

## POTENSI PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA

Miftah Hanny Safira<sup>1</sup>, Muhammad Ginga Nasrullah<sup>2</sup>, Yasina Fatimah Aulia<sup>3</sup>  
<sup>1, 2, 3</sup> Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas  
Diponegoro

Email : <sup>1</sup>[miftahhannys@gmail.com](mailto:miftahhannys@gmail.com) , <sup>2</sup>[gingareus@gmail.com](mailto:gingareus@gmail.com) ,  
<sup>3</sup>[yasinaaulia8@gmail.com](mailto:yasinaaulia8@gmail.com)

### *Abstract*

*Indonesia is one of countries that have largest Muslim population. The potential and opportunity for Islamic finance in Indonesia therefore is huge including Islamic insurance sector. This article aims to identify and analyse the potential development of the Islamic insurance market in Indonesia. By using systematic literature review which uses books and other related literature, the result shows that the potential development of Islamic insurance in Indonesia is already large. This is proven by the existence of several supporting factors and also strategies which is directed to develop Islamic insurance especially from government that making official regulation.*

**Keywords:** *Islamic insurance, Government, Regulation*

### PENDAHULUAN

Indonesia menjadi negara dengan populasi muslim terbesar di dunia. Jumlah masyarakat muslim di Indonesia setara dengan 86,7% dari total penduduk Indonesia.

Dengan mayoritas masyarakat beragama muslim, maka pasar keuangan syariah di Indonesia memiliki potensi yang begitu besar. Perkembangan keuangan syariah dimulai dengan kelahiran Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1991. Berdirinya BMI menjadi tonggak dan pembangkit semangat para cendekiawan muslim untuk terus mengembangkan berbagai lembaga keuangan syariah, baik perbankan dan non perbankan. Ditambah dengan meningkatnya kesadaran masyarakat atas pelayanan keuangan berbasis syariah, memotivasi lahirnya lembaga keuangan syariah lainnya.

Salah satu produk keuangan syariah adalah asuransi. Eksistensi asuransi syariah atau takaful terus tumbuh dan menunjukkan kontribusinya di pasar asuransi Indonesia. Masyarakat Indonesia semakin sadar akan pentingnya kebutuhan asuransi di hidup mereka. Hal ini menjadi potensi besar bagi asuransi untuk melebarkan sayap operasinya. Perkembangan asuransi syariah nasional dari 2014 hingga 2016 berdasarkan Asosiasi Masyarakat Asuransi Syariah di Indonesia atau AASI.

<sup>1</sup> Corresponding author: [miftahhannys@gmail.com](mailto:miftahhannys@gmail.com)

**Tabel 1.** Perkembangan Asuransi Syariah Nasional

Indikator	2014	2015	Growth (%)	2016	Growth (%)
Aset	17,198	23,803	27,75	28,967	17,83
Investasi	14,816	20,808	28,80	25,726	19,12
Kontribusi	2,085	2,497	16,50	2,753	9,30

Sumber: Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia, 2016

Menurut data di atas, jumlah aset, investasi, dan kontribusi asuransi syariah selama 2014 hingga 2016 terus meningkat melalui pertumbuhannya yang sedikit menurun. Data tersebut menjadi pendorong bagi asuransi syariah untuk semakin berkembang dengan pangsa pasar yang luas.

Namun, jika dibandingkan dengan sistem konvensional, perkembangan asuransi syariah belum sepenuhnya menguasai pasar. Perkembangan inovasi produk asuransi syariah yang masih belum maksimal, ditambah lagi dengan akses dan sosialisasi yang belum menyentuh masyarakat secara keseluruhan.

Berdasarkan data statistik OJK tercatat, pada periode Oktober 2016 sampai dengan Oktober 2017, aset perusahaan asuransi konvensional meningkat Rp117 triliun, dari Rp641,80 triliun menjadi Rp758,8 triliun atau meningkat 18,22%. Adapun aset perusahaan asuransi syariah meningkat Rp4,8 triliun dari Rp33,417 triliun menjadi Rp38,223 triliun, atau meningkat 14,37% dan pelaku usaha dari 11 menjadi 12 perusahaan, atau meningkat sekitar 9%.

Berangkat dari data dan permasalahan di atas, penulis tertarik untuk menganalisa jalan perkembangan pengetahuan masyarakat serta membuktikan bahwa eksistensi asuransi syariah mulai hadir di dalam masyarakat Indonesia. Didukung dengan peranan agen asuransi syariah dalam bidang pemasaran juga bisa meningkatkan pengetahuan masyarakat akan produk asuransi syariah. Dengan begitu, pasar asuransi syariah di Indonesia semakin meluas. Maka dari itu, artikel ini bertujuan untuk lebih mengetahui dan menganalisis potensi perkembangan pasar asuransi syariah di Indonesia, dengan merumuskan beberapa pertanyaan seperti di bawah ini :

- Bagaimana eksistensi asuransi syariah di pandangan masyarakat Indonesia?
- Apa saja faktor yang mendukung perkembangan asuransi syariah di Indonesia?
- Bagaimana cara meluaskan dan mengembangkan pasar asuransi syariah di Indonesia?
- Apa saja dukungan pemerintah untuk mengembangkan asuransi syariah di Indonesia?

