

**“ANALISIS PRODUK TAKAFULINK SALAM WAKAF PADA
PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA KANTOR
PERWAKILAN MALANG”**

SKRIPSI



Oleh:

AYESHA IKKE NURJANNAH

NIM: 14540002

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH S1

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2018

**“ANALISIS PRODUK TAKAFULINK SALAM WAKAF PADA
PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA KANTOR
PERWAKILAN MALANG”**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

AYESHA IKKE NURJANNAH

NIM: 14540002

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH S1

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2018

LEMBAR PERSETUJUAN**ANALISIS PRODUK TAKAFULINK SALAM WAKAF
PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
KANTOR PERWAKILAN MALANG****OLEH****AYESHA IKKE NURJANNAH****NIM : 14540002**

Telah disetujui pada tanggal 28 Maret 2018

Dosen Pembimbing,**Khusnudin, S.Pi., M.Ei
NIP. 19 700617 20160801 1 052**

Mengetahui :

**Ketua Jurusan
Perbankan Syariah (S1)****Endang Supriatni, S.E., M.Si., Ph. D
NIP. 1956109 199903 1 003**

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS PRODUK TAKAFULINK SALAM WAKAF PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA KANTOR PERWAKILAN MALANG

SKRIPSI

Oleh :

AYESHA IKKE NURJANNAH

NIM : 14540002

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 05 April 2018

Susunan Dewan Penguji :

1. Ketua Penguji

Esy Nur Aisyah, SE., MM

NIP. 19860909 20160801 2 051

2. Dosen Pembimbing/Sekretaris

Khusnudin, S.Pi, M.Ei

NIP. 19 700617 20160801 1 052

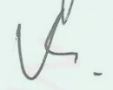
3. Penguji Utama

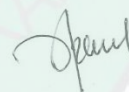
Ulfi Kartika Oktaviana, SE., Ak., M.Ec :

NIP. 19761019 200801 2 011

Tanda Tangan

: ()

: ()

: ()

Disahkan Oleh:

Ketua Jurusan,



Eko Suprayitno, SE., MSi., Ph. D
NIP. 19751109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ayesha Ikke Nurjannah

NIM : 14540002

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/S1 Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

ANALISIS PRODUK TAKAFULINK SALAM WAKAF PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA KANTOR PERWAKILAN MALANG

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen Pembimbing dana tau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 28 Maret 2018



Hormat saya,

Ayesha Ikke Nurjannah

NIM : 14540002

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi Ini Saya Persembahkan Untuk

Kedua orang tua saya, Bapak Hamim dan Mamak Misonah yang selalu memberikan dukungan, mendo'akan dengan ikhlas, merawat dengan sabar, dan mencintai Ananda dengan tulus.

Kakakku, Eka Nurjannah yang selalu memberikan kepercayaan dengan sangat besarnya dan memberikan motivasi yang tak henti-hentinya.

Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi yang UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang selalu ikhlas dan sabar membimbing saya.

Teman-teman S1 Perbankan Syariah yang telah memberikan semangat untuk saya.

Dan untuk seluruh teman-teman yang memberikan dukungan dan waktunya untuk saya.

MOTTO

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

“Everything Happens For a Reason”

Akan ada alasan atas setiap kejadian yang terjadi dalam hidup, karena Allah mengatur hidup manusia dengan cara yang paling baik dan selalu ada hikmah terbaik atas apa yang terjadi.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Poduk Takafulink Salam Wakaf Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang”.

Shalawat serta salam semoga selalu terlimaph curahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing umatnya dari zaman kejahiliyahan menuju zaman yang penuh kebaikan seperti saat ini.

Penulis sangat menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Abd. Haris, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malang Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Bapak Eko Supriyanto, SE., M.Si. Ph. D selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Khusnudin, S.Pi, M.Ei selaku dosen pembimbing skripsi yang telah berbaik hati untuk meluangkan waktu, pikiran dan memberikan banyak masukan serta saran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. *Jazakumullah khairan jazaa*, pak.
5. Bapak Ibu dosen Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
6. Untuk Bapak dan Mamak tercinta yang memberikan dukuangan, do'a, dan cinta yang tak pernah putus untuk Ananda, sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Semoga bapak dan mamak selalu diberkahi umur dan rezekinya.
7. Dan untuk kakak terbaik yang selalu memberikan dukungan dan kepercayaannya kepada peneliti, sehingga tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan.

8. Ibu Imama Zuchroh selaku *Takaful Sales Manager* Malang yang telah memberikan kesempatan pada peneliti untuk melakukan penelitian di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang.
9. Seluruh agen PT. Asuransi Takaful Keluarga yang telah memberikan dukungan dan kemudahan dalam penelitian.
10. Teman-teman jurusan S1 Perbankan Syariah yang selalu memberikan dorongan dan semangatnya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Dan teruntuk seluruh pihak yang belum bisa peneliti sebutkan, tanpa mengurangi rasa hormat dari peneliti maka peneliti mengucapkan banyak terima kasih, karena dengan dukungan dan do'a dari kalian semua penelitian ini dapat terselesaikan.

Dengan seluruh kerendahan hati penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan ini. Besar harapan penulis bahwa karya ini dapat bermanfaat untuk semua pihak. Amin Ya Rabbal 'Alamin.

Malang, 25 Maret 2018

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Kegunaan Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu	8
2.2 Kajian Teoritis.....	15
2.2.1. Wakaf Uang	15
2.2.2 Asuransi Jiwa Syariah.....	33
2.2.3 Model Wakaf Dalam Asuransi Syariah.....	45
2.3 Kerangka Berfikir.....	61
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	62
3.2 Lokasi Penelitian.....	62
3.3 Subjek Penelitian.....	63
3.4 Data dan Jenis Data.....	63
3.5 Prosedur Pengumpulan Data	65
3.6 Analisis Data	68
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Pemaparan Data Hasil Penelitian.....	71
4.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan.....	71
4.1.2 Penerapan Takafulink Salam Wakaf pada PT.Asuransi Takaful Keluarga.....	77

4.1.3 Akad Pada Produk Takafulink Salam Wakaf.....	98
4.1.4 Pengelolaan Dana Wakaf Pada Takafulink Salam Wakaf	102
4.1.5 Kesesuaian Produk Takafulink Salam Wakaf Dengan Fatwa DSN No.106/DSN-MUI/X/2016 Tentang Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah	105
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	109
4.2.1 Penerapan Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga	109
4.2.2 Kesesuaian Produk Takafulink Salam Wakaf Dengan Fatwa DSN No.106/DSN-MUI/X/2016 Tentang Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah	113
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	115
5.2 Saran.....	117
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	8
Tabel 2.2 Pemanfaatan Wakaf Uang Oleh Social Investment Bank Limited (SIBL)	31
Tabel 4.1 Perbedaan dan Kesamaan Produk Takafulink Salam dengan Takafulink Salam Wakaf.....	84
Tabel 4.2 Ketentuan Umum Produk Takafulink Salam Wakaf	86
Tabel 4.3 Ketentuan Pembayaran Kontribusi (Premi)	87
Tabel 4.4 Jenis Investasi dan Manfaat Tambahan (<i>Rider</i>) Takafulink Salam Wakaf	88
Tabel 4.5 Ketentuan Umum Manfaat Asuransi dan Investasi	89
Tabel 4.6 <i>Ujrah</i> Takafulink Salam Wakaf.....	93
Tabel 4.7 Perhitungan <i>Mudharabah</i> Pada Produk <i>Saving</i> di Asuransi..... Jiwa Syariah.....	101
Tabel 4.8 Takafulink Salam Wakaf dan Fatwa DSN-MUI No.106 Tahun..... 2016.....	105

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Alur Wakaf Uang	28
Gambar 2.2 Skema Produk Asuransi Dengan Unsur Tabungan	49
Gambar 2.3 Skema Produk Asuransi Tanpa Unsur Tabungan	51
Gambar 2.4 Kerangka Berfikir.....	61
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang.....	73
Gambar 4.2 Skema Takafulink Salam Wakaf.....	94
Gambar 4.3 Ilustrasi Peserta Takafulink Salam Wakaf Peserta Usia 20 Tahun	96
Gambar 4.4 Ilustrasi Peserta Takafulink Salam Wakaf Peserta usia 40 Tahun	97

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Peneliti

Lampiran 2 Bukti Konsultasi

Lampiran 3 Bukti Observasi

Lampiran 4 Surat Keterangan Bebas Plagiarisme

Lampiran 5 Hasil Turnitin

Lampiran 6 Hasil Wawancara dengan Ibu Imama Zuchroh

Lampiran 7 Hasil Wawancara dengan Bapak Hilmi Irawan Widodo

Lampiran 8 Hasil Wawancara dengan Bapak Harryka Jody

Lampiran 9 Hasil Wawancara dengan Ibu Mira Kusumawati

Lampiran 10 Ilustrasi Produk Takafulink Salam Wakaf

ABSTRAK

Ayesha Ikke Nurjannah. 2018, SKRIPSI. Judul : “Analisis Produk Takafulink Salam Wakaf Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang”.

Pembimbing : Khusnudin, S.Pi, M.Ei

Kata Kunci : Wakaf Polis Asuransi, Takafulink Salam Wakaf, Fatwa DSN-MUI Nomor 106 Tahun 2016

Pada tahun 2016 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa Nomor 106 tentang Wakaf Manfaat Asuransi Dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah. Setelah fatwa tersebut dirilis, maka salah satu perusahaan asuransi syariah mengeluarkan produk wakaf polis asuransi yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan nama produk Takafulink Salam Wakaf. Atas dasar tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis wakaf polis asuransi pada produk Takafulink Salam Wakaf.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang. Analisis data menggunakan metode reduksi data, penyajian data dan menarik kesimpulan atau verifikasi.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa produk Takafulink Salam Wakaf telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor 106 Tahun 2016 baik dari segi persentase wakaf manfaat asuransi yaitu maksimal sebesar 45% dan manfaat investasinya sebesar 33% sesuai dengan ketentuan dalam fatwa DSN-MUI No.106/DSN-MUI/X/2016 untuk manfaat asuransi sebesar 45% dan manfaat investasi maksimal $\frac{1}{3}$ dari total kekayaan. Untuk persentase *ujrah* dalam fatwa DSN dijelaskan *ujrah* tahun pertama maksimal 45% dan akumulasi *ujrah* tahun berikutnya sebesar 50%, sedangkan untuk *ujrah* pada Takafulink Salam Wakaf sebesar 45% tahun pertama, 30% tahun kedua dan 20% tahun ketiga. Akad yang digunakan adalah akad *tabarru'*, *wakalah bil ujrah* dan *mudharabah musyatarakah*. Selain itu produk ini juga memberikan tiga manfaat sekaligus, yaitu manfaat asuransi, investasi dan wakaf.

ABSTRACT

Ayesha Ikke Nurjannah. 2018, *THESIS*. Title : “*The Analysis of Takafulink Salam Waqf Product at PT. Family Takaful Insurance Representatife Office Malang*”

Advisor : Khusnudin, S.Pi, M.Ei

Keywords : Insurance Waqf Policy, Takafulink Salam Waqf, Fatwa of DSN-MUI Number 106 on 2016

On 2016 the National Sharia Council of the Indonesian Ulama Council (DSN-MUI) issued a fatwa with number 106 about Waqf of Insurance benefits and investment benefits on sharia life insurance. After the fatwa is released, then one of Takaful companies that is PT. Family Takaful Insurance issued a product waqf insurance policy with product name Takafullink Salam Wakaf. This study aims to analyze the waqf insurance policy on Takafulink Salam Wakaf product.

The study is a qualitative based research with case study approach at PT. Familiy Takaful Insurance Representative Office Malang. To analyze the data, it uses data reduction methods, presenting data and drawing conclusion or verification.

The result of the research shows that Takafulink Salam Waqf product has been in accordance with the fatwa of DSN-MUI Number 106 Year 2016 both in terms of percentage of life insurance benefit is 45% benefit and 33% investment benefit in accordance with the provisions of the DSN-MUI fatwa No.106 / DSN-MUI /X /2016 for 45% insurance benefit and maximum investment benefit of 1/3 total of wealth. For the depth of fee in the fatwa, the first highest percentage is 45% and the accumulated fee next year is 50%, while for fee in Takafulink Salam Wakaf the percentage for the first year is 45%, 30% in the second year and 20% for the third year. The contract that used in this product are, *tabarru'*, *wakalah bil ujah* and *mudharabah*. In addition, this product also provides benefits, namely insurance benefit, investment and waqf.

المستخلص

أبيش إكي نورجنّة. 2018، البحث الجامعي. الموضوع. "تحليل نتائج التكفل السلام الوقف في المؤسسة التأمين التكفل الأسرة مكتب توكيل مالانج"

المشرف : حسند M.Ei., S.Pi

الكلمات الرئيسية : الوقف البوليصة التأمين، التكفل السلام الوقف الفتوى المجلس الشريعة الوطني – المجلس العلماء الإندونيسي مرة 106 السنة 2016

في السنة 2016 يفتي المجلس الشريعة الوطني – المجلس العلماء الإندونيسي مرة 106

عن النفع التأمين و النفع التوظيف في التأمين النفس الشريعة. وبعد يصدر الفتوى، يخرج إحدى من المؤسسة التأمين الشريعة النتائج الوقف البوليصة التأمين وهي المؤسسة التأمين التكفل الأسرة ذكر بالتكفل السلام الوقف. وعلى ذلك يهدف هذا البحث لتحليل الوقف البوليصة التأمين على النتائج التكفل السلام الوقف.

هذا البحث نوع من البحث الكمّي في المؤسسة التأمين التكفل الأسرة ديوان جرابه بمالانج. وتحليل البيانات استخدمت الباحثة المنهج التقيص البيانات، وتقديم البيانات واستنتجت الخلاصة.

والنتائج هذا البحث يدلّ أنّ النتائج التكفل السلام الوقف مطابق بالفتوى المجلس الشريعة الوطني – المجلس العلماء الإندونيسي مرة 106 السنة 2016 من جانب نسبة مئويّة النفع الوقف هو أكبر من 45% والمنفعة التثمين 33% موافق بضوابط الفتوى المجلس الشريعة الوطني – المجلس العلماء الإندونيسي مرة 106 السنة 2016 للمنفعة التأمين من 45% والمنفعة التثمين 3/1 من مجموع الغنى. والنسبة المئوية للأجرة في الفتوى المجلس الشريعة الوطني بيّن أن الأجرة في السنة الأولى أكبر من 45% والأجرة لسنة بعده أكبر من 50% على أنّ الأجرة التكفل السلام الوقف أكبر من 45% في السنة الأولى و 30% في السنة الثانية و 20% للسنة السالسة. والعقد مستعمل هو العقد التبرع وكالة بالأجرة والمضاربة. التأمين والنفع تثمينه و نسبة مئويّة الأجرة والميثاق. الثاني يعطي هذا النتائج ثلاثة منافع وهو المنفعة التأمين و التثمين و الوقف.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Model wakaf dalam asuransi syariah merupakan inovasi pada industri asuransi syariah dalam bentuk produk baru. Selama ini, produk-produk yang diluncurkan oleh asuransi syariah terkesan hanya “mensyariahkan” produk-produk asuransi konvensional tanpa ada produk baru yang khas dan tidak bisa dimiliki oleh perusahaan asuransi konvensional (Sula, 2016:304).

Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AASI) menilai, hadirnya model wakaf dalam asuransi jiwa syariah merupakan bagian dari cara untuk membesarkan industri asuransi syariah (Masyrafina dan Raharjo, 2017). Industri asuransi syariah di Indonesia masih kurang diminati oleh masyarakat. Hal tersebut tercermin dari data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan total aset yang dimiliki oleh asuransi jiwa syariah pada bulan September 2017 Rp.325.193.625.169 sedangkan untuk total aset asuransi jiwa konvensional sebesar Rp.486.665.606.447 (Data dan Statistik OJK, 2017), hal tersebut menunjukkan pangsa pasar asuransi jiwa syariah masih kurang diminati. Akan tetapi, menurut Deputy Komisioner OJK Industri Keuangan Non Bank (IKNB) mengatakan bahwa pada tahun 2017 diprediksikan asuransi syariah akan tumbuh dikisaran 15%-20% dari sisi kontribusi dan premi syariah (Laucereno, 2017).

Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati pada acara *2nd Annual Islamic Finance Conference* (AIFC) menyampaikan bahwa berdasarkan data dari Dewan Wakaf Indonesia sampai dengan bulan Januari 2017 total aset wakaf dalam bentuk properti atau lahan mencapai 4,4 miliar meter persegi dengan perkiraan nilai

ekonomi Rp. 370.000.000.000.000 (Jefriando, 2017). Sementara Menteri Keuangan Sri Mulyani juga menambahkan bahwa dari hasil studi yang dilakukan Kementerian Keuangan (KemenKeu) mencatat ada potensi hingga triliunan rupiah jika masyarakat mendonasikan hartanya tiap bulan untuk diwakafkan (Deny, 2017).

Jenis wakaf yang dilaksanakan dengan pola asuransi adalah wakaf uang yang dikeluarkan dalam bentuk tunai oleh badan hukum, kelompok, lembaga maupun perorangan (Direktorat Pemberdayaan Wakaf, 2007:3). Dalam konteks asuransi syariah yang diwakafkan berupa polis asuransinya. Wakaf dalam bentuk polis memiliki arti bahwa tertanggung utama atau peserta mewakafkan manfaat asuransi dan investasinya atas persetujuan ahli waris ketika peserta (*wakif*) meninggal dunia atau ketika manfaat polis jatuh tempo (Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam, 2017).

Salah satu perusahaan yang telah mengeluarkan produk dengan fitur wakaf adalah 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 (*customer driven*) (Ismanto, 2017).

Direktur Keuangan PT. Asuransi Takaful Keluarga, Johanes Kasim menjelaskan, sebagai produk *unit link* syariah, Takafulink Salam Wakaf mengandung tiga unsur sekaligus yaitu manfaat proteksi, investasi, serta wakaf dalam satu kesatuan produk (Izzudin, 2017). Dari premi yang dibayarkan peserta, akan disalurkan ke dana *tabarru'* yang besarnya sesuai dengan usia dan manfaat

Takaful, untuk dana investasi sesuai dengan keinginan peserta serta akan disalurkan untuk *ujrah* sebesar 45% pada tahun pertama, 30% tahun kedua dan 20% tahun ketiga (Takaful, 2017). Peserta dapat berwakaf dengan manfaat Takaful maksimum 45% dan manfaat investasi maksimum 33% yang diperolehnya kepada *nadzir* (perseorangan atau badan pengelola wakaf) yang terdaftar dan terlisensi di Badan Wakaf Indonesia (BWI) (Takaful Keluarga, 2017).

Pada kesempatan peresmian produk Takafulink Salam Wakaf, PT. Asuransi Takaful Keluarga menandatangani kesepakatan *Memorandum of Understanding* (MoU) dengan Wakaf Al-Azhar sebagai salah satu *nadzir* yang dipercaya untuk menerima manfaat wakaf dari peserta Takafulink Salam Wakaf (Takaful, 2017). Ketentuan umum untuk produk Takafulink Salam adalah transaksi menggunakan mata uang rupiah, minimal kontribusi dasar *reguler* Rp.300.000 perbulan, Rp.900.000 pertriwulan, Rp.1.800.000 persemesteran, Rp.12.000.000 pertahun dan Rp.36.000.000 untuk kontribusi sekaligus. Untuk batas usia masuk peserta adalah 17 tahun hingga 65 tahun dengan minimal masa perjanjian asuransi peserta 5 tahun dan maksimal 85 tahun (Data Takaful, 2017).

Hadirnya model wakaf dalam produk asuransi menimbulkan berbagai tanggapan dari beberapa penelitian, salah satunya Uskar Nuari pada penelitiannya yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Aplikasi Akad Pada Produk Takaful Dana Wakaf (Full Wakaf) Di PT. Asuransi Pekanbaru” menemukan bahwa akad yang diterapkan pada produk Takaful *Full* Wakaf yaitu akad *tabarru'*, *mudharabah* dan *wakalah bil ujrah*. Ketiga akad yang digunakan dalam produk tersebut boleh menurut Islam. Ab Rahman dan Wan Marhaini Wan Ahmad (2011)

dalam penelitiannya mencoba untuk mendorong umat Islam berwakaf dengan cara mengintegrasikan wakaf dalam produk Takaful yang dirasa dapat membantu pendistribusian kekayaan umat Islam.

Kemudian dalam penelitian Apniza Abdullah dan Hakimah Yacoob (2012) menyimpulkan bahwa model *Wakalah-waqf* memiliki potensi yang tinggi untuk diadopsi oleh pelaku industri asuransi syariah. Sedangkan Syeh Ahmad Salman dan Sheila Nu Nu Htay (2013) dengan objek penelitian Takaful di India menyimpulkan bahwa penerapan model Takaful berbasis wakaf di India sangat direkomendasikan karena kontribusi seseorang atas dana wakaf merupakan kontribusi untuk kepentingan bersama. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Said Adekunle Ismail dan Muhammad Ali Jinnah Ahmad (2014) menyimpulkan bahwa konsep zakat dan wakaf dalam Takaful mendukung institusi keuangan dan berdampak positif bagi masyarakat.

Amiera Zulkifli (2015) menyatakan untuk masa yang akan datang kombinasi model wakaf dengan *wakalah* dan *mudharabah* dalam operasional asuransi syariah dapat menjadi solusi dalam industri ini. Aswin Zahru Fikri (2016) dalam penelitiannya mengatakan bahwasanya akad yang digunakan dalam wakaf wasiat polis asuransi ini *fasid* dan benda yang diwakafkan tidak boleh dalam keadaan terikat, pembebanan dan sengketa.

Siska Lis Sulistianti Ilham Mujahid, dan Yandi Maryandi (2016) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa adanya model wakaf dalam asuransi merupakan sebuah terobosan positif dan diperlukan sinergisitas pengelolaan wakaf baik antara individu *wakif*, lembaga sebagai *nadzir* maupun pemerintah ataupun

pihak terkait untuk mengelola, mengawasi dan memayungi pengembangan harta wakaf agar tetap sesuai dengan hukum dan syarat yang berlaku. Salman Ahmed Shaikh (2017) mengatakan bahwa wakaf dapat berkontribusi sebagai pelengkap pemerintah dalam sektor keuangan sehingga dapat mengembangkan perekonomian dan dapat menyediakan dana untuk pembangunan fasilitas sosial.

Adanya perbedaan pendapat pada model wakaf yang diterapkan pada asuransi syariah, disebabkan tidak adanya regulasi yang mengatur tentang model wakaf pada asuransi. Maka, pada 1 Oktober 2016 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa nomor 106 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah (Bratadhama, 2017).

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 (DSN MUI, 2016).

Dengan adanya perbedaan hasil dari beberapa penelitian terdahulu dan juga dengan munculnya fatwa DSN-MUI No.106/DSN-MUI/X/2016 tentang

Wakaf Manfaat Asuransi Dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah serta diresmikannya produk Takafulink Salam Wakaf ini, maka peneliti ingin melakukan analisis yang mendalam mengenai alasan dibuatnya produk Takafulink Salam Wakaf hingga bagaimana sistem operasional perusahaan dalam mengelola produk tersebut. Berdasarkan latar belakang diatas serta penelitian terdahulu dan juga mengenai munculnya produk baru pada Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga, maka penelitian ini mengambil tema “Analisis Produk Takafulink Salam Wakaf Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang”.

Peneliti memilih PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang yang bertempat di Jalan Soekarno Hatta Nomor 82 D sebagai objek penelitian dengan alasan produktifitas dari PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang masih membutuhkan banyak dukungan. Diharapkan dengan adanya produk Takafulink Salam Wakaf produktifitas perusahaan dapat meningkat.

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan yang menjadi rumusan masalah penulis adalah :

Bagaimana praktek produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk menganalisis penerapan produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang.

1.4 Kegunaan Penelitian

Sebuah karya ilmiah tentunya memiliki kegunaan serta hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya :

1. Dari sisi teoritis, besar harapan penulis agar penelitian ini bisa dijadikan sebagai tambahan referensi ilmu dan juga bisa memberikan sumbangan pemikiran dan dapat dijadikan sebagai hipotesis untuk penelitian selanjutnya.
2. Dari segi praktisi:
 - a. Bagi akademisi baik mahasiswa maupun dosen, diharapkan penelitian ini dapat menjadi salah satu bahan informasi, referensi, atau kajian pustaka yang dapat digunakan pada penelitian selanjutnya terkait dengan penerapan konsep wakaf pada produk asuransi jiwa syariah.
 - b. Bagi perusahaan asuransi syariah, penelitian ini bisa dijadikan sebagai referensi dan masukan yang bermanfaat agar setiap produk yang dikeluarkan bisa sesuai dengan ketentuan yang telah dibuat.
 - c. Bagi masyarakat, sebagai pengetahuan tentang produk baru yang dikeluarkan oleh asuransi jiwa syariah.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

Peneliti akan melakukan *review* pada penelitian terdahulu yang bertujuan agar tidak terjadi bahasan yang sama terhadap objek penelitian. Berikut adalah *review* yang telah dikaji :

Tabel 2.1
Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode atau Analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Uskar Nauri 2011 “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Aplikasi Akad Pada Produk Takaful Dana Wakaf (Full Wakaf) Di PT. Asuransi Pekanbaru”	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui aplikasi akad pada produk <i>Full Wakaf</i> pada PT. Asuransi Pekanbaru dan tinjauan hukum terhadap aplikasi akad.	Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus.	Penelitian ini menyimpulkan bahwa akad yang digunakan dalam produk ini yaitu akad <i>tabarru'</i> (akad pemberian), <i>mudharabah</i> (bagi hasil/investasi), dan <i>wakalah bil ujah</i> (akad perwakilan dengan upah). Akad <i>mudharabah</i> sudah jelas menurut hukum Islam, akan tetapi akad <i>tabarru'</i> dan

				<i>wakalah bil ujah</i> merupakan ketentuan baru dan belum ada ketentuannya. Namun, karena akad <i>tabarru'</i> di dalam <i>muammalah</i> bisa disamakan dengan <i>hibah</i> sehingga diperbolehkan, serta akad <i>wakalah</i> merupakan akad tolong menolong dan selama imbalan/<i>ujrah</i> tidak melebihi batas maka hukum ketiga akad tersebut adalah boleh menurut Islam
2.	Asmak Ab Rahman dan Wan Marhaini Wan Ahmad, 2011, " <i>The concept of Waqf and it's Application in</i>	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membahas penerapan wakaf pada produk Takaful.	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data dengan menggunakan studi pustaka.	Takaful dapat berperan untuk mendorong umat Islam berwakaf. Dengan mengintegrasikan wakaf dalam produk Takaful

	<i>an Islamic Insurance Product: The Malaysian Experience”</i>			dapat membantu memenuhi fungsi pendistribusian kembali kekayaan di kalangan umat muslim.
3.	Apniza Abdullah dan Hakimah Yacoob, 2012, “ <i>Legal and Shariah Issues in the Application of Wakalah waqf Model in Takaful Industry: An Analysis</i> ”	Penelitian ini bertujuan untuk menangani masalah hukum dan syariah tentang penerapan akad wakaf wakalah dengan cara memberi solusi untuk pertumbuhan Takaful.	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Data literatur dan data sebelumnya seperti beberapa undang-undang Malaysia dikumpulkan dan dianalisis secara menyeluruh dan dipresentasikan dalam penelitian ini.	Terdapat potensi yang menjanjikan model <i>Wakalah-waqf</i> untuk diadopsi oleh pelaku industri asuransi syariah. Apabila asuransi syariah tertarik untuk menerapkan model <i>Wakalah-waqf</i> maka Undang-Undang (UU) saat ini baik UU federal maupun UU negara bagian perlu ditinjau dan diubah. Selain itu operator asuransi syariah harus memiliki kerangka kerja dana wakaf dalam asuransi syariah.

4.	Syeh Ahmad Salman dan Sheila Nu Nu Htay, 2013, <i>“Introducing Waqf Based Takaful Model In India”</i>	Makalah ini berfokus pada bagaimana wakaf dapat membantu muslim miskin yang ada di India melalui Takaful. Oleh karena itu, makalah ini mengusulkan untuk memperkenalkan model Takaful berbasis wakaf di India.	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data dengan menggunakan studi pustaka.	Penerapan model Takaful berbasis wakaf di India sangat direkomendasikan. Hal tersebut di dukung pula oleh penelitian Shakun (2007) yang menyatakan bahwa model wakaf lebih sesuai di terapkan konsep Takaful dan Hakim Muhammad Taqi Usmani beranggapan kontribusi seseorang atas dana wakaf merupakan kontribusi untuk kepentingan bersama.
5.	Said Adekunle Ismail dan Muhmmad Ali Jinnah Ahmad, 2014, <i>“The</i>	Makalah ini bertujuan untuk mengetahui pemanfaatan dana zakat dan wakaf oleh	Penelitian ini merupakan penelitian berbasis kualitatif dengan analisa pendekatan	Studi ini meneliti dan membahas tentang pendapat para ulama tentang pemanfaatan dana zakat dan wakaf.

	<i>Utilisation of Zakah and Waqf Fund in Micro Takaful Malaysia: an exploratory study”</i>	Takaful sebagai sumber daya eksternal dan untuk memastikan Takaful menyalurkan dana tersebut ke masyarakat yang membutuhkan secara efektif dan berkelanjutan.	menggunakan data primer dan sekunder yang relevan.	Penelitian ini menyimpulkan bahwa konsep wakaf dan zakat dalam mikro Takaful mendukung institusi keuangan dan berdampak positif bagi masyarakat yang kurang mampu.
6.	Amiera Zulkifli. 2015, “ <i>The Islamic Alternative: Takaful and Waqf as the Model Forward</i> ”	Terdapat beberapa persoalan dalam asuransi konvensional dan syariah mengenai unsur <i>maghrib, gharar</i> dan <i>riba</i> . Maka tujuan dari penelitian ini adalah memberi solusi bahwa model wakaf dalam asuransi bisa menjadi solusi dari	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data dengan menggunakan studi pustaka.	Penerapan model wakaf pada Takaful dirasa lebih sesuai dengan syariah. Kombinasi model wakaf dengan <i>wakalah</i> dan <i>mudharabah</i> dalam operasional asuransi syariah dapat menjadi solusi dalam industri ini.

		permasalahan yang ada.		
7.	Aswin Zahru Fikri, 2016, “Analisis Wakaf Wasiat Polis Asuransi Menurut Hukum Islam”	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem wakaf wasiat polis asuransi menurut hukum islam.	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kepustakaan (<i>library research</i>) dengan mengkaji buku, dokumen dan tulisan yang berkaitan dengan tema penelitian.	Menurut hukum Islam wakaf wasiat polis asuransi ini belum memenuhi syarat sah nya akad karena akad yang digunakan <i>fasid</i> . Benda yang diwakafkan haruslah terbebas dari pembebanan, sengketa, perikatan dan harus benda milik.
8.	Siska Lis Sulistianti Ilham Mughaid, dan Yandi Maryandi, 2106, “Wakaf Polis Asuransi Perspektif Ekonomi Islam Untuk Pemberdayaan Umat”	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengertian secara <i>integral</i> mengenai wakaf polis asuransi, menganalisis kedudukan hukum wakaf polis asuransi menurut ekonomi Islam	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data dengan menggunakan studi pustaka.	Wakaf polis asuransi syariah merupakan bagian dari pada trobosan perwakafan dalam menggali potensi ekonomi umat untuk mendistribusikan harta secara tepat sasaran dan efektif. Diperlukan sinergisitas

		dan juga menganalisis mekanisme wakaf polis asuransi untuk pemberdayaan umat.		pengelolaan wakaf baik antara individu <i>wakif</i> , lembaga sebagai <i>nadzir</i> maupun pemerintah ataupun pihak terkait untuk mengelola, mengawasi dan memayungi pengembangan harta wakaf agar tetap produktif, amanah dan bermanfaat untuk pemberdayaan ekonomi umat khususnya di sektor rill.
9.	Salman Ahmed Shaikh, 2017, <i>“Application Of Waqf For Social And Development Finance”</i>	Makalah ini bertujuan untuk membahas penerapan wakaf di sektor keuangan sosial untuk mendanai proyek dan layanan sosial dan pembangunan.	Penelitian ini bersifat kualitatif. Dan mengulas literatur dan menyediakan data deskriptif untuk mempresentasikan ide utamanya.	Wakaf merupakan institusi penting bagi kerangka sosial Islam dan merupakan cara yang efektif untuk dampak ekonomi yang lebih baik di segmen sosial masyarakat yang ditargetkan.

				Mengingat berbagai indikator ekonomi wakaf dapat berkontribusi untuk keuangan sosial sebagai alternatif pelengkap pemerintah dan sektor keuangan swasta dan lembaga yang tidak dapat menjalankan semua proyek yang diinginkan secara sosial karena kekurangan dana.
--	--	--	--	--

Sumber: Data diolah peneliti, 2017.

2.2 KAJIAN TEORITIS

2.2.1 Wakaf Uang

2.2.1.1 Pengertian dari wakaf uang

Wakaf uang merupakan wakaf yang dikeluarkan oleh badan hukum, lembaga, kelompok orang bahkan individu dalam bentuk uang tunai (Direktorat Pemberdayaan Wakaf, 2007:3). Ketika mendefinisikan wakaf uang, maka akan banyak pandangan yang berbeda tentang pengertian dari wakaf uang, meskipun inti

dari definisi tersebut sama. Berikut berbagai pandangan tentang pengertian wakaf uang.

a. Menurut Al-Qur'an

Dalam bukunya (Sudirman, 2013 : 45) menuliskan bahwasanya tidak ada satu ayat pun dalam Al-Qur'an yang dapat dijadikan bahan rujukan untuk praktik wakaf. Hanya ada kata yang berakar dari kata *waqafa* dan maknanya sama sekali tidak bisa dijadikan rujukan pada praktik wakaf. Meskipun demikian, ayat Al-Qur'an tetap digunakan sebagai rujukan dasar wakaf. Berikut adalah salah satu di antaranya:

Al-Baqarah (2) Ayat 262 yang berbunyi:

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

Orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah kemudian mereka tidak mengiringi apa yang dinafkahkan mereka itu dengan menyebut-nyebut pemberiannya dan dengan tiada menyakiti (perasaan penerima), mereka memperoleh pahala di sisi Tuhan mereka. Tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati (Q.S Al-Baqarah/ 2 : 262).

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa apabila seseorang menafkahkan harta yang dimiliki dengan tujuan yang baik serta tidak mengharap balasan dan tidak menyakiti perasaan penerima harta tersebut maka Allah akan memberi pahala atas apa yang diperbuat.

Wakaf merupakan ibadah *sunnah* yang sering masuk pada bahasan kelompok infak sukarela, tetapi yang membedakan wakaf dan infak yaitu wakaf merupakan jenis infak abadi yang tidak boleh dijual, dihibahkan atau diwariskan (Sudirman, 2013:45).

b. Menurut Hadits

Menurut sejarah, beberapa ulama berpendapat bahwa orang yang pertama kali mengerjakan wakaf adalah Rasulullah SAW. Hal tersebut dilakukan pada saat Rasulullah SAW mewakafkan tanahnya untuk membangun sebuah masjid. Pendapat tersebut berasarkan hadits yang diriwayatkan oleh Umar bin Syabah dari ‘Amr bin Sa’ad bin Mu’ad yang berbunyi:

Diriwayatkan dari Umar bin Syabah dari ‘Amr bin Sa’ad bin Mu’ad berkata: “Kami bertanya tentang mula-mula wakaf dalam islam? Orang-orang Muhajirin mengatakan adalah wakaf Umar sedangkan orang Anshor mengatakan wakaf Rasulullah SAW.

Rasulullah SAW pernah mewakafkan tujuh kebun kurmanya di tahun ketiga hijriyah diantaranya adalah kebun *A’raf, Shafiyah, Dalal, Barqah* dan lain-lain (Direktorat Pemberdayaan Wakaf, 2007:4). Dari hadits diatas dapat disesuaikan dengan makna wakaf yaitu wakaf adalah menahan harta yang dapat diambil manfaatnya dan tidak musnah seketika serta digunakan untuk hal yang *mubah* dengan niat untuk mendapat ridha Allah (Wadjdy, 2007:29).

c. Menurut Para Ulama

Berikut berbagai pandangan tentang pengertian dari wakaf.

1. Pengertian Wakaf berdasarkan pendapat Imam Abu Hanifah

Wakaf menurut hukum adalah menahan suatu benda yang tetap menjadi hak milik *wakif* dan mengambil manfaatnya yang digunakan untuk kemaslahatan bersama (Direktorat Pemberdayaan Wakaf RI, 2007:2). Abu Hanifah berpendapat bahwasanya hukum dari wakaf yang paling *shahih* adalah *jaiz* (boleh), bukan wajib dan tidak mengandung hukum yang mengikat (Sula, 2016:265).

2. Pengertian Wakaf Menurut Madzhab Maliki

Menurut Madzhab Maliki harta yang diwakafkan oleh *wakif* tetap menjadi hak miliknya dan menyedakahkan hasil dari hartanya serta tidak diperbolehkan untuk menarik kembali wakafnya. Wakaf bertujuan untuk mencegah *wakif* menahan hartanya dari semua bentuk pengelolaan kepemilikan (Sula, 2016:267). Wakaf tidak boleh disyaratkan menjadi wakaf kekal karena hanya diberlakukan untuk masa tertentu saja (Direktorat Pemberdayaan Wakaf RI, 2007 : 3).

3. Pengertian Wakaf Menurut Imam Syafi'i dan Ahmad bin Hambal

Syafi'i dan Ahmad berpendapat bahwa maksud dari wakaf adalah *wakif* harus melepaskan hak milik atas hartanya setelah prosedur dari sistem perwakafan sempurna terselesaikan (Direktorat Penberdayaan Wakaf RI, 2007:3). Atas dasar inilah dapat disimpulkan bahwasanya hak milik atas harta yang diwakafkan akan lepas dari *wakif* dan menjadi milik Allah serta penghasilan dari harta wakaf harus disalurkan sesuai dengan tujuan perwakafan (Sula, 2016 : 265).

d. Menurut Regulasi (Indonesia)

1. Menurut Peraturan Menteri Agama Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Wakaf Uang

Dalam pasal 1 angka (1) dijelaskan bahwa wakaf uang merupakan perbuatan hukum yang dilakukan oleh *wakif* untuk menyisihkan sebagian uang yang dimiliki dan dimanfaatkan dalam jangka waktu tertentu atau selamanya yang akan disesuaikan dengan kepentingannya

baik digunakan untuk keperluan ibadah ataupun untuk kesejahteraan umum yang sesuai dengan prinsip syariah (Sudirman, 2013 : 44).

