



Optimalisasi Agen Pemasaran Untuk Produk Wakaf Tunai Pada Asuransi Wakaf Syariah

Risna Hairani Sitompul¹, Rini Hayati Lubis²

^{1,2}Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan

Email: risnahairanisitompul@uinsyahada.ac.id¹, rinihayatilubis@uinsyahada.ac.id²

Abstrak

Kemiskinan dapat dilihat dari tingginya tingkat pengangguran karena pemerintah belum mampu mengatasinya. Gerakan wakaf tunai dapat mengatasinya akan tetapi belum banyak dikenal oleh masyarakat Indonesia. Agen asuransi wakaf syariah mempermudah menyampaikan kepada masyarakat tetapi banyak perusahaan belum banyak menggunakan aplikasi agen digital pada produk wakaf tunai yang menjadikan ketertarikan untuk mengangkat permasalahan pada wakaf asuransi syariah serta bagaimana penerapannya dalam meningkatkan nasabah asuransi wakaf syariah. Penulis telah memilih jenis penelitian studi literatur mengumpulkan data dengan membaca, mencatat, dan mengelola bahan penelitian Pengembangan wakaf tunai untuk mendorong perbaikan ekonomi di masa depan. Sistem agen asuransi wakaf syariah ini yang diterapkan identik dengan 2 akad muamalah dalam islam yaitu *wakalah bil ujarah* dan *Samsara*. Persaingan yang semakin ketat di industri asuransi syariah menjadi faktor yang mendorong agen untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan serta menunjukkan prospek bahwa solusi yang diusulkan adalah solusi yang tepat, efektif, efisien dan menguntungkan prospek (dan keluarga atau bisnisnya).

Kata Kunci : Optimalisasi, Wakaf Tunai, Asuransi

Abstract

Poverty can be seen from the high unemployment rate because the government has not been able to overcome it. The cash waqf movement can overcome this, but it is not widely known by Indonesian people. Islamic waqf insurance agents make it easier to communicate to the public, but many companies have not used digital agent applications for cash waqf products which has made interest in raising issues about Islamic waqf insurance and how it is implemented in increasing Islamic waqf insurance customers. The author has chosen a type of literature study research to collect data by reading, recording, and managing research materials for the development of cash waqf to drive economic improvement in the future. The sharia waqf insurance agent system that is implemented is identical to the 2 muamalah contracts in Islam, namely wakalah bil ujarah and Samsara. The increasingly fierce competition in the sharia insurance industry is a factor that drives agents to get more customers and shows prospects that the proposed solution is the right, effective, efficient and profitable solution for prospects (and their families or business)

Keywords : Optimization, Cash Waqf, Insurance

PENDAHULUAN

Kemiskinan seringkali ditandai dengan tingginya tingkat pengangguran dan keterbelakangan. Masyarakat miskin umumnya lemah dalam kemampuan berusaha dan terbatas aksesnya terhadap kegiatan ekonomi sehingga akan tertinggal jauh dari masyarakat lainnya yang mempunyai potensi lebih tinggi. Ukuran kemiskinan dilihat dari tingkat pendapatan dapat dikelompokkan menjadi kemiskinan absolut dan kemiskinan relatif. Seseorang dikatakan miskin secara absolut apabila pendapatannya lebih rendah dari garis kemiskinan absolut atau dengan istilah lain jumlah pendapatannya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup minimum. Tingginya angka kemiskinan Indonesia disebabkan pandemic Covid -19. Pada maret 2021, penduduk miskin Indonesia sebesar 10,14%, angka ini hanya turun 0,05% dibandingkan dengan September 2020 sebesar 10,19%. Namun jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya meningkat 0,36% dari 9,78%.

Saat ini pemerintah belum mampu mengatasi kemiskinan dengan menyediakan dana untuk memerangi kemiskinan dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, dianggap perlu untuk meningkatkan gerakan wakaf tunai melalui berbagai program dan menggunakannya sebagai alat keuangan untuk memenuhi kekurangan lembaga sosial yang sudah ada.

Upaya yang dilakukan untuk mengatasi kemiskinan dengan solusi wakaf, dimana ummat Muslim bertujuan untuk kepentingan umum yang abadi. Wakaf adalah jenis manajemen harta yang mencakup pemenuhan kepentingan umum tersebut. Wakaf sudah ada sejak zaman Rasulullah, yang menggunakannya ketika dia membangun Masjid Quba dan Masjid Nabawi, yang pertama-tama dibangun di atas tanah yang dimiliki oleh orang-orang miskin Bani Najjar.

Saat ini banyak perusahaan menawarkan wakaf tunai. Nazhir wakaf biasanya bertanggung jawab atas harta wakaf. Nazhir ini termasuk kyai, ustadz, ulama, dan organisasi keagamaan seperti Muhammadiyah. Undang-Undang No. 41 Tahun 2004 menciptakan lembaga pengelolaan wakaf independen dan memulai pengelolaan wakaf secara profesional. Untuk mengembangkan wakaf di Indonesia, Badan Wakaf Indonesia (BWI) bertanggung jawab.

Akan tetapi wakaf tunai belum banyak dikenal oleh masyarakat Indonesia. Wakaf asuransi syariah menawarkan peluang baru bagi penerima wakaf. Pemerintah, tokoh masyarakat, dan komunitas muslim harus merencanakan pengembangan Wakaf sebagai institusi prospektif yang menyokong ekonomi masyarakat. karena itu memberikan dampak positif pada kehidupan sosial, ekonomi, pendidikan, dan budaya masyarakat. Salah satu cara untuk mendorong generasi muda untuk berwakaf untuk umat adalah dengan wakaf asuransi ini.