## TINJAUAN PUSTAKA

### Asuransi

Menurut UU no 40 tahun 2014 pengertian asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan,

biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti atau memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana. Perusahaan Pialang Asuransi harus memiliki izin dari Departemen Keuangan dengan persyaratan yang ketat dan diatur dalam UU No 40 Tahun 2014, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No 70/POJK.05/ tahun 2016.

Perkembangan sektor industri asuransi di Indonesia tentunya tidak terlepas dari perkembangan sektor ekonomi dan teknologi di kehidupan masyarakat saat ini. Dimana semakin terbatasnya sumber-sumber pokok atau kebutuhan manusia dalam usaha/bisnis untuk meningkatkan kesejahteraan, maka bertambah besar pula usaha manusia untuk memanfaatkan sumber-sumber yang ada. Disamping itu usaha untuk mengamankan diri atau keluarga mereka serta harta miliknya dari peristiwa-peristiwa yang dapat menimbulkan kerugian atau menyebabkan gangguan dalam mencapai tujuan hidup mereka. Kehadiran usaha perasuransian dirasakan sangat penting oleh dunia bisnis perusahaan-perusahaan besar, menengah ataupun kecil. Asuransi mulai menggeliat sejak tahun 1998 – 2003, pertumbuhan industri asuransi di Asia jauh lebih tinggi dibanding negara-negara maju yang disebabkan oleh peningkatan pertumbuhan ekonomi dan suku bunga yang rendah. Bahkan khusus untuk Indonesia, industri asuransi pada 2012 mendatang mengalami pertumbuhan sekitar 25% hingga 30%. Kondisi ini mempengaruhi perusahaan-perusahaan asuransi untuk berlomba-lomba menawarkan berbagai produk terbaru yang diharapkan menjadi salah satu sarana investasi jangka panjang.

Sarana investasi yang paling populer untuk dialokasikan dana investasi adalah asuransi. Ada faktor kepastian dan jaminan dalam investasi di industri asuransi. Permasalahan yang selalu dialami oleh pemegang asuransi ialah sulitnya memperoleh pembayaran ganti kerugian ketika *evenement* terjadi. Padahal tujuan utama seorang pemegang polis atau nasabah mengikatkan diri dalam perjanjian asuransi adalah untuk mengalihkan risiko sehingga akan menerima ganti kerugian bila terjadi suatu peristiwa yang tidak diduga yang menimpa objek asuransi.

Oleh karena itu perlu juga dibutuhkan jasa perantara pialang asuransi dalam membantu menangani risiko dan penyelesaian klaim kepada pihak perusahaan asuransi. Tanggung Jawab pialang asuransi sangat penting dalam memberikan solusi yang tepat dalam mengidentifikasi risiko yang ada pada pihak tertanggung. Sebagai perwakilan pihak tertanggung, tanggung jawab pialang asuransi sebagai perwakilan pihak tertanggung berhak bertindak dalam penghubung antara pihak tertanggung dengan perusahaan asuransi. Berdasarkan Pasal 5 huruf (a) Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 menjelaskan bahwa Perusahaan Pialang Asuransi hanya dapat menyelenggarakan usaha dengan bertindak mewakili tertanggung dalam rangka transaksi yang berkaitan dengan kontrak asuransi.

Kontrak asuransi terdapat dalam polis pihak tertanggung yang telah diterbitkan oleh perusahaan asuransi. Pialang asuransi bertindak mewakili tertanggung dalam rangka transaksi yang berkaitan dengan kontrak asuransi. Dengan menggunakan jasa pialang asuransi, kita dapat memilih asuransi yang aman dan sesuai dengan kebutuhan kita. Kita juga mendapatkan konsultasi produk asuransi, pencegahan risiko, premi



kompetitif dan penanganan klaim. Sesuai dengan fungsinya, pialang asuransi tidak hanya sebagai pemasar untuk perusahaan asuransi, tetapi juga melakukan survei dan administrasi pembayaran premi.

Dalam kegiatan ekonomi secara keseluruhan, asuransi memegang peranan penting, karena di samping memberikan perlindungan terhadap kemungkinan-kemungkinan kerugian yang akan terjadi, asuransi memberikan dorongan yang besar sekali ke arah perkembangan ekonomi lainnya.

### Asuransi syariah

Asuransi syariah biasa disebut dengan ta'awun yang artinya saling tolong-menolong. Disebut ta'awun karena pada prinsipnya berlandaskan syariat, yaitu saling toleransi antar sesama manusia untuk membangun kebersamaan dalam meringankan bencana yang dialami oleh para pesertanya (Ismail dan Ahmad, 2006). Prinsip ini sesuai dengan firman Allah dalam surah Al Maidah ayat 2 yang artinya: 'Dan saling tolong menolong dalam kebaikan dan takwa, dan jangan saling tolong menolong dalam dosa dan permusuhan.'