2. Menurut Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia tanggal 11 Mei 2002 merilis fatwa yang membahas wakaf uang

Fatwa tersebut menjelaskan definisi wakaf adalah menahan harta yang dapat digunakan manfaatnya dan akan menyalurkan hasilnya untuk sesuatu yang *mubah* (tidak haram) tanpa menghilangkan benda pokoknya. Cara agar tidak menghilangkan benda pokok yang diwakafkan adalah dengan tidak melakukan tindakan hukum seperti menjual, memberikan atau mewariskannya.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa wakaf tidak harus dengan benda yang tetap wujudnya, melainkan wakaf juga dapat dilakukan dengan benda yang tetap pokok dan nilainya seperti uang (Hasan, 2011 : 21-22).

Dari berbagai pengertian diatas, dapat diartikan bahwa wakaf ialah menyediakan atau menyisihkan harta benda yang hasilnya akan digunakan untuk kesejahteraan umum (Halim, 2005 : 52). Apabila dilihat dari segi ekonomi, wakaf uang yang saat ini mulai berkembang memiliki potensi yang sangat besar untuk terus dikelola. Dengan adanya model wakaf uang maka daya jangkau dan mobilisasi wakaf untuk masyarakat akan lebih jauh merata apabila dibandingkan dengan model wakaf dalam bentuk tanah dan bangunan (Lubis, 2010 : 109).

2.2.1.2 Landasan hukum Islam tentang wakaf

Hukum dari wakaf adalah *sunnah* karena dianggap sebagai bagian dari *shadaqah jariyah* yang berarti pahala untuk *wakif* akan terus mengalir meskipun *wakif* telah meninggal dunia (Aswin Zahru Fikri, 2016:37). Sulit untuk menemukan hukum wakaf uang dalam kitab-kitab klasik karena wakaf uang belum dikenal pada masa awal Islam hadir (Hasan, 2011:24). Meskipun demikian berikut beberapa landasan hukum yang digunakan untuk menetapkan hukum wakaf.

a. Al-Qur'an

1. Al-Qur'an Surat Al-Hajj Ayat 77

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ارْكَعُوا وَاسْجُدُوا وَاعْبُدُوا رَبَّكُمْ وَافْعَلُوا الْخَيْرَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, rukuklah, sujudlah, dan sembahlah Tuhanmu dan berbuatlah kebaikan, agar kamu beruntung” (QS. Al-Hajj/ 22:77).

Kalimat “berbuat baiklah kamu” menurut Al-Qurthubi adalah melakukan segala bentuk perbuatan baik yang hukumnya *sunnah* bukan wajib karena perbuatan yang hukumnya wajib adalah suatu keharusan bagi hamba kepada Tuhannya (Fikri, 2016). Berdasarkan ayat diatas dapat disimpulkan bahwa manusia diperintahkan untuk berbuat baik dan wakaf merupakan salah satu perbuatan yang hukumnya *sunnah* karena membantu untuk mensejahterakan umat dan setiap perbuatan *sunnah* akan dijanjikan pahala oleh Allah.

2. Al-Qur'an Surat Ali Imron Ayat 92

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّ تُحِبُّونَ وَ مَا تُنْفِقُونَ مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

“Kamu tidak akan memperoleh kebajikan, sebelum kamu menginfakan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apapun yang kamu infakkan, tentang hal itu sungguh, Allah Maha Mengetahui” (QS. Ali Imran/ 3:92).

3. Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 261

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَتَتْ سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُنبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

“Perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai ada seratus biji. Allah melipatgandakan bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Maha Luas Maha Mengetahui” (QS. Al-Baqarah/ 2:261).

b. Hadits

Amalan wakaf yang ada didalam hadits adalah sebagai berikut :

1. Hadits riwayat Bukhari Muslim dari Ibnu Umar r.a

عَنْ ابْنِ عُمَرَ قَالَ : أَصَابَ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَرْضًا بِحَيْرٍ , فَأَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْتَأْذِنُهُ فِيهَا فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ , إِنِّي أَصَبْتُ أَرْضًا بِحَيْرٍ لَمْ أَصِبْ مَالًا قَطُّ هُوَ أَنفُسُ عِنْدِي مِنْهُ , قَالَ : (إِنْ شِئْتَ حَبَسْتَ أَصْلَهَا وَتَصَدَّقْتَ بِهَا). قُلَ : فَتَصَدَّقَ بِهَا عُمَرُ : أَنَّهُ لَا يُبَاعُ أَصْلُهَا , وَلَا يُوهَبُ , فَتَصَدَّقَ بِهَا فِي الْفُقَرَاءِ وَفِي الْقُرْبَى , وَفَرَقَابٍ , وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ , وَالضَّيْفِ , لَا جُنَاحَ عَلَيَّ مَنْ وَلِيَهَا أَنْ كُلَّ مِنْهَا بِالْمَعْرُوفِ , وَيُطْعَمَ صَدِيقًا غَيْرَ مُتَمَوِّلٍ مَالًا . مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ , وَ اللَّفْظُ لِمُسْلِمٍ . وَفِي رِوَايَةٍ لِلْبُخَارِيِّ : تَصَدَّقَ بِأَصْلِهَا : لَا يُبَاعُ وَلَا يُوهَبُ وَلَكِنْ يُنْفَقُ ثَمَرُهُ

Diriwayatkan dari Ibnu Umar r.a bahwa Umar bin al Khatab r.a memperoleh tanah (kebun) di Khaibar, lalu ia datang kepada Nabi SAW untuk meminta petunjuk tentang tanah tersebut. Umar berkata: *“Wahai Rasulullah saya memperoleh tanah di Khaibar yang belum pernah saya peroleh harta yang lebih baik bagiku melebihi tanah tersebut, apa perintah engkau (kepadaku) mengenainya?”* Nabi SAW

menjawab: “Jika mau, kamu tahan pokoknya dan kamu sedekahkan hasilnya. Ibnu Umar berkata: “Maka, Umar bin Khatab menyedekahkan tanah tersebut, (dengan mensyaratkan) bahwa tanah ini tidak dijual, tidak dihibahkan dan tidak diwariskan. Ia menyedekahkan hasilnya kepada fuqara’, kerabat, hamba sahaya, sabilillah, ibnu sabil dan tamu. Tidak berdosa atas orang yang mengelolanya untuk memakan dari hasil tanah itu secara ma’ruf (wajar) dan memberi makan (kepada orang lain) tanpa menjadikannya harta hak milik (H.R al-Bukhari, Muslim, al-Tirmidzi, dan al-Nasa’i)

Melalui hadits diatas dapat disimpulkan bahwa harta pokok wakaf tidak boleh dipindahkan hak miliknya kepada orang lain, dalam bentuk dijual, dihibahkan bahkan untuk diwariskan (Anshori, 2005:23). Hadits diatas dijadikan sebagai landasan hukum wakaf uang karena pada hakikatnya wakaf uang dan wakaf tanah adalah sama yaitu mengenai harta pokoknya yang tetap dan manfaat yang dihasilkan akan dikeluarkan untuk berwakaf (Hasan, 2011 : 27).

2. Hadits riwayat Muslim dari Abu Hurairah r.a. mengatakan :

إِذَا مَاتَ ابْنُ آدَمَ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثٍ : صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ، أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ، أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ

“Apabila mati anak Adam, terputuslah segala amalnya kecuali tiga macam amalan yaitu sedekah yang mengalir terus menerus (wakaf), ilmu yang bermanfaat yang diamalkan dan anak soleh yang selalu mendo’akan baik untuk kedua orang tuanya” (HR.Muslim)

Shadaqah jariyah yang dimaksud diartikan bagai sedekah yang pahalanya terus mengalir dan dalam ilmu *fiqh* disebut dengan wakaf (Fanani, 2010:62). Uang merupakan harta yang paling mudah untuk disedekahkan (Hasan, 2011:27). Pahala dan manfaat dari wakaf tidak akan mengalir secara terus menerus apabila tidak digunakan secara produktif tetapi dengan syarat tidak mengurangi aset pokoknya (Fanani, 2010 : 62).

Wakaf merupakan ajaran yang bersifat anjuran sehingga hukumnya adalah *sunnah*. Kekuatan yang dimiliki dengan berwakaf sangatlah besar karena wakaf dapat digunakan sebagai tombak menjalankan kesejahteraan bagi seluruh lapisan masyarakat (Direktorat Pemberdayaan Wakaf, 2007:27).

c. Pendapat Ulama

Beberapa ulama memiliki perbedaan pendapat tentang hukum wakaf uang. Hal tersebut juga didasari karena wakaf uang belum terjadi pada zaman rasulullah. Berikut adalah pendapat beberapa ulama fiqh tentang wakaf uang:

1. Menurut Imam Az Zuhri

Pendapat yang disampaikan Imam Az Zuhri tentang mewakafkan dinar dengan menjadikan dinar sebagai modal usaha dan selanjutnya menyalurkan hasil dari usaha untuk diwakafkan. Mewakafkan dinar dengan cara tersebut diperbolehkan. (Suhrawardi K, 2010:106). Sebagai salah satu ulama terkemuka dan juga sebagai peletak dasar *tadwin al-haditst* Az Zuhri yang mengeluarkan fatwa tentang dianjurkannya bagi masyarakat untuk mewakafkan Dinar dan Dirham yang hasilnya akan digunakan untuk pembangunan sosial, pendidikan umat Islam dan sarana dakwah saat itu (Sula, 2016 : 269).

2. Madzhab Hanafi

Menurut Madzhab Hanafi wakaf uang diperbolehkan karena sudah banyak masyarakat yang melakukan wakaf dengan uang yang berdasarkan *istihsaan bi al-‘urf* (dipandang baik menurut kebiasaan)

(Hasan, 2011:28). Suatu hukum yang ditetapkan melalui sebuah kebiasaan (*'urf*) memiliki kekuatan hukum yang sama dengan hukum yang ditetapkan atas dasar hukum tertulis (*nash*) (Mughnisani dan Lutfi, 2015). Pendapat tersebut atas dasar hadits yang diriwayatkan oleh Abdullah bin Mas'ud r.a (Kintabuwana, 2010) :

مَا رَأَى الْمُسْلِمُونَ حَسَنًا؛ فَهُوَ عِنْدَ اللَّهِ حَسَنٌ، وَمَا رَأَى الْمُسْلِمُونَ سَيِّئًا؛ فَهُوَ عِنْدَ اللَّهِ سَيِّئٌ (مُسْنَدُ أَحْمَدَ ابْنِ حَنْبَلٍ، كِتَابُ مُسْنَدِ الْمَكْتَرِينَ مِنَ الصَّحَابَةِ، بَابُ الْمُسْنَدِ عَبْدُ اللَّهِ ابْنُ مَسْعُودٍ)

“Apa yang dipandang baik oleh kaum muslimin maka dalam pandangan Allah adalah baik, dan apa yang dipandang buruk oleh kaum muslimin maka dipandang buruk oleh Allah” (Disandarkan oleh Ibnu Hanbal, buku yang banyak disandarkan oleh para sahabat, bab yang banyak disandarkan kepada ‘Abdullah bin Mas’ud)

Madzhab Hanafi juga berpendapat bahwa hal penting yang harus diperhatikan dalam wakaf uang yaitu dengan menjadikannya modal usaha *mudharabah* dan *mubadha'ah* (Atabik, 2016).

3. Madzhab Syafi'i

Sebagian ulama mengatakan bahwa Madzhab Syafi'i membolehkan wakaf uang seperti halnya Madzhab Maliki sebagaimana disebutkan Al-Mawardi berikut (Hasan, 2011 : 29):

وَرَوَّأُوهُنَّ عَنِ الشَّافِعِيِّ جَوْازَ وَقَفِّهَا أَيُّ الدِّنَارِ وَالدِّهْنِ

“Abu Saur Meriwayatkan dari Imam Syafi'i tentang dibolehkannya wakaf dinar dan dirham”

d. Hukum Wakaf Menurut Regulasi Indonesia

1. Menurut Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf

Pembahasan wakaf uang disinggung dalam empat pasal yaitu pada pasal 28, 29, 30 dan 31. Pada bagian kesepuluh Undang-Undang tersebut dibahas khusus mengenai “*Wakaf Benda Bergerak Berupa Uang*” (Sula, 2016 : 269)

Dalam karyanya Fanani (2011) mengambil kesimpulan dari bahwa dari pasal 28 bahwa legalitas wakaf uang tidak perlu diperselisihkan lagi karena sudah sangat jelas. Untuk pengelolaan wakaf uang akan diserahkan kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang ditunjuk oleh Menteri Agama Republik Indonesia.

2. Menurut Peraturan Pemerintah (PP) Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2006

Dalam wakaf uang *wakif* harus mewakafkan uangnya dalam bentuk mata uang rupiah, sedangkan apabila uang yang akan diwakafkan masih dalam bentuk mata uang asing maka diwajibkan untuk mengkonversinya kedalam mata uang rupiah (Pasal 22 PP Nomor 42 Tahun 2006).

Dalam pasal 22 ayat (3) dijelaskan tentang tata cara bagi seorang *wakif* ketika ingin mewakafkan uangnya, sedangkan pada pasal 24 dan 25, menjelaskan tentang syarat untuk menjadi Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) serta tugasnya. Pasal 26 dan 27

juga telah menjelaskan tentang beberapa hal yang tercantum dalam wakaf uang

3. Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) tentang Wakaf Uang

Tanggal 11 Mei 2002 fatwa tentang wakaf tunai telah dikeluarkan oleh Komisi fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hal tersebut merupakan bukti bahwa Majelis Ulama Indonesia membolehkan wakaf uang (Direktorat Pemberdayaan Wakaf, 2007:19).

Hadirnya fatwa dari MUI ini mendapat sambutan beragam dari masyarakat dan perusahaan-perusahaan syariah, salah satunya adalah Bank Muamalat Indonesia yang mengeluarkan produk Sertifikat Wakaf Uang Indonesia (K. Lubis, 2010:107) yang mengindikasikan bahwa wakaf dalam bentuk uang diperbolehkan.

Undang-undang serta fatwa diatas menunjukkan bahwasanya wakaf uang telah diakui dalam hukum positif Indonesia. Pembentukan Badan Wakaf Indonesia juga untuk mempertegas pengembangan dan kemajuan wakaf yang ada.

2.2.1.3 Rukun dan Syarat Wakaf

Secara garis besar rukun dan syarat dari wakaf uang memiliki persamaan dengan wakaf tanah (Hakim, 2013). Berikut adalah rukun dan syarat tersebut :

a. Rukun wakaf uang

1. Orang yang mewakafkan hartanya (*wakif*)
2. Harta yang diwakafkan (*Mauquf bih*)
3. Tempat atau tujuan wakaf (*mauquf 'alaih*)
4. Akad (Departemen Agama, 2007 :38-39)

b. Syarat wakaf uang

Wakaf uang dianggap sah apabila memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

1. Wakaf harus bersifat kekal dan dilakukan secara terus menerus (Departemen Agama, 2007: 39).
2. Benda yang diwakafkan harus sepenuhnya hak milik *wakif* dan niat untuk bewakaf muncul dari diri sendiri, tanpa adanya paksaan dari orang lain (Usman, 1994:32).
3. Ikrar wakaf dinyatakan secara lisan maupun tulisan.
4. Bagi penerima wakaf diwajibkan untuk orang yang memang berhak memiliki sesuatu dan tidak sah wakaf yang diberikan kepada hamba sahaya.
5. Wakaf tidak boleh digantungkan kepada peristiwa yang akan terjadi di masa depan, karena hak milik atas harta yang diwakafkan akan lepas dari *wakif* setelah ikrar wakaf dilakukan
6. Wakaf harus memiliki tujuan yang jelas seperti kepada siapa harta wakaf akan diwakafkan (Anshori, 2006 : 95).

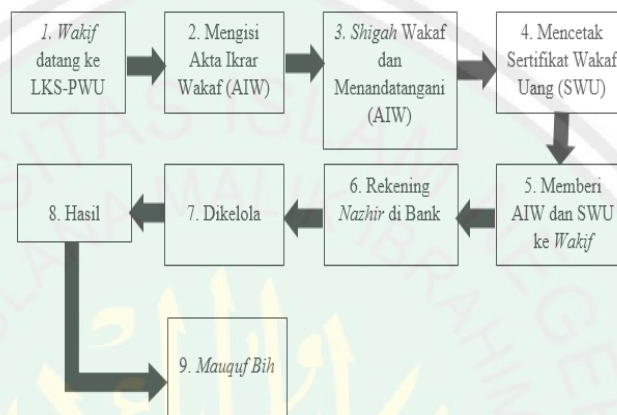
2.2.1.4 Skema Wakaf Uang

Untuk dapat berwakaf seseorang tidaklah harus menunggu menjadi kaya. Dalam *website* resmi Badan Wakaf Indonesia (BWI) menyatakan bahwa hanya dengan Rp.1.000.000,- masyarakat sudah bisa berwakaf dan mendapatkan sertifikat wakaf uang.

BWI juga memberi kemudahan bagi masyarakat agar dapat menyetorkan wakaf uang melalui lembaga keuangan syariah yang bekerja sama dengan BWI dan

dana yang diwakafkan tidak akan berkurang sepeserpun dan akan bertambah karena di investasikan dengan pengelolaan yang amanah, bertanggungjawab dan profesional. Berikut adalah skema alur wakaf uang:

Gambar 2.1
Skema Alur Wakaf Uang



Sumber: Mustafa Edwin Nasution (Wakil Ketua BWI).

Berikut adalah alur wakaf uang menurut Edwin (2013) :

1. Calon *wakif* datang langsung ke Lembaga Keuangan Syariah (LKS) Penerima Wakaf Uang (PWU).
2. *Wakif* mengisi Akta Ikrar Wakaf (AIW) yang meliputi :
 - a) Menyerahkan fotokopi kartu identitas diri yang masih berlaku
 - b) *Wakif* menyetorkan wakaf uang sesuai dengan nominal yang ingin diwakafkan
3. *Wakif* mengatakan pernyataan (*shighah*) wakaf dan menandatangani AIW dengan:
 - a) Minimal 2 orang saksi
 - b) Minimal 1 pejabat bank yang ditugaskan sebagai Pejabat Pembuat AIW (PPAIW)

4. Setelah *wakif* mengucapkan pernyataan wakaf maka LKS-PWU akan mencetak Sertifikat Wakaf Uang (SWU).
5. AIW dan SWU akan diserahkan oleh LKS-PWU kepada *wakif*
6. Dana yang disetorkan oleh *Wakif* otomatis masuk ke rekening BWI
7. Setelah dana wakaf masuk ke rekening BWI atau *nazhir* maka akan dikelola. Pengembangan dan pengelolaan harta atau benda wakaf dibagi menjadi dua yaitu:
 - a) Investasi keuangan dalam bentuk pasar uang syariah maupun pasar modal syariah
 - b) Investasi dalam sektor *riil* atau proyek
8. Hasil pengelolaan dana wakaf sebesar 90% akan diserahkan kepada *mauquf bih* dan 10% akan diserahkan kepada BWI/*nadzir* selaku pengelola dana wakaf.
9. Dana wakaf yang sudah terkumpul akan disalurkan untuk kebutuhan sosial oleh BWI/*nazhir* kepada *mauquf bih*.

2.2.1.5 *Multiplayer Effect* (Efek/Manfaat Ganda) Wakaf Uang

Multiplayer effect (efek ganda) digunakan untuk mengukur seberapa jauh dampak suatu variabel ekonomi terhadap perekonomian secara keseluruhan. Variabel ekonomi bisa dikatakan baik ketika variabel tersebut memiliki efek pengganda yang besar dalam sistem perekonomian. Contohnya adalah pajak, investasi, zakat dan wakaf (Arif, 2012).

Duddy Roesmara Dona dalam penelitiannya berpendapat bahwa wakaf merupakan salah satu variabel ekonomi yang dapat menciptakan manfaat ganda

baik dari sisi ekonomi dan sosial (Rozalinda, 2012). Berdasarkan penelitian tersebut maka dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 261 dijelaskan :

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سَنَابِلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

“Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui” (Q.S Al-Baqarah/ 2:261).

Dapat disimpulkan bahwa orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah akan mendapatkan manfaat yang berlipat. Yang dimaksud dengan manfaat yang berlipat atau efek manfaat ganda diumpamakan seperti sebutir benih yang nantinya akan menumbuhkan tujuh bulir dan tiap bulir akan terus berkembang menjadi seratus biji. Dalam praktik ekonomi, yang dimaksud dengan efek pengganda pada ayat diatas tidak hanya dilihat dari aspek pahala saja, tetapi juga memiliki dampak ekonomi seperti pemerataan kesejahteraan umat (Arif, 2012).

Dalam penelitian yang dilakukan oleh M. Nur Rainto Al Arif (2012) menjelaskan tentang mekanisme efek ganda dalam wakaf uang yaitu hasil dari wakaf uang yang diinvestasikan akan diserahkan kepada *nazhir* sebesar 10% dan *mauquf alaih* 90%. Hasil dari investasi yang disalurkan kepada *mauquf alaih* bisa kembali disalurkan kepada dua sektor, yakni sektor ekonomi dalam bentuk bantuan tambahan modal atau dana bergulir yang menjadikan produksi barang dan jasa meningkat. Selain penyaluran dalam sektor ekonomi hasil investasi dapat pula disetorkan untuk sektor dana sosial seperti untuk pendidikan, pembangunan daerah dan kegiatan sosial lainnya.

Salah satu lembaga yang patut di contoh dalam pengelolaan wakaf uang adalah *Social Investment Bank Limited* (SIBL). Lembaga tersebut berasal dari Bangladesh dan merupakan lembaga yang bertugas menyalurkan harta orang kaya kepada masyarakat dalam bidang pendidikan, kesehatan dan kesejahteraan sosial melalui produk penghimpunan dana yaitu *Cash Certificate Waqf* (Sertifikat Wakaf Uang). SIBL membuat daftar pemanfaatan dana hasil pengelolaan wakaf uang sebagai berikut:

**Tabel 2.2 Pemanfaatan Wakaf Uang
Oleh *Social Investment Bank Limited* (SIBL)**

Pemberdayaan Untuk Keluarga	Pendidikan dan Kebudayaan	Kesehatan dan Sanitasi	Layanan Sosial
1. Pemberdayaan untuk kaum miskin	1. Pendidikan untuk yatim piatu	1. Pemeliharaan kesehatan lingkungan	1. Penyelesaian perkara
2. Rehabilitasi cacat	2. Pengembangan pendidikan	2. Penyediaan air bersih	2. Bantuan hukum kepada wanita lemah
3. Pemberdayaan pengemis	3. Penyediaan pendidikan <i>non</i> formal	3. Pendirian rumah sakit, klinik dll.	3. Menyelenggarakan pernikahan masal
4. Pemberdayaan wanita miskin	4. Pendidikan olahraga	4. Riset dalam bidang kesehatan	4. Transportasi dan penghijauan publik
5. Bantuan kepada penduduk kampung kumuh	5. Mendukung warisan budaya local		5. Bantuan bagi non muslim

	6. Aktivitas dakwah		6. Penciptaan kesadaran sosial untuk mencegah penyakit anti sosial seperti pencurian, perampokan dan pencopetan.
			7. Pelayanan fasilitas sosial
			8. Dukungan bagi pendidikan kejuruan
			9. Pendidikan di daerah terpencil
			10. Pembiayaan isntitusi pendidikan
			11. Pendidikan anak-anak terbelakang
			12. Proyek mengenang pahlawan

			13. Mendirikan lembaga pendidikan
--	--	--	-----------------------------------

Data: Muhyar Fanani (2011, 170-171)

2.2.2 Asuransi Jiwa Syariah

2.2.2.1 Pengertian asuransi jiwa syariah

Asuransi jiwa adalah perjanjian antara peserta dan perusahaan asuransi sebagai pemberi jasa atas pertanggungan jiwa seseorang. Pertanggungan jiwa yang dimaksud berkaitan dengan hidup atau meninggalnya tertanggung (peserta asuransi) (Ismanto, 2009:35). Yang dipertanggungkan dalam asuransi jiwa syariah adalah resiko yang muncul akibat *death* (kematian) (Darmawi, 2006: 1). Kematian akan mengakibatkan hilangnya pendapatan seseorang, guna memperkecil resiko tersebut maka diadakan pertanggungan jiwa (Salim, 2000:25). Dapat disimpulkan bahwa asuransi jiwa syariah merupakan cara untuk mengatasi resiko hilangnya pendapatan seseorang yang disebabkan oleh kematian (*death*) ataupun kecelakaan sehingga aset atau harta yang dimiliki tidak terganggu.

Definisi dari asuransi sebetulnya dapat diberikan dari berbagai sudut pandang, berikut adalah beberapa pendapat tentang definisi asuransi syariah:

a. Menurut Al-Qur'an

Asuransi disebut juga *At-ta'min* berasal dari kata *amana* yang artinya memberi rasa aman, ketenangan, bebas dari rasa takut dan perlindungan (Ismanto, 2009 : 51).

Dalam firman Allah SWT menyebutkan:

الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ

“Dia lah Allah yang memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa ketakutan” (QS. Quraaisy/ 106:4).

Kata *aamanahum* pada ayat diatas merupakan kata dasar dari *At-ta'min*.

Dari kata *aamanahum* tersebut munculah kata-kata serupa seperti :

1. Aman dari rasa takut (الْأَمْنَةُ مِنَ الْخَوْفِ)
2. Amanah lawan dari khianat (الْأَمْنَةُ ضِدَّ الْخِيَانَةِ)
3. Iman lawan dari kufur (الْإِيمَانُ ضِدَّ الْكُفْرِ)
4. Memberi rasa aman (الْأَمْنُ/إِعْطَاءُ الْأَمْنَةِ)

Dari keempat kata diatas arti yang paling tepat untuk mengartikan makna *At-ta'min* adalah kata yang terakhir dengan makna memberi rasa aman. Dalam bukunya (Sula, 2004 : 28) mengutip dari kitab *Majma'ul Lughah 'al-Arabiyyah*, *Al-Mu'jam al-Wasit* menjelaskan maksud dari “men-*ta'min*-kan sesuatu yaitu ketika seseorang membayar atau memberikan cicilan yang bertujuan agar dirinya atau ahli warisnya bisa mendapatkan sejumlah uang yang disesuaikan dengan kesepakatan guna mendapatkan ganti rugi atas hartanya yang hilang dan diungkapkan juga “seseorang mempertanggungkan atau mengasuransikan hidupnya, rumahnya, atau mobilnya”.

Tidak satupun ayat Al-Qur'an yang menyebutkan dengan jelas istilah asuransi seperti *At-ta'min* maupun *takaful*, meskipun demikian Al-Qur'an menjelaskan konsep tentang asuransi yang termuat dalam Q.S Al-Maidah yang berisi perintah Allah tentang saling melindungi antar sesama dalam menghadapi kesusahan.

b. Pengertian asuransi jiwa syariah menurut hadits

Terdapat beberapa padanan kata dalam bahasa Arab tentang asuransi syariah yaitu *takaful*, *tadhamun* dan *ta'min* (Ali, 2008:3). Makna dari ketiga istilah tersebut adalah saling menanggung, saling menolong dan saling melindungi (Sumanto, 2009:9). Ketiga prinsip tersebut berdasarkan hadits :

مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادُّهِمْ، وَتَعَاطُفِهِمْ، وَتَرَاحُمِهِمْ، مَثَلُ الْجَسَدِ، إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عُضْوٌ تَدَاعَى سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَّى

Dari an-Nu'man bin Basyir ra bahwasanya Rasulullah SAW bersabda: "Perumpamaan persaudaraan kaum muslim dalam cinta kasih sayang di antara mereka adalah sempama satu tubuh. Bilamana salah satu bagian tubuh merasakan sakit, akan dirasakan oleh bagian tubuh yang lainnya, seperti ketika tidak bisa tidur atau ketika demam" (HR. Muslim)

Berdasarkan hadits tersebut, maka DSN-MUI (2001:5) menetapkan pengertian asuransi syariah sebagai berikut:

Asuransi syariah (*ta'min*, *takaful*, atau *tadhamun*) merupakan usaha saling melindungi dan tolong menolong antara beberapa orang atau pihak melalui dana investasi dalam bentuk aset atau dana *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Penjelasan tentang makna asuransi diatas sesuai dengan pendapat Mushtafa Ahmad Zarqa yang menyebutkan bahwa sistem yang digunakan dalam asuransi adalah sistem *ta'awun* dan *tadhamun* dengan tujuan untuk saling membantu antara sekelompok bertanggung kepada orang yang tertimpa musibah dengan cara

menutupi kerugiannya menggunakan dana yang berasal dari kontribusi peserta yang telah dibayarkan oleh tiap-tiap peserta (Widyaningsih, Perwataatmadja, Barlinti, Dewi, 2005:222).

c. Pengertian Asuransi Syariah Menurut Para Ulama

Hisan (1962) *dalam* Sula (2004:29) berpendapat bahwa asuransi merupakan sikap *ta'awun* yang dibentuk dalam sistem yang baik untuk mengantisipasi peristiwa yang mungkin terjadi antar sesama peserta. Apabila ada bagian dari peserta yang mendapatkan musibah, maka peserta lainnya akan saling tolong menolong untuk menghadapi musibah tersebut dengan cara memberikan bantuan berupa derma dari masing-masing peserta (Amrin, 2011:39).

Menurut pendapat Zarqa (1968) *dalam* Sula (2004:29) asuransi merupakan metode atau cara untuk menjaga seseorang dalam mengatasi resiko atau ancaman bahaya dalam bentuk apapun yang bisa saja terjadi dalam aktivitas ekonomi dan hidupnya. Dapat disimpulkan bahwa asuransi jiwa merupakan cara atau program perlindungan dengan cara mengatasi resiko ekonomi atas hidup atau meninggalnya seseorang yang diasuransikan (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, 2017).

d. Menurut Regulasi di Indonesia

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian

Pengertian asuransi yang termaktub dalam undang-undang ini menyebutkan bahwa asuransi merupakan sebuah perjanjian antara dua pihak ataupun lebih. Pihak penanggung (perusahaan asuransi) mengikatkan diri dengan tertanggung (peserta) dengan cara menerima

premi yang digunakan untuk memberikan ganti rugi kepada tertanggung yang disebabkan oleh kerusakan, kerugian, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum pada pihak ketiga atau untuk memberikan santunan yang didasarkan atas hidup atau meninggalnya tertanggung.

2. Menurut PSAK Nomor 108 paragraf 8 menjelaskan bahwa:

Asuransi syariah merupakan sebuah sistem dimana pesertanya menyerahkan seluruh ataupun sebagian kontribusi yang diinginkan untuk membayar klaim yang disebabkan oleh terjadinya resiko tertentu yang diakibatkan oleh musibah pada jiwa, badan ataupun benda. Pemberian premi tersebut merupakan pemberian dengan syarat tertentu dan secara menyeluruh menjadi milik peserta dan bukan menjadi pendapatan perusahaan ataupun pengelola.

3. Menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah

Fatwa tersebut menjelaskan bahwa asuransi syariah (*ta'min*, *takaful*, dan *tadhamun*) adalah tolong menolong dan merupakan usaha untuk saling melindungi antara sejumlah orang dengan cara investasi dalam bentuk *tabarru'* atau aset yang hasilnya akan digunakan untuk mengatasi resiko yang akan muncul melalui akad yang telah sesuai dengan prinsip syariah (Sula, 2004 : 30).

Dari berbagai pengertian yang telah dipaparkan diatas, dapat disimpulkan bahwa asuransi jiwa merupakan usaha saling tolong menolong antar peserta yang bertujuan untuk ikut menanggung dampak ekonomi bagi peserta yang tertimpa musibah kematian atau hidup terlalu lama.

2.2.2.2 Landasan Hukum Asuransi Jiwa Syariah

Pada zaman Rasulullah SAW praktek asuransi belum pernah terjadi, namun praktek yang serupa dengan asuransi hadir melalui budaya suku Arab pada masa itu yang dikenal dengan *Aqilah* (Puspitasari, 2011). Makna dari *Al-Aqilah* adalah saling memikul beban dan bertanggung jawab pada keluarga yang salah satu anggota keluarganya terbunuh oleh suku lain. Apabila hal tersebut terjadi, maka ahli waris dari anggota keluarga yang terbunuh akan di bayar dengan uang darah (*diyat*) sebagai kompensasi atau ganti rugi (Ali, 2008 : 10).

Keragu-raguan yang timbul dari masyarakat tentang hukum asuransi tentunya disebabkan oleh belum adanya praktek asuransi secara langsung pada zaman Rasulullah SAW, berikut beberapa landasan hukum tentang asuransi syariah yang dapat menjadi penguat pemahaman terhadap asuransi syariah:

- a. Landasan hukum asuransi syari'ah menurut Al-Qur'an

Surat Al-Maidah Ayat 2

اَلْعَقَابِ وَيَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ اِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ

“Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Sesungguhnya Allah Maha berat siksaan-Nya” (QS Al-Maidah/ 5:2)

Ayat Al-Qur'an tersebut pengertiannya dapat dikembangkan menjadi bekerjasama antar sesama manusia untuk bertakwa dan menciptakan kebajikan

serta manusia dilarang untuk bekerjasama dalam permusuhan dan berbuat dosa (Ali, 2008:25).

Kegiatan tolong menolong yang terjadi dalam praktek asuransi syariah yaitu pada saat peserta membayar premi yang nantinya akan dimasukkan kedalam rekening dana *tabarru'* yang digunakan apabila terjadi resiko pada sebagian peserta (Shril, Abdullah, Ping, Abidin, Zaini & Ali, 2012).

b. Hadits

H.R Muslim dan Abu Hurairah

وَمَنْ فَرَّجَ عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبَاتٍ يَوْمَ الْقِيَامَةِ

“Barang siapa melepaskan dari seorang muslim suatu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan kesulitan darinya di hari kiamat dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya” (HR.Muslim dan Abu Hurairah).

Praktek asuransi syariah bertujuan untuk memberikan perlindungan nilai ekonomi kepada seseorang apabila terjadi resiko atas dirinya (Anshori, 2011:7). Tujuan asuransi syariah sesuai dengan hadits Nabi diatas bahwa asuransi syariah diperbolehkan karena diniatkan untuk mengurangi beban antar saudara sesama muslim.

c. Menurut Para Ulama

Terdapat beberapa pendapat tentang hukum asuransi ditinjau dari fikih Islam. Berikut adalah pendapat para ulama mengenai asuransi.

1. Pendapat pertama: ulama yang mengharamkan asuransi

a) Menurut Syaikh Ibnu Abidin dari Mazhab Hanafi

Abidin (1996) dalam Sula (2004:59) mengemukakan bahwa:

“Telah menjadi kebiasaan bila para pedagang menyewa kapal dari seorang Harby, mereka membayar upah pengangkutannya. Disamping itu ia juga membawa sejumlah uang untuk seorang Harby yang berada di Negara asal penyewa kapal yang disebut *sukarah* “premi asuransi” dengan ketentuan bahwa barang-barang pemakai kapal yang berada di kapal yang di sewa itu, apabila musnah karena kebakaran, kapal tenggelam atau dibajak dan sebagainya. Maka penenima uang premi asuransi itu menjadi penanggung, sebagai imbalan dari uang yang diambil dari pedagang itu”

Lalu beliau berkata :

“Yang jelas menurut saya, tidak boleh (tidak halal) bagi pedagang ini mengambil uang pengganti dan barang-barangnya yang telah musnah, karena yang demikian itu iltizam/ma lam yalzam mewajibkan sesuani yang tidak lazim/ wajib”.

Dari ungkapan tersebut maka Ibnu Abidin dianggap orang pertama yang membahas masalah asuransi di kalangan para *fuqaha* (Yafie, 1994:212).

b) Menurut Sayyid Sabiq, Abdullah al-Qalqii (mufti Yordania), Yusuf Qardhawi dan Muhammad Bakhil al-Muthi’i (Mufti Mesir), apapun jenis asuransinya tetap tidak diperbolehkan atau hukum asuransi adalah haram. Alasan dari pernyataan tersebut adalah :

- 1) Asuransi sama halnya dengan judi
- 2) Dalam asuransi terdapat unsur *gharar* (ketidakpastian)
- 3) Asuransi mengandung unsur riba
- 4) Terdapat unsur pemerasan dalam asuransi yaitu seandainya pemegang polis tidak bisa untuk melanjutkan membayar premi, maka premi yang sudah dibayar oleh peserta akan berkurang atau hilang.

- 5) Pengelolaan dana premi akan mengandung unsur riba dalam praktik pengelolaannya
- 6) Asuransi merupakan tukar menukar atau jual beli mata uang secara tidak tunai
- 7) Dalam asuransi hidup dan mati seseorang dijadikan sebagai objek sebuah bisnis dan hal tersebut dianggap mendahului ketentuan Allah (Ismanto, 2009:53).

2. Ulama yang membolehkan asuransi

- a) Menurut Syaikh Abdur Rahman Isa yang merupakan seorang Guru Besar Universitas Al-Azhar Kairo menjelaskan bahwa sejatinya asuransi memberikan kemaslahatan ekonomi dan para Ulama telah mencapai sebuah kesepakatan bahwa asuransi merupakan kepentingan umum dan selama hal tersebut sesuai dengan hukum syariah maka patut untuk diamalkan (Sula, 2004:71). Jadi beliau membuat kesimpulan bahwa asuransi hukumnya halal menurut *syara'* karena menyangkut kepentingan umum.
- b) Pendapat dari Guru Besar Hukum Islam Fakultas Syari'ah Universitas Syria, Abd. Wahab Khalaf, Mustafa Akhmad Zarqa, dan Muhammad Yusuf Musa (Guru Besar Hukum Islam Pada Universitas Cairo Mesir), menurutnya asuransi diperbolehkan dengan alasan:
 - 1) Tidak ada ayat Al-Qur'an maupun hadits yang menyebutkan bahwa asuransi dilarang

- 2) Kedua belah pihak yang terlibat dalam asuransi saling diuntungkan
- 3) Premi yang terkumpul dari asuransi akan diinvestasikan untuk proyek yang produktif dan pembangunan sehingga dapat dikatakan bahwa asuransi turut menanggulangi kepentingan umum
- 4) Akad yang digunakan dalam asuransi adalah *mudharabah* (bagi hasil)
- 5) Asuransi tergolong dalam koperasi (*syirkah ta'awuniyah*)
- 6) Asuransi diibaratkan seperti tabungan simpanan pensiun (taspen) (Ismanto, 2009:54).

d. Regulasi di Indonesia

1. Undang-Undang (UU) Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian.
UU No.40 Tahun 2014 merupakan pengganti dari UU Nomor 2 Tahun 1992 yang dianggap tidak lagi sesuai dengan perkembangan asuransi saat ini. Undang-undang ini mengatur tentang ketentuan umum, ruang lingkup usaha, bentuk badan hukum dan kepemilikan perusahaan, izin usaha, penyelenggaraan usaha, tata kelola dan segala yang berhubungan dengan asuransi. Pada pasal 1 angka 3 dijelaskan bahwa perbedaan paling dasar antara asuransi syariah dan konvensional adalah tentang prinsip yang digunakan. Untuk asuransi syariah sendiri prinsip syariah digunakan sebagai landasan dalam sistem operasionalisasinya. Pengertian dari prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam yang

digunakan dalam kegiatan asuransi dan disesuaikan dengan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga dengan kewenangan dalam menetapkan fatwa dibidang syariah.

