

MENJEMBATANI GENERASI: MERANCANG PRODUK ASURANSI SYARIAH YANG MENJAWAB KEBUTUHAN MILENIAL DAN MASA DEPAN

M. Alief Fikri Dzikriansyah¹

¹Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
Email: ¹malieffikridzikriansyah@mhs.uingusdur.ac.id

Abstract

The development of sharia insurance in Indonesia is quite positive and has many enthusiasts because the majority of Indonesia's population is Muslim. Sharia insurance, also known as takaful or tadhmun, is an effort to protect each other and help each other among policy holders (participants) which is carried out through the collection and management of tabarru' funds which provide return patterns to face certain risks through appropriate contracts (engagements). with Islamic sharia. Millennials, defined as individuals born between 1981 and 1996, are a large generation and have significant influence on various sectors, including the insurance industry. The author uses this type of study in the form of a library survey (library research), namely research using data collection techniques through the study of literature, books, magazines and others that are considered according to this research. It can be concluded that by understanding the characteristics and needs of millennials, and utilizing technology and innovation, the sharia insurance industry can provide comprehensive financial solutions and in accordance with Islamic values for the millennial generation and the future.

Keywords: Sharia insurance, Millennial generation, Products

PENDAHULUAN

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia cukup positif dan memiliki banyak peminat karena mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam. Asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong antar Peserta asuransi. Pola pengembalian untuk menghadapi risiko dalam asuransi syariah menggunakan sistem akad (kontrak) sesuai dengan syariat Islam.

Industri asuransi syariah di Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang. Hal ini didorong oleh pertumbuhan populasi muslim yang signifikan dan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi. Namun, industri asuransi syariah masih menghadapi beberapa tantangan, salah satunya adalah penetrasi pasar yang masih rendah di kalangan generasi milenial.

Meskipun demikian, masih terdapat beberapa tantangan yang dihadapi industri asuransi syariah, salah satunya adalah rendahnya penetrasi pasar di kalangan milenial. Generasi milenial merupakan kelompok populasi yang besar dan memiliki

¹ Corresponding author : malieffikridzikriansyah@mhs.uingusdur.ac.id

potensi pasar yang besar bagi industri asuransi syariah. Namun, milenial memiliki kebutuhan dan karakteristik yang berbeda dengan generasi sebelumnya. Oleh karena itu, diperlukan produk asuransi syariah yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan milenial.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang produk asuransi syariah yang dapat menjembatani generasi, yaitu produk yang dapat menjawab kebutuhan milenial saat ini dan di masa depan. Produk ini diharapkan dapat membantu meningkatkan penetrasi pasar asuransi syariah di kalangan milenial dan mendorong pertumbuhan industri asuransi syariah secara keseluruhan.

TINJAUAN PUSTAKA

Asuransi Syariah

Asuransi syariah, juga dikenal sebagai takaful atau tadhmun, adalah sebuah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara para pemegang polis (peserta) yang dilakukan melalui pengumpulan dan pengelolaan dana tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah Islam.

Asuransi syariah menggunakan prinsip sharing of risk, dimana risiko dari satu orang/pihak dibebankan kepada seluruh orang/pihak yang menjadi pemegang polis, sedangkan asuransi konvensional menggunakan sistem transfer of risk dimana risiko dari pemegang polis dialihkan kepada perusahaan asuransi. Dapat dikatakan bahwa peran perusahaan asuransi syariah adalah melakukan pengelolaan operasional dan investasi dari sejumlah dana yang diterima dari pemegang polis, berbeda dengan perusahaan asuransi konvensional yang bertindak sebagai penanggung risiko. Akad yang digunakan dalam asuransi syariah menggunakan prinsip tolong-menolong antara sesama pemegang polis dan perwakilan/kerja sama pemegang polis dengan perusahaan asuransi syariah, sedangkan akad yang digunakan oleh asuransi konvensional berdasarkan prinsip pertukaran (jual-beli).

