

WAKAF SEBAGAI ALTERNATIF PENGELOLAAN DANA TABARRU' PADA TAKAFUL

Yefri Joni

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam LAIN Bukittinggi

Email : yefrijoni@gmail.com

Adelina Zuleika

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam LAIN Bukittinggi

Email : adelina.zuleika@gmail.com

Diterima: 20 Oktober 2017	Direvisi : 27 Desember 2017	Diterbitkan: 28 Desember 2017
---------------------------	-----------------------------	-------------------------------

ABSTRACT

Takaful industry has shown significant growth in term of assets and market penetrations, for the past few years. Despite its significant growth and role, it keeps several issues pertaining its fund management i.e. the tabarru' fund. Hence, this paper attempts to analyze its issues and challenges, and to propose a way forward to overcome those issues. Researcher argue that applying Waqf mechanism would solve those issues.

Method and Findings: *applying literature review approach, researchers analyzed the Wakalah and Mudarabah model that are applied to manage Tabarru' fund which based on Hibah. Takaful Operator has to ensure the availability of Tabarru' fund to meet the participant claims, and to make use of the fund through investment activities. It is found that the underwriting surplus of Tabarru' fund is divided among the participant and Takaful Operator, which invites the Shariah issue, since the fund is not belong to Operator neither returned back to participant. Accordingly, the cash Waqf mechanism is better applied. The benefit of cash wakaf could be used by contracting parties, while the main matter should be kept. Accordingly, by applying cash wakaf mechanism the shariah issue of underwriting surplus could be overcome; while the Operator could keep the fund as third party's capital for its long term sustainability.*

Key words: *Takaful, Tabarru' Fund, Underwriting Surplus, Wakalah, Mudarabah, Cash Waqf*

ABSTRAK

Beberapa tahun belakangan ini Industri Asuransi Syariah berkembang signifikan dalam hal pertunbuan aset dan penetrasi pasar. Namun dibalik perkembangan signifikan tersebut, terdapat isu terkait manajemen dana Asuransi Syariah, tepatnya manajemen dana Tabarru'. Penelitian ini bermaksud untuk menganalisis isu, tantangan, berikut saran untuk mengatasi masalah tersebut. Peneliti berargumen, bahwa dengan menerapkan mekanisme wakaf tunai bisa mengatasi masalah yang dimaksud.

Metode dan Temuan: menggunakan pendekatan tinjauan pustaka, peneliti menganalisis model Wakalah dan Mudarabah yang diterapkan untuk mengelola dana 'Tabarru'. Perusahaan harus memastikan ketersediaan dana 'Tabarru' untuk memenuhi klaim kerugian peserta, dan untuk investasi. Dalam prakteknya surplus underwriting, yaitu; surplus dari iuran tabarru' ditambah keuntungan investasi dikurangi biaya klaim dan tanggungan lainnya; dibagikan kepada peserta dan perusahaan Asuransi Syariah, yang kemudian menimbulkan isu ketaatan Syariah, karena dana tabarru' bukan ditujukan untuk perusahaan dan tidak boleh dikembalikan kepada peserta. Oleh karenanya, mekanisme wakaf tunai dipandang lebih baik untuk diterapkan. Manfaat dari wakaf tunai dapat digunakan oleh pihak yang terikat kontrak sedangkan wakaf itu sendiri harus tetap dijaga kelestariannya. Dengan demikian, isu pelanggaran ketaatan Syariah karena pembagian surplus underwriting dapat ditanggulangi; sekaligus perusahaan mengelola dana wakaf sebagai modal pihak ketiga untuk keberlangsungan jangka panjang perusahaan.

Kata kunci: Asuransi Syariah, Dana 'Tabarru', Surplus underwriting, Wakalah, Mudarabah, Wakaf Tunai

I. Pendahuluan

Kemajuan dan perkembangan Keuangan Syariah semakin signifikan dari waktu ke waktu. Asset keuangan syariah secara global tercatat sebesar lebih dari 2 triliun dolar Amerika, dan diprediksikan akan mencapai 3.4 triliun dolar Amerika pada tahun 2018. Qatar, Indonesia, Malaysia, Saudi Arabia, Turkey dan Uni Emirat Arab memegang lebih kurang 80 persen asset global keuangan syariah dengan persentase pertumbuhan pertahun sebesar 18% dari tahun 2009-2013, dan diperkirakan akan meningkat menjadi 19% pertahun dari tahun 2014-2019 (Kustin, 2015).

Salah satu industri keuangan syariah yang berkembang cukup massive setelah sektor Perbankan Syariah adalah industri Asurani Syariah atau secara internasional dikenal sebagai industri Takaful. Pada akhir tahun 2014 aset global Takaful mencapai 33

milyar dolar Amerika. Perusahaan Takaful seluruh dunia tercatat sebanyak 308, dimana hanya 93 perusahaan diantaranya beroperasi sebagai unit Syariah dibawah perusahaan Takaful konvensional, dan lainnya sebanyak 215 perusahaan, merupakan *full-fledge* Takaful operator. Sebagian besar perusahaan tersebut terkonsentrasi di Timur Tengah dan Asia Tenggara (Advisor, 2016).

Asuransi syariah di Indonesia mulai dikenal sejak berdirinya PT. Takaful Indonesia pada tahun 1994. Pendirian PT. Takaful ini diprakarsai oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) yang ketika itu diketuai oleh Bapak BJ. Habibie, bekerjasama dengan PT. Takaful Malaysia Berhad. Persentase pertumbuhan asset industri takaful Indonesia (CGAR) diproyeksikan mencapai 29,05% hingga tahun 2018. Beberapa perusahaan yang berperan cukup signifikan dalam

menyumbangkan pertumbuhan pada industri Takaful adalah: PT. Takaful Keluarga dan Umum, PT. Allianz Life Indonesia, PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, PT. Asuransi Jiwa Bringin Indonesia, PT. Axa Syariah, Axa-Mandiri Syariah, dan lain sebagainya.

Perkembangan industri Takaful secara tidak langsung menuntut peningkatan pada kualitas pengelolaan dan manajemen dana Takaful. Hal ini *urgent* karena keberadaan industri Takaful terhitung baru dibandingkan sektor perbankan syariah, namun permintaan pasar terhadap Takaful semakin meningkat, sehingga sebisa mungkin perusahaan Takaful bisa menjawab permintaan ini dengan kapasitas retensi perusahaan yang prima dan senantiasa meningkat.

Kapasitas retensi dapat dipahami sebagai kapasitas dan tingkat ketahanan perusahaan Takaful dalam menanggung resiko. Beberapa faktor yang menentukan kapasitas retensi adalah (a) besarnya perusahaan; yang terkait dengan besarnya modal, cadangan dan aset, (b) besarnya income perusahaan; baik dari banyaknya jumlah premi dan kontribusi dan hasil investasi, (c) kapasitas manajerial perusahaan dalam pengelolaan *cashflow* perusahaan, yaitu seberapa mampu perusahaan mengatur dan mempertahankan portfolio bisnis perusahaan dalam mengelola dana Tabarru' untuk pembayaran klaim dan

mengoptimalkan investasi (Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013).

Dari pembahasan diatas dapat dipahami bahwa pengelolaan dana tabarru' merupakan *core business* perusahaan Takaful, yang mana terkait langsung dengan kapasitas retensi, tingkat ketahanan, dan reputasi perusahaan. Oleh karenanya dana Tabarru' harus senantiasa tersedia untuk pembayaran klaim (manfaat) peserta Tabarru', baik untuk jangka panjang seperti pada Takaful Keluarga (Family Takaful), yang sebagian besar produknya berjangka panjang, seperti produk Takaful pendidikan dan pensiunan, maupun pada jangka pendek seperti produk Takaful kendaraan dan kebakaran pada Takaful Umum (General Takaful). Keberlangsungan dana Tabarru' ini akan berbanding lurus dengan tingkat retensi Perusahaan, yang dengan kata lain berbanding lurus dengan *sustainability* perusahaan Takaful (Akhter, 2012; Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013).

