

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Ruang Lingkup Asuransi Syariah

1. Pengertian Asuransi Syariah

Definisi asuransi menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian Bab 1, Ayat 1 adalah “Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian dua belah pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung kerna kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.¹

Secara baku, definisi asuransi di Indonesia telah ditetapkan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang perasuransian yang di dalamnya menjelaskan definisi asuransi syariah yaitu kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransisyariah dan pemegang polis dan perjanjian diantara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi.² Sedangkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) tentang pedoman umum asuransi syariah, definisi asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasidalam bentuk asset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola

¹ Novi puspitasari, Manajemen Asuransi Syariah hal 1

² Undang-undang Republik Indonesia Nomor 40 tahun 2014 *tentang perasuransian*

pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah).³

Asuransi syariah dikenal juga dengan istilah *takaful*, *Takafful* berasal dari kata kerja *takafala*, *yatakafulu*, *takaful*, yang berarti saling menanggung atau menanggung bersama atau “menjamin seseorang untuk menghindari kerugian”. Dengan demikian *takafful* dalam pengertian muamalah adalah saling memikul risiko diantara sesama orang sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas risiko yang muncul. Saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar tolong-menolong dalam kebajikan dengan cara masing-masing mengeluarkan *tabarru'* atau dana kebajikan yang ditunjukkan untuk menanggung risiko.⁴

Secara operasional, penggunaan istilah *takafful* ini dimaksudkan bahwa semua peserta asuransi menjadi penolong atau penjamin satu sama lain. Hal ini berarti bahwa dalam asuransi syariah yang saling menanggung bukan antara perusahaan asuransi dengan peserta asuransi, melainkan terjadi diantara peserta asuransi lainnya. Sedangkan perusahaan asuransi hanya bertindak sebagai fasilitator atau mediator saling menanggung diantara peserta asuransi. Hal ini antara lain yang membedakan antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional terjadi saling menanggung antara perusahaan asuransi dengan peserta asuransi.

Asuransi/pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan menerima

³ Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001 *Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah*

⁴ Ahmad Chairul Hadi, *Hukum Asuransi Syariah KOnsep Dasar, Aspek Hukum, dan Sistem Operasionalnya* (press,2015)h.5

premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tentu.

Dengan demikian gagasan mengenai asuransi *takafful* berkaitan dengan unsur saling menanggung risiko diantara para peserta asuransi, dimana peserta yang satu menjadi penanggung peserta yang lainnya. Tanggung menanggung tersebut dilakukan atas dasar saling tolong-menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana yang ditujukan untuk menanggung risiko tersebut.⁵

Sedangkan ruang lingkup usaha asuransi, yaitu usaha jasa keuangan yang dengan menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi, memberi lindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti atau terhadap hidup atau meninggalnya seseorang.⁶

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Fatwa DSN No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah bagian pertama menyebutkan pengertian asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad atau perikatan yang sesuai dengan syariah.

⁵ Burhanuddin S “*Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*” Edisi pertama (Yogyakarta; graham ilmu,2010) hal. 97,98 & 99

⁶ Novi Puspitasari “Manajemen Asuransi Syariah” (Yogyakarta; UII Press,2005), Cet ke 1, hal.1

Dengan penjelasan bahwa Fatwa DSN-MUI No.21/DSN-MUI/X/2001 berisikan tentang pedoman umum asuransi syariah.

1. Pertama : ketentuan umum

Asuransi syariah (*ta'min* atau *takafful* atau *tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dana tau *tabarru'* yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

2. Akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud pada poin (1) adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhum* (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat.
3. Akad tijarah adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial.
4. Akad *tabarru'* adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong, bukan semata-mata untuk tujuan komersial.
5. Premi adalah kewajiban peserta asuransi untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
6. Klaim adalah hak bagi peserta asuransi yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.⁷

⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001 *Tentang Pedoman Umum Asuransi*

Asuransi berasal dari kata *assurantie* dalam Bahasa Belanda, atau *assurance*, atau *assurance/inasurance* dalam Bahasa Inggris. Assurance berarti menanggung sesuatu yang pasti terjadi, sedangkan *insurance* berarti menanggung sesuatu yang mungkin atau tidak mungkin terjadi. Menurut sebagian ahli asuransi berasal dari bahasa Yunani, *assecurate* yang berarti meyakinkan orang.⁸

Di dalam bahasa Arab asuransi dikenal dengan istilah; *at-takaful*, atau *at-tadhamun* yang berarti: saling menanggung. Asuransi ini juga disebut dengan istilah *at-ta'min*, yang berasal dari kata *amana*, yang berarti aman, tenang dan tentram. Lawannya adalah *al-khouf*, yang berarti takut dan khawatir. Dinamakan *at-ta'min*, karena orang yang melakukan transaksi ini (khususnya para peserta) telah merasa aman dan tidak terlalu takut terhadap bahaya yang akan menimpanya dengan adanya transaksi ini.

