertama.

f. Masyarakat akan mendapatkan tingkat fleksibilitas yang tinggi apabila menggunakan produk ini.

b. Produk Asuransi Jiwa Syariah

1. Produk yang mengandung unsure tabungan (*saving*)

Produk jenis ini menggunakan dua buah rekening untuk pembayaran kontribusi yaitu rekening *tabarru'* yang digunakan untuk dana tolong menolong dan rekening tabungan untuk investasi. Berikut adalah skema produk yang terdapat unsur tabungan didalamnya .



Gambar2.1

SkemaProdukAsuransiDenganUnsurTabungan

Berikut adalah penjelasan tentang skema produk asuransi dengan unsure tabungan (*saving*).

a) Hubungan antara peserta dan perusahaan adalah peserta selaku *shahibulmaal* (pemilikdana) dan perusahaan asuransi syariah sebagai *mudharib*.

b) Calon peserta datang ke perusahaan asuransi syariah dan membayar premi tergantung pada kemampuan peserta

c) Kontribusi yang disetorkan akan dialokasikan kedalam rekening

tabarru' dan rekening tabungan.

- Rekening *tabarru'* merupakan kumpulan dana tolong menolong antar sesama peserta ketika terkena musibah.

- Rekening tabungan adalah kumpulan dana milik peserta yang akan diberikan kembali apabila peserta mengundurkan diri, perjanjian berakhir dan musibah meninggal dunia.

d) Total dana dari rekening *tabarru'* dan rekening tabungan akan diinvestasikan pada instrumen-instrumen keuangan syariah.

e) Untuk hasil investasi akan dibagikan menggunakan system *mudharabah* (bagi hasil) misalnya 60% hak milik peserta dan 40% perusahaan asuransi syariah.

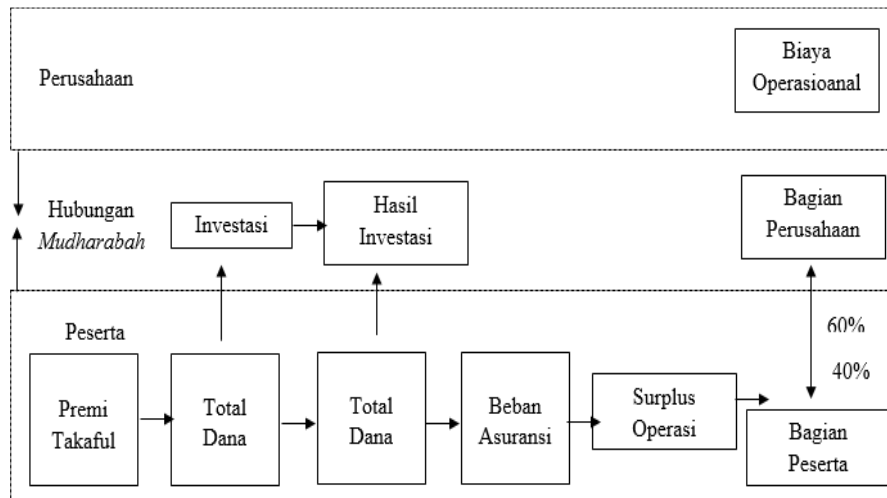
f) Setelah dibagi sesuai dengan porsi masing-masing, maka hasil

investasi tersebut akan dimasukkan ke rekening tabungan dan rekening khusus. Rekening khusus adalah rekening milik peserta yang diniatkan untuk dana sosial dalam membantu antar sesama peserta dan akan dibayarkan ketika perjanjian berakhir atau apabila peserta meninggal dunia serta terdapat *surplus* dana.

g) Langkah terakhir adalah dana dari rekening tabungan akan di simpan di rekening tabungan, sedangkan dana dari rekening khusus akan disimpan dalam manfaat tabungan

2. Produk tanpa unsure tabungan (*nonsaving*)

Produk *nonsaving* adalah produk yang tidak mengandung unsure tabungan didalamnya atau bisa dikatakan produk ini murni hanya digunakan untuk mendapatkan perlindungan jiwa. Ketika peserta membayar premi maka premi tersebut akan dimasukkan ke dalam rekening dana *tabarru'* yang merupakan kumpulan dana kebajikan untuk saling tolong-menolong akan dibayarkan saat masa perjanjian asuransi telah berakhir (jika ada *surplus* dana) dan apabila peserta meninggal dunia. Berikut adalah skema produk tanpa unsure tabungan :



Gambar2.2

Skema Produk Asuransi Tanpa Unsur Tabungan

- Untuk tiap premi yang dibayarkan peserta akan dimasukkan kedalam rekening khusus (kumpulan dana) setelah dikurangi dengan biaya pengelolaan.
- Dana yang terkumpul pada rekening khusus akan diinvestasikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- Hasil dari investasi akan dimasukkan kembali kedalam kumpulan dana dan kemudian dikurangi dengan beban asuransi seperti klaim dan juga premi reasuransi.
- Surplus* dari kumpulan dana peserta akan dibagikan dengan menggunakan system bagi hasil (*al-mudharabah*) dengan porsi yang telah ditentukan diawal perjanjian.

F. Wakaf Uang

1. Pengertian wakaf uang

Seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai. wakaf uang (*cash wakaf/wagf al-nuqud*) adalah wakaf yang dilakukan.

Termasuk ke dalam pengertian uang adalah surat-surat berharga. Istilah wakaf uang baru dipraktekkan sejak awal abad kedua hijriyah sehingga belum dikenal pada zaman Rasulullah SAW.

Imam az Zuhri (wafat 124 H) salah seorang ulama terkemuka dan peletak dasar tadwin al-hadits memfatwakan, dianjurkan wakaf dinar dan dirham untuk pembangunan sarana dakwah, sosial, dan pendidikan umat Islam.

Wakaf uang biasanya merujuk pada *cash deposits* di lembaga-lembaga keuangan seperti bank, di mana wakaf uang tersebut biasanya diinvestasikan pada *profitable business activities*.

Keuntungan dari hasil investasi tersebut digunakan kepada segala sesuatu yang bermanfaat secara sosial keagamaan.

Pada abad ke 20 mulailah muncul berbagai ide untuk meimplementasikan berbagai ide-ide besar Islam dalam bidang ekonomi, berbagai lembaga keuangan lahir seperti bank, asuransi, pasar modal, institusi zakat, institusi wakaf, lembaga tabungan haji.

2. Dasar Hukum Wakaf Uang

Dasar hukum wakaf uang juga bersumber pada Al-Qur'an yaitu: 1. Surah Ali Imron ayat 92:

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ

عَلِيمٌ

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.

2. Surah Al-Baqoroh ayat 262:

الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ثُمَّ لَا يُتْبِعُونَ مَا أَنْفَقُوا مَنًّا وَلَا أَدَىٰ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ

Orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah, kemudian mereka tidak mengiringi apa yang dinafkalkannya itu dengan menyebutnyebut pemberiannya dan dengan tidak menyakiti (perasaan si penerima), mereka memperoleh pahala di sisi Tuhan mereka. tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati.

Kebolehan wakaf uang ini, kemudian dikukuhkan atau dipertegas kembali melalui Undang-undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf . Berdasarkan Undang-undang nomor 41 Tahun 2004, benda yang dapat diwakafkan tidak hanya benda tetap, melainkan juga benda-benda bergerak, yaitu harta benda yang tak bisa habis karena dikonsumsi, meliputi uang, logam mulia, surat berharga, kendaraan, hak atas kekayaan intelektual, hak sewa, dan benda bergerak lain sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, antara lain seperti mushaf, buku, dan kitab.⁶ Di Indonesia, praktik wakaf uang tergolong baru, salah satu contoh wakaf uang di Indonesia adalah layanan Kesehatan Cuma-Cuma(LKC) Dompot Dhuafa Republika. Lembaga otonom Dompot Dhuafa Republika ini memberikan fasilitas permanen untuk kaum dhuafa di gedung berlantai empat, lengkap dengan operasional medis 24 jam dan mobile service.LKC adalah objek wakaf uang yang efektif, memberi cerca harapan semangat hidup sehat kaum dhuafa.Dengan adanya lembaga layanan kesehatan ini, golongan

masyarakat miskin bisa memperoleh haknya tanpa perlu dibebankan oleh biaya-biaya seperti halnya rumahrumah sakit konvensional.¹⁵

Wakaf uang dalam fiqh muamalah termasuk dalam wadi'ah yad-amanah yaitu akad wadi'ah yang bersifat mengikat kedua belah pihak, Akan tetapi, apakah orang yang tanggung jawab ganti rugi (dhamaan), Ulama fiqh sepakat bahwa status wadi'ah bersifat amanah bukan dhamaan.¹⁶

3. Unsur-unsur (Rukun) dan Syarat-syarat Wakaf Uang

Pada dasarnya rukun dan syarat wakaf uang adalah sama dengan rukun dan syarat wakaf tanah. Adapun rukun wakaf uang, yaitu:

- a. Ada orang yang berwakaf (wakif);
- b. Ada harta yang diwakafkan (mauquf);
- c. Ada tempat ke mana diwakafkan harta itu/tujuan wakaf (mauquf alaih) atau pembentukan harta wakaf.
- d. Ada akad/ Pernyataan wakaf (sighat) atau ikrar wakaf.

Dalam undang-undang nomor 41 Tahun 2004 terdapat tambahan unsur atau rukun wakaf, yaitu;

1. Ada orang yang menerima harta yang diwakafkan dari wakif sebagai pengelola harta.
2. Ada jangka waktu wakaf (waktu tertentu).