Diantara isu yang melatar belakangi penelitian ini, diantaranya Isu pada model dan akad yang diterapkan pada Takaful; Takaful Isu terkait fee atau ujah pada model Wakalah, isu terkait bagi hasil investasi dana Tabarru' pada model Mudarabah; isu underwriting surplus. Isu-isu tersebut dinilai perlu untuk diteliti karena terkait dengan ketaatan Syariah Takaful, yang akan sejalan dengan keberlangsungan perusahaan Takaful.

II. Metodologi Riset

Objektivitas dari penelitian ini adalah untuk; (a) menganalisis aturan terkait Asuransi Syariah (Takaful); landasan hukum Syariah dan regulasi pemerintah, (b) menganalisis penerapan dan praktek manajemen pengelolaan dana takaful yang tengah berkembang; dalam konteks ini difokuskan pada pengelolaan dana Tabarru', (c) menganalisis isu Syariah pada pengelolaan dana Takaful; (d) menganalisa dan membahas beberapa kemungkinan untuk mengatasi dan isu Syariah pada pengelolaan dana Tabarru; (e) membahas dan menganalisa pengoptimalan mekanisme Wakaf produktif sebagai salah satu alternatif untuk mengatasi isu dan pelanggaran hukum Syariah pada pengelolaan dana Takaful. Untuk mencapai objektivitas-objektivitas tersebut, penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode kualitatif, yang dititikberatkan kepada pendekatan tinjauan pustaka.

Menurut Denzin and Lincoln (1994), sebagaimana dikutip oleh Maxwell (Qualitative Research Design: An Interactive Approach, 2005), riset kualitatif adalah sebuah riset yang menggunakan pendekatan natural dan interpretatif terhadap objek penelitian. Riset jenis ini bertujuan untuk menjembatani gap antara teori yang telah terbangun, dan implementasi dari teori tersebut (Maxwell, 2005).

Metode kualitatif dengan pendekatan tinjauan pustaka digunakan untuk meneliti topik terkait pengelolaan dana Tabarru', karena riset dengan metode kualitatif dapat mengakumulasi teori dan konsep, dari landasan teori dan konsep yang telah ada sebelumnya, dimana konsep hasil akumulasi tersebut dapat dipandang sebagai suatu konsep yang tidak lagi bersifat kondisional, atau tanpa landasan hipotesa (Silverman, 2004). Oleh karenanya untuk konsep, penerapan pengelolaan dana Takaful yang sesuai syariah dan yang tengah berkembang, peneliti merujuk kepada sumber primer Al-Qur'an, hadits, kitab fiqh, dan sumber sekunder berupa hasil penelitian, jurnal ilmiah dan hasil riset terkait. Demikian juga halnya dengan penerapan wakaf tunai untuk menanggulangi isu yang ada pada pengelolaan dana Tabarru', penulis juga merujuk kepada Al-Qur'an, hadits, kitab fiqh, selanjutnya hasil penelitian, jurnal ilmiah dan hasil riset terkait wakaf tunai.

Selanjutnya, terkait implementasi dan praktek pada industri Takaful global yang tengah berkembang, dan data terkait peneliti menganalisis data statistik laporan tahunan (*Annual Report*) perusahaan PT. Takaful Indonesia. Dari Annual Report perusahaan tersebut, bisa dilihat jenis income yang bagi perusahaan, untuk dapat melihat penerapan bagaihasil pada perusahaan, terutama terkait pembagian surplus underwriting. Selanjutnya *World Report Takaful, Global Report Takaful*;

untuk trend perkembangan Takaful secara global dari berbagai negara; serta hasil riset terkait lainnya.

Sesuai dengan tujuan penelitian, hasil penelitian ini memiliki pembahasan terkait landasan hukum Takaful, pengelolaan dana Takaful; landasan hukum Wakaf dan mekanisme Wakaf produktif.

III. PEMBAHASAN

Dari landasan teori dan tinjauan literatur dapat diringkas beberapa point penting terkait Takaful. Pertama adalah perbedaan karakteristik yang mendasar antara Asuransi konvensional dan Takaful, perlu diperjelas untuk menjadi acuan, jika ada praktek dari Takaful yang menyerupai praktek Asuransi konvensional, maka perlu ditinjau ulang.

Perbedaan Asuransi Konvensional dan Asuransi Syariah (Takaful)

No.	Perbedaan	Asuransi Konvensional	Takaful
1	Akad	Jual Beli antara nasabah dan perusahaan	Tabarru antara sesama Peserta
2	Kategori Akad	Akad tijarah/ komersil	akad sosial/ non-komersil
3	<i>Contracting parties</i>	Dua pihak, yaitu nasabah sebagai pembeli polis, dan perusahaan asuransi sebagai penjual jasa penanggungan.	Tiga pihak atau lebih, yaitu peserta-peserta dan perusahaan sebagai operator.
4	Posisi perusahaan	Sebagai penjual polis yang merupakan sertifikat jaminan penanggungan kerugian dari perusahaan	Sebagai operator: mediator antar peserta; dan pengelola dana peserta
5	Kepemilikan dana dari premi yang telah dibayar	Dana premi yang dibayar menjadi milik perusahaan	Kontribusi tabarru' milik seluruh peserta Takaful

6	Pengelolaan Dana dan investasi	Terserah perusahaan, karena premi yang dibayar telah menjadi milik perusahaan, baik dibisni hala atau non-halal	Sesuai dengan kesepakatan dengan peserta, investasi harus pada bisnis halal
7	Hukum akad	Tidak boleh, karena mengandung unsur gharar, maysir, dan riba pada objek jual beli	Boleh, karena akad adalah akad satu arah, tidak bermaksud untuk <i>exchange</i>

Selanjutnya produk Takaful. Seperti produk Asuransi, Produk Takaful terbagi menjadi dua, yaitu Family Takaful (asuransi keluarga) dan general Takaful (asuransi syariah umum/kerugian). Family Takaful merupakan asuransi terkait perencanaan masa depan, dengan ciri utama adalah unsur tabungan pada produknya, dan General Takaful, terkait penanggungan berbagai macam jenis kerugian, seperti motor, rumah, dan lain sebagainya.

Perbedaan Produk Family Takaful dan General Takaful

Berikut perbedaan Produk Family Takaful dan General Takaful:

No.	Perbedaan	Family Takaful	General Takaful
1	Contoh produk	Takaful kesehatan dan jiwa; Takaful pendidikan; Takaful Pensiun, takaful pembiayaan, tabunga haji, dsb.	Takaful kendaraan bermotor, Takaful kebakaran dan bencana alam, takaful; Takaful keselamatan pekerja; Takaful barang berharga/ antik, dsb.
2	Objek	Perencanaan keuangan masa depan	Objek selain perencanaan masa depan, seperti benda, manusia pada keadaan tertentu, dan lain sebagainya
3	Jangka waktu	Panjang	Pendek

Perbedaan karakteristik pada family takaful, dan general Takaful memberi

implikasi terhadap pengelolaan dana kontribusi peserta; dana Tabarru' untuk memenuhi klaim, dan pengelolaan dana investasi.

Pada family takaful, karena berbasis perencanaan masa depan, maka kontribusi peserta dibagi menjadi dua bagian yaitu untuk tabungan dan saving pribadi peserta dan sebagian untuk dana tabarru'. Pada general Takaful, karena jangka waktu singkat dan tidak dalm rangka untuk menabung, maka kontribusi menjadi satu pos saja, yaitu dana Tabarru'.

Pada family Takaful yang memiliki jangka waktu yang panjang, maka tendensi investasi ditik beratkan pada jenis instrumen investasi jangka panjang seperti properti, lalu disusul saham, sukuk atau listed property. Karakteristik investasi untuk mengelola dana Family Takaful adalah tingkat profitabilitas instrument yang tahan inflasi, meskipun tidak liquid, lalu disusul jenis investasi yang lebih liquid seperti saham, sukuk atau listed property.