2. Fatwa Dewan Syariah Nasional

a) Fatwa DSN-MUI No.1/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum dalam asuransi syariah, menjelaskan bahwasanya asuransi syariah atau *takaful*, *tadhamun* atau *ta'min* merupakan suatu usaha saling tolong menolong dan melindungi antara sejumlah orang dengan cara melakukan investasi dalam bentuk dana *tabarru'* dan aset yang hasilnya akan digunakan untuk mengatasi resiko melalui akad yang sesuai dengan hukum Islam.

b) Fatwa DSN MUI No.51/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Mudharabah Musyarakah* pada asuransi syariah dikatakan bahwa akad *mudharabah musyarakah* merupakan penggabungan dari dua akad yaitu akad *mudhrabah* dan *musytarakah*. Perusahaan asuransi berperan sebagai *mudharib* dan dalam akad ini perusahaan turut menyertakan modalnya. Kemudian investasi tersebut dikelola oleh *mudharib* (perusahaan asuransi) dan hasil investasi akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang telah disepakati diawal perjanjian.

c) Fatwa DSN Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujrah*. Penerapan akad *wakalah bil ujrah* pada asuransi syariah yaitu ketika peserta memberikan kuasa kepada perusahaan untuk

mengelola dananya dalam bentuk pengelolaan dana *tabarru'*, kegiatan administrasi, pemasaran, pembayaran klaim dan *surplus underwriting* dengan memberikan imbalan berupa *ujrah* atau *fee*.

- d) Fatwa DSN MUI No.53 DSN-MUI/III/2006 mengenai Akad *Tabarru'* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah

Setiap produk yang dimiliki oleh perusahaan asuransi syariah harus menggunakan akad *tabarru'* dalam pengelolaannya. Akad *tabarru'* didefinisikan sebagai akad yang dilakukan dalam bentuk hibah yang bertujuan untuk tolong menolong antar peserta, bukan ditujukan untuk hal komersial. Pencatatan keuangan untuk dana *tabarru'* harus dipisahkan dari dana lainnya. Saat terjadi *surplus underwriting* pada dana *tabarru'* maka perusahaan menyediakan pilihan untuk penyaluran dana tersebut.

- e) Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 1 PMK.010/2010 tentang Penerapan Prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan Prinsip Syariah menjelaskan akad *tabarru'* dan akad *tijarah* wajib digunakan dalam polis asuransi dengan prinsip syariah. Adapun akad *tijarah* tersebut dapat berupa akad *mudharabah musytarakah* dan akad *wakalah bil ujah*.

2.2.2.3 Rukun dan Syarat Asuransi Jiwa Syariah

Mazhab Hanafi berpendapat bahwa hanya ada dua rukun asuransi yaitu *ijab* dan *qabul*. Sedangkan para ulama lainnya berpendapat bahwa ada beberapa rukun dan syarat asuransi, yaitu :

1. *Kafil* (orang yang menjamin) dan disyaratkan bahwa *kafil* harus sudah *baligh*, berakal, tidak ada yang mencegah untuk menggunakan hartanya dan tidak ada paksaan dari orang lain.
2. *Makful 'alaih* (orang yang berpiutang). Orang yang berpiutang harus diketahui oleh orang yang menjamin dan alangkah lebih baik apabila orang yang berpiutang (peserta) dikenal oleh penjamin (perusahaan asuransi)
3. *Makful 'anhu* (orang yang berhutang)
4. *Makful bih* (Utang) disyaratkan agar tetap diketahui dan tetap keadaannya (Suhendi, 2005:191).

Dalam bukunya (Murtadha Muthahhari ,1995) mengatakan bahwa asuransi merupakan suatu akad dan merupakan tindakan antara dua pihak yaitu nasabah dan perusahaan asuransi dimana keduanya memiliki kewenangan masing-masing. Dalam tulisannya beliau menambahkan bahwa ada syarat untuk suatu akad agar di anggap sah, yaitu:

1. Dewasa (*baligh*)
2. Berakal
3. Tidak ada paksaan untuk melakukan transaksi (*ikhtiyar*)
4. Tidak sah transaksi yang mengandung unsur riba.

2.2.3 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 dan asuransi jenis ini tidak mengandung unsur tabungan (Fuad, Iskandar, Sendra & Wirasadi, 2010).

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

Asuransi ini juga dikenal dengan santunan polis pada umur 100 tahun serta memberikan proteksi seumur hidup pada peserta dengan kewajiban membayar premi setiap tahunnya (Otoritas Jasa Keuangan, 2016). 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 manfaat, yaitu sebagai asuransi jiwa berjangka sekaligus terdapat unsur tabungan didalamnya (Riza, 2016). Asuransi jenis ini memperbolehkan peserta untuk menarik polis asuransi sebelum masa perjanjian berakhir dan ahli waris dari peserta juga dapat

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 (Joice, 2012).

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 (Otoritas Jasa Keuangan, 2016). 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 (Nugraheni & Ilhami, 2013).

Unit link memiliki jenis dan karakteristik diantaranya:

1) Asuransi *unit link* berdasarkan waktu pembayaran

i. Premi Tunggal

Peserta membayar premi yang terlebih dahulu sebelum proteksi dimulai yang diperuntukan sebagai dana *tabarru'* dan investasi (AAJI, 2017).

ii. Premi berkala

Peserta membayar premi secara bertahap dengan jangka waktu yang tetap. Premi dibayar secara berkala dengan jangka waktu yang tetap. Premi jenis ini untuk memfokuskan

pada proteksi dan untuk penambahan premi dapat dilakukan dengan mengikuti ketentuan administrasi yang berlaku di perusahaan (AAJI, 2017).

2) Karakteristik *Unit link*

Dalam bukunya, (Sandra, 2004) menjelaskan beberapa karakteristik yang menempel pada asuransi *Unit link*, yaitu:

- i. Asuransi *Unit link* merupakan alat yang mengandung unsur tabungan dan dalam bentuk proteksi seperti proteksi untuk cacat tetap total, meninggal dunia, meninggal dunia karena kecelakaan atau asuransi kesehatan.
- ii. Hasil investasi dari asuransi jenis ini tidak selalu menghasilkan investasi saham yang besar dan karenanya terdapat pilihan bagi peserta untuk memilih jenis investasi dimuali dengan henis konservatif, *moderate* dan agresif.
- iii. Untuk memenuhi biaya proteksi maka perusahaan asuransi menetapkan jumlah biaya proteksi yang harus dibayar sesuai dengan usia dan proteksi yang diambil peserta.
- iv. Asuransi *Unit link* menerapkan sistem transparansi dalam pengelolaanya. Hal tersebut dibuktikan dengan keleluasaan peserta untuk memantau perkembangan harga unit setiap saat baik melalui *website* perusahaan asuransi ataupun media cetak.

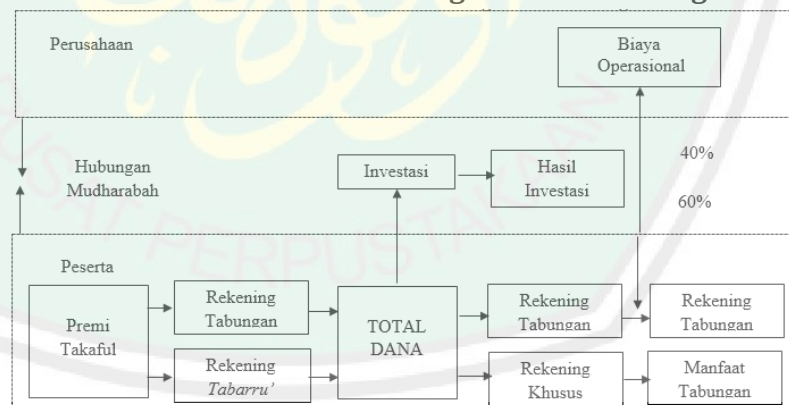
- v. Peserta akan selalu mendapatkan laporan hasil investasi selama satu tahun dan juga laporan terkait premi yang harus dibayar selama tahun pertama.
- vi. Masyarakat akan mendapatkan tingkat fleksibilitas yang tinggi apabila menggunakan produk ini.

a. Produk Asuransi Jiwa Syariah

1. Produk yang mengandung unsur 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 (Ali, 2004 : 168). Berikut adalah skema produk yang terdapat unsur tabungan didalamnya :

Gambar 2.2
Skema Produk Asuransi Dengan Unsur Tabungan



Sumber :Sula, 2004:179

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

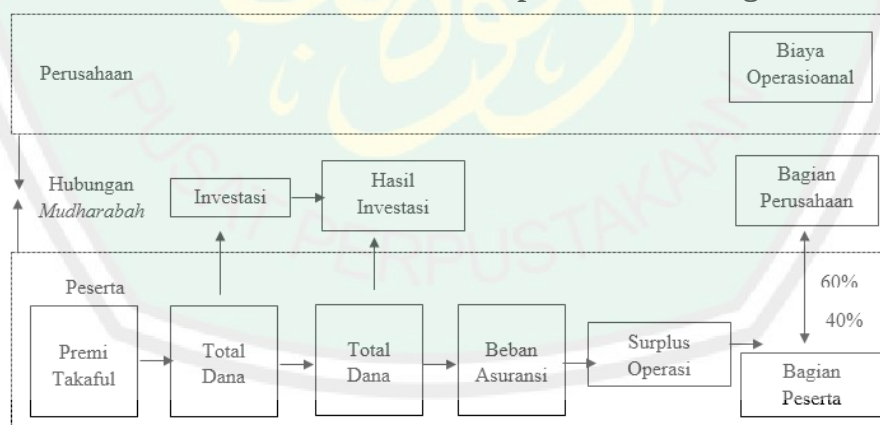
- a) Hubungan antara peserta dan perusahaan adalah peserta selaku *shahibul maal* (pemilik dana) dan perusahaan asuransi syariah sebagai *mudharib*.
- b) Calon peserta datang ke perusahaan asuransi syariah dan membayar premi tergantung pada kemampuan peserta
- c) Kontribusi yang disetorkan akan di alokasikan 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 di investasikan pada instrumen-instrumen keuangan syariah.
- e) Untuk hasil investasi akan dibagikan menggunakan sistem *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 di masukan 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 unsur tabungan (*non saving*)

Produk *non saving* adalah produk yang tidak mengandung unsur tabungan didalamnya atau bisa dikatakan produk ini murni hanya digunakan untuk mendapatkan perlindungan jiwa. Ketika peserta membayar premi maka premi tersebut akan dimasukkan kedalam 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 (Sula, 2010). Berikut adalah skema produk tanpa unsur tabungan :

Gambar 2.3
Skema Produk Asuransi Tanpa Unsur Tabungan



Sumber: Sula, 2004:178.

- a) Untuk tiap premi yang dibayarkan peserta akan dimasukkan kedalam rekening khusus (kumpulan dana) setelah dikurangi dengan biaya pengelolaan.

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

2.2.3 Model Wakaf Dalam Asuransi Syariah

Dilihat dari jenis pembagian asuransi dan wakaf keduanya memiliki kemiripan secara umum. Salah satu kemiripan tersebut adalah dari segi jenisnya, untuk wakaf sendiri terbagi menjadi dua jenis yaitu wakaf keluarga (*ahli*) atau wakaf khusus dan juga wakaf kebajikan (*khairi*) atau wakaf umum (Dompot Dhuafa, 2017).

Tidak jauh berbeda dengan wakaf, asuransi syariah terbagi kedalam dua jenis pula yaitu asuransi umum dan keluarga (asuransi jiwa) (Ismanto, 2009 : 35). Hal lainnya yang menjadikan wakaf dan asuransi saling berhubungan adalah wakaf dan asuransi syariah memiliki tujuan yang sama yaitu untuk saling membantu meringankan beban bersama. Meskipun keduanya jelas berbeda mulai dari akad, rukun, hingga pengelolaannya (Muhammad Syakir Sula, 2010).

Dalam asuransi syariah terdapat tiga jenis wakaf yaitu:

- a. Wakaf *Fund*. Model wakaf asuransi dengan jenis ini perusahaan asuransi akan membentuk tabungan khusus untuk wakaf (wakaf *fund*) kemudian apabila ada

peserta yang membayar premi, dana *tabarru'* yang dimiliki peserta tersebut akan dimasukkan kedalam dana wakaf (wakaf *fund*) (Raharjo, 2017).

b. Wakaf Polis. Polis yang sudah diterima oleh peserta akan diwakafkan manfaatnya kepada lembaga wakaf yang ditunjuk (Raharjo, 2017).

c. Wakaf sebagai fitur produk. Model wakaf asuransi jenis ini merupakan produk yang dikeluarkan oleh asuransi syariah untuk mewakafkan manfaat asuransi dan manfaat investasinya (Badan Wakaf Indonesia, 2017).

Seperti yang telah dijelaskan diatas, salah satu jenis wakaf dalam asuransi adalah dalam bentuk wakaf polis. Wakaf polis merupakan sebuah perjanjian pertanggungan dan terdapat kesepakatan antara peserta dan perusahaan asuransi secara tertulis dalam suatu akta (Putri, 2016). Dalam wakaf polis asuransi syariah peserta mewakafkan sebagian nilai yang akan ia terima ketika polis telah dicairkan atau pada saat masa perjanjian asuransi berakhir (Sulistainti, Mujahid & Maryadi, 2016).

Dalam *website* resminya wakaf Al Azhar menjelaskan maksud dari wakaf polis asuransi syariah adalah wakaf dalam bentuk polis yang mana manfaat asuransi dan nilai investasinya diwakafkan oleh peserta sebagai bertanggung utama atas sepengetahuan ahli waris ketika polis jatuh tempo atau pada saat peserta meninggal dunia (Wakaf Al-Azhar, 2015). Bagi masyarakat yang memiliki polis dari produk asuransi syariah dan telah diinvestasikan kedalam surat berharga, maka uang pertanggungan dan manfaat investasinya akan diwakafkan (Fikri : 2016).

Badan Wakaf Indonesia (2017) menjelaskan bahwa DSN-MUI mengeluarkan fatwa mengenai wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi.

Dalam fatwa tersebut dijelaskan bahwa hukum mewakafkan manfaat asuransi dan manfaat investasi adalah boleh dengan syarat harus memenuhi peraturan yang berlaku.

Adapun hal-hal yang termuat dalam fatwa DSN MUI No.106/X/2016 yang diakses melalui *website* www.dsnmui.or.id secara ringkas akan dijelaskan sebagai berikut:

Menimbang:

- a) Bahwa masyarakat, lembaga wakaf, dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang memerlukan penjelasan dari segi syariah tentang hukum mewakafkan manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah
- b) Bahwa ketentuan hukum mengenai mewakafkan manfaat asuransi dan investasi pada asuransi jiwa syariah belum diatur dalam fatwa DSN-MUI
- c) Bahwa atas dasar pertimbangan huruf a dan b, DSN MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah untuk dijadikan pedoman;

Mengingat:

1. Firman Allah Swt
 - a. Q.S Al-Maidah (5):1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ....

“Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu (Q.S Al-Maidah/ 5:1).

b. Q.S Al-Isra' (17):34

...وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

“Dan penuhilah janji, sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya” (Q.S Al-Isra’/17:34).

c. Q.S Ali Imran (3):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” (Q.S Ali Imran (3): 92).

d. Q.S Al-Baqarah (2): 267

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji” (Q.S Al-Baqarah/ 2: 267).

e. Q.S Al-Maidah (5):2

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

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya” (Q.S Al-Maidah/ 5:2).

2. Hadits Nabi SAW:

a. Hadits Nabi Riwayat al-Nasa'i:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ قَالَ: قَالَ عُمَرُ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّ الْمَاءَةَ سَهْمٍ لِي بِحَيْبَرٍ أَصِيبَ مَالًا قَطُّ أَعْجَبَ إِلَيَّ مِنْهَا قَدْ أَرَدْتُ أَنْ أَتَصَدَّقَ بِهَا فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إْحْسِنْ أَصْلَهَا وَسَبِّحْ ثَمَرَهَا

Diriwayatkan dari Ibn Umar ra, ia berkata: Umar ra berkata kepada Nabi SAW “saya mempunyai seratus bagian (tanah/kebun) di Khaibar, belum pernah saya mendapatkan harta yang paling saya kagumi melebihi tanah itu, saya bermaksud menyedekahkannya”, Nabi SAW berkata:” tahanlah pokoknya dan sedekahkanlah hasilnya pada sabilillah” (H.R al-Nasa’i).

b. Hadits Nabi Riwayat Imam Al-Bukhari

عَنْ ابْنِ عُمَرَ قَالَ: قَالَ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ: أَصَابَ عُمَرُ رَضِي اللَّهُ عَنْهُ أَرْضًا بِحَيْبَرٍ، فَأَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْتَأْذِنُهُ مِنْهَا فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنِّي أَصَبْتُ أَرْضًا بِحَيْبَرٍ لَمْ أَصِيبْ مَالًا قَطُّ هُوَ أَنْفَسُ عِنْدِي مِنْهُ، قَالَ: {إِنْ شِئْتَ حَبَسْتَ أَصْلَهَا وَ تَصَدَّقْتَ بِهَا} قَالَ: فَتَصَدَّقَ بِهَا عُمَرُ : أَنَّهُ لَا يُبَاعُ أَصْلُهَا، وَلَا يُورَثُ، وَلَا يُوهَبُ، فَتَصَدَّقَ بِهَا فِي الْفُقَرَاءِ وَ فِي الْقُرْبَى، وَفِرْقَابٍ، أَنْ يَأْكُلَ مِنْهَا بِالْمَعْرُوفِ وَيُطْعَمَ صَدِيقًا غَيْرَ مُتَمَوِّلٍ مَالًا. مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ، وَاللَّفْظُ لِمُسْلِمٍ. وَفِي رِوَايَةٍ لِلْبُخَارِيِّ : تَصَدَّقَ بِأَصْلِهَا: لَا يُبَاعُ وَلَا يُوهَبُ وَلَكِنْ يُنْفَقُ ثَمَرُهُ

Diriwayatkan dari Ibnu Umar r.a bahwa Umar bin al Khatab r.a memperoleh tanah (kebun) di Khaibar, lalu ia datang kepada Nabi SAW untuk meminta petunjuk tentang tanah tersebut. Umar berkata: “Wahai Rasulullah saya memperoleh tanah di Khaibar yang belum pernah saya peroleh harta yang lebih baik bagiku melebihi tanah tersebut, apa perintah engkau (kepadaku) mengenainya?” Nabi SAW menjawab: “Jika mau, kamu tahan pokoknya dan kamu sedekahkan hasilnya. Ibnu Umar berkata: “Maka, Umar bin Khatab menyedekahkan tanah tersebut, (dengan mensyaratkan) bahwa tanah ini tidak dijual, tidak dihibahkan dan tidak diwariskan. Ia menyedekahkan hasilnya kepada fuqara’, kerabat, hamba sahaya, sabilillah, ibnu sabil dan tamu. Tidak berdosa atas orang yang mengelolanya untuk memakan dari hasil tanah itu secara ma’ruf (wajar) dan memberi makan (kepada orang lain) tanpa menjadikannya harta hak milik (H.R al-Bukhari).

3. Kaidah *Fiqh*

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya segala bentuk muamalat itu boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”

Memperhatikan:

1. Penjelasan para *fuqaha* mengenai *Mauquf bih*

- a. Wakaf adalah menahan harta yang dapat dimanfaatkan dan/atau di-*istitsmar*-kan tanpa lenyap bendanya. dengan tidak menjual, rnenghibahkan, dan/atau mewariskannya, dan hasilnya disalurkan pada sesuatu yang *mubah* kepada penerima manfaat wakaf yang ada.
- b. Syarat-syarat obyek wakaf menurut para ulama, antara lain adalah:
 - a) harta yang diwakafkan harus harta yang berharga /bernilai secara syariah (*mal mutaqawwam*);
 - b) harta yang diwakafkan harus harta yang sudah jelas dan terukur (*ma'lum*); dan
 - c) harta yang diwakafkan harus harta yang sudah menjadi milik penuh (*milik tam*) bagi *wakif* pada saat akad wakaf dilakukan.

2. Surat-surat terkait, yaitu:

- a. Surat dari Sun Life Financial Syariah No. 01/E/SFID/ 11/2015 tanggal 27 Februari 2015 perihal Surat Konfirmasi Program Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah untuk Wakaf.

- b. Surat dan Lembaga Wakaf Al-Azhar No.019/Dir-Wakaf/III/2014 tanggal 26 Maret 2014 perihal Permohonan Ketetapan Aspek Syariah atas Produk Wakaf Wasiat Polis Asuransi.
 - c. Keputusan Rapat Kerja DSN-MUI tanggal 11-13 Februari 2016 yang dilaksanakan di Bogor.
3. Fatwa DSN-MUI:
- a. Fatwa DSN-MUI Nomor 21 /DSN-MUIfXJ200I tentang pedoman Umum Asuransi Syariah;
 - b. Fatwa DSN-MUI Nornor 51 /DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Mudharabah Musytarakah* pada Asuransi Syariah (Ketentuan Kedua. Ketentuan Hukum, angka 2); dan
 - c. Fatwa DSN-MUI NO: 85/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Janji (*Wa'd*) Dalam Transaksi Keuangan Dan Bisnis Syariah.
4. Fatwa MUI tentang Wakaf Uang tanggal 11 Mei 2002
5. Pendapat peserta Rapat Pleno DSN-MUI tanggal 01 Oktober 2016
- Memutuskan:
- Menetapkan: FATWA TENTANG WAKAF MANFAAT ASURANSI
DAN MANFAAT INVESTASI PADA ASURANSI JIWA
SYARIAH.

Pertama: Ketentuan Umum

Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan:

1. Wakaf adalah menabah harta yang dapat dimanfaatkan dan/atau *diistismar*-kan tanpa lenyap bendanya, dengan tidak menjual,

menghibahkan dan/atau mewariskannya dan hasilnya disalurkan pada sesuatu yang *mubah* kepada penerima manfaat wakaf yang ada.

2. **Manfaat Asuransi** adalah sejumlah dana yang bersumber dari Dana Tabarru' yang diserahkan kepada pihak yang mengalami musibah atau pihak yang ditunjuk untuk menerimanya.
3. **Manfaat Investasi** adalah sejumlah dana yang diserahkan kepada peserta program asuransi yang berasal dan kontribusi investasi peserta dan hasil investasinya.

Kedua: Ketentuan Hukum

1. Pada prinsipnya Manfaat Asuransi dimaksudkan untuk melakukan mitigasi risiko peserta atau pihak yang ditunjuk.
2. Mewakafkan Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada asuransi jiwa syariah hukumnya boleh dengan mengikuti ketentuan yang terdapat dalam Fatwa ini.

Ketiga: Ketentuan Khusus

1. Ketentuan Wakaf Manfaat Asuransi
 - a. Pihak yang ditunjuk untuk menerima manfaat asuransi menyatakan janji yang mengikat (*wa'd mulzim*) untuk mewakafkan manfaat asuransi;
 - b. Manfaat asuransi yang boleh diwakafkan paling banyak 45% dan total manfaat asuransi;
 - c. Semua calon penerima manfaat asuransi yang ditunjuk atau penggantinya menyatakan persetujuan dan kesepakatan nya: dan

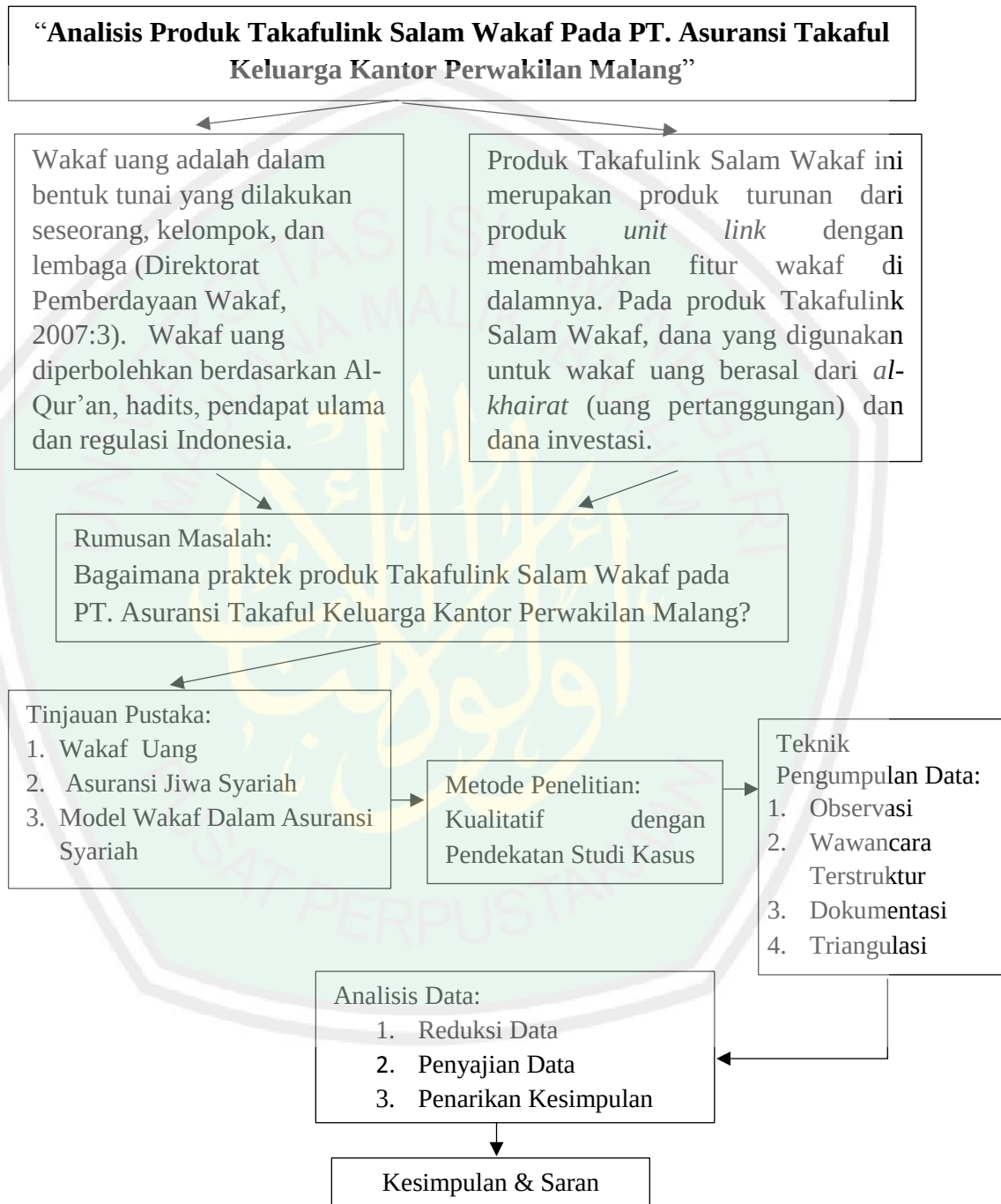
- d. Ikrar wakaf dilaksanakan setelah manfaat asuransi secara prinsip sudah menjadi hak pihak yang ditunjuk atau penggantinya.
2. Ketentuan Wakaf Manfaat Investasi
 - a. Manfaat investasi boleh diwakafkan oleh peserta asuransi;
 - b. Kadar jumlah manfaat investasi yang boleh diwakafkan paling banyak sepertiga ($\frac{1}{3}$) dan total kekayaan dan/atau *tirkah*, kecuali disepakati lain oleh semua ahli waris.
3. Ketentuan *Ujrah* terkait dengan produk wakaf
 - a. *Ujrah* tahun pertama paling banyak 45% dan kontribusi *reguler*;
 - b. Akumulasi *ujrah* tahun berikutnya paling banyak 50% dari kontribusi *reguler*.

Keempat: Ketentuan Penutup

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui lembaga penyelesaian sengketa berdasarkan syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

2.3 Kerangka Berfikir

Gambar 2.4
Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Studi kasus merupakan kegiatan keilmuan yang dilakukan dengan menguraikan secara rinci dan mendalam suatu peristiwa bagi individu, sekelompok orang, ataupun lembaga yang berguna untuk memahami suatu kejadian yang ingin diteliti (Mudjia Rahardjo, 2017).

Stake (Dalam Denzin dan Lincon eds. 1994:236) menyebutkan apabila peneliti menggunakan istilah “studi kasus” artinya peneliti ingin menggali informasi dan mencari tahu sesuatu yang bisa dipelajari atau menarik sebuah kesimpulan dari sebuah kasus, baik dari kasus tunggal maupun dari banyak kasus (Mudjia Rahardjo, 2017).

Selanjutnya pada penelitian ini peneliti mengumpulkan data terkait model wakaf pada asuransi syariah dan mengumpulkan beberapa data diantaranya data dari PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang, Fatwa DSN-MUI Nomor 106 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah, buku, skripsi, situs internet, artikel, dan berita yang ada kaitannya dengan model wakaf dalam asuransi syariah.

3.2 Lokasi Penelitian

Peneliti memilih PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang yang beralamat di Jl. Soekarno Hatta Nomor 82 D Kota Malang sebagai lokasi penelitian. Adapun pemilihan lokasi PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor

Perwakilan Malang produktifitas dari kantor perwakilan PT. Asuransi Takaful Keluarga di Malang masih membutuhkan banyak dukungan. Dengan adanya produk Takafulink Salam Wakaf diharapkan dapat membantu meningkatkan produktifitas dari PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang.

3.3 Subjek Penelitian

Yang dimaksud dengan subjek penelitian adalah seorang narasumber yang merupakan orang pada lokasi penelitian yang akan memberikan informasi mengenai situasi dan kondisi pada tempat penelitian (Azwar, 2007:22). Untuk penelitian kualitatif tata cara pemilihan informan disebut dengan *sampling* (Rahmawati, 2018). Cara melakukan *sampling* yang seringkali digunakan adalah *purposive sampling* dan *snowball sampling* (Sugiyono, 2013:392). *Purposive sampling* merupakan cara penarikan sampel yang dilakukan dengan maksud dan tujuan yang khusus saja (Rahmawati, 2018). *Snowball sampling* sendiri merupakan cara pengambilan sampel sumber data dengan jumlah yang sedikit di awalnya dan akan menjadi besar seiring berjalannya waktu (Sugiyono, 2013 : 392).

Pihak yang paling dipercaya mengetahui tentang produk Takafulink Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang dan dipilih sebagai subyek penelitian adalah *regional trainer* dan *Takaful Sales Manager* dari PT. Asuransi Takaful Keluarga.

3.4 Data dan Jenis Data

Dalam penelitian ini digunakan dua sumber data yaitu berupa data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diambil dari sumber utama yang ada pada lokasi penelitian (Bungin, 2001 : 128). Data primer dalam penelitian ini berupa observasi dan hasil wawancara sebagai berikut :

1. Hasil wawancara dengan Takaful *Sales Manager* (TSM), Takaful *Regional Trainer* wilayah Jawa Timur, Takaful *Regional Trainer* wilayah Jawa Tengah dan Administrator PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang.
2. Hasil observasi lapangan di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang.

b. Data Sekunder

Pengertian dari data sekunder adalah data yang diperoleh melalui sumber kedua (Bungin, 2001 : 128). Data sekunder yang digunakan peneliti berupa:

1. Buku yang membahas tentang prinsip-prinsip asuransi syariah, wakaf tunai dan akad wakaf pada asuransi syariah.
2. Artikel tentang prinsip-prinsip asuransi syariah, wakaf tunai dan akad wakaf pada asuransi syariah.
3. Jurnal prinsip-prinsip asuransi syariah, wakaf tunai dan akad wakaf pada asuransi syariah.
4. Fatwa DSN-MUI nomor 106 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah.

3.4 Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode :

a. Observasi

Pengumpulan data dengan menggunakan metode observasi mengharuskan peneliti untuk mengamati langsung aktivitas-aktivitas dan perilaku individu pada lokasi penelitian (John W. Creswell, 2010: 267). Marshall (1995) berpendapat *“through observation, the researcher learn about behavior and the meaning attached to those behavior”*. Yang berarti bahwa dengan melakukan observasi maka peneliti akan belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut (Sugiyono, 2013 : 403).

Observasi yang dilakukan oleh peneliti pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang meliputi :

1. Bentuk implementasi model wakaf tunai dalam produk Takafulink Salam Wakaf.
2. Kesesuaian produk Takafulink Salam Wakaf dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 106 tentang manfaat wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah.

b. Wawancara Terstruktur

Dengan menggunakan wawancara terstruktur berarti peneliti mewawancarai informan dengan pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelum melakukan wawancara (Basuki, 2010 : 171). Wawancara digunakan ketika seorang peneliti ingin menemukan permasalahan yang seharusnya diteliti dan dapat pula dilakukan ketika peneliti ingin mengetahui sesuatu secara mendalam dari informan

atau responden (Sugiyono, 2013 : 410). Berikut pertanyaan wawancara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan informasi dari informan :

1. Apa yang dimaksud dengan produk Takafulink Salam Wakaf?
2. Apa yang melatarbelakangi PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengeluarkan produk Takafulink Salam Wakaf?
3. Bagaimana penerapan produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang ?
4. Siapa target pasar produk Takafulink Salam Wakaf ?
5. Bagaimana respon pasar terhadap produk Takafulink Salam Wakaf ?
6. Apa keuntungan yang diterima oleh peserta produk Takafulink Salam Wakaf ?
7. Bagaimana sistem pengelolaan dana wakaf yang sudah terkumpul ?
8. Bagaimana hubungan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang dengan lembaga pengelola wakaf ?
9. Apa kelebihan dan kekurangan produk Takafulink Salam Wakaf ?
10. Apa yang membedakan produk Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf uang pada umumnya ?
11. Apakah produk Takafulink Salam wakaf telah memenuhi ketentuan dan syarat yang ditetapkan oleh fatwa DSN-MUI nomor 106 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah ?

c. 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 dengan cara observasi dan wawancara terstruktur (Sugiyono, 2013 : 422).

Dokumen yang digunakan pada penelitian ini adalah:

1. Polis asuransi jiwa Takafulink Salam Wakaf
2. Ilustrasi produk Takafulink Salam Wakaf.
3. Brosur produk milik PT. Asuransi Takaful Keluarga
4. Website resmi PT. Asuransi Takaful Keluarga
5. Jurnal, artikel dan buku yang terkait dengan model wakaf tunai dalam asuransi syariah.

d. Triangulasi

Pengumpulan data dengan cara triangulasi merupakan teknik yang menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah diperoleh oleh peneliti. Ketika triangulasi digunakan dalam sebuah penelitian, maka peneliti mengumpulkan data sekaligus menguji kredibilitas data yang didapat dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data (Sugiyono, 2013 : 423).

Bentuk triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan observasi, wawancara terstruktur dan dokumentasi untuk mendapatkan data. Sedangkan untuk menguji kredibilitas data peneliti mengecek kesesuaian antara produk Takafulink Salam Wakaf dengan fatwa DSN-MUI nomor 106 tahun

2016. Bila dengan teknik observasi, wawancara terstruktur dan dokumentasi terdapat data yang berbeda, maka langkah selanjutnya yang akan diambil oleh peneliti adalah melakukan diskusi lebih lanjut mengenai data yang bersangkutan atau memastikan data mana yang dianggap paling benar.

3.5 Analisis Data

Proses selanjutnya adalah analisis data yang memerlukan pantauan secara terus menerus terhadap data, mengajukan pertanyaan hingga ke akar masalah, dan menulis catatan penting selama penelitian dilakukan (Creswell, 2010 :274)

Menurut Miles dan Huberman (1992) analisis data dilakukan dengan menggunakan 3 alur pada saat yang bersamaan yaitu : reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses memilih, menyederhanakan, mengabstrakan, dan mengubah data kasar yang didapat dari hasil penelitian di lapangan menjadi data yang dapat dipahami (Miles dan Huberman, 1992: 16). Apabila peneliti melakukan reduksi data berarti data tersebut dirangkum, memilih hal-hal yang paling penting, memfokuskan hal-hal pokok kemudian dicari tema dan polanya. Setelah data tersebut direduksi maka peneliti akan lebih mudah mendapatkan gambaran tentang pengumpulan data yang mungkin masih kurang bisa di pahami (Sugiyono, 2008 : 92).

Dalam hal ini data-data dari objek penelitian yang telah di rangkum difokuskan pada produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful

Keluarga Kantor Perwakilan Malang yang diantaranya membahas tentang asal mula hadirnya produk, jenis akad yang digunakan, persyaratan untuk menjadi peserta, keuntungan yang di dapat peserta, persentase dana wakaf, besarnya premi, persentase dana *tabarru'* pengelolaan dana wakaf, dan kesesuaiannya dengan Fatwa DSN-MUI nomr 106 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah.

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi langkah selanjutnya adalah penyajian data. Dari hasil reduksi data akan muncul sekumpulan informasi tersusun yang disebut sebagai penyajian data dan digunakan oleh peneliti untuk menarik kesimpulan dan melakukan suatu tindakan yang diperlukan (Miles dan Huberman, 1992 : 17). Penyajian data akan mempermudah untuk memahami apa yang terjadi dan bisa merencanakan beberapa hal yang harus dilanjutkan setelahnya berdasarkan penyajian data tersebut (Sugiyono, 2008 : 94).

Dalam proses penyajiannya, data yang sudah terkumpul akan diklasifikasikan sesuai dengan tema-tema inti. Contohnya seperti mengenai asal mula hadirnya produk, jenis akad yang digunakan, persyaratan untuk menjadi peserta, keuntungan yang di dapat peserta, persentase dana wakaf, besarnya premi, persentase dana *tabarru'* pengelolaan dana wakaf, dan kesesuaiannya dengan Fatwa DSN-MUI nomor 106 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah akan disajikan dalam uraian singkat, dihubungkan antar kategori dan dijelaskan dengan menguraikan rangkaian kejadian.

3. Penarikan kesimpulan atau verifikasi

Dalam penelitian kualitatif sebuah kesimpulan merupakan penemuan baru yang belum pernah ada. Temuan ini bisa berupa deskripsi atau gambaran tentang suatu obyek yang masih kurang jelas sehingga dapat dijelaskan dengan baik setelah adanya penelitian tersebut dan dapat pula berupa teori dan hubungan kausal (Sugiyono, 2008 : 99). Apabila dalam penyajian data didukung oleh data-data yang akurat maka akan menghasilkan kesimpulan yang kredibel.



BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat dan Profil Perusahaan

Dari data yang peneliti dapatkan melalui *website* resmi PT. Asuransi Takaful Keluarga di www.takaful.co.id dijelaskan tentang sejarah dan profil perusahaan dan jenis produk yang disediakan. Berikut adalah penjelasan tentang sejarah singkat perusahaan, visi, misi, struktur organisasi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang dan berbagai jenis produk yang ditawarkan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga.