Perusahaan banyak menawarkan produk wakaf salah satu perusahaan tersedia melalui perwakilannya. PT Asuransi Allianz Utama Indonesia pertama kali muncul sebagai perusahaan asuransi umum pada tahun 1989. Kemudian, pada tahun 1996, Allianz menambah layanan asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun dengan mendirikan PT Asuransi Allianz Life Indonesia. Pada tahun 2006, kedua perusahaan memulai bisnis asuransi Syariah.

Disebabkan persaingan bisnis meningkat karena perusahaan bersaing untuk meningkatkan penjualan dan menggunakan strategi pemasaran yang kreatif untuk menarik pelanggan. Revolusi digital 4.0 mendorong masyarakat untuk menggunakan berbagai media untuk mendapatkan informasi. Media sosial adalah salah satu jenis media di internet yang dapat digunakan untuk memasarkan barang atau jasa dengan cara yang lebih efektif dan hemat biaya.

Berdasar pada *Outlook* Perwakafan Indonesia, Badan Wakaf Indonesia (BWI) memprediksi bahwa wakaf tunai akan menjadi wakaf yang semakin diminati masyarakat Indonesia pada tahun 2021. Menurut BWI, Indonesia memiliki potensi wakaf yang mencapai Rp 180 Triliun per tahun, tetapi jumlah akumulatif wakaf per Januari 2021 masih tergolong rendah yaitu mencapai Rp 819,36 miliar. Hal ini disebabkan oleh minimnya literasi mengenai wakaf, tata kelola, portofolio wakaf, hingga kemudahan cara berwakaf. Banyak masyarakat memilih agen pemasaran berbasis digitalisasi, terutama saat ini.

Salah satu upaya yang dilakukan Agen asuransi harus memahami dan memahami peran dan posisi, tugas, dan tanggung jawab mereka dalam perkembangan perusahaan asuransi karena keberhasilan agen di industri asuransi menentukan pertumbuhan atau kemajuan bisnis. Oleh karena itu, agen asuransi memainkan peran terpenting untuk tingkat pemahaman klien. Untuk mempertahankan reputasi positif perusahaan asuransi di masyarakat, pemasar adalah salah satu komponen keberhasilannya. Seorang agen dalam bisnis memiliki hak dan wewenang untuk menjual dan mempromosikan barang atau jasa yang dimiliki oleh perusahaan yang menjadi agennya. Karena kriteria utama untuk pengangkatan agen adalah kewenangan yang dipegang oleh agen, kekuasaan agen biasanya bergantung pada kekuasaan yang diberikan kepadanya oleh kontrak keagenan. Meskipun demikian, kemampuannya untuk mempekerjakan perusahaan melampaui cakupan kontrak ini.

Pemasaran digital agen properti di Instagram dimanfaatkan dengan beberapa upaya yang meliputi penggunaan hashtag, menggandeng influencer maupun public figure, serta memberikan giveaway demi menarik ketertarikan para calon konsumen yang sekaligus menjadi pengguna Instagram agar tertarik untuk membeli sesuai dengan tujuan dari masing-masing agen properti (Ernayani et al., 2021). Banyak masyarakat memilih agen pemasaran berbasis digitalisasi, terutama saat ini. Masyarakat telah memperoleh banyak manfaat dari kemajuan teknologi digital, terutama dalam hal penggunaan internet. Di sisi lain, agama Islam

mendukung umat-umatnya dalam pembangunan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK), seperti yang terlihat dalam Al-Qur'an bahwa Allah SWT telah menunjukkan teknologi pada utusan-utusan sebelumnya.

Perusahaan ini belum banyak menggunakan aplikasi agen digital pada produk wakaf tunai hal ini menjadikan ketertarikan untuk mengangkat permasalahan pada wakaf asuransi syariah. Bagaimana penerapan aplikasi agen digital wakaf tunai dalam meningkatkan nasabah asuransi wakaf syariah.

METODE PENELITIAN

Penulis telah memilih jenis penelitian studi literatur untuk penelitian ini karena mereka dapat menggunakan metode ini untuk mengumpulkan data dengan membaca, mencatat, dan mengelola bahan penelitian.

Dengan menggunakan metode penelitian studi literatur, bahan dan teknik yang digunakan adalah pengumpulan data melalui penelaahan literatur, buku, catatan, dan laporan yang terkait dengan masalah yang akan dibahas. Studi ini merupakan langkah penting dalam melakukan penelitian tentang topik penelitian.

Studi literatur ini adalah bagian penting dari penelitian, terutama dalam bidang akademik, di mana tujuan utamanya adalah untuk mengembangkan aspek teoritis dan manfaat praktis. Setiap peneliti melakukan studi ini dengan tujuan utamanya, yaitu mencari dasar atau fondasi untuk memperoleh dan membangun landasan teori, kerangka berpikir, dan menetapkan hipotesis penelitian. agar para peneliti dapat mengelompokkan, mengalokasikan, mengorganisasikan, dan menggunakan berbagai literatur dalam bidang mereka. Dengan melakukan studi ini, para peneliti akan memiliki pemahaman yang lebih luas dan mendalam tentang masalah yang akan dipelajari. Dengan melakukan studi literatur ini maka peneliti telah menentukan topik penelitian dan ditetapkannya rumusan permasalahan, sebelum mereka terjun ke lapangan untuk mengumpulkan data yang diperlukan. Saat ini, peneliti sedang menggali dan memahami sumber-sumber terkait peran agen dalam meningkatkan jumlah nasabah asuransi, sebagaimana disebutkan dalam studi ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Wakaf Asuransi Syariah