Pada general takaful, strategi yang diterapkan kebalikan dari strategi pada family Takaful, karena jangka waktu akad pada general Takaful singkat dan dalam waktu singkat bisa terjadi banyak klaim, maka jenis instrumen yang diperlukan diprioritaskan kepada insttumen liquid seperti saham, sukuk, listed properties, yang

dikombinasikan dengan property (Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013) .

Perbedaan Model Wakalah dan Mudarabah dari segi income untuk perusahaan Takaful

Perbedaan income yang di dapatkan perusahaan dari model bisnis Wakalah dan Mudarabah:

No.	Tugas	Wakalah	Mudarabah
1	Mengelola dana Tabarru' untuk klaim	Fee	Management cost (biaya operasional)
2	Mengelola dana investasi	Fee dan/atau Performance fee	Bagi hasil dari profit investasi
3	Karakteristik income	Fix	Flexible

Mekanisme Takaful

Perusahaan Takaful, seperti Asuransi, keberadaanya diperlukan individu dan korporat sebagai instrumen manajemen resiko. Perusahaan membantu meng-cover jika selama masa kesepakatan terjadi suatu resiko yang mendatangkan kerugian finansial terhadap peserta.

Perbedaan mendasar antara asuransi konvensional dan Takaful adalah pada akad. Kesepakatan asuransi adalah jual-beli, antara nasabah asuransi dengan perusahaan asuransi. Nasabah membayar premi sebagai harga beli atas objek yang dijual perusahaan yaitu berupa penanggungan jika terjadi kerugian selama kesepakatan berlangsung¹.

¹ Jual beli seperti ini, seperti yang kita ketahui bersama mengandung unsur ketidak tentuan yang tinggi pada objek (gharar), dimana kemudian

Dengan demikian kesepakatan ini adalah kesepakatan dua pihak, dimana hak perusahaan adalah dana premi, yang setelah dibayarkan merupakan hak penuh perusahaan, sedangkan sebagai konsekuensinya, kewajiban perusahaan adalah menanggung kerugian nasabah.

Lain halnya pada Takaful, mekanisme Takaful berlandaskan asas ta'awun (tolong-menolong). Jika pada asuransi konvensional kerugian nasabah ditanggung perusahaan, pada Takaful kerugian peserta ditanggung secara bersama-sama oleh para peserta secara keseluruhan. Fungsi perusahaan Takaful hanyalah sebagai operator penghubung antara para peserta, dan menyalurkan dana bersama peserta kepada peserta yang menderita kerugian (pengelola dana peserta).

Pembayaran Premi atau Kontribusi Takaful berdasarkan akad Tabarru' yaitu Hibah. Pada Takaful keluarga kontribusi tersebut dibagi dua; sebagian sebagai dana saving personal peserta dan sebagian lainnya sebagai danan hibah untuk kepentingan bersama anggota Takaful (Alhabshi & Razak, Takaful; Concept, History Development, and Future Challenges of Its Industry, 2009).

mengundang unsur gambling (maysir); dan riba (DSN-MUI, NO: 81/DSN-MUI/III/2011).

Konsep dan Mekanisme Pengelolaan Dana Takaful

Beberapa konsep dan mekanisme yang diterapkan dalam pengelolaan dana Takaful adalah konsep wakalah, mudarabah, hybrid model wakalah dan mudarabah, dan wakaf (Akhter, 2012; Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013; Advisor, 2016). Adapun mekanisme yang dipakai di Indonesia adalah wakalah dan mudarabah (DSN-MUI, NO: 81/DSN-MUI/III/2011).

Model pengelolaan dana berdasarkan wakalah; mudarabah maupun *hybrid model* wakalah dan mudarabah diterapkan di negara-negara asia tenggara; yaitu Indonesia, Malaysia, Singapura dan Brunei Darussalam (Advisor, 2016; Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013; Rosly, 2005; Soualhi, 2008; Wahab, Lewis, & Hassan, 2007)

Pada mekanisme wakalah, perusahaan bertindak sebagai wakil dari para peserta dalam mengelola dana tabarru', membayar dan menjaga ketersediaan dana klaim (manfaat) untuk para peserta, dan untuk jasa ini, perusahaan Takaful mendapat *fee*, yang ditentukan sejak awal akad dengan nominal yang tetap. Selanjutnya untuk pengelolaan dana untuk tujuan investasi perusahaan mendapat *fee* dan dalam keadaan tertentu perusahaan berhak mendapat *performance fee* (Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013)

Adapun pada mekanisme mudarabah, untuk mengelola dana tabarru'

ini perusahaan mendapat gaji atau upah yang dikategorikan sebagai biaya operasional, yang diambil dari dana tabarru'. Biaya operasional ini lebih bersifat kondisional dibandingkan *fee* dari wakalah, karena disesuaikan dengan biaya operasional perusahaan untuk pengelolaan dana tabarru' setiap termin. Selanjutnya pada tahapan investasi dana, perusahaan bertindak sebagai mudarib pengelola dana investasi dan berhak mendapat bagi hasil dari keuntungan investasi (Akhter, 2012; Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013).

Pengelolaan Dana Tabarru'

Selanjutnya pembahasan akan terfokus pada pengelolaan dana Tabarru'. Secara sederhana, dana Tabarru' ini adalah dana milik para peserta, bukan milik perusahaan dan perusahaan hanya bertindak sebagai pengelola dana. Tujuan pengumpulan dana (pembayaran kontribusi) adalah untuk saling tolong menolong diantara peserta, jika salah seorang diantara peserta terkena musibah yang menyebabkan kerugian finansial.

Namun demikian ketersediaan dana tabarru' ini berarti ketersediaan modal bagi perusahaan. Berbeda dengan deposito dan tabungan pada Bank, yang bisa ditarik kembali oleh nasabah, dana tabarru' tidak bisa kembali kepada peserta kecuali peserta yang bersangkutan mendapat musibah dan kemalangan yang menyebabkan kerugian.

Hal ini disebabkan karena akad Tabarru' adalah akad sosial, yaitu Hibah.

Jika nasabah tidak mengalami kerugian apapun hingga akhir akad takaful, secara teori dana tetap akan berada di pos dana tabarru' yang bisa dipergunakan oleh perusahaan sebagai modal investasi setelah dana klaim (manfaat) mendapat alokasi yang cukup. Semakin minim klaim terjadi semakin bertambah modal untuk investasi yang artinya bisa meningkatkan jumlah profit hasil investasi yang sebagian menjadi hak untuk perusahaan. Oleh karenanya, dana tabarru' ini dikelola sedemikian rupa sehingga dapat menguntungkan peserta dan juga perusahaan Takaful.

Secara umum pengelolaan dana Tabarru' dengan mekanisme wakalah dan mudarabah tidak melanggar aturan Syariah. Namun mekanisme wakalah dan mudarabah memiliki celah yang dapat mendatangkan isu, yang hingga saat ini masih diperdebatkan. Celah ini mengantarkan pada beberapa isu dan masalah yang terkait dengan pelanggaran aturan syariah, selain itu terkait dengan *financial sustainability* untuk jangka panjang perusahaan (Akhter, 2012; Soualhi, 2008). Berikut pembahasan terkait isu pada pengelolaan dana tabarru'.