Adapun yang menjadi syarat umum syahnya wakaf uang adalah:

1. Wakaf harus kekal (abadi) dan terus menerus;
2. Wakaf harus dilakukan secara tunai, tanpa digantungkan kepada akan terjadinya sesuatu peristiwa di masa akan datang, sebab

¹⁵ Said, Umar, *Hukum Islam di Indonesia Tentang Waris, Wasiat, hibah dan wakaf*, (Surabaya: CV. Cempaka, 1997), h.12

¹⁶ Sri, Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (FEbi-uinsu press, 2018), h.216

pernyataan wakaf berakibat lepasnya hak milik seketika setelah wakif menyatakan berwakaf;

3. Tujuan wakaf harus jelas, maksudnya hendaklah wakaf itu disebutkan dengan terang kepada siapa yang diakafkan;

4. Wakaf merupakan hal yang harus dilaksanakan tanpa syarat boleh khiyar, artinya tidak boleh membatalkan atau melangsungkan wakaf yang telah dinyatakan sebab pernyataan wakaf berlaku tunai dan untuk selamanya.

4. Manfaat dan Tujuan Wakaf Uang

Dibandingkan dengan wakaf tanah dan benda lainnya, peruntukan wakaf uang jauh lebih fleksibelitas (keluwesan) dan memiliki kemaslahatan lebih besar yang tidak dimiliki oleh benda lainnya.

Selain itu ada 4 (empat) manfaat sekaligus keunggulan wakaf uang dibandingkan dengan wakaf benda tetap yang lain, yaitu;

1. Wakaf uang jumlahnya bisa bervariasi, seseorang yang memiliki dana terbatas sudah bisa mulai memberikan dana wakafnya tanpa harus mengganggu menjadi tuan tanah terlebih dahulu;
2. Melalui wakaf uang, asset-aset wakaf yang berupa tanah-tanah kosong bisa mulai dimanfaatkan dengan pembangunan gedung atau diolah untuk lahan pertanian;
3. Dana wakaf uang juga bisa membantu sebagian lembaga-lembaga pendidikan Islam yang cash flow-nya ternyata kembang – kempis dan menggaji civitas akademik alakadarnya;
4. Pada gilirannya, umat Islam dapat lebih mandiri dalam mengembangkan dunia pendidikan tanpa harus terlalu tergantung pada anggaran pendidikan negara yang memang semakin lama terbatas.

Adapun tujuan wakaf uang adalah;

1. Melengkapi perbankan Islam dengan produk wakaf uang yang berupa suatu sertifikat berdenominasi tertentu yang diberikan kepada para wakif sebagai bukti keikutsertaan;
2. Membantu penggalangan tabungan social melalui sertifikat wakaf Tunai yang dapat diatasnamakan orang-orang tercinta baik yang masih hidup maupun yang telah meninggal, sehingga dapat memperkuat integrasi kekeluargaan di antara uma;
3. Menugatkan investasi social dan mentransformasikan tabungan social menjadi modal soasial dan membantu pengembangan pasar modal social;
4. Menciptakan kesadaran orang kaya terhadap tanggung jawab social mereka terhadap masyarakat sekitarnya, sehingga keamanan dan kedamaian social dapat tercapai.¹⁷

G. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) yang mungkin menjadi terjadi dalam mencapai tujuan dan kegiatan proyek atau kegiatan usaha dalam institusi atau lembaga dalam skala yang lebih luas, untuk keperluan tersebut diperlukan kajian dari aspek lingkungan internal maupun eksternal yang mempengaruhi pola strategi institusi atau lembaga dalam mencapai tujuan. Analisis SWOT adalah salah satu bentuk analisis didalam manajemen perusahaan atau didalam organisasi yang secara sistematis dapat membantu dalam usaha penyusunan dalam suatu rencana yang matang untuk mencapai tujuan, baik itu tujuan jangka panjang maupun jangka pendek. Dalam

¹⁷ Muhyiddin Mas Rida, Manajemen Wakaf Produktif, (Jakarta:Khalifa, 2005), h.161-162

proses perumusan strategi yang cepat dan jitu, maka dilakukan pengintegrasian kedua analisis, yaitu analisis internal perusahaan untuk mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis lingkungan internal dan industry untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal.

Seperti yang telah diutarakan bahwa analisis SWOT merupakan ringkasan dari keunggulan dan kelemahan yang dikaitkan dengan peluang dan ancaman lingkungan. Dengan memikirkan tentang keunggulan dan kelemahan organisasi perusahaan, diharapkan agar dapat membantu manajer strategik untuk melihat organisasinya relatif terhadap pesaingnya.

2. Fungsi Analisis SWOT

Secara umum analisis SWOT sudah dikenal oleh sebagian besar tim teknis penyusunan *corporate plan*. Sebagian dari pekerjaan perencanaan strategi terfokus kepada apakah perusahaan mempunyai sumber daya dan kapabilitas yang memadai untuk menjalankan misinya dan untuk mewujudkan visinya. Pengetahuan akan kekuatan yang dimiliki akan membantu perusahaan untuk tetap menaruh perhatian dan melihat peluang-peluang baru, sedangkan penilaian yang jujur terhadap kelemahan-kelemahan yang ada akan memberikan bobot realis pada rencana-rencana yang akan dibuat perusahaan. Jadi fungsi analisis SWOT adalah menganalisis mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal perusahaan serta mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.

3. Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT bermanfaat apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apa perusahaan beroperasi, dan arah mana perusahaan

menuju kemasa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan misinya dan mewujudkan visinya. Hasil analisis akan memetakan posisi perusahaan terhadap lingkungannya dan menyediakan strategi umum yang sesuai, serta dijadikan dasar dalam menetapkan sasaran-sasaran perusahaan selama 3-5 tahun kedepan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan dari para *stakeholder*.

4. Tujuan Analisis SWOT

Tujuan utama analisis SWOT adalah mengidentifikasi strategi perusahaan secara keseluruhan. Hampir setiap perusahaan maupun pengamat bisnis dalam pendekatannya banyak menggunakan analisis SWOT. Dalam perkembangannya saat ini, analisis SWOT tidak hanya digunakan dalam pertempuran melainkan banyak dipakai dalam penyusunan perencanaan bisnis (*strategis business planning*) yang bertujuan untuk menyusun strategi-strategi jangka panjang sehingga arah dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan jelas dan dapat segera diambil keputusan berikut semua perubahan dalam menghadapi pesaing.

Analisis SWOT dalam Keuangan Islam Analisis SWOT dalam kehidupan, dalam Al-Qur'an dikatakan sebagai berikut:¹⁸

¹⁸Freddy rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 2016), h. 10-11

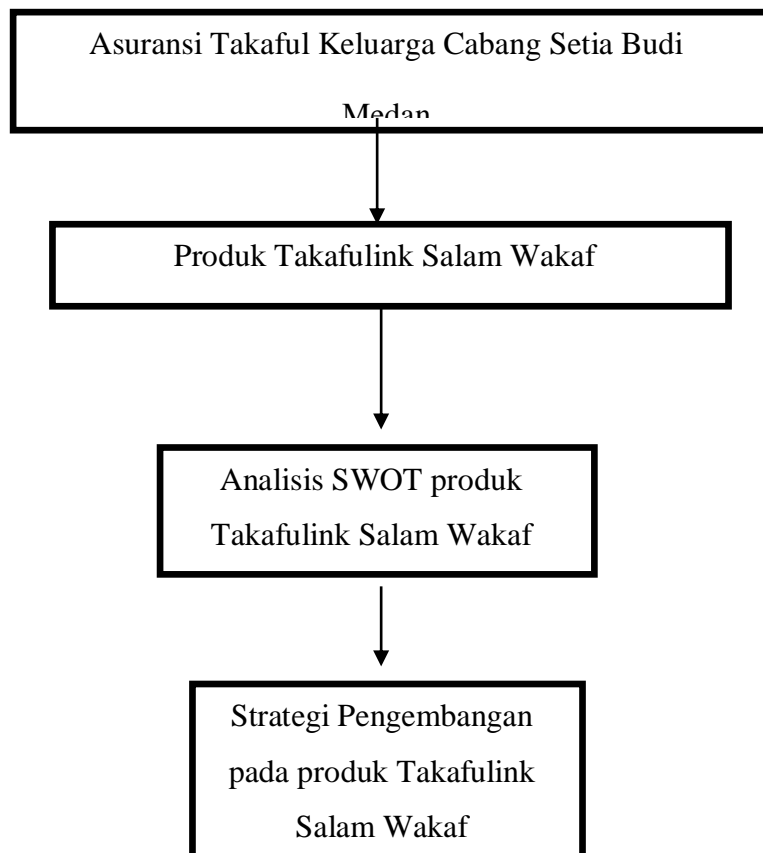
H. Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Metode dan Variabel	Hasil Penelitian
1	Nilam sari (2021)Analisis SWOT Pengembangan produk Asuransi Syariah Bumi putera di Aceh	Deskriptif kualitati	Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, penulis menyimpulkan bahwa kendala yang dihadapi oleh Asuransi syariah bumi putra adalah market share yang masih sangat minim dan terbatasnya SDM yang berkualitas , dari segi ancaman yaitu banyaknya pesaing dalam bidang perasuransian baik konvesional maupun syariah.
2	Ayesha ikke Nurjanah(2018)Analisis Produk Takafullink salam wakaf pada PT Asuransi Takaful Keluarga Perwakilan Malang	Kualitatif	Hadirnya Produk Takafullink salam wakaf Pada PT Asuransi takaful Keluarga merupakan solusi bagi muslim yang ingin berwakaf namum belum memiliki asset dan harta yang cukup ,Penerapan Takafulink salam Wakaf pada saat peserta membayar kontribusi maka dana tersebut akan dibagikan kedalam tiga bagian,yaitu <i>tabarru</i> , investasi dan ujah.
3	Isnovamutiara hmi(2019) Analisis	Deskriptif kualitatif	Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, penulis menyimpulkan bahwa Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Metro sebagai Lembaga Keuangan