Di Indonesia, asuransi syariah juga dikenal dengan istilah takaful. Kata ini berasal dari kata takafala-yatafa'alu yang artinya saling menjamin atau menanggung. Asuransi syariah atau takaful dalam pengertian muamalah berarti menanggung risiko di antara orang-orang sehingga satu orang bertanggung jawab atas risiko orang lain (Mohamed dan Nor, 2013). Penanggung risiko didasarkan pada saling membantu; hal ini diwujudkan dengan pemberian dana tabarru' (dana sosial) untuk kepentingan bersama (Mohamed dan Nor, 2013).

Asuransi syariah adalah suatu usaha antara sejumlah orang/pihak untuk saling melindungi dan membantu melalui penanaman harta dan/atau dana (tabarru') yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (pertunangan) sesuai dengan hukum Islam (Choudhury dan Harahap, 2009). Syariah Islam dalam hal ini berarti asuransi syariah dilaksanakan dengan ketentuan tidak boleh mengandung hal-hal yang diharamkan, seperti ketidakpastian/keragu-raguan (gharar), perjudian (maysir), bunga (riba), dan suap (risywah) (Trakic, 2013).

Akad (pertunangan) dalam asuransi syariah terdiri dari dua konsep utama: tabarru' dan mudharabah. Tabarru' diartikan sebagai sumbangan atau sumbangan atau dana amal yang diberikan dan disumbangkan secara tulus oleh peserta asuransi syariah jika sewaktu-waktu akan digunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi lainnya (Kasim, 2012). Dengan dana tabarru' dari peserta asuransi syariah, maka seluruh dana untuk menutupi risiko dikumpulkan oleh peserta sendiri (Kasim, 2012). Dengan demikian, kontrak polis asuransi syariah menempatkan peserta sebagai pihak yang menanggung risiko (Trakic, 2013). Oleh karena itu, dana yang terkumpul dan digunakan oleh peserta harus dikelola baik dari segi administrasi maupun investasi. Kemudian, peserta memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi untuk bertindak sebagai operator yang bertugas mengelola dana dengan baik. Dengan demikian, posisi perusahaan asuransi syariah hanya sebagai pengelola atau operator, bukan pemilik dana (Kasim, 2012). Sebagai pengelola atau operator, perusahaan asuransi hanya mengelola dana peserta dan tidak dapat menggunakan dana tersebut tanpa menerima kuasa dari peserta. Dengan demikian, unsur kekaburan (gharar), perjudian (maysir), bunga (riba), dan suap (risywah) hilang (Choudhury dan Harahap, 2009).

Konsep mudharabah adalah sejenis akad kemitraan antara dua orang atau lebih yang mewajibkan pemilik modal (nasabah asuransi) untuk menyerahkan sejumlah uang (premi) kepada perusahaan asuransi (mudharib) untuk dikelola (Kasim, 2012). Dana yang dikumpulkan oleh perusahaan asuransi diinvestasikan untuk keuntungan. Pada gilirannya, keuntungan ini dibagi antara perusahaan asuransi dan pelanggan sesuai dengan persentase (nisbah) yang disepakati di awal perjanjian (konsep bagi hasil) (Amin dan Isa, 2008). Konsep mudharabah memiliki konsekuensi hilangnya unsur bunga (riba), karena konsep ini berfokus pada bagi hasil, bukan bunga (riba) (Trakic, 2013). Islam tidak membolehkan bunga (riba) karena itu haram (ilegal) (Choudhury dan Harahap, 2009).

Bisnis asuransi syariah terdiri dari dua jenis yaitu asuransi jiwa syariah dan asuransi umum syariah. Asuransi jiwa syariah adalah jenis asuransi yang menjamin kematian atau jiwa tertanggung karena kecelakaan atau sakit (Husin et al., 2016), dan asuransi umum syariah adalah jenis asuransi yang menjamin efek kerugian yang timbul dari kejadian fisik yang tidak terduga, seperti bencana alam, tabrakan, pencurian dan sejenisnya (Husin et al., 2016).

### Tinjauan Hukum Asuransi Syariah

#### 1. Al-Quran

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوْا اللّٰهَ وَتَنْظُرُوْا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ  
وَاتَّقُوا اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertakwalah kepada Allah sesungguhnya Allah Maha Mengetahui yang kamu kerjakan.”(al-Hasyr: 18)

#### 2. Hadist

Diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a. Rasulullah SAW bersabda:

“Barangsiapa yang menghilangkan kesulitan duniawinya seorang mukmin, maka Allah SWT akan menghilangkan kesulitannya pada hari kiamat, barangsiapa yang mempermudah kesulitan seseorang, maka Allah SWT akan mempermudah urusan dunia dan akhirat”. (HR.Muslim)

#### 3. Fatwa DSN MUI

Fatwa DSN MUI No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Asuransi Syariah menyatakan bahwa asuransi diperbolehkan. Selain itu, akad yang digunakan dalam asuransi syariah harus sesuai dengan kesepakatan awal.