Analisis Pengelolaan dana Takaful; Isu, Kritik dan Rekomendasi

Isu pada model Takaful:

Ada beberapa isu dari model wakalah, mudarabah atau penggabungan antara wakalah dan mudarabah yang diterapkan di Indonesia dan beberapa negara muslim lainnya, yang patut ditinjau ulang (Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013; Akhter, 2012; Rosele & Johari, Aplikasi Takaful Model Wakaf di Malaysia: Keperluan dan Permasalahannya, 2016; Wahab, Lewis, & Hassan, 2007; Wahab, 2006), diantaranya:

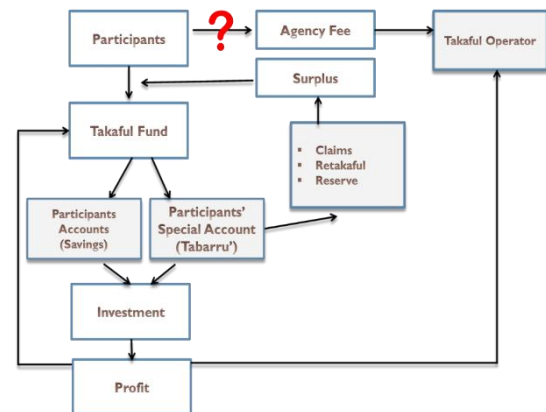
Isu terkait *fee* atau *ujrah* pada model Wakalah

Pada model wakalah, perusahaan Takaful bertindak sebagai wakil peserta untuk mengelola dana Takaful, untuk jasanya ini perusahaan mendapat *fee/ujrah*. *Fee* atau komisi sebagai wakil pada pengelolaan dana tabarru' berdasarkan wakalah, biasanya di ambil diawal, ketika peserta membayar kontribusi atau premi Takaful. Berdasarkan prinsip *accrual* pada akuntansi syariah, status *fee* tersebut adalah *unearned fee*, dimana akan berubah status menjadi *earned fee* di akhir periode tahun yang ditentukan.

Metode pemotongan diawal ini menjadi masalah ketika peserta hendak membatalkan kontrak ditengah waktu akad. Jika peserta membatalkan kontrak sebelum masa akad berakhir, maka kontribusi peserta yang telah dibayarkan akan dikembalikan, namun bagaimana cara mengembalikan *fee* yang telah dipotong oleh perusahaan dari

kontribusi peserta yang bersangkutan? Inilah yang menjadi salah satu isu pada takaful yang menggunakan mekanisme wakalah.

Diagram IV.1: pengambilan *fee* diawal, dari dana kontribusi pada Takaful dengan model Wakalah:



Sumber: Syed Othman Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail (Takaful Realities and Challenges, 2013)

Keterangan:

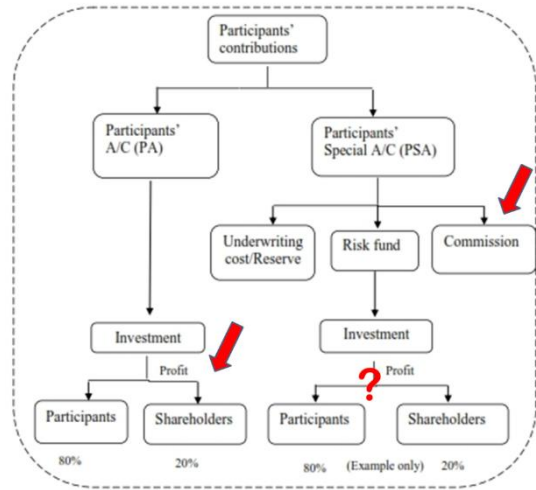
- Pada Family Takaful kontribusi peserta dibagi menjadi 2, yaitu saving (tabungan) dan dana Tabarru'
- Untuk mengelola dan Tabarru' model Wakalah, perusahaan Tabarru' mendapat *fee* di awal, inilah yang menjadi isu, yang patut ditinjau ulang.
- Untuk mengelola investasi perusahaan mendapat *fee* dan atau performance *fee*, sebagai insentif

Isu terkait bagi hasil investasi dana Tabarru’ pada model Mudarabah

Sebagian Ulama berpendapat bahwa bagi hasil dari investasi dana Tabarru’ tidak boleh dibagikan kepada peserta dan kepada perusahaan Takaful. Tindakan ini dinilai illegal dan melanggar aturan syariah. Hal ini dikarenakan karakteristik dari akad tabarru’ seperti hibah dan sedekah adalah akad sepihak yang tidak boleh mengharapkan keuntungan kembali dari apa yang telah di berikan. Jika peserta mengambil keuntungan dari apa yang telah diberikan, maka akad tabarru’ akan menyamai akad tijarah, namun tanpa kejelasan dari timbal balik, dan ini melanggar aturan Syariah.

Demikian juga halnya dengan perusahaan. Perusahaan bertindak sebagai pihak pemegang amanah dan sebagai manajer pengelolaan dana; semestinya bertindak sebagai penjaga amanah yang baik, dimana gaji dan remunerasi telah ditentukan dengan nominal yang tetap, sehingga perusahaan hanya berhak atas nominal yang tetap tersebut, bukan atas profit dana Tabarru’. Inilah yang menjadi salah satu isu pada pengelolaan dana Takaful, dalam hal ini hasil investasi dana tabarru’ (Akhter, 2012)

Diagram IV.2: Profit sharing dana tabarru’ pada Takaful dengan model Mudarabah



Sumber: Wabeed Akbter, (Takaful Models and Global Practices, 2012, hal. 10), sebagaimana yang dipraktikkan oleh Syarikat Takaful Malaysia Bhd., dan keterangan tambahan peneliti.

Keterangan:

- Pada Family Takaful kontribusi peserta dibagi menjadi 2, yaitu saving (tabungan) dan dana Tabarru’
- Untuk mengelola dan Tabarru’ pada model mudarabah, perusahaan Tabarru’ mendapat komisi
- Untuk mengelola investasi perusahaan mendapat bagi hasil. Adapun bagi hasil yang menjadi objek perdebatan adalah bagi hasil dari investasi dana tabarru’, karena untuk mengelola Tabarru’ perusahaan telah mendapat komisi yang telah dibayarkan sebelumnya.
- Adapun investasi dana saving, atau tabungan peserta,

perusahaan berhak mendapat bagi hasil, seperti yang berlaku pada tabungan wadi'ah atau tabungan dan deposito mudarabah di Bank.

Isu underwriting surplus

Isu underwriting surplus merupakan isu signifikan yang menjadi salah penekanan pada penelitian ini. *Underwriting surplus* adalah surplus dari; dana tabarru' ditambah profit investasi dana tabarru' dikurangi klaim, cadangan, *management cost* pengelolaan dana tabarru' dan retakaful jika ada. Surplus ini lalu dibagikan kepada peserta dan perusahaan dengan porsi yang disepakati. (Akhter, 2012; Rosele & Johari, 2016; Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013).

Praktek ini dilakukan hingga saat ini, sebagaimana yang tercatat pada laporan tahunan perusahaan Takaful yang diteliti, salah satunya adalah perusahaan Takaful Keluarga (Takaful, 2016). Berikut laporan pembagian *Underwriting Surplus* PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk tahun 2015 dan 2014:

	2015	2014	
Surplus underwriting dana tabarru'	36.051.016.743	34.674.645.792	Underwriting surplus tabarru' fund
Distribusi ke peserta	(2.105.945.791)	(1.390.690.861)	Distribution to participants
Distribusi ke pengelola	(2.631.860.896)	(1.725.863.569)	Distribution to shareholders
Surplus yang bereseda untuk dana tabarru'	31.314.110.056	31.768.091.362	Tabarru' fund surplus
Penurunan surat berharga yang belum direalisasi	(4.409.340.530)	(821.657.923)	Unrealized decrease of securities
Perubahan dana tabarru'	26.904.769.526	30.946.433.439	Changes in tabarru' fund
Saldo awal dana tabarru'	62.334.232.907	31.367.799.468	Beginning balance of tabarru' fund
Saldo akhir dana tabarru'	89.219.002.443	62.334.232.907	Ending balance of tabarru' fund

Sumber: Annual Report PT. Asuransi Takaful Keluarga, Tahun 2015

Para 'ulama berpendapat bahwa baik peserta maupun perusahaan Takaful tidak berhak atas surplus dari dana tabarru' yang telah didonasikan. Seperti halnya bagi hasil dari keuntungan investasi dana Tabarru' pada model mudarabah. Menurut hemat peneliti, pembagian underwriting surplus ini merupakan pelanggaran yang lebih berat dibandingkan pembagian profit dari hasil investasi dana tabarru', karena yang dibagi bukan hanya profit dari investasi dana tabarru', tapi termasuk dana tabarru' itu sendiri.

