

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bagian pembahasan dan penelitian, akan dijelaskan secara rinci tentang profil perusahaan PT. Asuransi Jiwa Generali yang meliputi gambaran umum perusahaan, motto dan visi – misi perusahaan, produk – produk yang dimiliki, serta penjelasan mengenai inovasi dan program maupun produk yang diciptakan PT. Generali.

A. Gambaran Umum PT. Generali Indonesia

1. Profil Perusahaan

Perusahaan Asuransi Jiwa Generali Indonesia adalah bagian dari Generali Group, yaitu sebuah perusahaan Asuransi yang bergerak dalam bidang proteksi dan investasi, proteksi yang dimiliki perusahaan ini terdiri dari proteksi income, proteksi kesehatan dan proteksi jiwa.⁶² Perusahaan ini berdiri pada tahun 1831 di Trestee Italia. Dan saat ini, Generali Group telah menjadi perusahaan asuransi terbesar di Eropa, dan berhasil menjadi pemain utama industri asuransi jiwa yang bergerak dalam bidang perlindungan kesehatan dan investasi.⁶³

Perusahaan ini memiliki perlindungan proteksi kesehatan dalam jangka waktu selama 8 tahun atau selama 10 tahun. Jangka waktu tersebut akan ditulis dalam polis asuransi sesuai ketentuan yang dipilih oleh pihak nasabah. Dengan berbagai inovasi sampai saat ini, terdapat 11.000 agen pemasar dan kantor agen di seluruh penjuru Indonesia seperti Semarang, Surabaya, Bandung dan daerah Jabodetabek yang mendukung perkembangan perusahaan asuransi tersebut.⁶⁴

Berbagai produk asuransi memiliki keunikan dan inovasi -inovasi produk yang berbeda, dari keunikan tersebut setiap nasabah akan memiliki daya tarik tersendiri dan kefanatikan terhadap produk tersebut. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia memiliki keunikan produk dalam bidang Investasi dan wakaf yang tidak setiap perusahaan asuransi jiwa menciptakan inovasi yang sama, yakni dalam produk asuransi berbasis wakaf hidup dan meninggal serta perencanaan keuangan yang tertera dalam polis asuransi selama nasabah masih hidup atau sudah meninggal.

⁶² Generali, 'Company Profile Sekilas Tentang Generali Groups', 2021.

⁶³ <https://www.generali.co.id/id/sekilas-generali-indonesia>, Diakses Pada Tanggal 23 Feruari 2022 Pukul 13:29 WIB

⁶⁴ Generali, (2021). Company Profil 2021 [PowerPoint Slides]

2. Visi – Misi Generali

a. Visi PT. Generali

Visi yang diwujudkan Generali yakni **“Enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams”** yang artinya *Memungkinkan orang untuk membentuk masa depan yang lebih aman dengan merawat kehidupan dan impian mereka.* Tujuan dari visi tersebut yakni menginspirasi dan memotivasi perusahaan untuk terus melayani nasabah berlandaskan niat untuk meningkatkan kualitas hidup orang. Dalam visi dan Nilainya Generali memiliki prinsip **“We are here to actively protect and enhance people’s lives”** yang berarti Kami disini untuk selalu secara aktif melindungi dan meningkatkan kehidupan nasabah. Selalu setia dan selalu ada untuk perlindungan orang dimanapun berada.⁶⁵

Gambar 4. 1 Logo Generali Indonesia



b. Misi PT. Generali

Misi Generali untuk menjadi **“The first choice by delivering relevant and accessible insurance solutions”** yang artinya *Pilihan pertama dengan memberikan solusi asuransi yang relevan dan mudah diakses.*

- 1) First Choice : Beraksi logis dan masuk masuk akal dengan menyadari yang mana merupakan penawaran terbaik di pasar berdasarkan manfaat dan keuntungan yang jelas.

⁶⁵ <https://anan.pretestim.xyz/visi-misi>, Diakses Pada Tanggal 30 Maret 2022 Pukul 09.10 WIB

⁶⁶ <https://www.google.com/search?q=lambang+generali&client>, Diakses Pada 31 Maret 2022 Pukul 09.28 WIB

- 2) Delivering : Kami memastikan bahwa kami terus – menerus mengupayakan pencapaian yang lebih tinggi untuk memberikan pelayanan terbaik.
- 3) Relevant : Mengantisipasi atau memenuhi kebutuhan atau peluang benar – benar nyata, disesuaikan dengan kebutuhan dan kebiasaan lokal, dan dianggap berharga.
- 4) Accessible : Sederhana dan mudah untuk ditemukan serta dimanfaatkan, selalu tersedia, dan harga yang terjangkau.
- 5) Insurance Solution : Kami bertujuan untuk menawarkan dan menyesuaikan kombinasi cerdas antara perlindungan, arahan, dan pelayanan.⁶⁷

3. Letak Geografis PT. Asuransi Generali Indonesia

Di Indonesia, Generali group membangun PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia pada tahun 2009. Generali telah memiliki izin dalam keputusan Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor tentang Pemberian Izin Pembentukan Unit Link Syariah di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia.

Generali Indonesia beralamat di Generali Tower Lantai 7 Gran Rubina Bussines Park, yang berada di Jl. H. R. Rasuna Said Kavling C-22, Karet kuningan, Setiabudi, Jakarta Selatan.⁶⁸

4. Struktur Organisasi PT. Asuransi Generali Syariah Indonesia

Setiap perusahaan tentu memiliki struktur organisasi untuk mewujudkan implementasi visi dan misi yang diharapkan. Begitupun dengan PT. Asuransi Jiwa Generali Syariah Indonesia yang dikepalai oleh *CEO Edy Tuhirman* dengan struktur organisasi sebagai berikut :

⁶⁷ <https://www.generali.co.id/id/sekilas-generali-group>, Diakses pada hari Selasa 22 Maret 2022 Pukul 10.28 WIB

⁶⁸ Norma Fauziah Rochmah, 'Analisis Tingkat Literasi Investasi Syariah Agen Asuransi Syariah Pada Produk Unit Link Di PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia', 2020, h. 55

Gambar 4. 2 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah⁶⁹

Reasuradur Utama	
1. PT Maskapai Reasuransi Indonesia Syariah	73%
2. PT Reasuransi Syariah Indonesia	27%
Pemilik Perusahaan	
1. Generali Asia N.V.	98%
2. PT Puncak Nusantara	2%
Dewan Komisaris	
1. Low Peng Fatt	Komisaris Utama
2. Jonni Amin	Komisaris Independen
3. Reza Valdo Maspaitella	Komisaris Independen
Dewan Pengawas Syariah	
1. Asep Supyadillah	Ketua
2. Mohammad Zubair	Anggota
Dewan Direksi	
1. Edy Tuhirman	Direktur Utama
2. Edy Purwanto	Direktur
3. Jutany Japit	Direktur
4. R. Arry Bagoes Wibowo	Direktur

