



Prodi Ekonomi
Syariah

Ekobis: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Syariah

Journal homepage: <http://jurnal.ar-raniry.ac.id/index.php/ekobis>

Volume 3, No. 1
Januari-Juni 2019
Halaman: 40-54

Respon Masyarakat Aceh Terhadap Wakaf Asuransi Jiwa Syariah

Jalaluddin

Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, Indonesia

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Submit 4 April 2019

Revisi 3 Mei 2019

Diterima 2 Juni 2019

Kata Kunci:

Persepsi

Wakaf Polis Asuransi

Kemaslahatan Umat

ABSTRACT

Perception / response to Islamic Life Insurance is not good in society, let alone insurance waqf. This can be seen in companies that have sold more than five Islamic products including: PT. Asuransi Takaful Keluarga, PT. AIA, PT. Bumi Putera, PT. Sharia prudentials only average 20 (twenty) policies per month, which means less than one policy per day. The purpose of this research is whether the existence of an insurance policy waqf product will change people's perceptions of insurance in the country, especially Aceh. Because the concepts of waqf and insurance have at least something in common for the benefit of the family and the general public. The research method used is descriptive qualitative research, namely by in-depth interviews with selected respondents including the Aceh Province Indonesian Waqf Board (BWI), the Aceh Province Ulama Consultative Council (MPU), academics, practitioners (insurance companies), insurance customers, and scholars. dayah / pesantren. The research is classified as field research and library research. The results of this research are divided into two perceptions / responses, namely very positive and normal / moderate for the benefit of the people.

ABSTRAK

Persepsi/respon terhadap Asuransi Jiwa Syariah belum baik di masyarakat, apalagi wakaf asuransi. Hal ini dapat dilihat pada perusahaan yang sudah menjual produk syariah lebih dari lima meliputi: PT. Asuransi Takaful Keluarga, PT. AIA, PT. Bumi Putera, PT. Prudensial Syariah hanya rata-rata 20 (dua puluh) polis perbulan yang artinya kurang dari satu polis perhari. Tujuan dari penelitian ini apakah dengan adanya produk wakaf polis asuransi akan ada perubahan persepsi masyarakat terhadap asuransi di tanah air, khususnya Aceh. Karena konsep wakaf dan asuransi sedikitnya ada kesamaan untuk kemaslahatan keluarga dan umum. Metode penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif deskriptif yaitu dengan cara wawancara secara mendalam kepada responden terpilih yang meliputi Badan Wakaf Indonesia (BWI) Provinsi Aceh, Majelis Permusyawaratan Ulama (MPU) Provinsi Aceh, akademisi, praktisi (perusahaan asuransi), nasabah asuransi, dan ulama dayah/pesantren. Penelitian tergolong penelitian lapangan (field research) dan kepustakaan (library research). Adapun hasil dari penelitian ini terbagi ke dalam dua persepsi/respon yaitu sangat positif dan normal/sedang demi kemaslahatan umat.

1. PENDAHULUAN

Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) menilai wakaf asuransi syariah mempunyai potensi yang besar untuk berkembang di Indonesia. Pasalnya, Indonesia merupakan negara mayoritas muslim terbesar di dunia yang sudah tentu tidak asing lagi soal wakaf. Wakaf adalah bentuk kedermawanan dalam Islam yang memberikan manfaat berkelanjutan bagi masyarakat sehingga menjanjikan pahala yang tidak terputus.

Menurut ketua AASI Ahmad Sya'roni dalam keterangannya di Jakarta, Rabu, 13 Maret 2019, potensi wakaf asuransi cukup besar, hal ini bisa dilihat dari minat masyarakat dalam berwakaf, khususnya untuk tanah dan bangunan, serta jumlah penduduk muslim terbesar. Wakaf Wasiat Polis Asuransi Syariah adalah wakaf berupa polis asuransi syariah yang mana nilai investasinya dan atau manfaat asuransinya diwakafkan oleh tertanggung utama. Hanya saja dengan sepengetahuan ahli waris. Wakaf asuransi syariah bertujuan untuk pemanfaatan asuransi dengan berinvestasi melalui lembaga pengelola wakaf, yang nantinya memiliki hasil dan manfaat, kemudian manfaat tersebut dapat digunakan untuk kemaslahatan ummat.

Menurut Badan Wakaf Indonesia (BWI) potensi wakaf di Indonesia mencapai angka Rp180 triliun. Namun pada 2017, total

* Corresponding author: Jalaluddin

E-mail address: jalaluddin.hoessien@ar-raniry.ac.id

penghimpunan dana wakaf baru mencapai Rp400 miliar. Sementara berdasarkan data Bank Indonesia, sektor sosial Islam yang mencakup sistem wakaf memiliki potensi sekitar Rp217 triliun, setara dengan 3,4 persen Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, sehingga dapat memainkan peran yang sangat penting untuk mempercepat pembangunan ekonomi dan mendukung stabilitas keuangan.

Menanggapi potensi itu, beberapa Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia seperti Generali, Sun life, Chubb Life, Wanaartha Life, Prudential, Allianz Indonesia, AXA dan Takaful Keluarga pun meluncurkan Program Wakaf yang menawarkan pilihan bagi nasabah dan calon nasabah dalam menyalurkan wakaf. Program ini memberikan solusi terhadap kebutuhan nasabah dalam melaksanakan wakaf dan membantu mereka mewujudkan kebajikan secara berkelanjutan. Semua Asuransi syariah tersebut di atas bermitra dengan beberapa lembaga wakaf atau nazhir* yang terpercaya, yaitu Dompot Dhuafa, iWakaf dan Lembaga Wakaf Majelis Ulama Indonesia (LW-MUI). Nasabah dapat memilih nazhir di antara dari lembaga tersebut atau lembaga yang mendapat izin dari BWI.

Program ini mendukung nasabah yang sedang mencari solusi modern dan cerdas untuk menunaikan wakaf, sekaligus memastikan dirinya dan keluarganya memperoleh proteksi dan perencanaan investasi yang tepat. Program wakaf fokus kepada kemudahan nasabah dalam menyalurkan wakaf asuransinya. Program ini menjadi bagian dari komitmen kita untuk turut mengatasi tantangan sosial ekonomi Indonesia saat ini. Adapun peluncuran wakaf polis asuransi syariah[†], ini sesuai dengan Fatwa MUI No.106/DSN-MUI/X/2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada Asuransi Jiwa Syariah, yang membolehkan masyarakat berwakaf dalam bentuk manfaat asuransi dan manfaat investasi dalam asuransi syariah.

Dalam manajemen kekinian (*modern*), wakaf diintegrasikan dengan berbagai sistem modern yang telah ada, terutama menyangkut wakaf uang yang belakangan kian gencar dikembangkan di Indonesia, mengingat semakin berkurangnya wakaf benda yang tidak bergerak seperti tanah, tanah dan bangunan dan lain-lain. Berdasarkan UU No. 41 tahun 2004 pasal 28, penerimaan dan pengelolaan wakaf uang dapat diintegrasikan dengan Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Dalam wakaf tunai/uang, wakif (orang yang mewakafkan) tidak boleh langsung menyerahkan mauquf (barang yang diwakafkan) yang berupa uang kepada nazhir, tapi harus melalui LKS, yang disebut sebagai LKS Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU).

Dalam sistem pengelolaan wakaf uang, tak banyak berbeda dengan wakaf tanah, nazhir bertugas untuk menginvestasikan sesuai dengan syariah, dengan satu syarat: nilai nominal uang yang diinvestasikan itu tak boleh berkurang. Sedangkan hasil investasi dialokasikan untuk upah nazhir maksimal 10 % (sepuluh persen) dan kesejahteraan masyarakat minimal 90 % (sembilan puluh persen) sesuai Pasal 12, UU No. 41 tahun 2004. Saat ini, yang sedang berjalan adalah kerjasama nazhir dengan perbankan syariah. Ini tercermin dengan keputusan Menteri Agama yang menunjuk 5 bank syariah untuk bermitra dengan nazhir dalam soal wakaf uang. (Lima Bank tersebut adalah Bank Muamalat, Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, DKI Syariah, dan Mega Syariah. Lihat, Keputusan Menteri Agama RI, No. 92-26 Tahun 2008). Karenanya, tidak menutup kemungkinan, ke depan pengembangan wakaf uang juga bisa dipadukan dengan instrumen asuransi syariah, yang merupakan bagian dari jenis LKS dari sektor non perbankan. Sebelum melangkah pada pengintegrasian sistem wakaf dalam instrumen asuransi syariah, penulis akan menjelaskan, prinsip dasar asuransi syariah.[‡]

Melihat potensi wakaf benda bergerak seperti wakaf uang dan melalui uang baik melalui LKS-PWU Perbankan dan bukan Perbankan seperti Asuransi bertolak belakang persepsi/ respon masyarakat Indonesia umumnya dan Aceh secara khusus. Dimana persepsi terhadap Asuransi Jiwa Syariah belum baik di masyarakat, apalagi wakaf polis asuransi. Hal ini dapat dilihat pada perusahaan yang sudah menjual produk syariah lebih dari lima meliputi: PT. Asuransi Takaful Keluarga, PT. AIA, PT. Bumi Putera, PT. Prudensial Syariah hanya rata-rata 20 (dua puluh) polis perbulan yang artinya kurang dari satu polis perhari[§]. Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lanjutan dengan tema Persepsi masyarakat Aceh terhadap Wakaf Asuransi Jiwa Syariah.