4.1.1.1 Sejarah singkat PT. Asuransi Takaful Keluarga

Di Indonesia PT. Asuransi Takaful Keluarga adalah perusahaan asuransi jiwa pertama yang murni syariah. Pada tahun 1994 PT. Asuransi Takaful Keluarga mulai beroperasi dan mengembangkan beberapa produknya seperti produk untuk perlindungan jiwa, perencanaan pendidikan untuk anak, kesehatan, persiapan hari tua dan menjadi sarana investasi bagi peserta.

Atas dasar niat yang tulus untuk membangun perekonomian yang sesuai dengan prinsip syariah di Indonesia, beberapa pihak yang diprakarsai oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia atau yang dikenal dengan ICMI melalui Yayasan Abdi Bangsa dan bekerjasama dengan Bank Muamalat Indonesia, Departemen Keuangan Republik Indonesia, PT. Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Syarikat Takaful Malaysia, Bhd. (STMB) yang memberikan bantuan secara teknis, beberapa pengusaha Muslim Indonesia dan Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia

(TEPATI) yang pada akhirnya pada tanggal 24 Februari 1994 mendirikan PT. Syarikat Takaful Indonesia (Takaful Indonesia) sebagai perusahaan pelopor asuransi yang murni syariah pertama di Indonesia.

Pada tanggal 5 Mei 1994 PT. Syarikat Takaful Indonesia mulai mendirikan PT. Asuransi Takaful Keluarga (asuransi jiwa) kemudian diresmikan oleh bapak Mar'ie Muhammad yang merupakan Menteri Keuangan pada saat itu dan beroperasi sejak 25 Agustus 1994. Guna melengkapi layanan dalam industri asuransi maka didirikanlah PT. Asuransi Takaful Umum untuk menangani masalah kerugian aset yang diresmikan oleh Prof. Dr. B.J. Habibie selaku ketua dan pendiri ICMI dan beroperasi pada tanggal 2 Juni 1995.

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia membuat PT. Asuransi Takaful Keluarga terus berjuang untuk memenuhi amanah *stakeholder* dengan menghadirkan kinerja dan pelayanan yang baik untuk berperan serta dalam pengembangan ekonomi syariah.

4.1.1.2 Berikut adalah visi dan misi PT. Asuransi Takaful Keluarga

a. Visi

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

b. Misi

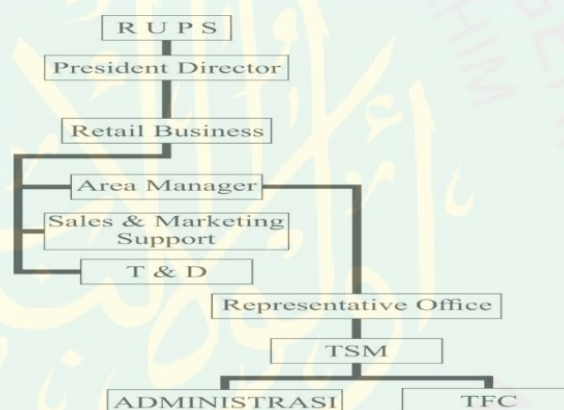
1. Menyelenggarakan bisnis asuransi syariah secara profesional dengan memiliki keunggulan dalam standar operasional dan layanan.

2. Menciptakan sumber daya manusia yang handal melalui program pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan.
3. Mendayagunakan teknologi yang terintegrasi dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, kemudahan serta informatif.

4.1.1.3 Susunan organisasi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga

Berikut adalah susunan organisasi PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor
Perwakilan Malang



Sumber : Dari PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang

4.1.1.4 Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga

a. Segmentasi Individu

Ruang lingkup usaha pada PT. Asuransi Takaful Keluarga dibagi menjadi dua bagian yaitu individu dan kelompok. Asuransi individu merupakan program asuransi jiwa yang diperuntukan bagi perorangan, jadi asuransi individu ini digunakan hanya untuk memproteksi satu. Adapun beberapa jenis produk yang ditawarkan adalah sebagai berikut :

3. Takaful dana pendidikan/Fulnadi

Takaful dana pendidikan adalah produk PT. Asuransi Takaful Keluarga yang bertujuan untuk membantu para orang tua untuk menyiapkan dana pendidikan. Penarikan dana akan terjadwal dimulai ketika Taman Kanak-kanak, saat sekolah dasar, sekolah menengah pertama, sekolah menengah atas sampai anak masuk ke perguruan tinggi. Manfaat yang diberikan produk ini berupa pemberiang uang santunan kepada ahli waris yang ditunjuk apabila tertanggung/peserta terkena resiko cacat total tetap dan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi.

4. Takafulink Salam

Pada produk Takafulink Salam PT. Asuransi Takaful Keluarga memberikan manfaat berupa perlindungan jiwa dan manfaat investasi dalam kesatuan produk. Peserta dapat memilih jenis investasi yang sesuai dengan karakteristik dan keinginannya. Jenis investasi yang disediakan diantaranya adalah *istiqomah* (pasar uang maksimal 20% dan sukuk minimal 80%), *mizan* (sukuk berkisaran antara 50% sampai 70% , saham syariah berkisar antara 20% hingga 40%, dan untuk pasar uang syariah maksimal sebesar 20%), *ahsan* (sukuk dengan kisaran 20% hingga 40%, saham syariah dengan persentase antara 50%-70%, dan instrumen pasar uang syariah maksimal sebesar 20%), dan *alia* (persentase saham syariah minimal 80% dan untuk pasar uang syariah maksimal 20%). Dana hasil investasi akan diperhitungkan pula zakat *maal*-nya.

Produk Takafulink Salam Wakaf juga memberikan fasilitas pembebasan untuk membayar premi bagi peserta apabila peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi berlangsung/*payor term*, cacat total tetap karena kecelakaan/*payor total permanent disability*, dan cacat total tetap diakibatkan 49 penyakit kritis/*payor critical illness*.

Untuk biaya administrasi pada tahun pertama akan dibebaskan dan akan dipotong sebesar Rp.25.000,- pada tahun kedua dan diambil dari dana investasi. Pembayaran premi dapat dilakukan bulanan, triwulan, semesteran dan tahunan.

5. Takafulink Salam Cendikia

Produk ini memberikan perlindungan jiwa, investasi dan juga membantu para orangtua untuk menyediakan kebutuhan pembiayaan pendidikan untuk anaknya pada saat Taman Kanak-Kanak hingga jenjang perkuliahan. Produk ini juga menyediakan pilihan jenis investasi, memberikan fasilitas pembebasan untuk tidak membayar premi, pembayaran fleksibel, dan ketentuan biaya seperti produk Takafulink Salam.

b. Segmentasi Kumpulan

Produk asuransi dengan segmentasi kumpulan ditujukan untuk memberikan proteksi bagi sekumpulan orang. Tiap orang akan dikelompokkan sehingga membentuk sebuah kumpulan dan mendapat proteksi dalam bentuk kelompok. Asuransi jenis ini biasanya digunakan untuk tunjangan bagi para

karyawan atau manfaat dari keikutsertaan keikutsertaan dalam sebuah keanggotaan koperasi, organisasi masyarakat dan lain-lain. Terdapat beberapa produk yang ditawarkan untuk asuransi kumpulan, diantaranya:

1. *Fulmedicare Gold*

Produk ini merupakan program asuransi kesehatan kumpulan bagi perusahaan untuk memenuhi kewajibannya dalam memberikan jaminan kesehatan bagi karyawan dan keluarganya. Dengan menggunakan produk ini perusahaan akan terbantu dalam hal pengendalian biaya jaminan kesehatan untuk karyawan karena dilakukan dengan berkelompok.

Untuk program pokok produk ini meliputi pembedahan dan rawat inap yang meliputi biaya kamar pasien, biaya konsultasi dokter, biaya operasi, dan biaya ICU maupun ICCU. Untuk program tambahan yang disediakan seperti santunan rawat jalan yang meliputi biaya pemeriksaan ke dokter umum dan spesialis, obat-obatan, laboratorium,, *X-Ray*, santunan rawat gigi, dan santunan kacamata.

Syarat bagi peserta yang ingin bergabung dalam produk ini adalah merupakan karyawan tetap beserta keluarganya dengan maksimal usia 65 tahun dan anak dengan minimal usia 15 hari sampai dengan 23 tahun belum menikah dan belum bekerja serta masih berstatus mahasiswa, minimal peserta 10 orang dengan premi minimum untuk setiap kumpulan sebesar Rp.15.000.000,-.

2. Produk Takaful *Al-khairat* Kumpulan

Produk Takaful *Al-khairat* Kumpulan merupakan produk dengan pemberian santunan pada ahli waris yang ditunjuk apabila tertanggung atau peserta meninggal dunia saat dalam masa perjanjian asuransi. Besarnya santunan yang akan diberikan kepada ahli waris sesuai dengan jumlah yang sudah direncanakan oleh peserta. Ketentuan dari produk ini diantaranya adalah maksimal usia peserta 55 tahun, untuk jumlah peserta minimal adalah 25 orang dan maksimal sebesar 90% dari jumlah karyawan yang ada, dan untuk besarnya jumlah santunan yang didapat bisa disesuaikan permintaan peserta dan premi minimal untuk setiap kumpulan adalah Rp.500.000,-.

4.1.2 Penerapan Produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang

4.1.2.1 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 (Takaful : 2017). 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 (Sulistianti, 2016).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bu Imama Zuchroh selaku Takaful *Sales Manager* PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang pada 1 Februari 2018 jam 11.20 WIB mengenai pengertian serta hal yang melatarbelakangi hadirnya produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang sebagai berikut :

“Jadi Takafulink Salam Wakaf itu adalah produk barunya Takaful dalam bentuk wakaf polis asuransi. Secara singkatnya produk ini memberikan fasilitas pada peserta untuk mewakafkan manfaat asuransi dan juga investasi yang dia punya. Dan produk Takafulink Salam Wakaf ini mbak adalah produk turunan dari produk unit link dengan menambahkan fitur wakaf di dalamnya”.

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 aset yang cukup untuk diwakafkan.

Hasil wawancara yang penulis lakukan pada tanggal 30 Januari 2018 pukul 13.14 WIB Pak Harryka Jodi selaku Takaful *Regional Trainer* Jawa dan Bali menjelaskan bahwasanya:

“Mungkin mbaknya juga sudah tahu ya, wakaf itu tujuannya untuk menyediakan fasilitas umum untuk masyarakat contohnya rumah ibadah, sekolah, rumah sakit dan lain-lain. Dalam QS. Ali-Imran Ayat 92 juga dijelaskan seseorang tidak sampai pada suatu kebaikan sebelum dia menafkahkan sebagian hartanya. Dalam QS. Al-Baqarah ayat 261 kembali dijelaskan siapa yang menginfakan hartanya di jalan Allah perumpamaannya itu dalam satu biji menumbuhkan 10 tangkai pada setiap tangkainya Allah lipatgandakan pahalanya. Tapi permasalahannya adalah kan tidak semua orang punya aset atau harta yang banyak untuk wakaf. Karena kan selama ini orang-orang berfikirnya kalau berwakaf itu harus punya duit banyak, punya tanah. Tapi, Takafulink Salam Wakaf ini beda,

produk ini hadir menjadi solusi agar seluruh muslim dapat berwakaf meskipun tidak memiliki aset atau harta yang banyak”.

PT. Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 2016 berhasil membukukan peningkatan aset menjadi Rp.1.160.000.000.000,- dibandingkan dengan tahun 2015 sebesar Rp.1.060.000.000.000,- dengan solvabilitas dana *tabarru'* sebesar 173,4% di tahun 2016 dan telah melebihi persyaratan minimum Peraturan Menteri Keuangan sebesar 30% (Takaful, 2017). Sedangkan pada laporan dana investasi peserta dan laporan kesehatan keuangan pada triwulan keempat tahun 2017 tingkat solvabilitas dana *tabarru'* sebesar 171,68% (dalam jutaan rupiah) dan total dana perusahaan sebesar 1265,42% (dalam jutaan rupiah).

Takafulink Salam Wakaf tentu merupakan produk yang asing di kalangan 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. Lain halnya apabila seseorang bewakaf tunai seperti biasanya. Hal tersebut senada dengan hasil wawancara dengan Pak Hilmi Irawan Widodo selaku Takaful *Regional Trainer* tanggal 1 Februari 2018 jam 12.30 WIB tentang hal yang membedakan antara produk Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf tunai pada umumnya, beliau menjelaskan bahwasanya :

“Yang paling membedakan yaitu produk Takafulink Salam Wakaf ini peserta bisa dapat 3 manfaat sekaligus. Yaitu manfaat asuransi, manfaat investasi dan manfaat wakaf. Pastinya kalau mbaknya berwakaf biasa ke lembaga wakaf tunai tidak akan ada proteksi untuk kesehatan, uang pertanggungan saat meninggal juga tidak akan dikasi, belum tentu juga bisa nyisihin uang untuk investasi. Takafulink Salam Wakaf ini paket komplit lah istilahnya”.

Selain memiliki keunggulan seperti yang telah disebutkan di atas, Takafulink Salam Wakaf juga memberikan keuntungan bagi peserta. Keuntungan tersebut memang tidak semuanya dalam ukuran materi tetapi ketika peserta berwakaf di Takaful maka apabila suatu saat peserta terkena resiko maka keluarga akan mendapatkan santunan tetapi harta wakaf tetap terjaga dan peserta sudah memiliki amal *jariyah* melalui wakaf yang pasti akan disalurkan oleh Takaful.

Pada wawancara tanggal 9 Februari 2018 dengan Bu Mira Kusumawati selaku administrator PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang pada pukul 10.52 WIB mengatakan :

“Keuntungannya untuk peserta dapat proteksi, keluarga juga akan dapat santunan kalau peserta meninggal dunia. Keuntungan yang lain kalau misalnya kita nabung biasa kan uangnya bisa di ambil sewaktu-waktu, tapi kalau di asuransi kan beda. Sebagai asuransi murni syariah pertama, Takaful pasti akan menyalurkan dana wakaf yang sudah terkumpul dan ada akta notaris wakafnya”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas disimpulkan bahwa walaupun tidak ada keuntungan secara materil akan tetapi peserta secara tidak langsung telah menyeimbangkan antara kehidupan dunia dan akhiratnya. Hal tersebut didukung dengan tujuan utama asuransi syariah yang didalamnya harus menggunakan akad *tabarru'* dengan maksud saling membantu antar sesama peserta. DSN-MUI dalam fatwanya tentang “Akad *Tabarru'* Pada Asuransi dan Reasuransi Syariah juga menjelaskan bahwa akad *tabarru'* merupakan bentuk akad hibah dan bukan untuk tujuan komersil.

Selain itu, wakaf uang juga bertujuan untuk melakukan kebaikan tanpa mengharapkan imbalan seperti yang tertera dalam Q.S Al-Baqarah Ayat 262 dijelaskan bahwa siapa saja yang menafkahkan hartanya di jalan Allah, tanpa

menyebut-nyebut apa yang telah ia perbuat niscaya Allah akan memberikan pahala kepadanya.

Target pasar produk Takafulink Salam Wakaf adalah seluruh lapisan masyarakat yang ingin berwakaf dengan uang yang tidak perlu banyak dan memiliki kesadaran penuh akan pentingnya memiliki tabungan akhirat. Dalam wawancara tanggal 30 Januari 2018 dengan Bapak Harryka Jody selaku Takaful *Regional Trainer* Jawa dan Bali tentang target pasar Takafulink Salam Wakaf beliau menjelaskan :

“Kebetulan kemarin itu produk ini ditawarkan di salah satu SDIT di Purbalingga, setelah sosialisasi para wali murid tertarik untuk ikut produk ini. Jadi mereka mau nya nanti hasil wakaf itu disalurkan ke SDIT tersebut. Jadi setelah para wali murid ini sepakat untuk menggunakan produk Takafulink Salam Wakaf, tim saya yang waktu itu ke Purbalingga membuat *list* yayasan, panti asuhan, SDIT, Mts, dan MA yang bisa kita tawarkan produk ini. Jadi saya rasa produk ini pas untuk sebuah yayasan ya atau orang-orang yang memang merasa harus punya tabungan di akhirat. Tapi tidak menutup kemungkinan juga produk ini kita pasarkan untuk individu”.

Untuk wilayah Malang, memang produk ini belum memiliki peserta. Hal ini disebabkan kegiatan sosialisasi kurang gencar dilakukan. Meskipun demikian PT. Asuransi Takaful Keluarga beranggapan bahwa produk ini bisa menjadi produk unggulan seperti produk Takafulink Salam Wakaf dan Takaful Dana Pendidikan yang memang sudah lebih dahulu menjadi primadona masyarakat. Pada tanggal 1 Februari 2018 pukul 11.20 dalam sesi wawancara dengan Bu Imama Zuchroh selaku *Takaful Sales Manager* PT. Asuransi Takaful Keluarga tentang respon pasar terhadap produk Takafulink Salam Wakaf :

“Untuk saat ini memang kalau di Malang belum ada peserta nya ya mbak buat produk Takafulink Salam Wakaf. Alasannya bukan karena produk ini enggak bagus atau apa, cuma memang saya akhir tahun lalu masih belum bisa optimal lagi di Takaful dan agen-agen juga sepertinya perlu dibangkitkan lagi semangatnya biar sama-sama membangun Takaful

Malang ini. Kita baru bentuk tim untuk nanti kita sosialisasikan ke yayasan-yayasan yang ada di Malang dan *in sya* Allah dalam waktu dekat akan ada *gathering* untuk menjelaskan dan menawarkan produk ini. Saya yakin produk ini sama menariknya dengan Takafulink Salam dan Takaful Dana Pendidikan”.

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Hilmy Irawan Widodo selaku Takaful *Regional Trainer* wilayah Jawa Timur pada tanggal 1 Februari 2018 pukul 12.30 WIB tentang respon pasar terhadap produk Takafulink Salam Wakaf beliau bersabda :

“Sekarang itu wakaf memang sedang ramai di bicarakan oleh beberapa asuransi ya, karena memang produk ini sebenarnya punya potensi besar. Beberapa masyarakat mungkin masih bingung dengan produk wakaf yang ada di asuransi ini. Untuk daerah Malang memang belum ada pesertanya ya, tapi saya rasa bukan karena produk ini tidak bagus tapi agennya ini yang harus mulai aktif lagi untuk sosialisasi produk. Takaful menambah produk kan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat juga, jadi mari bersama kita kenalkan produk ini, bahkan bisa juga ajak kerjasama yayasan wakaf yang sudah bersertifikat *nadzir* dari BWI. Di Surabaya respon pasar bagus kok, jadi Malang pasti bisa juga”.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa sebenarnya produk Takafulink Salam Wakaf ini memiliki banyak manfaat bagi peserta. Akan tetapi produk ini juga masih butuh untuk disosialisasikan agar masyarakat paham dan tahu bahwa Takaful memiliki produk yang manfaatnya sangat banyak dan peran para agen PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang inilah yang diperlukan.

4.1.2.2 Mekanisme Pengelolaan Produk Takafulink Salam Wakaf

Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Takafulink Salam Wakaf merupakan turunan dari produk Takafulink Salam sehingga yang membedakan hanyalah di akhir produk ini hasil manfaat asuransi dan manfaat investasi akan diwakafkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Dalam wawancara tanggal 1 Februari 2018 pada pukul 12.30 WIB dengan Pak Hilmi Irawan Widodo selaku Takaful *Regional Trainer* Jawa Timur terkait dengan penerapan produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga mengatakan bahwa:

“Cara kerja Takafulink Salam Wakaf ini hampir sama dengan Takafulink Salam, cuma disini ada unsur wakafnya di akhir, karena ada wakafnya maka tentunya harta yang mau di wakafkan harus jelas berapa jumlahnya. Yang diwakafkan dari produk ini itu kan manfaat Takafulnya dan manfaat investasinya, Takaful sendiri sudah menentukan besaran porsi wakafnya. Untuk manfaat Takaful dasar sebesar 33% sisanya 67% akan diberikan ke ahli waris atau keluarga. Sedangkan manfaat investasinya maksimal 45% dan sisanya 55% untuk ahli waris atau keluarga”.

Hal serupa juga disampaikan oleh Bu Mira Kusumawati selaku bagian administrasi dalam sesi wawancara tentang penerapan produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga pada tanggal 9 Februari 2018 pukul 10.52 WIB, bahwa:

“Penerapannya sih enggak beda dengan Takafulink Salam biasa. Di Takafulink Salam Wakaf pun ketika peserta bayar premi nanti preminya akan dibagikan jadi tiga bagian yaitu di dana *tabarru'*, investasi, *ujrah*. Yang membedakan ya cuma di akhir masa asuransi peserta hasil dari uang pertanggungannya akan diwakafkan sama hasil dari investasinya juga diwakafkan sesuai porsi yang ditetapkan. Setelah semuanya *deal* barulah nasabah akan dibuatkan polis asuransi Takafulink Salam Wakaf”.

Karena merupakan produk turunan dari Takafulink Salam, tentunya tidak ada perbedaan yang terlalu jauh dalam sistem pengelolaannya. Baik dari segi premi, masa perjanjian asuransi, jenis investasi yang bisa dipilih dan juga manfaat tambahan yang tetap disediakan. Dari data yang penulis dapatkan melalui *website* resmi www.takaful.co.id dan data yang diberikan oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang berikut adalah perbedaan dan kesamaan antara produk Takafulink Salam dengan Takafulink Salam Wakaf :

Tabel 4.1
Perbedaan dan Kesamaan Produk Takafulink Salam dengan
Takafulink Salam Wakaf

	Takafulink Salam	Takafulink Salam Wakaf
Kontribusi/premi	Kontribusi/premi dasar <i>reguler</i> Bulan : Rp. 200.000,- Triwulan: Rp. 600.000,- Semester: Rp. 1.200.000,- Tahun : Rp.2.400.000,- Top Up Reguler Perbulan : Rp. 100.000,- Triwulan : Rp. 300.000,- Semester : Rp. 600.000,- Tahun : Rp.1.200.000,-	Kontribusi/premi dasar <i>reguler</i> Bulan : Rp. 300.000,- Triwulan: Rp. 900.000,- Semester: Rp.1.800.000,- Tahun : Rp.3.600.000,- Top Up Reguler Perbulan : Rp. 100.000,- Triwulan : Rp. 300.000,- Semester : Rp. 600.000,- Tahun : Rp.1.200.000,-
Masa Asuransi & Pembayaran Kontribusi/premi	Masa Asuransi : 5 tahun – 80 tahun usia peserta Masa Pembayaran Kontribusi 5 tahun – 80 tahun usia peserta	Masa Asuransi : 5 tahun – 80 tahun usia peserta Masa Pembayaran Kontribusi 5 tahun – 80 tahun usia peserta
Investasi	- <i>Istiqomah</i> (pasar uang 20% dan sukuk 80%), - <i>Mizan</i> (sukuk dengan persentase 50% hingga 70%, untuk saham syariah 20% hingga 40%, dan pasar uang syariah dengan persentase maksimal 20%)	- Pilihan jenis investasi dan persentase pada tiap-tiap instrumen investasi sama dengan produk Takafulink Salam.

	- <i>Ahsan</i> (sukuk 20% hingga 40%, saham syariah sebesar 50% sampai dengan 70% dan pasar uang syariah maksimal 20%) - <i>Alia</i> (minimum persentase saham syariah sebesar 80% dan pasar uang syariah maksimal sebesar 20%)	
Manfaat Tambahan (rider)	- <i>Personal Accident</i> (PA) - <i>Total Permanent Disability</i> (TPA) - <i>Cash Plan</i> (Dana santunan harian riwayat inap) - <i>Critical Illness</i> (49 penyakit kritis) - <i>Payor CI</i> (Pembebasan Kontribusi Pneyakit Kritis) - <i>Payor Term</i> - <i>Payor Term TPD</i> (pembebasan kontribusi TPD) - <i>Hospital Plan Family</i>	- <i>Personal Accident</i> (PA) - <i>Payor CI</i> (Pembebasan Kontribusi Pneyakit Kritis) - <i>Payor Term</i> - <i>Payor Term TPD</i> (pembebasan kontribusi TPD)
Ketentuan Manfaat	Manfaat Hidup Dana investasi akan dibayarkan oleh perusahaan asuransi kepada peserta	Manfaat Hidup Dana investasi akan diserahkan kepada peserta dengan porsi 67% dan

	sesuai dengan jumlah nilai unit yang dimiliki. Manfaat Meninggal Apabila peserta meninggal dunia selama masa perjanjian berlangsung maka ahli waris yang ditunjuk akan mendapatkan manfaat Takaful (uag pertanggungan) dan manfaat investasi.	porsi <i>nadzir</i> maksimal sebesar 33%. Manfaat Meninggal Saat peserta mengalami resiko meninggal dunia maka : - Manfaat Takaful sebesar maksimal 45% untuk <i>nadzir</i> dan 55% untuk ahli waris/pihak yang ditunjuk - Manfaat investasi sebesar maksimal 33% untuk <i>nadzir</i> dan 67% untuk ahli waris.
--	---	--

Data : Diolah oleh peneliti

Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai produk Takafulink Salam Wakaf yang penulis dapatkan dari pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang :

a. Ketentuan Umum Produk Takafulink Salam Wakaf

Tabel 4.2
Ketentuan Umum Produk Takafulink Salam Wakaf

1.	Umur peserta saat mendaftar	16 tahun - 65 tahun
2.	Umur pemegang polis saat mendaftar	16 tahun - 65 tahun
3.	Masa asuransi peserta	Minimal 5 tahun dan maksimal umur peserta 80 tahun.
4.	Jangka waktu pembayaran kontribusi/premi	Maksimum hingga peserta berusia 80 tahun.

5.	Cara bayar kontribusi (premi)	Reguler (bulanan, triwulan, semester, tahunan) dan sekaligus.
----	-------------------------------	---

Data: Takaful, 2017.

b. Ketentuan Pembayaran Kontribusi (Premi)

Tabel 4.3

Ketentuan Pembayaran Kontribusi (Premi)

1)	Kontribusi (premi) dasar / manfaat Takaful	a. Perbulan = Rp. 300.000,- b. Triwulan = Rp. 900.000,- c. Persemester = Rp. 1.800.000,- d. Pertahun = Rp.12.000.000,-
2)	Kontribusi <i>Top Up</i> - Maksimal kontribusi <i>Top Up Reguler</i> adalah 5 kali kontribusi dasar yang dipilih peserta. - Kontribusi untuk <i>Top Up Irreguler</i> bisa dilakukan kapanpun dengan syarat minimal kontribusi Rp.1.000.000,- setiap melakukan <i>Top Up</i> dan tidak ada tunggakan pada kontribusi dasar. - Minimal kontribusi perkwitansi untuk pembayaran <i>reguler</i> adalah Rp.300.000,-.	a. Perbulan = Rp. 100.000,- b. Triwulan = Rp. 300.000,- c. Persemester = Rp. 600.000,- d. Pertahun = Rp.1.200.000,-

Data : Takaful, 2017.

c. Pilihan Jenis Investasi dan Manfaat Tambahan (*Rider*) Takafulink Salam Wakaf

Tabel 4.4
Jenis Investasi dan Manfaat Tambahan (*Rider*) Takafulink Salam Wakaf

1.	Pilihan jenis investasi	a. <i>Istiqomah</i> (pasar uang syariah 20% dan sukuk 80%). b. <i>Mizan (balanced)</i> (sukuk 50% sampai 70%, instrumen pasar uang syariah maksimal 20% dan saham syariah 20% sampai 40%) c. <i>Ahsan (balanced aggressive)</i> (sukuk 20% sampai 40%, saham syariah 50% sampai 70%, dan instrument pasar uang syariah maksimal 20%) d. <i>Alia (agressive)</i> (pasar uang syariah maksimal sebesar 20% dan saham syariah minimal sebesar 80%)
2.	Manfaat Tambahan (<i>Rider</i>)	a. <i>Personal accident</i> b. <i>Payor critical illnes</i> c. <i>Payor TPD</i>

Data : Takaful, 2017.

d. Ketentuan Umum Manfaat Asuransi dan Investasi

Tabel 4.5
Ketentuan Umum Manfaat Asuransi dan Investasi

1.	Penerima Wakaf	a. <i>Nadzir</i> : yang meliputi perseorangan, badan hukum organisasi yang mempunyai sertifikasi/ terdaftar di Badan Wakaf Indonesia (BWI) b. Ahli waris peserta atau pihak yang ditunjuk c. Peserta
2.	Manfaat Hidup	a. Sampai akhir periode akad Persuhaan akan membayarkan dana investasi sesuai dengan jumlah nilai aktiva bersih dan jumlah nilai unit yang dimiliki peserta. 1) <i>Nadzir</i> : menerima maksimal 33% dari saldo dana investasi. 2) Peserta : menerima sisa saldo dana setelah dikurangi manfaat yang diterima <i>nadzir</i>. b. <i>Withdrawl</i> selama periode akad Peserta akan menerima dana investasi sesuai dengan nilai aktiva bersih dan jumlah nilai investasi milik peserta.

		1) <i>Nadzir</i> menerima maksimal 33% dari saldo dana investasi. 2) Peserta menerima sisa saldo dana setelah dikurangi manfaat yang diterima <i>nadzir</i>.
3.	Manfaat Meninggal	Apabila peserta meninggal dunia dalam periode asuransi maka ahli waris yang ditunjuk dan <i>nadzir</i> yang diberi amanah akan menerima manfaat Takaful sekaligus manfaat Investasi. a. Manfaat Takaful (asuransi) 1) <i>Nazhir</i> Jika peserta meninggal dunia, maka penerima manfaat wakaf akan menerima maksimal 45% manfaat Takaful. 2) Ahli waris maupun pihak yang ditunjuk Ahli waris akan mendapatkan minimal 55% dari manfaat Takaful apabila peserta meninggal dunia. b. Manfaat investasi 1) <i>Nadzir</i> Menerima maksimal 33% dari saldo dana investasi.

		2) Ahli waris atau pihak yang ditunjuk Menerima sisa saldo daa setelah dikurangi manfaat yang diterima <i>nadzir</i> .
--	--	---

Data: Takaful, 2017.

e. Penarikan dana (*withdrawal*)

Penarikan dana pada Takafulink Salam Wakaf dapat dilakukan dengan syarat status polis aktif dan berusia sekurang-kurangnya 1 tahun (Takaful, 2107). Penarikan dana ini bisa disebabkan karena peserta membutuhkan dana untuk keperluan mendesak. Penarikan dana (*withdrawal*) pada asuransi tidak bisa semudah seperti saat menabung di bank karena pada hakikatnya asuransi merupakan perencanaan keuangan seseorang untuk mempersiapkan resiko yang mungkin terjadi.

Sebelum melakukan penarikan dana peserta akan diminta untuk mengisi formulir yang berisikan identitas diri, nomor polis, nomor rekening peserta dan alasan melakukan penarikan dana. Peserta juga diharuskan untuk memberikan *fotocopy* Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan *fotocopy* polis. Minimum dana yang bisa dicairkan adalah sebesar Rp.1.000.000,- dan untuk dana mengendap minimal sebesar Rp.1.500.000,-. Dana akan dicairkan maksimal dalam 10 hari kerja. Dalam melakukan penarikan dana peserta tidak dikenakan biaya apapun (Takaful, 2017).

f. Pengalihan dana (*switching*)

Takafulink Salam Wakaf memiliki berbagai jenis pilihan investasi seperti *istiqomah*, *mizan*, *ahsan* dan *alia*. Maka dari itu peserta diberi kesempatan untuk mengalihkan dana investasinya. Fitur pengalihan dana ini memperbolehkan peserta

untuk mengalihkan sebagian dana yang dimiliki ke dana investasi lainnya sesuai dengan keinginan peserta.

Peserta dapat mengalihkan seluruh dana investasinya atau mengalihkan dana paling sedikit sebesar Rp.2.000.000,-. Ketika peserta tidak mengalihkan seluruh dananya, maka dana minimum yang harus ada pada jenis investasi sebelumnya sebesar Rp.1.500.000,-. Perusahaan akan membebaskan biaya pengalihan dana selama dua kali dalam setahun yang berarti apabila pengalihan dana dilakukan lebih dari dua kali dalam setahun akan dikenakan biaya 1% dari dana yang dialihkan dan maksimal biaya adalah Rp.50.000,- (Takaful, 2017).

g. Pembebasan Kontribusi

Takafulink Salam Wakaf menyediakan fasilitas bebas kontribusi bagi pemegang polis yang mengalami musibah meninggal dunia (*payor term*), cacat tetap total akibat kecelakaan (*payor Total Permanent Disability*), serta apabila pemegang polis terdiagnosa 49 penyakit kritis (*payor Critical Illnes*). Adapun 49 penyakit kritis tersebut meliputi operasi jantung koroner, serangan jantung pertama, operasi penggantian katup jantung, operasi pembuluh *aorta*, *angioplasty* dan penatalaksanaan *invasive* lainnya untuk penyakit jantung koroner, penyakit jantung koroner lain yang serius, penyakit Kawasaki yang mengakibatkan komplikasi pada jantung, kanker, tumor otak jinak, gagal ginjal, *stroke*, kelumpuhan, *multiple sclerosis*, penyakit *Alzheimer*, transpalantasi organ vital tubuh, koma, penyakit *Parkinson*, *terminal illness*, penyakit hati kronis, penyakit paru-paru kronis, penyakit *motor neuron*, *muscular dystrophy*, hepatitis *fulminant*, *anemia aplatis*, *pulmonary arterial hypertension primer*, radang otak, trauma kepala serius,

meningitis bakteri, luka bakar, *poliomyelitis*, *apalic syndrome*, *lupus eritematosus sistemik*, HIV yang didapat melalui tranfusi darah dan pekerjaan, tuli, bisu, kebutaan, *skeloderma progresif*, penyakit kista *medullary*, *cardiomyopathy*, kematian selaput otot atau jaringan (*gangrene*), *aneurisma* pembuluh darah otak yang mensyaratkan pembedahan, terputusnya akar-akar syaraf *plexus brachialis*, stroke yang memerlukan operasi *arteri carotid*, penyakit kaki gajah kronis, pankreatitis menahun yang berulang, hilangnya kemandirian hidup, *rheumatoid arthritis* berat, *colitis ulcerative* berat dan operasi *scoliosis idiopatik* (Takaful, 2015).

Takafulink Salam Wakaf memberikan fasilitas bagi peserta untuk mengambil cuti premi. Maksud dari cuti premi adalah pemegang polis bisa berhenti membayar kontribusi secara rutin dengan jangka waktu yang ditentukan selama nilai tunai polis yang dimiliki cukup untuk membayar kontribusi (Takaful, 2017). Cuti premi dapat dilakukan setelah tahun kelima usia polis dan selalu membayar kontribusi tanpa hambatan.

h. Ujrah Takafulink Salam Wakaf

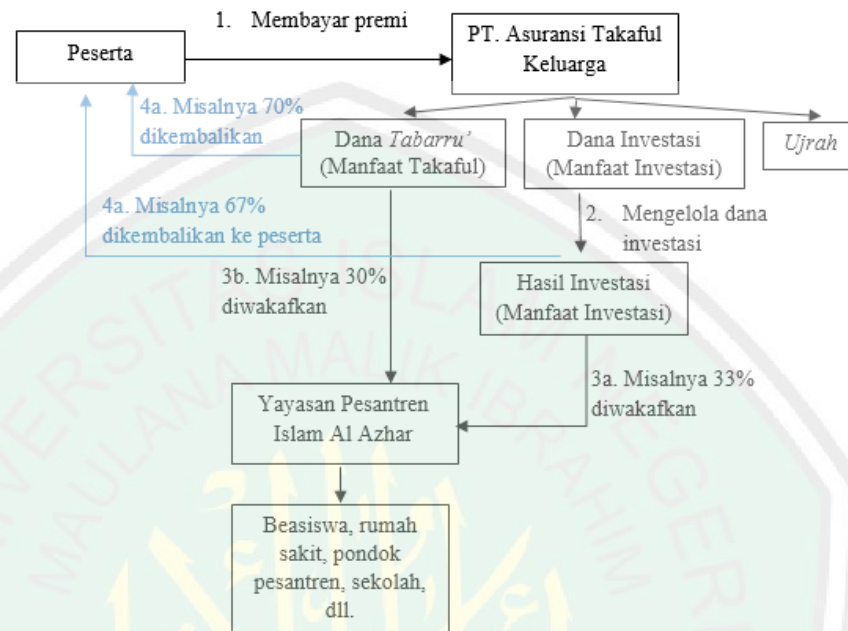
Tabel 4.6
Ujrah Takafulink Salam Wakaf

Takafulink Salam Wakaf	Ujrah			
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
<i>Reguler</i>	45%	30%	20%	-
Sekaligus	7,5%			-
<i>Top Up Reguler</i>	5%	5%	5%	-
<i>Top Up Ireguler</i>	5%	5%	5%	5%

Data: Takaful, 2017

i. Skema Takafulink Salam Wakaf

Gambar 4.2
Skema Takafulink Salam Wakaf



Sumber: Data diolah oleh peneliti

Keterangan : (—) Dana keluar

(—) Dana masuk

1. Peserta membayar kontribusi/premi sesuai dengan perjanjian baik bulanan, triwulanan, semesteran atau tahunan. Premi yang masuk ke PT. Asuransi Takaful Keluarga akan disalurkan kedalam dana *tabarru'*, dana investasi dan *ujrah*. Dana investasi akan dikelola dan disebut dengan manfaat investasi. Sedangkan dana *tabarru'* digunakan apabila ada klaim dari peserta dan disebut dengan manfaat Takaful. Dan dana *ujrah* menjadi hak PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai pengelola dana.
2. Dana yang telah terkumpul akan diinvestasikan oleh manajer investasi sesuai dengan pilihan investasi yang peserta inginkan.

3. Hasil dari investasi tersebut akan diwakafkan pada saat perjanjian asuransi berakhir. Begitupula dengan manfaat Takaful akan diwakafkan masa asuransi berakhir karena peserta meninggal dunia. Besarnya jumlah wakaf sesuai dengan kesepakatan pada saat akad dan tidak boleh melebihi 33% untuk wakaf manfaat asuransi dan 45% untuk manfaat investasi kecuali atas persetujuan ahli waris.
4. Sisa dari dana wakaf akan dikembalikan kepada peserta atau ahli waris.
5. Dana wakaf yang telah terkumpul akan disalurkan ke Yayasan Pesantren Islam Al Azhar untuk dikelola dan disalurkan dalam bentuk beasiswa, rumah sakit, pondok pesantren, sekolah, masjid dan lain-lain.

j. Ilustrasi Peserta Takafulink Salam Wakaf

Untuk dapat mengetahui lebih lanjut tentang penerapan produk Takafulink Salam Wakaf, Berikut adalah ilustrasi atau contoh perhitungan bagi peserta Takafulink Salam Wakaf yang dibuat dengan kategori peserta berumur 20 tahun dan peserta berumur 40 tahun. Akan muncul beberapa perbedaan untuk kedua ilustrasi tersebut dikarenakan . Berikut adalah contoh ilustrasi untuk produk Takafulink Salam Wakaf.