Wakaf adalah salah satu bentuk filantropi Islam, seperti tanah dan struktur yang diwakafkan untuk membangun sekolah, masjid, dan institusi sosial-keagamaan lainnya. Namun, konsep "wakaf tunai" berubah saat khalifah Utsmani muncul. Wakaf berarti menahan suatu benda yang masih memiliki zat nya dan memungkinkan untuk mengambil manfaatnya untuk digunakan untuk kepentingan baik. Menurut UU No.41/2004, "Wakaf benda bergerak", yang diwakili sebagai uang, diizinkan menurut perspektif ekonomi syariah dan ekonomi

konvensional di Indonesia. Dalam hal wakaf uang, ada beberapa keuntungan yang diperoleh, salah satunya adalah meningkatkan kesejahteraan masyarakat, yang memiliki beberapa manifestasi yang nyata, seperti di bidang pendidikan dan kesehatan. Untuk menarik pelanggan untuk mewakafkan harta atau uang mereka, para pemangku kepentingan dalam wakaf uang harus berkolaborasi dengan profesionalitas mereka. (Harrieti & Abubakar, 2020)

Pengaturan "fikih wakaf" yang dimasukkan ke dalam undang-undang nasional diperuntukkan. Elemen wakaf terdiri dari "wakif, nazhir, ikrar wakaf, harta benda wakaf peruntukan wakaf, serta jangka waktu wakaf", serta terkait dengan "pengelolaan serta pengembangan harta benda wakaf, elemen pendaftaran serta pelaporan harta benda wakaf, dan selain itu terdapat pada undang-undang perubahan peruntukan dan status harta benda wakaf. Dasar dalam studi fikih wakaf nasional yaitu prinsip kemaslahatan dan kepastian hukum, profesionalitas, dan akuntabilitas. (Harahab, n.d.). Wakaf yang disebutkan sebelumnya masih kurang diketahui oleh masyarakat muslim Indonesia. Wakaf dapat diberikan dalam bentuk uang atau diterima dalam bentuk uang. Wakaf uang adalah pengelolaan uang yang produktif yang hasilnya digunakan untuk tujuan ibadah, kesejahteraan umum, atau keduanya. Wakaf melalui uang berarti memberikan sejumlah uang yang dapat digunakan untuk membangun harta benda wakaf, baik bergerak maupun tidak bergerak. Sekarang, setiap orang dari segala lapisan masyarakat dapat mewakafkan harta bendanya tanpa harus memiliki tanah atau bangunan untuk melakukannya. Dengan cara yang sama, model wakaf baru seperti wakaf manfaat asuransi syariah secara tidak langsung didorong oleh wakaf tunai.

Salah satu inisiatif baru dalam pemberdayaan wakaf sebagai sarana untuk beribadah dan menyejahterakan umat adalah wakaf tunai. Pengembangan wakaf tunai, juga dikenal sebagai wakaf uang, dimaksudkan untuk mendorong perbaikan ekonomi di masa depan. Dengan potensi yang besar, wakaf tunai dapat digunakan untuk meningkatkan berbagai sektor ekonomi Indonesia.

Konsep wakaf dalam asuransi termasuk Wakaf Fund, yang merupakan wakaf berdasarkan model asuransi, di mana Tabarru fund yang ada pada asuransi syariah disebut sebagai "dana wakaf". Selain itu, ada juga "Wakaf Polis", di mana wakaf ini berada di tangan pemegang polis itu sendiri, dalam waqaf. Selain itu, asuransi syariah bertujuan sebagai cara untuk memanfaatkan asuransi dengan berinvestasi melalui lembaga pengelola wakaf, dari nilai keuntungan yang dapat diperoleh. (Faujiah, 2020).

Penerbitan wakaf asuransi syariah diatur oleh Fatwa DSN MUI Nomor 106/2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi yang terdapat pada produk Asuransi Jiwa Syariah. Produk asuransi syariah ini menawarkan jenis wakaf yang berbeda dari wakaf yang biasanya disimpan oleh masyarakat. Di mana tanah dan bangunan tetap dalam perwakafan, orang dapat berwakaf melalui keuntungan dari produk asuransi dan investasi

dalam asuransi syariah. Asuransi syariah, menurut fatwa DSN-MUI Nomor 21/DSNMUI/X/2001, adalah usaha untuk melindungi dan membantu sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam aset atau tabarru' dan memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. (Jairin, 2020).

Wakaf asuransi syariah terdiri dari polis asuransi syariah yang mengandung nilai investasi dan manfaat asuransi yang dapat diwakafkan oleh pemegang polis dengan persetujuan ahli waris. Tujuan dari manfaat asuransi adalah untuk mengurangi risiko bagi peserta atau pihak yang ditunjuk untuk menerima wakaf. Wakaf asuransi syariah ini juga termasuk dalam wakaf dengan harta bergerak, yaitu dalam bentuk tunai (uang tunai). (Faolina, 2019). Karena wakaf asuransi syariah termasuk dalam aktivitas ekonomi yang dianggap syariah, Dewan Syariah Nasional telah menerbitkan fatwa yang mengizinkannya dengan persyaratan tertentu. Salah satu cara modern dan efektif untuk mendukung umat Islam untuk mengembangkan wakaf di Indonesia adalah melalui wakaf dalam asuransi syariah. Untuk melindungi diri dari musibah dan risiko, wakaf asuransi syariah juga menawarkan sistem investasi yang dikelola secara syariah.