	<p>Srrategi Pengelolaan Produk Takafulink Salam Wakaf Ditinjau dari fatwa DSN MUI NO:106/DSN- MUI/X/2016</p>		<p>Syariah Penerima Wakaf uang sebagaimana telah ditunjuk oleh Badan Wakaf Indonesia (BWI) , hal tersebut dipertegas dengan Surat Edaran Operasi dari BSM pusat tentang penerimaan Wakaf uang nazhir Badan Wakaf Indonesia, telah mempersiapkan untuk dapat menerima amanat UU No 41 tahun 2004.</p>
4	<p>Rahmadani tri suci(2020) Analisis pengembang an strategi produk Asuransi mitra mabrur plus pada PT Asuransi jiwa syariah bumi putera</p>	<p>Deskritif kualitatif</p>	<p>Dari hasil penelitian ini adapun strategi pemasaran yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan penjualan adalah membantu menyisihkan dana tabungan haji dengan memanfaatkan market yang sudah tersedia disetiap wilayah, memberikan manfaat perlindungan kepada nasabah/peserta asuransi dengan cara meningkatkan kesadaran dan pentingnya berasuransi,hasil penelitian ini menunjukan nilai skor IFAS 2,69 menunjukkan posisi internal yang kuat ,nilai skor EFAS 2,7</p>

5	Rini Maiyanti Isnaini (2014) implementasi produk takafulink salam di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekan baru	Deskriptif kualitatif	diketahui bahwa implementasi etika bisnis islam pada produk Takafulink Salam di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekan Baru sudah berjalan dengan baik dan telah sesuai dengan konsep islam yang meliputi niat ikhlas,professional,jujur dan amanah,mengedepankan etika seorang muslim,tidak melanggar prinsip syariah dan ukhuwah islamiyah.
---	---	--------------------------	---

I. Kerangka Konseptual



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan pendekatan penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan, meringkas, berbagai kondisi, berbagai situasi, atau berbagai fenomena realitas sosial yang ada di masyarakat yang menjadi objek penelitian dan berupaya menarik realitas itu ke permukaan suatu ciri, karakter, sifat, model, tanda, atau gambaran tentang kondisi, situasi, ataupun fenomena tertentu.¹

penelitian kualitatif adalah prosedur riset yang memanfaatkan data deskriptif, berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau pelaku yang dapat diamati. penelitian kualitatif dilakukan untuk menjelaskan dan menganalisis fenomena, peristiwa, dinamika social sikap kepercayaan, dan persepsi seseorang atau kelompok terhadap sesuatu. Maka proses penelitian kualitatif dimulai dengan menyusun asumsi dasar dan aturan berpikir yang akan digunakan dalam penelitian. data yang dikumpulkan dalam riset kemudian ditafsirkan.

Dari definisi tersebut mendorong peneliti untuk melakukan penelitian kualitatif karena dengan metode ini peneliti dapat mengetahui objek penelitian yang lebih mendalam yang tidak bisa diwakili dengan angka-angka statistic.²

B. Lokasi dan waktu penelitian

1. Lokasi Penelitian

¹ Nur Ahmadi bi rahmani,*Metodologi Penelitian Ekonomi*,(Medan : FEBI UIN-SU Press,2016),h.4

² Afrizal,*Metodologi Penelitian Kualitatif*,(Jakarta:PT.Grafindo Persada,2014),h.11

Lokasi penelitian ini dilaksanakan pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang setia budi medan budi medan yang beralamat JL.Setia Budi-kompleks setia budi Centre 1 Blok C Medan.

2. Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan dalam jangka waktu 4 bulan, yaitu pada bulan juli 2021 sampai bulan oktober 2021

C. Subjek dan objek penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ialah pihak yang paling dipercaya mengetahui tentang produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia budi medan dan dipilih sebagai subjek penelitian adalah bapak ferry syahputra selaku Takaful agency dari PT.Asuransi Takaful Keluarga.

2. Objek penelitian

Objek sasaran dalam penelitian ini adalah Produk Takafullink Salam Wakaf yang berada di PT. Asuransi Takaful Keluarga kantor cabang setiabudi Medan.

D. Sumber data penelitian

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh .untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan sumber data lapangan dan kepustakaan yang digunakan untuk memperoleh data yang teoritis.Untuk itu sebagai jenis datanya sebagai berikut:

1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan baik yang dilakukan dari wawancara dengan bapak ferry syahputra selaku (takaful agency) di PT. Asuransi Takaful keluarga cabang setia budi medan.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diterima dari media perantara seperti buku, jurnal dan media lainnya yang mendukung penelitian ini. Data yang penulis peroleh pada penelitian ini berasal dari website perusahaan, karya ilmiah, buku-buku serta literatur yang berkaitan topic penelitian.

E. Teknik pengumpulan data

1. wawancara

Penulis menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara (interview) penulis memperoleh keterangan dengan Tanya jawab berupa tatap muka antara penulis dan Agen asuransi PT Asuransi Takaful keluarga cabang setia budi medan untuk mendapatkan informasi dan data akurat selengkapny. pada penelitian ini penulis melakukan wawancara semiestruktur karena wawancara jenis ini bisa menentukan masalah lebih terbuka ,dimana pihak yang diwawancarai diminta pendapat, I de dan fakta-fakta yang terjadi di perusahaan .dalam wawancara ini peneliti mencatat dan mendengarkan narasumber secara teliti.

2. Dokumentasi

Dokumentasi dapat diartikan sebagai sebuah catatan tentang kejadian di masa lalu, sebuah dokumen yang dapat berupa tulisan, gambar dan karya yang dihasilkan oleh seseorang. Dalam Penelitian Kualitatif, dokumentasi menjadi pelengkap dari teknik pengumpulan data.

Dokumen yang digunakan pada penelitian ini adalah: Brosur, website dan polis

F. Teknik Analisis data

Teknik analisis data adalah suatu metode atau cara mengolah sebuah data menjadi informasi sehingga karekteristik data tersebut menjadi mudah dan mudah dipahami dan juga bermanfaat untuk menemukan solusi permasalahan, terutama ialah masalah tentang penelitian.atau

analisis data juga dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan untuk merubah data hasil dari sebuah penelitian. menjadi informasi yang nantinya dipergunakan untuk mengambil sebuah kesimpulan. Metode pengelolaan data dilakukan secara deskriptif kualitatif. Selanjutnya dengan merumuskan strategi pengelolaan dengan melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (thereast) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis, Dapat diterapkan dengan menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya.³

1. MatriksSWOTIFES danEFES

Matrik SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Matrik ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan yang disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategis yaitu:

1. *Strategi Strength Opportunities* (SO), strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar besarnya.
2. *Strategi Strength, threats* (ST), strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi *Weaknesses, Opportunities* (WO), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi *Weaknesses, Threat* (WT), srategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

³ Erwin Suryatama, *Analisis SWOT*, Cetakan Pertama (Surabaya: Kata Pena, 2014), h.27

Aktivitas dari analisis data kualitatif ada 3 yaitu:

1. Reduksi data

Mereduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting serta dicari tema dan polanya dengan demikian data yang direduksi memberikan data yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk mengumpulkan data selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan.

2. Penyajian data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun sehingga memudahkan memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. bentuk penyajian data kualitatif adalah penyajian teks naratif (catatan lapangan), matriks grafik, jaringan dan bagan.

3. Penarikan kesimpulan atau verifikasi

Penarikan kesimpulan atau verifikasi adalah kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan mengalami perubahan apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya, akan tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredible.

G. Teknik Validasi Data

1. Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, dan triangulasi.

a. Perpanjangan pengamatan

Dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali kelapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru.

b. Meningkatkan ketekunan

Berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data akan dapat direkam secara pasti dan sistematis.

c. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan dalam pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. ⁴

⁴Surmardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2016),h.20

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat PT Asuransi Takaful Keluarga

PT syarikat Takaful Indonesia didirikan oleh Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) sebagai perusahaan perintis pengembangan asuransi syariah di Indonesia. Tim TEPATI terdiri atas ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) bersama Bank Muamalat Indonesia Tbk., PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, beberapa pengusaha Muslim Indonesia, serta Syarikat Takaful Malaysia Bhd. (STMB).

PT Syarikat Takaful Indonesia mendirikan PT Asuransi Takaful Keluarga sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah pertama di Indonesia dan diresmikan oleh Menteri Keuangan RI saat itu, Dr. Mar'ie Muhammad, dan mulai beroperasi sejak 25 Agustus 1994.

PT Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) didirikan sebagai anak perusahaan PT Asuransi Takaful keluarga yang diresmikan oleh Prof. Dr. BJ Habibie, selaku ketua sekaligus pendiri ICMI.¹

2. Visi dan Misi Asuransi Takaful Keluarga

1) Visi

Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdepan dalam pelayanan, operasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah dan bermanfaat bagi masyarakat.