Pada dasarnya, baik asuransi konvensional maupun asuransi syariah memiliki keunggulan atau kekurangan masing-masing sehingga pemilihan produk asuransi dikembalikan kepada konsumen sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masing-masing. Namun pada kesempatan kali ini yuk kita ketahui lebih lanjut mengenai keunggulan asuransi syariah:

1. Pengelolaan dana menggunakan prinsip syariah Islami

Hal ini menjadi salah satu perbedaan yang cukup signifikan antara asuransi konvensional dan asuransi syariah dimana pengelolaan dana oleh perusahaan asuransi syariah harus memenuhi prinsip-prinsip syariah. Sebagai contoh, dana tersebut tidak dapat diinvestasikan pada saham dari emiten yang memiliki kegiatan usaha perdagangan/jasa yang dilarang menurut prinsip syariah, termasuk perjudian atau kegiatan produksi dan distribusi barang dan jasa haram berdasarkan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).

2. Transparansi pengelolaan dana pemegang polis

Pengelolaan dana oleh perusahaan asuransi syariah dilakukan secara transparan, baik terkait penggunaan kontribusi dan surplus underwriting maupun pembagian hasil investasi. Pengelolaan dana tersebut bertujuan untuk mengoptimalkan keuntungan bagi pemegang polis secara kolektif maupun secara individu.

3. Pembagian keuntungan hasil investasi

Hasil investasi yang diperoleh dapat dibagi antara pemegang polis (peserta), baik secara kolektif dan/atau individu, dan perusahaan asuransi syariah, sesuai dengan akad yang digunakan. Hal ini berbeda dengan perusahaan asuransi konvensional yang hasil investasinya merupakan milik perusahaan asuransi, kecuali untuk produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi.

4. Kepemilikan dana

Pada asuransi konvensional, seluruh premi yang masuk adalah menjadi hak milik perusahaan asuransi, kecuali premi pada produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi yang terdapat bagian dari premi yang dialokasikan untuk membentuk investasi/tabungan pemegang polis. Sedangkan di asuransi syariah, kontribusi (premi) tersebut sebagian menjadi milik perusahaan asuransi syariah sebagai pengelola dana dan sebagian lagi menjadi milik pemegang polis secara kolektif atau individual.

5. Tidak berlaku sistem 'dana hangus'

Dana kontribusi (premi) yang disetorkan sebagai tabarru' dalam asuransi syariah tidak hangus meskipun tidak terjadi klaim selama masa perlindungan. Dana yang telah dibayarkan oleh pemegang polis tersebut akan tetap diakumulasikan di dalam dana tabarru' yang merupakan milik pemegang polis (peserta) secara kolektif.

6. Adanya alokasi dan distribusi surplus underwriting

Dalam sektor asuransi syariah, dikenal istilah surplus underwriting yaitu selisih lebih dari total kontribusi pemegang polis ke dalam dana tabarru' setelah ditambah recovery klaim dari reasuransi dikurangi pembayaran santunan/klaim, kontribusi reasuransi, dan penyisihan teknis, dalam satu periode tertentu. Pada asuransi konvensional, seluruh surplus underwriting ini menjadi milik perusahaan asuransi sepenuhnya namun dalam asuransi syariah surplus underwriting tersebut dapat dibagikan ke dana tabarru', pemegang polis yang memenuhi kriteria, dan perusahaan asuransi sesuai dengan persentase yang ditetapkan di dalam polis.

Untuk produk asuransi syariah, saat ini yang tersedia sangat beragam dan jenisnya hampir sama dengan yang biasa Sobat Sikapi temukan di asuransi konvensional. Secara umum, produk asuransi tersebut dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Produk asuransi syariah yang memberikan manfaat berupa santunan atau penggantian jika terjadi musibah, misalnya meninggal dunia, sakit, kecelakaan, kerusakan dan/atau kehilangan harta benda.

2. Produk asuransi yang memberikan manfaat asuransi berupa santunan jika peserta meninggal dunia dan manfaat berupa hasil investasi. Pada produk ini, sebagian kontribusi atau premi yang dibayarkan oleh peserta akan dialokasikan untuk dana tabarru' dan sebagian lainnya dialokasikan menjadi investasi peserta.