### Produk Asuransi Syariah

#### 1. Takaful Baituna.

Takaful baituna adalah produk takaful yang melindungi rumah dari risiko kebakaran yang dilengkapi dengan perangkat perlindungan ekstra untuk sekeluarga. Misal karena musibah gempa bumi, letusan gunung berapi, tsunami, banjir, angin topan, badai.

2. Takaful Surgaina adalah produk takaful yang memberikan perlindungan terhadap kerugian finansial dan santunan akibat kecelakaan yang diderita oleh peserta, yang mengakibatkan meninggal dunia, menderita cacat badan, dan juga biaya pemakaman peserta.
3. Takaful Abror adalah produk takaful yang menggantikan kerugian atas kendaraan bermotor yang disebabkan musibah kecelakaan, pencurian serta tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga.
4. Asuransi motor syariah takaful Ansor, yaitu produk Takaful untuk sepeda motor atas risiko kehilangan dan kecelakaan dengan tambahan asuransi jiwa.
5. Takaful Rekayasa  
Takaful rekayasa adalah produk takaful yang mengganti kerugian atas kehilangan atau kerusakan dalam sebuah proyek rekayasa (konstruksi atau pemasangan), peralatan dan mesin akibat kejadian yang tiba-tiba dan tidak terduga sehingga menyebabkan kerugian kepada peserta (prinsipal, kontraktor atau pemilik peralatan).
6. Takaful Pengangkutan Kapal  
Produk takaful yang mengganti kerugian, kerusakan atau kehilangan obyek asuransi selama dalam pengangkutan dari tempat asal sampai ke tempat tujuan.
7. Takaful Rangka Kapal. Produk takaful yang mengganti kerugian atas risiko kehilangan atau kerusakan: rangka kapal dan atau mesinnya, freight (uang tambahan), disbursement selama dalam pengoperasian kapal tersebut. Program Takaful yang mengganti kerugian atas risiko kehilangan atau kerusakan: rangka kapal dan atau mesinnya, freight (uang tambahan), disbursement selama dalam pengoperasian kapal tersebut.
8. Takaful Surety Bond. Adalah asuransi yang menggantikan kerugian investor.
9. Asuransi Kebakaran syariah
  - a. Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia (PSAKI). Mengganti kerugian atas kerusakan harta benda dan atau kepentingan yang diasuransikan akibat risiko yang ditimbulkan oleh musibah kebakaran, ledakan, petir, kejatuhan pesawat terbang dan asap yang berasal dari harta benda yang dipertanggungkan.
  - b. Polis Property/Industrial All Risk (Munich Re). Mengganti kerugian atas kerusakan harta benda dan atau kepentingan yang diasuransikan akibat risiko yang ditimbulkan oleh musibah kebakaran, ledakan, petir, kejatuhan pesawat terbang dan asap yang berasal dari harta benda yang dipertanggungkan.

## **METODELOGI PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode analisis data literatur review yang sistematis dimana buku-buku dan literatur-literatur lainnya dicari sesuai dengan tema yang sudah ditetapkan. Artikel-artikel, data dan buku-buku tersebut kemudian di review sedemikian rupa sehingga dapat menghasilkan hasil penelitian berikut juga kesimpulan penelitian yang disesuaikan dengan pertanyaan-pertanyaan penelitian dalam artikel.



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Eksistensi Asuransi Syariah

Saat ini perkembangan industri syariah di Indonesia mulai menunjukkan peningkatannya, seiring dengan banyaknya pertumbuhan perusahaan asuransi syariah. Hal ini didorong juga dengan adanya peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentang pemisahan Unit Usaha Syariah (UUS) perusahaan asuransi menjadi perusahaan sendiri paling lambat akhir Oktober 2024. Data dari OJK sampai dengan Desember 2018 ada 48 UUS, terdiri dari 22 UUS asuransi jiwa, 24 UUS asuransi umum dan 2 UUS reasuransi (<https://keuangan.kontan.co.id>). Pengelolaan kontribusi atau di asuransi konvensional dikenal dengan premi, merupakan kewajiban perusahaan asuransi syariah yang harus dilakukan sesuai amanah, agar kepercayaan yang sudah diberikan oleh pemegang polis dapat dijalankan dengan prinsip syariah. Menurut data OJK (TribunNew.com.17 Mei 2019) kontribusi ini meningkat dari tahun 2016 Rp 12, 2 triliun, 2017 Rp 14 triliun dan 2018 Rp 15,3 triliun. Di tahun ini hingga Maret 2019 mencapai hampir Rp 4 triliun. Hal ini menunjukkan minat dari masyarakat untuk pembayaran kontribusi bertambah seiring dengan peningkatan pemahaman pengetahuan syariah. Di dalam perjanjian di antara para pemegang polis, semua peserta akan menyetorkan sejumlah dana dan dana ini akan dikelola oleh perusahaan asuransi, keuntungan akan diberikan kepada para pemegang polis dan pihak pengelola secara merata. Hal ini yang membedakan dengan asuransi konvensional. Berdasarkan prinsip syariah tersebut pengelola asuransi harus menjalankan operasionalnya secara profesional, sehingga kepercayaan masyarakat akan meningkat. Perusahaan asuransi harus dapat menarik minat masyarakat dengan memberikan penjelasan tentang manfaat asuransi.