Wakaf wasiat adalah suatu rencana wakaf di mana orang yang meninggal dunia diberikan sebagian dari kepemilikan aset wa'qif secara legal, dan mereka tetap dapat menikmati keuntungan dari aset tersebut selama wa'qif hidup. Wakaf polis asuransi berarti memberikan beberapa uang yang akan Anda terima jika polis asuransi Anda telah dicairkan. Dalam hal ini, masyarakat yang memiliki polis asuransi dari perusahaan asuransi yang menghasilkan produk syariah sebagai surat berharga akan menerima keuntungan, uang pertanggungan, dan keuntungan lainnya. Tidak diragukan lagi, potensi yang muncul sangat besar dan banyak, tetapi ini bergantung pada bagaimana wakaf wasiat polis asuransi syariah diterapkan dan bergerak di masa mendatang. Karena mereka memiliki hubungan vertikal dengan Allah SWT (habluminallah), pengelolaan investasi yang sesuai dengan prinsip syariah merupakan bagian penting dari ketaatan hambaNya terhadap ajaran Islam. Peserta asuransi dapat memberikan wakaf melalui perusahaan asuransi melalui program wakaf mengambil bagian dalam menyelesaikan masalah sosial ekonomi yang ada di Indonesia.

Calon peserta asuransi harus melengkapi data dalam Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJ Syariah) dan form janji (w a' d). Dalam SPAJ syariah selain data-data pemegang polis terdapat juga data pihak yang menjadi ahli waris serta lembaga yang menerima manfaat wakaf. Dalam menentukan persentase wakaf harus mendapat persetujuan dari ahli waris. Kemudian tahap selanjutnya adalah pengajuan diproses melalui sistem underwriting. Setelah melewati proses underwriting maka mereka resmi menjadi peserta asuransi sebagai pemegang polis. (Hidayati, 2021).

Akad Asuransi Syariah

Kerjasama bisnis afiliasi yang dilakukan agen asuransi wakaf syariah ini senada dengan nilai-nilai islam. Sistem agen asuransi afiliasi ini yang diterapkan identik dengan 2 akad muamalah dalam islam yaitu *wakalah bil ujahdan Samsara* (Rahman, 2022).

Wakalah merupakan isi masdar yang secara etimologi bermakna *taukil* yaitu menyerahkan/mewakulkan danmenjaga. Wakalah disebut juga *al-wikalah* berarti *al-tafwid* berarti penyerahan, mewakulkan, pendelegasian, pemberian mandat dan kuasa (*Fikih Bisnis Syariah Kontemporer - Fauzi Muhammad, S.Ag., M.Ag, Drs. Baharuddin Ahmad, M.H.I. - Google Buku, n.d.*). Sedangkan *Ujah* pada pelaksanaan wakalah merupakan suatu imbalan (*fee*) yangdiberikan oleh pihak yang diwakulkankepada yang mewakulkan.

Wakalah dan *wakilah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat dengan menunjuk seseorang mewakilinya dalam hal melakukan sesuatu secara sukarela atau dengan memberikan imbalan berupa *Ujah* (upah) antara dua belah pihak pemberikuasa (*muwakil*) yang memberikan kuasanya kepada (*wakil*),dimana wakil mewakili untuk mengerjakan sesuatu dengan memberikan Ujah (*fee/upah*) kepada wakil yang mengerjakan tugasnya.

Syarat Sahnya akad muamalah dalamIslam yaitu terletak pada terpenuhinya rukun dan syarat akad. Berpedoman pada Fatwa MUI No:10/DSN-MUI/IV/2000 tentang Akad Wakalah (Malik et al., 2020). Dalam Transaksi Program agen marketing asuransi syariah jika ditinjau berdasarkan rukun akad Wakalah Bil Ujroh pada sistem afiliasi ini memunculkan subjek hukum yaitu pemberi kuasa (*Muwakkil*),*wakil*, hal yang diwakulkan (*Muwakkal fih*), dan *Fee / Ujah*.

Syarat dalam Akad juga menentukan Sah atau tidaknya akad, Ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi dalam akad *wakalah bil ujah* pada transaksi Affiliate Program agen asuransi wakaf syariah adalah orang yang berakad (*Aqidain*), objek perikatan (*Muwakkal Fih*) dan Ujah atau *fee*

Secara terminologi lafads*samsarah* ini dapat diartikan sebagai perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. DalamKamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa Calo adalah orang yang menjadi perantara dan memberikan jasanya untuk menguruskan sesuatu berdasarkan upah.

Samsarah (brokerage) suatu profesi (pekerjaan) dimana pelakunya menjadi perantara antara penjual dan pembeli. Samsar(pelaku samsarah, broker) adalah perantara antara penjual dan pembeli. Samsarah adalahbagian dari pelaku akad (subjek) jual beli.

Syarat sahnya akad muamalah dalam muamalah islam yaitu terletak pada terpenuhinya rukun dan syarat akad Rukun pada akas samsarah atau keperantaraan yang harus terpenuhi pada program kerjasama affiliate agen asuransi syariah yaitu *Al-muta'qidani* (Makelar dan pemilik harta), dan *Mahall al-ta'aqud* (jenis transaksi yang

dilakukan dan kompensasi).