Dari ilustrasi gambar diatas, Reasuradur utama yakni reasuransi syariah Perusahaan Generali yang mana perusahaan tersebut direasuransikan. Yang artinya, jika Perusahaan Asuransi Generali suatu saat terjadi pailit, dan ada keharusan pembayaran klaim kepada nasabah perusahaan, maka kedua perusahaan tersebut yang membayarkan. Adapun untuk bagian Pemilik Perusahaan yakni Perusahaan Generali Asia dan PT. Puncak Nusantara, karena telah diketahui Generali berasal dari perusahaan milik asing, dan pada dasarnya perusahaan milik

⁶⁹ Generali, (2021). Company Profil 2021 [PowerPoint Slides]

asing jika masuk ke Indonesia, tidak dapat 100% perusahaan tersebut menjadi milik asing, ada beberapa persen kepemilikan milik perusahaan lokal dan terpilih PT. Puncak Nusantara. Jadi, syarat dari kepemilikan perusahaan asing yang masuk ke Indonesia yakni adanya keharusan saham yang dimiliki orang Indonesia. Untuk bagian Dewan Komesaris, Dewan Pengawas Syariah, dan Dewan Direksi Generali Syariah memiliki bagian – bagian khusus yang difokuskan untuk Generali Syariah yang mana berbeda dengan Dewan Direksi Generali Konvensional.⁷⁰

Adapun Jajaran Manajemen PT. Generali Indonesia sebagai berikut :⁷¹

Gambar 4. 3 Jajaran Manejemen PT. Generali



B. Deskripsi Data Penelitian

1. Latar Belakang Produk Wakaf Generali

Latar belakang munculnya produk wakaf di PT. Asuransi Jiwa Generali yakni dilihat dari mayoritas masyarakat Indonesia yang beragama islam. Penduduk Indonesia 88,2 % atau 231 juta penduduk Indonesia beragama Islam dan diantaranya hanya 8,8% yang memiliki polis asuransi syariah. Diambil dari data Dewan Wakaf Indonesia, sampai dengan januari 2017 total aset wakaf dalam bentuk property atau lahan telah mencapai 4,4 miliar meter persegi dengan perkiraan nilai ekonominya sekitar

⁷⁰ Ibu Shinta Suzana Olivia (Busines Manager m07), wawancara oleh Penulis, 29 Maret 2022, wawancara, transkrip.

⁷¹ Generali, (2021). Company Profil 2021 [PowerPoint Slides]

370 triliun rupiah. Dengan jumlah tanah 435.768 dan 148.447 diantaranya belum memiliki sertifikat wakaf.⁷²

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan di kantor Generali Semarang, Bapak Junaini selaku Bisnis Director M07 Semarang mengatakan bahwa terbentuknya produk wakaf di Generali atas dasar Perusahaan Generali yang memiliki divisi syariah untuk menyajikan atau menciptakan manfaat kepada masyarakat bahwa asuransi itu tidak semata – mata hanya untuk keuntungan perusahaan, akan tetapi untuk keuntungan nasabah juga. Logikanya, dalam produk wakaf Generali pahalanya mulai dari sekarang hingga besok pun pahalanya akan tetap mengalir terus. Ilustrasinya pada saat nasabah belum dewasa, sudah bisa menyicil dana tabungan untuk diwakafkan plus perlindungan semasa ia hidup, dan saat meninggal pun juga ada.⁷³

Sedangkan dalam wawancara di kantor Generali Kudus, Bapak Ainul Asnawi selaku pimpinan kantor M07 Kudus mengatakan bahwa munculnya produk wakaf Generali diawali dengan adanya inovasi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama muslim. Dengan begitu perusahaan memperhatikan adanya tuntutan pasar hingga perlu diterbitkan produk wakaf di Generali.⁷⁴

Kemudian dalam wawancara di Kantor Agency Salatiga, Bussines Manager M07 Salatiga mengatakan bahwa latar belakang munculnya produk wakaf karena perusahaan ingin membantu nasabah dalam mempergunakan masa hidup dan meninggalnya agar diproteksi dengan adanya tabungan yang bermanfaat plus kontribusi sebagian dana untuk ibadah abadi.⁷⁵ Begitupun dengan admin kantor Salatiga yang mengatakan bahwa berawal dari inisiatif perusahaan dalam menciptakan tabungan berkah dengan term life 99 tahun dengan harga murah dan manfaat yang lebih banyak.⁷⁶

Dengan demikian terbentuknya produk wakaf menjadi salah satu inisiatif perusahaan sendiri dengan sebuah gagasan

⁷² Genesis, ‘Materi Training BeSmart Syariah Rev 4’, 2022.

⁷³ Bapak Junaini, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 3 April 2022 Pukul 10.00 WIB

⁷⁴ Bapak Ainul Asnawi, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 5 April 2022 Pukul 10.00 WIB

⁷⁵ Shinta Suzana, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 28 Maret 2022 Pukul 10.00 WIB

⁷⁶ Pitasari, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 28 Maret 2022 Pukul 13.00 WIB

baru atau inovasi baru yang berbeda, dan diterapkan untuk meningkatkan daya tarik konsumen Generali. Dalam arti lain, PT. Generali Syariah tidak menjadi followers atas terciptanya nya produk wakaf asuransi lain yang menjadi trend dalam launchingnya fatwa DSN MUI No. 106 Tahun 2016.

Perusahaan Generali merupakan perusahaan asing, dan baru masuk ke Indonesia pada tahun 2011, kemudian di tahun 2016 divisi syariah baru terbentuk dan dilihat dari mayoritas agama islam pada tahun 2016 perusahaan ingin menciptakan produk dengan inisiatif yang berbeda dengan harapan dapat menjadi panutan bagi perusahaan asuransi syariah lain di Indonesia. Pada tahun 2017 produk wakaf baru disetujui Dewan Syariah Nasional dengan proses yang panjang dan berkali – berkali pengajuan dan revisi.⁷⁷

Generali merupakan salah satu perusahaan yang mana pernyataan produk wakaf nya tercantum di dalam polis dan sudah memenuhi kriteria fatwa DSN MUI baik dalam produk wakaf hidup dengan batas maksimal 30 % dan wakaf meninggal dengan batas maksimal 45%. Dalam launchingnya produk ini banyak kendala dan hambatan perusahaan dalam pemasaran produk, salah satunya banyak orang yang belum terlalu paham perihal wakaf, dan banyak orang mau berwakaf masih berpikiran ke konvensional bahwa wakaf berarti mereka ke masjid dan ke tempat sekitar, mereka belum tahu persis bagaimana cara berwakaf melalui lembaga asuransi syariah khususnya di PT. Generali.