2) Misi

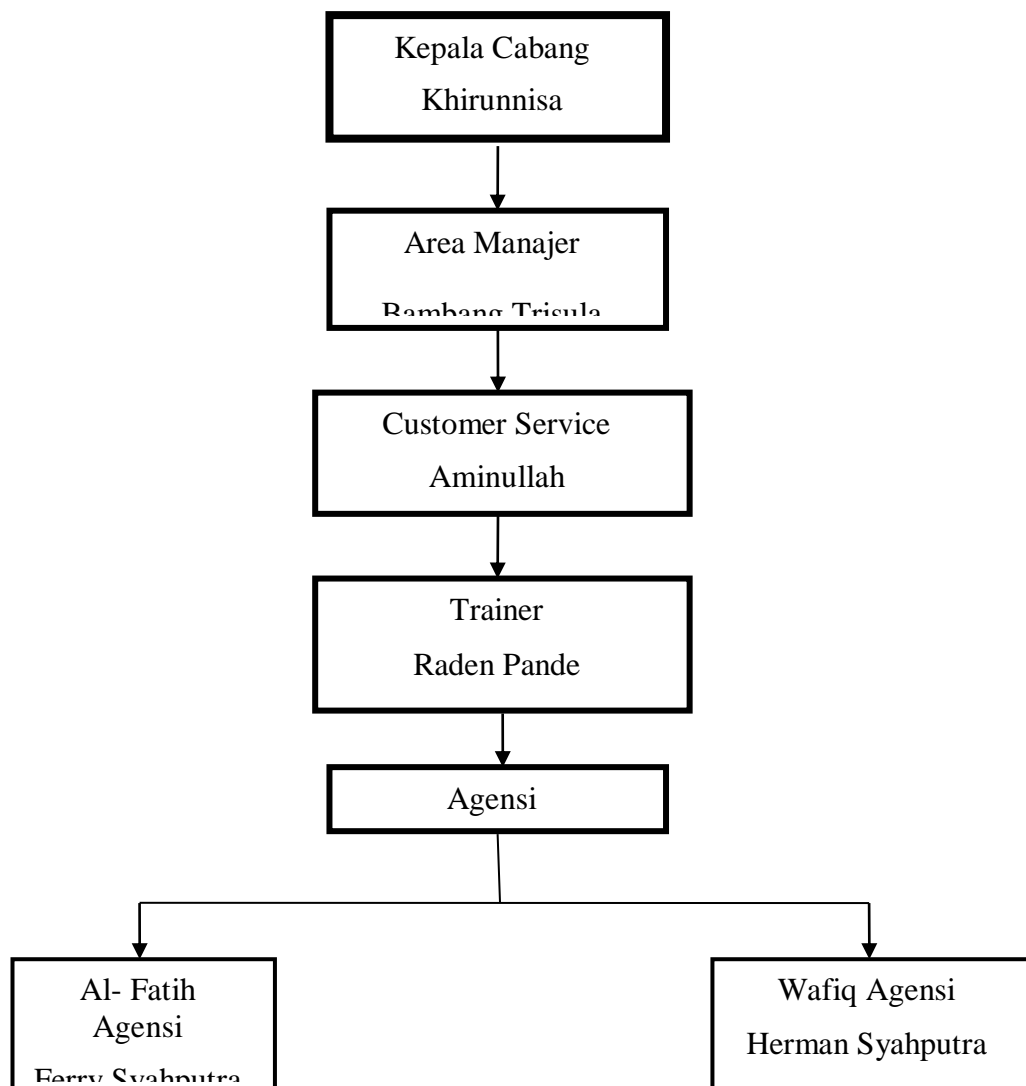
¹www.takaful.ac.id Diunduh pada tanggal 25 Agustus 2021

- a. Menyelenggarakan bisnis asuransi syariah secara profesional dengan memiliki keunggulan dalam standar operasional dan layanan.
- b. Menciptakan sumber daya manusia yang handal melalui program pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan.
- c. Mendayagunakan teknologi yang terintegrasi dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, dan kemudahan serta informative.

3. Struktur Organisasi PT Takaful Keluarga Cabang Setiabudi Medan

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang sudah ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Melalui struktur organisasi yang baik, pengaturan pelaksanaan pekerjaan dapat diterapkan sehingga efisiensi dan efektivitas kerja dapat diwujudkan melalui kerja sama dengan koordinasi yang baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan keinginan.²

²www.takaful.ac.id Diunduh pada tanggal 25 Agustus 2021



Gambar 4.1 Struktur Organisasi

4. Produk-Produk Asuransi Takaful Keluarga

1). Takaful *Personal*

a. Takaful Dana Pendidikan

Takaful Dana Pendidikan merupakan produk asuransi jiwa syariah yang dikaitkan dengan program tabungan dan dirancang khusus untuk membantu setiap orangtua dalam merencanakan dana

pendidikan buah hatinya. Pola penarikan dana disesuaikan dengan kebutuhan biaya untuk setiap jenjang pendidikan mulai dari Taman Kanak-kanak hingga Perguruan Tinggi.

Takaful Dana Pendidikan memberikan proteksi finansial bagi keberlangsungan pendidikan anak hingga Perguruan Tinggi bahkan bilamana orangtua tertimpa musibah meninggal dunia atau cacat tetap total dalam masa perjanjian.

b. *Takafulink* Salam Individu

Takafulink Salam merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit *link*) dan dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Manfaat utama berupa proteksi finansial atas risiko hidup serta jaminan biaya kesehatan, *Takafulink* Salam dirancang khusus agar dapat berinvestasi secara optimal untuk berbagai kebutuhan yang ingin di raih di masa depan.

c. *Takafulink* Salam Cendekia

Takafulink Salam Cendekia merupakan produk asuransi jiwa syariah yang dikaitkan dengan investasi (unit *link*) dan dirancang khusus untuk mempersiapkan biaya pendidikan anak. Hasil investasi yang optimal membuat nasabah tak perlu risau dengan biaya pendidikan kemanapun sang anak berkeinginan untuk menjalani studi, baik di dalam atau di luar negeri.

d. *Takafulink* Salam Ziarah Baitullah

Perjalanan ke Baitullah adalah cita-cita setiap insan beriman. Besarnya biaya yang diperlukan untuk haji maupun umrah menuntut tidak hanya persiapan spiritual, tetapi juga perencanaan finansial yang matang.

Takafulink Salam Ziarah Baitullah merupakan merupakan produk asuransi jiwa syariah yang dikaitkan dengan investasi (unit *link*)

dan dirancang khusus untuk mempersiapkan biaya perjalanan ibadah ke tanah suci.

e. *Takafulink* Salam Wakaf

“Apabila manusia meninggal dunia, maka terputuslah amalnya kecuali tiga perkara: sedekah jariyah (wakaf), ilmu yang diambil manfaatnya, serta anak shalih yang mendo’akannya” (HR. Muslim).

Wakaf bukan hanya sedekah biasa. Pahala pewakaf (orang yang berwakaf) akan senantiasa mengalir sepanjang harta yang diwakafkannya terus bermanfaat, meskipun pewakaf telah meninggal dunia. Dengan demikian, wakaf merupakan kesempatan untuk berinvestasi kebaikan di dunia untuk memetik kebahagiaan di akhirat kelak.

Takafulink Salam Wakaf merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit *link*) dan dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Di samping menghadirkan manfaat proteksi finansial atas risiko hidup dan dana investasi, *Takafulink* Salam Wakaf merupakan sarana yang tepat untuk mempersiapkan dana wakaf yang diambil prosentase tertentu dari dana investasi dan/atau Manfaat *Takaful* untuk disalurkan kepada badan pengelola wakaf (Nazhir Wakaf).

f. *Takafulink* Salam Community

Takafulink Salam Community merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit *link*) yang didaftarkan secara kolektif minimum 10 peserta. Di samping menghadirkan manfaat utama berupa proteksi finansial atas risiko hidup serta jaminan biaya kesehatan, *Takafulink* Salam Community dirancang khusus agar nasaba dapat berinvestasi secara optimal untuk berbagai kebutuhan yang ingin nasabah raih di masa depan.

g. *Takaful* Al Khairat

Takaful Al Khairat merupakan produk asuransi jiwa syariah yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada penerima manfaat (ahli waris) apabila Peserta meninggal dunia dalam masa berlakunya polis.

h. Takaful Kecelakaan Diri Individu

Takaful Kecelakaan Diri Individu merupakan produk asuransi kecelakaan diri syariah yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada penerima manfaat (ahli waris) apabila Peserta meninggal dunia atau cacat tetap (total dan sebagian) disebabkan kecelakaan dalam masa berlakunya polis.

2). Takaful *Korporat*

a. Takaful Al-Khairat Kumpulan

Program Takaful Al Khairat adalah suatu program asuransi yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian.

b. *Fulmedicare Gold*

Produk Takaful Kesehatan Kumpulan *Fulmedicare Gold* adalah suatu program asuransi kesehatan kumpulan (*Group Health Insurance*) yang merupakan proteksi ekonomi bagi Perusahaan dalam kewajibannya memberikan jaminan kesehatan bagi para karyawan beserta keluarganya sehingga dapat membantu Perusahaan dalam mengendalikan biaya jaminan kesehatan.pelanggan dengan memperhatikan batas-batas asuransi.

c. Takaful *Ziarah*

Takaful *Ziarah* adalah suatu program asuransi jiwa yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli

waris apabila peserta ditakdirkan meninggal dunia atau menderita cacat tetap (total atau sebagian) bukan karena kecelakaan dalam masa perjanjian.

3. Takaful *Bancassurance*

Produk asuransi jiwa yang memberikan proteksi bagi perusahaan perbankan dalam menjalin hubungan bisnis dengan nasabahnya, sehingga perusahaan perbankan dapat fokus memberikan layanan prima kepada nasabah tanpa perlu mengkhawatirkan risiko bisnisnya.

B. Temuan Penelitian

1. Pengertian Produk Takafulink Salam Wakaf

Produk wakaf pada latar penelitian dikenal dengan nama Takafulink Salam Wakaf. Dalam produk Takafulink Salam Wakaf, yang diwakafkan dalam produk ini adalah polis asuransinya. Adapun pengertian dari wakaf polis asuransi adalah peserta mewakafkan sebagian nilai polisnya yang berupa manfaat asuransi dan manfaat investasi yang akan diterima jika polis telah dicairkan. Menurut Undang-undang perwakafan Pasal 16 ayat 3, undang-undang nomor 41 tahun 2004 kategori benda bergerak yang boleh diwakafkan diantaranya uang, surat berharga hak atas kekayaan intelektual, hak sewa, logam mulia, kendaraan, dan benda bergerak lainnya yang sesuai dengan ketentuan syariah dan undang-undang yang berlaku.