Asuransi syariah di Indonesia sudah berjalan selama 22 (dua puluh dua) tahun semenjak pertama kali didirikan pada tahun 1994 yaitu dengan diresmikannya PT. Takaful Keluarga. Dibandingkan dengan asuransi konvensional yang sudah beroperasi sejak tahun 1912 dengan berdirinya asuransi Bumiputera maka usia asuransi syariah masih tergolong relative muda. Melihat pertumbuhannya sampai saat ini menunjukkan betapa besar peluang asuransi syariah untuk lebih berkembang lagi. (Nurul Ichsan, 2016). Perkembangan asuransi Syariah bisa dikatakan signifikan. Perkembangan ini bisa dilihat dari prestasi yang diraih oleh perusahaan asuransi syariah yang ada. Tahun 2018 data perusahaan asuransi syariaiah terbaik terdiri dari Asuransi Tafakul, Asuransi Tafakul, Allianz Syariah (Alliza) Allianz Syariah, PRU Syariah, Asuransi Syariah Manulife, Asuransi Sinar Mas Syariah, Asuransi Syariah Panin, Asuransi Syariah Central Jaya (CARlisya) dan Asuransi Syariah BNI Life. (<https://www.prosesbayar.com/asuransi-syariah-terbaik/>)

### Faktor yang Mendukung Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia

#### 1. Jumlah Unit Asuransi Syariah yang Meningkat

Meningkatnya perusahaan asuransi yang membuat unit syariah beroperasi secara penuh. Selain itu, banyak perusahaan asing yang juga ikut membuat unit asuransi syariah, seperti Allianz Syariah, PRUSyariah, Manulife,

dan AIA. Hal ini membantu nasabah dalam memberikan banyak pilihan produk dan juga meningkatkan kesadaran nasabah akan adanya produk asuransi syariah.

## 2. Meningkatnya Tenaga Pemasaran Asuransi Syariah

Tenaga pemasar berperan penting dalam mengenalkan asuransi Syariah kepada masyarakat, karena hingga saat ini hambatan terbesar yang dihadapi oleh perkembangan keuangan syariah merupakan rendahnya kesadaran dan pengetahuan masyarakat terkait dunia keuangan. Oleh karena itu, tenaga pemasar memiliki peran dalam mengenalkan serta memberikan edukasi kepada masyarakat umum terkait produk dan manfaat yang mereka dapat dari Asuransi Syariah. Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) menyatakan bahwa hingga bulan Juni 2016, lebih dari 250.000 tenaga pemasar yang sudah memiliki sertifikasi agen Asuransi Jiwa Syariah.

## 3. Adanya Regulasi yang Jelas

Perkembangan Asuransi Syariah juga harus didukung oleh regulasi yang menjamin kepastian hukum kegiatan asuransi syariah. Adapun hukum yang mencakup ketentuan asuransi syariah, sebagai berikut; Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian; Peraturan Pemerintah No. 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah No. 63 Tahun 1992; Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 421/KMK.06/2003 tanggal 30 September 2003 tentang Penilaian Kemampuan dan Kepatutan bagi Direksi dan Komisaris Perusahaan Perasuransian; Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 422/KMK.06/2003 tanggal 30 September 2003 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi; Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 423/KMK.06/2003 tanggal 30 September 2003 tentang Pemeriksaan Perusahaan Perasuransian; Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 424/KMK.06/2003 tanggal 30 September 2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi; Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 426/KMK.06/2003 tanggal 30 September 2003 tentang Perizinan Usaha Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.

## 4. Peningkatan Pengetahuan Keuangan di Masyarakat

Berkembangnya edukasi terkait produk asuransi syariah ini mulai meningkat di berbagai kalangan, sehingga akan menarik minat masyarakat dalam mengetahui konsep keuangan syariah, khususnya asuransi syariah. Dengan mengetahui konsep dari asuransi syariah, diharapkan masyarakat memiliki pengetahuan terkait produk-produk yang ditawarkan. Dengan demikian, mereka dapat mengetahui keunikan masing-masing dari produk dan memilih produk yang paling tepat bagi mereka.

### **Cara memperluas dan mengembangkan pasar asuransi syariah**

Dengan adanya perkembangan jumlah lembaga takaful atau asuransi syariah di Indonesia semakin mendorong adanya persaingan dari masing masing lembaga. Lembaga asuransi didorong untuk dapat menjadi lebih unggul antara satu dengan yang lainnya. Dengan menggunakan strategi yang tepat, lembaga asuransi akan dapat menjangkau pasar yang belum terserap secara sempurna. Arti Strategi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah siasat perang, ilmu siasat perang, rencana





yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran. Strategi menurut Sofyan (2015) adalah suatu rencana kegiatan yang menyeluruh yang disusun secara sistematis dan berlaku umum (Sofyan, 2015).