Jadi, pengertian asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *dzulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat.

2. Pengertian Usaha Asuransi Jiwa Syariah

Adapun yang dimaksud dengan asuransi atau pertanggung jiwa adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung

⁸ Novi Puspitasari "Manajemen Asuransi Syariah"(Yogyakarta: UII pres,2005), Cet ke-1 hal.1

mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi pensiun, untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.⁹

Menurut UU No. 40 Tahun 2014 tentang perasuransian usaha asuransi jiwa syariah adalah usaha pengelolaan risiko berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggal atau hidupnya peserta, atau pembayaran lain kepada peserta atau pihak lain yang berhak pada waktu tertentu yang diatur dalam perjanjian, yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

a) Landasan Hukum Asuransi Syariah

Landasan dasar asuransi syariah adalah sumber dari pengambilan hukum praktik asuransi syariah. Karena sejak awal asuransi syariah dimaknai sebagai wujud dari bisnis pertanggungjawaban yang didasarkan pada nilai-nilai yang ada dalam ajaran Islam, yaitu Al-Qur'an dan Sunnah Rasul, maka landasan yang dipakai dalam hal ini tidak jauh berbeda dengan metodologi yang dipakai oleh sebagian ahli hukum Islam.

Kebanyakan ulama (jumhur) memakai metodologi konvensional dalam mencari landasan syariah (al-*asas al-syar'iyah*) dari suatu pokok masalah.

Dalam hal ini, pokok masalahnya adalah lembaga asuransi. Pada kesempatan kali ini, landasan yang digunakan dalam

⁹ Nurul Ikhsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah*, (Referensi, 2014) hal. 19

memberi nilai legalisasi dalam praktik bisnis asuransi adalah Al-Qur'an, Sunnah Nabi.

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an tidak menyebutkan secara tegas ayat yang menjelaskan tentang praktik asuransi seperti yang ada pada saat ini. Hal ini terindikasi dengan tidak munculnya istilah asuransi atau *at-ta'min* secara nyata dalam Al-Qur'an. Walaupun begitu Al-Qur'an masih mengakomodir ayat-ayat yang mempunyai muatan dasar yang ada dalam praktik asuransi, seperti nilai dasar tolong-menolong, kerjasama, atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian dimasa mendatang.

Diantara ayat-ayat Al-Qur'an yang mempunyai muatan nilai-nilai yang ada dalam praktik asuransi syariah adalah Surah Al-Baqarah (2) : 185

... يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمْ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمْ الْعُسْرَ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ
 وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَىٰ مَا هَدَانَكُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿١٨٥﴾

Artinya:

...Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran baagimu. Dan hendaklah kamu mencakapkan bilangannya dan hendaklah kamu mengagungkan Allah atas petunjuk-Nya yang diberikan kepadamu, supaya kamu bersyukur.”(Q.S Al-Baqarah (2) : 185).

Tolong-menolong dalam kandungan makna hadits ini, dalam dunia asuransi terlihat dalam bentuk pembayaran dana

sisial (tabarru') dari anggota. Perusahaan asuransi sejak awal mengikhhlaskan sebagian dananya untuk kepentingan sosial, yakni untuk membantu dan mempermudah urusan saudaranya yang secara tak terduga mengalami mengalami musibah atau bencana.

Dalam hukum positif hukum di indonesia, asuransi syariah mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Namun fatwa bukanlah undang-undang, keberadaanya tidak mempunyai kekuatan hukum dalam hukum nasional. Agar ketentuan fatwa memiliki kekuatan hukum, maka perlu dibentuk peraturan undang-undang yang berkaitan dengan pedoman asuransi syariah.

Adapun peraturan perundang-undangan yang telah dikeluarkan mengenai penyelenggaraan asuransi syariah antara lain:

1. Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian
2. POJK No. 72/POJK.05/2016 Tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi Dan Perusahaan Reasuransi Dengan Prinsip Syariah.
3. Peraturan Pemerintah No. 63 Tahun 1999 Tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah No. 73 Tahun 1992
4. Undang-Undang No. 1 Tahun 1995 Tentang Perseroan Terbatas

5. Peraturan Ketua Bapepam dan LK No. PER-02/BL/2009 tentang Pedoman Perhitungan Batas Tingkat Solvabilitas Minimum Bagi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi. Mengubah ketentuan jenis kekayaan investasi dan bukan investasi serta penilaian kekayaan investasi dan bukan investasi untuk perusahaan asuransi fatwa DSN No. dan perusahaan reasuransi syariah.¹⁰

Peraturan mengenai perasuransian syariah di Indonesia juga diatur dalam berbagai Fatwa DSN-MUI, antara lain:

1. Fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.
2. Fatwa DSN No. 51/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Mudharabah Musyarakah Pada Asuransi Syariah.
3. Fatwa DSN No. 52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Wakal Bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.
4. Fatwa DSN No. 53/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Tabarru' pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.