Sebagai produk *unit link* syariah, Takafulink Salam Wakaf mengkombinasikan manfaat proteksi, investasi serta wakaf dalam satu kesatuan produk. Hadirnya produk Takafulink Salam Wakaf merupakan solusi bagi para umat muslim yang ingin melakukan wakaf tetapi belum mempunyai asset yang cukup untuk diwakafkan.

Takafulink Salam Wakaf tentu merupakan produk yang asing dikalangan masyarakat. Sejatinya, produk ini merupakan wakaf dalam bentuk tunai pula. Yang membedakan dengan wakaf tunai pada umumnya

adalah, pada produk Takafulink Salam Wakaf terdapat tiga manfaat yaitu manfaat asuransi, manfaat investasi dan manfaat wakaf.

2. Akad pada Takafulink Salam Wakaf

Takafulink Salam wakaf adalah produk turunan dari Takafulink Salam, maka dari itu akad yang digunakan pada produk ini sama yaitu akad *tabarru'*, akad *akad mudharabah*, dan *wakalah bil ujah*.

a. Akad *tabarru'* untuk sesama peserta asuransi

Akad *tabarru'* didefinisikan oleh jumhur ulama sebagai akad yang menjadikan pemilik harta untuk menyerahkan hartanya demi kepentingan bersama tanpa adanya ganti atau dilakukan secara sukarela.

Dalam konteks asuransi syariah, DSN-MUI dalam fatwa Nomor 53/DSN/MUI/III/2006 yang membahas tentang akad *tabarru'* pada asuransi syariah, menjelaskan bahwa pada akad *tabarru'* peserta memberikan hartanya yang berupa pembayaran kontribusi/premi dalam bentuk *hibah* (pemberian) yang nantinya digunakan untuk tolong menolong antar sesama peserta yang tertimpa musibah.

Akad *tabarru'* yang digunakan dalam asuransi syariah diperbolehkan oleh beberapa ulama salah satunya seperti yang dituli soleh (Sula) mengutip dari Ahmad Salim Milhim dalam kitab *al-Ta'min al Islami* menjelaskan bahwa hubungan hukum antara peserta asuransi yang dikarenakan akad *ta'min jama'I* (asuransi kolektif) adalah akad *tabarru'* untuk peserta lain yang tertimpa musibah berupa ganti rugi dan peserta yang memberikan ganti rugi pada peserta lain pun berhak mendapatkan ganti rugi apabila ia terkena musibah.

Pada fatwa DSN-MUI Nomor 53/DSN/MUI/III/2006 juga ditetapkan bahwa akad *tabarru'* merupakan akad yang wajib digunakan pada semua produk asuransi baik asuransi umum, asuransi jiwa dan

reasuransi.

Pada produk Takafulink Salam Wakafpeserta menghibahkan sebagian kontribusi yang disetorkan ke dalam dana *tabarru'* yang jumlahnya disesuaikan dengan kondisi peserta dan manfaat yang diambil. Semakin besar resiko yang dimiliki seorang peserta maka dana *tabarru'* akan semakin besar pula. Resiko umum yang biasanya menjadi pertimbangan pihak asuransi seperti usia dan penyakit yang diderita. Begitu pula apabila peserta tersebut ingin mengambil manfaat lebih atau *rider* maka dana *tabarru'* juga akan semakin besar.

b. Akad *wakalah bil ujarah*

Praktek akad *wakalah bil ujarah* antara peserta dengan perusahaan asuransi syariah boleh dilakukan karena perusahaan bertindak sebagai pengelola dana peserta dan berhak untuk mendapatkan *ujrah (fee)*. Hal tersebut tertuang dalam fatwa DSN-MUI Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *wakalah bil ujarah* pada asuransi dan reasuransi syariah.

Penerapan akad *wakalah bil ujarah* pada produk Takafulink Salam Wakaf adalah pada saat peserta memberikan amanah kepada perusahaan untuk mengelola kontribusi yang disetorkan ke dalam dana *tabarru'* dan dana investasi sehingga perusahaan akan menerima *ujrah* atas jasa yang telah dilakukan. Perusahaan akan mengelola dana *tabarru'*, dana investasi akan dikelola dalam instrumen investasi syariah, kegiatan administrasi, seleksi resiko, dan pemasaran produk. Pemberian *ujrah* tersebut merupakan kesepakatan bersama antara peserta dan perusahaan.

c. Akad *mudharabah*

Akad ini diterapkan pada saat perusahaan melakukan investasi yang ditempatkan pada instrumen investasi syariah dan digunakan dalam pengelolaan dana investasi yang bertujuan untuk menghindari

adanya riba. Penentuan hak peserta atas hasil investasi yang biasanya dihitung menggunakan asumsi bunga tetap digantikan dengan skema bagi hasil.

Hakikatnya, perjanjian dengan akad *mudharabah* merupakan kerjasama antara peserta asuransi dan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan. Akan tetapi apabila terdapat kerugian maka pihak *shahibul mal* (peserta) menanggung kerugian sedangkan *mudharib* (perusahaan) menanggung resiko berupa tidak mendapatkan keuntungan.

C. pembahasan

1. Strategi Pengembangan Produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan

Dari hasil penelitian, strategi pengembangan produk Takafulink Salam Wakaf yang diterapkan oleh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan menggunakan beberapa pendekatan yang disesuaikan dengan kebutuhan, segmentasi pasar dan sasaran yang dituju. Hal tersebut dianalisa melalui 4P yaitu, *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat) dan *Promotion* (promosi).

a. Strategi Produk

Produk adalah sesuatu yang ditawarkan pada pasar baik produk nyata maupun tidak nyata (jasa) sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan pasar. Semua perusahaan asuransi memiliki produk yang hampir sama, sehingga diperlukannya strategi yang dapat mempertahankan perusahaan agar mampu bersaing, salah satu produk unggulan yang dikeluarkan oleh PT. Takaful Keluarga ialah produk Takafulink Salam Wakaf dimana produk tersebut khusus didesain untuk menanggung kebutuhan manusia terhadap kerugian finansial yang dapat terjadi kapan saja. Selain itu juga Produk Takafulink Salam Wakaf memiliki keunggulan sendiri yaitu adanya manfaat

investasi dan manfaat wakaf didalamnya.

b. Strategi Harga

Untuk menarik calon nasabah, tenaga pemasar (*marketing*) merupakan bagian yang bertugas untuk menjelaskan manfaat yang diperoleh dengan harga premi/kontribusi yang ditawarkan. Pembayaran premi pada produk Takafulink Salam wakaf mengikuti prosedur penetapan yang telah ditentukan oleh Takaful Keluarga Pusat dengan pengesahan OJK atas kesanggupan masyarakat.

Strategi penggolongan premi yang dijalankan saat ini dibagi menjadi dua, yaitu mikro dan ritel individu. Mikro merupakan pembayaran yang umumnya diperuntukkan bagi yang membutuhkan modal kecil yaitu preminya sebesar Rp50.000 pertahunnya. Sedangkan ritel individu merupakan pembayaran yang diperuntukkan bagi yang membutuhkan modal diatas mikro yaitu preminya Rp250.000 per tahunnya. Namun perbedaan penetapan harga pasti berbeda-beda pada setiap perusahaan, disitulah yang menjadi tugas tenaga pemasar dalam menjelaskan harga premi dan kualitas yang didapatkan sehingga dapat memperoleh kepercayaan dari nasabah.

c. Strategi Tempat

Pada umumnya pemilihan lokasi perusahaan merupakan salah satu hal yang penting dalam menentukan keberhasilan dalam berbisnis. Penentuan lokasi kantor perusahaan yang strategis dapat menjadikan suatu peluang dalam meningkatkan produk-produk yang dipasarkan oleh perusahaan tersebut. Penentuan suatu lokasi usaha yang mudah dijangkau akan memudahkan calon nasabah untuk mengetahui tentang produk-produk yang ditawarkan perusahaan. Selanjutnya dengan memiliki kantor cabang di setiap kabupaten juga merupakan salah satu penunjang kepercayaan nasabah untuk menggunakan produk asuransi takafulink salam wakaf pada PT.

Takaful Keluarga Cabang setia budi medan Penempatan pada lokasi saat ini memang kurang strategis, akan tetapi tempatnya nyaman dan cocok untuk perkantoran, harga sewanya dapat dikatakan terjangkau dan hampir menunjang target penjualan.

d. Strategi Promosi

Strategi promosi adalah kunci paling penting dalam memasarkan produk asuransi takafulink salam wakaf Kegiatan inilah yang membuat bagaimana calon nasabah tertarik untuk membeli suatu produk yang ditawarkan. Dalam melakukan kegiatan promosi yang maksimal, PT. Takaful Keluarga Cabang setia budi medan melakukan pelatihan (*training*) setahun sekali untuk meningkatkan kualitas karyawannya. Beberapa strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Takaful Keluarga Cabang setia budi medan:

- a. Periklanan (*Advertising*), segala bentuk presentasi non personal dan promosi ide barang atau jasa oleh sponsor yang ditunjuk dengan mendapat bayaran. Promosi periklanan yang dilakukan oleh PT. Takaful Keluarga Cabang setia budi medan yaitu berupa penyebaran brosur, website guna untuk memperkenalkan produk pada calon nasabah. Pada website tersebut tercantum apa saja produk Takaful Keluarga, salah satunya adalah produk Takafulink Salam Wakaf selain itu juga tercantum latar belakang perusahaan.
- b. Publisitas (*Publicity*), merupakan upaya komunikasi menyeluruh dari suatu perusahaan untuk mempengaruhi persepsi, opini, keyakinan dan sikap berbagai kelompok terhadap perusahaan tersebut. Kegiatan publisitas yang dilakukan PT. Takaful Keluarga Cabang setia budi medan yaitu berupa mengadakan seminar dikampus-kampus.
- c. Penjualan Personal (*Personal Selling*), dalam penjualan personal ini PT. Takaful Keluarga Cabang setia budi medan melakukan

pemasaran dan menjelaskan bagaimana kelebihan dan manfaat yang akan didapatkan pada setiap produk asuransi termasuk produk Takafulink salam Wakaf. Seperti promosi mulut ke mulut, terkadang tenaga pemasar juga mendatangi nasabah di rumah atau perusahaan.³

Selain itu juga PT. Takaful keluarga cabang setia budi medan melakukan promosi dengan menawarkan diskon untuk lembaga/perusahaan yang telah menjadi nasabah dengan menawarkan diskon sebesar 10% dari total premi, hal itu juga dapat menjadi kekuatan promosi supaya nasabah tetap bertahan.