Generasi Milenial

Milenial, yang didefinisikan sebagai individu yang lahir antara tahun 1981 dan 1996, merupakan generasi yang besar dan memiliki pengaruh signifikan terhadap berbagai sektor, termasuk industri asuransi. Memahami kebutuhan dan karakteristik unik milenial sangatlah penting bagi perusahaan asuransi syariah untuk merancang produk yang sesuai dan menarik minat mereka

Menurut Yuswohady dalam artikel *Millennial Trends* (2016) Generasi milenial (Millennial Generation) adalah generasi yang lahir dalam rentang waktu awal tahun 1980 hingga tahun 2000. Generasi ini sering disebut juga sebagai Gen-Y, Net Generation, Generation WE, Boomerang Generation, Peter Pan Generation, dan lain-lain. Mereka disebut generasi milenial karena merekalah generasi yang hidup di pergantian milenium. Secara bersamaan di era ini teknologi digital mulai merasuk ke segala sendi kehidupan.

Berdasarkan hasil penelitian dari Lancaster & Stillman (2002) Generasi Y dikenal dengan sebutan generasi millennial atau milenium. Ungkapan generasi Y mulai dipakai pada editorial koran besar Amerika Serikat pada Agustus 1993. Generasi ini banyak menggunakan teknologi komunikasi instan seperti email, SMS, instant messaging dan media sosial seperti facebook dan twitter, IG dan lain-lain, sehingga dengan kata lain generasi Y adalah generasi yang tumbuh pada era internet booming.

Berdasarkan definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa generasi milenial adalah generasi yang lahir diantara tahun 1980-2000 saat terjadi kemajuan teknologi yang pesat. Jika dilihat dari kelompok umur, generasi milenial merupakan generasi yang saat ini berusia dikisaran 15-34 tahun

Karakteristik Generasi Milenial

Berdasarkan literatur dari artikel Hitss.com, diketahui ada beberapa macam karakteristik dari generasi milenial yaitu:

- a) Milenial lebih percaya user generated content (UGC) daripada informasi searah
- b) Milenial lebih memilih ponsel dibanding TV
- c) Milenial wajib punya media sosial
- d) Milenial kurang suka membaca secara konvensional
- e) Milenial cenderung tidak loyal namun bekerja efektif
- f) Milenial cenderung melakukan transaksi secara cashless
- g) Milenial lebih tahu teknologi dibanding orang tua mereka
- h) Milenial memanfaatkan teknologi dan informasi
- i) Milenial cenderung lebih malas dan konsumtif, dan lain-lain.

METODE PENELITIAN

Sehingga penelitian ini dapat dilakukan secara sistematis penulis menggunakan tipe Kajian ini berbentuk survei Perpustakaan (library research), yaitu Penelitian menggunakan teknik pengumpulan data melalui studi literatur, Buku, majalah dan lain-lain yang dianggap menurut penelitian ini. Dalam menganalisis data, penulis memilih untuk menggunakan analisis teknis deskriptif, yaitu cara untuk memecahkan masalah dengan mengumpulkan, menyusun, dan mengklarifikasi data yang ada saat ini melalui studi penelitian sastra dengan membaca dan mencatat isi buku yang bersangkutan dengan pemanfaatan asuransi syariah dan peraturan perundang-undangan secara rinci meliputi: mengumpulkan data, mengolah data, menganalisis data, dan mereview data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

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. 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. 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.

Dalam asuransi syariah terdapat dua akad yaitu: akad tabarru' yang bermakna hibah dalam kebaikan atau sumbangan, akad tijarah (mudharabah) yang dimana dana yang didapatkan akan diinvestasikan perusahaan dan risikonya akan ditanggung secara bersama-sama. Produk Asuransi Syariah terdiri dari beberapa produk yaitu:

1. Asuransi jiwa syariah, ialah suatu perlindungan yang disediakan dalam bentuk finansial untuk menghadapi kemungkinan terjadinya kecelakaan atau kematian yang melanda anggota di masa yang akan datang.
2. Asuransi kesehatan syariah, pada dasarnya menjamin akan memberikan manfaat terhadap suatu hal yang terjadi akibat kecelakaan, penyakit atau kerugian-kerugian lain.