Gambar 4.3
Ilustrasi Takafulink Salam Wakaf Peserta Usia 20 Tahun

TAKAFULINK - Ilustrasi Takafulink Salam Wakaf

DATA PESERTA		takafulink Salam takaful unit link	
Nama Peserta	: Mustofa Kamal / P	Alamat	: Jl. Raya Rumpin 12 Ciseeng, Kabupaten Bogor
Tanggal Lahir Peserta	: 20-06-1998	No. Telp	:
Usia Peserta	: 20	No. HP	: 081248270912
Nama Pemegang Polis	: Mustofa Kamal	Email	: kamalmustofa20@gmail.com
Tanggal Lahir Pemegang Polis	: 20-06-1998	Tanggal ilustrasi pertama	:
Usia Pemegang Polis	: 20		
Masa Perjanjian	: 60		
Cara Bayar	: Bulanan		
Nama Lembaga Wakaf/Nazhir	: Baitul Maal Muamalat		
Persentase Wakaf	:		
Manfaat Takaful	: 30 %		
Manfaat Investasi	: 33 %		
Kontribusi Bulanan	: 300,000		
Kontribusi Top Up Regular	: 300,000		
Kontribusi Top Up Un Regular	: 0		
Awal Polis	:		
Masa Pembayaran Kontribusi	: 10		
PILIHAN JENIS INVESTASI		TABARRU' DAN UJROH	
Istiqomah	: 20%	Tabarru' dan Ujroh per bulan *)	
Mizan	: 30%		41,250
Ahsan	: 30%		16,500
Alla	: 20%		
MANFAAT TAKAFUL			
	Besar Manfaat Takaful		
Dana Santunan Al-Khairat	: 300,000,000		
Dana Santunan Kecelakaan Diri	: 100,000,000		
RINGKASAN MANFAAT **)			
Al-Khairat	: Bila peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka yang ditunjuk akan menerima manfaat sebesar Dana Santunan Al-Khairat.		
Kecelakaan Diri	: 1) Bila peserta meninggal dunia karena kecelakaan sebelum mencapai usia 65 tahun, selain menerima Manfaat Al-Khairat maka yang ditunjuk akan menerima manfaat sebesar Dana Santunan Kecelakaan Diri. 2) Bila peserta mengalami cacat tetap karena kecelakaan sebelum mencapai usia 65 tahun, maka peserta akan menerima manfaat sesuai prosentase dari Dana Santunan Kecelakaan Diri.		
*) Tabarru' dan Ujroh diatas merupakan Kontribusi Resiko pada saat usia masuk. Kontribusi Resiko akan berubah dari tahun ke tahun, sesuai dengan usia yang dicapai pada tahun berjalan. 75% Kontribusi Resiko yang ada akan dimasukkan kedalam dana tabarru' dan 25% akan diambil sebagai Ujroh pengelolaan dana tabarru'. Tabarru' adalah sebagian dari Kontribusi Resiko Peserta yang ditiadakan untuk saling tolong-menolong diantara sesama Peserta yang digunakan untuk membantu Peserta lain yang mengalami musibah. **) Ketentuan lebih rinci dan mengikat, tercantum dalam Polis Takafulink.			
Disajikan	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005	Menjelaskan, Tanda Tangan Agen	Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis
Tanggal	19-02-2018 07:50:02		
Key	1319022018020750521333		

Sumber: Takaful, 2018

Gambar 4.4
Ilustrasi Takafulink Salam Wakaf Peserta Usia 40 Tahun

TAKAFULINK - Ilustrasi Takafulink Salam Wakaf

DATA PESERTA		takafulinkSalam takaful unit link	
Nama Peserta	: Hendra Gunawan / P	Alamat	: Jl. Joyosuko Timur 50B Kota Malang
Tanggal Lahir Peserta	: 10-01-1978	No. Telp	:
Usia Peserta	: 40	No. HP	: 628155209781
Nama Pemegang Polis	: Hendra Gunawan	Email	: hendrawan112@gmail.com
Tanggal Lahir Pemegang Polis	: 10-01-1978		
Usia Pemegang Polis	: 40		
Masa Perjanjian	: 40		
Cara Bayar	: Bulanan		
Nama Lembaga Wakaf/Nazhir	: Yayasan pesantren Islam Al Azhar		
Persentase Wakaf			
Manfaat Takaful	: 30 %		
Manfaat Investasi	: 33 %		
Kontribusi Bulanan	: 300,000	Tanggal ilustrasi pertama	:
Kontribusi Top Up Reguler	: 300,000		
Kontribusi Top Up Un Reguler Awal Polis	: 0		
Masa Pembayaran Kontribusi	: 10		
PILIHAN JENIS INVESTASI		TABARRU' DAN UJROH	
Istiqomah	: 20%	Besar Manfaat Takaful	Tabarru' dan Ujroh per bulan *)
Mizan	: 30%	Dana Santunan Al-Khairat	: 150,000,000
Ahsan	: 30%		31,750
Alla	: 20%		
MANFAAT TAKAFUL			
Al-Khairat			
Bila peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka yang ditunjuk akan menerima manfaat sebesar Dana Santunan Al-Khairat.			
RINGKASAN MANFAAT **)			
Al-Khairat			
*) Tabarru' dan Ujroh diatas merupakan Kontribusi Resiko pada saat usia masuk. Kontribusi Resiko akan berubah dari tahun ke tahun, sesuai dengan usia yang dicapai pada tahun berjalan.			
75% Kontribusi Resiko yang ada akan dimasukkan kedalam dana tabarru' dan 25% akan diambil sebagai Ujroh pengelolaan dana tabarru'.			
Tabarru' adalah sebagian dari Kontribusi Resiko Peserta yang diniatkan untuk saling tolong-menolong diantara sesama Peserta yang digunakan untuk membantu Peserta lain yang mengalami musibah.			
**) Ketentuan lebih rinci dan mengikat, tercantum dalam Polis Takafulink.			
Disajikan	AYESHA IKKE NURIJANNAH / 051700005	Menjelaskan, Tanda Tangan Agen	Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis
Tanggal	19-02-2018 07:40:17		
Key	1319022018170740721220		

Data: Ilustrasi Takaful, 2018.

Perhitungan ilustrasi diatas masih menggunakan asumsi tingkat investasi 10% per tahun dan belum termasuk perhitungan zakat 2,5% dan penarikan sebagian dalam masa kontrak. Dana investasi peserta dapat meningkat dan menurun tergantung dari hasil kinerja investasi.

Ilustrasi diatas tersaji dalam dua bagian yaitu dengan peserta yang berusia 20 tahun dan peserta dengan usia 40 tahun. Untuk peserta dengan usia 20 tahun bisa mendapatkan manfaat Takaful sebesar Rp.300.000.000,- ditambah dengan manfaat kecelakaan diri sebesar Rp.100.000.000,- dengan kontribusi reguler Rp.300.000,-. Berbeda dengan peserta usia 40 tahun yang hanya bisa mendapatkan

Rp.150.000.000,- dan tidak bisa mendapatkan manfaat tambahan kecuali peserta tersebut menambah jumlah kontribusi dasar. Hal tersebut dikarenakan peserta dengan usia semakin tua maka akan resiko yang dimiliki semakin besar dan nilai *tabarru'* nya pun akan semakin tinggi.

4.1.3 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 (Sula, 2004 : 35).

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 (Sula, 2016 : 183).

Akad *tabarru'* yang digunakan dalam asuransi syariah diperbolehkan oleh beberapa ulama salah satunya seperti yang ditulis oleh (Sula, 2016 : 208) 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 Wakaf peserta 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 di derita. Begitupula apabila peserta tersebut ingin megambil manfaat lebih atau *rider* maka dana *tabarru'* juga akan semakin besar.

b. Akad *wakalah bil ujah*

Praktek akad *wakalah bil ujah* 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 ujah* pada asuransi dan reasuransi syariah.

Penerapan akad *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam Wakaf adalah pada saat peserta memberikan amanah kepada perusahaan untuk mengelola kontribusi yang disetorkan kedalam 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 intsrumen investasi

syariah, kegiatan administrasi, seleksi resiko, dan pemasaran produk. Pemberian *ujrah* tersebut merupakan kesepakatan bersama antara peserta dan perusahaan (Takaful, 2015).

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 (Sula, 2004 : 343).

Berikut adalah contoh perhitungan *mudharabah* dalam produk yang mengandung unsur tabungan (*saving*) pada asuransi syariah :

Premi Peserta	: Rp.1.200.000 per tahun
Biaya	: 35% dari premi tahun pertama
<i>Tabarru'</i>	: 1,75%
Asumsi hasil investasi : 8%, 10% dan 12% pertahun	
Bagi Hasil	: 60% peserta dan 40% perusahaan
Masa perjanjian	: 10 tahun

Cara perhitungan :

$$\text{Tabarru'} : 1,75\% \times \text{Rp.1.200.000} = \text{Rp.21.000}$$

$$\text{Biaya} : 35\% \times \text{Rp.1.200.000} = \text{Rp.420.000}$$

$$\text{Premi yang diinvestasikan} : \text{Rp.1.200.000} - \text{Rp.21.000} - \text{Rp.420.000} = \text{Rp.759.000}$$

$$\text{Asumsi hasil investasi} : 10\% \times \text{Rp.759.000} = \text{Rp.75.900}$$

$$\text{Bagi hasil mudharabah : Peserta} : 60\% \times \text{Rp.75.900} = \text{Rp.45.540}$$

$$\text{Dana Kematian} : \text{Rp.1.200.000} \times 9 \text{ tahun} = \text{Rp.10.800.000}$$

Tabel 4.7

Perhitungan Mudharabah Pada Produk Saving di Asuransi Jiwa Syariah

Tahun	Jumlah Premi Yang Terkumpul	Dana Tabarru'	Biaya	Premi Yang Diinvestasikan	Hasil Investasi	Bagi Hasil Mudharabah	Dana Kematian	Nilai Tunai	Klaim Meninggal
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
								(5) + (7)	(8) + (9)
					10%			10%	10%
1	1.200.000	21.000	420.000	759.000	75.900	45.540	10.800.000	804.540	11.604.540
2	2.400.000	42.000	420.000	1.938.000	193.800	164.552	9.600.000	2.102.552	11.702.552
3	3.600.000	63.000	420.000	3.117.000	311.700	361.446	8.400.000	3.478.446	11.878.446
4	4.800.000	84.000	420.000	4.296.000	429.600	640.892	7.200.000	4.936.892	12.136.892
5	6.000.000	105.000	420.000	5.475.000	547.500	1.007.846	6.000.000	6.482.846	12.482.846
6	7.200.000	126.000	420.000	6.654.000	665.400	1.467.557	4.800.000	8.121.557	12.921.557
7	8.400.000	147.000	420.000	7.833.000	783.300	2.025.590	3.600.000	9.858.590	13.458.590
8	9.600.000	168.000	420.000	9.012.000	901.200	2.687.845	2.400.000	11.699.845	14.099.845
9	10.800.000	189.000	420.000	10.191.000	101.900	3.460.576	1.200.000	13.651.576	14.851.576
10	12.000.000	210.000	420.000	11.370.000	113.700	4.350.411	0	15.720.411	15.720.411

Sumber : Sula, 2004:640.

4.1.3.2 Pembebasan kontribusi (premi) dan cuti premi (*premium holiday*)

Fasilitas bebas kontribusi pada produk Takafulink Salam Wakaf digunakan apabila pemegang polis terkena musibah meninggal dunia (*payor term*), cacat tetap total akibat kecelakaan atau penyakit (*payor total permanent disability*) dan ketika pemegang polis terdiagnosa 49 penyakit kritis (*payor critical illness*) (Takaful, 2105).

Takafulink Salam Wakaf memberikan kemudahan bagi peserta untuk mengambil cuti premi. Maksud dari cuti premi adalah pemegang polis bisa berhenti membayar kontribusi/premi secara rutin dalam jangka waktu tertentu selama nilai tunai polis cukup untuk membayar kontribusi peserta (Takaful, 2017).

4.1.4 Pengelolaan Dana Wakaf Pada Takafulink Salam Wakaf

PT. Asuransi Takaful Keluarga bekerjasama dengan yayasan Pesantren Islam Al Azhar untuk mengelola dana wakaf yang sudah terkumpul untuk selanjutnya disalurkan ke seluruh Indonesia dan juga mengatur tentang akta ikrar wakaf milik peserta.

Dalam wawancara dengan Pak Harryka Jody selaku Takaful *Regional Trainer* wilayah Jawa dan Bali pada tanggal 30 Januari 2018 pukul 13.14 WIB tentang hubungan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan lembaga wakaf, beliau menjelaskan:

“Kalau hubungan kerjasamanya Takaful memang di awal peluncuran produk ini bekerjasama dengan Yayasan Pesantren Islam Al Azhar yang sudah lebih dulu punya produk wakaf polis asuransi. Yayasan Pesantren Islam Al Azhar ini juga sudah punya sertifikat dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) selaku *nadzir* resmi wakaf uang. Perannya Takaful disini sebagai pengumpul dana melalui premi karena ini wakaf polis asuransi ya, lalu nanti dari premi yang dibayarkan itu akan dikelola untuk dana *tabarru'*, investasi, *ujrah* juga. Nah di Takaful itu di akhir masa polis peserta akan dapat hasil investasi dan juga manfaat Takaful atau uang pertanggungan, dari hasil investasi dan manfaat Takaful itulah nanti sebagiannya akan di wakafkan sesuai dengan porsi yang telah di tetapkan. Setelah itu akan diserahkan ke wakaf al-Azhar untuk disalurkan ke masyarakat. Dengan kerjasama ini, untuk biaya akta ikrar wakaf akan ditanggung oleh Yayasan Pesantren Islam Al Azhar. Namun, apabila nasabah ingin pengelolaan dana wakaf tidak disalurkan kepada Yayasan Pesantren Islam Al Azhar, maka yayasan lain yang ditunjuk harus memiliki sertifikat *Nadzir* dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) dan biaya pembuatan akta ikrar wakaf ditanggung peserta kemudian diurus oleh lembaga yang ditunjuk”.

Untuk mengelola wakaf tentunya PT. Asuransi Takaful Keluarga tidak bisa bekerja sendiri, dan dalam hal ini bekerjasama dengan Yayasan Pesantren Islam Al Azhar. Dana wakaf akan diambil dari peserta pada saat masa perjanjian asuransi selesai atau saat peserta meninggal dunia.

Dalam hubungan kerjasama ini PT. Asuransi Takaful Keluarga berpihak sebagai pengumpul dan pengelola dana peserta yang masuk. Premi yang dibayarkan peserta akan dibagi menjadi tiga bagian yaitu untuk dana *tabarru'*, investasi dan *ujrah*. Dari hasil pengelolaan dana tersebut maka di akhir masa asuransi atau pada saat peserta meninggal dunia maka akan diambil dana wakafnya dan diserahkan kepada Yayasan Pesantren Islam Al Azhar atau lembaga wakaf uang yang diinginkan nasabah untuk selanjutnya disalurkan ke seluruh Indonesia.

Seperti penjelasan dalam wawancara pada tanggal 1 Februari 2018 pukul 12.20 tentang bentuk kerjasama antara Takaful dan lembaga wakaf, beliau menjelaskan :

“Hubungan kerjasamanya Takaful kan sebagai pengumpul dana dari masyarakat, nanti setelah dana itu terkumpul dikelola seperti biasa oleh Takaful seperti diinvestasikan agar dana yang sedikit tadi bisa optimal dan nanti ketika masa perjanjian asuransi habis, hasil investasi atau manfaat Takaful akan di wakafkan sesuai persentase nya lalu disinilah peran Yayasan Pesantren Islam Al Azhar sebagai *nazhir* untuk selanjutnya dikelola”.

Bapak Hilmy Irawan Widodo selaku Takaful *Regional Trainer* dalam wawancara pada pukul 12.30 WIB tentang pengelolaan dana wakaf yang sudah terkumpul. Beliau mengatakan:

“Ini kan nanti dana wakaf akan terkumpul apabila polis sudah jatuh tempo atau kalau peserta meninggal dunia, nah uang wakafnya oleh Takaful akan diserahkan kepada Yayasan Pesantren Islam Al Azhar untuk selanjutnya disalurkan ke seluruh Indonesia bisa dalam bentuk pondok pesantren, masjid, rumah sakit, beasiswa dan banyak lagi”.

Hal serupa juga disampaikan oleh Bu Mira Kusumawati selaku administrator PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang tentang pengelolaan dana wakaf yang telah terkumpul, beliau menjelaskan :

“Awal mulanya premi yang sudah terkumpul itu akan dikelola sama pihak Takaful, dikelola oleh manajer investasi supaya dana nya tidak *stuck* dan bisa bertambah. Nah nanti di akhir wakaf itu akan disalurkan ke orang yang membutuhkan ataupun ke ahli waris yang ditunjuk”.

Dapat disimpulkan bahwa PT. Asuransi Keluarga dengan Yayasan Pesantren Islam Al Azhar memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk turut membangun perekonomian negeri dengan cara Takaful sebagai pengumpul dan pengelola premi yang terkumpul dari masyarakat dan Yayasan Pesantren Islam Al Azhar sebagai penyalur dana wakaf yang telah terkumpul dari manfaat Takaful dan manfaat investasi.

Yayasan Pesantren Islam Al Azhar telah mengeluarkan produk wakaf polis ini pada tanggal 27 Juni 2012 dengan mengajak beberapa perusahaan asuransi untuk bekerjasama. Yayasan Pesantren Islam Al Azhar adalah merupakan salah satu *nadzir* wakaf uang yang terdaftar di Badan Wakaf Indonesia, sehingga sudah tentu wakaf Al Azhar akan mendapatkan pengawasan dan sudah diakui untuk penyaluran dan pengelolaan wakaf uangnya. Dalam *chanel youtube* resmi milik Wakaf Al-Azhar dijelaskan bahwa fasilitas yang diberikan oleh Al Azhar kepada peserta yang mewakafkan polisnya yaitu fasilitas layanan antar jenazah dan peserta yang berwakaf juga akan diberikan tiga pilihan diantaranya :

- a. Bernilai *charity* (sosial). Setiap peserta yang mewakafkan polis asuransinya maka uang pertanggungan atau manfaat asuransinya akan diberikan ke wakaf Al Azhar sebesar $\frac{1}{2}$ dari nilai manfaat asuransi dan

½ digunakan untuk sosial yang digunakan untuk pembangunan di desa baik dari segi pendidikan dan sektor pembangunan ekonomi daerah.

- b. Wakaf polis asuransi berbasis pendidikan dalam bentuk beasiswa dengan tujuan pemerataan pendidikan.
- c. Al Azhar memorial garden untuk memberikan kemudahan bagi masyarakat memakamkan orang yang dicintai dengan keterbatasan lahan yang ada saat ini.

Dengan pengalaman mengelola wakaf polis asuransi syariah dan sebagai lembaga yang bersertifikat resmi dari Badan Wakaf Indonesia menjadi alasan PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk bekerjasama dengan Yayasan Pesantren Islam Al Azhar dalam mengelola dana wakaf dari polis asuransi.

4.1.5 Kesesuaian Produk Takafulink Salam Wakaf Dengan Fatwa DSN No.106/DSN-MUI/X/2016 Tentang Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah

Tabel 4.8
Takafulink Salam Wakaf dan Fatwa DSN-MUI Nomor 106/DSN-MUI/X/2016 tentang Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah

No.	Fatwa DSN-MUI Nomor 106	Takafulink Salam Wakaf
1.	Penjelasan <i>fuqaha</i> mengenai <i>mauquf bih</i> a. Harta yang diwakafkan haruslah berharga/bernilai secara syariah (<i>mal mutaqawam</i>).	a. Pada produk Takafulink Salam Wakaf yang diwakafkan adalah polis asuransi berupa manfaat asuransi dan investasinya di akhir masa perjanjian asuransi

	b. Harta yang diwakafkan harus sudah jelas dan terukur (<i>ma'lum</i>) c. Harta yang diwakafkan harus menjadi milik penuh (<i>milik tam</i>) pada saat akad wakaf dilakukan.	dan wakaf ini serupa pula dengan wakaf tunai. b. Harta yang akan diwakafkan akan dihitung di akhir setelah masa perjanjian asuransi selesai sehingga jelas dan terukur. c. Polis asuransi merupakan kekuasaan penuh milik peserta dan wakaf dilakukan setelah masa perjanjian asuransi selesai yang berarti segala macam bentuk bagi hasil dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga telah terselesaikan.
2.	Ketentuan Khusus a. Ketentuan Wakaf Manfaat Asuransi 1) Pihak yang menerima wakaf manfaat asuransi menyatakan janji yang mengikat (<i>wa'ad mulzim</i>) untuk mewakafkan manfaat asuransi 2) Manfaat asuransi yang boleh diwakafkan paling banyak 45% dari total asuransi. 3) Semua calon penerima manfaat asuransi yang ditunjuk atau penggantinya	a. Manfaat Takaful 1) Yayasan Pesantren Islam Al-Azhar telah bersertifikat BWI sehingga dapat dipercaya. b. Manfaat Takaful yang diwakafkan minimal sebesar 10% dan maksimal 45%. c. Kesepakatan antara <i>wakif</i> dan calon penerima wakaf akan dilakukan dengan ikrar wakaf.

	menyatakan persetujuan dan kesepakatannya. 4) Ikrar wakaf dilaksanakan setelah manfaat asuransi secara prinsip sudah menjadi hak pihak yang ditunjuk atau penggantinya. b. Ketentuan Wakaf Manfaat Investasi 1) Manfaat investasi boleh diwakafkan oleh peserta asuransi 2) Jumlah manfaat investasi yang boleh diwakafkan maksimal $\frac{1}{3}$ dari total kekayaan kecuali disepakati oleh ahli waris. c. Ketentuan <i>Ujrah</i> 1) <i>Ujrah</i> tahun pertama maksimal 45% dari kontribusi <i>reguler</i> 2) Akumulasi <i>ujrah</i> tahun berikutnya maksimal 50% dari kontribusi <i>reguler</i>	d. Ikrar wakaf akan dilaksanakan setelah polis asuransi peserta jadi. 2) Manfaat Investasi 1) Peserta mewakafkan manfaat investasi 2) Manfaat investasi minimal 10% dan maksimal 33% kecuali disepakati ahli waris. c. Ketentuan <i>Ujrah</i> 1) <i>Ujrah</i> pada tahun pertama sebesar 45% dari kontribusi <i>reguler</i> 2) <i>Ujrah</i> pada tahun kedua 30% dan pada tahun ketiga 20% dari kontribusi <i>reguler</i>
--	---	--

Data: Diolah oleh peneliti

Produk Takafulink Salam Wakaf hadir setelah adanya peraturan dari Majelis Ulama Indonesia yang mengeluarkan fatwa tentang diperbolehkannya wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah. Hal tersebut

tentunya sangat berpengaruh bagi produk Takafulink Salam Wakaf, karena menjadi pedoman dalam membentuk ketentuan produk.

Hal serupa sejalan dengan pendapat pak Hilmy Irawan Widodo selaku Takaful *Regional Trainer* wilayah Jawa Timur saat sesi wawancara pada pukul 12.30 WIB tentang kesesuaian Takafulink Salam Wakaf dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 106/DSN-MUI/X/2016 yang membahas tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi syariah. Beliau berkata bahwasanya:

“Tentu sudah mbak ya, karena Takaful kan tidak mungkin mengeluarkan produk tanpa melihat peraturan yang berlaku. Selain itu dewan pengawas syariah juga tentu akan mengkaji produk ini. Apakah sudah sesuai atau tidak. Bisa dilihat juga dari ilustrasi, atau polisnya. Takaful sangat transparan tentang semua hal yang berkaitan dengan peserta, baik itu dari segi *ujrah*, premi nya berapa, yang harus di wakafkan berapa, itu semua jelas dan sudah sesuai aturan yang ada”.

Hal serupa juga disampaikan oleh Bu Imama Zuchroh selaku Takaful *Sales Manager* pada sesi wawancara yang dilakukan pukul 11.20 WIB tentang kesesuaian produk dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 106/DSN-MUI/X/2016. Beliau berpendapat bahwasanya:

“Takafulink Salam Wakaf diluncurkan baru pada bulan September tahun 2017 kemarin dan saat itu fatwa No.106 tentang manfaat asuransi dan manfaat investasi sudah ada ya, sehingga dibuatlah sesuai dengan aturan yang dbuat oleh DSN-MUI, seperti contohnya aja nih mbak jumlah manfaat asuransi yang boleh diwakafkan paling banyak 45% di Takaful pun demikian, minimal wakaf 10% dan maksimalnya 45%. *In sya Allah* sudah sesuai”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa produk Takafulink Salam Wakaf ini telah memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 106 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah. Karena telah memenuhi beberapa

ketentuan penting dalam fatwa DSN-MUI No.106 maka produk ini sudah sangat layak untuk dipasarkan.

4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1 Penerapan Takafulink Salam Wakaf Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang

Dari proses pengumpulan data yang telah peneliti lakukan di lokasi penelitian dan sumber-sumber terkait yang relevan dengan menggunakan metode pengumpulan data yang telah dijelaskan sebelumnya didapatkan data-data yang diharapkan bisa menjawab masalah penelitian. Berikut adalah pembahasan dari penerapan Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang :

1. Produk Takafulink Salam Wakaf merupakan produk asuransi dengan jenis unit link yang mengandung unsur proteksi, investasi dan wakaf dalam kesatuan produk. Wakaf pada produk ini dibuat dalam bentuk polis asuransi sehingga sering juga dikenal dengan wakaf polis asuransi. Adapun yang diwakafkan dalam polis asuransi tersebut adalah manfaat asuransi dan manfaat investasinya. Dalam fatwa DSN-MUI Nomor 106/DSN-MUI/X/2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan manfaat asuransi yaitu dana yang bersumber dari rekening *tabarru'* dan diserahkan kepada pihak yang mengalami musibah atau pihak yang ditunjuk untuk menerimanya. Sedangkan manfaat investasi yaitu sejumlah dana yang akan

diberikan perusahaan kepada peserta yang berasal dari dana investasi dan hasil investasinya.

2. Takafulink Salam Wakaf hadir untuk membantu masyarakat yang ingin berwakaf tetapi belum memiliki aset atau harta yang cukup agar bisa turut berwakaf dimulai dari uang yang sedikit dan nantinya setelah dikelola oleh Takaful akan menjadi besar. Seperti firman Allah dalam QS. Al-Baqarah Ayat 261 yang artinya:

“Perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah, seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai ada seratus biji. Allah melipatgandakan bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Maha Luas dan Maha Mengetahui”.

3. Target pasar dari produk ini adalah seluruh umat muslim yang ingin berwakaf dan bagi mereka yang sadar untuk kebutuhan akhiratnya. Meskipun produk ini belum memiliki peserta di wilayah Malang bukan berarti produk ini tidak kompeten, melainkan pemasaran oleh agen yang memang belum gencar dilakukan.
4. Takafulink Salam Wakaf merupakan wakaf tunai yang dikelola oleh asuransi syariah dan tentunya yang menjadi pembeda dengan wakaf tunai pada umumnya adalah memiliki tiga manfaat dalam satu produk. Manfaat yang didapatkan antara lain manfaat asuransi/Takaful (proteksi), manfaat investasi, dan manfaat wakaf.
5. Pada produk Takafulink Salam Wakaf saat peserta membayar kontribusi maka uang kontribusi tersebut akan disalurkan kedalam tiga bagian, yaitu sebagai dana *tabarru'*, investasi dan *ujrah*. Dalam hal investasi peserta dapat memilih jenis investasi yang sesuai seperti *istiqomah*, *mizan*, *ahsan*,

atau *alia* sesuai dengan karakteristik peserta. Pada produk ini, akan ada manfaat hidup dan manfaat meninggal. Yang dimaksud manfaat hidup adalah pada saat masa perjanjian asuransi selesai, dan peserta masih hidup maka yang diwakafkan adalah manfaat investasinya saja sebesar minimal 10% - 33% kepada *nadzhir* dan sisanya 67% akan diserahkan kepada peserta. Begitupula untuk penarikan dana pada saat masih dalam masa perjanjian asuransi, yang diwakafkan hanya manfaat investasi saja. Untuk manfaat meninggal adalah ketika peserta meninggal dunia maka yang diwakafkan adalah manfaat asuransi/Takaful sebesar 10% - 45% sedangkan ahli waris mendapatkan minimal 55% dari manfaat Takaful dan *nadzhir* mendapatkan manfaat investasi sebesar 10% - 33% dan sisanya 67% akan diserahkan kepada ahli waris.

6. Akad yang digunakan pada produk ini adalah akad *tabarru'* (tolong menolong), *wakalah bil ujah* dan *mudharabah*. Akad *tabarru'* digunakan sebagai akad tolong menolong yang akan digunakan apabila antar peserta asuransi ada yang terkena resiko. Akad *wakalah bil ujah* merupakan akad yang digunakan antar peserta dan PT. Asuransi Takaful Keluarga atas pengelolaan dari dana *tabarru'*, dana investasi, kegiatan administrasi, untuk seleksi resiko, klaim dan kegiatan pemasaran. Yang terakhir adalah akad *mudharabah* yang digunakan untuk pengelolaan dana investasi peserta. Ketiga akad yang digunakan tersebut telah diperbolehkan untuk digunakan dalam asuransi syariah, terbukti dengan hadirnya fatwa DSN-MUI nomor 53 Tahun 2006 tentang akad *tabarru'* pada asuransi syariah, fatwa DSN-

MUI nomor 52 tahun 2006 tentang akad *wakalah bil ujah* pada asuransi dan reasuransi syariah.

7. Takafulink Salam Wakaf menyediakan fasilitas penarikan dana (*withdrawal*), pemindahan dana (*switching*), pembebasan kontribusi dan cuti kontribusi (*premium holiday*). Penarikan dana bisa dilakukan untuk usia polis aktif minimal 1 tahun dengan minimum dana yang bisa diambil sebesar Rp.1.000.000,- , sedangkan untuk dana yang mengendap minimal Rp.1.500.000,-. Untuk pengalihan dana (*switching*) bisa 100% dan minimal penarikan Rp.2.000.000,- . Untuk dana yang tidak dialihkan semuanya, maka dana yang mengendap pada jenis investasi awal minimal sebesar Rp.1.500.000,-. Sedangkan pembebasan kontribusi dilakukan apabila peserta meninggal dunia, cacat tetap akibat penyakit dan kecelakaan (*payor TPD*), dan peserta yang mengidap penyakit kritis (*payor CI*). Yang terakhir adalah cuti kontribusi yang bisa dilakukan setelah tahun kelima (5) dan peserta membayar kontribusi tanpa hambatan. Kontribusi akan dibayarkan dengan nilai tunai polis selama masih mencukupi.
8. PT. Asuransi Takaful Keluarga bekerjasama dengan Yayasan Pesantren Islam Al-Azhar untuk mengelola dana wakaf yang sudah terkumpul. Hubungan kerjasama yang dibentuk adalah PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai pengumpul dana dari masyarakat untuk selanjutnya dikelola dalam bentuk dana *tabarru'*, investasi, dan *ujrah*. Dari hasil pengelolaan dana tersebut di akhir masa perjanjian asuransi atau ketika peserta meninggal selama periode asuransi berlangsung, manfaat asuransi dan manfaat

investasinya akan diwakafkan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama diawal. Selanjutnya Yayasan Pesantren Islam Al Azhar akan ditunjuk sebagai pengelola dana wakaf untuk disalurkan ke seluruh Indonesia dalam bentuk beasiswa, gedung sekolah, pondok pesantren, rumah sakit, dan lain-lain. Akta ikrar wakaf sepenuhnya akan ditanggung oleh Yayasan Pesantren Islam Al Azhar. Tetapi apabila peserta ingin menyalurkan ke lembaga wakaf lain haruslah lembaga wakaf yang terdaftar sebagai *nadzhir* dari Badan Wakaf Indonesia (BWI).

4.2.2 Kesesuaian Produk Takafulink Salam Wakaf dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 106 Tahun 2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah

1. Dalam fatwa DSN-MUI nomor 106 tahun 2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada Asuransi Jiwa Syariah dijelaskan bahwasanya hukum mewakafkan manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah diperbolehkan dengan syarat mengikuti ketentuan dalam fatwa.
2. Pihak yang menerima dana wakaf adalah Yayasan Pesantren Islam Al Azhar yang sudah mendapatkan sertifikat *nadzhir* dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) dan wakaf pasti akan disalurkan.
3. Manfaat Asuransi dalam Fatwa DSN-MUI No. 106 tahun 2016 yang harus diwakafkan maksimal sebesar 45% dan manfaat investasi 1/3 dari total kekayaan kecuali disepakati oleh ahli waris, hal tersebut sesuai dengan Takafulink Salam Wakaf yakni besarnya manfaat Takaful yang boleh

diwakafkan minimal 10% - 45% dan untuk manfaat investasi sebesar 10% - 33%.

4. Ketentuan *ujrah* pada Fatwa DSN-MUI No.106 Tahun 2016 adalah sebesar 45% dari kontribusi *reguler* dan akumulasi *ujrah* tahun berikutnya tidak boleh lebih dari 50%. Hal ini sejalan dengan ketentuan Takafulink Salam Wakaf dengan besar *ujrah* pada tahun pertama 45% yang diambil dari kontribusi *reguler*, tahun kedua sebesar 30% dan untuk tahun ketiga sebesar 20%.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang didapat berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dari analisis produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga adalah :

1. Hadirnya produk Takafulink Salam Wakaf pada PT. Asuransi Takaful Keluarga merupakan solusi bagi muslim yang ingin berwakaf namun belum memiliki aset serta harta yang cukup. Takafulink Salam Wakaf merupakan wakaf polis asuransi dengan jenis asuransi *unit link* yang mengandung tiga unsur, yaitu manfaat asuransi, manfaat investasi dan manfaat wakaf. Target pasar produk ini adalah seluruh kalangan masyarakat muslim yang ingin dan sadar akan pentingnya berwakaf. Meskipun untuk wilayah Malang produk ini belum memiliki peserta, hal tersebut bukan dikarenakan produk ini kurang baik, melainkan agen wilayah Malang harus mulai mensosialisasikan produk ini pada masyarakat.
2. Penerapan produk Takafulink Salam Wakaf yaitu dengan cara pada saat peserta membayar kontribusi maka dana tersebut akan disalurkan kedalam tiga bagian, yaitu untuk dana *tabarru'*, investasi dan *ujrah*. Untuk investasi peserta dapat memilih jenis investasi yang sesuai seperti *istiqomah*, *mizan*, *ahsan*, atau *alia* sesuai dengan karakteristik peserta. Untuk dana *tabarru'* persentase yang diambil berdasarkan *Yearly Renewable Term (YRT)* yang

besarnya terkait dengan resiko peserta, usia, dan manfaat Takaful yang diambil. *Ujrah* merupakan hak perusahaan sebagai pengelola dana.

3. Untuk pengambilan dana wakaf dibagi menjadi dua jeni yaitu manfaat hidup dan manfaat meninggal. Yang dimaksud manfaat hidup adalah pada saat masa perjanjian asuransi selesai, dan peserta masih hidup maka yang diwakafkan adalah manfaat investasinya saja sebesar minimal 10% - 33% kepada *nadzhir* dan sisanya 67% akan diserahkan kepada peserta. Begitupula untuk penarikan dana pada saat masih dalam masa perjanjian asuransi, yang diwakafkan hanya manfaat investasi saja. Untuk manfaat meninggal adalah ketika peserta meninggal dunia maka yang diwakafkan adalah manfaat asuransi/Takaful sebesar 10% - 45% sedangkan ahli waris mendapatkan minimal 55% dari manfaat Takaful dan *nadzhir* mendapatkan manfaat investasi sebesar 10% - 33% dan sisanya 67% akan diserahkan kepada ahli waris.
4. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *tabarru'*, akad *mudharabah musytarakah*, dan akad *wakalah bil ujrah*. Selain itu Takafulink Salam Wakaf juga menyediakan fasilitas penarikan dana (*withdrawal*), pemindahan dana (*switching*) dan manfaat tambahan berupa kecelakaan diri (*personal accident*), *payor term* (pembebasan kontribusi minimal usia polis 5 tahun), *payor Total Permanent Disability* (pembebasan kontribusi karena cacat tetap), *payor Critical Illness* (pembebasan kontribusi karena 49 penyakit kritis).

5. Pihak yang bekerjasama dalam penyaluran dana yang terkumpul adalah Yayasan Pesantren Islam Al Azhar yang telah lebih dulu mengelola produk wakaf polis asuransi dan telah resmi bersertifikat wakaf dari Badan Wakaf Indonesia. Wakaf akan disalurkan dalam bentuk beasiswa, pembangunan fasilitas desa, untuk dana sosial, pembangunan rumah sakit dan lain-lain.
6. Produk Takafulink Salam dalam mekanisme pengelolaannya telah disesuaikan dengan fatwa DSN-MUI nomor 106 Tahun 2016 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi pada asuransi jiwa syariah. Hal tersebut dibuktikan dengan persentase wakaf manfaat asuransi maksimal 45% dan manfaat investasi 1/3 dari total kekayaan kecuali disepakati oleh ahli waris. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan Takafulink Salam Wakaf untuk manfaat asuransi maksimal sebesar 45% dan manfaat investasi sebesar 33% kecuali disetujui oleh ahli waris. Ketentuan *ujrah* pada Takafulink Salam Wakaf juga berlandaskan Fatwa DSN-MUI yakni untuk kontribusi *regular* sebesar 45% dan tahun berikutnya maksimal 50%.

5.2 Saran

Saran yang dapat peneliti berikan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti berpendapat bahwa PT. Asuransi Takaful Keluarga memiliki kemampuan untuk mengikuti kebutuhan masyarakat saat ini dan juga hadirnya produk Takafulink Salam Wakaf dapat menjadi acuan untuk turut membangun perekonomian bangsa dengan dana wakaf yang disalurkan pada tempat yang tepat.

Hal yang perlu diperhatikan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga adalah memperbanyak kerjasama dengan lembaga pengelola dana wakaf yang sudah

bersertifikat Badan Wakaf Indonesia dengan cara hadir atau datang ke lembaga wakaf tunai lalu menjelaskan tujuan kedatangan dan menjelaskan tentang produk Takafulink Salam Wakaf secara detail. Perluasan kerjasama ini untuk memudahkan peserta yang ingin berwakaf dengan menunjuk *nadzir*-nya sendiri.

Selain itu khususnya untuk PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang diharapkan untuk mulai mensosialisasikan produk ini kepada masyarakat Malang karena produk ini memiliki banyak manfaat bagi peserta. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mensosialisasikan produk ini bisa dengan mengadakan pertemuan atau seminar tentang wakaf yang pada akhirnya peserta akan diperkenalkan dengan produk ini atau dengan cara memberi suntikan semangat para agen untuk mulai aktif menawarkan produk ini. Dan untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian tentang strategi pemasaran produk ini dan juga menganalisis dampak dari hadirnya produk ini bagi perusahaan dan kesejahteraan umat.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim dan Terjemah

AAJI. (2017). *Materi Pembelajaran Sertifikasi Keagenan Asuransi Jiwa* [DVD]. Jakarta.