2. TINJAUAN TEORITIS

Konsep Wakaf

Wakaf adalah menahan harta yang mungkin diambil manfaatnya tanpa menghabiskan atau merusak bendanya dan digunakan dalam kebaikan.** Dalam rangka meningkatkan peran wakaf di bidang ekonomi, yang harus terus dikembangkan adalah berupa wakaf tunai (uang). Dimana setiap orang bisa menyumbangkan harta tanpa batas-batas tertentu.

* Nadzir adalah nama atau panggilan bagi pengelola wakaf. Kedudukan Nadzir bila di dunia zakat disebut dengan amil. Pengertian Nadzir secara sederhana adalah pihak yang menerima harta benda Wakaf dari wakif untuk dikelola dan dikembangkan sesuai dengan peruntukannya. Menurut undang-undang nomor 41 tahun 2004 pasal 9, nadzir itu bisa berupa perseorangan, organisasi atau badan hukum. Nadzir perseorangan, organisasi maupun badan hukum haruslah memenuhi syarat, sebagai berikut: warga negara Indonesia, beragama Islam, dewasa, amanah, mampu secara jasmani dan rohani, tidak terhalang melakukan perbuatan hukum.

[†]. Polis Asuransi perjanjian antara penanggung dengan pemegang polis serta dokumen lain yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan perjanjian tersebut. Polis sering pula disebut sebagai kontrak polis.

[‡]. Ir. Muhammad Syakir Sula, AAIJ, FIIS., Pakar Asuransi Syariah dan Humas BWI, Jurnal BWI : Sinergi Wakaf dengan Instrumen Asuransi Syariah

[§]. Jalaluddin, Tesis: *Faktor yang mempengaruhi masyarakat memilih asuransi syariah*, Pascasarjana UIN Ar-Raniry, Banda Aceh 2017

** Abdul Aziz dan Mariya Ulfa, *Kapita Selekta Ekonomi Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 64

Wakaf tunai sangat relevan memberikan model *mutual fund* (Reksadana)^{††} melalui mobilisasi dana abadi yang dianggap melalui tantangan profesionalisme yang amanah dalam *fund management* (Manajemen Pengelola Dana) di tengah keraguan terhadap mobilisasi dana abadi yang dianggap melalui tantangan profesionalisme yang amanah di tengah keraguan terhadap pengelolaan dana wakaf serta kecemasan krisis investasi domestik dan sindrom *capital flight*.^{††}

Dana wakaf yang berupa uang dapat diinvestasikan pada aset-aset finansial (*financial asset*) dan pada aset-aset riil (*real asset*). Investasi pada aset finansial ini dapat pengelolaan dana wakaf serta kecemasan krisis investasi domestik dan sindrom *capital flight* pertambangan, dan perkebunan.^{§§} Wakaf uang ini dapat meningkatkan profesionalisme dalam pengelolaan dana terutama dalam pengelolaan wakaf uang sehingga menjadikan *nadzir* berperan penting dalam pengelolaan wakaf uang, dengan tugas mengadministrasikan, mengelola, mengembangkan, mengawasi dan melindungi harta benda wakaf. (pasal 11)^{***}. Sejauh ini tidak kurang dari 168 lembaga *nadzir* berbadan hukum yang terdaftar di Badan Wakaf Indonesia. Lembaga *nadzir* itu ada yang berbadan hukum yayasan dan berbadan hukum koperasi. Forum wakaf produktifpun sudah dibentuk yang beranggotakan Badan Wakaf Indonesia, Dompot Duafa, Wakaf Al-Azhar, Yayasan Wakaf Bangun Nurani Bangsa (ESQ), perhimpunan BMT Indonesia, Global Wakaf, Rumah Wakaf, Sinergi Foundation (Wakafpro), Wakaf Darut Tauhid, dan Wakaf Bani Umar.^{†††} *Wakif* dapat mewakafkan benda bergerak berupa uang melalui LKS yang ditunjuk oleh Menteri Agama sebagai LKS Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) (pasal 23)^{†††} yaitu antara lain: PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Divisi Syariah, PT. Bank DKI Jakarta, PT. Bank Syariah Mandiri, PT. Bank Mega Syariah, PT. Bank Tabungan Negara Tbk Divisi Syariah, Bank Pembangunan Daerah Yogyakarta, PT. Bank Syariah Bukopin, Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Barat, Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah, Bank Pembangunan Daerah Provinsi Riau, Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara, PT. Bank CIMB Niaga Syariah, PT. Panin Bank Syariah.

Konsep Asuransi Syariah

Asuransi syariah disebut juga dengan istilah *takaful*, artinya tolong menolong atau saling membantu. Dalam konteks bermuamalah, *takaful* berarti saling memikul risiko di antara sesama manusia, antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas risiko yang lain. (Muhammad Syakir Sula, 1996: 1). Pijakan utamanya adalah dasar syariat yang saling toleran terhadap sesama manusia untuk menjalin kebersamaan dalam meringankan bencana yang dialami peserta. Prinsip ini didasarkan pada firman Allah SWT dalam surat Al Maidah ayat 2, “Dan saling tolong menolonglah dalam kebaikan dan ketaqwaan dan jangan saling tolong menolong dalam dosa dan permusuhan.” (QS. Al-Maidah [5]: 2).

Dalam Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian, adalah: Perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum pihak ke tiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), tentang asuransi atau pertanggungan seumumnya, Bab 9, Pasal 246, adalah: Suatu perjanjian dimana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu.

Secara definitif, asuransi syariah adalah usaha untuk saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko atau bahaya tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001). Dari definisi di atas tampak bahwa asuransi syariah bersifat saling melindungi dan tolong-menolong, yang disebut dengan *ta'awun*. Yaitu, prinsip hidup saling melindungi dan saling menolong atas dasar ukhuwah Islamiyah antara sesama anggota peserta asuransi syariah dalam

^{††}. Reksadana (*mutual fund*) adalah suatu kumpulan dana dari masyarakat, pihak pemodal atau pihak investor untuk kemudian dikelola oleh Manajer Investasi dan diinvestasikan pada berbagai jenis portfolio investasi efek atau produk keuangan lainnya. Menurut kamus keuangan, Reksa Dana di identifikasikan sebagai portfolio asset keuangan yang terdiversifikasi, dicatatkan sebagai perusahaan investasi yang terbuka, yang menjual saham kepada masyarakat dengan harga penawaran dan penarikannya pada harga nilai aktiva bersihnya.

^{††}. *Capital flight* merupakan semua arus modal yang keluar (*capital outflow*) dari negara sedang berkembang yang tidak memperhatikan latar belakang terjadinya arus modal tersebut dari dalam negeri dan jenis modal tersebut. Hampir tidak mungkin memastikan jumlah *capital flight* dari suatu negara, terutama bagi negara-negara yang menganut sistem devisa bebas.

^{§§}. Abdul Halim, *Analisis Investasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), hlm. 4.

^{***}. Undang-Undang Nomor. 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf.