2. Analisis SWOT pada Produk Asuransi Takafulink Salam wakaf Pada PT. Keluarga Cabang Setia Budi Medan

Untuk mengetahui Strategi pengembangan pada produk Takafulink Salam Wakaf akan dilakukan analisis SWOT dimana menilai kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) perusahaan secara keseluruhan. Dalam proses perumusan strategi yang tepat dan jitu, maka dilakukan pengintegrasian kedua analisis, yaitu analisis internal perusahaan untuk mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis lingkungan eksternal dan industry untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal. Berikut ini adalah analisis SWOT Produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. TakafulKeluarga Cabang Setia Budi Medan:

a. Kekuatan

1. Asuransi syariah yang paling tua di Indonesia

PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan merupakan salah

³Aqwa Naser Daulay dan Muhammad Latief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pemasaran Asuransi Syariah*, (Medan: FEBI UIN-SU Press) 2019

satu perusahaan asuransi syariah tertua di Indonesia yang mulai beroperasi pada tahun 1996 dengan menawarkan produk-produk berbasis syariah salah satunya produk takafulink salam wakaf yang tidak hanya menawarkan manfaat Asuransi produk ini juga menawarkan fitur wakaf dan investasi didalamnya, sehingga dapat menjadi salah satu kekuatan untuk mendapatkan kepercayaan nasabah dalam memilih produk asuransi ini.

2. Pembayaran klaim yang baik

Bagi Asuransi Takaful Keluarga, nasabah adalah pelanggan yang mempunyai kedudukan sebagai raja dan harus dilayani secara baik, sehingga nasabah dapat merasakan kepuasan atas pelayanan yang baik, dengan demikian juga akan meningkatkan citra baik perusahaan. Menurut Asuransi Takaful Keluarga klaim itu merupakan hak nasabah atas pertanggung jawaban kerugian risiko yang dialami, sehingga tidak ada persulitan yang dilakukan pihak asuransi Takaful atas klaim nasabahnya. Berkas untuk melakukan klaim akan dikirimkan ke kantor pusat yang berada di Jakarta untuk selanjutnya di proses sampai batasan waktu yang telah ditentukan untuk mendapatkan pembayaran.

3. Menawarkan Banyak Produk

Asuransi Takaful memiliki berbagai macam jenis asuransi yang dapat dimanfaatkan untuk mengurangi berbagai risiko yang akan dialami nasabah, diantaranya yaitu dalam bentuk *saving* dan non *saving*, dalam bentuk *saving* terdiri dari Takaful Dana Pendidikan (Fulnadi), Takafulink Salam dan Takaful haji dan Umrah. Sedangkan dalam bentuk *nonsaving* terdiri dari Asuransi Takaful Kecelakaan, Asuransi Takaful Al-Khairat dan Asuransi Takaful Kesehatan..

4. Dapat dipercaya dan diandalkan

Asuransi Takaful sudah lama mendapat kepercayaan dari

masyarakat dikarenakan takaful merupakan asuransi yang sudah lama menerapkan prinsip-prinsip syariah. Dana Asuransi Takaful juga telah membuktikan kualitas dari produk yang ditawarkan melalui pelayanan dan segala prosedur dalam menyelesaikan setiap permasalahan.

b. Kelemahan

1. Lokasi yang kurang strategis

Lokasi merupakan salah satu pengaruh yang cukup signifikan bagi kegiatan pemasaran, lokasi yang strategis dapat menunjang kegiatan promosi ataupun pemasaran yang dapat menarik perhatian masyarakat untuk lebih mengetahui tentang asuransi yang ditawarkan serta memudahkan masyarakat untuk menjangkau lokasi apabila masyarakat berminat, akan tetapi bagi asuransi Takaful Keluarga cabang setia budi medan hal ini bukan merupakan suatu hal yang sangat berpengaruh, akan tetapi apabila masyarakat memahami pentingnya menggunakan asuransi dan mengetahui tentang kualitas Asuransi Takaful, maka masyarakat akan mempertimbangkan serta memutuskan untuk mencari tahu lebih tentang asuransi takaful termasuk lokasi. Untuk saat ini lokasi asuransi berada dilingkungan perkantoran, dimana bisa dijadikan karyawan kantor sebagai target untuk menggunakan produk asuransi Takafulink Salam Wakaf pada PT.Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan.

2. Biaya promosi kecil

Promosi bukan hanya sekedar alat komunikasi antara perusahaan dan konsumen, melainkan juga sebagai alat dalam mempengaruhi konsumen agar terjadinya pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan, kegiatan promosi belum dapat dilakukan secara maksimal dikarenakan biaya promosi yang terbatas, pada Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan ini tidak ada dana khusus

promosi kecuali didapatkan dari hasil keuntungan. Kurangnya promosi dan sosialisasi yang dilakukan oleh Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan tentang produk asuransi Takafulink Salam Wakaf ini dibuktikan dengan masih adanya nasabah yang belum mengerti tentang manfaat dari penggunaan asuransi dan manfaat Wakaf dalam asuransi. Selama ini Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan hanya melakukan promosi dan sosialisasi terhadap semua produk secara umum, namun demikian Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan tetap melakukan promosi yang disesuaikan dengan dana yang bisa digunakan untuk promosi, seperti mengadakan seminar dikampus-kampus, dan ikut membagikan brosur.

3. Kantor cabang pembantu masih kurang

Kantor cabang pembantu Asuransi Takaful Keluarga masih kurang, hanya terdapat di Beberapa titik dikota medan sehingga sulit untuk dijangkau bagi masyarakat luardaerah. Pemasaran yang meluas akan menjadi peluang untuk menambah ketertarikan masyarakat terhadap asuransi Takafulink Salam Wakaf, akan tetapi bagi Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan pemahaman masyarakat yang masih minim terhadap manfaat dari menggunakan asuransi Takafulink Salam Wakaf, menyebabkan kendala bagi asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan untuk memperluas pemasaran produk asuransi Takafulink Salam Wakaf, karena apabila tidak sesuai dengan target maka akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan, Sedangkan pemasaran yang telah dilakukan saat ini membutuhkan waktu yang lama untuk meyakinkan masyarakat.

4. Layout gedung yang sudah tua

Keunikan gedung yang digunakan untuk kegiatan operasional juga dapat mempengaruhi nasabah, dengan fasilitas gedung yang maksimal dapat menciptakan kenyamanan bagi nasabah, sehingga akan

berdampak positif bagi perusahaan. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan masih menempati gedung yang masih kurang menarik untuk melaksanakan kegiatan asuransi.

c. Peluang

1. Mayoritas masyarakat di kota Medan adalah muslim.

Seperti yang telah kita ketahui bahwa mayoritas masyarakat di kota Medan adalah muslim sehingga hal tersebut memberikan peluang bagi Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan untuk mengembangkan dan memasarkan produk-produknya yang sesuai dengan prinsip syariah di Medan.

2. Harga Dapat dijangkau masyarakat

Harga yang ditetapkan sebagai premi pada Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan termasuk dapat dijangkau oleh masyarakat, dalam penetapan harga premi ini PT Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan menetapkan harga yang sesuai dengan ketentuan dari kantor pusat melalui persetujuan OJK

3. Fatwa MUI yang menyatakan riba haram.

Selain penjelasan tentang haramnya riba dari Al-Quran dan Hadis, MUI juga mengeluarkan fatwa tentang haramnya riba. Hal ini menjadi peluang bagi Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan untuk meyakinkan masyarakat menggunakan produk asuransi Takafulink Salam Wakaf yang berbasis syariah dan menjadi dasar pertimbangan masyarakat muslim untuk mengambil asuransi syariah.

4. Lokasi berada disekitar perkantoran

Segmen pasar dapat dituju kepada para karyawan (*personal*) maupun *corporate*, sehingga dapat meningkatkan kesadaran akan pentingnya peran asuransi bagi organisasi maupun individu.

d. Ancaman

1. Kurangnya kesadaran dan respon masyarakat

Semakin kurangnya respon masyarakat akan semakin menurunkan semangat *marketing* dalam mempromosikan produk asuransi Takafulink Salam Wakaf, sehingga semakin lama akan semakin mengalami penurunan nasabah.

2. Teknologi yang semakin berkembang.

Pada saat ini teknologi semakin berkembang juga dapat menjadi ancaman bagi Perusahaan Asuransi dalam mengembangkan produknya. Kekuatan teknologi sangat berpengaruh bagi kelangsungan operasional suatu perusahaan, sehingga PT.Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan harus senantiasa mengejar dan menyesuaikan perkembangan teknologi tersebut.

3. Promosi yang kurang maksimal

Dikarenakan biaya untuk promosi juga terbatas maka promosi yang bisa dilakukan juga terbatas, sehingga tidak sesuai dengan keadaan masyarakat sekarang yang menganggap remeh terhadap asuransi Takafulink Salam Wakaf tanpa merasakan terlebih dahulu manfaatnya.