Abbas, H. Salim. (2000). *Asuransi dan Manajemen Resiko*. (edisi 2, cet. ke-6). Jakarta : Raja Grafindo Persada.

Abdullah, Apnizan. Yacoob, Hakimah. (2012). Legal and Shariah Issues in the Application of Wakalah waqf Model in Takaful Industry: An Analysis. *International Shariah Research Academy For Islamic Finance (ISRA*, 62 (2012), 1040 - 1045. Diperoleh tanggal 10 Oktober 2017 dari <http://sciencedirect.com/science/article/pii.pdf>.

Administrator Badan Wakaf Indonesia. (2008). *Tata Cara Wakaf Uang* (pp.1). Jakarta. Diperoleh tanggal 22 November 2017 dari <https://bwi.or.id/index.php/in/tentang-wakaf/panduan-wakaf/tata-cara-wakaf-uang.html>.

Atabik, Ahmad. (2016). Manajemen Pengelolaan Wakaf Tunai di Indonesia. *Jurnal Zakat dan Wakaf*, 1 (1), 82-107. Diperoleh tanggal 25 November 2017 dari <http://journal.stainkudus.ac.id/index.php/Ziswaf/article/download.html>.

Ali , Zainudin. (2009). *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta : Sinar Grafika.

Amrin, Abdullah. (2011). *Meraih Berkah Melalui asuransi Syariah*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.

Al Arif, M. Nur Rainto. (2012). *Multiplayer Effect Wakaf Uang Dan Pengaruhnya Terhadap Program Pengentasan Kemiskinan*. *Jurnal Asy-Syirah FSH UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, 46 (1), 297 – 314. Diperoleh tanggal 28 November 2017 dari <http://asy-syirah.uin-suka.com/index.php/AS/article.pdf>

Bungin, Burhan M. (2010). *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana.

Bratadharma, Angga. (23 Februari 2017). *Mengenal Wakaf Manfaat Asuransi dan Investasi*. *MetroTV News*. Diperoleh tanggal 25 November 2017 dari <http://ekonomi.metrotvnews.com/mikro/mengenal-wakaf-manfaat-asuransi-dan-investasi-asuransi>.

Creswell, John W. (2010). *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Daud, Mohmmad Ali. (1998). *Sistem Ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*, Jakarta : Universitas Indonesia.

Darmawi, Herman. (2006). *Manajemen Asuransi*. Jakarta: PT.Bumi Aksara.

- Departemen Agama RI, Direktorat Jenderal Pembinaan Kelembagaan Agama Islam
Proyek Peningkatan Prasarana dan Sarana Perguruan Tinggi Agama IAIN.
(1993). *Ensiklopedi Islam*. Jakarta : CV. Anda Utama.
- Direktorat Pemberdayaan Wakaf Departemen Agama RI. (2007). *Paradigma Baru Wakaf Di Indonesia*. Jakarta : Direktorat Pemberdayaan Wakaf.
- Direktorat Pemberdayaan Wakaf Departemen Agama RI. (2007). *Fiqh Wakaf*. Jakarta: Kementerian Agama RI.
- Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI -
Direktorat Pemberdayaan Wakaf. (2007). *Fiqh Wakaf*. Jakarta : Kementerian Agama.
- DSN MUI. (2016). *Fatwa DSN MUI No.106 Tentang Manfaat Wakaf dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Syariah* (pp. 1–6). Diperoleh tanggal 11 September 2017 dari <https://dsnmui.or.id/fatwa/wakaf-manfaat-asuransi-dan-manfaat-investasi-pada-asuransi-jiwa-syariah.pdf>.
- Fanani, Muhyar. (2010). *Berwakaf Tak Harus Kaya: Dinamika Pengelolaan Wakaf di Indonesia*. Semarang : WaliSongo Press.
- Fanani, Muhyar. (2011). *Wakaf Uang Untuk Kesejahteraan Umat*. Wordpress Diperoleh tanggal 23 November 2017 dari <https://sulhanihermawan.files.wordpress.com/2011/09/wakaf-uang-untuk-kesejahteraan-umat.pdf>.
- Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah*. (2017). Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam. Diperoleh tanggal 26 November 2017 dari <https://fossei.org/2017/06/20/wakaf-wasiat-polis-asuransi-syariah>.
- Fuad, Noor., Iskandar, Kasir., Sendra, Ketut., & Wirasadi, Faustinus. (2010). Dasar-Dasar Asuransi Jiwa dan Asuransi Kesehatan. *Bidang Penelitian dan Pengembangan Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia*. Diperoleh pada tanggal 08 Oktober 2017 dari <https://www.scribd.com/doc/30880145/dasar-dasar-asuransi-jiwa-dan-asuransi-kesehatan>.
- Ghofur, Abdul Anshori. (2005). *Hukum dan Praktik Perwakafan di Indonesia*. Yogyakarta : Pilar Media.
- Hasan, A.M Ali. (2004). *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Kencana.
- Hasan , Sudirman. (2011). *Wakaf Uang Perspektif Fiqh, Hukum Positif, dan Manajemen*. Malang : UIN Maliki Press.
- Hakim, Nashihul. (2013). *Implementasi Wakaf Uang Berdasarkan Peraturan Menteri Agama No.04 Tahun 2009 di Yayasan Yatim Mandiri Malang, Skripsi (dipublikasikan)*. Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Diperoleh tanggal 21 November 2017 dari etheses.uin-malang.ac.id/7182/1/09210073.pdf.

- Mikail, Said Adekunle., Jinnah, Muhammad Ali., & Adekunle, Salami Saheed. (2017). The Utilisation of Zakah and Waqf Fund in Micro Takaful Malaysia: an exploratory study. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 39 (1), 100-105. Diperoleh tanggal 27 November 2017 dari <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/IJIF-07-2017-010.pdf>.
- Kementerian Agama. (2004). *Undang - Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf* (pp.8). Jakarta. Diperoleh tanggal 06 September 2017 dari <https://kemenag.go.id/file/dokumen/UU4104.Pdf>.
- Dewan Syariah Nasional. (2001). *Fatwa DSN MUI No.21 Tahun 2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah* (pp.5). Jakarta. Diperoleh tanggal 3 September 2017 dari <https://tafsirq.com/media/89/pedoman-umum-asuransi-syariah.pdf>.
- Dewan Syariah Nasional. (2006). *Fatwa DSN MUI No.51/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Mudharabah Musytarakah Pada Asuransi Syariah* (pp.5). Jakarta. Diperoleh tanggal 20 Oktober 2017 dari <http://mps.fai-umj.ac.id/blog/2016/09/29/fatwa-dewan-syariah-nasional-no-51dsn-mui-2006-tentang-akad-mudharabah-musytarakah-pada-asuransi-syariah>.
- Dewan Syariah Nasional. (2006). *Fatwa DSN Nomor 52/DSN-MUI/III/2006. Tentang Akad Wakalah bil Ujrah Pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah* (pp.7). Jakarta. Diperoleh tanggal 21 Oktober 2017 dari <http://mps.fai-umj.ac.id/blog/2016/09/29/fatwa-dewan-syariah-nasional-no-52dsn-mui2006-tentang-akad-wakalah-bil-ujrah-pada-asuransi-syariah-dan-reasuransi-syariah>.
- Asuransi Jiwa Seumur Hidup*. (2016). *Otoritas Jasa Keuangan : Sikapi Uangmu*. Diperoleh tanggal 09 Oktober 2017 dari <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/Front/End/CMS/category/132>.
- Masyrafina, Idealisa., Raharjo Budi. (24 Februari 2017). *Fatwa MUI Membolehkan Wakaf Manfaat Asuransi*. Republika. Diperoleh tanggal 29 September 2017 dari <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariahekonomi/17/02/23/oltu0c415-fatwa-mui-membolehkan-wakaf-manfaat-asuransi>.
- Jefriando, Maikel. (23 Agustus 2017). Aset Wakaf RI Bernilai Rp.370 T, Sri Mulyani: Harusnya Dimanfaatkan. Detik Finance. Diperoleh tanggal 26 November 2017 dari <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/3611522/aset-wakaf-ri-bernilai-rp-370-t-sri-mulyani-harusnya-dimanfaatkan>.
- Ismanto. (13 September 2017). *Luncurkan Takafulink Salam Wakaf Takaful keluarga Ajak Masyarakat Berasuransi Sambil Berwakaf*. Tribunnews. Diperoleh tanggal 26 November 2017 dari <http://www.tribunnews.com/bisnis/2017/09/13/luncurkan-takafulink-salam-wakaf-takaful-keluarga-ajak-masyarakat-berasuransi-sambil-berwakaf>.
- Ismanto, Kuat. (2009). *Asuransi Syari'ah: Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

- Izzudin, (16 September 2017). *Asuransi Takaful Luncurkan Takafulink Salam Wakaf*. Sindonews. Diakses tanggal 2 Oktober 2017 dari <https://ekbis.sindonews.com/read/1240281/178/asuransi-takaful-luncurkan-takafulink-salam-wakaf-1505552513>.
- <https://www.kbbi.kemdikbud.go.id>. Diakses tanggal 23 November 2017, dari <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/ulama>.
- Kintabuwana, Kardita. (2010). Hukum Menunaikan Wakaf Tunai. *Rumah Zakat : Konsultasi Islami*. Diperoleh tanggal akses 24 November 2017 dari <https://www.rumahzakat.org/hukum-menunaikan-wakaf-tunai/>
- Sula, Muhammad Syakir. (2004). *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Sula, Muhammad Syakir (2016). *Principles of Islamic Insurance (Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah) Life, General and Social Insurance*. Depok : SyakirSula Institute.
- Sulistiani, Siska Lis., Mujahid, Ilham., & Maryandi, Yandi. (2016). Wakaf Polis Asuransi Perspektif Ekonomi Islam Untuk Pemberdayaan Umat. *Prosiding SNaPP2016 Sosial, Ekonomi, dan Humaniora Universitas Islam Bandung*, 2303-2472. Diunduh Tanggal 28 September 2017 dari <http://repository.unisba.ac.id/handle/123456789/8341.pdf>.
- Laureceno, Sylke Febriana. (29 April 2017). *Berapa Pangsa Pasar Asuransi Syariah di RI? Ini Kata OJK*. Detik Finance. Diakses 26 November 2017 dari <https://finance.detik.com/moneter/3487655/berapa-pangsa-pasar-asuransi-syariah-di-ri-ini-kata-ojk>.
- Lubis, Suhrawardi K. (2010). *Wakaf dan Pemberdayaan Umat*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Masyrafina Idealisa., Agung Sasongko. (21 Agustus 2017). *AASI Akan Kaji Wakaf Manfaat Asuransi*. Republika. Diakses tanggal 22 November 2017 dari <http://khazanah.republika.co.id/berita/dunia-islam/wakaf/17/08/21/ov17gh313-aasi-akan-kaji-wakaf-manfaat-asuransi>.
- Mughnisani, Fadillah., Lutfi, Mukhtar. (2015). Pengelolaan Wakaf Tunai di Yayasan UMI. *Jurnal UIN Alauddin*, 1-18. Diakses tanggal 25 November 2017 dari <http://journal.uinalauddin.ac.id/index.php/Iqtisaduna/article/download/1156/1122>.
- Murtadha Muthahhari. (1995). *Ar-Riba Wa At-Ta'min*. Kurniawan, Irwan (penerjemah, 1995). *Pandangan Islam Tentang Asuransi dan Riba*. Bandung : Pustaka Hidayah.
- Nauri, Uskar. (2011). **Tinjauan Hukum Islam Terhadap Aplikasi Akad Pada Produk Takaful Dana Wakaf (Full Wakaf) di PT. Asuransi Takaful Pekanbaru, Skripsi** (dipublikasikan). Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN

- Sultan syarif Kasim. Diperoleh tanggal 18 November 2017 dari <http://repository.uin-suska.ac.id/2016/>.
- Nasution, Mustafa Edwin. (2013). *Manajemen Investasi Wakaf Uang*. Diperoleh tanggal 22 November 2017 dari <https://www.slideshare.net/pristiyanto/03-mustafa-edwin-n-acara-kjks-bogor-30-sept-2013>.
- Nugraheni, Budi Destri., Ilhami, Haniah. (2013). Perlindungan Hukum Bagi Pemegang Polis Pada Akad Wakalah bil Ujrah. *Jurnal Media Hukum. Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada*, Diunduh tanggal 23 Oktober 2017 dari <http://download.portalgaruda.org/article.php.perlindungan-hukum-bagi-pemegang-polis-atau-peserta-asuransi-jiwa-dalam-akad-wakalah-bil-ujrah-produk-unit-link-syariah>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2017). *Statistik IKNB Syariah Periode September 2017*. Jakarta. Diperoleh tanggal 26 November 2017 dari <http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/iknb-syariah/Pages/Statistik-IKNB-Syariah-Periode-September-2017.aspx>
- Menteri Keuangan. (2010). *Peraturan Menteri Keuangan Nomor 1 PMK.010/2010*. Jakarta. Diperoleh Tanggal 25 Oktober 2017 dari <http://perpustakaan.bappenas.go.id/lontar/file/P.Men.Ke/PMK.010-2010.Pdf>.
- Putri, Arena. (2016). *Mengenal Istilah Asuransi, Premi, Polis, Klaim, dan Penanggung*. LinkedIn. Diperoleh tanggal akses 19 November 2017 dari <https://id.linkedin.com/pulse/mengenal-istilah-asuransi-premi-polis-claim-penanggung-arena-putri>.
- Puspitasari, Novita. (2011). Sejarah Perkembangan Asuransi Islam Serta Perbandingannya Dengan Asuransi Konvensional. *Journal of Economy And Management*, 10 (1), 35 – 47. Diperoleh tanggal 25 November 2017 dari <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/EAM/article/download/1202/965>.
- Rahardjo, Mudjia. (2017). *Studi Kasus Penelitian Kualitatif*. Repository UIN Malang. Diperoleh tanggal 30 Oktober 2017 dari <https://repository.uinmalang.ac.id/studikasuspenelitiankualitatif>.
- Rahman, Asmak Ab., Wan Marhaini Wan Ahmad. The Concept of Waqf And It's Application In an Islamic Insurance Product: The Malaysian Experience. *Jurnal Miqots*, 25 (2011), 203-209. Diperoleh tanggal 30 September 2017 dari <http://jurnalmiqotojs.uinsu.ac.id/index.php/jurnalmiqot/article/view/146>.
- Rozalinda. (2011). Efek Ganda Pengelolaan Wakaf Uang. *Jurnal Miqots*, 2 (2011), 314-330. Diperoleh tanggal 26 November 2017 dari <http://jurnalmiqotjs.uinsu.ac.id/index.php/jurnalmiqot/article>.
- Sugiyono. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif* (cet, ke-7). Bandung : CV Alvabeta.
- Suhendi, Hendi. (2005). *Fiqh Muammalah*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.

- Salman, Syeh., Sheila Nu Nu Htay. *Introducing Waqf Based Takaful Model In India. Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 2 (2012), 1-21. <http://www.tifbr-tazkia.org/index.php/TIFBR/article/view/>. Diperoleh tanggal 14 September 17.
- Sandra, Ketut. (2004). *Konsep dan Penerapan Asuransi Jiwa Unit Link: Proteksi Sekaligus Berinvestasi*. PPM : 2004.
- Shaikh, Ahmed Salmen., Ismail, Abdul Ghafar., Shafiai, & Muhammad Hakimi Mohd. (2011). *Application Of Waqf For Social And Development Finance. ISRA Internation Journal Of Islamic Finance*, 9 (1), 5-14. Diperoleh tanggal 20 Oktober 2017 dari www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/IJIF-07-2017-002.
- Shril, Moh Mastsawali., Abdullah, Mohd Fadzilah., Ping, Yeo Chui., Abidin, Siti Yusmardinah., Zaini, Masnaliza M., & Ali, M. Hardi. (2012). A Study on Takaful and Conventional Insurance Preferences: The Case of Brunei. *Internatioal Journal of Bussiness and Science*, 3 (22), 163-176. Diperoleh tanggal 15 September 2017 dari <https://www.isfin.net/node/1009>.
- Sudirman. (2013). *Total Quality Management (TQM) Wakaf*. Malang : UIN Maliki Press.
- Sumanto, Agus Edi. (2009). *Solusi Berasuransi: Lebih Indah Dengan Asuransi Syariah*, Bandung : Salamadani.
- Takaful Keluarga. (2017). *Ajak Masyarakat Untuk Berasuransi Sambil Berwakaf Takaful Luncurkan Produk Takafulink Salam Wakaf*. Berita Takaful. Diperoleh tanggal 26 November 2017 dari <https://www.takaful.co.id/news/ajak-masyarakat-untuk-berasuransi-sambil-berwakaf,-takaful-keluarga-luncurkan-takafulink-salam-wakaf>.
- Kementerian Agama. (2006). *Undang-Undang NO.42 Tahun 2006 Tentang UU No. 41 Tahun 20014 Tentang Wakaf* (pp.18). Jakarta. Diperoleh tanggal 1 November 2017 dari <https://kemenag.go.id/file/dokumen/PP422006.pdf>.
- Wakaf Polis Sun Life Syariah (2017). Diperoleh tanggal 1 Maret 2018 dari <http://www.sunlife-syariah.com/produk-asuransi/cara-wakaf-polis-sun-life-syariah/>.
- <https://www.youtube.com>. Diperoleh tanggal 2 Maret 2018. <https://www.youtube.com/watch?v=QsFH4EcrjC4>.
- Ulum Bahrul, (2015). **Perbandingan Asuransi Jiwa Unit Link PT.Prudential Antara Konvensional dan Syariah**, Skripsi (dipublikasikan). Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Diperoleh tanggal 2 Oktober 2017 dari etheses.uin-malang.ac.id/2964/1/11220044.pdf.
- Wadjdy, Farid., Mursyid. (2007). *Wakaf Untuk Kesejahteraan Umat : Filantropi Islam Yang Hampir Terlupakan*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Wakaf Al-Azhar. (2015). *Wakaf Wasiat Polis Asuransi*. Wakaf Al Azhar Yayasan Pesantren Islam. Diperoleh tanggal 26 Oktober 2017 dari <http://www.wakafalazhar.or.id/produk/9-Wakaf+Wasiat+Polis+Asuransi/>.

Wirnyaningsih., Perwataatmadja, Karnaen., Barlinti, Yeni Salma., & Dewi Gemala. (2007). *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta : Kencana.

Zahru, Aswin Fikri. (2016). **Analisis Wakaf Wasiat Polis Asuransi Menurut Hukum Islam**, Skripsi (dipublikasikan). Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum IAIN Tulungagung. Diperoleh pada tanggal 04 September 2017 dari <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/4896/>.

Zulkifli, Amiera. (2015). The Islamic Alternative: Takaful and Waqf As The Model Forward. *Research Gate*, 1-7. Diperoleh pada tanggal 1 Oktober 2017 dari <https://www.academia.edu/13073855/TakafultheIslamicAlternativewithWaqfModelastheWayForward>.



BIODATA PENELITIAN

Nama Lengkap : Ayesha Ikke Nurjannah
 Tempat, tanggal lahir : Sepauk, 03 Juni 1996
 Alamat Asal : Jln. Sungai Lais RT 002 RW 001 Kecamatan Sepauk
 Kabupaten Sintang Kalimantan Barat
 Alamat Kos : Jln. Sunan Ampel 1 No.26 Lowokwaru
 Telepon/HP : 085745465951
 E-mail : Ayeshai0306@gmail.com
 Facebook : Ayesha Iskandar

Pendidikan Formal

2002-2008 : SDN NO.03 Sepauk
 2008-2011 : MTs. Al-Mawaddah Ponorogo
 2011-2014 : MA Al-Mawaddah Ponorogo
 2014-2018 : Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi
 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2014-2015 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN
 2016 : - English Language Center (ELC) UIN
 - English Course at Simple English Course, Pare – Kediri
 - Speaking Class El-Fast Course, Pare-Kediri

Pengalaman Organisasi

- Anggota Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maliki Tahun 2016

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta Sosialisasi Manasik Haji Ma'had Sunan Ampel Al-'Ali Tahun 2014
- Peserta Seminar "*Remarkable Young Generation*" UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2014
- Peserta Pelatihan "*Healthy Class & Healthy Insight*" Enjoy the Sun Fest With Nivea Trans TV Tahun 2015

- Peserta *Beauty Class* Wardah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2015
- Peserta Pelatihan Keagenan PT. Asuransi Takaful Keluarga *Representative Office* Malang Tahun 2016





KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

BUKTI KONSULTASI

Nama : Ayesha Ikke Nurjannah
NIM/Jurusan : 14540002/Perbankan Syariah (S1)
Pembimbing : Khusnudin, S.Pi., M.Ei
Judul Skripsi : Analisis Produk Takafulink Salam Wakaf Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	16 Oktober 2017	Pengajuan Outline	
2	31 Oktober 2017	Proposal BAB II	
3	29 Januari 2018	Konsultasi pertanyaan wawancara	
4	21 Februari 2018	Skripsi BAB IV	
5	1 Maret 2018	Skripsi BAB IV & V	
6	2 Maret 2018	Skripsi Bab IV dan V	
7	19 Maret 2018	Revisi Skripsi BAB IV & Plagiasi	
8	23 Maret 2018	Abstrak	
9	28 Maret 2018	Revisi dan Acc Hasil	
10	05 April 2018	Ujian Skripsi	
11	19 April 2018	Revisi dan Acc Skripsi	

Malang, 19 April 2018

Menghadi,
Ketua Jurusan,



Has Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D
NIP. 196511091999031003

SURAT KETERANGAN OBSERVASI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : *Mar'atus Sholihah*

Jabatan : *adm.*

Alamat : *Jl. watu gilang 3 no 17 B. Malang .*

Membenarkan bahwa nama yang tertera dibawah ini :

Nama : *Ayesha luke Nurjannah*

NIM : *14540002*

Mahasiswa Fakultas Ekonomi jurusan S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang telah melakukan observasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang pada bulan Oktober 2017 sampai bulan Februari 2018 untuk memenuhi penelitian skripsi.

Demikian surat ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 2 Maret 2018





KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Khusnudin, S.Pi., M.Ei
NIP : 19700617 20160801 1 052
Jabatan : **Pembimbing Skripsi**

Menerangkan bahwa Mahasiswa berikut :

Nama : Ayesha Ikke Nurjannah
NIM : 14540002
Handphone : 089680666756
Konsentrasi : Keuangan
Judul Skripsi : Analisis Produk Takafulink Salam Wakaf Pada PT.Asuransi Takaful
Keluarga Kantor Perwakilan Malang
-
-

Menerangkan bahwa penulisan skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME**
dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
23 %	23 %	2 %	8 %

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 24 April 2018
Pembimbing,

Khusnudin, S.Pi., M.Ei
NIP 19700617 20160801 1 052

C

ORIGINALITY REPORT

23%

SIMILARITY INDEX

23%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	6%
2	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	2%
3	Submitted to Universitas Islam Indonesia Student Paper	1%
4	eprints.unisnu.ac.id Internet Source	1%
5	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	1%
6	www.repository.uinjkt.ac.id Internet Source	1%
7	keuangansyariah.mysharing.co Internet Source	<1%
8	www.keuangankita.com Internet Source	<1%
9	Submitted to iGroup Student Paper	<1%

10	hendrakholid.net Internet Source	<1 %
11	takaful.co.id Internet Source	<1 %
12	eprints.uns.ac.id Internet Source	<1 %
13	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	<1 %
14	www.annaba-center.com Internet Source	<1 %
15	media.neliti.com Internet Source	<1 %
16	eprints.uny.ac.id Internet Source	<1 %
17	kajian.afahrurroji.net Internet Source	<1 %
18	documents.mx Internet Source	<1 %
19	repository.radenintan.ac.id Internet Source	<1 %
20	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	<1 %
21	ejournal.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	<1 %

22	repo.iain-tulungagung.ac.id Internet Source	<1%
23	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper	<1%
24	www.ika-riris.info Internet Source	<1%
25	eprints.undip.ac.id Internet Source	<1%
26	duniaaiq.blogspot.com Internet Source	<1%
27	membuat1.blogspot.com Internet Source	<1%
28	awind.myflexiland.com Internet Source	<1%
29	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	<1%
30	pt.scribd.com Internet Source	<1%
31	repository.usu.ac.id Internet Source	<1%
32	s-universos-paralelos-no-solo-existen-sino-que-ademas-se-influynfsi.org Internet Source	<1%

33	zulfhieya.blogspot.com Internet Source	<1%
34	www.slideshare.net Internet Source	<1%
35	agenonlinetakafu.blogspot.com Internet Source	<1%
36	www.mitraasri.com Internet Source	<1%
37	mudzakirillah.blogspot.com Internet Source	<1%
38	dokumen.tips Internet Source	<1%
39	wiendadewanty.blogspot.com Internet Source	<1%
40	askabinnuh.blogspot.com Internet Source	<1%
41	www.arditobhinadi.com Internet Source	<1%
42	repository.upi.edu Internet Source	<1%
43	belajarekonomisyariah-faizlife.blogspot.com Internet Source	<1%
44	eprints.ums.ac.id Internet Source	<1%

		<1%
45	www.cermati.com Internet Source	<1%
46	lib.ui.ac.id Internet Source	<1%
47	www.tribunnews.id Internet Source	<1%
48	Submitted to Universitas Negeri Jakarta Student Paper	<1%
49	ejournal.uin-malang.ac.id Internet Source	<1%
50	www.pkh.komisiyudisial.go.id Internet Source	<1%
51	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	<1%
52	repository.unhas.ac.id Internet Source	<1%
53	www.scribd.com Internet Source	<1%
54	makalah-update.blogspot.com Internet Source	<1%
55	Submitted to Universitas Diponegoro Student Paper	<1%

56	www.retweetrank.com Internet Source	<1%
57	contohaku1.blogspot.com Internet Source	<1%
58	pasarayalife.co.id Internet Source	<1%
59	repository.uin-malang.ac.id Internet Source	<1%
60	comesimplicity.blogspot.com Internet Source	<1%
61	bwi.or.id Internet Source	<1%
62	masyfuana-syarif.blogspot.com Internet Source	<1%
63	nusantarawave.com Internet Source	<1%
64	Submitted to Universiti Sains Malaysia Student Paper	<1%
65	skripsi-stain.blogspot.com Internet Source	<1%
66	taproplus.com Internet Source	<1%
67	skripsisyariahmuamalah.wordpress.com	

	Internet Source	<1%
68	www.akademiasuransi.org Internet Source	<1%
69	row.bwi.or.id Internet Source	<1%
70	Submitted to UIN Sunan Gunung DJati Bandung Student Paper	<1%
71	www.metropolitan.id Internet Source	<1%
72	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	<1%
73	Submitted to Association of Chartered Certified Accountants Student Paper	<1%
74	basathta.blogspot.com Internet Source	<1%
75	umexpert.um.edu.my Internet Source	<1%
76	winnyarti27.blogspot.com Internet Source	<1%
77	www.ursulinindonesia.org Internet Source	<1%

78	dunia-syariah.blogspot.com Internet Source	<1%
79	www.cnnindonesia.com Internet Source	<1%
80	Submitted to Politeknik Negeri Bandung Student Paper	<1%
81	irwantokrc.blogspot.com Internet Source	<1%
82	pepaya-boyolali.blogspot.com Internet Source	<1%
83	digitalcommons.unl.edu Internet Source	<1%
84	khaerulmanajemen.blogspot.com Internet Source	<1%
85	www.sju.co.id Internet Source	<1%
86	harisdianto.files.wordpress.com Internet Source	<1%
87	elibrary.unisba.ac.id Internet Source	<1%
88	www.takaful.co.id Internet Source	<1%
89	klikakupailit.wordpress.com Internet Source	<1%

		<1%
90	fourin518.blogspot.com Internet Source	<1%
91	atdr.unsyiah.ac.id:8080 Internet Source	<1%
92	www.pekerjadata.com Internet Source	<1%
93	www.jurnalmiqtojs.uinsu.ac.id Internet Source	<1%
94	www.seindahsunnah.com Internet Source	<1%
95	ORUM, Fatih. "SERAHSÎ'YE GÖRE İCMâ'NIN MEŞRUIYETİ", Bingöl Üniversitesi, 2017. Publication	<1%
96	publikasiilmiah.ums.ac.id Internet Source	<1%
97	www.slideserve.com Internet Source	<1%
98	bumiputera.com Internet Source	<1%
99	elib.unikom.ac.id Internet Source	<1%
	jurnaldiktum.blogspot.com	

100	Internet Source	<1%
101	hylwasyariah.blogspot.com Internet Source	<1%
102	eprints.radenfatah.ac.id Internet Source	<1%
103	lontar.ui.ac.id Internet Source	<1%
104	ferigramesa.blogspot.com Internet Source	<1%
105	eprints.unsri.ac.id Internet Source	<1%
106	imtaq.net Internet Source	<1%
107	archive.org Internet Source	<1%
108	lib.unnes.ac.id Internet Source	<1%
109	ejournal.umm.ac.id Internet Source	<1%
110	baitturrohman.blogspot.com Internet Source	<1%
111	www.elzawa-uinmaliki.org Internet Source	<1%

112 eprints.umm.ac.id
Internet Source

<1%

113 Imam Gunawan, Rina Tri Sulistyoningrum.
"MENGGALI NILAI-NILAI KEUNGGULAN
LOKAL KESENIAN REOG PONOROGO GUNA
MENGEMBANGKAN MATERI KERAGAMAN
SUKU BANGSA DAN BUDAYA PADA MATA
PELAJARAN IPS KELAS IV SEKOLAH
DASAR", Premiere Educandum : Jurnal
Pendidikan Dasar dan Pembelajaran, 2016
Publication

<1%

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off

HASIL WAWANCARA 1

Hasil wawancara tanggal 1 Februari 2018 pada pukul 11.20 WIB di kantor dengan Ibu Imama Zuchroh selaku Takaful *Sales Manager* PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang :

1. **Pertanyaan** : Apa yang dimaksud dengan produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Jadi Takafulink Salam Wakaf itu adalah produk barunya Takaful dalam bentuk wakaf polis asuransi. Secara singkatnya produk ini memberikan fasilitas pada peserta untuk mewakafkan manfaat asuransi dan juga investasi yang dia punya. Dan produk Takafulink Salam Wakaf ini mbak adalah produk turunan dari produk unit link dengan menambahkan fitur wakaf di dalamnya.

2. **Pertanyaan** : Apa yang melatarbelakangi PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengeluarkan produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Jadi gini, kan sekarang banyak orang yang ingin wakaf biasanya kan wakaf itu ada banyak, ada wakaf tanah, wakaf bangunan, dan wakaf tunai kan juga bisa. Tapi nggak semua orang punya aset itu untuk diwakafkan, sehingga muncul sebuah pemikiran bahwa setiap orang bisa berwakaf dalam jumlah besar meskipun tidak sekarang. Jadi salah satunya dengan apa, ya kalau misalnya kita nabung di bank Rp.100.000,- aja selama 10 tahun paling nggak sampai Rp.20.000.000,-kan hasilnya, jadi dengan

seperti ini, konsep Takafulink Salam Wakaf itu dengan menabung sedikit taulah Rp.200.000 – Rp.500.000,- ada *al-khairat* nya sekitar 40% dari saldo anda saat itu dan jumlahnya bisa sangat besar jadinya kita bisa berwakaf dalam jumlah besar juga. Jadi produk ini membantu masyarakat untuk bisa merencanakan wakaf atau berwakaf walaupun dengan dana yang sedikit.

3. **Pertanyaan :** Bagaimana penerapan produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang?

Jawab : Oke, jadi untuk produk ini ada beberapa ketentuan mbak, mulai dari usia masuk peserta dan pemegang polisnya dimulai dari umur 17 tahun – 65 tahun dan masa asuransinya minimal 5 tahun dan maksimal pesertanya umur 80 tahun. Cara bayar untuk preminya bisa bulanan sebesar Rp.100.000,-, triwulannya sebesar Rp.300.000,-, semesteran sebesar Rp.600.000,- dan tahunan nya ya Rp.1.200.000,-. Tapi biasanya diambil tiga bulan sekali untuk pembayaran preminya. Nah yang paling penting itu persentase dana wakaf yang dikeluarkan oleh peserta dari manfaat Takaful (uang pertanggungan/ kontribusi dasar) maksimalnya 30% dan manfaat investasinya maksimal 33% jadi wakaf yang mau peserta keluarkan tidak boleh melebihi persentase itu tadi kecuali disetujui oleh ahli warisnya.

4. **Pertanyaan :** Siapa target pasar produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Target pasarnya ya semua orang dan untuk keuntungannya yaitu bisa berwakaf dengan jumlah yang kecil sehingga tidak menunda-nunda untuk melakukan wakaf karena kan seperti yang kita tahu ya mbak banyak

orang berfikir bahwa wakaf itu mahal jadi disinilah keuntungan yang peserta dapatkan.

5. **Pertanyaan :** Bagaimana respon pasar terhadap produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Kalau di Malang memang belum ada peserta nya ya mbak buat produk Takafulink Salam Wakaf. Alasannya bukan karena produk ini enggak bagus atau apa, cuma memang saya akhir tahun lalu masih belum bisa optimal lagi di Takaful dan agen-agen juga sepertinya perlu dibangkitkan lagi semangatnya biar sama-sama membangun Takaful Malang ini. Kita baru bentuk tim untuk nanti kita sosialisasikan ke yayasan-yayasan yang ada di Malang dan *in sya Allah* dalam waktu dekat akan ada *gathering* untuk menjelaskan dan menawarkan produk ini. Saya yakin produk ini sama menariknya dengan Takafulink Salam dan Takaful Dana Pendidikan

6. **Pertanyaan :** Apa keuntungan yang diterima oleh peserta produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Kelebihan dari produk ini ya hampir sama dengan produk Takaful lainnya karena ada unsur proteksinya, peserta juga bisa berinvestasi sesuai keinginan tapi yang membedakan dengan produk Takaful lainnya peserta bisa berwakaf tanpa harus mengeluarkan uang yang banyak *In sya Allah* tabungan buat akhirat sudah dapat. Kalau untuk kekurangannya ya mungkin karena Takaful bekerjasama dengan wakaf al-Azhar jadi buat peserta yang mau wakafnya disalurkan ke tempat tertentu lumayan susah prosesnya.

7. **Pertanyaan** : Bagaimana sistem pengelolaan dana wakaf yang sudah terkumpul?

Jawab : Jadi dana wakaf yang sudah ada di Takaful ini akan disalurkan ke Yayasan Pesantren Islam Al Azhar karena Takaful bekerjasama dengan wakaf al-Azhar untuk mengelola dana wakafnya dan nanti pihak al-Azhar-nya yang akan menyalurkan wakaf tersebut ke seluruh Indonesia.

8. Bagaimana hubungan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan lembaga pengelola wakaf?

Jawab : Hubungan kerjasamanya Takaful kan sebagai pengumpul dana dari masyarakat, nanti setelah dana itu terkumpul dikelola seperti biasa oleh Takaful seperti diinvestasikan agar dana yang sedikit tadi bisa optimal dan nanti ketika masa perjanjian asuransi habis, hasil investasi atau manfaat Takaful akan di wakafkan sesuai persentase nya lalu disinilah peran Yayasan Pesantren Islam Al Azhar sebagai *nazhir* untuk selanjutnya dikelola.

9. **Pertanyaan** : Apa kelebihan dan kekurangan produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Kelebihan dari produk ini ya hampir sama dengan produk Takaful lainnya karena ada unsur proteksinya, peserta juga bisa berinvestasi sesuai keinginan tapi yang membedakan dengan produk Takaful lainnya peserta bisa berwakaf tanpa harus mengeluarkan uang yang banyak In sya Allah tabungan buat akhirat sudah dapat. Kalau untuk kekurangannya ya mungkin karena Takaful bekerjasama dengan wakaf al-Azhar jadi buat peserta yang

mau wakafnya disalurkan ketempat tertentu lumayan susah prosesnya, seperti misalnya lembaga wakaf yang dituju harus bersertifikasi BWI.

10. Pertanyaan : Apa yang membedakan produk Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf uang pada umumnya?

Jawab : Yang paling membedakan Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf tunai yang dikenal masyarakat yang pertama karena peserta akan mendapatkan perlindungan kalau terjadi resiko yang tidak diinginkan dan yang kedua peserta sekaligus bisa berinvestasi dengan jenis investasi sesuai keinginan peserta itu sendiri.

11. Pertanyaan : Apakah produk Takafulink Salam Wakaf telah memenuhi ketentuan dan syarat yang ditetapkan oleh Fatwa DSN MUI No. 106/DSN-MUI/X/2016?

Jawab : Takafulink Salam Wakaf diluncurkan baru pada bulan September tahun 2017 kemarin dan saat itu fatwa No.106 tentang manfaat asuransi dan manfaat investasi sudah ada ya, sehingga dibuatlah sesuai dengan aturan yang dibuat oleh DSN MUI, seperti contohnya aja nih mbak jumlah manfaat asuransi yang boleh diwakafkan paling banyak 45% di Takaful pun demikian, minimal wakaf 10% dan maksimalnya 45%. *In sya Allah* sudah sesuai.

HASIL WAWANCARA 2

Hasil wawancara tanggal 1 Februari 2018 pukul 12.30 WIB di kantor dengan Bapak Hilmi Irawan Widodo selaku Takaful *Regional Trainer* wilayah Jawa Timur PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang:

1. **Pertanyaan** : Apa yang dimaksud dengan produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Takafulink Salam Wakaf itu maksudnya wakaf berupa polis asuransi syariah yang mana nilai investasinya atau manfaat asuransinya diwakafkan oleh peserta atas persetujuannya ahli waris pada saat nanti polis jatuh tempo atau saat peserta meninggal dunia.

2. **Pertanyaan** : Apa yang melatarbelakangi PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengeluarkan produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Mbak nya tau nggak kalau perjalanan kita itu masih panjang sekali. Ada sebuah hadits yang bunyinya itu *“perjalananku setelah kematian begitu panjang, sementara perbekalan ku sangat sedikit (Abu Hurairah RA)”*. Sekarang saya tanya, mbaknya udah siap apa untuk perjalanan itu? Punya amal jariyah apa?. Nah disinilah Takaful berinisiatif untuk melayani masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Bukan hanya kebutuhan dunia, tapi akhirat juga. Berwakaf itu kan orang-orang mikirnya mahal, tapi Takaful mencoba untuk membantu orang-orang yang ingin berwakaf itu dengan uang yang tidak harus banyak agar bisa berwakaf juga. Ditambah lagi ada nilai plus proteksi dan investasinya.

3. Pertanyaan : Bagaimana penerapan produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang?

Jawab : Cara kerja Takafulink Salam Wakaf ini hampir sama dengan Takafulink Salam, cuma disini ada unsur wakafnya di akhir, karena ada wakafnya maka tentunya harta yang mau di wakafkan harus jelas berapa jumlahnya. Yang diwakafkan dari produk ini itu kan manfaat Takafulnya dan manfaat investasinya, Takaful sendiri sudah menentukan besaran porsi wakafnya. Untuk manfaat Takaful dasar sebesar 33% sisanya 67% akan diberikan ke ahli waris atau keluarga. Sedangkan manfaat investasinya maksimal 30% dan sisanya 55% untuk ahli waris atau keluarga.

4. Pertanyaan : Siapa target pasar produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Target pasarnya semua orang bisa ya, karena memang produk ini sebisa mungkin dibuat agar semua orang bisa melaksanakan wakaf meskipun tidak punya aset yang besar.

5. Pertanyaan : Bagaimana respon pasar terhadap produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Sekarang itu wakaf memang sedang ramai dibicarakan oleh beberapa asuransi ya, karena memang produk ini sebenarnya punya potensi besar. Beberapa masyarakat mungkin masih bingung dengan produk wakaf yang ada di asuransi ini. Untuk daerah Malang memang belum ada pesertanya ya, tapi saya rasa bukan karena produk ini tidak bagus tapi agennya ini yang harus mulai aktif lagi untuk sosialisasi produk. Takaful menambah produk kan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat juga, jadi

mari bersama kita kenalkan produk ini, bahkan bisa juga ajak kerjasama yayasan wakaf yang sudah bersertifikat *nadzir* dari BWI. Di Surabaya respon pasar bagus kok, jadi Malang pasti bisa juga.

6. Pertanyaan : Apa keuntungan yang diterima oleh peserta produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Gini mbak, mungkin sekarang mbaknya sehat, masih ngerasa kuat buat kuliah, buat kerja tapi kita nggak ada yang tahu kapan sakit, kapan meninggal. Kita mau berwakaf kalau sudah punya mobil, sudah punya rumah, butuh milyaran dan berapa lama? Tapi dengan Takafulink Salam Wakaf ini peserta sudah bisa menjamin keuangannya dan memiliki amal *jariyah*.

7. Pertanyaan : Bagaimana sistem pengelolaan dana wakaf yang sudah terkumpul ?

Jawab : Ini kan nanti dana wakaf akan terkumpul apabila polis sudah jatuh tempo atau kalau peserta meninggal dunia, nah uang wakafnya oleh Takaful akan diserahkan kepada Yayasan Pesantren Islam Al Azhar untuk selanjutnya disalurkan ke seluruh Indonesia bisa dalam bentuk pondok pesantren, masjid, rumah sakit, beasiswa dan banyak lagi.

8. Pertanyaan : Bagaimana hubungan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan lembaga pengelola wakaf?

Jawab : Pada saat produk ini *launching* pada tanggal 17 September tahun lalu (2017) Takaful menandatangani kesepakatan dengan Yayasan

Pesantren Islam Al Azhar sebagai *nadzir* yang nantinya menerima manfaat wakaf dari peserta asuransi.

9. Pertanyaan : Apa kelebihan dan kekurangan produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Sebenarnya asuransi itu kan tujuannya diambil bukan karena ada orang yang akan meninggal, tetapi karena ada orang yang harus bertahan hidup. Sama saja dengan Takafulink Salam Wakaf ini, kelebihanannya kalau peserta meninggal kelak, keluarga dan orang-orang yang menerima wakaf hidupnya bisa terus berlanjut, berkat siapa? Berkat kita. Karena kita sudah mempersiapkan dengan matang. Itu poin *plus*-nya. Untuk kekurangannya produk ini memang harus lebih gencar lagi dikenalkan kepada masyarakat karena belum banyak nih yang tahu kalau di asuransi pun bisa untuk berwakaf.

10. Pertanyaan : Apa yang membedakan produk Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf uang pada umumnya?

Jawab : Yang paling membedakan yaitu produk Takafulink Salam Wakaf ini peserta bisa dapat 3 manfaat sekaligus. Yaitu manfaat asuransi, manfaat investasi dan manfaat wakaf. Pasti kalau mbaknya berwakaf biasa ke lembaga wakaf tunai tidak akan ada proteksi untuk kesehatan, uang pertanggungan saat meninggal juga tidak akan dikasi, belum tentu juga bisa nyisihin uang untuk investasi. Takafulink Salam Wakaf ini paket komplit lah istilahnya.

11. Pertanyaan : Apakah produk Takafulink Salam Wakaf telah memenuhi ketentuan dan syarat yang ditetapkan oleh Fatwa DSN MUI No. 106/DSN-MUI/X/2016?

Jawab : Tentu sudah mbak ya, karena Takaful kan tidak mungkin mengeluarkan produk tanpa melihat peraturan yang berlaku. Selain itu dewan pengawas syariah juga tentu akan mengkaji produk ini. Apakah sudah sesuai atau tidak. Bisa dilihat juga dari ilustrasi, atau polisnya. Takaful sangat transparan tentang semua hal yang berkaitan dengan peserta, baik itu dari segi *ujrah*, premi nya berapa, yang harus di wakafkan berapa, itu semua jelas dan sudah sesuai aturan yang ada.

HASIL WAWANCARA 3

Hasil wawancara tanggal 30 Januari 2018 pukul 13.14 WIB dengan Pak Harryka Jodi selaku *Regional Trainer* Jawa dan Bali di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang.

1. **Pertanyaan** : Apa yang dimaksud dengan produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Makna wakaf sendiri itu berarti menahan harta dan hanya bisa dimanfaatkan untuk hal-hal yang diperbolehkan dan kepemilikannya terputus, jadi pewakaf dan penerima wakaf tidak boleh menjual, menghibahkan dan mewariskannya. Untuk hukum wakaf itu sendiri sudah diperbolehkan atas dasar Al-Qur'an dan Hadits. Takafulink Salam Wakaf ini produk baru yang dikeluarkan Takaful pada saat *milad* ke-23 T untuk menjawab kebutuhan nasabah. Takafulink Salam Wakaf ini adalah produk turunan dari Takafulink Salam. Perbedaanya itu hanya ada di wakaf nya saja. Nanti di produk Takafulink Salam Wakaf nilai investasi atau manfaat asuransinya diwakafkan oleh peserta atas persetujuan ahli warisnya juga. Wakaf ini akan diambil ketika polis jatuh tempo atau pada saat peserta meninggal dunia.

2. **Pertanyaan** : Apa yang melatarbelakangi PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengeluarkan produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Mungkin mbaknya juga sudah tahu ya, wakaf itu tujuannya untuk menyediakan fasilitas umum untuk masyarakat contohnya rumah ibadah, sekolah, rumah sakit dan lain-lain. Dalam QS. Ali-Imran Ayat 92 juga

dijelaskan seseorang tidak sampai pada suatu kebaikan sebelum dia menafkahkan sebagian hartanya. Dalam QS.Al-Baqarah ayat 261 kembali dijelaskan siapa yang menginfakan hartanya di jalan Allah perumpamaannya itu dalam satu biji menumbuhkan 10 tangkai pada setiap tangkainya Allah lipatgandakan pahalanya. Tapi permasalahannya adalah kan tidak semua orang punya aset atau harta yang banyak untuk wakaf. Karena kan selama ini orang-orang berfikirnya kalau berwakaf itu harus punya duit banyak, punya tanah. Tapi Takafulink Salam Wakaf ini beda, produk ini hadir menjadi solusi agar seluruh muslim dapat berwakaf meskipun tidak memiliki aset atau harta yang banyak.

3. **Pertanyaan :** Bagaimana penerapan produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang?

Jawab : Penerapannya memang tidak jauh beda dengan produk Takafulink Salam ya mbak ya, mbak nya kan *in sya* Allah juga sudah paham Takafulink Salam Wakaf itu bagaimana. Kalau Takafulink Salam itu nanti di akhirnya manfaat Takaful dan manfaat investasinya langsung kembali ke asabah lagi, tapi untuk produk Takafulink Salam Wakaf ini nanti di akhir manfaat Takaful dan manfaat investasinya di wakafkan. Besaran jumlah yang diwakafkan itu untuk manfaat Takafulnya 30% dan investasinya 33%. Tapi kalau peserta mau wakafnya lebih ya boleh, asalkan atas persetujuan ahli warisnya.

4. **Pertanyaan :** Siapa target pasar produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Kebetulan kemarin itu produk ini ditawarkan di salah satu SDIT di Purbalingga, setelah sosialisasi para wali murid tertarik untuk ikut produk ini. Jadi mereka mau nya nanti hasil wakaf itu disalurkan ke SDIT tersebut. Jadi setelah para wali murid ini sepakat untuk menggunakan produk Takafulink Salam Wakaf, tim saya yang waktu itu ke Purbalingga membuat list yayasan, panti asuhan, SDIT, Mts, dan MA yang bisa kita tawarkan produk ini. Jadi saya rasa produk ini pas untuk sebuah yayasan ya atau orang-orang yang memang merasa harus punya tabungan di akhirat. Tapi tidak menutup kemungkinan juga produk ini kita pasarkan untuk individu.

5. **Pertanyaan :** Bagaimana respon pasar terhadap produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Dari hasil sosialisasi saya di Purbalingga, disana saya datang bersama tim ke salah satu SDIT dan nyoba menawarkan ke wali muridnya. Dan *Alhamdulillah* responnya baik sekali, bahkan banyak lah dari wali murid yang akhirnya ikut produk ini dengan premi Rp.300.000,- . Saya rasa di Malang juga harus begitu ya, karena saya lihat banyak sekali yayasan dan lembaga islam disini. Agen harus bergerak lebih aktif lagi.

6. **Pertanyaan :** Apa keuntungan yang diterima oleh peserta produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Keuntungannya yang pertama itu, Takaful ini kan murni syariah ya mbak, jadi sudah dijamin tidak ada unsur-unsur yang dilarang dalam islam. Di produk ini juga peserta bisa sekaligus berinvestasi dan bebas juga

memilih jenis investasinya. Keuntungan lainnya produk ini peserta bisa menentukan proteksi sesuai kebutuhan.

7. **Pertanyaan :** Bagaimana sistem pengelolaan dana wakaf yang sudah terkumpul?

Jawab : Dana wakaf yang sudah terkumpul itu nanti Takaful serahkan ke Yayasan Pesantren Islam Al Azhar, dan nanti Al Azhar yang punya andil penuh untuk menyalurkan wakaf itu. Bisa dalam bentuk beasiswa, bangunan pendidikan, rumah sakit, dan masih banyak lagi.

8. **Pertanyaan :** Bagaimana hubungan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan lembaga pengelola wakaf?

Jawab : Kalau hubungan kerjasamanya Takaful memang di awal peluncuran produk ini bekerjasama dengan Yayasan Pesantren Islam Al-Azhar yang sudah lebih dulu punya produk wakaf polis asuransi. Yayasan Pesantren Islam Al- Azhar ini juga sudah punya sertifikat dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai *nadzir* wakaf uang yang resmi. Perannya Takaful disini sebagai pengumpul dana melalui premi karena ini wakaf polis asuransi ya, lalu nanti dari premi yang dibayarkan itu akan dikelola untuk dana *tabarru'*, investasi, *ujrah* juga. Nah di Takaful itu di akhir masa polis peserta akan dapat hasil investasi dan juga manfaat Takaful atau uang pertanggungan, dari hasil investasi dan manfaat Takaful itulah nanti sebagiannya akan di wakafkan sesuai dengan porsi yang telah di tetapkan. Setelah itu akan diserahkan ke wakaf al-Azhar untuk disalurkan ke masyarakat. Dengan kerjasama ini, untuk biaya akta ikrar wakaf akan

ditanggung oleh Yayasan Pesantren Islam Al Azhar. Namun, apabila nasabah ingin pengelolaan dana wakaf tidak disalurkan kepada Yayasan Pesantren Islam Al Azhar, maka yayasan lain yang ditunjuk harus memiliki sertifikat *Nadzir* dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) dan biaya pembuatan akta ikrar wakaf ditanggung peserta kemudian diurus oleh lembaga yang ditunjuk.

9. **Pertanyaan :** Apa kelebihan dan kekurangan produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Kelebihan produk ini bisa dilihat dari adanya unsur proteksi, bisa berinvestasi dan dapat berwakaf dalam kesatuan produk saja. Selain itu juga lembaga yang mengelola dana wakaf nantinya dapat dipercaya karena ya itu tadi sudah memiliki sertifikat dari BWI. Untuk kekurangannya wakaf polis asuransi ini memang belum banyak diketahui masyarakat ya, jadi sosialisasi produk ini juga harus lebih ekstra dan kekurangan yang lainnya itu seperti kasus peserta dari SDIT di Purbalingga yang ingin wakafnya disalurkan ke Pondok tempat anaknya bersekolah itu memang sedikit agak susah ya pengurusannya.

10. **Pertanyaan :** Apa yang membedakan produk Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf uang pada umumnya?

Jawab : Jelas yang membedakan adalah proteksi dan investasinya ya. Jadi kalau mbak nya berwakaf uang belum tentu juga mbak punya proteksi dan investasi untuk diri sendiri. Tapi kalau produk Takafulink Salam Wakaf *in sya Allah* proteksi, investasi sudah ada semua. Untuk kekurangannya kita

masih harus kerjasama dengan banyak lembaga wakaf ya, dan memang sosialisasi itu juga penting supaya produk ini lebih dikenal.

11. Pertanyaan : Apakah produk Takafulink Salam Wakaf telah memenuhi ketentuan dan syarat yang ditetapkan oleh Fatwa DSN MUI No. 106/DSN-MUI/X/2016?

Jawab : Jadi produk ini memang sudah disesuaikan dengan Fatwa DSN MUI No.106 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi baik dari segi akad yang digunakan, porsi dana yang di wakafkan, dan jenis investasi yang diambil.



HASIL WAWANCARA 4

Hasil wawancara tanggal 9 Februari 2018 pukul 10.52 di kantor dengan Ibu Mira Kusumawati selaku bagian administrasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang:

1. Pertanyaan : Apa yang dimaksud dengan produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Takafulink Salam Wakaf itu produk Takaful yang baru dan aslinya dari produk Takafulink Salam terus nantinya kan kalau produk Takafulink Salam kalau udah selesai hasilnya untuk peserta sendiri, tapi kalau Takafulink Salam Wakaf ini hasilnya disalurkan ke lembaga pengelola wakaf

1. Pertanyaan : Apa yang melatarbelakangi PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengeluarkan produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Sebenarnya itu banyak muslim yang ingin berwakaf tapi masih sangat sedikit yang punya produk wakaf polis ini, jadi karena Takaful murni syariah dan bisa membantu kenapa tidak.

2. Pertanyaan : Bagaimana penerapan produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang?

Jawab : Penerapannya sih enggak beda dengan Takafulink Salam biasa. Di Takafulink Salam Wakaf pun ketika peserta membayar premi nanti preminya akan dibagi jadi tiga bagian yaitu di dana *tabarru'*, investasi, *ujrah*. Yang membedakan ya cuma di akhir masa asuransi peserta hasil dari uang pertanggungannya akan diwakafkan sama hasil dari investasi nya juga

diwakafkan sesuai porsi yang ditetapkan. Setelah semuanya *deal* barulah nasabah akan dibuatkan polis asuransi Takafulink Salam Wakaf.

3. **Pertanyaan** : Apa keuntungan yang diterima oleh peserta produk Takafulink Salam Wakaf?

Jawab : Keuntungannya untuk peserta dapat proteksi, keluarga juga akan dapat santunan kalau peserta meninggal dunia. Keuntungan yang lain kalau misalnya kita nabung biasa kan uangnya bisa di ambil sewaktu-waktu, tapi kalau di asuransi kan beda. Sebagai asuransi murni syariah pertama, Takaful pasti akan menyalurkan dana wakaf yang sudah terkumpul dan ada akta notaris wakafnya.

4. **Pertanyaan** : Bagaimana sistem pengelolaan dana wakaf yang sudah terkumpul ?

Jawab : Awal mulanya premi yang sudah terkumpul itu akan dikelola sama pihak Takaful, dikelola oleh manajer investasi supaya dana nya tidak *stuck* dan bisa bertambah. Setelah dikelola oleh Takaful di akhir perjanjian asuransi akan di potong dana wakafnya sesuai kesepakatan dan diserahkan ke Yayasan Pesantren Islam Al Azhar Nah disalurkan ke orang yang membutuhkan ataupun ke ahli waris yang ditunjuk.

5. **Pertanyaan** : Bagaimana hubungan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan lembaga pengelola wakaf?

Jawab : Untuk hubungan kerjasamanya Takaful itu sebagai pengumpul dan pengelola dana nya, ketika masa asuransi selesai dana yang dikelola oleh

Takaful itu nanti akan di berikan ke lembaga al-Azhar untuk selanjutnya di salurkan ke hal yang bermanfaat.

- 6. Pertanyaan :** Apa kelebihan dan kekurangan produk Takafulink Salam Wakaf ?

Jawab : Kelebihan yang jelas di Takaful ada proteksi, kedua uang nya aman karena Takaful lembaga resmi, ketiga niat wakaf peserta akan terlaksana karena Takaful lembaga yang *in sya* Allah amanah, bayar wakaf lewat Takaful akan lebih meringankan. Untuk kekurangannya menurut saya belum banyak lembaga wakaf yang bisa diajak kerja sama dengan Takaful karena untuk kerjasama agak susah seperti harus ada akta notaris resmi dari Badan Wakaf Indonesia. Kalau bisa disetiap kota itu ada lembaga yang bisa bekerjasama dengan Takaful.

- 7. Pertanyaan :** Apa yang membedakan produk Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf uang pada umumnya?

Jawab : Perbedaanya kalau di Takaful udah ada perjanjian di awal kalau dana akan di wakafkan, bisa jadi kalau wakaf tunai biasa nanti uangnya tidak di wakafkan oleh ahli waris kalau itu berupa wasiat. Perbedaan lainnya kalau di Takaful lembaga yang menerima wakaf harus bersertifikat resmi. Kalau wakaf uang biasa mungkin bisa dimana saja ya, tapi seandainya lembaga tersebut tidak amanah kan susah.

- 8. Pertanyaan :** Apakah produk Takafulink Salam Wakaf telah memenuhi ketentuan dan syarat yang ditetapkan oleh Fatwa DSN MUI No. 106/DSN-MUI/X/2016?

Jawab : Sudah memenuhi aturan fatwa DSN, karena di Takaful ada ketentuannya juga minimal yang harus di wakafkan itu sudah disesuaikan dengan DSN-MUI. Dan juga di Takaful kan ada dewan pengawas syariah jadi pasti produk Takafulink Salam Wakaf ini udah disesuaikan.



No.	Daftar Pertanyaan	Jawaban	Narasumber
1.	Apa yang dimaksud dengan produk Takafulink Salam Wakaf ?	Jadi Takafulink Salam Wakaf itu adalah produk barunya Takaful dalam bentuk wakaf polis asuransi. Secara singkatnya produk ini memberikan fasilitas pada peserta untuk mewakafkan manfaat asuransi dan juga investasi yang dia punya. Dan produk Takafulink Salam Wakaf ini mbak adalah produk turunan dari produk unit link dengan menambahkan fitur wakaf di dalamnya.	Ibu Imama Zuchroh
		Takafulink Salam Wakaf itu maksudnya wakaf berupa polis asuransi syariah yang mana nilai investasinya atau manfaat asuransinya diwakafkan oleh peserta atas persetujuannya ahli waris pada saat nanti polis jatuh tempo atau saat peserta meninggal dunia.	Bapak Hilmi Irawan Widodo
		Makna wakaf sendiri itu berarti menahan harta dan hanya bisa dimanfaatkan untuk hal-hal yang diperbolehkan dan kepemilikannya terputus, jadi pewakaf dan penerima wakaf tidak boleh menjual, menghibahkan dan	Bapak Harryka Jody

		mewariskannya. Untuk hukum wakaf itu sendiri sudah diperbolehkan atas dasar Al-Qur'an dan Hadits. Takafulink Salam Wakaf ini produk baru yang dikeluarkan Takaful pada saat <i>milad</i> ke-23 T untuk menjawab kebutuhan nasabah. Takafulink Salam Wakaf ini adalah produk turunan dari Takafulink Salam. Perbedaanya itu hanya ada di wakaf nya saja. Nanti di produk Takafulink Salam Wakaf nilai investasi atau manfaat asuransinya diwakafkan oleh peserta atas persetujuan ahli warisnya juga. Wakaf ini akan diambil ketika polis jatuh tempo atau pada saat peserta meninggal dunia.	
		Takafulink Salam Wakaf itu produk Takaful yang baru dan aslinya dari produk Takafulink Salam terus nantinya kan kalau produk Takafulink Salam kalau udah selesai hasilnya untuk peserta sendiri, tapi kalau Takafulink Salam Wakaf ini hasilnya disalurkan ke lembaga pengelola wakaf	Ibu Kusumawati Mira

2.	Apa yang melatarbelakangi PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk mengeluarkan produk Takafulink Salam Wakaf?	Jadi gini, kan sekarang banyak orang yang ingin wakaf biasanya kan wakaf itu ada banyak, ada wakaf tanah, wakaf bangunan, dan wakaf tunai kan juga bisa. Tapi nggak semua orang punya aset itu untuk diwakafkan, sehingga muncul sebuah pemikiran bahwa setiap orang bisa berwakaf dalam jumlah besar meskipun tidak sekarang. Jadi salah satunya dengan apa, ya kalau misalnya kita nabung di bank Rp.100.000,- aja selama 10 tahun paling nggak sampai Rp.20.000.000,-kan hasilnya, jadi dengan seperti ini, konsep Takafulink Salam Wakaf itu dengan menabung sedikit taulah Rp.200.000 – Rp.500.000,- ada <i>al-khairat</i> nya sekitar 40% dari saldo anda saat itu dan jumlahnya bisa sangat besar jadinya kita bisa berwakaf dalam jumlah besar juga. Jadi produk ini membantu masyarakat untuk bisa merencanakan wakaf atau berwakaf walaupun dengan dana yang sedikit.	Ibu Imama Zuchroh
		Mbak nya tau nggak kalau perjalanan kita itu masih panjang sekali. Ada sebuah hadits yang	Bapak Hilmi Irawan Widodo

		bunyinya itu <i>“perjalananku setelah kematian begitu panjang, sementara perbekalan ku sangat sedikit (Abu Hurairah RA)”</i>. Sekarang saya tanya, mbaknya udah siap apa untuk perjalanan itu? Punya amal jariyah apa?. Nah disinilah Takaful berinisiatif untuk melayani masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Bukan hanya kebutuhan dunia, tapi akhirat juga. Berwakaf itu kan orang-orang mikirnya mahal, tapi Takaful mencoba untuk membantu orang-orang yang ingin berwakaf itu dengan uang yang tidak harus banyak agar bisa berwakaf juga. Ditambah lagi ada nilai plus proteksi dan investasinya.	
		Mungkin mbaknya juga sudah tahu ya, wakaf itu tujuannya untuk menyediakan fasilitas umum untuk masyarakat contohnya rumah ibadah, sekolah, rumah sakit dan lain-lain. Dalam QS. Ali-Imran Ayat 92 juga dijelaskan seseorang tidak sampai pada suatu kebaikan sebelum dia menafkahkan sebagian hartanya. Dalam QS. Al-Baqarah ayat 261 kembali dijelaskan siapa yang menginfakan	Bapak Harryka Jody

		hartanya di jalan Allah perumpamaannya itu dalam satu biji menumbuhkan 10 tangkai pada setiap tangkainya Allah lipatgandakan pahalanya. Tapi permasalahannya adalah kan tidak semua orang punya aset atau harta yang banyak untuk wakaf. Karena kan selama ini orang-orang berfikirnya kalau berwakaf itu harus punya duit banyak, punya tanah. Tapi Takafulink Salam Wakaf ini beda, produk ini hadir menjadi solusi agar seluruh muslim dapat berwakaf meskipun tidak memiliki aset atau hartayang banyak.	
		Sebenarnya itu banyak muslim yang ingin berwakaf tapi masih sangat sedikit yang punya produk wakaf polis ini, jadi karena Takaful murni syariah dan bisa membantu kenapa tidak.	Ibu Mira Kusumawati
3.	Bagaimana penerapan produk Takafulink Salam Wakaf di PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Perwakilan Malang?	Oke, jadi untuk produk ini ada beberapa ketentuan mbak, mulai dari usia masuk peserta dan pemegang polisnya dimulai dari umur 17 tahun – 65 tahun dan masa asuransinya minimal 5 tahun dan maksimal pesertanya umur 80	Ibu Imama Zuchroh

		tahun. Cara bayar untuk preminya bisa bulanan sebesar Rp.100.000,- , triwulannya sebesar Rp.300.000,- , semesteran sebesar Rp.600.000,- dan tahunan nya ya Rp.1.200.000,- . Tapi biasanya diambil tiga bulan sekali untuk pembayaran preminya. Nah yang paling penting itu persentase dana wakaf yang dikeluarkan oleh peserta dari manfaat Takaful (uang pertanggungan/ kontribusi dasar) maksimalnya 30% dan manfaat investasinya maksimal 33% jadi wakaf yang mau peserta keluarkan tidak boleh melebihi persentase itu tadi kecuali disetujui oleh ahli warisnya.	
		Cara kerja Takafulink Salam Wakaf ini hampir sama dengan Takafulink Salam, cuma disini ada unsur wakafnya di akhir, karena ada wakafnya maka tentunya harta yang mau di wakafkan harus jelas berapa jumlahnya. Yang diwakafkan dari produk ini itu kan manfaat Takafulnya dan manfaat investasinya, Takaful sendiri sudah menentukan besaran porsi wakafnya. Untuk manfaat Takaful dasar sebesar 33% sisanya 67%	Bapak Hilmi Irawan Widodo

		akan diberikan ke ahli waris atau keluarga. Sedangkan manfaat investasinya maksimal 30% dan sisanya 55% untuk ahli waris atau keluarga.	
		Penerapannya memang tidak jauh beda dengan produk Takafulink Salam ya mbak ya, mbak nya kan <i>in sya Allah</i> juga sudah paham Takafulink Salam Wakaf itu bagaimana. Kalau Takafulink Salam itu nanti di akhirnya manfaat Takaful dan manfaat investasinya langsung kembali ke asabah lagi, tapi untuk produk Takafulink Salam Wakaf ini nanti di akhir manfaat Takaful dan manfaat investasinya di wakafkan. Besaran jumlah yang diwakafkan itu untuk manfaat Takafulnya 30% dan investasinya 33%. Tapi kalau peserta mau wakafnya lebih ya boleh, asalkan atas persetujuan ahli warisnya.	Bapak Harryka Jody
		Penerapannya sih enggak beda dengan Takafulink Salam biasa. Di Takafulink Salam Wakaf pun ketika peserta membayar premi nanti premi tersebut akan dibagi menjadi tiga bagian yaitu untuk	Ibu Mira Kusumawati

		dana <i>tabarru'</i>, investasi, <i>ujrah</i>. Yang membedakan ya cuma di akhir masa asuransi peserta hasil dari uang pertanggungannya akan diwakafkan sama hasil dari investasi nya juga diwakafkan sesuai porsi yang ditetapkan. Setelah semuanya <i>deal</i> barulah nasabah akan dibuatkan polis asuransi Takafulink Salam Wakaf.	
4.	Siapa target pasar produk Takafulink Salam Wakaf ?	Target pasarnya ya semua orang dan untuk keuntungannya yaitu bisa berwakaf dengan jumlah yang kecil sehingga tidak menunda-nunda untuk melakukan wakaf karena kan seperti yang kita tahu ya mbak banyak orang berfikirannya bahwa wakaf itu mahal jadi disinilah keuntungan yang peserta dapatkan. Target pasarnya semua orang bisa ya, karena memang produk ini sebisa mungkin dibuat agar semua orang bisa melaksanakan wakaf meskipun tidak punya aset yang besar. Kebetulan kemarin itu produk ini ditawarkan di salah satu SDIT di Purbalingga, setelah sosialisasi para wali murid tertarik untuk ikut	Ibu Imama Zuchroh Bapak Hilmi Irawan Widodo Bapak Harryka Jody

		produk ini. Jadi mereka mau nya nanti hasil wakaf itu disalurkan ke SDIT tersebut. Jadi setelah para wali murid ini sepakat untuk menggunakan produk Takafulink Salam Wakaf, tim saya yang waktu itu ke Purbalingga membuat <i>list</i> yayasan, panti asuhan, SDIT, Mts, dan MA yang bisa kita tawarkan produk ini. Jadi saya rasa produk ini pas untuk sebuah yayasan ya atau orang-orang yang memang merasa harus punya tabungan di akhirat. Tapi tidak menutup kemungkinan juga produk ini kita pasarkan untuk individu.	
5.	Bagaimana respon pasar terhadap produk Takafulink Salam Wakaf ?	Kalau di Malang memang belum ada peserta nya ya mbak buat produk Takafulink Salam Wakaf. Alasannya bukan karena produk ini enggak bagus atau apa, cuma memang saya akhir tahun lalu masih belum bisa optimal lagi di Takaful dan agen-agen juga sepertinya perlu dibangkitkan lagi semangatnya biar sama-sama membangun Takaful Malang ini. Kita baru bentuk tim untuk nanti kita sosialisasikan ke yayasan-yayasan yang ada di Malang dan <i>in sya</i> Allah dalam waktu dekat akan	Ibu Imama Zucroh

		ada <i>gathering</i> untuk menjelaskan dan menawarkan produk ini. Saya yakin produk ini sama menariknya dengan Takafulink Salam dan Takaful Dana Pendidikan.	
		Kalau di Malang memang belum ada peserta nya ya mbak buat produk Takafulink Salam Wakaf. Alasannya bukan karena produk ini enggak bagus atau apa, cuma memang saya akhir tahun lalu masih belum bisa optimal lagi di Takaful dan agen-agen juga sepertinya perlu dibangkitkan lagi semangatnya biar sama-sama membangun Takaful Malang ini. Kita baru bentuk tim untuk nanti kita sosialisasikan ke yayasan-yayasan yang ada di Malang dan <i>in sya</i> Allah dalam waktu dekat akan ada <i>gathering</i> untuk menjelaskan dan menawarkan produk ini. Saya yakin produk ini sama menariknya dengan Takafulink Salam dan Takaful Dana Pendidikan.	Bapak Hilmi Irawan Widodo
		Dari hasil sosialisasi saya di Purbalingga, disana saya datang bersama tim ke salah satu SDIT dan nyoba menawarkan ke wali muridnya. Dan <i>Alhamdulillah</i>	Bapak Harryka Jody

		responnya baik sekali, bahkan banyak lah dari wali murid yang akhirnya ikut produk ini dengan premi Rp.300.000,- . Saya rasa di Malang juga harus begitu ya, karena saya lihat banyak sekali yayasan dan lembaga islam disini. Agen harus bergerak lebih aktif lagi.	
6.	Apa keuntungan yang diterima oleh peserta produk Takafulink Salam Wakaf?	Kelebihan dari produk ini ya hampir sama dengan produk Takaful lainnya karena ada unsur proteksinya, peserta juga bisa berinvestasi sesuai keinginan tapi yang membedakan dengan produk Takaful lainnya peserta bisa berwakaf tanpa harus mengeluarkan uang yang banyak In sya Allah tabungan buat akhirat sudah dapat. Kalau untuk kekurangannya ya mungkin karena Takaful bekerjasama dengan wakaf al-Azhar jadi buat peserta yang mau wakafnya disalurkan ketempat tertentu lumayan susah prosesnya.	Ibu Imama Zuchroh
		Gini mbak, mungkin sekarang mbaknya sehat, masih ngerasa kuat buat kuliah, buat kerja tapi kita nggak ada yang tahu kapan	Bapak Hilmi Irawan Widodo

		sakit, kapan meninggal. Kita mau berwakaf kalau sudah punya mobil, sudah punya rumah, butuh milyaran dan berapa lama? Tapi dengan Takafulink Salam Wakaf ini peserta sudah bisa menjamin keuangannya dan memiliki amal <i>jariyah</i> .	
		Keuntungannya yang pertama itu, Takaful ini kan murni syariah ya mbak, jadi sudah dijamin tidak ada unsur-unsur yang dilarang dalam islam. Di produk ini juga peserta bisa sekaligus berinvestasi dan bebas juga memilih jenis investasinya. Keuntungan lainnya produk ini peserta bisa menentukan proteksi sesuai kebutuhan.	Bapak Harryka Jody
		Keuntungannya untuk peserta dapat proteksi, keluarga juga akan dapat santunan kalau peserta meninggal dunia. Keuntungan yang lain kalau misalnya kita nabung biasa kan uangnya bisa di ambil sewaktu-waktu, tapi kalau di asuransi kan beda. Sebagai salah satu asuransi murni syariah pertama di Indonesia, Takaful pasti akan menyalurkan dana	Ibu Mira Kusumawati

		wakaf yang sudah terkumpul dan ada akta notaris wakafnya.	
7.	Bagaimana sistem pengelolaan dana wakaf yang sudah terkumpul ?	Jadi dana wakaf yang sudah ada di Takaful ini akan disalurkan ke Yayasan Pesantren Islam Al Azhar karena Takaful bekerjasama dengan wakaf al-Azhar untuk mengelola dana wakafnya dan nanti pihak al-Azhar-nya yang akan menyalurkan wakaf tersebut ke seluruh Indonesia.	Ibu Imama Zuchroh
		Ini kan nanti dana wakaf akan terkumpul apabila polis sudah jatuh tempo atau kalau peserta meninggal dunia, nah uang wakafnya oleh Takaful akan diserahkan kepada Yayasan Pesantren Islam Al Azhar untuk selanjutnya disalurkan ke seluruh Indonesia bisa dalam bentuk pondok pesantren, masjid, rumah sakit, beasiswa dan banyak lagi.	Bapak Hilmi Irawan Widodo
		Dana wakaf yang sudah terkumpul itu nanti Takaful serahkan ke Yayasan Pesantren Islam Al Azhar, dan nanti Al Azhar yang punya andil penuh untuk menyalurkan wakaf itu. Bisa dalam bentuk beasiswa, bangunan	Bapak Harryka Jody

		pendidikan, rumah sakit, dan masih banyak lagi.	
		Awal mulanya premi yang sudah terkumpul itu akan dikelola sama pihak Takaful, dikelola oleh manajer investasi supaya dana nya tidak <i>stuck</i> dan bisa bertambah. Setelah dikelola oleh Takaful di akhir perjanjian asuransi akan di potong dana wakafnya sesuai kesepakatan dan diserahkan ke Yayasan Pesantren Islam Al Azhar Nah disalurkan ke orang yang membutuhkan ataupun ke ahli waris yang ditunjuk.	Ibu Mira Kusumawati
8.	Bagaimana hubungan kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan lembaga pengelola wakaf ?	Hubungan kerjasamanya Takaful kan sebagai pengumpul dana dari masyarakat, nanti setelah dana itu terkumpul dikelola seperti biasa oleh Takaful seperti diinvestasikan agar dana yang sedikit tadi bisa optimal dan nanti ketika masa perjanjian asuransi habis, hasil investasi atau manfaat Takaful akan di wakafkan sesuai persentase nya lalu disinilah peran Yayasan Pesantren Islam Al Azhar sebagai <i>nazhir</i> untuk selanjutnya dikelola.	Ibu Imama Zuchroh

	Pada saat produk ini <i>launching</i> pada tanggal 17 September tahun lalu (2017) Takaful menandatangani kesepakatan dengan Yayasan Pesantren Islam Al Azhar sebagai <i>nadzir</i> yang nantinya menerima manfaat wakaf dari peserta asuransi.	Bapak Hilmi Irawan Widodo
	Kalau hubungan kerjasamanya Takaful memang di awal peluncuran produk ini bekerjasama dengan Yayasan Pesantren Islam Al- Azhar yang sudah lebih dulu punya produk wakaf polis asuransi. Yayasan Pesantren Islam Al- Azhar ini juga sudah punya sertifikat dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai <i>nadzir</i> wakaf uang yang resmi. Perannya Takaful disini sebagai pengumpul dana melalui premi karena ini wakaf polis asuransi ya, lalu nanti dari premi yang dibayarkan itu akan dikelola untuk dana <i>tabarru'</i>, investasi, <i>ujrah</i> juga. Nah di Takaful itu di akhir masa polis peserta akan dapat hasil investasi dan juga manfaat Takaful atau uang pertanggungan, dari hasil investasi dan manfaat Takaful itulah nanti sebagiannya	Bapak Harryka Jody

		akan di wakafkan sesuai dengan porsi yang telah ditetapkan. Setelah itu akan diserahkan ke wakaf al-Azhar untuk disalurkan ke masyarakat. Dengan kerjasama ini, untuk biaya akta ikrar wakaf akan ditanggung oleh Yayasan Pesantren Islam Al Azhar. Namun, apabila nasabah ingin pengelolaan dana wakaf tidak disalurkan kepada Yayasan Pesantren Islam Al Azhar, maka yayasan lain yang ditunjuk harus memiliki sertifikat <i>Nadzir</i> dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) dan biaya pembuatan akta ikrar wakaf ditanggung peserta kemudian diurus oleh lembaga yang ditunjuk.	
		Untuk hubungan kerjasamanya Takaful itu sebagai pengumpul dan pengelola dana nya, ketika masa asuransi selesai dana yang dikelola oleh Takaful itu nanti akan diberikan ke lembaga al-Azhar untuk selanjutnya di salurkan ke hal yang bermanfaat.	Ibu Mira Kusumawati
9.	Apa kelebihan dan kekurangan produk	Kelebihan dari produk ini ya hampir sama dengan produk Takaful lainnya karena ada unsur	Bu Imama Zuchroh