^{†††}. Editor dalam <http://www.dompetduafa.org/post/detail/7873/soft-launching-forum-wakaf-produktif-upaya-memasyarakatkan-gerakan-wakaf>, 03-01-2018

^{†††}. Peraturan Pemerintah Nomor. 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor. 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf.

menghadapi malapetaka atau risiko. (Huzaemah T. Yanggo, 2003: 23). Atas dasar itu, premi^{§§§} pada asuransi syariah berbeda dengan premi asuransi konvensional. Premi yang dibayarkan oleh peserta asuransi syariah terdiri atas dana tabungan dan tabarru^{****}. Dana tabungan adalah dana titipan dari peserta asuransi jiwa syariah (*life insurance*) dan akan mendapat alokasi bagi hasil (*al-mudharabah*) dari pendapatan investasi bersih yang diperoleh setiap tahun. Dana tabungan beserta alokasi bagi hasil akan dikembalikan kepada peserta apabila peserta yang bersangkutan mengajukan klaim, baik berupa klaim nilai tunai^{****} maupun klaim manfaat asuransi^{****}. Sedangkan dana tabarru' adalah derma atau dana kebajikan yang diikhlasakan oleh peserta asuransi jika sewaktu-waktu akan dipergunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi (*life* atau *general insurance*). (Fatwa DSN MUI, No. 21/DSN-MUI/X/2001). Dalam pengelolaannya, dana nasabah atau premi dalam asuransi syariah dikelola dengan dua sistem, sistem yang mengandung unsur tabungan (*saving*) dan sistem yang tidak mengandung unsur tabungan (*non saving*). (Muhammad Syakir Sula, 2004: 177-179).

1) Sistem yang Mengandung Unsur Tabungan (Saving)

Setiap peserta wajib membayar sejumlah uang secara teratur kepada perusahaan. Besar premi yang akan dibayarkan tergantung kepada kemampuan peserta. Akan tetapi perusahaan menetapkan jumlah minimum premi yang dapat dibayarkan. Setiap peserta dapat membayar premi tersebut, melalui rekening koran, giro atau membayar langsung. Peserta dapat memilih cara pembayaran, baik tiap bulan, kuartal, semester maupun tahunan.

Setiap premi yang dibayar oleh peserta akan dipisah oleh perusahaan asuransi dalam dua rekening yang berbeda. Pertama, rekening tabungan, yaitu kumpulan dana yang merupakan milik peserta, yang dibayarkan bila perjanjian berakhir, atau peserta mengundurkan diri, atau meninggal dunia. Kedua, rekening tabarru', yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai iuran kebajikan untuk tujuan saling tolong-menolong dan saling membantu, yang dibayarkan bila peserta meninggal dunia, atau perjanjian telah berakhir (jika ada surplus dana). Kumpulan dana peserta ini akan diinvestasikan sesuai dengan syariah Islam. Tiap keuntungan dari hasil investasi, setelah dikurangi dengan beban asuransi (klaim dan premi reasuransi), akan dibagi menurut prinsip *Al-Mudharabah*^{§§§§}. Prosentase pembagian *mudharabah* (bagi hasil) dibuat dalam suatu perbandingan tetap berdasarkan perjanjian kerjasama antara perusahaan dengan peserta.

2) Sistem yang Tidak Mengandung Unsur Tabungan (Non Saving)

Setiap premi yang dibayar oleh peserta, akan dimasukkan dalam rekening tabarru', yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai iuran kebajikan untuk tujuan saling tolong-menolong dan saling membantu, dan dibayarkan bila peserta meninggal dunia, atau perjanjian telah berakhir (jika ada surplus dana). Kumpulan dana peserta ini akan diinvestasikan sesuai dengan syariah Islam. Keuntungan dari hasil investasi setelah dikurangi dengan beban asuransi (klaim^{****} dan premi

§§§. Premi adalah sejumlah uang sesuai polis yang wajib dibayar oleh pemegang polis kepada penanggung tepat pada waktunya sesuai perjanjian.

****. Tabarru' adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong, bukan semata untuk tujuan komersial atau sumbangan. Dana Tabarru' ini adalah dana yang disetorkan oleh peserta asuransi syariah dan akan digunakan untuk membantu peserta lain jika terjadi sebuah risiko tertentu. Jadi pada dasarnya, setiap peserta akan menolong peserta lain dalam asuransi syariah ini dan perusahaan asuransi syariah berfungsi sebagai pengelola dana nasabah

****. Nilai Tunai Sejumlah uang yang akan diterima oleh pemegang polis diluar uang pertanggungan yang dapat dicairkan oleh pemegang polis sesuai dengan ketentuan polis (biasanya terdapat pada produk asuransi jiwa yang memiliki manfaat nilai tabungan)

****. Klaim asuransi adalah sebuah permintaan resmi kepada perusahaan, untuk meminta pembayaran berdasarkan ketentuan perjanjian. Klaim yang diajukan akan ditinjau oleh perusahaan untuk validitasnya dan kemudian dibayarkan sesuai dengan yang tertulis pada kontrak polis setelah disetujui.

§§§§. Mudharabah merupakan akad kerjasama dimana satu pihak menginvestasikan dana sebesar 100 persen dan pihak lainnya memberikan porsi keahlian. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan dan kerugian sesuai dengan porsi investasi.

****. Klaim asuransi adalah sebuah permintaan resmi kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran berdasarkan ketentuan perjanjian. Klaim Asuransi yang diajukan akan ditinjau oleh perusahaan untuk validitasnya dan kemudian dibayarkan kepada pihak tertanggung setelah disetujui.

reasuransi^{ttttt}), akan dibagi antara peserta dan perusahaan menurut prinsip mudharabah dalam suatu perbandingan tetap berdasarkan perjanjian kerjasama antara perusahaan dengan peserta. Lebih jelasnya bisa dilihat pada gambar berikut.

Berdasarkan sistem pengelolaan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa akad yang dapat dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas akad tijarah (sama dengan mudharabah) dan atau akad tabarru' (sama dengan hibah). Dalam akad tijarah (mudharabah), perusahaan bertindak sebagai pengelola (*mudharib*), dan peserta berperan sebagai pemegang polis (*shohibul mal*). Sementara dalam akad tabarru' (hibah), peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Sedangkan perusahaan berperan sebagai pengelola dana hibah. Dalam pelaksanaannya akad tijarah dapat diubah menjadi jenis akad tabarru' bila pihak yang tertahan haknya dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya. Sementara akad tabarru' tidak dapat diubah menjadi jenis akad tijarah. (Fatwa DSN MUI, No. 21/DSN-MUI/X/2001).

3) Asuransi Syariah Berbasis Wakaf.

Secara umum, jenis asuransi ada dua: asuransi keluarga (ada juga yang menyebut asuransi jiwa) dan asuransi umum (asuransi kerugian harta). Begitupula dalam asuransi syariah. Dilihat dari sisi pembagian jenis asuransi ini, ada kemiripan dengan jenis wakaf, yang terdiri dari wakaf keluarga dan wakaf umum, seperti dijelaskan di atas. Begitupula dengan tujuan keduanya, baik asuransi syariah maupun wakaf adalah untuk tolong-menolong atau saling membantu untuk meringankan beban dan kesejahteraan bersama. Meski begitu, sudah mafhum bahwa keduanya jelas berbeda, mulai dari rukun, akad, hingga pengelolaan.

Tapi setidaknya kemiripan itu, dapat dijadikan pintu masuk sistem wakaf dalam instrumen asuransi. Sebab, asuransi syariah tidak menutup kemungkinan bisa berperan sebagai penerima dan pengelola wakaf uang. Kalau bank syariah saja bisa, asuransi syariah pun juga terbuka kemungkinan. Sebab, keduanya adalah bagian dari jenis Lembaga Keuangan Syariah, yang diamanatkan undang-undang untuk bisa bekerjasama dengan nazhir dalam penerimaan wakaf uang. Ada beberapa pola yang dapat dimanfaatkan perusahaan asuransi syariah dalam mensinergikan dan mengintegrasikan sistem wakaf dalam instrumen asuransi.

Dalam konteks ini, perusahaan asuransi syariah berperan sebagai penerima dan pengelola wakaf uang, sekaligus penyalur hasil investasi. Jadi, asuransi syariah punya peran yang sangat strategis. Ini adalah peran penuh perusahaan asuransi syariah sebagai nazhir wakaf uang. Perlu digaris bawahi, dana wakaf yang masuk sedikitpun tidak boleh berkurang, apalagi digunakan untuk biaya operasional, biaya klaim, atau apapun terkait dengan operasional perusahaan asuransi syariah. Dana wakaf harus menjadi "aset tetap" yang keberadaannya abadi. Karena konsep wakaf, sebagaimana disinggung di atas, adalah harta yang diwakafkan tidak boleh berkurang, tidak boleh habis, tapi bersifat produktif dan menghasilkan manfaat. Jadi, kewajiban utama perusahaan asuransi syariah pada peran ini adalah sama dengan tugas nazhir, mengelola dan mengembangkan harta wakaf.

Pada pengelolaan model *saving* (tabungan), yang biasa diberlakukan pada jenis asuransi syariah keluarga atau juga disebut takaful keluarga, dana wakaf dibagi pada dua rekening: tabungan dan tabarru'. Bedanya dengan sistem asuransi adalah: (1) dana wakaf pada rekening tabungan tidak boleh dikembalikan kepada peserta (*wakif*), sebab dana tersebut sudah diwakafkan. Begitupula dengan hasil investasinya, tidak boleh diberikan kepada peserta, tapi harus disalurkan atau digunakan kepada yang berhak (*mauquf alaih*) sesuai dengan keinginan peserta, "bebas". (2) dana wakaf pada rekening tabarru' konsepnya agak sedikit berbeda. Jika biasanya dana di rekening tabarru' dapat langsung digunakan untuk klaim, maka ini tidak bisa diterapkan pada dana wakaf yang masuk pada rekening ini. Dana wakaf tersebut harus dikelola dan diinvestasikan terlebih dahulu, baru hasil investasinya dapat digunakan sebagai dana klaim untuk tolong menolong antar sesama peserta asuransi. Jadi, saat ikrar wakaf peserta (*wakif*) harus menunjuk "peserta asuransi" perusahaan tersebut sebagai "mauquf alaih". Berarti, hasil investasinya digunakan sebagai dana tolong-menolong antar sesama peserta asuransi. Baik "dana wakaf" yang masuk dalam rekening tabungan maupun tabarru', keduanya harus utuh, tidak boleh digunakan untuk operasional ataupun klaim. Dana operasional akan diambilkan dari dana hasil investasi baik yang bersumber dari rekening tabungan maupun rekening tabarru'. Sedangkan dana klaim dapat diambilkan dari hasil investasi yang bersumber dari rekening tabarru'. Setelah itu, pihak

^{ttttt} . Reasuransi adalah istilah yang digunakan saat satu perusahaan asuransi melindungi dirinya terhadap risiko asuransi dengan memanfaatkan jasa dari perusahaan asuransi lain. Terdapat banyak alasan yang menyebabkan perusahaan asuransi melakukan reasuransi. Pembagian atau penyebaran risiko adalah salah satu alasan reasuransi.

perusahaan memperoleh maksimal 10 persen dari hasil bersih pengelolaan atau investasi.

Pengelolaan asuransi syariah berbasis wakaf ini, perusahaan asuransi sebagai nazhir, akan sangat strategis bila diterapkan dalam jenis asuransi jiwa syariah keluarga (takaful keluarga). Konsep ini mirip dengan wakaf ahli. Dalam wakaf ahli, wakif mewakafkan hartanya untuk dikelola nazhir dengan produktif. Hasil investasinya dialokasikan untuk kesejahteraan keluarga (*mauquf alaih*). Konsep ini sangat cocok jika dikawinkan dengan instrumen dalam asuransi jiwa syariah. Kalau dalam takaful keluarga, perolehan manfaat atau klaim dibatasi oleh jangka waktu tertentu. Berbeda halnya dengan takaful keluarga berbasis wakaf, manfaat yang diperoleh oleh pihak keluarga akan berlangsung selamanya, sampai turun-temurun dari generasi ke generasi.

Secara operasional, premi asuransi jiwa syariah (takaful) yang bersumber dari dana wakaf akan disatukan dalam "kumpulan dana wakaf peserta". Lalu diinvestasikan dalam pembiayaan-pembiayaan proyek yang tidak bertentangan dengan syariah. Keuntungan bersih (setelah dipotong operasional) yang diperoleh dari hasil investasi akan dibagikan sesuai dengan perjanjian mudharabah yang disepakati bersama, dengan ketentuan: maksimal 10% dari keuntungan untuk perusahaan asuransi, dan persentase sisanya adalah untuk "mauquf alaih". Bila takaful biasa keuntungan dialokasikan untuk perusahaan asuransi dan peserta, lain halnya dengan takaful wakaf, keuntungan dialokasikan untuk perusahaan dan "mauquf alaih" yang ditunjuk peserta (wakif).

Lain halnya dengan model pengelolaan dana wakaf pada model asuransi syariah non saving, tidak ada unsur tabungan. Ini biasa dipraktikkan dalam jenis asuransi syariah umum atau takaful umum. Dana dikelola dalam satu kantong yaitu rekening tabarru' atau juga disebut rekening khusus. Konsepnya sama dengan pengelolaan dana wakaf pada rekening tabarru' pada model saving. Dana wakaf yang terkumpul pada rekening ini tidak boleh langsung digunakan untuk operasional atau klaim. Operasional dan premi diambilkan dari hasil atau keuntungan investasi. Sedangkan dana premi yang berupa wakaf keberadaannya tetap utuh, abadi selamanya.

Setiap premi (dana wakaf) yang diterima perusahaan asuransi syariah akan dimasukkan dalam rekening tabarru'. Premi tersebut akan dikumpulkan ke dalam "kumpulan dana peserta" untuk diinvestasikan dalam proyek-proyek produktif yang sesuai dengan syariah. Keuntungan bersih hasil investasi yang diperoleh akan dialokasikan untuk keuntungan perusahaan asuransi (maksimal 10%), dan sisanya untuk klaim atau dana tolong menolong antar sesama peserta asuransi. Wakaf tunai merupakan salah satu usaha yang tengah dikembangkan dalam rangka meningkatkan peran wakaf dalam bidang ekonomi. Karena wakaf tunai memiliki kekuatan yang bersifat umum dimana setiap orang bisa menyumbangkan harta tanpa batas-batas tertentu. Demikian juga fleksibilitas wujud dan pemanfaatannya yang dapat menjangkau seluruh potensi untuk dikembangkan.

Pengertian Persepsi

Persepsi atau dalam bahasa Inggris *perception* berasal dari bahasa Latin *perceptio*, dari *percipere* yang artinya menerima atau mengambil (Sobur, 2003: 445). Menurut istilah, para ahli mengemukakan pendapat yang berbeda-beda mengenai persepsi. Leavitt dalam Sobur (2003: 445) mendefinisikan persepsi dalam arti sempit ialah penglihatan, bagaimana cara seseorang melihat sesuatu, sedangkan dalam arti luas ialah pandangan atau pengertian, yaitu bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu. Menurut Desiderato dalam Rahmat (2007: 51), persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Jadi persepsi adalah memberikan makna stimuli inderawi. Yusuf (1991: 108) menyebut persepsi sebagai pemaknaan hasil pengamatan. Pareek dalam Sobur (2003: 446) memberikan definisi lebih luas terhadap persepsi, yaitu proses menerima, menyeleksi, mengorganisasikan, mengartikan, menguji, dan memberikan reaksi kepada rangsangan panca indra atau data.

Menurut Walgito (2010: 99), persepsi merupakan suatu proses yang didahului oleh proses penginderaan, yaitu merupakan proses diterimanya stimulus oleh individu melalui alat indera atau juga disebut proses sensoris. Namun proses itu tidak berhenti begitu saja, melainkan stimulus tersebut diteruskan dan proses selanjutnya merupakan proses persepsi. Oleh karenanya proses persepsi tidak bisa lepas dari proses penginderaan, dan proses penginderaan merupakan proses pendahulu dari proses persepsi. Proses penginderaan akan berlangsung setiap saat, pada waktu individu menerima stimulus melalui alat indera, yaitu melalui mata sebagai alat penglihatan, telinga sebagai alat pendengar, hidung sebagai alat pembauan, lidah sebagai alat pengecap, dan kulit pada telapak tangan sebagai alat perabaan, kesemuanya itu merupakan alat indera yang digunakan untuk menerima stimulus dari luar individu. Stimulus yang diindera itu kemudian diorganisasikan dan diinterpretasikan sehingga individu menyadari dan mengerti tentang apa yang diindera itu, dan proses ini disebut persepsi.

Menurut Asrori pengertian persepsi adalah "proses individu dalam menginterpretasikan, mengorganisasikan dan memberi makna terhadap stimulus yang berasal dari lingkungan dimana individu itu berada yang merupakan hasil dari proses

belajar dan pengalaman.” Dalam pengertian persepsi tersebut terdapat dua unsur penting yakni interpretasi dan pengorganisasian. Interpretasi merupakan upaya pemahaman dari individu terhadap informasi yang diperolehnya. Sedangkan pengorganisasian adalah proses mengelola informasi tertentu agar memiliki makna^{****}.

Persepsi adalah fungsi psikis yang penting yang menjadi jendela pemahaman bagi peristiwa dan realitas kehidupan yang dihadapi manusia. Manusia sebagai makhluk yang diberikan amanah kekhalifahan diberikan berbagai macam keistimewaan yang salah satunya adalah proses dan fungsi persepsi yang lebih rumit dan lebih kompleks dibandingkan dengan makhluk Allah lainnya. Dalam bahasa Al-Qur'an beberapa proses dan fungsi persepsi dimulai dari proses penciptaan yang terdapat dalam QS. Al-Mukminun ayat 12-14.

Dari berbagai pengertian persepsi di atas, dapat disimpulkan bahwa persepsi adalah cara individu dalam memandang, mengartikan, memaknai, *menyimpulkan* dan memberikan reaksi kepada suatu objek yang diperoleh melalui proses penginderaan, pengorganisasian, dan penginterpretasian objek.

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persepsi

Menurut David Krech dan Richard S. Krutch dalam Rahmat (2007: 51) persepsi dipengaruhi oleh faktor fungsional dan faktor struktural. Faktor fungsional berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu, dan hal-hal lain yang bersifat personal, seperti proses belajar, cakrawala dan pengetahuannya, latar belakang budaya, pendidikan yang kesemuanya diwarnai oleh nilai kepribadiannya. Faktor-faktor fungsional lazim disebut sebagai kerangka rujukan (*frame of reference*). Kerangka rujukan ini mempengaruhi bagaimana orang memberi makna pada pesan yang diterimanya atau mempersepsikannya.

Sementara itu faktor struktural adalah faktor yang datang dari luar individu, dalam hal ini adalah stimulus dan lingkungan. Agar stimulus dapat disadari oleh individu, stimulus harus cukup kuat karena pada suatu waktu individu menerima bermacam-macam stimulus. Dengan kata lain stimulus diperhatikan karena memiliki sifat-sifat yang menonjol, antara lain gerakan, intensitas stimuli, hal-hal yang baru, dan perulangan (Rahmat, 2007: 52). Lingkungan yang melatarbelakangi stimulus juga berpengaruh pada persepsi, terlebih apabila objek persepsi adalah manusia. Objek yang sama tetapi dengan situasi sosial yang berbeda dapat menghasilkan persepsi yang berbeda (Walgito, 1990: 55). Objek persepsi dapat berupa benda-benda, situasi, dan juga manusia. Objek persepsi yang berwujud benda disebut persepsi benda (*things perception*) atau *nonsocial perception*, sedangkan objek persepsi yang berwujud manusia disebut persepsi sosial atau *social perception* (Heider dalam Walgito, 1990: 56).

Menurut Sobur, ada dua faktor yang mempengaruhi persepsi, yaitu faktor internal dan faktor eksternal (Sobur, 2003: 452). Faktor internal terdiri dari kebutuhan psikologis individu, latar belakang, pengalaman masa lalu, kepribadian, sikap dan kepercayaan umum, serta penerimaan diri, sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi persepsi adalah intensitas rangsangan, ukuran, kontras rangsangan, gerakan, ulangan, keakraban, serta sesuatu yang baru. Menurut Robbins dan Judge dalam Wibowo (2013: 60), persepsi dibentuk oleh tiga faktor, yaitu: (1) *perceiver*, orang yang memberikan persepsi, (2) *the object* atau *the target*, orang atau objek yang menjadi sasaran persepsi, dan (3) *the situation*, keadaan pada saat persepsi dilakukan. Faktor *perceiver* mengandung komponen *attitudes* (sikap), *motives* (motif), *interest* (minat atau kepentingan), *experience* (pengalaman), dan *expectations* (harapan). Faktor *target* mengandung komponen *novelty* (sesuatu yang baru), *motion* (gerakan), *sounds* (suara), *size* (ukuran), *background* (latar belakang), *proximity* (kedekatan), dan *similarity* (kesamaan). Sedangkan faktor situasi mengandung komponen *time* (waktu), *work setting* (pengaturan kerja), dan *social setting* (pengaturan sosial).

Apabila individu melihat target dan berusaha menginterpretasikan apa yang dilihat, interpretasi tersebut sangat dipengaruhi oleh karakteristik personal individu seperti sikap, kepribadian, motif, kepentingan, pengalaman masa lalu, dan harapan. Begitu pula sebaliknya, karakteristik dari target yang diamati juga mempengaruhi apa yang dirasakan oleh individu tersebut. Selain itu konteks atau situasi juga penting dan menentukan dalam menentukan persepsi. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa ada tiga faktor yang mempengaruhi persepsi yaitu faktor fungsional, faktor struktural, dan faktor situasional.

Proses Terjadinya Persepsi

Menurut Walgito (2010: 102), proses terjadinya persepsi diawali dari suatu objek yang menimbulkan stimulus, kemudian stimulus tersebut mengenai alat indra atau reseptor. Proses ini dinamakan proses kealaman atau proses fisik. Setelah melewati proses fisik, stimulus yang diterima alat indera tersebut diteruskan oleh syaraf sensoris ke otak. Proses ini dinamakan proses fisiologis. Kemudian terjadilah proses di otak sebagai pusat kesadaran sehingga individu menyadari apa yang dilihat, apa yang didengar, atau apa yang diraba. Proses yang terjadi di otak ini disebut sebagai proses psikologis. Proses ini merupakan proses terakhir dari persepsi dan merupakan persepsi sebenarnya. Respon sebagai akibat dari persepsi dapat diambil oleh individu dalam

****. Asrori Mohammad, *Psikologi Pembelajaran*. Bandung: CV Wacana Prima, 2009, hlm. 214.

berbagai macam bentuk.

Sementara itu menurut Sobur (2003: 447), dalam proses persepsi terdapat tiga komponen utama, yaitu:

- a) Seleksi adalah proses penyaringan oleh indra terhadap rangsangan dari luar, intensitas dan jenisnya dapat banyak atau sedikit.
- b) Interpretasi, yaitu proses mengorganisasikan informasi sehingga mempunyai arti bagi seseorang. Interpretasi dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti pengalaman masa lalu, sistem nilai yang dianut, motivasi, kepribadian, dan kecerdasan. Interpretasi juga bergantung pada kemampuan seseorang untuk mengadakan pengkategorian informasi yang diterimanya, yaitu proses mereduksi informasi yang kompleks menjadi sederhana.
- c) Interpretasi dan persepsi kemudian diterjemahkan dalam tingkah laku sebagai reaksi. Jadi proses persepsi adalah melakukan seleksi, interpretasi, dan pembulatan terhadap informasi yang sampai.

Dua pendapat di atas pada dasarnya sama, hanya saja keduanya menggunakan istilah yang berbeda. Selain itu, Walgito juga menjelaskan secara lebih rinci. Perbedaannya dari dua pendapat di atas terletak pada respon/reaksi yang ditimbulkan. Menurut Walgito, proses persepsi berakhir pada proses psikologis yang merupakan interpretasi dari objek yang diterima. Sementara itu Sobur memasukkan respon sebagai bagian dari proses persepsi. Respon menurut Harvey dan Smith dalam Ahmadi (1999: 164) adalah bentuk kesiapan dalam menentukan sikap, baik dalam bentuk positif atau negatif terhadap suatu objek atau situasi. Menurut Ahmadi (1999: 164) respon positif adalah bentuk respon, tindakan, atau sikap yang menunjukkan atau memperlihatkan, menerima, mengakui, menyetujui, serta melaksanakan norma-norma yang berlaku dimana individu itu berada. Respon negatif adalah bentuk respon, tindakan, atau sikap yang menunjukkan atau memperlihatkan penolakan atau tidak menyetujui terhadap norma-norma yang berlaku dimana individu itu berada. Menurut Azwar (1988: 15), respon seseorang dapat dalam bentuk baik atau buruk, positif atau negatif. Apabila respon positif, maka individu yang bersangkutan cenderung menyukai atau mendekati objek, sedangkan respon negatif cenderung untuk menjauhi objek tersebut.

Dari uraian di atas, penulis menyimpulkan bahwa proses persepsi terdiri dari proses fisik/seleksi, proses fisiologis, proses psikologis/interpretasi, dan diakhiri dengan raksi/respon yang dapat bersifat positif maupun negatif. Responden dipergunakan dalam penelitian ini adalah jenis sampel *purposive sampling*. Digunakan sampel *purposive sampling* adalah untuk memilih kota Banda Aceh dan Aceh Besar sebagai representatif dengan kriteria perusahaan asuransi sudah menjual produk syariah lebih dari 5 tahun. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan BWI Provinsi 2 orang, 2 orang akademisi dan ulama, 2 orang ulama/MPU, ulama dayah/pesantren, dan nasabah.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian yang bersifat kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur statistik atau dengan cara-cara kuantifikasi. Penelitian kualitatif dapat menunjukkan kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi organisasi, pergerakan sosial, dan hubungan kekerabatan (Ghony & Almansur, 2012: 25). Alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini ialah untuk menggambarkan fakta-fakta dan masalah yang ada di tempat penelitian yang kemudian diinterpretasikan sehingga dapat ditarik kesimpulan.