Secara umum, dasar utama pembentukan asuransi syariah mengacu kepada prinsip syariah umum yang terdapat dalam nash Al-Qur'an yang mengharuskan setiap individu saling tolong-menolong satu sama lain. Selain nash tersebut, pembentukan asuransi syariah di

¹⁰ Hidayatullah, "Asuransi Syariah Dan Gagasan Amandemen Undang-Undang Nomor 02 Tahun 1992 Tentang Perasuransian", Jurnal Salam: Jurnal Filsafat Dan Budaya Hukum, Vol 1, No,2 (2014), h.222

Indonesia juga didasarkan pada beberapa landsan, yaitu: *syariah*, filosofis, sosiologis dan yuridis.¹¹

- Landasan asuransi syariah atau asuransi Islam, sebab prinsip-prinsip dan cara kerja asuransi syariah bertumpu pada prinsip tolong-menolong (*al-ta'awun*) yang bersandar dari Al-Qur'an dan Sunnah. Bahkan jika dilacak dalam ketentuan nash terdapat beberapa ayat Al-Qur'an yang dijadikan pijakan dasar bagi asuransi syariah antara lain:

a. QS. Al-Maidah : 2 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ
وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا
وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَنْ صَادُوا عَنْ
الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا
عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ (٢)

Artinya : “wahai orang-orang yang beriman!

Janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar kesucian Allah, dan janganlah (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (menggangu) hadyu (hewan-hewan qurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan tuhan. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum

¹¹ Deni K. Yusup, *Intisari Pengantar Kuliah Asuransi Syariah* (Bandung, Fakultas Syariah IAIN SGD, 2004) hal.3

karena mereka menghalang-halangi kamu dari masjidil Haram mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertaqwalah kepada Allah, sungguh Allah sangat berat siksa-Nya.

b. QS. An-nisa : 9 yang berbunyi :

وَلِيَحْشِ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ
وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

Artinya : “dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka”.

1) Prinsip Dasar Asuransi Syariah

Perusahaan yang menyelenggarakan usaha asuransi atau usaha reasuransi dengan prinsip syariah wajib menerapkan prinsip dasar sebagai berikut:

- a. Adanya kesepakatan tolong-menolong (ta'awun) dan saling menanggung (takaful) diantara para peserta.
- b. Adanya kontribusi peserta ke dalam dana tabarru'
- c. Perusahaan bertindak sebagai pengelola dana tabarru'
- d. Dipenuhinya prinsip keadilan ('adl), dapat dipercaya (amanah), keseimbangan (tawazun), kemaslahatan(masalah), dan keuniversalan (syumul): dan

- e. Tidak mengandung hal-hal yang diharamkan, seperti ketidakpasti/ketidakjelasan (gharar), perjudian(maysir), bunga (riba), penganiayaan (zhulm), suap (risywah), maksiat dan objek haram.¹²

Prinsip utama dalam asuransi syariah adalah *ta'awun 'ala al birrwa al taqwa* (tolong-menolong kamu sekalian dalam kebaikan dan taqwa) dan *al-ta'min* (rasa aman).Prinsip ini menjadikan para anggota atau peserta asuransi sebagai sebuah keluarga besar yang satu dengan yang lainnya saling menjamin dan menanggung risiko.Hal ini disebabkan transaksi yang dibuat dalam asuransi syariah adalah akad *takafuli* (saling menanggung), bukan akad *tadabuli* (saling menukar), yang selama ini digunakan asuransi konvensional, yaitu pertukaran pembayaran premi dengan uang pertanggungan.¹³

Para pakar ekonomi Islam mengemukakan bahwa asuransi syariah atau asuransi takaful digerakan atas tiga prinsip utama, yaitu:

- 1) Saling bertanggung jawab, yang berarti para peserta asuransi syariah memiliki rasa tanggung jawab bersama untuk membantu dan menolong peserta lain yang mengalami musibah atau kerugian dengan ikhlas, karena memikul tanggung jawab dengan ikhlas adalah ibadah. Rasa tanggung jawab terhadap sesama merupakan kewajiban setiap muslim. Rasa tanggung jawab ini tentu lahir dari

¹² Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan & Perasuransian Syariah Di Indonesia* (Jakarta, Kencana, 2004)

¹³ Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah* (Yogyakarta: UII Press,2005), Cet ke-1, hlm.80

sifat menyayangi, mencintai, saling membantu dan merasa meningkatkan kebersamaan untuk mendapatkan kemakmuran bersama dalam mewujudkan masyarakat yang beriman, bertakwa dan harmonis. Dengan prinsip ini, maka asuransi syariah merealisasikan perintah Allah SWT dalam Al-Qur'an dan Rasulullah SAW dalam As-sunnah tentang kewajiban untuk tidak memperhatikan kepentingan diri sendiri semata tetapi juga mesti mementingkan orang lain atau masyarakat.