Strategi berkaitan dengan pengambilan keputusan besar yang mempengaruhi arah bisnis jangka panjang. Drummond (2001) menyatakan keputusan bisnis utama ditentukan oleh sifatnya yang strategis, dan cenderung berfokus pada hal-hal berikut :

- a. Definisi bisnis yaitu pemimpin bisnis perlu menentukan ruang lingkup (atau jangkauan) dari kegiatan organisasi dan menentukan pasar di mana organisasi akan bersaing,
- b. Kompetensi inti yaitu organisasi harus kompetitif sekarang dan di masa depan,
- c. Pendekatan integratif, yaitu strategi memiliki dampak yang luas dan oleh karena itu mempengaruhi semua area fungsional dalam organisasi.
- d. Konsistensi pendekatan yaitu arah strategis harus tetap konstan.

Perencanaan tentang keputusan bisnis erat kaitannya dengan hasil analisis kondisi internal dan eksternal dari sebuah aktivitas bisnis. Dalam konteks asuransi syariah juga diperlukan adanya pemahaman akan kondisi internal dari lembaga asuransi serta kondisi target pasar yang hendak di jangkau hal ini karena kedua faktor tersebut senantiasa berinteraksi satu sama lain.

#### A. Pengembangan berbasis penguatan internal lembaga.

Sebagai lembaga yang memiliki spesifikasi segmen pasar dan jenis layanan, lembaga asuransi syariah dapat menjadikan keunikan tersebut sebagai nilai tambah yang dapat dimaksimalkan. Terdapat beberapa hal yang dapat dimaksimalkan oleh manajemen dalam rangka memperluas layanan dan jangkauan pasar dari asuransi syariah itu sendiri. Pertama adalah kondisi personalia dari lembaga asuransi tersebut. Kondisi personalia merupakan suatu keadaan yang menjelaskan tata cara kerja ataupun karyawan di sebuah perusahaan sampai kegiatan perusahaannya dapat berjalan dengan lancar, dengan tujuan agar setiap bagian dapat melakukan tanggungjawabnya dengan baik. Hal ini diperkuat dengan hasil penelitian dari Tinnafisah (2021) yang menyatakan bahwa kualitas agen berpengaruh positif terhadap minat nasabah.

Kedua adalah layanan produk yang bervariasi dan sesuai dengan prinsip syariah. Layanan yang semakin berkembang tentu akan dapat memperluas pasar yang sebelumnya diambil oleh lembaga asuransi. Penelitian oleh Lindiawatie dan Shahreza (2021) menyatakan bahwa produk yang bervariasi akan menarik minat pasar. Hal ini diperkuat oleh hasil penelitian dari Belianti *et al* (2020) yang menyatakan bahwa jenis produk terbukti berpengaruh terhadap minat nasabah millennial.

Ketiga adalah mempertahankan nilai syariah dan integritas dari lembaga asuransi. Konsep asuransi syariah yang memiliki keunggulan dalam memenuhi rasa keadilan merupakan peluang untuk berkembang, misalnya dengan adanya konsep bagi hasil dalam asuransi syariah dimana jumlah yang dibagi sesuai dengan proporsi hasil yang didapat sehingga tidak ada yang dirugikan (Hasanah, 2013). Dengan adanya bagi hasil dapat membuat perusahaan asuransi syariah bertahan terhadap krisis ekonomi tahun 1997, oleh karena itu sudah banyak

perusahaan asuransi konvensional yang mulai melirik produk asuransi syariah (Ascarya, 2013). Konsep yang sesuai dengan syariah dan bersifat universal dapat menjadikan asuransi syariah tidak hanya akses oleh negara yang berpenduduk mayoritas muslim saja melainkan di negaranegara yang non muslim.

#### B. Pengembangan dengan kondisi eksternal lembaga.

Kondisi eksternal lembaga asuransi erat kaitannya dengan kondisi segmen pasar dan persaingan sesama lembaga yang ada. Hal pertama yang dapat dituju adalah tingkat literasi akan produk syariah di masyarakat menjadi salah satu hal yang ditingkatkan oleh lembaga asuransi. Melalui edukasi secara berkala kepada masyarakat diharapkan akan mendorong masyarakat untuk dapat memilih dan beralih pada produk syariah. Lembaga asuransi memiliki peluang yang besar mengingat Indonesia adalah negara dengan mayoritas penduduknya adalah muslim (Ichsan, 2019). Oleh karenanya sarana edukasi kepada calon pelanggan menjadi penting. Penelitian dari Akhter dan Hussein (2012) menyatakan bahwa tingkat pengetahuan berpengaruh akan kesadaran dalam memilih produk asuransi syariah.

Faktor eksternal kedua adalah keputusan untuk melakukan promosi, baik pada produk maupun pada profil lembaga asuransi itu sendiri. Husin *et al* (2016) menyatakan peran dari sarana pemasaran online, *word of mouth* dan norma subjektif terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah dalam melakukan keputusan asuransi. Hasil serupa juga ditunjukkan oleh penelitian dari Sari *et al* (2021) yang menyatakan bahwa salah satu hal yang menghambat sebuah lembaga asuransi berkembang adalah kurangnya promosi baik melalui TV, radio dan saluran pemasaran lainnya.