Selain terpenuhinya rukun, Sahnya akad samsara atau keperantaraan yang disebut dengan makelar harus memenuhi beberapa syarat, antara lain sebagai berikut :

- a) Persetujuan kedua belah pihak yang dijelaskan di dalam QS. An-Nisa' ayat 29 bahwa jual beli wajib dilakukan berdasarkan prinsip saling rela antara penjual dan pembeli. Setiap pihak harus menyetujui atau sepakat mengenai isi materi akad, tanpa adanya unsur paksaan, intimidasi ataupun penipuan.
- b) Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Objek akad harus dapat ditentukan dan dapat dilaksanakan oleh para pihak, bukan hal yang tidak nyata.
- c) Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram. Objek akad merupakan sesuatu yang halal, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan undang-undang, misalnya mencari kasino, narkoba, dan sebagainya.

Hal ini sesuai dengan hasil penelitian bahwa analisis dalam hukum ekonomi syariah yang digunakan pada program Affiliate Marketing dalam *E-commerce* Shopee hukumnya boleh dengan catatan harus mematuhi aturan-aturan syariah dan perundang-undangan yang berlaku. Transaksi dalam Ekonomi Islam ada hal-hal yang harus dihindari yaitu *Riba*, *Gharar*, *Maysir*. Prinsip-prinsip kerjasama dalam Islam harus mengedepankan keadilan, kejujuran, tidak adanya unsur penipuan, tidak adanya pemaksaan (Saling rela), dan tentu melalui proses yang benar. (Rahman, 2022).

Tinjauan Umum Agen Asuransi Wakaf Syariah

Bank wakaf adalah lembaga keuangan syariah yang melakukan "aktivitas wakaf uang", yaitu mengumpulkan, memanfaatkan, dan membagikan uang. Tujuannya adalah untuk memanfaatkan "benda wakaf" berupa "uang" sesuai dengan fungsinya untuk kepentingan ibadah dan untuk kebaikan umum. Bank wakaf dapat menjadi salah satu cara terbaik untuk mengelola uang wakaf untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat, termasuk di Indonesia. Saat ini, perbankan syariah berfungsi sebagai lembaga keuangan syariah yang menerima wakaf. Menarik untuk melihat bagaimana perubahan peraturan sektor jasa keuangan berdampak pada penciptaan bank wakaf di Indonesia. (Harrieti & Abubakar, 2020)

Menurut Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian, agen asuransi adalah individu yang bekerja sendiri atau bekerja untuk perusahaan dan bertindak atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah. Mereka juga diharuskan untuk memasarkan produk asuransi atau asuransi syariah atas nama Perusahaan Asuransi Syariah. Kemampuan wakaf uang untuk memperluas sumber dana wakaf adalah kekuatan tertinggi, menurut hasil analisis faktor internal (IFE). Kemudahan dan biaya dana nol adalah kekuatan kedua. Sumber daya manusia profesional yang nazhir dan kurangnya sosialisasi

adalah kelemahan utama. Hasil analisis EFE menunjukkan bahwa potensi wakaf uang yang tidak terbatas memiliki peluang tertinggi, diikuti oleh munculnya banyak lembaga keuangan syariah dan program studi ekonomi Islam di perguruan tinggi. Sementara itu, kemauan politik yang lemah dari penguasa, yang diikuti oleh mayoritas nazhir tradisional, merupakan ancaman terbesar. Diharapkan bahwa berbagai pihak, termasuk pembuat kebijakan, akademisi, dan praktisi, akan berkomitmen untuk mendukung dan mendorong kemajuan industri keuangan (sosial) syariah, khususnya dalam pengembangan wakaf di Indonesia. Dengan demikian para Pemangku Kepentingan Wakaf Uang di Indonesia perlu diberdayakan kembali dalam rangka meningkatkan Profesionalitasnya untuk mencegah pelanggan yang kabur. (Rusydia et al., 2021)

Agen pemasar bertanggung jawab untuk menjaga reputasi perusahaan dan produk asuransi di mata masyarakat. Agen pemasar syariah harus memastikan bahwa mereka mempromosikan produk dengan benar, memberikan informasi tentang produk, dan akhirnya menjualnya. Akibatnya, untuk memenuhi kebutuhan pasar asuransi syariah di Indonesia, pekerja agen pemasar asuransi syariah harus menggabungkan pengetahuan syariah dan ekonomi. Seorang agen yang dipilih dan diizinkan oleh perusahaan asuransi untuk bertindak atas nama perusahaan. (Musyahidah et al., 2020).

Timbulnya persaingan yang semakin ketat di industri asuransi syariah adalah faktor yang mendorong agen untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan. Karena persaingan, agen harus mempertimbangkan cara-cara agar asuransi tetap menjadi pilihan masyarakat dan tidak ditinggalkan pelanggan. Salah satunya adalah berusaha untuk memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan sehingga agen dapat memberikan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Pelayanan sangat penting dalam industri asuransi. Karena produk utama agen adalah layanan untuk melayani transaksi keuangan kliennya. Tanpa pelayanan yang berkualitas tinggi, maka agen akan ditinggalkan oleh nasabahnya. (Fauzan, 2020)

Pemasaran produk asuransi dilakukan oleh perusahaan asuransi menggunakan agen asuransi yang telah lulus ujian untuk menjadi agen asuransi dari perusahaan asuransi yang mereka pilih. Saat bekerja dengan calon pemegang polis asuransi, seorang agen harus dapat menumbuhkan kepercayaan. Agen asuransi adalah siapa saja yang diberi otoritas oleh perusahaan asuransi untuk mencari, membuat, mengubah, dan mengakhiri kontrak, yang merupakan kontrak asuransi antara perusahaan asuransi dan masyarakat umum. Karena agen pada dasarnya menyelenggarakan asuransi. Kerja agen sangat memengaruhi tingkat penjualan polis asuransi perusahaan. Agen memiliki kekuatan yang sangat besar dalam industri asuransi. Salah satu faktor yang mempengaruhi hubungan antara perusahaan jasa dengan konsumen adalah pelayanan yang diberikan oleh agen sebagai bagian dari sumber

daya manusia yang memberikan produk kepada masyarakat atau pelanggan secara langsung.(Putra & Sukihana, 2020)

Untuk meningkatkan eksistensi asuransi syariah, terutama dalam hal wakaf, peran agen asuransi sangat penting. Agen pemasaran yang bekerja untuk memasarkan produk asuransi syariah akan sangat berguna dalam promosi produk tersebut. sebagai tugasnya tidak hanya peran agen sebagai bagian dari tugasnya, selain menjual asuransi syariah, dia juga menawarkan layanan kepada calon peserta dan pelanggan. Dengan jumlah peserta yang masih terbatas, meningkatkan pangsa pasar dapat menjadi tantangan meskipun ada peluang besar bagi asuransi syariah. Hal ini sangat tidak sejalan dengan berbagai kebutuhan masyarakat. Salah satu cara untuk meningkatkan peserta asuransi syariah adalah dengan meningkatkan kesadaran masyarakat akan kebutuhan asuransi yang masih rendah; meningkatkan kesadaran dengan menggunakan pendekatan komunikasi yang didasarkan pada tingkat pendidikan dan pendapatan individu; dan memberikan pemahaman tentang pentingnya asuransi syariah. (Agustiana, 2021).

Sebagai bagian dari pekerjaan mereka sebagai agen asuransi, mereka secara langsung menjual barang mereka kepada masyarakat atau pelanggan, terutama mereka yang belum mengenal manfaat asuransi. Namun, banyaknya persaingan asuransi di wilayah Medan membuat agen Jasindo Syariah kesulitan menarik pelanggan baru. Untuk mengatasi masalah ini, agen asuransi harus meningkatkan kualitas dan kuantitas produk asuransi syariah karena ini adalah penilaian masyarakat. Semakin baik reputasi asuransi syariah, semakin besar minat masyarakat pada produk PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan.(ZAIRANI, 2022)

Agen pemasaran yang bekerja untuk memasarkan produk asuransi syariah akan sangat berguna dalam promosi produk tersebut. Sebagai tugasnya tidak hanya peran agen memainkan peran yang sangat penting dalam meningkatkan pelanggan asuransi syariah karena mereka berfungsi untuk memperluas pasar, terutama untuk kelompok masyarakat yang belum menggunakan asuransi secara langsung. Agen juga bertanggung jawab untuk mempertahankan dan meningkatkan pasar yang sudah ada dengan terus berkomunikasi dengan pelanggan untuk memberikan layanan terbaiknya. Selain itu, agen juga bertanggung jawab untuk melakukan kegiatan-kegiatan, seperti Seorang agen juga bertanggung jawab untuk menyeleksi risiko atas diri calon klien dengan mengidentifikasi kemungkinan risiko yang dihadapi calon klien, mengevaluasi, dan mengukur tingkat risiko yang mungkin terjadi, dan menentukan cara terbaik untuk mengatasi risiko tersebut.(Fauzan, 2020)

Asuransi merupakan sebuah produk keuangan yang memberikan penanggulangan resiko bagi nasabahnya. sebagai seorang pemasar pastinya memberikan informasi sejelas-jelasnya terkait dengan produk asuransi yang mungkin akan berguna bagi nasabahnya melihat dari kegunaan untuk masa depan nasabahnya. namun masih banyak masyarakat yang percaya

bahwa asuransi adalah produk yang terlalu ribet ditambah dengan banyaknya penipuan yang terjadi sehingga menimbulkan rasa tidak percaya terhadap produk sekaligus pemasar atau agennya. Maka perlu adanya standar etika tinggi agar dalam melakukan pemasaran terhadap produk tersebut bisa dilaksanakan dengan baik.

AAJI atau Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, merupakan wadah organisasi bagi para agen dimana menerapkan standar bagaimana menjadi agen yang benar. Dengan ibekali materi dan ujian lisensi diperuntukan bagi calon agen yang memang sesuai dengan syarat yang baik sesuai dengan standar yang diterapkan oleh AAJI. Adapun sistem prekrutan agen baru yang ingin bergabung dalam asuransi Allianz Kota Palu harus melengkapi berkas-berkas yang telah ditentukan oleh perusahaan yaitu sebagai berikut Foto copy KPT yang masih berlaku dua lembar; Pas foto berwarna terbaru 3x4 (4 lembar); Foto copy NPWP kalau ada; Foto copy buku tabungan yang masih aktif (untuk transfer komisi penjualan); Biaya mengikuti ujian lisensi AAJI konvensional dan syariah sebesar Rp 285.000, kalau konvensional saja Rp. 225.000. Apa bila seorang calon agen sudah memenuhi persyaratan dan telah mengikuti ujian lisensi yang diadakan oleh AAJI dan dinyatakan lulus serta mendapatkan sertifikat dan nomor lisensi agen asuransi. Maka agen tersebut telah siap menjadi seorang agen asuransi Allianz profesional. (Musyahidah et al., 2020).