- 2) Saling bekerjasama atau saling membantu, yang berarti dimana peserta asuransi syariah yang satu dengan lainnya bekerja sama dan tolong-menolong dalam mengatasi kesulitan yang dialami karena sebab musibah yang diderita. Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-maidah ayat 2 “dan tolong-menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaanNya”. Dengan prinsip ini maka asuransi syariah merealisasikan perintah Allah dalam Al-Qur'an dan Rasulullah SAW dalam As-sunnah tentang kewajiban hidup bersama dan saling menolong diantara sesama umat manusia.
- 3) Saling melindungi penderitaan satu sama lain, yang berarti bahwa para peserta asuransi syariah akan berperan sebagai pelindung bagi musibah yang dideritanya. Sebagaimana firman Allah dalam QS.

Quraisy 106 ayat 4 “yang telah member makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan”.

1. Jenis-jenis Asuransi Syariah

1) Para ahli berbeda pendapat di dalam menyebutkan jenis-jenis asuransi, karena masing-masing melihat dari aspek tertentu. Oleh karenanya, dalam tulisan ini akan disebutkan jenis-jenis asuransi ditinjau dari berbagai aspek peserta, pertanggung, maupun dari aspek sistem yang digunakan.¹⁴ **Asuransi ditinjau dari aspek peserta, maka dibagi menjadi:**

- a) Asuransi pribadi (*ta'min fardi*) yaitu asuransi yang dilakukan oleh seseorang untuk menjamin dari bahaya tertentu. Asuransi ini mencakup hamper seluruh bentuk asuransi, selain asuransi total.
- b) Asuransi sosial (*ta'min ijtima'i*) yaitu asuransi (jaminan) yang diberikan kepada komunitas tertentu, seperti Pegawai Negeri Sipil (PNS), anggota ABRI, orang-orang yang sudah pensiun, orang-orang yang tidak mampu dan lain-lainnya. Asuransi ini biasanya diselenggarakan oleh pemerintah dan bersifat meningkat, seperti Asuransi Kesehatan (Askes), Asuransi pensiun dan Hari Tua (PT Taspen), Atek (Asuransi Sosial Tenaga Kerja) yang kemudian berubah menjadi Jamsostek

¹⁴ Novi Puspitasari, Manajemen ASuransi Syariah (Yogyakarta: UII Press,2005), cet ke-1,hlm.1

(Jaminan Sosial Tenaga Kerja), Asabri (Asuransi Sosial Khusus Abri), Asuransi Kendaraan, Asuransi pendidikan dan lain-lain.

2) Asuransi ditinjau dari bentuknya

Jika dilihat dari bentuknya, maka asuransi syariah dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu:

- a) Asuransi *Takafful* atau *Ta'awun* (*at-Ta'min at Ta'awun*)
- b) Asuransi Niaga (*at-Ta'min at-Tijari*) ini mencakup asuransi kerugian dan asuransi jiwa.

3) Asuransi ditinjau dari aspek pertanggungan atau obyek yang dipertanggungkan

Jika ditinjau dari aspek pertanggungan, maka asuransi syariah dikelompokkan menjadi:

Pertama : Asuransi umum atau asuransi kerugian (Ta'min al Adhrrar)

Asuransi kerugian adalah asuransi yang memberikan ganti rugi kepada tertanggung yang menderita kerugian barang atau benda miliknya, kerugian dimana terjadi karena bencana atau bahaya terhadap yang mana pertanggungan ini diadakan, baik kerugian itu berupa: kehilangan nilai pakai atau kekurangnilainya atau kehilangan keuntungan yang diharapkan oleh tertanggung, penanggung tidak harus membayar ganti rugi kepada tertanggung

kalau selama jangka waktu perjanjian obyek pertanggungan tidak mengalami bencana atau bahaya yang dipertanggungkan.

Kedua :Asuransi jiwa (Ta'min al-askhas)

a) Asuransi jiwa adalah sebuah perjanjian dari perusahaan asuransi kepada nasabahnya bahwa apabila si nasabah mengalami risiko kematian dalam hidupnya, maka perusahaan asuransi akan memberikan santunan dengan jumlah tertentu kepada ahli waris dan nasabah tersebut. Asuransi jiwa biasanya *Term assurance* (Asuransi Berjangka). *Term assurance* adalah bentuk dasar dari asuransi jiwa, yaitu polis yang menyediakan jaminan terhadap risiko meninggal dunia dalam periode waktu tertentu.

b) *Whole Life Assurance* (Asuransi Jiwa Seumur Hidup)

Merupakan tipe lain dari asuransi jiwa yang akan membayar sejumlah uang pertanggungan ketika tertanggung meninggal dunia kapan pun. Merupakan polis permanen yang tidak dibatasi tanggal berakhirnya polis seperti term assurance. Karena klaim pasti akan terjadi maka hanya mungkin terjadi. Polis *whole life assurance* merupakan polis substansif dan sering digunakan sebagai proteksi dalam pinjaman.

c) *Endowment Assurance* (Asuransi Dwiguna)

Pada tipe ini, jumlah uang pertanggungan akan dibayarkan pada tanggal akhir kontrak yang telah ditetapkan.