### **Peran Pemerintah Dalam Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia**

Dalam upaya peningkatan dan perkembangan asuransi syariah, ada dua pendekatan yang bisa dilakukan yaitu button up dan top down. Button up merupakan upaya yang dilakukan oleh pihak di luar pemerintah untuk mengembangkan ekonomi syariah. Yang dalam hal tersebut, industri asuransi syariah akan terintegrasi dengan ekosistem ekonomi dan keuangan syariah lainnya. Sedangkan top down adalah upaya peran dari pihak pemerintah untuk mengembangkan asuransi syariah secara langsung maupun tidak langsung.

Salah satu peran penting pemerintah adalah dalam penetapan kebijakan Undang-Undang yang mengatur mengenai kegiatan dalam asuransi syariah. Pemerintah mengeluarkan UU 40/2014 (1) Pasal 57 ayat (2) yang menyebutkan bahwa Menteri menetapkan kebijakan umum dalam rangka pengembangan pemanfaatan asuransi dan reasuransi untuk mendukung perekonomian nasional. Berdasarkan pasal tersebut, kebijakan umum dalam rangka pengembangan pemanfaatan asuransi dan reasuransi untuk mendukung perekonomian nasional meliputi hal kepemilikan asing atas Perusahaan Perasuransian, peningkatan kapasitas asuransi, asuransi syariah, reasuransi, dan reasuransi syariah dalam negeri, serta pemberian fasilitas fiskal kepada perseorangan, rumah tangga, dan/atau usaha mikro, kecil, dan menengah.

Berdasar UU di atas pada pasal 37, pemerintah mendorong peningkatan asuransi dan reasuransi, baik dari sektor konvensional maupun sektor syariah. Hal ini

ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pertanggung dalam negeri, melalui langkah-langkah seperti berikut:

- a. Membentuk perusahaan reasuransi baru
- b. Menggabungkan beberapa badan usaha milik negara yang bergerak di bidang perasuransian dan menugaskan perusahaan hasil penggabungan tersebut menjadi perusahaan reasuransi
- c. Memberikan fasilitas untuk pembentukan pool atau konsorsium asuransi untuk risiko tertentu, misalnya risiko bencana alam
- d. Menghindari pengenaan pajak berganda terhadap industri perasuransian

Pemerintah memiliki peran yang sangat besar dalam membantu perkembangan industri asuransi syariah. Maka, para pelaku asuransi syariah berharap bahwa pemerintah bisa menerapkan aturan main yang sama, antara asuransi konvensional dengan asuransi syariah. Hal ini dilakukan oleh pemerintah melalui Amandemen PP 14/ 2018 tentang Kepemilikan Asing pada Perusahaan Perasuransian pada Januari 2020 yang memungkinkan perusahaan asuransi melakukan pemisahan antara unit syariah dengan induk yang ditetapkan maksimal pada tahun 2024.

Dengan adanya pemisahan antara unit syariah dan konvensional, diharapkan sektor asuransi syariah bisa lebih leluasa dalam melakukannya. Misalkan dengan mengizinkan underlying sukuk diasuransikan ke asuransi syariah. Sukuk memiliki bermacam underlying, seperti bangunan, tanah dan lain-lain. Dengan underlying tersebut diasuransikan ke asuransi syariah, instrumen investasi asuransi syariah bisa bertambah dan pertumbuhan asuransi syariah juga bisa meningkat.

Pemerintah memberi dukungan lagi kepada sektor keuangan syariah dengan munculnya Peraturan Presiden Nomor 28 Tahun 2020 tentang Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). Lahirnya KNEKS memberikan dorongan positif terhadap perkembangan asuransi syariah di Indonesia. Tugas utama KNEKS adalah mempercepat, memperluas dan memajukan pengembangan ekonomi dan keuangan syariah dalam rangka mendukung ketahanan ekonomi nasional. Tugas tersebut dijalankan dengan melakukan pengembangan dan perluasan usaha syariah melalui pembentukan pusat-pusat inkubasi pengusaha syariah di berbagai daerah. Dengan adanya KNEKS, iklim dalam asuransi syariah akan semakin membaik dan pasarnya bisa semakin meluas karena pemerintah bersinergi untuk menciptakan program yang progresif untuk pengembangan industri keuangan syariah.

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia juga didukung dengan adanya Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). AASI menjadi wadah bagi perusahaan asuransi syariah dan perusahaan reasuransi syariah di Indonesia, yang mana menjembatani berbagai pihak yang berkepentingan seperti ulama, pemerintah, lembaga keuangan syariah, dan masyarakat. Dengan begitu, sinergi untuk pengembangan asuransi syariah dari pemerintah dan lembaga independen akan semakin mendorong perluasan ekosistem asuransi syariah di Indonesia.