Berikut beberapa alasan underwriting surplus tidak bisa dibagikan kepada peserta maupun kepada perusahaan:

1. Dari sisi peserta:

Peserta telah mendonasikan dana tabarru' untuk tujuan tolong menolong, namun pada akhirnya dana tersebut dikembalikan, ini artinya peserta mengambil kembali apa yang telah disedekahkannya, dan bertentangan dengan hadith Nabi saw, yang diriwayatkan Ibnu Abbas r.a (DSN-MUI, NO: 81/DSN-MUI/III/2011):

Dari Ibnu Abbas r.a bahwa Rasulullah saw bersabda :

“orang yang mengambil kembali hibah seperti anjing

yang menelan kembali muntahnya”²

2. Selanjutnya dari sisi peserta, jika peserta berdonasi dengan mengharapkan kembali, maka prinsip tolong menolong disini akan rusak, dan menghilangkan esensi dari akad tabarru' itu sendiri.
3. Dari sisi perusahaan:
Perusahaan sebagai operator Takaful bertugas sebagai pengelola dana, dan untuk jasa pengelolaan ini perusahaan mendapat fee, dan atau *management cost*, oleh kerananya perusahaan tidak berhak turut serta menikmati surplus dari dana tabarru' tersebut
4. Kontribusi yang didonasikan peserta adalah untuk kepentingan bersama peserta bukan ditujukan untuk perusahaan, dengan demikian perusahaan tidak berhak atas surplus

²عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْعَائِدُ فِي هَيْبَتِهِ كَالْعَائِدِ فِي قَيْبِهِ»

Artinya: “Dari Ibnu Abbas radhiyallahu ‘anhuma dia berkata, Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam bersabda, “Orang yang mengambil kembali pemberiannya seperti seseorang yang menjilat kembali apa yang dia muntahkan” (HR Bukhari no. 2621, Muslim no. 7-1622)

لَيْسَ لَنَا مِثْلُ السَّوِّءِ الْعَائِدِ فِي هَيْبَتِهِ كَالْكَلْبِ يَقِيءُ ثُمَّ يَعُودُ فِي قَيْبِهِ

Artinya: “Tidak pantas bagi kita untuk memiliki sifat yang buruk. Orang yang menarik kembali hibahnya seperti seekor anjing yang muntah lantas memakan kembali muntahnya tersebut.” (HR. Bukhari no. 2622)

selain daripada uang jasa yang telah disepakati.

Sebagian Ulama' berargumentasi, bahwa perusahaan bisa mendapat underwriting surplus jika dengan persetujuan peserta (Akhter, 2012, hal. 15), termasuk di Indonesia, berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 53 Tahun 2006³.

Namun jika ditelusuri lebih lanjut ini akan melanggar esensi dari Takaful, yang dicerminkan dari akad Tabarru', dimana tujuannya adalah untuk tolong menolong bukan *profit-oriented*. Bisnis utama dari Perusahaan adalah jasa pengelolaan dana tabarru', bukan mengambil dana itu sebagai *income* utama. Jika demikian halnya, maka Takaful Operator dan Asuransi konvensional tidak jauh berbeda. Karena underwriting surplus pada asuransi konvensional merupakan salah satu element utama untuk kepentingan perusahaan dan untuk mengikat loyalitas nasabah asuransi.

³ Ketetapan Keenam Fatwa DSN-MUI, No. 53 tahun 2006: Surplus Underwriting

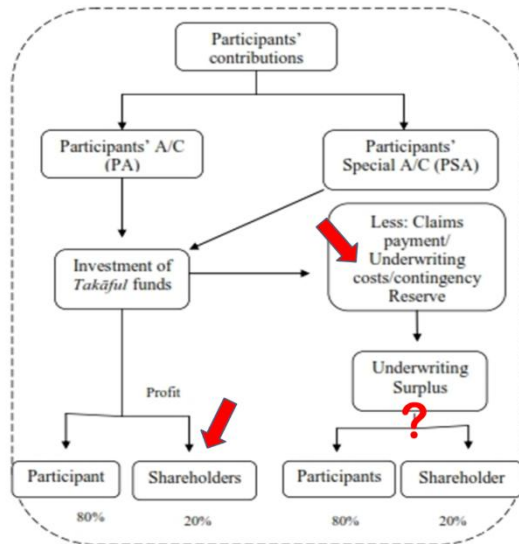
1. Jika terdapat surplus underwriting atas dana tabarru', makaboleh dilakukan beberapa alternatif sebagai berikut:

(a) Diperlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun tabarru'. (c) Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada para peserta yang memenuhi syarat aktuarial/manajemen risiko. (d) Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan asuransi dan para peserta sepanjang disepakati oleh para peserta.

2. Pilihan terhadap salah satu alternatif tersebut di atas harus disetujui terlebih dahulu oleh peserta dan dituangkan dalam akad.

Berikut gambaran underwriting surplus pada Model Mudarabah:

Diagram IV.3: *Underwriting surplus* dana tabarru' pada Takaful dengan model Mudarabah

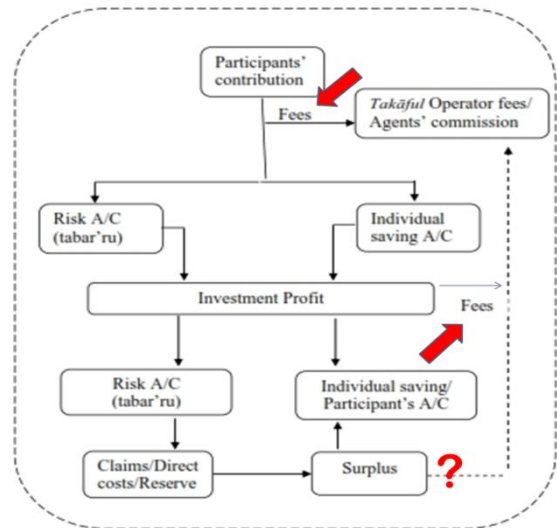


Sumber: Waheed Akhter, (Takaful Models and Global Practices, 2012, hal. 4), sebagaimana yang dipraktikkan oleh Syarikat Takaful Malaysia Bhd., dan keterangan tambahan oleh peneliti.

Dari diagram diatas dapat dipahami bahwa pada model mudarabah, perusahaan mendapat dua jenis income yaitu: management cost, untuk mengelola dana tabarru, dan bagi hasil investasi dana Takaful (dana saving peserta). Namun sebagai tambahan perusahaan juga mendapat underwriting surplus yang perlu ditinjau ulang penerapannya

Underwriting surplus pada Model wakalah:

Diagram IV.4: *Underwriting surplus* dana tabarru' pada Takaful dengan model Wakalah



Sumber: Waheed Akhter, (Takaful Models and Global Practices, 2012, hal. 7), sebagaimana yang dipraktikkan oleh Bank Al Jazira, Saudi Arabia, dan keterangan tambahan oleh peneliti.

Dari model wakalah, perusahaan mendapat fee untuk jasanya mengelola dana tabarru', dan fee untuk pengelolaan investasi. Sebagian menambahkan insentif/*performance fee*, untuk jasa pengelolaan investasi dana peserta. Selain daripada itu perusahaan juga membagi underwriting surplus untuk perusahaan dan untuk peserta yang perlu ditinjau ulang kelegalan tindakan ini dari perspektif syariah.

Pembahasan terkait underwriting surplus

Sebagaimana yang telah dibahas, baik peserta maupun perusahaan tidak berhak atas surplus dari underwriting dana Tabarru', karena peserta mengambil kembali apa yang telah didonasika, yang bertentangan dengan hadist Rasulullah saw, dan perusahaan tidak berhak karena tujuan donasi adalah bukan untuk perusahaan.