3. Asuransi pendidikan syariah, merupakan produk asuransi bagi para rakyat agar dapat jaminan pendidikan dari sekolah dasar hingga ke perguruan tinggi.
4. Asuransi kerugian syariah, diatur dalam UU No. 40 Tahun 2014 pasal 1 yaitu suatu organisasi untuk mengelola risiko berlandaskan prinsip-prinsip tolong-menolong dan juga bertanggung jawab terhadap kerugian yang terjadi kepada pemegang asuransi.
5. Asuransi dengan investasi (unit link) syariah, adalah kombinasi antara asuransi jiwa dengan investasi yang menawarkan pilihan investasi yang bermacam-macam seperti obligasi, saham, reksadana dan juga deposito.
6. Asuransi haji dan umroh, memberikan jaminan finansial kepada para jamaah haji apabila terjadi musibah ketika melakukan ibadah haji atau umroh.
7. Asuransi syariah berkelompok, merupakan asuransi yang dibentuk secara khusus untuk organisasi, perusahaan atau komunitas yang memiliki jumlah individu lebih banyak sehingga asuransi akan lebih murah.

Industri asuransi syariah memiliki potensi besar untuk berkembang di Indonesia, terutama dengan semakin banyaknya generasi milenial yang memasuki usia produktif. Dengan merancang produk asuransi syariah yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan milenial, industri asuransi syariah dapat memperluas jangkauan pasarnya dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Kebutuhan dan Karakteristik Milenial

Milenial memiliki beberapa karakteristik unik yang membedakan mereka dari generasi sebelumnya. Berikut beberapa poin penting yang perlu dipahami:

1. **Megalitasi Digital:** Milenial adalah generasi yang lahir dan besar di era digital. Mereka terbiasa dengan teknologi dan internet, dan menggunakannya dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk untuk mencari informasi, berbelanja, dan berkomunikasi.
2. **Sadar Keuangan:** Milenial umumnya lebih sadar keuangan dibandingkan generasi sebelumnya. Mereka memahami pentingnya menabung, berinvestasi, dan merencanakan keuangan masa depan.
3. **Memiliki Preferensi Individualistis:** Milenial cenderung lebih individualistis dan menghargai kebebasan dalam memilih produk dan layanan. Mereka menginginkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan gaya hidup mereka.
4. **Peduli terhadap Isu Sosial dan Lingkungan:** Milenial umumnya lebih peduli terhadap isu sosial dan lingkungan. Mereka lebih tertarik dengan produk dan layanan yang ramah lingkungan dan berkelanjutan.

Kebutuhan Asuransi Milenial

Milenial memiliki beberapa kebutuhan asuransi yang berbeda dengan generasi sebelumnya. Berikut beberapa poin penting yang perlu diperhatikan:

1. **Asuransi Kesehatan:** Milenial menginginkan asuransi kesehatan yang komprehensif dan mudah diakses, terutama dengan meningkatnya biaya perawatan kesehatan.

2. Asuransi Jiwa: Milenial menginginkan asuransi jiwa yang fleksibel dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan mereka, seperti untuk melindungi keluarga atau membiayai pendidikan anak.
3. Asuransi Investasi: Milenial tertarik dengan produk asuransi yang memiliki nilai investasi, sehingga mereka dapat menabung dan berinvestasi sekaligus.
4. Asuransi Mikrokredit: Milenial membutuhkan akses mudah ke asuransi mikrokredit untuk mendukung usaha kecil dan menengah mereka.

Merancang Produk Asuransi Syariah untuk Milenial

Berdasarkan pemahaman tentang kebutuhan dan karakteristik milenial, berikut beberapa prinsip yang dapat diterapkan dalam merancang produk asuransi syariah untuk milenial:

1. Desain Produk yang Inovatif dan Menarik: Produk asuransi syariah harus dirancang dengan desain yang inovatif dan menarik, sesuai dengan gaya hidup dan preferensi milenial.
2. Kemudahan Akses dan Penggunaan: Produk asuransi syariah harus mudah diakses dan digunakan, baik secara online maupun offline.
3. Fitur yang Fleksibel dan Personalisasi: Produk asuransi syariah harus menawarkan fitur yang fleksibel dan dapat dipersonalisasi sesuai dengan kebutuhan individu milenial.
4. Harga yang Terjangkau dan Kompetitif: Produk asuransi syariah harus ditawarkan dengan harga yang terjangkau dan kompetitif, sehingga mudah dijangkau oleh milenial.
5. Pemanfaatan Teknologi Digital: Teknologi digital dapat dimanfaatkan untuk memudahkan proses pembelian, klaim, dan layanan pelanggan.
6. Edukasi dan Literasi Keuangan: Edukasi dan literasi keuangan tentang asuransi syariah harus ditingkatkan untuk meningkatkan pemahaman milenial tentang produk dan manfaatnya.

KESIMPULAN

Merancang produk asuransi syariah yang dapat menjembatani generasi merupakan langkah penting untuk meningkatkan penetrasi pasar asuransi syariah di kalangan milenial dan mendorong pertumbuhan industri asuransi syariah secara keseluruhan. Produk ini harus dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan dan karakteristik unik milenial, serta memanfaatkan teknologi digital untuk memudahkan akses dan penggunaan. Edukasi dan literasi keuangan tentang asuransi syariah juga perlu ditingkatkan agar milenial dapat memahami produk dan manfaatnya dengan baik. Dengan memahami karakteristik dan kebutuhan milenial, serta memanfaatkan teknologi dan inovasi, industri asuransi syariah dapat memberikan solusi keuangan yang komprehensif dan sesuai dengan nilai-nilai Islam bagi generasi milenial dan masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fajariah Sabda, P., & Ikhsan Harahap, M. (2023). *Implementasi Digitalisasi sebagai Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Asuransi Syariah: Studi Kasus Kantor*

Prudential Syariah Cabang Binjai.

- Hadi, N., Dewi, S., & Sonata, V. (2023). *PRODUK ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA: PROSPEK DAN TANTANGAN SHARIA INSURANCE PRODUCTS IN INDONESIA: PROSPECTS AND CHALLENGES*. 4(1), 16–025.
- Hidayatullah, S., Waris, A., Chris Devianti, R., Ratna Sari, S., Ardi Wibowo, I., & Made, P. P. (2024). *Perilaku Generasi Milenial dalam Menggunakan Aplikasi Go-Food*.
- Jalil, H. A., Febriyanti, R., Luthfi, ; H Ahmad, Studi, P., Syariah, E., Tinggi, S., Islam, A., Kuala, A.-N., Kabupaten, T., Jabung, T., & Jambi, B. P. (2021). *Analisis Peran Asuransi Syariah Pada Perekonomian Indonesia*. www.ejournal.annadwahkualatungkal.ac.id
- Nelly, R. (2021). PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH. In *Jurnal Insitusi Politeknik Ganesha Medan Juripol* (Vol. 4).
- Pramudya, R. M., & Rahmi, M. (2022). Pengaruh Literasi Asuransi, Religiusitas, dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Generasi Milenial Menggunakan Asuransi Syariah. *Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 3(1), 70. <https://doi.org/10.47700/jiefes.v3i1.4350>
- Pratiwi, A., & Rahman, Z. D. (2022). *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NIAT GENERASI MILENIAL DALAM MEMBELI PRODUK ASURANSI SYARIAH*.
- Rahmawati, F. N., Asmarani, H., Asriningtyas, I., Sujianto, A. E., Sayyid, U., & Tulungagung, A. R. (2023). Penguatan Pertumbuhan Ekonomi Melalui Asuransi Syariah Di Indonesia. *Jurnal Bintang Manajemen (JUBIMA)*, 1(2), 240–247. <https://doi.org/10.55606/jubima.v1i2.1459>
- Safira, M. H., Ginga Nasrullah, M., Aulia, Y. F., Studi, P., & Islam, E. (2021). POTENSI PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA. In *DJIEB* (Vol. 1, Issue 3). <https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/djieb/index>
- Utihatli Fursotun, dan. (2023). *DASAR HUKUM DAN PRINSIP ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA*. <https://doi.org/10.33507/lab.v4i01>