Untuk meningkatkan eksistensi asuransi syariah, terutama dalam hal wakaf, peran agen asuransi sangat penting. Agen pemasaran yang bekerja untuk memasarkan produk asuransi syariah akan sangat berguna dalam promosi produk tersebut. sebagai tugasnya tidak hanya mPeran agePenanggung memberikan izin kepada agen untuk beroperasi, dan agen tidak boleh melebihi otoritas perusahaan. Setiap hubungan antara agen dan perusahaan asuransi diatur dalam apa yang disebut sebagai "Perjanjian Agen". Perjanjian ini dapat berupa perjanjian standar atau perjanjian standar yang dikeluarkan oleh Departemen Asuransi dan ditandatangani oleh perusahaan asuransi. Perjanjian ini mengandung otoritas agen untuk tidak melebihi cakupan asuransi perusahaan, dan agen tidak dapat setuju dan hanya menerima apa yang diidentifikasi oleh perusahaan asuransi. Untuk posisi agen asuransi, eksekutif muda, berbakat, dinamis, dan ingin maju dalam penjualan sangat dihargai. Mereka juga memiliki potensi untuk menjadi agen profesional, yang merupakan kebutuhan perusahaan asuransi.

Definisi agen profesional adalah seseorang yang memahami dengan jelas apa yang diinginkan oleh pembeli produk potensial dan pembeli potensial serta seseorang dengan pelatihan penjualan sehingga ia dapat memastikan bahwa orang ini akan selalu melakukan penjualan. Untuk meningkatkan eksistensi asuransi syariah, terutama dalam hal wakaf, peran agen asuransi sangat penting. Agen pemasaran yang bekerja untuk memasarkan produk asuransi syariah akan sangat berguna dalam promosi produk tersebut. Banyak orang percaya bahwa tugas agen adalah mendorong orang untuk membeli sesuatu, tetapi tugas utama agen

adalah mencari, menyelidiki, dan menemukan masalah potensial dengan pelanggan potensial. Meskipun teknologi saat ini sangat kompleks, konsumen tetap ingin melihat dan merasakan produk yang mereka inginkan. (Aslami, 2022)

Sistem pengupahan agen asuransi yang diberikan oleh Perusahaan Asuransi (Penanggung) kepada seorang agen asuransi memberikan tantangan tersendiri seorang agen asuransi, karena jika tidak terjadi penutupan (closing) atas penjualannya maka tidak akan menerima komisi. Sistem pengupahan ini diperlukan motivasi kerja yang tinggi untuk memperoleh komisi yang besar dan disiplin kerja berupa aktivitas yang tinggi dalam melakukan kunjungan ke calon nasabah yang potensial yang sering di istilahkan dengan “prospek”. Makin tinggi motivasi kerja dan disiplin kerja, maka akan diperoleh jumlahutupan yang besar seorang agen asuransi. Produktivitas agen asuransi diukur dalam bentuk jumlah premi dan banyaknya nasabah yang melakukan penutupan asuransi atas kunjungan yang telah dilakukan oleh seorang asgen asuransi. Produktivitas agen asuransi merupakan hasil dari disiplin kerja yang dibarengi dengan motivasi kerja yang besar dari seorang agen asuransi. (Sucipto et al., 2022).

Semakin cepat solusi diambil akan semakin baik. Selanjutnya, agen perlu menunjukkan kepada prospek bahwa solusi yang diusulkan adalah solusi yang tepat, efektif, efisien dan menguntungkan prospek (dan keluarga atau bisnisnya). Setelah semua tugas dikerjakan, berikan kesempatan kepada prospek untuk berpikir, mengevaluasi dan memutuskan apa yang baik untuk dilakukan. Tentu saja, agen dapat memberikan penjelasan tambahan jika dibutuhkan (Putra & Sukihana, 2020)

Salah satu inisiatif baru dalam pemberdayaan wakaf sebagai sarana untuk beribadah dan menyejahterakan umat adalah wakaf tunai untuk mendorong perbaikan ekonomi di masa depan dan berbagai sektor ekonomi Indonesia. Konsep wakaf tunai dalam program asuransi wakaf syariah dengan berinvestasi melalui lembaga pengelola wakaf, dari nilai keuntungan yang dapat diperoleh. Wakaf asuransi syariah terdiri dari polis asuransi syariah yang mengandung nilai investasi dan manfaat asuransi yang dapat diwakafkan oleh pemegang polis dengan persetujuan ahli waris. Tujuan dari manfaat asuransi adalah untuk mengurangi risiko bagi peserta atau pihak yang ditunjuk untuk menerima wakaf.

Fitur Wakaf asuransi jiwa ini merupakan bagian dari AlliSy Protection Plus yang fungsinya untuk menggabungkan dua instrumen menjadi satu perlindungan dan investasi dengan mengajukan kan polis AlliSy Protection Plus. Dana yang dikumpulkan melalui pengelolaan syariah akan digunakan untuk melindungi individu dari bahaya kesehatan, investasi, dan diwakafkan ketika pemegang polis meninggal dunia. Sistem agen asuransi afiliasi ini yang diterapkan identik dengan 2 akad muamalah dalam islam yaitu *wakalah bil ujahdan Samsara*.

Timbulnya persaingan yang semakin ketat di industri asuransi syariah adalah faktor yang mendorong agen untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan. Karena persaingan, agen harus mempertimbangkan cara-cara agar asuransi tetap menjadi pilihan masyarakat dan tidak ditinggalkan pelanggan. Salah satunya adalah berusaha untuk memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan sehingga agen dapat memberikan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Pelayanan sangat penting dalam industri asuransi. Karena produk utama agen adalah layanan untuk melayani transaksi keuangan kliennya.