Masalah berikutnya muncul jika underwriting surplus ini tidak dibagikan kepada peserta dan perusahaan. Sebagian ulama berpendapat surplus dari underwriting selanjutnya di donasikan sebagai dana wakaf, untuk keperluan masyarakat yang membutuhkan, selain dari pada peserta Takaful. Pendapat kedua adalah, underwriting surplus ini bisa dikembalikan kepada peserta sebagai hibah. Pendapat kedua inilah yang melandasi praktek pembagian surplus underwriting kepada peserta dan perusahaan yang tengah berkembang saat ini (Akhter, 2012; Rahman & Mohamad, 2010; Soualhi, 2008; Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013).

Underwriting surplus sebagai hibah

Peneliti berargumen bahwa pendapat kedua dianggap kurang kuat, dan memiliki celah untuk diperdebatkan. Meski saat ini praktek pembagian surplus ini diterapkan, untuk kondisi temporer mungkin bisa dimaklumi dengan pertimbangan masalah, namun untuk jangka panjang, sebaiknya perlu ditinjau ulang.

Underwriting surplus dibagikan kepada peserta dan perusahaan atas dasar hibah. Hibah berarti pihak pemberi hibah dan pihak penerima hibah, dalam hal ini penerima hibah adalah peserta yang tidak memiliki klaim dan perusahaan. Selanjutnya adalah siapa pihak pemberi hibah? Karena

dana didonasikan kepada kepentingan bersama.

Jika dikisahkan bahwa pihak pemberi adalah kesepakatan bersama, dengan kata lain *exchange gift for a gift*, maka tidak tercapailah maksud tabarru; sebagai akad satu arah. Karena jika ada pertukaran maka itu termasuk jual beli, dan jika jual beli, maka hukum jual beli yang berlaku; yaitu adanya pembeli, penjual, objek yang jelas, harga yang jelas, ijab dan qabul. Jika dikisahkan atau dianalogikan kepada jual beli, pembagian underwriting surplus tidak memenuhi kategori. Sebagaimana pendapat Prof. Ali Qurrah Daghi, bahwa Takaful berdasarkan konsep tabarru' dan Taa'wun, bukan jual beli, seperti yang di praktekkan pada asuransi konvensional (Noor & Zakaria, 2010).

Underwriting surplus untuk wakaf kepentingan masyarakat yang membutuhkan

Menurut hemat peneliti, pendapat ini patut dipertimbangkan, meski perlu penelitian lebih lanjut bagaimana mekanisme penerapan underwriting surplus untuk dijadikan dana wakaf. Pendapat ini dinilai lebih aman untuk mengantisipasi isu syariah terkait *exchange gift for a gift* jika underwriting surplus dibagikan atas dasar hibah, dari hibah yang telah diberikan peserta. Selanjutnya dana yang disuntikkan kepada masyarakat yang membutuhkan, sebagaimana yang kita ketahui bersama akan

mempercepat perputaran ekonomi umat baik langsung atau tidak, mekanisme ini akan membawa kemaslahatan bagi peserta Takaful, dan perusahaan Takaful.

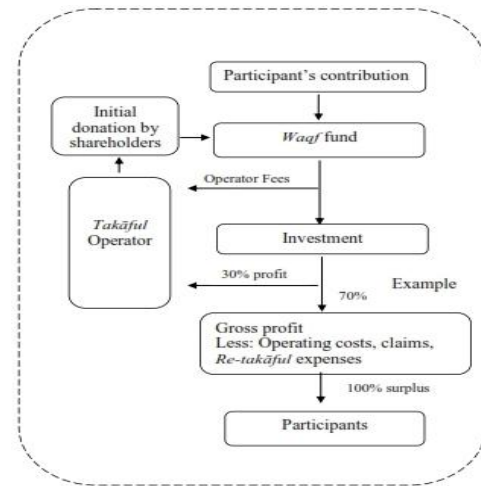
Berdasarkan pembahasan diatas, peneliti berargumen bahwa penerapan model wakaf dinilai lebih aman dari pelanggaran aturan syariah. Dan dilihat dari implikasi finansial, wakaf dinilai dapat memberi ketahanan finansial bagi perusahaan dalam jangka waktu panjang, dimana kemudian akan berimplikasi kepada loyalitas dan kepercayaan peserta dan serta meningkatkan daya saing perusahaan.

Penerapan Model Wakaf pada takaful

Model wakaf yang telah diterapkan merupakan modifikasi dari model wakalah, dengan dana tabarru' berupa wakaf bukan hibah. Dalam hal ini perusahaan bertindak sebagai wakil untuk mengelola dana wakaf peserta dan dari pemilik modal. Dengan kata lain perusahaan sebagai *nadzir wakaf*.

Model ini diterapkan di Afrika Selatan, dan Pakistan (Akhter, 2012; Alhabshi, Sharif, Razak, & Ismail, 2013; Rosele & Johari, 2016). Adapun Malaysia sempat menerapkan dari tahun 2002 hingga 2009, karena Takaful Model wakaf dinilai kurang menguntungkan (Rosele & Johari, 2016, hal. 34).

Diagram IV.5: Mekanisme pengelolaan Wakaf dengan model wakalah



Sumber: Wabeed Akhter, (Takaful Models and Global Practices, 2012, hal. 13), sebagaimana yang diterapkan oleh Takaful Pakistan Ltd.

Diagram diatas menggambarkan bahwa tabung wakaf dibentuk dengan kerjasama pemilik modal dan peserta. Pemilik modal memberikan dana awal sebagai wakaf, diikuti peserta yang bergabung. Fee atau ujah untuk wakil (nadzir wakaf) diambil dari tabung wakaf. Selanjutnya dana yang ada diinvestasikan oleh perusahaan atas dasar akad mudarabah, dimana hasilnya dibagi antara perusahaan sebagai operator dan peserta sesuai dengan kesepakatan. Selanjutnya klaim, biaya operasional, dan retakaful diambil dari dana peserta, dan surplus dari dana tersebut menjadi milik peserta, bisa dibagikan namun menjadi suatu keharusan. Perusahaan juga bisa menahan sejumlah dana untuk cadangan untuk antisipasi defisit dana untuk klaim yang akan datang.

Analisis penerapan Takaful dengan mekanisme wakaf:

Menurut analisis peneliti, model wakaf yang diterapkan oleh Pakistan dan Afrika selatan diatas, masih perlu peninjauan ulang, terutama terkait perbedaan pendapat antara madzhab sunni, dalam hal detail penerapan. Diantaranya adalah perbedaan antara madzhab Hanafi dan Syafi'i, Hanbali terkait menarik kembali harta yang telah diwakafkan. Bagi madzhab Hanafi kapan pun si wakif berkeinginan bisa menarik kembali harta wakaf, namun tidak bagi madzhab Hambali dan Syafi'i yang mana wakaf itu artinya untuk selamanya, adapun pada madzhab Maliki, boleh ditarik kembali jika batas waktu yang ditentukan di awal akad telah sampai.

Diantara implikasinya adalah ketika peserta mundur dari akad, sebelum masa akad berakhir, jika pada madzhab maliki, dana tabarru' berbasis wakaf bisa ditasik kembali, namun berdasarkan madzhab Maliki, Hanbali, dan Syafi'i tidak. Oleh karenanya ini akan menjadi salah satu isu yang harus dituntaskan, mengingat wilayah asia tenggara; Indonesia, Malaysia dan Brunei Darussalam kebanyakan bermadzhab Syafi'i.

Pengelolaan dana Tabarru' berbasis Wakaf sebagai alternatif mengatasi isu Syariah dan finansial perusahaan

Dibalik beberapa isu diatas, menurut analisis peneliti model wakaf masih tetap menjadi alternatif utama untuk mengatasi isu

yang ada pada model wakalah, mudarabah, maupun mixmodel.