	Takafulink Salam Wakaf ?	proteksinya, peserta juga bisa berinvestasi sesuai keinginan tapi yang membedakan dengan produk Takaful lainnya peserta bisa berwakaf tanpa harus mengeluarkan uang yang banyak In sya Allah tabungan buat akhirat sudah dapat. Kalau untuk kekurangannya ya mungkin karena Takaful bekerjasama dengan wakaf al-Azhar jadi buat peserta yang mau wakafnya disalurkan ketempat tertentu lumayan susah prosesnya, seperti misalnya lembaga wakaf yang dituju harus bersertifikasi BWI.	
		Sebenarnya asuransi itu kan tujuannya diambil bukan karena ada orang yang akan meninggal, tetapi karena ada orang yang harus bertahan hidup. Sama saja dengan Takafulink Salam Wakaf ini, kelebihanannya kalau peserta meninggal kelak, keluarga dan orang-orang yang menerimawakaf hidupnya bisa terus berlanjut, berkat siapa? Berkat kita. Karena kita sudah mempersiapkan dengan matang. Itu poin <i>plus</i>-nya. Untuk kekurangannya produk ini memang harus lebih gencar lagi	Bapak Hilmi Irawan Widodo

		dikenalkan kepada masyarakat karena belum banyak nih yang tahu kalau di asuransi pun bisa untuk berwakaf.	
		Kelebihan produk ini bisa dilihat dari adanya unsur proteksi, bisa berinvestasi dan dapat berwakaf dalam kesatuan produk saja. Selain itu juga lembaga yang mengelola dana wakaf nantinya dapat dipercaya karena ya itu tadi sudah memiliki sertifikat dari BWI. Untuk kekurangannya wakaf polis asuransi ini memang belum banyak diketahui masyarakat ya, jadi sosialisasi produk ini juga harus lebih ekstra dan kekurangan yang lainnya itu seperti kasus peserta dari SDIT di Purbalingga yang ingin wakafnya disalurkan ke Pondok tempat anaknya bersekolah itu memang sedikit agak susah ya pengurusannya.	Bapak Harryka Jody
		Kelebihan yang jelas di Takaful ada proteksi, kedua uang nya aman karena Takaful lembaga resmi, ketiga niat wakaf peserta akan terlaksana karena Takaful lembaga yang <i>in sya</i> Allah amanah, bayar wakaf lewat Takaful akan lebih	Ibu Mira Kusumawati

		meringankan. Untuk kekurangannya menurut saya belum banyak lembaga wakaf yang bisa diajak kerja sama dengan Takaful karena untuk kerjasama agak susah seperti harus ada akta notaris resmi dari Badan Wakaf Indonesia. Kalau bisa disetiap kota itu ada lembaga yang bisa bekerjasama dengan Takaful.	
10.	Apa yang membedakan produk Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf uang pada umumnya?	Yang paling membedakan Takafulink Salam Wakaf dengan wakaf tunai yang dikenal masyarakat yang pertama karena peserta akan mendapatkan perlindungan kalau terjadi resiko yang tidak diinginkan dan yang kedua peserta sekaligus bisa berinvestasi dengan jenis investasi sesuai keinginan peserta itu sendiri.	Ibu Imama Zuchroh
		Yang paling membedakan yaitu produk Takafulink Salam Wakaf ini peserta bisa dapat 3 manfaat sekaligus. Yaitu manfaat asuransi, manfaat investasi dan manfaat wakaf. Pastinya kalau mbaknya berwakaf biasa ke lembaga wakaf tunai tidak akan ada proteksi untuk kesehatan, uang pertanggungan	Bapak Hilmi Irawan Widodo

		saat meninggal juga tidak akan dikasi, belum tentu juga bisa nyisihin uang untuk investasi. Takafulink Salam Wakaf ini paket komplit lah istilahnya.	
		Jelas yang membedakan adalah proteksi dan investasinya ya. Jadi kalau mbak nya berwakaf uang belum tentu juga mbak punya proteksi dan investasi untuk diri sendiri. Tapi kalau produk Takafulink Salam Wakaf <i>in sya</i> Allah proteksi, investasi sudah ada semua. Untuk kekurangannya kita masih harus kerjasama dengan banyak lembaga wakaf ya, dan memang sosialisasi itu juga penting supaya produk ini lebih dikenal.	Bapak Harryka Jody
		Perbedaanya kalau di Takaful udah ada perjanjian di awal kalau dana akan di wakafkan, bisa jadi kalau wakaf tunai biasa nanti uangnya tidak di wakafkan oleh ahli waris kalau itu berupa wasiat. Perbedaan lainnya kalau di Takaful lembaga yang menerima wakaf harus bersertifikat resmi. Kalau wakaf uang biasa mungkin bisa dimana	Ibu Mira Kusumawati

		saja ya, tapi seandainya lembaga tersebut tidak amanah kan susah.	
11.	Apakah produk Takafulink Salam Wakaf telah memenuhi ketentuan dan syarat yang ditetapkan oleh Fatwa DSN MUI No. 106/DSN-MUI/X/2016?	Takafulink Salam Wakaf diluncurkan baru pada bulan September tahun 2017 kemarin dan saat itu fatwa No.106 tentang manfaat asuransi dan manfaat investasi sudah ada ya, sehingga dibuatlah sesuai dengan peraturan yang ditetapkan oleh DSN MUI, seperti contohnya aja nih mbak jumlah manfaat asuransi yang boleh diwakafkan paling banyak 45% di Takaful pun demikian, minimal wakaf 10% dan maksimalnya 45%. <i>In sya Allah</i> sudah sesuai. Tentu sudah mbak ya, karena Takaful kan tidak mungkin mengeluarkan produk tanpa melihat peraturan yang berlaku. Selain itu dewan pengawassyariah juga tentu akan mengkaji produk ini. Apakah sudah sesuai atau tidak. Bisa dilihat juga dari ilustrasi, atau polisnya. Takaful sangat transparan tentang semua hal yang berkaitan dengan peserta, baik itu dari segi <i>ujrah</i>, premi nya berapa, yang harus di wakafkan	Ibu Imama Zuchroh Bapak Hilmi Irawan Widodo

		berapa, itu semua jelas dan sudah sesuai aturan yang ada.	
		Jadi produk ini memang sudah disesuaikan dengan Fatwa DSN MUI No.106 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi baik dari segi akad yang digunakan, porsi dana yang di wakafkan, dan jenis investasi yang diambil.	Bapak Harryka Jody
		Sudah memenuhi aturan fatwa DSN, karena di Takaful ada ketentuannya juga minimal yang harus di wakafkan itu sudah disesuaikan dengan DSN-MUI. Dan juga di Takaful kan ada dewan pengawas syariah jadi pasti produk Takafulink Salam Wakaf ini udah disesuaikan.	Ibu Mira Kusumawati

TAKAFULINK - Ilustrasi Takafulink Salam Wakaf

DATA PESERTA		takafulink Salam takaful unit link	
Nama Peserta	: Mustofa Kamal / P	Alamat	: Jl. Raya Rumpin 12 Ciseeng, Kabupaten Bogor
Tanggal Lahir Peserta	: 20-06-1998	No. Telp	: 081248270912
Usia Peserta	: 20	No. HP	: 081248270912
Nama Pemegang Polis	: Mustofa Kamal	Email	: kamalmustofa20@gmail.com
Tanggal Lahir Pemegang Polis	: 20-06-1998	Tanggal ilustrasi pertama	
Usia Pemegang Polis	: 20		
Masa Perjanjian	: 60		
Cara Bayar	: Bulanan		
Nama Lembaga Wakaf/Nazhir	: Baitul Maal Muamalat		
Persentase Wakaf			
Manfaat Takaful	: 30 %		
Manfaat Investasi	: 33 %		
Kontribusi Bulanan	: 300,000		
Kontribusi Top Up Reguler	: 300,000		
Kontribusi Top Up Un Reguler Awal Polis	: 0		
Masa Pembayaran Kontribusi	: 10		
PILIHAN JENIS INVESTASI		TABARRU' DAN UJROH	
Istiqomah	: 20%	Tabarru' dan Ujroh per bulan *)	
Mizan	: 30%	41.250	
Ahsan	: 30%	16.500	
Alla	: 20%		
MANFAAT TAKAFUL			
	Besar Manfaat Takaful		
Dana Santunan Al-Khairat	: 300,000,000		
Dana Santunan Kecelakaan Diri	: 100,000,000		
RINGKASAN MANFAAT **)			
Al-Khairat	: Bila peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka yang ditunjuk akan menerima manfaat sebesar Dana Santunan Al-Khairat.		
Kecelakaan Diri	: 1) Bila peserta meninggal dunia karena kecelakaan sebelum mencapai usia 65 tahun, selain menerima Manfaat Al-Khairat maka yang ditunjuk akan menerima manfaat sebesar Dana Santunan Kecelakaan Diri. 2) Bila peserta mengalami cacat tetap karena kecelakaan sebelum mencapai usia 65 tahun, maka peserta akan menerima manfaat sesuai prosentase dari Dana Santunan Kecelakaan Diri.		
*) Tabarru' dan ujroh diatas merupakan Kontribusi Resiko pada saat usia masuk. Kontribusi Resiko akan berubah dari tahun ke tahun, sesuai dengan usia yang dicapai pada tahun berjalan. 75% Kontribusi Resiko yang ada akan dimasukkan kedalam dana tabarru' dan 25% akan diambil sebagai ujroh pengelolaan dana tabarru'. Tabarru' adalah sebagian dari Kontribusi Resiko Peserta yang diizinkan untuk saling tolong-menolong diantara sesama Peserta yang digunakan untuk membantu Peserta lain yang mengalami musibah. **) Ketentuan lebih rinci dan mengikat, tercantum dalam Polis Takafulink.			
Disajikan	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005	Menjelaskan, Tanda Tangan Agen	Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis
Tanggal	19-02-2018 07:50:02		
Key	1319022018020750521333		

Kontribusi

Tahun	Usia	Kontribusi Setahun	Kontribusi Top Up Un Regular	Penarikan	Akumulasi Kontribusi
1	20	7,200,000	0	0	7,200,000
2	21	7,200,000	0	0	14,400,000
3	22	7,200,000	0	0	21,600,000
4	23	7,200,000	0	0	28,800,000
5	24	7,200,000	0	0	36,000,000
6	25	7,200,000	0	0	43,200,000
7	26	7,200,000	0	0	50,400,000
8	27	7,200,000	0	0	57,600,000
9	28	7,200,000	0	0	64,800,000
10	29	7,200,000	0	0	72,000,000
11	30		0	0	72,000,000
12	31		0	0	72,000,000
13	32		0	0	72,000,000
14	33		0	0	72,000,000
15	34		0	0	72,000,000
16	35		0	0	72,000,000
17	36		0	0	72,000,000
18	37		0	0	72,000,000
19	38		0	0	72,000,000
20	39		0	0	72,000,000
21	40		0	0	72,000,000
22	41		0	0	72,000,000
23	42		0	0	72,000,000
24	43		0	0	72,000,000
25	44		0	0	72,000,000
26	45		0	0	72,000,000
27	46		0	0	72,000,000
28	47		0	0	72,000,000
29	48		0	0	72,000,000
30	49		0	0	72,000,000
31	50		0	0	72,000,000
32	51		0	0	72,000,000
33	52		0	0	72,000,000
34	53		0	0	72,000,000
35	54		0	0	72,000,000
36	55		0	0	72,000,000
37	56		0	0	72,000,000
38	57		0	0	72,000,000
39	58		0	0	72,000,000
40	59		0	0	72,000,000
41	60		0	0	72,000,000
42	61		0	0	72,000,000
43	62		0	0	72,000,000
44	63		0	0	72,000,000
45	64		0	0	72,000,000
46	65		0	0	72,000,000
47	66		0	0	72,000,000
48	67		0	0	72,000,000
49	68		0	0	72,000,000
50	69		0	0	72,000,000
51	70		0	0	72,000,000
52	71		0	0	72,000,000
53	72		0	0	72,000,000
54	73		0	0	72,000,000
55	74		0	0	72,000,000
56	75		0	0	72,000,000
57	76		0	0	72,000,000
58	77		0	0	72,000,000
59	78		0	0	72,000,000
60	79		0	0	72,000,000

Disajikan AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005 Menjelaskan, Tanda Tangan Agen Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis

Disajikan AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005 Menjelaskan, Tanda Tangan Agen Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis

Tanggal 19-02-2018 07:50:02

Key 1319022018020750521333

Table Perhitungan Ilustrasi Gabungan

Tahun	Usia	Manfaat Takaful					
		Peserta Hidup			Peserta Meninggal		
		rendah	sedang	tinggi	rendah	sedang	tinggi
1	20	4,819	4,921	4,987	304,819	304,921	304,987
2	21	10,098	10,512	10,786	310,098	310,512	310,786
3	22	15,981	16,955	17,618	315,981	316,955	317,618
4	23	22,864	24,700	25,984	322,864	324,700	325,984
5	24	30,054	33,106	35,296	330,054	333,106	335,296
6	25	37,566	42,230	45,667	337,566	342,230	345,667
7	26	45,416	52,135	57,223	345,416	352,135	357,223
8	27	53,619	62,887	70,104	353,619	362,887	370,104
9	28	62,192	74,561	84,469	362,192	374,561	384,469
10	29	71,153	87,237	100,496	371,153	387,237	400,496
11	30	73,333	93,662	110,949	373,333	393,662	410,949
12	31	75,619	100,647	122,659	375,619	400,647	422,659
13	32	78,017	108,241	135,783	378,017	408,241	435,783
14	33	80,533	116,497	150,497	380,533	416,497	450,497
15	34	83,145	125,446	166,973	383,145	425,446	466,973
16	35	85,855	135,146	185,432	385,855	435,146	485,432
17	36	88,662	145,658	206,118	388,662	445,658	506,118
18	37	91,562	157,044	229,307	391,562	457,044	529,307
19	38	94,563	169,386	255,321	394,563	469,386	555,321
20	39	97,668	182,764	284,521	397,668	482,764	584,521
21	40	100,886	197,276	317,321	400,886	497,276	617,321
22	41	104,213	213,012	354,176	404,213	513,012	654,176
23	42	107,649	230,077	395,607	407,649	530,077	695,607
24	43	111,186	248,572	442,194	411,186	548,572	742,194
25	44	114,817	268,614	494,598	414,817	568,614	794,598
26	45	118,519	290,313	553,555	418,519	590,313	853,555
27	46	122,274	313,794	619,903	422,274	613,794	919,903
28	47	126,050	339,183	694,582	426,050	639,183	994,582
29	48	129,830	366,628	778,677	429,830	666,628	1,078,677
30	49	133,596	396,299	873,421	433,596	696,299	1,173,421
31	50	137,348	428,392	980,233	437,348	728,392	1,280,233
32	51	141,083	463,125	1,100,727	441,083	763,125	1,400,727
33	52	144,821	500,756	1,236,759	444,821	800,756	1,536,759
34	53	148,580	541,563	1,390,437	448,580	841,563	1,690,437
35	54	152,350	585,822	1,564,128	452,350	885,822	1,864,128
36	55	156,101	633,813	1,760,507	456,101	933,813	2,060,507
37	56	159,772	685,813	1,982,590	459,772	985,813	2,282,590
38	57	163,287	742,108	2,233,795	463,287	1,042,108	2,533,795
39	58	166,567	803,016	2,518,021	466,567	1,103,016	2,818,021
40	59	169,565	868,920	2,839,747	469,565	1,168,920	3,139,747
41	60	172,284	940,289	3,204,133	472,284	1,240,289	3,504,133
42	61	174,667	1,017,578	3,616,998	474,667	1,317,578	3,916,998
43	62	176,658	1,101,285	4,084,978	476,658	1,401,285	4,384,978
44	63	178,183	1,191,940	4,615,628	478,183	1,491,940	4,915,628
45	64	179,164	1,290,120	5,217,566	479,164	1,590,120	5,517,566
46	65	179,717	1,396,659	5,900,825	479,717	1,696,659	6,200,825
47	66	179,554	1,512,052	6,676,434	479,554	1,812,052	6,976,434
48	67	178,562	1,637,029	7,557,177	478,562	1,937,029	7,857,177
49	68	176,622	1,772,392	8,557,651	476,622	2,072,392	8,857,651
50	69	173,601	1,919,006	9,694,514	473,601	2,219,006	9,994,514
51	70	169,351	2,077,811	10,986,787	469,351	2,377,811	11,286,787
52	71	163,707	2,249,826	12,456,187	463,707	2,549,826	12,756,187

*** Menunjukkan bahwa Dana Investasi pada tahun tersebut tidak mencukupi untuk membayar Kontribusi Resiko dan administrasi, dan Polis menjadi lapse.

Asumsi tinggi rendahnya tingkat hasil investasi ini hanya bertujuan untuk ilustrasi saja dan bukan merupakan tolak ukur untuk perhitungan rata-rata tingkat hasil investasi yang terendah, sedang, dan tertinggi.

Manfaat Takaful Peserta Hidup adalah Total Dana Investasi Peserta, yaitu seluruh Kontribusi dari awal masa perjanjian hingga tahun berjalan dikurangi dengan seluruh biaya yang timbul, termasuk dengan akumulasi hasil investasinya.

Manfaat Takaful Peserta Meninggal adalah Total Dana Investasi Peserta ditambah Manfaat Takaful. Dalam ilustrasi ini, Manfaat Takaful Peserta Meninggal hanya dari Dana Santunan Al-Khairat

- Perhitungan manfaat dalam ribuan.

Disajikan	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005	Menjelaskan, Tanda Tangan Agen	Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis
Tanggal	19-02-2018 07:50:02		
Key	1319022018020750521333		

Tahun	Usia	Manfaat Takaful					
		Peserta Hidup			Peserta Meninggal		
		rendah	sedang	tinggi	rendah	sedang	tinggi
53	72	156,486	2,436,152	14,127,516	456,486	2,736,152	14,427,516
54	73	147,486	2,637,989	16,029,111	447,486	2,937,989	16,329,111
55	74	136,487	2,856,635	18,193,347	436,487	3,156,635	18,493,347
56	75	123,241	3,093,497	20,657,220	423,241	3,393,497	20,957,220
57	76	107,477	3,350,104	23,463,020	407,477	3,650,104	23,763,020
58	77	88,897	3,628,117	26,659,090	388,897	3,928,117	26,959,090
59	78	67,175	3,929,336	30,300,708	367,175	4,229,336	30,600,708
60	79	41,951	4,255,718	34,451,091	341,951	4,555,718	34,751,091

*** Menunjukkan bahwa Dana Investasi pada tahun tersebut tidak mencukupi untuk membayar Kontribusi Resiko dan administrasi, dan Polis menjadi lapse.

Asumsi tinggi rendahnya tingkat hasil investasi ini hanya bertujuan untuk ilustrasi saja dan bukan merupakan tolak ukur untuk perhitungan rata-rata tingkat hasil investasi yang terendah, sedang, dan tertinggi.

Manfaat Takaful Peserta Hidup adalah Total Dana Investasi Peserta, yaitu seluruh Kontribusi dari awal masa perjanjian hingga tahun berjalan dikurangi dengan seluruh biaya yang timbul, termasuk dengan akumulasi hasil investasinya.

Manfaat Takaful Peserta Meninggal adalah Total Dana Investasi Peserta ditambah Manfaat Takaful. Dalam ilustrasi ini, Manfaat Takaful Peserta Meninggal hanya dari Dana Santunan Al-Khairat

- Perhitungan manfaat dalam ribuan.

Disajikan	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005	Menjelaskan, Tanda Tangan Agen	Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis
Tanggal	19-02-2018 07:50:02		
Key	1319022018020750521333		

Catatan Ilustrasi

- Perhitungan diatas merupakan ilustrasi dengan menggunakan asumsi tingkat investasi neto seperti tercantum diatas selama masa perjanjian dan bukan merupakan suatu jaminan.
- Asumsi tinggi rendahnya tingkat hasil investasi ini hanya bertujuan untuk ilustrasi saja dan bukan merupakan tolak ukur untuk perhitungan rata-rata tingkat hasil investasi yang terendah, sedang, dan tertinggi.
- Persentase manfaat yang akan diterima oleh Lembaga Wakaf/Nazhir :
 - Manfaat Takaful : 30 % dari Dana Santunan
 - Manfaat Investasi : 33 % dari Dana Investasi
- Dana Investasi di atas merupakan nilai dari saldo unit yang dihitung berdasarkan harga unit pada saat tertentu. Besarnya Dana Investasi yang dibayarkan bisa lebih besar atau lebih kecil dari yang disajikan dalam ilustrasi.
- Harga unit dapat berubah dari waktu ke waktu yang menggambarkan hasil kinerja investasi. Kinerja investasi tidak dijamin, dapat menaik atau menurun tergantung dari risiko masing-masing jenis investasi. Peserta diberi keleluasaan untuk menempatkan dana investasi ke dalam jenis investasi yang ada sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko Peserta. Prosentase jenis investasi yang sudah ditetapkan diawal dapat berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan perubahan harga unit.
- Prosentase penerapan dana pada jenis investasi yang ditetapkan di awal dapat berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan perubahan harga unit.
- Ilustrasi diatas belum termasuk perhitungan zakat sebesar 2,5%.
- Jenis Investasi

a.) Istiqomah,	c.) Alia,
~ Efek Pendapatan Tetap Syariah sebesar 80% s.d 100%	~ Saham Syariah sebesar 80% s.d 100%
~ Instrumen Pasar Uang Syariah sebesar 0% s.d 20%	~ Instrumen Pasar Uang Syariah sebesar 0% s.d 20%
b.) Mizan,	d.) Ahsan,
~ Efek Pendapatan Tetap Syariah sebesar 50% s.d 70%	~ Efek Pendapatan Tetap Syariah sebesar 20% s.d 40%
~ Saham Syariah sebesar 20% s.d 40%	~ Saham Syariah sebesar 50% s.d 70%
~ Instrumen Pasar Uang Syariah sebesar 0% s.d 20%	~ Instrumen Pasar Uang Syariah sebesar 0% s.d 20%
- Kontribusi Resiko untuk Manfaat Takaful Utama dan Tambahan (Rider) dibayar secara bulanan dari Dana Investasi yang terkumpul secara otomatis dan besarnya dihitung berdasarkan rate kontribusi resiko sesuai usia Peserta dikali dengan Manfaat Takaful Utama dan Manfaat Takaful Tambahan.
- Pembayaran kontribusi secara bulanan, triwulanan dan semesteran wajib autodebet rekening.
- Pembayaran kontribusi pertama dan TopUp Irregular dilakukan melalui :
 - 1.) Bank Muamalat Cabang Fatmawati No. Rek : 377.00009.79 a.n PT. Asuransi Takaful Keluarga
 - 2.) Bank Syariah Mandiri Cabang Warung Buncit No. Rek : 7036 000 133 a.n PT. Asuransi Takaful Keluarga
 - 3.) BNI Syariah Cabang Fatmawati No. Rek : 0190 466 539 a.n PT. Asuransi Takaful Keluarga
 - 4.) Bank Mandiri Cabang Mampang No. Rek : 0700 0005 17776 a.n PT. Asuransi Takaful Keluarga
 Pembayaran Kontribusi Lanjutan dapat dilakukan melalui :
 - a.) Virtual Account Bank BMI dan Permata Syariah
 - b.) Autodebet : BMI, BSM, BNIS/BNL, BRIS, BRI dan Bank Mandiri
 - c.) Online Payment : PT POS, BSM dan BMI
- Untuk setiap penarikan sebelum 3 (tiga) tahun akan dikenakan pajak penghasilan terhadap hasil keuntungan investasi sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.
- Manfaat Tambahan (Rider) untuk Peserta dan Pemegang Polis secara otomatis akan berakhir sesuai ketentuan masing-masing Rider yang diatur pada Polis dan perusahaan tidak berkewajiban untuk membayarkan manfaat tambahan ini diluar ketentuan Polis tersebut.
- Polis ini adalah Polis dengan komitmen jangka panjang sesuai dengan masa perjanjian yang direncanakan, apabila polis dihentikan pada tahun-tahun awal dapat menyebabkan kerugian bagi Peserta.
- Biaya Free Look Rp100,000,-
 - Biaya Akuisisi
 - 45 % dari Kontribusi Dasar pada tahun Pertama
 - 30 % dari Kontribusi Dasar pada tahun Kedua
 - 20 % dari Kontribusi Dasar pada tahun Ketiga
 - Biaya Penarikan tidak ada.
 - Biaya Pengalihan Dana : Gratis untuk dua kali pengalihan dalam setahun, berikutnya dikenakan 1% dari Dana yang dialihkan maksimal Rp 50,000,-.
 - Biaya Administrasi Rp25,000,- per bulan mulai tahun kedua.
 - Biaya Top Up UnRegular
 - 5 % dari Top Up UnRegular
 - Biaya Top Up Regular
 - 5 % dari Top Up Regular
 - Biaya Pengelolaan Investasi dan Kustodi (Maksimal):

Istiqomah	1,75%	Alia	2,50%
Mizan	2%	Ahsan	2,25%
 - Biaya Pengakhiran Polis dalam Status Lapse
 - 1% dari dana yang ditarik, maksimal Rp 100,000,-
 Biaya dapat berubah sewaktu-waktu.
- Bila Peserta telah memahami isi ilustrasi ini, maka ilustrasi ini harus ditandatangani oleh Peserta sebagai bukti persetujuan.

Disajikan Oleh		Disetujui Oleh		Peserta		Pemegang Polis	
Nama/No.Agen	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005	Nama	Mustofa Kamal	Mustofa Kamal			
Tanggal dan Tanda Tangan Agen		Tanggal dan Tanda Tangan					
Key	1319022018020750521333						

Ilustrasi berlaku 30 hari kalender sejak tanggal 19-02-2018

TAKAFULINK - Ilustrasi Takafulink Salam Wakaf

DATA PESERTA

Nama Peserta	: Hendra Gunawan / P	
Tanggal Lahir Peserta	: 10-01-1978	
Usia Peserta	: 40	
Nama Pemegang Polis	: Hendra Gunawan	
Tanggal Lahir Pemegang Polis	: 10-01-1978	
Usia Pemegang Polis	: 40	
Masa Perjanjian	: 40	
Cara Bayar	: Bulanan	
Nama Lembaga Wakaf/Nazhir	: Yayasan pesantren Islam Al Azhar	
Persentase Wakaf		
Manfaat Takaful	: 30 %	Alamat : Jl. Joyosuko Timur 50B Kota Malang
Manfaat Investasi	: 33 %	No. Telp :
Kontribusi Bulanan	: 300,000	No. HP : 628155209781
Kontribusi Top Up Reguler	: 300,000	Email : hendrawan112@gmail.com
Kontribusi Top Up Un Reguler Awal Polis	: 0	
Masa Pembayaran Kontribusi	: 10	

Tanggal ilustrasi pertama :

PILIHAN JENIS INVESTASI

Istiqomah	: 20%
Mizan	: 30%
Ahsan	: 30%
Alia	: 20%

MANFAAT TAKAFUL

	Besar Manfaat Takaful
Dana Santunan Al-Khairat	: 150,000,000

TABARRU' DAN UJROH

Tabarru' dan Ujroh per bulan *)
31,750

RINGKASAN MANFAAT **)

Al-Khairat : Bila peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka yang ditunjuk akan menerima manfaat sebesar Dana Santunan Al-Khairat.

*) Tabarru' dan ujroh diatas merupakan Kontribusi Resiko pada saat usia masuk. Kontribusi Resiko akan berubah dari tahun ke tahun, sesuai dengan usia yang dicapai pada tahun berjalan.

75% Kontribusi Resiko yang ada akan dimasukkan kedalam dana tabarru' dan 25% akan diambil sebagai ujroh pengelolaan dana tabarru'.

Tabarru' adalah sebagian dari Kontribusi Resiko Peserta yang diniatkan untuk saling tolong-melolong diantara sesama Peserta yang digunakan untuk membantu Peserta lain yang mengalami musibah.

**) Ketentuan lebih rinci dan mengikat, tercantum dalam Polis Takafulink.

Disajikan	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005	Menjelaskan, Tanda Tangan Agen	Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis
Tanggal	19-02-2018 07:40:17		
Key	1319022018170740721220		

Kontribusi

Tahun	Usia	Kontribusi Setahun	Kontribusi Top Up Un Regular	Penarikan	Akumulasi Kontribusi
1	40	7,200,000	0	0	7,200,000
2	41	7,200,000	0	0	14,400,000
3	42	7,200,000	0	0	21,600,000
4	43	7,200,000	0	0	28,800,000
5	44	7,200,000	0	0	36,000,000
6	45	7,200,000	0	0	43,200,000
7	46	7,200,000	0	0	50,400,000
8	47	7,200,000	0	0	57,600,000
9	48	7,200,000	0	0	64,800,000
10	49	7,200,000	0	0	72,000,000
11	50		0	0	72,000,000
12	51		0	0	72,000,000
13	52		0	0	72,000,000
14	53		0	0	72,000,000
15	54		0	0	72,000,000
16	55		0	0	72,000,000
17	56		0	0	72,000,000
18	57		0	0	72,000,000
19	58		0	0	72,000,000
20	59		0	0	72,000,000
21	60		0	0	72,000,000
22	61		0	0	72,000,000
23	62		0	0	72,000,000
24	63		0	0	72,000,000
25	64		0	0	72,000,000
26	65		0	0	72,000,000
27	66		0	0	72,000,000
28	67		0	0	72,000,000
29	68		0	0	72,000,000
30	69		0	0	72,000,000
31	70		0	0	72,000,000
32	71		0	0	72,000,000
33	72		0	0	72,000,000
34	73		0	0	72,000,000
35	74		0	0	72,000,000
36	75		0	0	72,000,000
37	76		0	0	72,000,000
38	77		0	0	72,000,000
39	78		0	0	72,000,000
40	79		0	0	72,000,000
Disajikan	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005		Menjelaskan, Tanda Tangan Agen		Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis
Tanggal	19-02-2018 07:40:17				
Key	1319022018170740721220				

Table Perhitungan Ilustrasi Gabungan

Tahun	Usia	Manfaat Takaful					
		Peserta Hidup			Peserta Meninggal		
		rendah	sedang	tinggi	rendah	sedang	tinggi
1	40	5,139	5,247	5,317	155,139	155,247	155,317
2	41	10,725	11,165	11,457	160,725	161,165	161,457
3	42	16,900	17,934	18,638	166,900	167,934	168,638
4	43	24,051	25,994	27,353	174,051	175,994	177,353
5	44	31,478	34,699	37,011	181,478	184,699	187,011
6	45	39,182	44,089	47,708	189,182	194,089	197,708
7	46	47,162	54,212	59,555	197,162	204,212	209,555
8	47	55,416	65,114	72,673	205,416	215,114	222,673
9	48	63,945	76,851	87,204	213,945	226,851	237,204
10	49	72,755	89,488	103,308	222,755	239,488	253,308
11	50	74,670	95,762	113,738	224,670	245,762	263,738
12	51	76,570	102,471	125,312	226,570	252,471	275,312
13	52	78,466	109,664	138,184	228,466	259,664	288,184
14	53	80,365	117,392	152,527	230,365	267,392	302,527
15	54	82,262	125,696	168,522	232,262	275,696	318,522
16	55	84,141	134,610	186,362	234,141	284,610	336,362
17	56	85,971	144,159	206,252	235,971	294,159	356,252
18	57	87,713	154,359	228,417	237,713	304,359	378,417
19	58	89,326	165,231	253,113	239,326	315,231	403,113
20	59	90,785	176,817	280,651	240,785	326,817	430,651
21	60	92,092	189,187	311,408	242,092	339,187	461,408
22	61	93,217	202,389	345,784	243,217	352,389	495,784
23	62	94,129	216,476	384,232	244,129	366,476	534,232
24	63	94,793	231,498	427,261	244,793	381,498	577,261
25	64	95,165	247,510	475,447	245,165	397,510	625,447
26	65	95,202	264,569	529,444	245,202	414,569	679,444
27	66	94,855	282,735	589,994	244,855	432,735	739,994
28	67	94,066	302,069	657,934	244,066	452,069	807,934
29	68	92,772	322,635	734,215	242,772	472,635	884,215
30	69	90,906	344,497	819,917	240,906	494,497	969,917
31	70	88,389	367,726	916,265	238,389	517,726	1,066,265
32	71	85,139	392,391	1,024,649	235,139	542,391	1,174,649
33	72	81,060	418,563	1,146,649	231,060	568,563	1,296,649
34	73	76,049	446,316	1,284,061	226,049	596,316	1,434,061
35	74	69,992	475,726	1,438,927	219,992	625,726	1,588,927
36	75	62,762	506,868	1,613,571	212,762	656,868	1,763,571
37	76	54,221	539,819	1,810,634	204,221	689,819	1,960,634
38	77	44,215	574,658	2,033,127	194,215	724,658	2,183,127
39	78	32,577	611,463	2,284,479	182,577	761,463	2,434,479
40	79	19,124	650,313	2,568,594	169,124	800,313	2,718,594

*** Menunjukkan bahwa Dana Investasi pada tahun tersebut tidak mencukupi untuk membayar Kontribusi Resiko dan administrasi, dan Polis menjadi lapse.
 Asumsi tinggi rendahnya tingkat hasil investasi ini hanya bertujuan untuk ilustrasi saja dan bukan merupakan tolak ukur untuk perhitungan rata-rata tingkat hasil investasi yang terendah, sedang, dan tertinggi.
 Manfaat Takaful Peserta Hidup adalah Total Dana Investasi Peserta, yaitu seluruh Kontribusi dari awal masa perjanjian hingga tahun berjalan dikurangi dengan seluruh biaya yang timbul, termasuk dengan akumulasi hasil investasinya.
 Manfaat Takaful Peserta Meninggal adalah Total Dana Investasi Peserta ditambah Manfaat Takaful. Dalam ilustrasi ini, Manfaat Takaful Peserta Meninggal hanya dari Dana Santunan Al-Khairat
 - Perhitungan manfaat dalam ribuan.

Disajikan	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005	Menjelaskan, Tanda Tangan Agen	Menyetujui, Tanda Tangan Pemegang Polis
Tanggal	19-02-2018 07:40:17		
Key	1319022018170740721220		

Catatan Ilustrasi

- 1 Perhitungan diatas merupakan ilustrasi dengan menggunakan asumsi tingkat investasi neto seperti tercantum diatas selama masa perjanjian dan bukan merupakan suatu jaminan.
- 2 Asumsi tinggi rendahnya tingkat hasil investasi ini hanya bertujuan untuk ilustrasi saja dan bukan merupakan tolak ukur untuk perhitungan rata-rata tingkat hasil investasi yang terendah, sedang, dan tertinggi.
- 3 Persentase manfaat yang akan diterima oleh Lembaga Wakaf/Nazhir :
 - Manfaat Takaful : 30 % dari Dana Santunan
 - Manfaat Investasi : 33 % dari Dana Investasi
- 4 Dana Investasi di atas merupakan nilai dari saldo unit yang dihitung berdasarkan harga unit pada saat tertentu. Besarnya Dana Investasi yang dibayarkan bisa lebih besar atau lebih kecil dari yang disajikan dalam ilustrasi.
- 5 Harga unit dapat berubah dari waktu ke waktu yang menggambarkan hasil kinerja investasi. Kinerja investasi tidak dijamin, dapat menaik atau menurun tergantung dari risiko masing-masing jenis investasi. Peserta diberi keleluasaan untuk menempatkan dana investasi ke dalam jenis investasi yang ada sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko Peserta. Prosentase jenis investasi yang sudah ditetapkan di awal dapat berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan perubahan harga unit.
- 6 Prosentase penerapan dana pada jenis investasi yang ditetapkan di awal dapat berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan perubahan harga unit.
- 7 Ilustrasi diatas belum termasuk perhitungan zakat sebesar 2,5%.
- 8 Jenis Investasi

a.) Istiqomah, - Efek Pendapatan Tetap Syariah sebesar 80% s.d 100% - Instrumen Pasar Uang Syariah sebesar 0% s.d 20%	c.) Alia, - Saham Syariah sebesar 80% s.d 100% - Instrumen Pasar Uang Syariah sebesar 0% s.d 20%
b.) Mizan, - Efek Pendapatan Tetap Syariah sebesar 50% s.d 70% - Saham Syariah sebesar 20% s.d 40% - Instrumen Pasar Uang Syariah sebesar 0% s.d 20%	d.) Ahsan, - Efek Pendapatan Tetap Syariah sebesar 20% s.d 40% - Saham Syariah sebesar 50% s.d 70% - Instrumen Pasar Uang Syariah sebesar 0% s.d 20%
- 9 Kontribusi Resiko untuk Manfaat Takaful Utama dan Tambahan (Rider) dibayar secara bulanan dari Dana Investasi yang terkumpul secara otomatis dan besarnya dihitung berdasarkan rate kontribusi resiko sesuai usia Peserta dikali dengan Manfaat Takaful Utama dan Manfaat Takaful Tambahan.
- 10 Pembayaran kontribusi secara bulanan, triwulanan dan semesteran wajib autodebet rekening.
- 11 Pembayaran kontribusi pertama dan TopUp Irregular dilakukan melalui :
 - 1.) Bank Muamalat Cabang Fatmawati No. Rek : 377.00009.79 a.n PT. Asuransi Takaful Keluarga
 - 2.) Bank Syariah Mandiri Cabang Warung Buncit No. Rek : 7036 000 133 a.n PT. Asuransi Takaful Keluarga
 - 3.) BNI Syariah Cabang Fatmawati No. Rek : 0190 466 539 a.n PT. Asuransi Takaful Keluarga
 - 4.) Bank Mandiri Cabang Mampang No. Rek : 0700 0005 17776 a.n PT. Asuransi Takaful Keluarga
 Pembayaran Kontribusi Lanjutan dapat dilakukan melalui :
 - a.) Virtual Account Bank BMI dan Permata Syariah
 - b.) Autodebet : BML, BSM, BNIS/BNI, BRIS, BRI dan Bank Mandiri
 - c.) Online Payment : PT POS, BSM dan BMI
- 12 Untuk setiap penarikan sebelum 3 (tiga) tahun akan dikenakan pajak penghasilan terhadap hasil keuntungan investasi sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.
- 13 Manfaat Tambahan (Rider) untuk Peserta dan Pemegang Polis secara otomatis akan berakhir sesuai ketentuan masing-masing Rider yang diatur pada Polis dan perusahaan tidak berkewajiban untuk membayarkan manfaat tambahan ini diluar ketentuan Polis tersebut.
- 14 Polis ini adalah Polis dengan komitmen jangka panjang sesuai dengan masa perjanjian yang direncanakan, apabila polis dihentikan pada tahun-tahun awal dapat menyebabkan kerugian bagi Peserta.
- 15 - Biaya Free Look Rp100,000,-
 - Biaya Akuisisi

45 % dari Kontribusi Dasar pada tahun Pertama
30 % dari Kontribusi Dasar pada tahun Kedua
20 % dari Kontribusi Dasar pada tahun Ketiga
 - Biaya Penarikan tidak ada.
 - Biaya Pengalihan Dana : Gratis untuk dua kali pengalihan dalam setahun, berikutnya dikenakan 1% dari Dana yang dialihkan maksimal Rp 50,000,-.
 - Biaya Administrasi Rp25,000,- per bulan mulai tahun kedua.
 - Biaya Top Up UnRegular 5 % dari Top Up UnRegular
 - Biaya Top Up Regular 5 % dari Top Up Regular
 - Biaya Pengelolaan Investasi dan Kustodi (Maksimal):

Istiqomah	1,75%	Alia	2,50%
Mizan	2%	Ahsan	2,25%
 - Biaya Pengakhiran Polis dalam Status Lapse 1% dari dana yang ditarik, maksimal Rp 100.000,-
- 16 Biaya dapat berubah sewaktu-waktu.

16 Bila Peserta telah memahami isi ilustrasi ini, maka ilustrasi ini harus ditandatangani oleh Peserta sebagai bukti persetujuan.

Disajikan Oleh		Disetujui Oleh	
Nama/No.Agen	AYESHA IKKE NURJANNAH / 051700005	Peserta	Pemegang Polis
Tanggal dan Tanda Tangan Agen			Hendra Gunawan
Key	1319022018170740721220		

Ilustrasi berlaku 30 hari kalender sejak tanggal 19-02-2018