Hal tersebut menjadi tantangan agent perusahaan Generali untuk mengenalkan produk wakaf polis ke masyarakat. Karena, banyak faktor yang bermanfaat dalam pengambilan produk tersebut, yakni produk wakaf di Asuransi Syariah Generali lebih terstruktur, terutama penyalurannya perusahaan memakai lembaga wakaf Dhompot Dhuafa yang dikenal oleh masyarakat lembaga transparan, ujar Shinta Suzana Olivia selaku Bussines Manager Generali Salatiga.⁷⁸

Konsep di bentuknya produk wakaf ini atas dasar tolong menolong dan gotong royong. Jadi permisalan rombongan iuran atau tabarru' dan apabila salah satu anggota ada yang sakit,

⁷⁷ Bapak Junaini, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 3 April 2022 Pukul 10.00 WIB

⁷⁸ Ibu Shinta Suzana Olivia, Wawancara peneliti Pada Tanggal 28 Maret 2022 Pukul 10.00 WIB

maka diambilkan dana dari uang tersebut. Keinginan perusahaan dalam menciptakan produk ini tidak lain dan tidak bukan hanya untuk memfasilitasi masyarakat Indonesia agar dapat terjalin semua kebutuhan masyarakat dengan menjadi nasabah Generali tentunya dengan inovasi perusahaan yang berbeda.⁷⁹ Selain itu yang menjadi konsep utama produk wakaf di PT. Generali yakni tolong menolong, artinya Generali menolong peserta, selain dia dapat berwakaf, dia juga dapat menolong dirinya dia sendiri.⁸⁰

2. Inovasi Produk Wakaf Generali Indonesia

PT. Asuransi Jiwa Syariah Generali Indonesia dalam menciptakan produk tentunya mempunyai inovasi yang menjadi pembeda dari perusahaan asuransi jiwa syariah lainnya. Yang menjadi ciri khas dari perusahaan ini baik dalam syariah maupun konvensional yaitu memiliki ROBO ARMS yang bekerja untuk mengamankan dana investasi apabila terjadi naik turunnya pasar investasi. Permisalan apabila kondisi pasar sedang turun drastis dan otomatis investasi dan harga saham pun akan turun, dengan penurunannya sistem ROBO ARMS akan memindahkan posisi dana investasi ke tempat yang lebih aman agar turunnya tidak terlalu jauh dan drastis. Berikut merupakan logo sistem ROBO ARMS Generali yang tidak dimiliki perusahaan lain :

⁷⁹ Bapak Junaini, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 3 April 2022 Pukul 10.00 WIB

⁸⁰ Ibu Shinta Suzana Olivia, Wawancara peneliti Pada Tanggal 28 Maret 2022 Pukul 10.00 WIB



Gambar 4. 4 Logo ROBO ARMS Generali

Dalam kegiatan investasi, investor pada umumnya memang didalam keadaan tidak pasti, karena harga pasar yang bergerak naik turun dan berpotensi besar pula mengalami kerugian. Selain dalam kondisi yang tidak pasti investor juga menghadapi keterbatasan, maksud dari keterbatasan ini investor terbatas untuk selalu memantau pergerakan naik dan turunnya harga pasar. Maka dengan adanya ROBO ARMS ini akan memantau bilamana terjadi turunnya harga pasar dengan memindahkan dana tersebut.⁸¹

Inovasi produk asuransi berbasis wakaf di Generali ini memiliki inisiatif membangun produk wakaf hidup yang diambil dari hasil dana investasi ketika 5 tahun ulang tahun polis aktif. Implementasi adanya wakaf hidup dan wakaf meninggal menjadi pembeda antara perusahaan Generali dengan perusahaan asuransi lain. Dengan demikian dikaitkan dengan dalil dan dasar hukum tentang wakaf yang mengutip dari ayat Al - Qur'an pada Surat Ali – Imran ayat 92 mengenai

⁸¹ Nur Chamid and Popy Tria Febriati, 'Implementasi Wakaf Sebagai Polis Asuransi Syari'ah Melalui IPLAN (Insurance Protection Linked Auto Navigation) Syari'ah Generali Sidoarjo', *Management of Zakat and Waqf Journal (MAZAWA)*, 1.2 (2021), h. 123

anjuran untuk berwakaf dipaparkan sebagai berikut, dengan bunyi :

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

Artinya : “Kamu sekali – kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apa saja yang kamu nafkahkan. Maka sesungguhnya Allah mengetahuinya.” (QS. Ali Imran : 92)⁸²

Ayat ini dijelaskan dalam Tafsir Al – Munir “*lan tanahul birra*” (sekali – kali kalian tidak akan meraih kebaikan) yakni segala yang ada disisi Allah seperti pahala, surga, dan kemuliaan. Sampai kalian menginfakkan harta yang kalian cintai dari harta yang paling berharga. “*wa ma tunfiq min syai’in*” (Dan segala yang engkau nafkahkan) yakni harta benda. “*Fa Innallaha bihi ‘aliim*” sesungguhnya Allah maha mengetahui dan membalas kebajikan tersebut yang didasari rasa keikhlasan tanpa memiliki maksud untuk pamer.⁸³

Penafsiran makna (الْبِرِّ) ”al- birra” ditanggihkan dalam QS. Al Baqarah ayat 177 tentang memberikan harta yang paling dicintai untuk di wakafkan. Ayat ini juga mengutip 2 hadist riwayat Imam Ahmad dan Imam Bukhori berkenaan sahabat abu Thalhah (sahabat kaya raya di Madinah) yang menyedekahkan harta yang paling berharga baginya yakni kebun kurma Bairuna untuk diwakafkan kepada masyarakat Madinah.

Berhubungan dengan hadist kedua yang mengutip ayat ini, diriwayatkan Imam Bukhari dan Muslim tentang Sahabat Umar yang mewakafkan sebidang tanah di Khaibar, dimana tanah tersebut sebagai harta yang paling produktif dan dicintai Umar bin Khatab. Dengan begitu ayat ini menjadi inovasi dalam berwakaf sesuai penafsiran yang benar.⁸⁴

⁸² Al Qur’an, Ali Imran : 92, Alquran dan Terjemahannya, (Jakarta : Departemen Agama RI, Yayasan Penerjemah dan Penerbit Al – Quran, 2001

⁸³ Wahbah Zuhayli, ‘TAFSIR AL MUNIR 2, (Damaskus: Darul Fikri, 2009), h. 319

⁸⁴ Eris Munandar, ‘Wakaf Dan Problematika Pengelolaannya (Sebuah Kajian Terhadap QS. ALI IMRAN AYAT 92)’, Jurnal Al Risalah Vol. 12, No. 1 (2022), h. 161

Dalam inovasi nya dari tahun ke tahun, produk syariah yang menaungi wakaf launching dalam kesatuan produk seperti IPLAN Syariah pada tahun 2016-2019, GenSmart Syariah pada tahun 2020-2021 dan BeSmart link Syariah pada tahun 2022.⁸⁵ Dalam penelitian ini, peneliti akan memfokuskan produk wakaf pada tahun 2022 yakni yang berinduk dalam produk BeSmart link Syariah. Produk Be Smart link Syariah ini, Generali memberikan kemudahan kepada nasabah dengan munculnya inovasi yang menjamin premi kembali atau biasa disebut dengan bonus hidup di usia 81 tahun. Tentunya dengan syarat dan ketentuan polis masih aktif atau tidak lapse.

Launching nya inovasi produk wakaf di Generali pastinya dengan pola pengawasan Dewan Pengawas Syariah yang benar – benar dikatakan ketat sejak awal prosesnya dari pengajuan, kemudian adanya revisi dari pusat berkali – kali, adanya SOP, kemudian disetujui oleh DPS MUI hingga clear menjadi produk dan launching.⁸⁶ Ketentuan fatwa DSN MUI pada manfaat hidup di Generali yakni maksimal 30%, dan wakaf meninggal 45%. Generali sudah memenuhi kriteria fatwa DSN MUI nomor 106 tahun 2016, karna yang diambil tidak melebihi maksimal batas yang ditentukan fatwa. Generali mengambil 20% contohnya untuk manfaat yang meninggal, yang penting tidak melebihi 45%.⁸⁷

3. Model Perencanaan Keuangan Produk Wakaf Generali.

Dalam perencanaan produk wakaf di Generali menggunakan sistem withdrawal, yakni penarikan dan alokasi dana dengan presentase wakaf yang di lakukan selama polis tersebut masih aktif dengan produk wakaf hidup yang dialokasikan selama 5 tahun sekali dan wakaf meninggal yang dialokasikan ketika nasabah meninggal.⁸⁸

Deskripsi tentang model perencanaan keuangan pada produk wakaf hidup dan wakaf meninggal di Asuransi Syariah

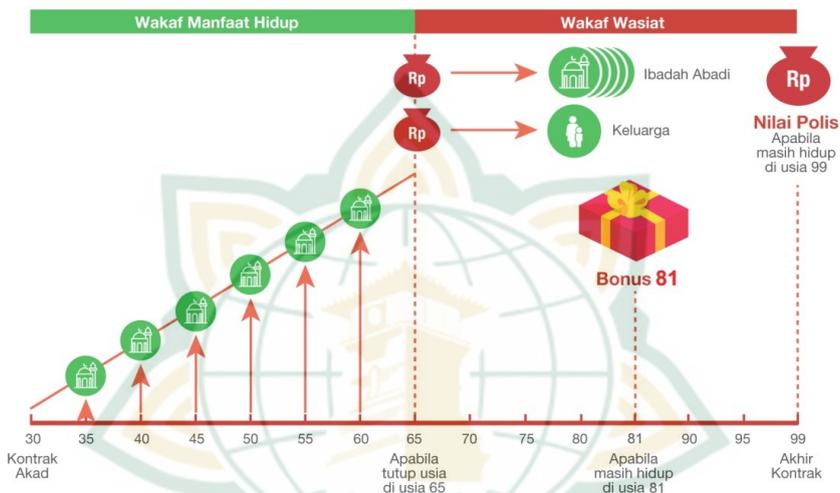
⁸⁵ C Cholidah, 'Strategi Pemasaran Wakaf Asuransi: Studi Pada Produk Insurance Protection Linked Auto Navigation (IPLAN) Syariah PT. Asuransi Jiwa Generali Di Sidaorjo', 2019.

⁸⁶ Bapak Junaini, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 3 April 2022 Pukul 10.00 WIB

⁸⁷ Pitasari Admin Generali Salatiga, Wawancara Peneli 28 Maret 2022 Pukul 13.00 WIB

⁸⁸ Bapak Ainul Asnawi, Wawancara Peneliti Pada 5 April 2022 Pukul 10.00 WIB

Generali akan dijabarkan dan diilustrasikan lebih detail pada produk Be Smart link syariah dengan gambar perencanaan keuangan untuk nasabah pada produk manfaat wakaf hidup dan manfaat wakaf meninggal atau wasiat. Berikut ilustrasi BeSmart link Syariah dalam produk wakaf hidup dan meninggal :



Gambar 4. 5 Ilustrasi Produk Be Smart Link Syariah

Pada produk BeSmart link Syariah terdapat wakaf ketika pemegang polis belum meninggal dan wakaf ketika pemegang polis sudah meninggal. Untuk pembayaran tabarru' diawal kontrak akad, dana tabarru' disebut dengan dana kontribusi yang bersifat unit link, yakni dana yang terbagi menjadi dua manfaat dari total kontribusi yang dibayarkan. Adapun dua pembagian dana yang disebut kontribusi berkala dan top up berkala yakni untuk investasi. Apabila pemegang polis mengambil wakaf hidup, maka setiap lima tahun sekali saat sudah sah polis aktif, akan diambil dana manfaat hidup maksimal 30% dari dana investasi.⁸⁹

Seperti ilustrasi diatas, apabila peserta / nasabah masih hidup hingga berumur 81 tahun, perusahaan akan memberikan bonus hidup sesuai masa bayar polis hingga peserta / nasabah berumur 90 tahun (selama 10 tahun). Dengan demikian bonus

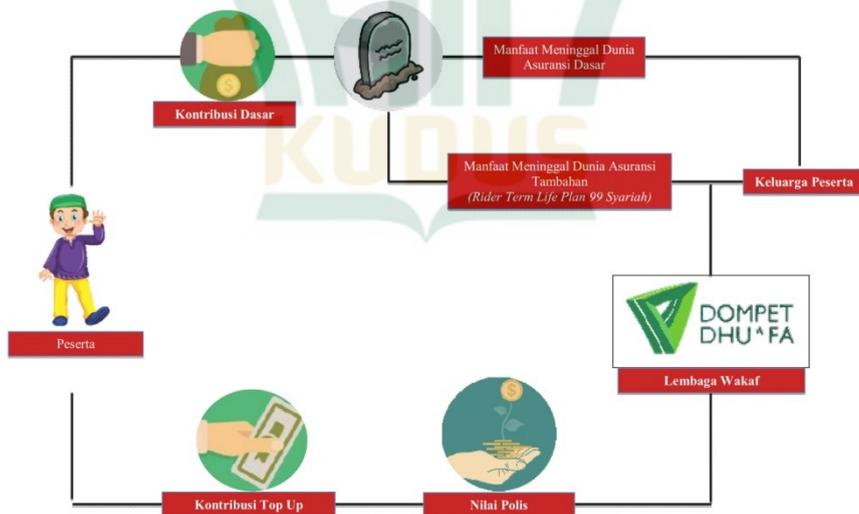
⁸⁹ Pitasari Admin Generali Salatiga, Wawancara Peneliti 28 Maret 2022 Pukul 13.00 WIB

hidup tersebut dihitung 200%, 100% maupun 50% dari masa pembayaran kontribusi berkala tersebut.⁹⁰

Permisalan apabila pemegang polis mengambil masa pembayaran selama 10 tahun sejak pemegang polis berusia 30 tahun, dan pemegang polis mengambil manfaat wakaf hidup. Jumlah dana kontribusi yang dibayarkan dimulai dari Rp. 30.000 – Rp. 1.000. 000 atau lebih sesuai kebutuhan dan manfaat yang diambil pemegang polis. Jika dana kontribusi yang diambil Rp. 30.000 perbulan, maka pembagian dana kontribusi unit link dibagi menjadi 50% untuk biaya akuisisi kontribusi dasar berkala dan 50% untuk dana kontribusi top up berkala.

Jumlah kontribusi top up berkala 50% dari Rp. 30.000 yakni Rp. 15.000 yang akan digunakan untuk dana investasi pemegang polis dan dana manfaat wakaf hidup jika pemegang polis mengambil manfaat tersebut. Untuk 50% jumlah kontribusi dasar berkala yakni Rp. 15.000 digunakan untuk biaya asuransi pemegang polis dan pengambilan manfaat riders atau manfaat wakaf jika pemegang polis mengambil manfaat wakaf meninggal. Nilai tunai atau pembuatan ilustrasi polis besar persentasenya tergantung kesepakatan antara pemegang polis dan agent pemasar. Jadi pembagian dana kontribusi unit link tersebut sebagai berikut⁹¹ :

Gambar 4. 6 Model Perencanaan Generali



⁹⁰ Genesis, 'Materi Training BeSmart Syariah Rev 4', 2022.

⁹¹ Reza Frezianda, 'GenClic Product Be Smart Link Syariah', 2022.

Wakaf manfaat hidup diambil dari dana kontribusi top up berkala dengan nilai polis atau nilai investasi yang diambil 30% per lima tahun sekali selama polis masih aktif. Pada usia 81 tahun, apabila peserta masih hidup maka akan diberikan bonus hidup hingga umur peserta 90 tahun (10 tahun mendapat bonus), manfaat tersebut yakni selain peserta berwakaf mendapat potongan wakaf hidup, dan wakaf meninggal mendapat potongan, dari peserta sendiri juga mendapat pengembalian dana kontribusi atau bonus hidup pertahunnya hingga usia 90 tahun.⁹² Ketentuan bonus hidup berkah ini sudah menjadi nominal paten, apabila masa pembayaran peserta 10 tahun, maka bonus hidup yang didapatkan Rp. 5.460.000, apabila masa pembayaran 15 tahun, maka bonus hidup yang didapatkan Rp. 8.190.000 dan apabila peserta menabung dengan masa pembayaran 20 tahun bahkan lebih dari 20 tahun, akan mendapatkan bonus hidup Rp. 10.920.000 per tahunnya.⁹³

Manfaat wakaf meninggal dunia sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 106 tahun 2016 yakni 45% akan diwakafkan dan sisanya akan dikembalikan ke ahli waris. Dana wakaf tersebut akan disalurkan ke lembaga wakaf yang sudah bekerjasama dengan PT. Generali yakni Dhompot Dhuafa yang bersifat transparant, kredibel dan tetntunya memiliki banyak program seperti pengembangan sosial, program kesehatan, dan program pendidikan. Berikut adalah bukti penyaluran sosial manfaat wakaf asuransi di PT. Generali⁹⁴ :

⁹² Ibu Shinta Suzana Olivia, Wawancara peneliti Pada Tanggal 28 Maret 2022 Pukul 10.00

⁹³ Pitasari, Admin Generali Salatiga 28 Maret Pukul 13.00 WIB

⁹⁴ Bapak Junaini, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 3 April 2022 Pukul 10.00 WIB



Gambar 4. 7 Penyaluran Wakaf Generali

Generali telah bekerja sama dengan Lembaga wakaf Dhompet Dhuafa sejak tahun 2016 dengan terbukannya divisi syariah di Generali pada produk IPLAN Syariah yang kini berkembang menjadi BeSmart Syariah. Pada tahun 2021 kemarin, nasabah Generali mengajukan klaim wakaf manfaat asuransi dengan program pembangunan sumur oleh Almarhum Engkan Karnaen tepatnya pada tanggal 5 Oktober 2021 di Desa Cupang kecamatan Gempol Kabupaten Cirebon.⁹⁵

Sistem perwakafan melalui Generali kedudukannya sebagai Sighoh atau akad perjanjian. Dalam bahasa fiqih nya biasa disebut dengan al – ‘aqdu bil wakalah (العقد بالوكالة). Generali hanya menyalurkan dana wakaf ke Lembaga wakaf, dan akad perjanjian wakif berada di awal kontrak perjanjian dengan Perusahaan Generali. Wakif akan diberikan pilihan untuk mengambil manfaat wakaf hidup 30% atau wakaf meninggal 45%.⁹⁶

Kedudukan Perusahaan asuransi dan Bank Syariah tidak bisa disamakan, karna dalam bidang wakaf perusahaan asuransi

⁹⁵ Generali Aku Berbagi.com, ‘Salurkan Manfaat Wakaf Nasabah , Akuberbagi . Com Dan Dompot Dhuafa Bangun Saluran Air Bersih’, 2021.

⁹⁶ Bapak Ainul Asnawi, Wawancara peneliti Pada Tanggal 5 April 2022 Pukul 10.00 WIB

memasukkan wakaf ke dalam polis asuransi syariah, sedangkan dalam bank syariah tidak ada. Dari segi inovasi dan pemasaran bank syariah dengan asuransi syariah saja berbeda. Terutama inovasi asuransi syariah di PT. Generali Indonesia yang banyak manfaat atau kelebihan. Memang benar bahwa perusahaan asuransi syariah sebagai lembaga fundraising dana wakaf dan penyalur dana wakaf ke Lembaga wakaf yang resmi. Begitupun Bank Syariah yang kedudukannya sebagai lembaga fundraising para nasabahnya, hanya saja sistem pengelolaannya tidak bisa disamakan.⁹⁷

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Konsep Dasar Produk Wakaf di Generali

Dalam fatwa DSN MUI No. 106 Tahun 2016 terkait surat – surat permohonan perusahaan asuransi yang mengajukan program manfaat asuransi dan manfaat investasi kepada MUI, yakni Perusahaan Sun Life Financial Syariah pada tanggal 27 Februari 2015. Disusul pada tanggal 11 – 13 Februari 2016 yang menjadi keputusan rapat kerja atas permohonan program tersebut. Maka permohonan Sunlife Syariah tersebut disetujui dan diputuskan pada tanggal 1 Oktober 2016 dengan penetapan fatwa MUI No. 106 Tahun 2016 tentang wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi sesuai dengan ketentuan – ketentuan yang ditetapkan.⁹⁸

Pola pengajuan produk wakaf perusahaan asuransi yang ingin mengajukan produk tersebut setelah munculnya fatwa DSN MUI maka harus menyesuaikan Standar Operasional Prosedur (SOP) dan studi kelayakan yang jelas. Dengan ini Perusahaan Generali yang berinisiatif dalam membuat produk wakaf asuransi dan investasi menciptakan inovasi yang berbeda dari perusahaan lain.

Hal ini sesuai dengan kesimpulan Bussines Director Kantor M07 Semarang yang menyatakan bahwa launchingnya produk wakaf Generali diawali dengan adanya divisi syariah yang dibentuk pada tahun 2016, dengan melihat mayoritas masyarakat yang beragama islam, inisiatif tersebut mendorong

⁹⁷ Bapak Junaini, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 3 April 2022 Pukul 10.00 WIB

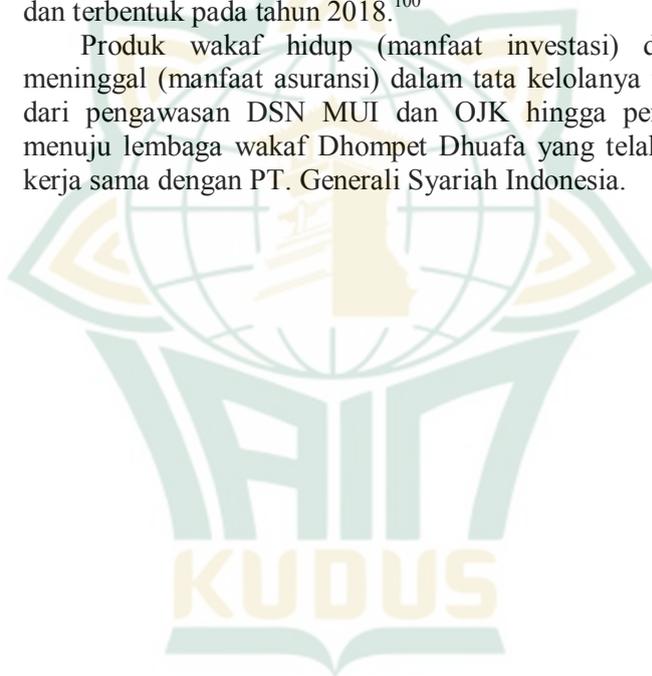
⁹⁸ Dewan Syariah and Nasional Mui, ‘Fatwa Wakaf Manfaat Asuransi Dan Manfaat Investasi Pada Asuransi Jiwa Syariah’, *Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia*, NO: 106/DS.19 (2016), 6.

Generali untuk membuat produk wakaf yang disetujui pada tahun 2017 dengan izin Dewan Pengawas Syariah.

Kesimpulan yang dikemukakan oleh pimpinan kantor agency M07 Kudus mengatakan bahwa launchingnya produk wakaf Generali pada 2017, karna dilihat dari tuntutan pasar yang menuntun perusahaan untuk menciptakan produk wakaf tetapi dengan inovasi yang jauh lebih baik.⁹⁹

Dikutip dari Kontan.co.id terbentuknya wakaf di Generali di kembangkan dengan platform akuberbagi.com yang merupakan e-commerce insurance pribadi Generali fokus dalam bidang proteksi dan berbagi pada sesama dengan konsep wakaf dan terbentuk pada tahun 2018.¹⁰⁰

Produk wakaf hidup (manfaat investasi) dan wakaf meninggal (manfaat asuransi) dalam tata kelolanya tidak lepas dari pengawasan DSN MUI dan OJK hingga penyalurannya menuju lembaga wakaf Dhompot Dhuafa yang telah memiliki kerja sama dengan PT. Generali Syariah Indonesia.



⁹⁹ Bapak Ainul Asnawi, Wawancara peneliti Pada Tanggal 5 April 2022 Pukul 10.00 WIB

¹⁰⁰ <https://www.google.com/amp/s/amp.kontan.co.id/news/generali-indonesia-pasarkan-produk-melalui-akuberbagicom>, Diakses Pada Tanggal 19 Mei 2022 Pukul 22.24 WIB

Perusahaan Asuransi Generali Indonesia. Faktor pendukungnya yakni, Generali Indonesia membentuk Gerakan Wakaf Indonesia untuk membantu mensosialisasikan wakaf yang mudah kepada masyarakat, dengan mengadakan training dalam mengajak dan memberi tahu mengenai wakaf produktif. Generali juga mengadakan Costumer Gathering dengan tujuan untuk meningkatkan kebersamaan antar team.¹⁰²

Menurut Junaini selaku Bisnis Director Kantor Agency M07 Semarang, faktor kendala yang dihadapi kantor Agency Semarang yakni dalam memasarkan produk syariah khususnya wakaf, bilamana wakaf hanya menjadi prioritas kesekian dan bukan menjadi prioritas utama.¹⁰³

Sedangkan menurut pimpinan kantor M07 Generali Kudus yang menjadi kendala yakni dalam membina team dan agent – agent pemasar produk untuk dapat memahami secara detail manfaat wakaf agar dijelaskan kepada calon nasabah secara maksimal.¹⁰⁴

Adapun faktor kendala dan hambatan yang dialami kantor Generali M07 Salatiga yakni dalam pemasaran produk wakaf dimana banyak masyarakat yang berfikir dalam penyalurannya wakaf konsumtif dan bukan wakaf produktif. Seperti halnya wakaf yang hanya berhenti di masjid, propherty bangunan dan tempat sekitar.¹⁰⁵

Disamping itu, hambatan dan tantangan yang dialami perusahaan asuransi syariah untuk wakaf ditengah pandemi Covid 19 yakni adanya pembatasan sosial dalam berkumpul, sehingga para agent pemasar dan team tidak bisa mengadakan training di kantor. Selain itu pembatasan kerumunan

¹⁰² Nur Chamid and Popy Tria Febriati, ‘Implementasi Wakaf Sebagai Polis Asuransi Syari’ah Melalui IPLAN (Insurance Protection Linked Auto Navigation) Syari’ah Generali Sidoarjo’, *Management of Zakat and Waqf Journal (MAZAWA)*, 1.2 (2021)..

¹⁰³ Bapak Junaini, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 3 April 2022 Pukul 10.00 WIB

¹⁰⁴ Bapak Ainul Asnawi, Wawancara peneliti Pada Tanggal 5 April 2022 Pukul 10.00 WIB

¹⁰⁵ Ibu Shinta Suzana Olivia, Wawancara peneliti Pada Tanggal 28 Maret 2022 Pukul 10.00

menjadikan agent pemasar perusahaan tidak dapat follow up dan prospek nasabah secara tatap muka.¹⁰⁶

2. Analisis Inovasi Produk Wakaf Generali

Analisis inovasi produk wakaf di Generali yang akan difokuskan peneliti yakni produk syariah dalam naungan Be Smart link Syariah. Dengan pengembangan produk wakaf, Generali menciptakan divisi syariah yang mana di dalamnya terdapat manfaat wakaf. Produk syariah Generali dilengkapi dengan berbagai jenis manfaat asuransi (riders) dalam perlindungan nasabah dan investasi dalam tabungan jangka panjang.¹⁰⁷

Salah satu konsep perbedaan dengan Perusahaan asuransi Syariah lain dalam manfaat wakaf hidup dan meninggal, sebagai berikut :

Konsep Produk GENERALI Syariah	Konsep Produk WakafAsuransi Lain
Perlindungan asuransi hingga usia 99 tahun.	Perlindungan asuransi hingga usia 88 tahun.
Kontribusi Top Up Sekaligus (Langsung) minimum Rp. 1.000.000	Kontribusi Top Up Tunggal (Langsung) minimum besarnya Rp. 1.500.000
Manfaat Wakaf Hidup (Investasi) ditunaikan 5 tahun sejak ulang tahun polis ketika peserta masih hidup. Dan Wakaf Meninggal (Asuransi) ditunaikan ketika peserta meninggal dunia.	Manfaat Wakaf Asuransi dan Investasi yang diambil dari dana asuransi dan investasi ditunaikan ketika peserta meninggal dunia.
Apabila Peserta jatuh sakit dan Rawat INAP maka biaya yang dibayarkan perusahaan sesuai tagihan rumah sakit rekanan baik nasional maupun internasional setelah 1 tahun pembayaran polis.	Tersedia fasilitas layanan medis domestik dan internasional yang diberikan untuk kontribusi tunggal mulai dari Rp. 100.000.000
Memiliki Sistem Pengaman Investasi apabila terjadi turunnya	Belum memiliki sistem pengaman investasi apabila terjadi turunnya

¹⁰⁶ C Cholidah, ‘Strategi Pemasaran Wakaf Asuransi: Studi Pada Produk Insurance Protection Linked Auto Navigation (IPLAN) Syariah PT. Asuransi Jiwa Generali Di Sidaorjo’, 2019

¹⁰⁷ IPLAN Syariah Generali Smart Book, Jadikan Asuransimu Ibadah Abadi, 2021, h. 10

pasar investasi secara derastis (ROBO ARMS) yang sudah menjadi hak paten Generali	pasar investasi secara derastis.
Adanya Bonus Hidup Berkah pada usia 81 sampai 90 tahun apabila peserta masih hidup (Bonus Selama 10 tahun) total 200%, 100% atau 50% sesuai masa pembayaran peserta	Adanya bonus loyalitas mulai tahun ke 11 sebesar 0,5 % dari rata – rata dana investasi.
Penyaluran Dana Wakaf bekerja sama dengan Lembaga Wakaf Dhompot Dhuafa dan Dewan Masjid Indonesia DIY yang bersifat transparan dengan batas wakaf sesuai dengan minimal yang ditentukan fatwa DSN MUI 106 Tahun 2016. ¹⁰⁸	Penyaluran Dana Wakaf bekerjasama dengan 5 Nadzir yakni yayasan BWI, Dhompot Dhuafa, Rumah Wakaf, I-Wakaf (Inisiatif Wakaf) dan Badan Wakaf Al – Qur’an (BWA). ¹⁰⁹

Tabel 4. 1 Perbedaan Generali dan Asuransi Lain

Dari penjabaran diatas, kedua perusahaan tersebut sama – sama bergerak dalam bidang asuransi dan investasi, akan tetapi memiliki inovasi dan prinsip produk yang berbeda. Salah satunya seperti dalam inovasi Generali yang lebih memberikan prospek kepada nasabah untuk menerima manfaat perlindungan di sepanjang umurnya (99 tahun). Inovasi yang kedua terkait tentang wakaf Generali yang mana produk wakaf nya menyediakan wakaf investasi manfaat hidup yakni berbeda dengan perusahaan lain yang berwakaf saat nasabah sudah meninggal saja.

Be Smart link syariah menyediakan bonus hidup pada peserta ketika menginjak usia 81 tahun dengan 200% bonus dari biaya kontribusi hingga 10 tahun, hal tersebut yang menjadi inovasi tersendiri perusahaan tersebut. Tidak terlepas dari itu perusahaan ini yang memiliki hak paten untuk pengaman investasi (ROBO ARMS) dimana inovasinya tidak dimiliki perusahaan lain.

¹⁰⁸ BeSmart Syariah | Generali Indonesia, Diakses Pada Tanggal 16 Mei 2022 Pukul 09.40 WIB

¹⁰⁹ Ariffan Rahman Hakim, ‘Analisis Penerapan Wakaf Polis Asuransi Syariah Berdasarkan Fatwa No: 106/DSN-MUI/X/2016’, *Euphytica*, 2019, 22280

3. Analisis Pemahaman Nasabah Mengenai Produk Wakaf Generali

Menurut hasil wawancara pada kantor Generali M07 Salatiga, Nasabah yang mengikuti produk wakaf belum tentu seluruh nasabah faham dengan isi polis yang dimilikinya, akan tetapi semua nasabah percaya dengan niat wakaf melalui Perusahaan Asuransi Syariah di Generali.¹¹⁰ Sedangkan dari hasil wawancara peneliti pada Kantor Agency Semarang, yang telah dijelaskan oleh Bapak Junaini bahwa mayoritas nasabah dalam pengambilan produk ini benar dari kesadaran peserta sendiri, jadi niat berwakaf dari peserta sendiri dan agent perusahaan hanya membantu menjelaskan nasabah dengan detail agar nasabah tidak salah faham dengan produk wakaf tersebut.¹¹¹

Pemahaman nasabah tentang produk wakaf Generali menurut kantor Agency M07 Kudus, yakni tergantung pada agent – agent pemasar dalam menjelaskan produk tersebut kepada calon nasabah. Dalam hal ini penjelasan manfaat produk wakaf termasuk shadaqah yang amalannya tidak akan terputus hingga meninggal.¹¹²

Berikut ini adalah lampiran nasabah yang mengikuti program wakaf hidup dan meninggal produk Be Smart link Syariah Generali :

¹¹⁰ Ibu Shinta Suzana Olivia, Wawancara peneliti Pada Tanggal 28 Maret 2022 Pukul 10.00 WIB

¹¹¹ Bapak Junaini, Wawancara Peneliti Pada Tanggal 3 April 2022 Pukul 10.00 WIB

¹¹² Bapak Ainul Asnawi, Wawancara peneliti Pada Tanggal 5 April 2022 Pukul 10.00 WIB

c. Wakaf Hidup 30% dan Wakaf Meninggal 45%

GENERALI		RINGKASAN MANFAAT PRODUK		HC-MSB-AQ	
Dokumen ini merupakan Bagian dari SPAJS yang Tidak Terpisahkan dari Polis		(Unit Syariah)		PLAN Syariah (RUH)	
DATA CALON PESERTA / PEMEGANG POLIS		RINCIAN KONTRIBUSI		INVESTASI	
Nama Peserta	[REDACTED]	Kontribusi Dasar Berkala	341.000	Tipe Fasilitas Investasi	ARMS
Jenis Kelamin	Pria	Kontribusi Top Up Berkala	76.300	Profil Risiko Pemegang Polis	Agresif
Usia	[REDACTED]	Wakaf Top Up Berkala	32.700	ALOKASI INVESTASI	
Kelas Pekerjaan	2	Total Kontribusi Berkala	450.000	General Money Market Syariah	***
Nama Pemegang Polis	[REDACTED]	Kontribusi Top Up Sekaligus	0	General Equity Syariah	***
Jenis Kelamin	Pria	Wakaf Top Up Sekaligus	0	General Fixed Income Syariah	***
Usia	[REDACTED]	Manfaat Meninggal Dunia	50.000.000	FASILITAS ARMS	
		Rencana masa bayar	46 tahun	Auto Balancing (+ / -)	***
		Mata Uang	Rupiah	WAKAF	
				Wakaf Manfaat Asuransi (Meninggal Dunia)	
				Persentase atas Manfaat Meninggal Dunia	45 %
				Asuransi Tambahan Term Life-PLAN 99 Syariah	
				Wakaf Manfaat Hidup (Manfaat Investasi)	
				a. Persentase atas Kontribusi Top Up Berkala	30 %
				b. Persentase atas Kontribusi Top Up Sekaligus	0 %

*** Nilai Fasilitas ARMS dan status dana investasi diumumkan dan dikelola oleh PT Asuransi Jendral Indonesia sesuai buku hasil.

Ditandatangani: SIDIK GABRIYANTI Kode Agen/Tergas Pemegang: 88001941
 Tanggal: 28-03-2019 16:58:05
 Tanda Tangan Agen/Tergas Pemegang: [Signature]

Ditandatangani: [Signature] Kode Agen/Tergas Pemegang: [REDACTED]
 Tanda Tangan Agen/Tergas Pemegang: [Signature]

Saya menyetujui setiap hal-hal ini menjadi Calon Pemegang Polis

Saya telah dibacakan oleh Tergas Pemegang dan memahami seluruh isi ini

Halaman: 1
 Dengan dibatasinya hal-hal ini tidak berlaku sebagai bagian dari SPAJS

Saya telah dibacakan oleh Tergas Pemegang dan memahami seluruh isi ini

Halaman: 1
 Dengan dibatasinya hal-hal ini tidak berlaku sebagai bagian dari SPAJS

d. Wakaf Meninggal 45%

GENERALI		RINGKASAN MANFAAT PRODUK		DC-2187-CL	
Dokumen ini merupakan Bagian dari SPAJS yang Tidak Terpisahkan dari Polis		(Unit Syariah)		PLAN Syariah (RUH)	
DATA CALON PESERTA / PEMEGANG POLIS		RINCIAN KONTRIBUSI		INVESTASI	
Nama Peserta	[REDACTED]	Kontribusi Dasar Berkala	221.000	Tipe Fasilitas Investasi	ARMS
Jenis Kelamin	Pria	Kontribusi Top Up Berkala	139.000	Profil Risiko Pemegang Polis	Agresif
Usia	[REDACTED]	Wakaf Top Up Berkala	0	ALOKASI INVESTASI	
Kelas Pekerjaan	3	Total Kontribusi Berkala	360.000	General Money Market Syariah	***
Nama Pemegang Polis	[REDACTED]	Kontribusi Top Up Sekaligus	0	General Equity Syariah	***
Jenis Kelamin	Pria	Wakaf Top Up Sekaligus	0	General Fixed Income Syariah	***
Usia	[REDACTED]	Manfaat Meninggal Dunia	15.000.000	FASILITAS ARMS	
		Rencana masa bayar	12 tahun	Auto Balancing (+ / -)	***
		Mata Uang	Rupiah	WAKAF	
				Wakaf Manfaat Asuransi (Meninggal Dunia)	
				Persentase atas Manfaat Meninggal Dunia	45 %
				Asuransi Tambahan Term Life-PLAN 99 Syariah	
				Wakaf Manfaat Hidup (Manfaat Investasi)	
				a. Persentase atas Kontribusi Top Up Berkala	0 %
				b. Persentase atas Kontribusi Top Up Sekaligus	0 %

*** Nilai Fasilitas ARMS dan status dana investasi diumumkan dan dikelola oleh PT Asuransi Jendral Indonesia sesuai buku hasil.

Ditandatangani: SUYONO Kode Agen/Tergas Pemegang: 88202020
 Tanggal: 04/03/2019 21:57:32
 Tanda Tangan Agen/Tergas Pemegang: [Signature]

Ditandatangani: [Signature] Kode Agen/Tergas Pemegang: [REDACTED]
 Tanda Tangan Agen/Tergas Pemegang: [Signature]

Saya menyetujui setiap hal-hal ini menjadi Calon Pemegang Polis

Saya telah dibacakan oleh Tergas Pemegang dan memahami seluruh isi ini

Halaman: 1
 Dengan dibatasinya hal-hal ini tidak berlaku sebagai bagian dari SPAJS

Saya telah dibacakan oleh Tergas Pemegang dan memahami seluruh isi ini

Halaman: 1
 Dengan dibatasinya hal-hal ini tidak berlaku sebagai bagian dari SPAJS