Sebagai alternatif untuk mengatasi isu pada wakalah

Pada model wakalah, yang menjadi isu adalah fee atau ujah yang diambil dari dana kontribusi peserta sebelum tugas perusahaan dijalankan, sehingga berstatus *unearned fee* untuk perusahaan. Jika peserta mengundurkan diri sebelum akad berakhir, fee yang telah diambil oleh perusahaan dipertanyakan status legalnya untuk perusahaan.

Pada pengelolaan dana berbasis wakaf, perusahaan juga mendapat fee diawal, namun fee yang diterima perusahaan diawal, bisa tidak dikembalikan kepada peserta meski peserta mundur dari akad sebelum masa akad berakhir, karena fee tersebut discharge atas dasar jasa perusahaan untuk mengelola dana wakaf, dan diambil dari dana wakaf, bukan dari dana kontribusi seperti pada wakalah, sehingga fee yang diterima bisa dikategorikan *earned fee*.

Sebagai alternatif untuk mengatasi isu pada Mudarabah

Isu pada model Mudarabah terletak pada profit-sharing dari keuntunga dana tabarru'. Keuntungan dana tabarru' berbasis hibah ini menurut sebagian ulama semestinya kembali ketabung dana tabarru'; tidak bisa dikembalikan kepada peserta

akrena dengan demikian peserta mengambil manfaat dari yang telah di donasikan, dan tidak pula bisa dibagi kepada perusahaan, karena perusahaan telah mendapat biaya operasioanl, dan bagi hasil dari investasi dana saving peserta.

Pada model wakaf, pembagian keuntungan dari hasil investasi dana wakaf bisa dilakukan tanpa melanggar hukum syar'i. Hal ini karena fleksibilitas dana wakaf, yang keberadaanya memang dimaksudkan untuk diambil manfaatnya, dengan catatan pokok wakaf terjaga. Dengan demikian, apa yang menjadi isu pada model mudarabah, bisa diatasi dengan menerapkan pengelolaan dana Tabarru' berbasis wakaf.

Sebagai alternatif mengatasi isu pembagian underwriting surplus

Membagi underwriting surplus antar kepada peserta berarti peseta mengambil kembali apa yang telah peserta sedekahkan dan bertentangan dengan hadists Nabis saw yang diriwayatkan oelh Ibnu Abbas. Demikian juga halnya dengan perusahaan; perusahaan tidak berhak atas underwrting surplus, karena itu adalah dana peserta ynag ditujukan oleh peserta untuk kepentingan peserta, dan perusahaan juga telah mendapat fee jasa pengelolaan yang telah diberikan. Dengan demikian underwriting surplus harus kembali ke tabung Tabarru'. Namun hal ini menimbulkan isu baru, karena dana berbasis hibah tersebut memang berstatus

kondisional untuk digunakan membayar klaim, dan ada kemungkinan bersisa.

Isu ini dapat diatasi jika dana tabarru' berbasis wakaf. Jika terjadi surplus dana tetaplah dana wakaf yang memang seharusnya dijaga pokoknya, untuk senantiasa dimanfaatkan buahnya. Jikalau pun ada sisa, dana wakaf lebih kuat dibanding dana tabarru' berbasis hibah, walaupun berada dibawah pengelolaan perusahaan sebagai nadzir wakaf atau wakil peserta untuk mengelola dana. Celah untuk menyalahgunakan dana wakaf lebih kecil dibanding mengelolala dana berbasis hibah, karena pada wakaf, wakil bertanggung jawab untuk senantiasa menjaga pokok wakaf selalu tersedia, untuk memenuhi maksud dari adanya dana wakaf tersebut.

Pengelolaan dana Tabarru' berbasis Wakaf memperkuat finansial perusahaan Takaful

Selain mengatasi isu yang ada pada pengelolaan dana model wakalah, mudarabah dan mix model, berikut kelebihan yang akan dimiliki perusahaan jika mengelola dana Tabarru' yang berbasis wakaf:

Dengan adanya dana wakaf memungkinkan perusahaan untuk mengatasi *longevity risk*, pada produk Takaful anuitas, dan takaful pensiun, dikarenakan perusahaan bisa menggunakan dana wakaf untuk berinvestasi jangka panjang. Perusahaan bisa berinvestasi pada properti dan sukuk jangka

panjang, karena perusahaan mengelola dana yang sifatnya lestari yaitu wakaf.

Selain itu, dengan mengelola dana wakaf yang bersifat lestari akan memungkinkan perusahaan untuk menerbitkan sukuk sebagai tambahan modal untuk investasi perusahaan. Hal ini memungkinkan untuk dilakukan, karena terbukti salah satu asuransi konvensional yang telah mendunia, AXA, memiliki obligasi (bonds) untuk kontrak lebih dari 40 tahun⁴. Hal ini mengindikasikan AXA memiliki tingkat ketahanan yang cukup tinggi untuk menerbitkan obligasi jangka panjang, yang pada akhirnya juga akan berimplikasi terhadap tingkat kepercayaan nasabah, dan daya saing perusahaan.

IV. Penutup

Kepatuhan syariah dalam pengelolaan dana Takaful, pada dasarnya untuk kepentingan perusahaan itu sendiri. Sebagaimana yang kita sepakati bersama, untuk hal yang dilarang Allah, mesti ada bahaya untuk kita. Demikian juga sebaliknya, untuk segala yang sesuai Syariah, mesti ada

kebaikan dibaliknya. Dari pembahasan diatas dapat dilihat bahwa mekansime Takaful berbeda dengan apa yang di aplikasikan pada asuransi konvensional. Namun tidak bisa dipungkiri bahwa masih banyak kemiripan pada penerapan prinsip Takaful dengan asuransi konvensional. Hal ini bisa mengundang isu kredibilitas kepatuhan syariah perusahaan, yang berujung pada reputasi perusahaan. Dari analisis pengelolaan dana takaful, terutama terkait dana tabarru'. Masih banyak terdapat isu yang patut ditinjau ulang. Dimana jika isu tersebut diatasi sesuai dengan prosedur aturan syariah, tidak hanya mengatasi masalah yang ada namun juga mendatangkan keuntungan tambahan.

Sebagaimana isu yang terdapat pada pengelolaan dana Takaful model wakalah, model mudarabah, dan hybrid model. Jika diatasi dengan model wakaf yang lebih *shariah compliance*, tidak hanya mengatasi isu pada model-model tersebut, namun juga mendatangkan manfaat lainnya bagi perusahaan yaitu kelestarian dana yang akan dikelola, sehingga akan berimplikasi terhadap peningkatan ketahanan dan sustainability perusahaan untuk jangka panjang; sekaligus juga akan memberi angin segar untuk pasar modal yang saat ini masih perlu suntikan guna memperbanyak produk berbasis syariah, seperti sukuk jangka panjang.

⁴ Berdasarkan data dari Thomson Reuters, diambil pada 10 April 2014. AXA satu-satunya perusahaan asuransi yang memiliki bonds tenure diatas 40 tahun, dimana perusahaan lain adalah perusahaan bergerak dibidang energi, seperti listrik, telekomunikasi, dan usaha dibidang keuangan selain asuransi. Adapun sukuk yang tersedia hingga data diambil yang diatas 100 tahun ada 4 buah suku, 44 tahun satu sukuk, dan selebihnya 30 sukuk berumur 20-30 tahun. Dapat dilihat bahwa pangsa pasar sukuk perlu mendapat stimulan dari industri keuangan lainnya.

Batasan penelitian dan saran untuk penelitian berikutnya

Penelitian ini adalah conceptual paper, dimana aplikasi yang tengah berlangsung dianalisis untuk dapat dilihat pangkal dari masalah dan isu yang berkembang. Adapun batasan dari penelitian ini adalah analisis yang disajikan juga berupa konsep-konsep yang masih perlu pembahasan lebih lanjut terkait detail aplikasi dari konsep tersebut. Peneliti berharap penelitian berikutnya dapat memberi tuntunan yang lebih aplikatif, seperti dari penerapan accounting pengelolaan dana Takaful berbasis wakaf.