## **KESIMPULAN**

Asuransi syariah adalah suatu usaha antara sejumlah orang/pihak untuk saling melindungi dan membantu melalui penanaman harta dan/atau dana (tabarru') yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (pertunangan) sesuai dengan hukum Islam. Mayoritas penduduk negara Indonesia

adalah muslim, sehingga sudah seharusnya Indonesia berpotensi dalam mendorong perkembangan industri keuangan syariah, khususnya asuransi syariah. Perkembangan industri Syariah di Indonesia semakin meningkat seiring meningkatnya pertumbuhan perusahaan asuransi syariah. Hal ini didukung oleh adanya peraturan resmi dari Otoritas Jasa Keuangan terkait Unit Usaha Syariah (UUS) perusahaan asuransi menjadi perusahaan sendiri.

Meningkatnya jumlah unit serta tenaga pemasaran asuransi syariah membantu mengenalkan pengetahuan terkait asuransi syariah kepada masyarakat luas. Selain itu, asuransi syariah memerlukan dukungan dari regulasi pemerintah dalam memastikan hukum setiap kegiatannya. kurangnya literasi masyarakat Indonesia terhadap konsep dan manfaat asuransi syariah membuat mereka tidak menggunakan produk tersebut. oleh karena itu, penting bagi perusahaan asuransi syariah memiliki strategi dalam meluaskan dan mengembangkan pasar asuransi syariah, yaitu dengan memerhatikan kualitas agen yang mengenalkan produknya kepada nasabah. Kedua, dengan membuat varian layanan produk asuransi syariah sehingga perkembangannya semakin cepat dan menarik minat nasabah. Ketiga adalah mempertahankan aspek-aspek syariah dan integritas, seperti rasa keadilan, dari lembaga asuransi. Lalu, adanya dukungan dari pemerintah sangat membantu proses pelaksanaan perkembangan asuransi syariah, seperti adanya Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Hal ini membantu perusahaan asuransi Syariah dalam meluaskan lingkungan yang sadar akan pengetahuan terkait asuransi syariah. Dengan demikian, potensi perkembangan asuransi syariah di Indonesia sudah besar, Hal ini dibuktikan dengan adanya faktor-faktor pendukung dan strategi dalam mengembangkan asuransi syariah kepada masyarakat, yang didorong dengan adanya peran pemerintah dalam membuat aturan resmi yang menjamin kegiatan asuransi syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akhter, W., & T. Hussain. (2012). Takaful Standards and Customer Perceptions Affecting Takaful Practices in Pakistan: A Survey. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. 5 (3): 229-240. doi: 10.1108/17538391211255214
- Ascarya (2013) 'Solutions to Prevent Financial Crisis in Islamic Economic Perspective: ANP Approach', (November). doi: 10.13033/isahp.y2013.078.
- Belianti, L., Alim, F. A. and Awaliyah, H. (2020) 'Milenial Interests on Islamic Insurance: the Role of Mobile Service and Satisfaction', *Airlangga International Journal of Islamic Economics and Finance*, 2(2), p. 123. doi: 10.20473/aijief.v2i2.20660.
- Drummond, G. & J. E. 2001. *Strategic Marketing Planning and Control* (Second Edition). Chartered Institute of Marketing
- Handayani, T., & Fathoni, M. A. (2019, August). Persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah. In *Proceeding of Conference on Islamic Management, Accounting, and Economics* (Vol. 2, pp. 127-132).



- Hasanah, R., Hamdani, I., & Hakiem, H. (2018). Tinjauan Terhadap Proses Klaim Asuransi Jiwa Kumpulan Pada PT. Asuransi Syariah Keluarga Indonesia. *Ekonomi Islam*, 9(2), 211-225.
- Hasanah, U. (2013) 'Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam', *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM*, 8(18), pp. 151–177. doi: 10.20885/iustum.vol8.iss18.art11.
- Husin, M.M., N. Ismail., & A.A. Rahman. (2016). The Roles of Mass Media, Word of Mouth and Subjective Norm in Family Takaful Purchase Intention. *Journal of Islamic Marketing*. 7 (1): 42-58
- Ichsan, N. (2016). Peluang Dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah. *Ekonomi Islam*, 7(2), 131-156.6
- Ichsan, N. (2019) 'Peluang dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah', *Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1), pp. 1–107. Available at: <http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/4820>.
- Lindiawatie and Shahreza, D. (2021) 'Strategi Akselerasi Insurtech Syariah Meningkatkan Nasabah Pengguna Asuransi di Indonesia ( Studi Kasus Startup YukTakaful )', 6(December), pp. 73–85.
- Ramadhani, H. (2015). Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia. *Al-Tijary*, 57-66.
- Sari, N., Maulana, H. and Kusuma, M. F. (2021) 'Analisis Swot Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Bumiputera di Aceh', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(1), p. 130. doi: 10.29040/jiei.v7i1.1442.
- Sofyan, I. 2015. Manajemen Strategi. Graha Ilmu
- Tinnafisah, N. F. (2021) *PENGARUH PERAN AGEN TERHADAP MINAT NASABAH ASURANSI SYARIAH DI KANTOR PRUDENTIAL PONOROGO*. INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO.