

# ANALISIS POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI KOTA MEDAN

**Rizki Redhika  
Kasyful Mahalli**

## **ABSTRACT**

*This research entitled "Potential and Obstacle Analysis of Syaria' Insurance Expansion in Medan" intended to know the internal factors such as strength and weakness and the external factors such as opportunity and threat of syaria' insurance in Medan. The type of data used is primary and secondary data. The primary data was taken from a direct interview with the chairman of PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan. The secondary data was taken from books, Takaful Umum annual report, websites, essays, and other media. Data analysis method used is descriptive method which used SWOT analysis data. The estimation result shows that PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan is in the first quadrant which means positive by supporting the aggressive growth strategy using SO strategy that using all reliable power and utilize opportunity well.*

**Keywords:** *Potential, Obstacle, SWOT analysis, and Syaria' Insurance.*

## **PENDAHULUAN**

Asuransi bagi masyarakat modern dianggap sebagai kebutuhan untuk menjamin perlindungan diri dan harta benda dari musibah yang akan datang. Kontrak asuransi modern secara umum memiliki kesinambungan sejarah dengan praktek pinjam meminjam yang pernah dilakukan pada zaman Yunani kuno (Muhammad, 2007). Semua asuransi baik pada masa Yunani kuno maupun asuransi pada masa sekarang, pada intinya memiliki tujuan yang sama yaitu memberikan perlindungan atas semua jenis risiko yang mungkin menimpa manusia di masa yang akan datang. Sebagian orang terlibat dalam praktek asuransi dengan motif untuk mengalihkan beban atas kemungkinan kerugian kepada pihak lain yang bersedia mengambil alih risiko.

Semua kontrak asuransi bertumpu atas prinsip-prinsip: (a) ketidakpastian (*gharar*) yang artinya adanya ketidakpastian sumber dana yang dipakai untuk membayar klaim dari pemegang polis asuransi, (b) unsur spekulasi atau perjudian (*maysir*) artinya adanya kemungkinan salah satu pihak yang diuntungkan sedangkan pihak lainnya dirugikan, (c) unsur bunga uang (*riba*) artinya adanya kemungkinan dana asuransi yang terkumpul dari pembayaran premi di bungakan, yang kemungkinan sering terjadi atau tercantum di dalam perjanjian antara perusahaan-perusahaan asuransi dengan tertanggung.

Untuk menghindari semua unsur-unsur yang diharamkan tersebut, maka muncullah perusahaan asuransi yang berbasis syariah. Tujuan dari asuransi syariah adalah untuk saling melindungi dan tolong menolong. Ditegaskan dalam Al-Qur'an, yang artinya: "Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan janganlah tolong

menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaannya.” (Q.S. al-Maidah (5): 2). Ayat Al-Qur’an tersebut mengingatkan kita agar selalu tolong-menolong dalam berbuat kebajikan dan melarang kita untuk tidak saling tolong-menolong dalam berbuat dosa. Di samping prinsip dasar seperti tolong-menolong, asas keadilan dan menghindari kezaliman, lembaga atau perusahaan asuransi syariah juga harus mengembangkan sebuah manajemen asuransi secara mandiri, terpadu, profesional serta tidak menyalahi aturan dasar yang telah diatur dalam hukum syariah Islam. Untuk menjaga agar sesuai dengan syariat Islam, maka setiap asuransi harus ada Dewan Pengawas Syariah (DPS). Hal inilah yang membedakan antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional.

Di Indonesia, asuransi syariah baru ada pada akhir tahun 1994 yaitu dengan berdirinya Asuransi Takaful Indonesia yang diprakarsai oleh Tim Pembentuk Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) dan dipelopori oleh ICMI melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Pejabat dari Departemen Keuangan, dan Pengusaha Muslim Indonesia. Pertumbuhan perusahaan perasuransian syariah di Indonesia tidak mengalami pertumbuhan yang signifikan. Berikut ini adalah tabel pertumbuhan perusahaan asuransi dan reasuransi dengan prinsip syariah 2008- 2012:

**Tabel 1.1**  
**Pertumbuhan Perusahaan Asuransi dan Reasuransi Syariah 2008-2012**

<b>Keterangan</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Perusahaan Asuransi Jiwa dengan Prinsip Syariah	2	2	3	3	3
Perusahaan Asuransi Umum dengan Prinsip Syariah	1	1	2	2	2
Perusahaan Asuransi Jiwa yang memiliki Unit Syariah	13	17	17	17	17
Perusahaan Asuransi Umum yang memiliki Unit Syariah	19	19	20	18	20
Perusahaan Reasuransi yang memiliki Unit Syariah	3	3	3	3	3
<b>Jumlah</b>	<b>38</b>	<b>42</b>	<b>45</b>	<b>43</b>	<b>45</b>

Sumber: Buku Perasuransian OJK (2012)

Dari tabel diatas, menunjukkan pertumbuhan perusahaan perasuransian syariah di Indonesia tidak mengalami pertumbuhan yang signifikan. Perkembangan asuransi syariah di Indonesia ditandai dengan jumlah perusahaan asuransi syariah per 31 Desember 2012 adalah 45 perusahaan yang terdiri dari 5 perusahaan asuransi syariah (*pure* syariah), 37 perusahaan asuransi yang memiliki unit syariah, dan 3 perusahaan reasuransi yang memiliki unit syariah. Jumlah ini meningkat dari tahun 2011 yakni sejumlah 43 perusahaan. (Buku Perasuransian OJK, 2012).

Dibalik perkembangan asuransi syariah di Indonesia yang mengalami peningkatan, industri asuransi syariah di Indonesia memang masih tertinggal dibanding dengan negara lain. Begitu juga dengan perkembangan asuransi syariah di kota Medan. Perkembangan asuransi syariah di kota Medan cenderung begitu lamban. Dari 45 perusahaan asuransi syariah di Indonesia, hanya 17 perusahaan yang beroperasi di kota Medan.

Ada hal yang menunjukkan bahwa tidak banyak masyarakat yang menikmati asuransi. Perusahaan asuransi, baik syariah maupun konvensional kebanyakan membidik masyarakat kelas atas. Hal ini dikarenakan masyarakat kelas atas lebih sadar asuransi dibandingkan

dengan masyarakat kelas bawah. Kondisi ini terkait juga dengan tingkat kesejahteraan dan pemahaman masyarakat akan asuransi. Paradigma berasuransi di masyarakat saat ini identik dengan kematian, kecelakaan, atau sakit. Sehingga ketika seseorang diajak berasuransi atau ditawarkan polis asuransi, mereka tidak mampu memenuhi kebutuhan finansial diri sendiri dan keluarga. Jika paradigma ini dibiarkan terus-menerus hidup dalam masyarakat, perkembangan asuransi, baik syariah maupun konvensional akan tetap lambat.

Untuk menghilangkan paradigma tersebut, diperlukan edukasi dan sosialisasi ekstra dari perusahaan asuransi untuk menyadarkan masyarakat tentang manfaat asuransi. Asuransi adalah upaya melindungi diri dan keluarga dari berbagai risiko. Oleh sebab itu, paradigma masyarakat tentang asuransi, harus diubah dan diganti menjadi pesan kesejahteraan dan tolong menolong, sesuai dengan prinsip asuransi syariah.

Berdasarkan uraian diatas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi dan kendala pengembangan asuransi syariah di kota Medan serta untuk menganalisis strategi apa yang dapat dilakukan dalam pengembangan asuransi syariah di kota Medan.

### TINJAUAN PUSTAKA

Definisi asuransi syariah di Indonesia secara baku dijelaskan dalam Fatwa DSN No: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah bahwa asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Definisi asuransi dalam bahasa Arab disebut *at-ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin*, sedangkan tertanggung disebut *mu'aman lahu* atau *musta'min*. *At-ta'min* diambil dari kata *amana* yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut. (Sula, 2004) Istilah lain asuransi syariah adalah *takaful*. Pengertian *takaful* menurut Syekh Abu Zahra yang dikutip dalam buku Muhammad Syakir Sula (2004), ialah bahwa setiap individu suatu masyarakat berada dalam jaminan atau tanggungan masyarakatnya. Setiap orang yang memiliki kemampuan menjadi penjamin dengan suatu kebajikan bagi setiap potensi kemanusiaan dalam masyarakat sejalan dengan pemeliharaan kemashlahatan individu.

Dasar hukum asuransi syariah:

#### 1. Al-Qur'an

Dasar hukum yang melandasi konsep asuransi dalam Al-Qur'an tertuang dalam surah al-Maidah (5) ayat 2 yang artinya:

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

#### 2. Al-Hadits

Hadits yang berkaitan dengan asuransi syariah adalah sebagaimana yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a, dia berkata :

"Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadakan peristiwa tersebut kepada Rasulullah SAW., maka Rasulullah SAW. memutuskan ganti Rugi dari pembunuhan terhadap janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (diyat) yang dibayarkan oleh aqilahnya (kerabat dari orang tua laki-laki). (HR. Bukhari No. 6399)

#### 3. Ijma'

Para sahabat telah melakukan kesepakatan mengenai *aqilah* yang dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Dengan tidak adanya Sahabat yang menentang Khalifah Umar bin Khattab, maka dapat disimpulkan bahwa telah terdapat *ijma'* di kalangan Sahabat Nabi SAW. mengenai persoalan ini sehingga melandasi terciptanya asuransi syariah.

#### 4. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah mengeluarkan fatwa haramnya bunga yang ditarik oleh perusahaan asuransi. Oleh karena itu, untuk mendukung penerapan operasional asuransi syariah di Indonesia, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI mengeluarkan fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini dilakukan dengan penelitian deskriptif. Menurut Whitney (1960), metode deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan, serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh dari suatu fenomena.

Sedangkan menurut Sekaran (2003), penelitian deskriptif membantu peneliti untuk menjelaskan karakteristik subjek yang diteliti, mengkaji berbagai aspek dalam fenomena tertentu, dan menawarkan ide masalah untuk pengujian atau penelitian lanjutannya. Penelitian deskriptif hanya menaruh perhatian pada satu variabel dan cenderung tidak perlu menguji hipotesis. Apabila ada hipotesis, maka hipotesisnya hanya berusaha menyatakan ukuran, bentuk distribusi, atau eksistensi suatu variabel.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian ini adalah penelitian bersifat deskriptif karena dilakukan untuk mencari informasi faktual dan mengidentifikasi suatu masalah. Kemudian diinterpretasikan dengan tepat dan akurat sehingga dapat ditarik kesimpulan dan dievaluasi.

### **Definisi Operasional**

Definisi operasional penelitian ini adalah:

- 1) Potensi adalah kondisi internal yang dimiliki perusahaan, yaitu kelebihan atau kekuatan (*strength*) yang dimiliki perusahaan asuransi syariah di kota Medan.
- 2) Kendala adalah kondisi internal yang ada di dalam perusahaan, yaitu kekurangan atau kelemahan (*weakness*) yang dapat menghambat perusahaan asuransi syariah di Kota Medan dalam menjalankan usaha.
- 3) Peluang adalah kondisi eksternal dari perusahaan, yaitu adanya kesempatan (*opportunity*) yang dapat diambil perusahaan asuransi syariah di kota Medan guna membantu dalam mencapai tujuan usaha.
- 4) Ancaman adalah kondisi eksternal dari perusahaan, yaitu adanya hal-hal dari luar perusahaan yang dapat menghambat perusahaan asuransi syariah di kota Medan dalam menjalankan usaha.
- 5) Strategi adalah berbagai bentuk cara atau kebijakan yang dilakukan perusahaan asuransi syariah untuk mencapai tujuan usaha dengan cara menggunakan potensi yang ada dan meminimalisir kendala.

### **Jenis Data dan Sumber Data**

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- 1) Data Primer. Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik individu ataupun kelompok yang menjadi objek dalam penelitian ini. Data primer didapat melalui hasil dari wawancara langsung penulis dengan responden yang dalam hal ini pimpinan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan.
- 2) Data Sekunder. Data ini merupakan data yang telah tersedia dan diperoleh dari berbagai literatur dan referensi seperti buku, jurnal, artikel, hingga situs internet. Data yang diperoleh mengandung informasi yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- 1) *Interview* (wawancara), yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada responden atau narasumber, dalam hal ini pimpinan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan. Pertanyaan yang diajukan merupakan masalah yang berhubungan dalam penelitian, yakni mengenai potensi dan kendala dalam pengembangan asuransi syariah di kota Medan.
- 2) Dokumentasi, yaitu dilakukan dengan mengumpulkan data pada asuransi takaful umum. Data yang dikumpulkan berupa data perkembangan asuransi syariah di kota Medan. Selain itu juga menelusuri, menelaah dan mempelajari informasi atau data-data yang bersumber dari buku-buku, jurnal dan internet mengenai asuransi syariah guna mencari landasan pemikiran dan pemecahan masalah.

### **Teknis Analisis**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif. Teknik deskriptif kualitatif adalah pengolahan data kualitatif yang telah diperoleh melalui penggambaran fakta-fakta/karakteristik yang sederhana. Menurut Umar (2003), teknik ini menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu.

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan, misi, tujuan, strategi dan kebijakan (Rangkuti, 2000). Analisis SWOT hanya bermanfaat dilakukan apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apa perusahaan beroperasi, dan ke arah mana perusahaan menu ke masa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan organisasi/manajemen dalam menjalankan misinya dan mewujudkan visinya. Kemudian dari hasil analisis SWOT tersebut, dapat dilihat bagaimana potensi dan kendala pengembangan asuransi syariah di kota Medan. Potensi tersebut meliputi *strength* (kekuatan) dan *opportunity* (peluang), sedangkan kendala meliputi *weakness* (kelemahan) dan *threat* (ancaman). Perangkat analisa data yang digunakan adalah Matriks Evaluasi Faktor Internal, Matriks Evaluasi Faktor Eksternal, diagram SWOT, dan Matriks SWOT.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam menjalankan perusahaan, PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan mampu memanfaatkan kondisi internal maupun kondisi eksternal dalam perkembangan perusahaan. Prospek dalam suatu perusahaan tidak terlepas dari pemahaman tentang lingkungan yang ada, baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal perusahaan, karena pengaruh lingkungan tersebut senantiasa berinteraksi.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pimpinan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan, penulis dapat mengidentifikasi apa saja yang termasuk dalam

faktor internal dan faktor eksternal. Identifikasi faktor internal dan faktor eksternal PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:

**Tabel 1.2**  
**Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal**  
**PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan**

<b>Faktor Internal</b>	<b>Faktor Eksternal</b>
<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>	<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prinsip non <i>Riba</i>.</li> <li>2. Jaringan yang sudah Online.</li> <li>3. Takaful Umum yang sudah <i>full</i> syariah.</li> <li>4. Cabang yang sudah tersebar dimana-mana.</li> <li>5. <i>Brand</i> lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain.</li> <li>6. Polis cepat selesai.</li> <li>7. Pelayanan klaim dilayani dengan baik.</li> <li>8. Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mayoritas warga Medan beragama Islam.</li> <li>2. Perbankan syariah yang tumbuh berkembang.</li> <li>3. Kemajuan teknologi (internet).</li> <li>4. Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah.</li> <li>5. Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat, terutama dalam berasuransi.</li> </ol>
<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>	<b>Ancaman (<i>Threat</i>)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Market share</i> Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah.</li> <li>2. SDM yang berkualitas masih terbatas.</li> <li>3. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional.</li> <li>4. Promosi dalam bentuk iklan yang masih kurang.</li> <li>5. Jumlah agen masih sedikit sehingga penetrasi <i>Market</i> masih terbatas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional.</li> <li>2. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah.</li> <li>3. Peraturan permodalan.</li> <li>4. Citra asuransi syariah masih belum mapan di mata masyarakat.</li> <li>5. Belum adanya undang-undang yang secara khusus mengatur tentang asuransi syariah.</li> </ol>

Sumber: Diolah Penulis (2014)

**Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI).**

Lingkungan internal (S-W) dapat diidentifikasi menggunakan kombinasi pendekatan Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI) dalam tabel 2 sebagai berikut:

**Tabel 1.3**  
**Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI) PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan**

<b>Faktor-faktor Strategi Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>			
1. Prinsip non Riba.	0.3	4	1.2
2. Jaringan yang sudah Online.	0.05	1	0.05
3. Takaful Umum yang sudah <i>full</i> syariah.	0.15	2	0.3
4. Cabang yang sudah tersebar dimana-mana.	0.2	3	0.6
5. <i>Brand</i> lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain.	0.05	1	0.05
6. Polis cepat selesai.	0.05	1	0.05
7. Pelayanan klaim dilayani dengan baik.	0.05	1	0.05
8. Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS).	0.15	2	0.3
<b>Total Skor Kekuatan</b>	<b>1.00</b>		<b>2.6</b>
<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>			
1. <i>Market share</i> Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah.	0.25	2	0.5
2. SDM yang berkualitas masih terbatas.	0.25	2	0.5
3. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional.	0.15	1	0.15
4. Promosi dalam bentuk iklan yang masih kurang.	0.2	2	0.4
5. Jumlah agen masih sedikit sehingga penetrasi Market masih terbatas.	0.15	1	0.15
<b>Total Skor Kelemahan</b>	<b>1.00</b>		<b>1.7</b>
<b>Selisih Kekuatan-Kelemahan</b>	<b>2.6 – 1.7 = 0.9</b>		

Sumber: Diolah Penulis (2014)

Dari hasil analisis data yang diperoleh, menunjukkan bahwa hasil perkalian dari bobot dan *rating* dari kekuatan adalah sebesar 2.6. Sedangkan hasil perkalian dari bobot dan *rating* dari kelemahan adalah sebesar 1.7. Maka diperoleh selisih antara kekuatan dan kelemahan yaitu sebesar 0.9.

#### **Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE).**

Lingkungan eksternal (O-T) dapat diidentifikasi menggunakan kombinasi pendekatan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) dalam tabel 3 sebagai berikut:

**Tabel 1.4**  
**Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)**  
**PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan**

<b>Faktor-faktor Strategi Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b>			
1. Mayoritas warga Medan beragama Islam.	0.3	4	1.2
2. Perbankan syariah yang tumbuh berkembang.	0.25	4	1.0
3. Kemajuan teknologi (internet).	0.2	3	0.6
4. Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah.	0.15	2	0.3
5. Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat, terutama dalam berasuransi.	0.1	2	0.2
<b>Total Skor Peluang</b>	<b>1.0</b>		<b>3.3</b>
<b>Ancaman (<i>Threat</i>)</b>			
1. Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional.	0.3	3	0.9
2. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah.	0.25	2	0.5
3. Peraturan permodalan.	0.2	1	0.2
4. Citra asuransi syariah masih belum mapan di mata masyarakat.	0.1	1	0.1
5. Belum adanya undang-undang yang secara khusus mengatur tentang asuransi syariah.	0.15	1	0.15
<b>Total Skor Ancaman</b>	<b>1.0</b>		<b>1.85</b>
<b>Selisih Peluang - Ancaman</b>	<b>3.3 – 1.85 = 1.45</b>		

Sumber: Diolah Penulis (2014)

Dari hasil analisis data yang diperoleh, dapat dilihat bahwa hasil perkalian dari bobot dan *rating* dari peluang adalah sebesar 3.3. Sedangkan hasil perkalian dari bobot dan *rating* dari ancaman adalah sebesar 1.85. Maka diperoleh selisih antara peluang dan ancaman yaitu sebesar 1.45.

### Diagram SWOT

Diagram SWOT digunakan untuk menunjukkan analisis strategi dalam melihat suatu peluang dan ancaman bagi perusahaan yang dibandingkan dengan kekuatan dan kelemahan dalam melihat posisi kemampuan perusahaan dalam persaingan. Diagram SWOT mengindikasikan posisi usaha dalam empat kuadran. Hasil perbandingan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dengan analisis eksternal (peluang dan ancaman), berdasarkan data yang diolah adalah sebagai berikut:

Kekuatan (S) = 2.6

Peluang (O) = 3.3

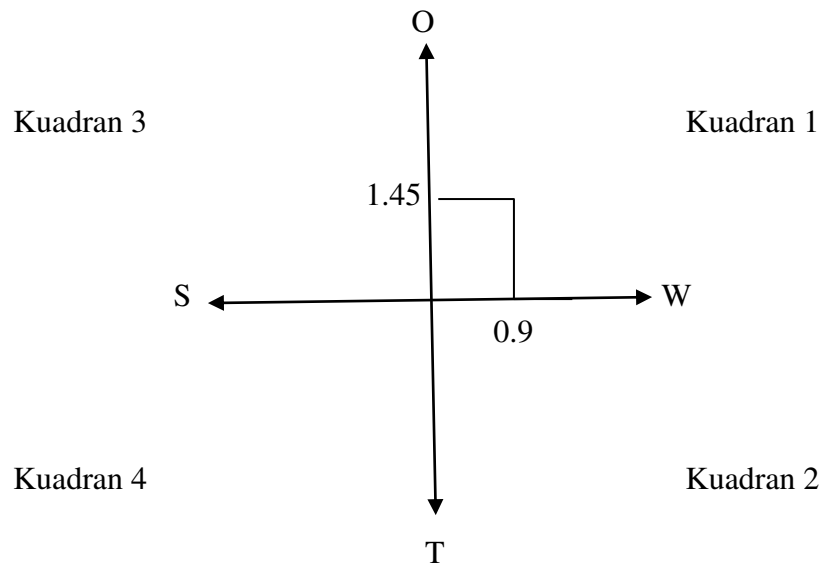
Kelemahan (W) = 1.7

Ancaman (T) = 1.85



Selisih Kekuatan – Kelemahan =  $2.6 - 1.7 = (+) 0.9$

Selisih Peluang – Ancaman =  $3.3 - 1.85 = (+) 1.45$



Sumber: Diolah Penulis (2014)

**Gambar 1.1**  
**Diagram SWOT PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan**

Dari hasil analisis data yang diperoleh, menunjukkan bahwa PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan berada pada Kuadran 1 (Agresif). Dimana memiliki bobot nilai yang baik dalam lingkungan internal pada posisi kekuatan (*Strength*) dan bobot nilai dalam lingkungan eksternalnya yang baik pada posisi peluang (*Opportunity*). Dapat disimpulkan bahwa jika diagram SWOT berada pada kuadran 1 (Agresif), menunjukkan perusahaan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan memiliki peluang dan banyaknya kekuatan yang mendorong dimanfaatkannya peluang-peluang tersebut. Kuadran 1 ini mendukung strategi yang berorientasi pada pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Strategy*).

### Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Dari Matriks SWOT ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis yang dapat diambil atau dimanfaatkan oleh pimpinan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dalam menghadapi persaingan dalam dunia perasuransian yang semakin kompetitif. Matriks SWOT PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 1.5**  
**Matriks Analisis SWOT PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan**

IFAS	<i>Strength (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
<i>Opportunity (O)</i>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen.</li> <li>2. Menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syariah.</li> <li>3. Peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.</li> </ol>	
<i>Threats (T)</i>		

Sumber: Diolah Penulis (2014)

Keterangan:

IFAS: *Internal Strategic Factors Analysis Summary*

EFAS: *External Strategic Factors Analysis Summary*

Matriks SWOT pada tabel di atas menghasilkan empat sel alternatif strategis yang dapat diambil kesimpulan oleh pimpinan perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif. Berdasarkan hasil dari diagram SWOT, dapat dilihat PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan berada pada Kuadran 1 (Agresif). Jika diagram SWOT berada pada kuadran 1, maka analisis strategi pada matriks SWOT yang dapat diambil adalah strategi *Strength – Opportunity (SO)*.

Kondisi pada strategi *Strength - Opportunity (SO)* ini yang sangat diharapkan oleh perusahaan karena strategi ini menggunakan kekuatan atau kelebihan yang dimiliki perusahaan dan dipakai untuk memanfaatkan segala peluang yang ada sehingga perusahaan dapat memiliki keunggulan persaingan jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan sejenis.

- 1) Mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen. Dengan jumlah cabang dan agen yang banyak di kota Medan, PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan akan lebih mudah untuk menjangkau nasabah atau calon nasabah dan memberikan layanan terbaik kepada pasar asuransi syariah di kota Medan.
- 2) Menambah dan menjaga kerja sama dengan industri perbankan syariah. Saat ini, pangsa pasar perbankan syariah merupakan yang tertinggi dibanding dengan industri keuangan syariah lainnya. Perkembangan perbankan syariah dapat membantu asuransi syariah jika bersinergi dengan baik guna memperoleh rasa kepercayaan nasabah-nasabahnya.
- 3) Peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.

PT. Asuransi Takaful Umum dikenal karena pelayanan klaim yang baik. Peningkatan fleksibilitas dalam pengurusan klaim dilakukan dengan cara memperbaiki mekanisme klaim dan penanganan klaim dengan memanfaatkan sistem kendali mutu yang telah berstandar.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Elfiana (2010) yang menemukan bahwa PT. Takaful Umum Padang dapat menerapkan strategi SO yang diperoleh dari analisis SWOT, yaitu mempertahankan nama takaful sebagai asuransi syariah pertama yang memasuki potensi pasar yang belum tergarap, azas kekeluargaan Islami dan menjalin hubungan baik dalam pelayanan yang berlandaskan syariah, serta kegiatan produksi dan terus meningkatkan target peluang nasabah asuransi.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan pada bahagian sebelumnya, beberapa kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

- 1) Potensi yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kekuatan adalah prinsip non Riba, jaringan yang sudah Online, Takaful Umum yang sudah full syariah, cabang yang sudah tersebar dimana-mana, Brand lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain, polis cepat selesai dan pelayanan klaim dilayani dengan baik. Sedangkan dari segi peluang adalah mayoritas warga Medan beragama Islam, perbankan syariah yang tumbuh berkembang, dan kemajuan teknologi (internet).
- 2) Kendala yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kelemahan adalah market share asuransi syariah di Indonesia yang masih rendah dan SDM yang berkualitas masih terbatas. Sedangkan dari segi ancaman adalah banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional, lalu kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah peraturan permodalan.
- 3) Setelah mengidentifikasi apa saja faktor internal dan faktor eksternal, serta dianalisis dengan analisis SWOT, maka PT. Asuransi Takaful Cabang Medan berada pada kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan atau dimanfaatkan oleh PT. Asuransi Takaful Cabang Medan merupakan strategi SO. Strategi tersebut adalah mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen, menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syariah serta peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Basrowi dan Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.
- Hasan, Muhammad Iqbal. (2002). *Metode Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Huda, Nurul dan Heykal, Mohamad. (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Keegan, J. (1995). *Manajemen Pemasaran Global. Edisi Bahasa Indonesia. Jilid I*. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. (2009). *Manajemen Pemasaran. Edisi Ketiga Belas*. Jakarta: Erlangga.
- Miles, Matthew dan Huberman, Michael. (1985). *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: LPFE UI.
- Muhammad. (2007). *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Purwanto, M. Ngalim. (1984). *Psikologi Pendidikan*. Bandung: CV. Remaja Karya.
- Rangkuti, Freddy. (2000). *Analisa SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- Situmorang, Syafrizal Helmi dan Ami Dilham. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis: Buku II*. Medan: USU Press.
- Soemitra, Andri. (2010). *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Suhendi, Hendi. (2002). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Sula, Muhammad Syakir. (2004). *Asuransi Syariah*. Jakarta: Gema Insani.
- Umar, H. (2003). *Strategic Management in Action. Cetakan Ketiga*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Undang Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.
- Wiryaningsih. (2005). *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.

### Jurnal

- Fayshal, Abung dan Medyawati, Henny. (2013). Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Pada Bumi Putera Syariah Cabang Depok. *Jurnal Asuransi dan Manajemen Resiko*, Volume 1 Nomor 2.
- Ramadhan, Hanifa Maulani. Astuti, Endang Siti dan Riyadi. (2013). Analisis Implementasi Sistem Informasi Klaim pada Asuransi Syariah. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 4 Nomor 1.

### Skripsi / Tesis

- Elfiana, Meria. (2010). Strategi Pemasaran Dalam Mencapai Target Penjualan Premi Asuransi Kendaraan Bermotor Pada PT. Takaful Umum Padang. Skripsi: Padang, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dharma Andalas.
- Imran, Muhammad. (2009). Analisis Strategi Promosi Produk Takaful Ukhuwah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga. Tesis: Jakarta, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Muyasarah, Siti. (2010). Analisis SWOT Terhadap Produk Asuransi Unit Link (Studi kasus pada PT. Asuransi Takaful Keluarga). Skripsi: Jakarta, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Putri P, Ade. (2010). Implementasi Sistem Asuransi Jiwa Konvensional dan Syariah (Studi di AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Asuransi Perorangan Magelang dan AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Syariah Surakarta). Skripsi: Surakarta, Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret.

### Website

- Bridge. 2013. Mengubah Paradigma Asuransi. <http://www.bridgeindonesia.com/whatson.php?act=ZDJoaGRITnZiZz09&page=WVhKMdGFxdGxiQT09&id=TVRB PQ==&subpage=1&cariAktif=WWpKelBRPT0=&cari=> (28 September 2013).
- Caray. 2009. Asuransi Bagi Tenaga Kerja Indonesia. <http://makalahdanskripsi.blogspot.com/2008/08/asuransi-bagi-tenaga-kerja-indonesia.html> (2 Oktober 2013).
- Fitriyani, Ida. 2014. Asuransi sosial tenaga kerja. [http://ida-fitriyani.blogspot.com/2014\\_01\\_01\\_archive.html](http://ida-fitriyani.blogspot.com/2014_01_01_archive.html) (2 Oktober 2013).
- Prasetyo, Agus. 2013. Resiko Asuransi. <http://makalahpaijo.blogspot.com/2013/04/resiko-asuransi.html> (2 Oktober 2013).
- Trunodipo, Teddy Wirawan. 2011. Masalah – Pengertian dan Hakekat. <http://teddywirawan.wordpress.com/2011/12/09/m-a-s-a-l-a-h-pengertian-dan-hakekat/> (11 Mei 2014).
- <http://kamusbahasaIndonesia.org/potensi>. Diakses pada tanggal 11 Mei 2014.
- [www.lidwa.com/app/?k=muslim&n=2586](http://www.lidwa.com/app/?k=muslim&n=2586). Diakses pada tanggal 3 Maret 2014.