Diharapkan juga, para pemegang kebijakan keuangan syariah di Indonesia mulai mempertimbangkan pengelolaan dana Takaful berbasis Wakaf ini di Indonesia, mengingat praktek wakaf di Indonesia juga telah berlangsung sejak ratusan tahun lalu. Diharapkan para pemangku kebijakan mulai menelusuri kemungkinan diterapkannya pengelolaan berbasis wakaf ini dan penyesuaian-penyesuaian dari model yang telah ada agar lebih cocok untuk diterapkan di Indonesia.

Sebagai penutup, peneliti berharap, hasil penelitian yang sederhana ini dapat berguna bagi berbagai pihak. Segala yang benar datangnya dari Allah Ta'ala, mohon maaf atas kekurangan. *Wallahu A'lamu bishowab*

DAFTAR PUSTAKA

- (2001). *Fatwa Dewan Syariah Nasional, No. 21/DSN-MUI/X/2001* .
- (2011). *Peraturan Ketua BAPEPAM LK, No. NOMOR : PER- 08 /BL/2011, tentang "Bentuk Dan Tata Cara Penyampaian Laporan Hasil Pengawasan Dewan Pengawas Syariah Pada Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Reasuransi. BADAN PENGAWAS PASAR MODAL* .
- Advisor, M. E. (2016). *World Takaful Report 2016* . The Annual World Takaful.
- Akhter, W. (2012). *Takaful Models and Global Practices*. Lahore, Pakistan: COMSATS Institute of Information Technology.
- Alhabshi, S. O., & Razak, S. H. (2009). Takaful; Concept, History Development, and Future Chalenges of Its Industry. Dalam *Islam and Civilisation Renewal: The Dlobal Financial Crisis* (hal. 227-291). Pluto Journals.
- Alhabshi, S. O., Sharif, K., Razak, S. H., & Ismail, E. (2013). *Takaful Realities and Chalenges*. Selangor Malaysia: Pearson.
- Chowdhury, M. S., Ghazali, M. F., & Ibrahim, M. F. (2011). Economics of Cash WAQF management in Malaysia: A proposed Cash WAQF model for practitioners and Future Researchers . *African Journal of*

- Business Management Vol. 5(30)*, 12155-12163.
- DSN-MUI. (NO: 81/DSN-MUI/III/2011). NO: 81/DSN-MUI/III/2011 Tentang PENGEMBALLAN DANA TABARRU' BAGI PESERTA ASURANSI YANG BERHENTI SEBELUM MASA PERJANJIAN BERAKHIR. FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL.
- DSN-MUI, F. (NO: 106/DSN-MUI/X/2016). NO: 106/DSN-MUI/X/2016 Tentang WAKAF MANFAAT ASURANSI DAN MANFAAT INVESTASI PAD A ASURANSI JIWA SYARIAH. FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL-MAJELIS ULAMA INDONESIA.
- Faozi, M. M. (2016). Manajemen Dana Tabarru' Pada Asuransi Takaful Cabang Cirebon. *Jurnal AL Mustashfa; Vol.4, No. 2*, 144-158.
- Frenz, T., & Soualhi, Y. (2010). *Takaful and Retakaful; Advanced Principles and Practices*. Kuala Lumpur: IBFIM.
- Ghuddah, A. S. (2008). بديلاً عن التأمين من خلال نظام التأمين التكافلي من خلال ((التزام التبرع الوقف). *International Conference of Islamic Insurance based on Waqf Model*. Kuala Lumpur Malaysia: International Islamic University, Malaysia.
- Ghuddah, A. S. (2008). نظام التأمين التكافلي من خلال الوقف. *International Conference of Islamic Insurance based on Waqf Model*. Kuala Lumpur Malaysia: International Islamic University, Malaysia.
- Htay, S. N., & Salman, S. A. (2013). Islamic Insurance (Takaful) in India: SWOT Anaysis Approach . *Review of European Studies; Vol. 5, No.4*, 145-155.
- Huda, N., & Nasution, M. E. (2014). *Investasi pada Pasar Modal Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Jaffer, S., Ismail, F., Noor, J., & Unwin, L. (2010). *Takaful (Islamic Insurance): Concept, Challenges, and Opportunities*. Seattle, U.S.A.: Milliman Research Report.
- Kader, H. A., Adams, M., & Hardwick, P. (2010). The Cost Efficiency of Takaful Insurance. *The Geneva Papers, vol. 35, Palgrave-Journals*, 161-181.
- Khan, M. M., Alam, H. M., Ahmad, N., Iqbal, M. S., & Ali, S. (2011). Comparative Analysis of Islamic and Prevailing Insurance Practices. *International Journal of Business and Social Science, Vol. 2 No. 10*, 282-286.
- Kristianto, D. (2009). Implikasi Akuntansi Syariah dan Asuransi Syariah dalam Lembaga Keuangan Syariah . *Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi, Vol. 7 (1)* , 61-68.
- Kustin, B. (2015). *Islamic (Micro) Finance: culture, context, promise and challenge* . Bangladesh: Melinda and Bill Gates Foundation.
- Maxwell, J. (2005). *Qualitative Research Design: An Interactive Approach*. London: Sage Publication.
- Noor, A. B., & Zakaria, M. S. (2010). Takaful: Analisis Terhadap Konsep dan Akad. *Jurnal Muamalat; Vol.3*, 1-23.
- Pustpitasari, N. (2012). Model Proporsi Tabarru' dan Ujrah pada Bisnis

- Asuransi Umum Syariah di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, Vol. 9 (1), 43-55.
- Rahman, A. A., & Mohamad, S. (2010). Analysis of 'Tabarru' Principle in Takaful Contract: Malaysian Experience. *International Conference on Humanities, Historical and Social Sciences* (hal. 549-553). Singapore: ISBN 978-1-84626-025-4.
- Rahman, Z. A. (2009). Takaful; Potential Demand and Growth. *Journal of King Abdul Aziz University; Islamic Economics*, Vol 22 (1), 171-188.
- Rivai, V., Modding, B., Veithzal, A. P., & Mariyanti, T. (2013). *Financial Institution Management (Manajemen Kelembagaan Keuangan)* . Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Rosele, M. I., & Johari, A. H. (2016). Aplikasi Takaful Model Wakaf di Malaysia: Keperluan dan Permasalahannya. *UMRAN – International Journal of Islamic and Civilizational Studies vol. 3, no.1*, 28-38.
- Rosly, S. A. (2005). *Critical Issues in Islamic Banking and Financial Market; Islamic Economics, Banking and Finance, investment, Takaful and Financial Planning* . Kuala Lumpur: Dinamas.
- Soualhi, Y. (2008). Shariah Inspection in Surplus Distribution: Shariah Views and Their Current Implementation. *ISRA Islamic Finance Seminar (IIFS)* (hal. 1-23). Kuala Lumpur: ISRA.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah (Life dan General): Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Syarikat Takaful. (2015). *Annual Report 2015*. Kuala Lumpur: Syarikat Takaful Malaysia.
- Takaful. (2016). *Annual Report PT. Asuransi Takaful Keluarga*. Jakarta : PT. Asuransi Takaful Keluarga.
- Takaful, M. (2016). *Annual Report of Takaful Malaysia's Investment Linked Fund (ILP) 2016*. Kuala Lumpur: Syarikat Takaful Malaysia Berhad.
- Wahab, A. R. (2006). Takaful Business Models - Wakalah based on Waqf. *Second International Symposium on Takaful 2006*, (hal. 1-23). Malaysia.
- Wahab, A. R., Lewis, M. K., & Hassan, M. K. (2007). Islamic Takaful: Business Model, Shariah Concerns and Proposed Solution. *Thunderbird International Business Review*, Vol. 49(3), 371–396.
- Wirdayaningsih, K. P. (2007). *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia Kencana Prenata Media.
- Zuhayli, W. (1997). *Ru'yatu Ijtihadiyah fi al Masail al Fiqhiyah al Mu'ashirah li al Waqf*. Damascus: Dar al Maktabi.