KESIMPULAN

Salah satu cara untuk meningkatkan peserta asuransi syariah adalah dengan meningkatkan kesadaran masyarakat akan kebutuhan asuransi yang masih rendah; meningkatkan kesadaran dengan menggunakan pendekatan komunikasi yang didasarkan pada tingkat pendidikan dan pendapatan individu; dan memberikan pemahaman tentang pentingnya asuransi syariah. AAJI atau Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, merupakan wadah organisasi bagi para agen dimana menerapkan standar bagaimana menjadi agen yang benar. Dengan ibekali materi dan ujian lisensi diperuntukan bagi calon agen yang memang sesuai dengan syarat yang baik sesuai dengan standar yang diterapkan oleh AAJI. Setiap hubungan antara agen dan perusahaan asuransi diatur dalam apa yang disebut sebagai "Perjanjian Agen". Perjanjian ini dapat berupa perjanjian standar atau perjanjian standar yang dikeluarkan oleh Departemen Asuransi dan ditandatangani oleh perusahaan asuransi.

Sistem pengupahan agen asuransi yang diberikan oleh Perusahaan Asuransi (Penanggung) kepada seorang agen asuransi memberikan tantangan tersendiri seorang agen asuransi, karena jika tidak terjadi penutupan (closing) atas penjualannya maka tidak akan menerima komisi. Semakin cepat solusi diambil akan semakin baik. Selanjutnya, agen perlu menunjukkan kepada prospek bahwa solusi yang diusulkan adalah solusi yang tepat, efektif, efisien dan menguntungkan prospek (dan keluarga atau bisnisnya).

DAFTAR PUSTAKA

Agustiana, L. A. (2021). Strategi Meningkatkan Eksistensi Produk Pemanfaatan Wakaf Pada Asuransi Syariah. *Syar'Insurance: Jurnal Asuransi Syariah*, 7(2), 1–9.

Aslami, N. (2022). Peran Agen Dalam Menentukan Perencanaan Pemasaran dan Meningkatkan Minat Nasabah terhadap Produk Asuransi Syariah. *Mimbar Kampus: Jurnal Pendidikan Dan Agama Islam*, 21(1), 25–33.

Faolina, D. (2019). Tinjauan Yuridis Wakaf Wasiat Polis Asuransi Jiwa Syariah Dalam Perspektif Hukum Islam. *Jurnal Studi Islam Dan Sosial*, 13(2), 58.

Faujiah, A. (2020). Manajemen Wakaf Dalam Perusahaan Asuransi Syariah. *LAN TABUR: Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(1), 60–73.

Fauzan, M. (2020). Peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah di pt asuransi jiwa syariah bumiputera kantor pemasaran asuransi pematangsiantar. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 5(2).

Fikih Bisnis Syariah Kontemporer—Fauzi Muhammad, S.Ag., M.Ag, Drs. Baharuddin Ahmad, M.H.I. - Google Buku. (n.d.). Retrieved June 16, 2023, from https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=Te4sEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA101&dq=Kajian+Fikih+Muamalah+Kontemporer&ots=cEZYtFv6-7&sig=hW-8eo_STWOMzrYoSUHsCrSyZwE&redir_esc=y#v=onepage&q=Kajian%20Fikih%20Muamalah%20Kontemporer&f=false

Harahab, Y. (n.d.). ADAPTABILITAS PENORMAAN FIKIH WAKAF KE DALAM LEGISLASI NASIONAL. *Mimbar Hukum-Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada*, 32(1), 1–18.

Harrieti, N., & Abubakar, L. (2020). Pembaruan Regulasi Sektor Jasa Keuangan Dalam Pembentukan Bank Wakaf Di Indonesia. *Jurnal Bina Mulia Hukum*, 5(1), 1–14.

Hidayati, A. A. S. (2021). Mekanisme Fitur Wakaf pada Produk Asuransi Jiwa Syariah PT Allianz Life Indonesia. *An-Nuha: Jurnal Kajian Islam, Pendidikan, Budaya Dan Sosial*, 8(2), 259–280.

Jairin, J. (2020). Kajian System Kinerja Keuangan (Operating Financial System) pada Asuransi Syari'ah dan Asuransi Konvensional Ditinjau dari Perspektif Hukum Islam. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IJSE)*, 2(2), 171–189.

Malik, Z. A., Senjiati, I. H., Zibrani, I. M., & Azzahra, S. (2020). Analisis Fatwa (MUI) No: 106/dsn-mui/x/2016 Terhadap Implementasi Wakaf Asuransi Di Lembaga Prudential Indonesia. *Tahkim (Jurnal Peradaban Dan Hukum Islam)*, 3(1), 89–102.

Musyahidah, S., Asizah, N., & Rahmawati, R. (2020). Etika Agen Asuransi Allianz Syariah Dalam Memasarkan Produk Asuransi Jiwa Pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(2), 27–35.

Putra, I., & Sukihana, I. A. (2020). Kedudukan agen asuransi di era digital dalam menawarkan produk asuransi. *Kertha Semaya: Journal Ilmu Hukum*, 8(3), 350–367.

Rahman, F. (2022). Praktik Affiliate Marketing pada Platform E-commerce dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah. *Istidlal: Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 6(1), 24–37.

Rusydiana, A. S., Hidayat, Y., Widiastuti, T., & Rahayu, S. S. (2021). Cash Waqf for Developing Islamic Economy: Case Study in Indonesia. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*, 5(1), 43–59.

ZAIRANI, A. P. (2022). *PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN NASABAH ASURANSI SYARIAH PADA PT. ASURANSI JASINDO SYARIAH KANTOR PEMASARAN MEDAN* [PhD Thesis].