4. Menganggap tidak adanya saingan

Setiap badan usaha yang dijalankan memiliki saingan dalam menjalankan kegiatan yang sama sehingga diperlukan strategi yang bisa mempertahankan kualitas produk, akan tetapi PT.Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan menganggap lembaga-lembaga asuransi lainnya yang ada di kota medan itu sebagai mitra dikarenakan PT. Takaful Keluarga adalah asuransi syariah pertama di Kota medan bahkan di Indonesia.

Untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan oleh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan dalam menentukan kebijakan strategi pengembangan produk Takafulink Salam Wakaf maka diperlukan matriks SWOT yang bisa menunjukkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang

dimiliki oleh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan.

Berdasarkan matriks SWOT oleh Rivai dan Prawironegoro (2012), maka matriks SWOT Asuransi Takafulink Salam Wakaf pada PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan adalah :

Tabel 4.1
MatriksSWOT
Asuransi Takafulink Salam Wakaf Pada Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan

Internal	Kekuatan(S)	Kelemahan(W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asuransi syariah paling tua di Indonesia 2. Pembayaran klaim yang baik 3. Menawarkan banyak produk 4. Dapat dipercaya dan diandalkan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang kurang strategis 2. Biaya promosi kecil 3. Kantor cabang pembantu masih kurang 4. Layout gedung yang sudah tua
Eksternal	StrategiSO	StrategiWO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas masyarakat Islam 2. Harga terjangkau 3. Fatwa MUI terhadap haramnya riba 4. Lokasi Sekitaran perkantoran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan ketertarikan masyarakat 2. Melakukan pendekatan dengan masyarakat agar mengetahui system pembayaran dan harga produk yang ditawarkan 3. Meningkatkan pemahaman prinsip-prinsip syariah pada produk asuransi Takafulink Salam 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan komunikasi tentang asuransi jiwa syariah 2. Membuka kantor cabang pembantu yang mudah dijangkau 3. Meningkatkan <i>training marketing</i> dalam mengembangkan ide-ide inovatif untuk promosi

	Wakaf 4. Meningkatkan promosi dan pengembangan Produk	
--	--	--

Tabel4.1-Lanjutan

Ancaman(T)	StrategiST	StrategiWT
1. Kurangnya kesadaran dan respon masyarakat 2. Teknologi yang semakin berkembang 3. Promosi kurang maksimal 4. Anggapan tidak serius terhadap pesaing	1. Melakukan sosialisasi tentang manfaat produk asuransi Takafulink Salam Wakaf 2. Meningkatkan promosi terhadap produk asuransi terutama produk Asuransi Takafulink Salam Wakaf melalui media online 3. Menekan kan	1. Mengidentifikasi lokasi yang lebih sesuai untuk meningkatkan pemasaran 2. Meningkatkan <i>training</i> tentang kegiatan <i>marketing</i> dan <i>pengembangan produk</i> Takafulink Salam Wakaf 3. Menciptakan kenyamanan dan kemudahan bagi masyarakat dalam menggunakan produk asuransi Takafulink Salam Wakaf

	keunggulan produk asuransi Takafulink Salam Wakaf dalam menghadapi Pesaing	
--	--	--

Keterangan:

1) Strategi-SO (*Strength-Opportunity*), artinya perusahaan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang agar perusahaan dapat berkembang dengan cepat. Strategi yang demikian itu umumnya dimiliki oleh perusahaan yang memiliki manajemen profesional. Strategi SO yang ditempuh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan yaitu dengan mempertahankan kualitas produk dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada untuk meningkatkan kegiatan pengembangan produk, promosi dan *marketing*.

Strategi ST (*Strength-Threats*), artinya perusahaan menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman. Strategi ST yang ditempuh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan yaitu dengan menekankan manfaat dan kelebihan dalam menggunakan Produk asuransi Takafulink Salam Wakaf sehingga dapat lebih menyakinkan calon nasabah.

2) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), artinya manajemen harus mengatasi terlebih dahulu kelemahan kemudian memanfaatkan peluang.

Strategi WO yang ditempuh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan yaitu dengan memanfaatkan lingkungan perkantoran sebagai target pasar serta meningkatkan *training* bagi kegiatan pemasaran dan pengembangan produk .

- 3) Strategi WT (*Weakness-Threats*), artinya manajemen mengurangi kelemahan untuk menghadapi ancaman. Strategi WT yang ditempuh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan yaitu meningkatkan kualitas produk asuransi Takafulink Salam Wakaf dalam segi pelayanan.

3. Matriks IFAS dan EFAS

a. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Menurut David, ada lima tahapan dalam menyusun matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS):

- 1) Tentukan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengidentifikasi tingkat penting relative dari faktor terhadap keberhasilan pedagang dalam suatu industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal, faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja organisasi harus diberi bobot yang tinggi.
- 3) Jumlah seluruh bobot sama dengan 1,0. Berikan rating sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang kecil (rating = 2), kekuatan yang kecil (rating = 3), dan kekuatan yang besar (rating = 4). Jadi sebenarnya, rating mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana para pedagang berada.
- 4) Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk

mendapatkan skor.

5) Jumlahkan total skor masing-masing variabel.

Berdasarkan banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matriks IFAS, total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika total rata-rata dibawah 2,5 menandakan bahwa secara internal pedagang lemah. Sedangkan total nilai diatas 2,5 mengindikasikan potensi internal yang kuat.

Tabel4.2

Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)
FAKTOR INTERNAL (STRENGTH DAN WEAKNESS)

No	Faktor Strategis	Tingkat Signifikan	Bobot	Rating	Skor
	<i>Strength</i> (Kekuatan)				
1	Asuransi Syariah Paling Tua Di Indonesia	3	0.14	3.5	0.49
2	Pembayaran Klaim yang baik	2.8	0.13	3	0.39
3	Menawarkan banyak Produk	2.5	0.12	3.5	0.41
4	Dapat dipercaya dan diandalkan	2.3	0.11	3.1	0.33
	<i>Weakness</i> (Kelemahan)				
5	Lokasi yang kurang Strategis	2.8	0.13	1.5	0.19
6	Biaya promosi kecil	2.9	0.13	2	0.27
7	Pemasaran yang terbatas	3	0.14	1.5	0.21
8	Layout gedung yang sudah tua	2.3	0.11	1	0.11
	JUMLAH	21.6	1.00		2.39

Sumber: Data diolah (2021).

Dari analisis pada table 4.2 IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2.39. Karena total skor dibawah 2,5 ini berarti mengidentifikasi posisi internal yang lemah.

b. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Menurut David, ada lima tahapan dalam menyusun matriks *Eksternal Factor Analysis Summary* (EFAS):

1. Tentukan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan.
2. Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengidentifikasi tingkat penting relative dari faktor terhadap keberhasilan pedagang dalam suatu industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal, faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja organisasi harus diberi bobot yang tinggi.
1. Jumlah seluruh bobot sama dengan 1,0. Berikan rating sampai 4 bagi masing-masing, dimana 4 (respon sangat bagus), 3 (respon diatas rata-rata), 2 (respon rata-rata) Jadi sebenarnya, rating mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada kondisi perusahaan.
2. Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan skor
3. Jumlahkan total skor untuk mendapatkan nilai total skor pedagang. Nilai total ini menunjukkan bagaimana pedagang tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya. Sudah jelas bahwa dalam EFAS matriks, kemungkinan nilai tertinggi total skor adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0, total skor 4,0 mengindikasikan bahwa pedagang merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar. Total skor sebesar 1,0 menunjukkan strategi-strategi pedagang tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

4. Berdasarkan hasil analisis pada table 4.3 EFAS, faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 2.95. Karena total skor diatas 2,5 ini berarti mengidentifikasi posisi eksternal yang kuat. Dengan demikian untuk meningkatkan strategi pengembangan Produk Takafulink Salam Wakaf.

Tabel 4.3

Matriks EFAS (*Eksternal Factory Analysis Summary*)

No	Faktor Strategis	Tingkat Signifikan	Bobot	Ratin g	Skor
	<i>Opportunity (Peluang)</i>				
1	Harga dapat Dijangkau masyarakat	4	0.18	3.5	0.64
2	Lokasi berada disekitar perkantoran	3	0.14	4	0.55
3	Segmen pasar yang Besar	2	0.09	3	0.27
4	Inovasi produk berbasis syariah	3	0.14	4	0.55
	<i>Threats (Ancaman)</i>				
5	Kurangnya kesadaran dan respon Masyarakat	3	0.14	1.5	0.20
6	Promosi yang kurang maksimal	2.5	0.11	2.5	0.28
7	Bangunan yang tidak mendukung	2	0.09	2	0.18
8	Perkembangan sektor perekonomian Yang semakin pesat	2.5	0.11	2.5	0.28
	JUMLAH	22	1.00		2.95

Berdasarkan hasil analisis pada table 4.3 EFAS, faktor peluang dan

ancaman memiliki total skor 2.95. Karena total skor diatas 2,5 ini berarti mengidentifikasi posisi eksternal yang kuat. Dengan demikian untuk meningkatkan strategi pengembangan produk asuransi Takafulink Salam Wakaf yang sesuai untuk diterapkan oleh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan yaitu dengan mempertahankan kualitas faktor-faktor eksternal dan meningkatkan kualitas faktor-faktor internal.

c. Implikasi Manajerial

Tabel IFAS dan EFAS menghasilkan kegiatan alternatif yang dapat dilakukan perusahaan. Dapat ditetapkan beberapa alternatif strategi seperti yang terlihat dalam matriks SWOT pada table 4.2 Dari beberapa alternative strategi yang sudah diformulasikan tersebut menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang sesuai untuk digunakan oleh PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan yaitu menggunakan analisis eksternal dimana berdasarkan hasil analisis pada tabel 4.3 EFAS, faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 2.95. Karena total skor diatas 2,5 ini berarti mengidentifikasi posisi eksternal yang kuat. Dengan demikian faktor eksternal (peluang dan ancaman) merefleksikan faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk memanfaatkannya. Sedangkan hasil analisis pada tabel IFAS, menunjukkan faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2.39, total skor dibawah 2,5 ini berarti mengidentifikasi posisi internal yang lemah. Artinya faktor internal kurang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor pendukung tersebut meliputi teknologi, sumber daya, keahlian, kekuatan pemasaran, maupun basis pelanggan.