Adapun jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah studi lapangan (*field research*). Penelitian studi lapangan adalah penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti serta interaksinya dengan lingkungan. Tujuannya ialah melakukan penyelidikan secara mendalam mengenai subjek tertentu untuk memberikan gambaran yang lengkap mengenai subjek tertentu (Sangadji & Sopiah, 2010: 21).

Berdasarkan data produksi polis rata-rata perhari yang kurang dari satu polis, maka inovasi produk dari lembaga keuangan syariah perbankan dan non perbankan seperti asuransi adalah suatu keniscayaan.

Untuk pengambilan responden dipergunakan jenis sampel *purposive sampling*. Digunakan *sampel purposive sampling* adalah untuk memilih kota Banda Aceh dan Aceh Besar sebagai representatif dengan kriteria perusahaan asuransi sudah menjual produk syariah lebih dari 5 tahun. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan 2 orang dari akademisi dan ulama, 2 orang ulama MPU, 2 orang ulama dayah/pesantren, dan 2 orang nasabah.

Untuk memudahkan penelitian, maka peneliti menggunakan metode pengumpulan data dengan beberapa cara yaitu:

Observasi

Dari observasi tersebut akan didapatkan data tentang suatu masalah, sehingga diperoleh pemahaman atau pembuktian terhadap informasi/ keterangan yang diperoleh sebelumnya (Sukmadinata, 2013: 220).

Wawancara

Peneliti menggunakan wawancara terstruktur dengan mempersiapkan daftar pertanyaan atau daftar isian sebagai

pedoman saat melakukan wawancara. Peneliti juga menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur dengan menggunakan daftar pertanyaan atau daftar isian sebagai penuntun selama proses saat melakukan wawancara.

Dokumentasi

Pada penelitian ini dokumen yang akan dikumpulkan adalah berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan wakaf tunai/uang sebagai analogi wakaf polis asuransi jiwa syariah. Karena pada prinsipnya wakaf polis asuransi adalah wakaf tunai yang direncanakan dari investasi dan hasil dalam batas waktu tertentu untuk menabungnya serta nilai tunai/uang pertanggung jawaban asuransi jiwa ketika peserta/pewakif meninggal dunia. Makanya wakaf polis asuransi disebut juga wakaf manfaat investasi dan wakaf asuransi sesuai Fatwa nomor 106 tahun 2016.

4. TEMUAN DAN PEMBAHASAN

Representatif Pemerintah (Badan Wakaf Indonesia/BWI Perwakilan Provinsi Aceh)

Dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Dr. A.Gani Isa, M.Ag sebagai Ketua BWI Perwakilan Provinsi Aceh dan Drs. Azhari sebagai Sekretaris BWI Perwakilan Provinsi Aceh dan Kepala Bidang Penerangan Agama Islam, Zakat dan Wakaf Kantor Wilayah Departemen Agama Provinsi Aceh maka, peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan dalam bentuk tabulasi, sebagai berikut:

Tabel. 1

Hasil Wawancara dengan BWI Provinsi Aceh

No.	Instrumen Pertanyaan	Hasil Wawancara Dari Pengurus BWI
1.	Pandangan BWI Perwakilan Aceh terhadap Program wakaf uang/tunai dan wakaf asuransi	<ul style="list-style-type: none"> • Dalam fiqh klasik tidak ada wakaf uang yang ada wakaf asset/benda yang tetap; • Wakaf uang/benda bergerak itu akan habis. Tapi dalam perkembangan kekinian wakaf uang atau melalui uang sedang digalakkan dan didukung oleh undang-undang wakaf, fatwa, dan aturan-aturan lainnya; • Begitu juga kalau di LKS Perbankan dan bukan Perbankan tetap dijaga pokoknya tidak boleh habis tapi hasil dari mudharabah itu untuk manfaat yang disalurkan ke mauquf alaih yang sudah diikrarkan oleh pewakif.
2.	Bagaimana dengan Implementasinya	<ul style="list-style-type: none"> • Saat ini baru mulai digerakkan, langkah seperti kantor BWI kita pindahkan dekat dengan masyarakat berupa toko yang juga wakaf, karena kalau di Kanwil Departemen Agama Provinsi agak sungkan untuk hadir untuk diskusi; • Untuk kemudahan kantor BWI dekat dengan masyarakat dan mandiri, sosialisasi untuk lembaga BWI sendiri lebih gampang begitu juga dengan sosialisasi dan edukasi pentingnya wakaf untuk kemaslahatan yang terus menerus;
3.	Apa kendala-kendalanya	<ul style="list-style-type: none"> • Perlu sinergi dengan lembaga terkait. • Belum ada Nazir di seluruh Kabupaten/Kota sebanyak 23 di Aceh, saat ini baru terbentuk 12 BWI Kabupaten/Kota (Banda Aceh, Lhokseumawe, Langsa, Aceh Timur, Bener Meuriah, Aceh Teungah, Gayo Lues, Aceh Barat, Singkil, Subulussalam, Siemeulu dan Sabang); • Nazhir yang belum terorganisir dengan baik sehingga BWI tidak bisa maksimal, termasuk belum ada sertifikasi nazhir; • BWI tidak mendapatkan bantuan dana operasional sehingga berpengaruh pada pergerakan untuk melakukan kegiatan yang membutuhkan dana, makanya dalam operasionalnya dibantu bagian wakaf dari Kanwil Depag dan juga SDM seperti kesekretariatan adalah pegawai Depag bagian wakaf agar lebih sinergi dalam kerja dan biaya; • Kendala juga menurut beliau pihak perbankan belum massif mensosialisasikan;

4.	Strategi yang dilakukan BWI	<ul style="list-style-type: none"> • Masyarakat masih kurang kepercayaan baik BWI, perbankan dan ini disebabkan masih kurangnya literasi; dan • Masih sedikit contoh yang sudah berjalan dan sukses.
5.	Bagaimana prospek wakaf uang/tunai melalui LKS Perbankan dan non Perbankan.	<ul style="list-style-type: none"> • BWI bekerjasama dengan LKS Perbankan dan non Perbankan yang mempunyai nasabah; • Melakukan pemerataan sosialisasi kepada seluruh lapisan masyarakat yang dapat dimulai dari perkumpulan atau Lembaga Masyarakat; dan • Memasang banner atau poster di tempat yang strategis. • Sangat prospek, kalau dikelola secara professional; • Perbanyak contoh wakaf uang atau melalui uang, seperti pilot project yang sudah jalan seperti komunitas pegawai Kandepag Aceh Teungah yang telah ada yaitu dengan mendirikan "Ihwal Mart" dari dana wakaf Rp10.000,-/hari per pegawai dan terus berkembang. Ada juga prototife wakaf produktif yang baru selama tahun 2020 yaitu pada komunitas Kandepag Aceh Barat dan usahanya air minum isi ulang juga; dan • Saat ini asset wakaf Aceh ada lebih dari 24.000 persil dan baru 13.000 yang bersertifikat. Dan ketika kami tanya kalau dikonversikan ke totalnya berapa hektar (Ha, 1 Ha = 10.000 meter persegi), beliau sampaikan harus dihitung dulu karena masing-masing per-persil berbeda-beda. • Pemerintah Kabupaten Bener Meuriah sedang mempersiapkan 200 Ha tanah untuk wakaf produktif/wakaf tunai.

Representatif Pemerintah (Majelis Permusyawaratan Ulama/MPU Provinsi Aceh)

Dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Tgk. Faisal Ali sebagai Wakil Ketua I MPU Aceh, Ketua NU Aceh, Ulama Dayah/Pesantren dan Dr. Muhibuddin, M.Ag. sebagai Wakil Ketua II MPU Aceh/Akademisi/Ulama Pesantren, peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Tabel. 2
Hasil Wawancara dengan MPU Provinsi Aceh

No.	Instrumen Pertanyaan	Hasil Wawancara Dari Pengurus BWI
1.	Pandangan MPU Provinsi Aceh terhadap Program wakaf uang/tunai dan wakaf asuransi	<ul style="list-style-type: none"> • Wakaf tunai/uang atau asuransi MPU Aceh belum didiskusikan memang diakui sebuah kemajuan; • Karena masalah wakaf benda tetap saja masih banyak persoalan. • Benda yang diwakafkan selamanya/permanen baik asset tetap atau asset bergerak seperti tunai/uang termasuk asuransi
2.	Bagaimana dengan Implementasinya	<ul style="list-style-type: none"> • Untuk Implementasi belum diamati oleh MPU Aceh, walaupun ada di masyarakat mengacu kepada Fatwa MUI Pusat.
3.	Apa kendala-kendalanya	<ul style="list-style-type: none"> • Karena belum didiskusikan jadi belum diketahui kendalanya. • Yang masih banyak kendala untuk wakaf asset/benda tetap.
4.	Strategi yang dilakukan MPU Aceh	<ul style="list-style-type: none"> • Belum ada strategi apa-apa.
5.	Prospek wakaf tunai/uang, asuransi	<ul style="list-style-type: none"> • Belum bisa dilihat kalau wakaf benda tetap saja yang udah ada belum bisa dioptimalkan manfaatnya.

Dari teori persepsi di atas, dapat disimpulkan bahwa persepsi adalah cara individu dalam memandang, mengartikan,

memaknai, menyimpulkan dan memberikan reaksi kepada suatu objek yang diperoleh melalui proses penginderaan, pengorganisasian, dan penginterpretasian objek. Dan uraian tentang persepsi/respon BWI dan MPU di atas, peneliti menyimpulkan bahwa proses persepsi terdiri dari proses fisik/seleksi, proses fisiologis, proses psikologis/interpretasi, dan diakhiri dengan reaksi/respon yang dapat bersifat positif maupun negatif. Dari table 1.2 dan 1.2 di atas dapat disimpulkan bahwa belum ada sinergi antar lembaga representative Pemerintah dalam hal ini BWI dan MPU sebagai contoh apalagi dengan stakeholder lainnya, kedua lembaga ini memberikan respon/persepsi yang berbeda.

Dimana BWI memberikan respon yang sangat positif yang artinya ada progres yang menggembirakan, sementara MPU Aceh pasif, standar saja sifatnya karena merasa ada hal lain yang lebih harus diperhatikan misalnya tentang kehalalan produk-produk UMKM yang masih banyak pekerjaan.

Respons Masyarakat Provinsi Aceh Terhadap Wakaf Tunai/Uang, Asuransi.

Tabel. 3
Hasil Wawancara dengan beberapa Klasifikasi Informan

No.	Klasifikasi Informan	Hasil Wawancara
1.	<p>1) Dr. Aslam Nur, M.A. (Rektor Unmuha Aceh/Akademisi, Mantan Ketua Muhammadiyah Aceh).</p> <p>a). Pandangan beliau tentang wakaf tunai/uang, wakaf asuransi</p> <p>b). Implementasinya.</p> <p>c). Kendala-kendala yang dihadapi.</p> <p>d). Bagaimana Strateginya</p> <p>e). Bagaimana prospek wakaf tunai/uang, asuransi jiwa.</p> <p>2). Dr. Zaki Fuad, M.Ag. (Dekan FEBI UIN Ar-Raniry, Nasabah Asuransi</p> <p>a). Pandangan beliau</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Program ini bagus, target Wakif dari produk ini pasti pangsa pasar besar; • Apalagi dengan kecanggihan prosedur lembaga yang semakin modern seperti LKS Perbankan dan non Perbankan sehingga nasabah/sebagai calon pewakif serta pendataan dana wakaf dapat dikelola lebih rapi; dan • Produk ini bisa menjadi inovasi program wakaf dengan jumlah nominal dana wakaf yang besar. <ul style="list-style-type: none"> • Sejak ada fatwa uang tahun 2002 dan Undang-undang No.41 tahun 2004 belum maksimal perkembangannya. • Beberapa kendala yang terjadi di masyarakat yang pertama adalah kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) dari BWI dan Nazhir uang swasta di Aceh; • Kurangnya kesadaran masyarakat untuk mencari informasi tentang wakaf karena belum adanya hasil yang riil dari manfaat wakaf uang, transparansi serta tujuan penggunaan wakaf uang yang jelas. • Butuh dana yang cukup banyak untuk menyampaikan gagasan baru mengenai wakaf uang. • Strategi yang perlu dilakukan kepada masyarakat bahwa :Melalui media yang mudah diakses oleh masyarakat seperti sosial media, spanduk dan banner. • Bisa juga sosialisasi disampaikan di khutbah jum'at untuk menyampaikan gagasan baru mengenai wakaf uang. • Prospek akan baik diterima jika program-program yang dilakukan harus diperjelas karena program tersebut berbeda dengan asuransi biasanya, harus transparan dalam penggunaan dana wakaf uang yang terkumpul; • Melalui program/wakaf melalui uang lebih prospek. • Masyarakat kurang memahami bahwa Wakaf uang Sunnah Mu'aqadah; • Solusi bagi masyarakat untuk kemaslahatan , apalagi kondisi ekonomi seperti sekarang selama pandemic Covid 19;

	<p>tentang wakaf tunai/uang, wakaf asuransi</p> <p>b). Implementasinya.</p> <p>c). Kendala-kendala yang dihadapi.</p> <p>d). Bagaimana Strateginya</p> <p>e). Bagaimana prospek wakaf tunai/uang, asuransi jiwa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Memerlukan SDM multi disiplin ilmu; • Implementasi UU wakaf belum maksimal, perlu pengawalan dan evaluasi. • Kekurangan Sumber Daya Manusia Pengelola Wakaf produksi /tunai, uang, asuransi jiwa masih banyak meliat ke belakang padahal diperlukan visi ke depan. • Perlu pelatihan-pelatihan; • Pilot project wakaf produktif; dan • Integrasi kelembagaan terkait. • Kalau massif dilakukan sosialisasi dan edukasi ke semua komunitas masyarakat; • Tingkatkan promosi digital untuk para milenial. • Harus dikelola dengan professional, yaitu kelembagaan sendiri supaya terprogram dan terevaluasi secara berkala.
2.	<p>1). Tgk. Masrul Aidi (Ulama Dayah), Pimpinan Dayah Babul Magfira Cot Keung -Aceh Besar.</p> <p>a. Pandangan beliau tentang wakaf tunai/uang, wakaf asuransi</p> <p>b). Implementasinya.</p> <p>c). Kendala-kendala yang dihadapi.</p> <p>d). Bagaimana Strateginya</p> <p>e). Bagaimana prospek wakaf tunai/uang, asuransi jiwa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • bahwa :“Wakaf merupakan sebuah pengelolaan dana umat yang sangat dahsyat ibarat sebuah raksasa yang tidur ketika bangun tidak ada yang biasa mengalahkan dibanding sedekah, infaq dan zakat; • Wakaf masih belum tersentuh di masyarakat, wakaf masih sebatas mimpi indah yang belum menjadi kenyataan. • Untuk wakaf produktif/tunai masyarakat umum masih paham sebatas wakaf tanah, masjid dan orang-orang kaya yang mampu untuk berwakaf. • Pola pikir umat Islam belum sampai pada wakaf produktif, masyarakat masih terkungkung dalam pola pikir sedekah, infaq dan zakat yang juga belum maksimal; dan • Bahkan masyarakat termasuk Dayah/ Pesantren mengenai asuransi saja belum bisa terima. • Perlu sinergi semua stakeholder, terutama ulama dan umara; dan • Pemerintah harus konsisten membina masyarakat, nazhir. • Kurang percaya kepada stakeholder; dan • Sosialisasi, edukasi pemahaman konsep wakaf termasuk wakaf uang secara massif dan berkala baik formal atau non formal seperti kajian pekanan; dan • dan perbanyak contoh sebagai tauladan • Prospek wakaf secara umum luar biasa, wakaf masih tidur
	<p>2) Safrizal (Praktisi/Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cukup bagus, bahkan kata beliau perusahaannya termasuk inisiator untuk

	<p>a. Pandangan beliau tentang wakaf tunai/uang, wakaf asuransi</p> <p>b). Implementasinya.</p> <p>c). Kendala-kendala yang dihadapi.</p> <p>d). Bagaimana Strateginya</p> <p>e). Bagaimana prospek wakaf tunai/uang, asuransi jiwa.</p>	<p>dikeluarkan fatwa asuransi;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Karena perlu persiapan untuk dunia-akhirat, ada kesamaan konsep wakaf untuk kemaslahatan keluarga (wakaf ahli) dan umum (wakaf khairi) begitu juga dengan asuransi jiwa juga untuk kemaslahatan keluarga dan umum dengan bertabarru' untuk konsep tolong-menolong; dan • Dapat menambah peluang tenaga kerja. • Perusahaan asuransi sangat serius menggarap produk ini; • Jumlah SDM/advisor wakaf (tenaga pemasar produk wakaf) sampai saat ini 2000 orang di Indonesia dan Aceh 116 orang; • Mencari SDM agak sulit karena paradigma berpikir para lulusan Perguruan Tinggi; dan • Padahal kemampuan bisa di up grade, yang penting kemauan dari SDM itu sendiri. • Kerja sama dengan kampus yang ada prodi ekonomi secara khusus dan semua prodi untuk diberikan skill menjadi advisor wakaf; • Target advisor wakaf 5000 orang di tahun 2022 dan Aceh 500 orang; • Sosialisasi lewat media digital dan manual; dan • Kantor Perwakilan di seluruh kabupaten/kota di Aceh. • Jika semua stakeholder sinergi, in sya Allah generasi Aceh bisa teratasi dengan biaya pendidikan dll, karena setiap tahun naik dan berat jika ditanggung oleh pribadi-pribadi tanpa kebersamaan seperti wakaf ini yang tetap asetnya baik nilai dan nominal bila dibandingkan dengan zakat, infak dan sedekah hanya untuk konsumtif seperti saat ini.
	<p>3) Deddy (Funding & Transaction Manager- BSM Banda Aceh).</p> <p>a). Pandangan beliau tentang wakaf tunai/uang, wakaf asuransi</p> <p>b). Implementasinya.</p> <p>c). Kendala-kendala yang dihadapi.</p> <p>d). Bagaimana Strateginya</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produk wakaf di BSM sudah ada lama dengan nazhir Laznas BSM umat kantor Pusat Jakarta; • Ada 40 Program, 21 lembaga nazhir; • Sampai saat ini 994 wakif; dan • Terbuka untuk nazhir baru daerah yang sudah ada izin dari BWI Pusat. • Awalnya untuk karyawan BSM se Indonesia; dan • Terbuka untuk nazhir-nazhir lainnya. • BSM Cabang utama Banda Aceh ditangani bagian Funding; • Selain di Banda Aceh, hanya ada di Lhokseumawe, Langsa • Kalau pelayanan off line tidak ada bagian khusus, di semua kantor BSM se Aceh; • Untuk online tidak begitu familiar masyarakat kita, kecuali milenial; dan • Kurang edukasi untuk para milenial • Ada platform khusus: jadiberkah.id; • Wakaf tunai digital via mobile banking; • Aplikasi Fintech, seperti Gopay, Ovo, Linkaja, Dana, Paytren dengan barcode QRIS; • Wakaf tunai nasabah; dan • Cash Wakaf Link Sukuk (CWLS)

	e). Bagaimana prospek wakaf tunai/uang asuransi jiwa.	<ul style="list-style-type: none"> • BSM cukup konsen dan sangat prospek untuk wakaf tunai/uang, wakaf asuransi.
	<p>4) Reza (Staff, Funding-BNIS Banda Aceh).</p> <p>a). Pandangan beliau tentang wakaf tunai/uang, wakaf asuransi</p> <p>b). Implementasinya</p> <p>c). Kendala-kendala yang dihadapi.</p> <p>d). Bagaimana Strateginya</p> <p>e). Bagaimana prospek wakaf tunai/uang, asuransi jiwa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • BNIS sebagai LKS-PWU dengan program wakaf Hasanah sejak 2008 berpusat di Jakarta; • Total nazhir yang bekerja sama sebanyak 27, terbuka untuk nazhir baru yang sudah ada izin dari BWI Pusat; • BNIS Cabang utama Banda Aceh ditangani bagian Funding; • Selain di Banda Aceh, hanya ada di Lhokseumawe, Langsa • Kalau pelayanan off line tidak ada bagian khusus, di semua kantor BNIS se Aceh; • Untuk online tidak begitu familiar masyarakat kita, kecuali milenial; dan • Kurang edukasi untuk para milenial • Ada platform wakaf Hasanah • Wakaf tunai digital via mobile banking; • Dibuat kategori, misalnya Wakaf Uang: misalnya Kalisa, melalui uang misalnya pembangunan Masjid Salman Rasyidi di Komplek RS Salam Hospital Bandung, Masjid Darul Qur'an Aceh Besar dengan nazhir Yayasan Haroen Aly • Cash Wakaf Link Sukuk (CWLS) • Dengan inovasi program cukup prospek dan pertumbuhan jumlah nazhir yang signifikan akan meningkat, BNIS cukup focus tapi melau digital.

Dari tabel. 3 hasil wawancara dari klasifikasi beberapa informan maka peneliti dapat menyimpulkan beberapa hal tentang respon/persepsi, yaitu fisik/seleksi berupa pandangan, proses fisiologis meliputi keahlian khusus/skill seperti implementasi, menghadapi kendala (*handling objection*), strategi dan prospek, maka secara psikologis/interpretasi mayoritas informan merespon relative positif. Hanya sebagian dari para ulama dayah/pesantren yang masih mengacu kepada masa lalu perwakafan seperti wakaf asset tetap, tapi dengan edukasi yang massif juga akan berubah ke arah yang produktif.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan Masyarakat Aceh merespon relative positif untuk wakaf produktif/wakaf tunai dan asuransi, hanya sebagian kecil memerlukan edukasi yang terus menerus sesuai karakter dan pengetahuan yang sudah mereka miliki yaitu pendekatan faktor psikologis, agama, adat (*urf*) yang baik.

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) bukan Perbankan seperti Asuransi lebih siap dengan persiapan kantor dan advisor wakaf di seluruh kabupaten/kota di samping ada dua manfaat wakaf asuransi dan wakaf investasi, kalau di Perbankan hanya wakaf manfaat investasi.

Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), seperti Perbankan dan Asuransi lebih professional dan kesiapan soft skill digital dan hard skill memadai.

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti merekomendasikan beberapa hal berikut:

1. Dibuatkan Peraturan berupa Qanun dan Badan Kenazhiran Wakaf secara mandiri.
2. Intergrasi stakeholder harus segera dilakukan, dan BWI sebagai leading sector sebelum ada Badan Kenazhiran.
3. Dijadikan sumber Pendapatan Tambahan Daerah, khusus biaya Pendidikan yang tiap tahun naik diatas inflasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Aziz, Abdul dan Ulfah, Mariya, *Kapita Selekta Ekonomi Islam*, Bandung:Alfabeta, 2009.
- Abdul Halim, *Analisis Investasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), hlm. 4.
- Alex Sobur 2003, Psikologi umum, Bandung Pustaka setia.
- Bimo Walgito, Pengantar Psikologi Umum, (Yogyakarta : CV Andi Offset, 2010), hlm.99.
- Jalaluddin, Tesis: *Faktor yang mempengaruhi masyarakat memilih asuransi syariah*, Pascasarjana UIN Ar- Raniry, Banda Aceh 2017.
- Jalaludin Rakhmat. (1996). Psikologi Komunikasi. Bandung: Remaja Rosdakarya Offset
- Muhammad Syakir Sula, AAIJ, FIIS., Pakar Asuransi Syariah dan Humas BWI, Jurnal BWI : *Sinergi Wakaf dengan Instrumen Asuransi Syariah*
- Oxford Learner's Pocket Dictionary Fourth edition, Oxford University Press.
- Peraturan Pemerintah Nomor. 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor. 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas IslamIndonesia, *Ekonomi Islam*.
- Republika, *Manajemen Fundraising dalam Penghimpunan Harta Wakaf*, 16 Desember 2008.
- Sudirman, Hasan, Wakaf uang, Perspektif Fikih, Hukum Positif dan Manajemen, Malang:UIN Maliki Press, 2011.
- Suparman, *Strategi Fundraising Wakaf Uang, Jurnal Wakaf dan Ekonomi Islam*, Vol. II, No. 2, April 2009, dikutip Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising*, Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012.
- Wadjdy, Farid dan Mursyid, *Wakaf Untuk Kesejahteraan Umat (Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007.
- Zarqa, Muhammad Anas, "Islamic Distributive Schemes", Paper dipresentasikan dalam acara *International Seminar on the Monetary and Fiscal Economics of Islam* di Mekkah, Saudi Arabia, tanggal 7-12 Oktober 1978.