4) Asuransi ditinjau dari sistem yang digunakan

Jika ditinjau dari sistem yang digunakan, maka aktifitas asuransi dapat dioperasikan secara:

- a. Asuransi konvensional adalah
- b. Asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator.

5) Pengertian Haji

Haji adalah sebuah ibadah wajib bagi muslim yang mampu seperti yang tertera dalam rukun Islam. Rukun Islam yang kelima ini menjadi istimewa karena menjadi penyempurna pokok keagamaan bagi umat Islam. Juga keran haji merupakan ibadah yang tepat dan waktu prosesi dikhususkan. Setiap tahun, hanya ada kesempatan pada tanggal 9 – 13 Dzulhijjah dan bertempat di Arafah, Muzdalifah, Mina dan Makkah.

Sebagai sebuah ibadah yang agung, dan diwajibkan sekali dalam seumur hidup (bagi yang mampu), animo masyarakat muslim Indonesia untuk melaksanakan ibadah haji sangat besar. Tetapi, kuota pemberangkatan jemaah haji sudah ditetapkan dan dibatasi setiap tahunnya hanya 250.000 untuk muslim Indonesia saja.¹⁵ Pada saat ini, Indonesia mendapat kuota haji sebanyak 231.000. rinciannya adalah haji reguler sebanyak 214.000 dan haji khusus 17.000. dari jumlah tersebut,

¹⁵ Data terbaru sesuai dengan MoU Pemerintah Indonesia dengan Pemerintah Arab Saudi Pada tahun 2018 dari web resmi kemenag <http://haji.kemenag.go.id>

terdapat tambahan kuota 10.000. hingga kini, 229,62 juta jiwa jumlah muslim di Indonesia dan dengan daftar tunggu calon jemaah haji Indonesia yang akan berangsur-angsur diberangkatkan sesuai kuota yang didapat oleh pemerintah Indonesia, dengan rata-rata waktu tunggu 10 sampai 21 tahun. Penumpukan antrian ini disebabkan oleh pembagian kuota per daerah dibagi menurut proporsi jumlah muslim di masing-masing daerah, dan daftar tunggu dimasing-masing kabupaten/kota.¹⁶

Dana haji, sebagaimana disebutkan dalam undang-undang No. 34 tahun 2014 tentang pengelolaan keuangan haji, didefinisikan sebagai dana setoran biaya penyelenggaraan ibadah haji, dana efisiensi penyelenggaraan haji, dana abadi umat, serta nilai manfaat yang dikuasai oleh Negara dalam rangka penyelenggaraan ibadah. Adapaun yang dimaksud Dana Abadi Umat (DAU) adalah sejumlah dana yang sebelum berlakunya Undang-Undang Nomor 34 tahun 2014 tentang pengelolaan keuangan haji diperoleh dari hasil pengembangan DAU dan/atau sisa biaya operasional penyelenggaraan ibadah haji serta sumber lain yang halal dan tidak mengikat sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.¹⁷

Undang-Undang No 34 tahun 2104 tentang pengelolaan keuangan dana haji juga mengandung amanat pembentukan Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH). Badan Pengelola Keuangan Haji ini

¹⁶ Keputusan Menteri Agama Nomor 17 Tahun 2017

¹⁷ *Ibid*

termasuk dalam lembaga nonstructural yang bertanggungjawab kepada presiden melalui menteri. Badan ini, sebelum adanya Undang-undang No 34 Tahun 2014 tentang Pengelolaan Keuangan Haji, bernama Badan Pengelola Dana Abadi Umat (BPDAU). Namun, menurut ketentuan dalam Undang-undang tersebut, pengelolaan keuangan dana haji bukanlah sebatas pada Dana Abadi Umat (DAU) saja, hingga dibentuklah BPKH guna mengelola keuangan haji secara berkala.

BPKH dilantik oleh Presiden Jokowi pada tanggal 26 juli 2017. Pelantikan ini juga diiringi dengan wacana tentang pemanfaatan potensi Dana Haji guna pembangunan infratraktur nasional dan subsidi produktif. Mengingat selama ini, pemanfaatan dana haji lebih banyak pada subsidi konsumtif pada jemaah haji. Seperti pemanfaatan Dana Haji untuk investasi dalam bentuk sukuk, yang nilai manfaatnya digunakan untuk memangkas besaran biaya total BPIH setiap jamaah haji.