Perlu adanya peningkatan faktor-faktor pendukung tersebut agar tujuan perusahaan dapat meningkat. Hal tersebut dapat ditingkatkan dengan menerapkan analisis SWOT yang telah diformulasikan pada tabel 4.2.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan, maka terdapat beberapa kesimpulan dari penelitian ini, yaitu:

1. Kekuatan pada produk takafulink salam wakaf pada PT takaful keluarga cabang setia budi medan ialah ,Asuransi Syariah paling tua diindonesia, pembayaran Klaim yang baik, produk Asuransi Syariah pertama yang menawarkan fitur wakaf, dapat dipercaya dan diandalkan.

Kelemahan pada produk takafulink salam wakaf pada PT takaful Keluarga cabang setia budi medan ialah, Lokasi yang kurang strategis, Biaya promosi kecil, Pemasaran yang terbatas, Layout gedung yang sudah tua.

2. Peluang pada produk takafulink salam wakaf pada PT Takaful keluarga cabang setia budi medan: Mayoritas masyarakat islam, Harga terjangkau, Fatwa MUI terhadap haramnya riba.

Ancaman pada produk Takafulink Salam wakaf pada PT.Takaful Keluarga cabang setia budi medan : kurangnya kesadaran dan respon masyarakat, Teknologi yang semakin berkembang, promosi kurang maksimal, anggapan tidak serius terhadap pesaing.

3. Berdasarkan hasil prosedur analisis faktor internal dan eksternal analisis SWOT diketahui bahwa nilai skor IFAS adalah 2.39 mengidentifikasi posisi internal yang lemah,artinya kekuatan dan kelemahan perusahaan belum dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan nasabah. Sedangkan nilai skor EFAS memiliki total skor 2.95. Karena total skor diatas 2,5 ini berarti mengidentifikasi posisi eksternal yang kuat.
4. Strategi alternatif terpilih menambah manfaat kepesertaan yang dapat menarik minat nasabah (peserta), yaitu dengan memanfaatkan peluang dan ancaman. Dengan demikian faktor eksternal (peluang dan ancaman)

merefleksikan faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk memanfaatkannya.

B. Saran

Saran-saran yang bisa peneliti berikan kepada PT. Takafaul Keluarga Cabang Setia Budi Medan adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan nasabah diperlukan layanan dan fasilitas,PT. Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan dapat menyediakan tempat yang lebih nyaman saat melakukan transaksi.
2. PT.Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan sebaiknya terus melakukan promosi dan sosialisasi terhadap produk asuransi Takafulink Salam Wakaf, baik dengan media massa ataupun media digital agar menarik minat masyarakat secara luas.
3. Terus melakukan inovasi baru terhadap produk Takafulink Salam Wakaf agar menjadi daya tarik bagi nasabah dan menjadi perbedaan bagi asuransi lainnya.
4. Memperluas agen *marketing* disetiap kabupaten

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas Salim,*Asuransi dan manajemen Resiko* (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada) 2003
- Afrizal,*Metodologi Penelitian Kualitatif*,(Jakarta:PT.Grafindo Persada) 2014
- Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2010), h.29
- Andri soemitra,*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* ,(Jakarta : Kencana Perdana Media) 2009
- Aqwa Naser Daulay dan Muhammad Latief Ilhamy Nasution,*Manajemen Pemasaran Asuransi Syariah*,(Medan:FEBI UIN-SU Press) 2019
- Ayesha Ikke Nurjanah,*Analisis Produk Takafulink Salam Wakaf Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Perwakilan Malang*,*Skripsi* (Dipublikasikan).Fakultas Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2018
- David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta : Salemba Empat,2004), h.14..
- Djoko Prakoso,*Hukum Asuransi Syariah Indonesia*, (Jakarta:PT Bina Aksara) 2017
- DSN-MUI.FATWA *DSN-MUI NO 106 Tentang Manfaat wakaf dan manfaat investasi pada Asuransi Syariah* (2016)
- Erwin Suryatama,*Analisis SWOT,Cetakan Pertama* (Surabaya:Kata Pena) 2014
- Fandi Tjiptono,*Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2008), h.3.
- Freddy rangkuti,*Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* ,(Jakarta:gramedia Pustaka Umum) 2016

<http://www.bwi.go.id>2020

- Muhammad Ajib *Asuransi Syariah* (Jakarta rumah fiqh publishing,2019)
- Muhyiddin Mas Rida, *Manajemen Wakaf Produktif*,(Jakarta:Khalif), 2005
- Nur Ahmadi bi rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*,(Medan : FEBI UIN-SU Press) 2016
- Nurhayati dan Ali Imran Sinaga , *Fiqh dan Ushul Fiqh* (Jakarta:Prenada Media) 2018
- Profil BWI <http://www.BWI.co.id> diakses pada minggu 28 maret 2021 pukul 20:15 wib
- Profil PT Takaful keluarga <http://www.takaful.co.id> diakses pada minggu 28 Maret 2021 pukul 19:00 wib
- Said,Umar, *Hukum Islam di Indonesia Tentang Waris,Wasiat, hibah dan wakaf*,(Surabaya:CV.Cempaka) 1997
- Sri,Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*,(FEbi-uinsu press) 2018
- Surmardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta:PT.Raja Grapindo Persada) 2016
- Ulum Bahrul, *Perbandingan Asuransi Jiwa Unit Link PT.Prudential Antara Konvensional dan Syariah*, Skripsi (Dipublikasikan).Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2015)
- Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*,(Jakarta:Sinar Grafika) 2008



RO AL FATIH AGENCY

Office : Jl. Luku I No. 74 F Depan Komplek Perumahan J City, Kwala Bekala - Medan Johor
 Hunting : 0813-9645-3553 Email: takafulroalfatih@gmail.com

Nomor : Alfatih-MDN/INA/04/10/2021

Medan, 25 Oktober 2021

Lamp. :-

Hal : Balasan Pra-Riset

Kepada Yth:
 Bapak/Ibu Wakil Dekan,
 Dr. Marliyah, M. Ag
 di-
 Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, semoga Bapak/Ibu dalam lindungan Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, dan sukses dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ferry Syahputra
 Jabatan : Pimpinan RO Al Fatih Agency Takaful

Menerangkan bahwa,

Nama : Nita Puspita Sari
 NIM : 0505172033

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian/riset di PT.Asuransi Takaful Keluarga dengan permasalahan dan judul :

“ Analisis Strategi Pengembangan Produk Takafulink Salam Wakaf Menggunakan Analisis SWOT (studi kasus PT. Takaful Keluarga cabang Setiabudi Medan) ”

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
 Pimpinan RO Al Fatih Agency Takaful



Lembar Pengisian Bobot Pakar Ahli

Nama : Ferry Syahputra

Umur :37 Tahun

Jabatan : Agen

Nama Perusahaan : PT.Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan

Pertanyaan	S	S	K	T	ST	Nilai
	S		S	S	S	Bobot
Kekuatan (Strength)						
1. Asuransi Syariah Paling Tua Di Indonesia		√				3,5
2. Pembayaran Klaim yang Baik		√				3
3. Menawarkan Banyak Produk		√				3,5
4. Dapat dipercaya dan diandalkan		√				3,1
Kelemahan (Weakness)						
1. Lokasi yang Kurang Strategis				√		1,5
2. Biaya Promosi Kecil			√			2
3. Pemasaran yang terbatas				√		1,5
4. Layout Gedung yang sudah tua				√		1
Peluang (Opportunity)						
1. Harga dapat dijangkau Masyarakat			√			3,5

2. Lokasi berada disekitar perkantoran	√					4
3. Segmen pasar yang besar		√				3
4. Inovasi produk berbasis syariah	√					4
Ancaman (Thereats)						
1. Kurangnya kesadaran dan respon masyarakat				√		1,5
2. Promosi yang kurang maksimal			√			2,5
3. Bangunan yang tidak mendukung			√			2
4. Perkembangan sector perekonomian yang semakin pesat			√			2,5

Keterangan Nilai Bobot :

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

KS : Kurang Setuju (2)

TS : Tidak Setuju (1)

STS : Sangat Tidak Setuju (0)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Nita Puspita Sari

Tempat/Tanggal Lahir : Medan ,14 Maret 1998

Alamat Rumah : Jl.Denai Gg Mulia No 14 Medan

Pekerjaan : Mahasiswi

No. Handphone : 085217860742

Asal Sekolah : SMK BM TELADAN MEDAN

Tahun Masuk UIN : 2017

Pembimbingan Akademik : Dr. Fauzi Arif Lubis, M.A

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan pada Produk
Takafulink Salam Wakaf menggunakan Analisis
SWOT

Latar Belakang Pendidikan

SD/MI : SD Muhammadiyah 08 Medan

SMP/MTS : SMP N2 IV KOTO AMAL Pariaman

Nama Orang Tua

Ayah : Ali Munir

Ibu : Peni

Nama Dosen Pembimbing

Pembimbing I :Tuti Anggraini,M.A

Pembimbing II : Nurul Jannah,M,E