Wacana pemanfaatan Dana Haji untuk pembangunan infrastruktur ini ditanggapi oleh berbagai macam kalangan, baik yang mendukung ataupun menolaknya. Dikarenakan secara tekstual, terutama didalam undang-undang pengelolaan keuangan haji, memang disebutkan pemanfaatan dana hajisebatas untuk kalangan umat Islam saja, dalam artian, untuk kemaslahatan umat Islam.

B. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi

Istilah “strategi” berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*strategos*” (stratos = militer dan ag = memimpin), yang berarti “generalship” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Definisi tersebut juga dikemukakan oleh seseorang ahli yang bernama Clausewitz, yang menyatakan bahwa strategi merupakan seni pertempuran untuk memenangkan perang. Strategi secara umum didefinisikan sebagai cara mencapai tujuan. Strategi terdiri dari aktifitas-aktifitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.¹⁸

Strategi saat ini sudah menjadi perbincangan yang sangat umum dan didefinisikan sedemikian rupa untuk satu kepentingan perusahaan ataupun organisasi guna mencapai tujuan. Makna yang terkandung di dalam strategi adalah sekumpulan tindakan yang dirancang untuk menyesuaikan antara kompetensi perusahaan dan tuntutan eksternal pada satu industri. Keharusan menyusun strategi adalah untuk mencapai tujuan perusahaan, baik pada jangka mencegah maupun jangka panjang. Strategi akan menjamin perusahaan dapat bertahan atau berkembang pada masa yang akan datang. Merumuskan strategi bukanlah pekerjaan mudah. Kendala utamanya adalah komitmen internal terhadap segala hal yang telah dirumuskan sebagai konsekuensi strategi. Pemahaman strategi sebagai mengambil tindakan yang berbeda dari perusahaan pesaing dalam satu industri guna mencapai posisi yang lebih baik. Strategi dalam perusahaan antar

¹⁸ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, hlm.16

industry, berbeda dengan lainnya, karena masing-masing perusahaan mengalami kondisi internal dengan tujuan yang berbeda., walaupun pada umumnya kondisi eksternal dapat sama.¹⁹

Satu hal yang dapat digarisbawahi bahwa strategi didasarkan pada analisis yang integrasi dan holistic. Artinya setelah strategi disusun, semua unsure yang ada dalam organisasi sudah menginternalisasi visi dan misi dengan baik dan benar. Karena dalam perspektif jangka panjang, strategi dirumuskan untuk merealisasikan visi dan misi korporasi. Kesulitan yang sulit dialami dalam menyusun strategi adalah membedakan antara perencanaan strategi dan manajemen strategi. Manajemen strategi adalah proses yang berkelanjutan, berulang, dan lintas fungsi yang bertujuan menjamin agar suatu organisasi secara keseluruhan mampu menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Proses manajemen strategi pada kenyataannya dapat dijabarkan sebagai manajemen keunggulan persaingan, yaitu proses mengidentifikasi, mengembangkan dan mengambil keunggulan pada bidang-bidang bisnis yang kontinu dan rill bisa diperoleh.

Perencanaan strategi atau *strategicbusiness planning* adalah pendekatan secara teratur dan pragmatis yang dapat digunakan organisasi, baik publik maupun swasta dalam pembuatan keputusan saat ini untuk masa depan. Perencanaan strategi adalah proses pengkajian diri, penetapan tujuan, pengembangan strategi, dan monitor kinerja. Perencanaan strategi ini akan melahirkan fokus yang akan menuntun organisasi dari sekarang sampai keadaan yang ditargetkan untuk masa depan. Kesimpulan dari perbedaan antara perencanaan strategi dan manajemen

¹⁹ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, hlm.17

strategi adalah bahwa manajemen strategi mempunyai cakupan pembahasan yang lebih luas, sedangkan perencanaan strategi merupakan salah satu bagian dalam manajemen strategi dan pilar penting dalam manajemen strategi.

Konsep strategi merupakan sebuah konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap entrepreneur maupun setiap manajer, dalam segala macam bidang usaha. Sejak beberapa tahun lalu pengertian dan dibahas dalam literatur tentang manajemen, aneka macam artikel bermunculan sehubungan dengan misalnya : strategi assortimen produk-strategi pemasaran-strategi diversifikasi-strategi bisnis.

Adapaun perhatian terhadap istilah strategi muncul, oleh karena orang menyadari bahwa setiap perusahaan memerlukan sebuah skope yang terumuskan dengan baik, dan arah pertumbuhan, dan bahwa sasaran-sasaran saja tidak dapat memenuhi kebutuhan demikian, sehingga dengan demikian diperlukan peraturan-peraturan keputusan adisional agar perusahaan yang bersangkutan dengan mencapai pertumbuhan teratur, serta yang menguntungkan. Peraturan – peraturan dan pedoman keputusan demikian secara luas didefinisikan orang sebagai sebuah “strategi”, atau kadang-kadang sebagai “konsep bidang usaha, sesuatu perusahaan”.

Sebuah strategi, merupakan pola atau rencana, yang mengintergrasi tujuan-tujuan pokok sesuatu organisasi, kebijakan-kebijakan dan tahapan-tahapan kegiatan dalam suatu keseluruhan yang bersifat kohesif.

Tujuan-tujuan atau sasaran-sasaran, menyatakan apa saja yang perlu dicapai, dan kapan hasil-hasil harus dilaksanakan, tetapi mereka tidak menyatakan

bagaimana hasil-hasil tersebut akan dicapai. Tujuan-tujuan utama, yakni tujuan-tujuan yang mempengaruhi arah dan viabilitas menyeluruh entitas yang bersangkutan, dinamakan orang tujuan-tujuan yang strategis.²⁰

2. Pengertian Pemasaran

Sering didengar banyak orang berbicara mengenai penjualan, pembelian, transaksi, dan perdagangan. Tetapi apakah istilah ini sama dengan apa dimaksud dengan pemasaran? Pada dasarnya banyak diantara kita yang menafsirkan pemasaran tidak seperti seharusnya. Timbulnya penafsiran yang tidak tepat ini terutama disebabkan karena masih banyaknya diantara kita yang belum mengetahui dengan tepat apa itu definisi pemasaran.

Pemasaran (*marketing*) adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Salah satu definisi yang baik dan singkat dari pemasaran adalah memenuhi kebutuhan dengan cara menguntungkan.

Menurut American marketing association (AMA) pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya.²¹

Menurut Stanton, pemasaran adalah suatu sistem total kegiatan bisnis yang dirancang untuk menentukan harga, mempromosikan atau mendistribusikan barang-barang dan jasa yang dapat memuaskan keinginan baik kepada konsumen saat ini mau pun konsumen potensial, dari definisi diatas dapat disimpulkan

²⁰ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*, hlm. 18

²¹ Ibid

bahwa kesimpulan yang diambil dalam bidang pemasaran, harus ditujukan untuk menentukan produk dan pasarnya, harga serta promosinya, untuk dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.²²

3. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran menurut Philip Kotler “strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai suatu tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran.”²³

Menurut Stanton, pengertian strategi pemasaran adalah sesuatu yang melingkupi semua sistem yang memiliki hubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga hingga mempromosikan dan mendistribusikan produk (barang atau jasa) yang dapat memuaskan konsumen.²⁴

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Hal ini juga didukung oleh pendapat Swashta “strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai suatu tujuannya. Sehingga dalam menjalankan usaha kecil khususnya diperlukan adanya pengembangan melalui strategi

²² Ita Nurcholifah, “ Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah”,no.1 (Maret 2014)

²³ Eddy Soeryanto Soegoto, Entrepreneurship Menjadi Pembisnis Ulung, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo,2014). Hal:164

²⁴ Kartika Yuliantari, “SWOT Dalam Menentukan Stategi Pemasaran Pada PT. Gojek Indonesia”, No.1 (Maret 2017)

pemasarannya. Karena pada saat kondisi kritis justru usaha kecil yang mampu memberikan pertumbuhan terhadap pendapatan masyarakat.²⁵

4. Segmentasi Pasar

Dalam rangka memberikan kepuasan konsumen, sesuai dengan apa yang terdapat dalam konsep pemasaran, perusahaan perlu melakukan usaha pembinaan langganan, melalui pengurangan tindakan strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan ciri atau sifat para pembeli/konsumen tersebut. Untuk dapat membina lapangan atau asarnya, maka perusahaan perlu memberikan pelayanan sesuai dengan kemampuannya, sehingga terarah kepada pasar sasaran (*target market*) yang dituju. Dalam rangka ini perusahaan harus mengelompokkan konsumen atau pembeli ke dalam kelompok dengan ciri-ciri/sifat yang sama. Kelompok konsumen yang disusun tersebut disebut dengan segmen pasar.

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi-bagi pasar yang bersifat heterogen dari suatu produk kedalam satuan-satuan pasar (*segmen pasar*) yang bersifat homogen.

Berdasarkan definisi diatas diketahui bahwa pasara suatu produk tidaklah homogeny, akan tetapi pada kenyataannya adalah heterogen. Pada dasarnya segmentasi pasar adalah suatu strategi yang didasarkan pada falsafah manajemen pemasaran yang orientasinya konsumen.

5. Bauran Pemasaran

Definisi Bauran Pemasara menurut Kartajaya mengenai marketing mix mengatakan bahwa pada saat marketing mix dapat diterapkan dalam keseluruhan

²⁵ [www. Transformasi.net/articles/read/6/strategi-pemasaran.html](http://www.Transformasi.net/articles/read/6/strategi-pemasaran.html). diunduh pada tanggal 20 November 2019

konsep marketing, maka perusahaan benar-benar dalam berjuang mempertahankan dan mengingatkan posisi profil adalah sepenuhnya bergantung pada kemampuan pihak manajemen untuk memahami arti dari marketing mix, tentu kita akan teringat pada Jerome McCarthy. Ya, dialah tokoh yang dikenal sebagai konsep “4 “ (product, price, promotion, and place) yang saling berkaitan satu sama lain.

- a. Produk (*product*) adalah barang dan jasa yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapat perhatian, permintaan, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan. Pembeli akan membeli produk kalau merasa cocok. Karena itu produk harus disesuaikan dengan keinginan atau kebutuhan pembeli agar pemasaran produk berhasil. Dengan kata lain pembuatan produk harus lebih diorientasikan kepada keinginan pasar atau selera konsumen, misalnya dalam hal mutu, kemasan, dll.
- b. Harga (*price*) yaitu sejumlah kompensasi (uang maupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa. Harga juga bagi sebagian besar anggota masyarakat menduduki posisi teratas dalam menentukan pengambilan keputusan terhadap pembelian barang atau jasa. Karena itu, penentuan harga merupakan salah satu keputusan penting bagi manajemen perusahaan. Oleh karena itu perusahaan haruslah memiliki prinsip dalam menentukan harga yakni menitikberatkan pada kemauan pembeli terhadap harga yang telah

ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk biaya-biaya yang dikeluarkan beserta presentase laba yang diinginkan.

- c. Tempat (*place*) yaitu saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk kepada konsumen. Saluran distribusi menjadi penting karena barang yang dibuat dan harga yang sudah diterapkan harus sampai ke tangan konsumen. Para penyalur dapat menjadi alat bagi perusahaan untuk mendapatkan umpan balik dari konsumen di pasar. Namun perlu juga dipertimbangkan untuk penentuan jumlah penyalur ini disesuaikan dengan sifat produk yang akan ditawarkan. Oleh karena itu, manajer pemasaran perlu berhati-hati dalam menyeleksi dan menentukan jumlah penyalur agar distribusi produk dapat berjalan lancar dan seimbang.
- d. Promosi yaitu kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Dengan kata lain, sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi melakukan pertukaran dalam pemasaran. Kegiatan dalam promosi ini pada umumnya adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan, pemasaran langsung, serta hubungan masyarakat dan publisitas.

6. Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (Syariah) atau Dana Haji

Asuransi Brilliance Hasanah Maxima merupakan produk kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah. Produk ini juga dilengkapi dengan

berbagai jenis manfaat asuransi tambahan (rider) dan memaksimalkan dana investasi melalui tambahan manfaat berupa bonus kontribusi dan bonus loyalitas, disertai dengan kesempatan pembagian surplus underwriting.

- Melangkah lebih dekat ke Baitullah
- Potensi pertumbuhan hasil investasi dengan manfaat loyalitas dan surplus underwriting yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan termasuk persiapan pendanaan untuk perjalanan ibadah haji, haji plus, dan umrah.
- Santunan berupa penggantian penghasilan dalam bentuk santunan harian rawat inap apabila selama perjalanan ibadah, Anda harus menjalani rawat inap baik karena sakit maupun kecelakaan.
- Santunan asuransi untuk risiko cacat total tetap atau meninggal akibat kecelakaan pada saat perjalanan ibadah.
- Santunan asuransi untuk risiko meninggal selama masa asuransi.
- Dana Haji Badal yang disediakan untuk seseorang yang akan menggantikan Anda menunaikan ibadah haji.

C. Analisis SWOT

1) Pengertian SWOT

Analisis SWOT ialah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*streght*) dan peluang (*opportunities*). Dan secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Jadi, SWOT membandingkan antara factor eksternal (peluang dan ancaman) dan factor internal (kekuatan dan kelemahan).

Matrik SWOT menampilkan delapan kotak, yaitu dua kotak sebelah kiri menampilkan factor eksternal (peluang dan ancaman), dua kotak paling atas menampilkan factor internal (kekuatan dan kelemahan) dan empat kotak lainnya merupakan isu-isu strategis yang timbul sebagai hasil pertemuan antara factor eksternal dan internal.

a) Matriks Faktor Strategi Internal

Menurut Umar (2003), analisis terhadap lingkungan internal dapat menggunakan alat analisis berupa matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*). Matriks IFE digunakan untuk mengetahui factor-faktor internal perusahaan berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dianggap penting. Setelah factor-faktor strategi internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu table IFAS (*Internal Strategic Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan factor strategis internal tersebut dalam kerangka *strength* dan *weakness*.

2) Matriks TOWS ATAU SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun factor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengenai ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi didasarkan pada kegiatan yang berdasarkan difensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.