

ANALISIS STRATEGI INOVASI DALAM MENINGKATKAN KUALITAS ASURANSI SYARIAH GUNA MENGHADAPI PEREKONOMIAN GLOBAL

Salawat Fatih Ibrahim¹, Yessi Fitriyanti²

^{1,2}Sekolah Tinggi Agama Islam K.H. Badruzzaman

Email: salawatfatih@gmail.com, yessifitriyanti@gmail.com

Korespondensi: salawatfatih@gmail.com

Rekomendasi Sitasi:

Ibrahim, Salawat Fatih dan Gumilar, Dasep (2024). Analisis Strategi Inovasi dalam Meningkatkan Kualitas Asuransi Syariah guna Menghadapi Perekonomian Global. *AL MUSTADAM: Journal of Islamic Economics and Business*. Vol. 1. No. 1. ISSN: XXXX-XXXX.

Abstract

Indonesia's Islamic financial condition is in 10th position in the world, still far below Middle Eastern and Islamic countries. The capital that Indonesia has as the country with the largest Muslim population in the world has not been properly optimized. Apart from that, Indonesia's economic problems are also greatly influenced by world economic activities. Not to mention, currently world problems are increasingly complex after the outbreak of the Covid-19 pandemic. If this continues, it will slow down the country's economic growth and the Indonesian economy will weaken further. There are at least 3 main problems that sharia insurance must face in Indonesia, namely the weakening of the global economy, the decline in sharia financial inclusion, and the decline in trust in insurance. This research discusses the prospects for sharia insurance in Indonesia and what strategies must be implemented to improve quality to face the global economy. The method used in this research is literature study. The results of the analysis show that the main innovation strategy that will be implemented by the Indonesian government is synergy with financial institutions, educational institutions and regulators; development of sharia insurance for the entire community; and product diversification and sharia social security market deepening.

Kata kunci: *Sharia Insurance, Innovation, Global Economic*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara berpenduduk Muslim terbesar di dunia. Kondisi ini sejatinya merupakan modal potensial dalam pasar ekonomi Islam, baik dalam konteks produksi maupun konsumsi. Berdasarkan data dari *State of the Global Islamic Economy Report 2018/2019*, Indonesia cukup unggul dalam bidang *modest fashion* dan *halal travel* dimana masuk dalam *ranking* 5 besar. Berkaitan dengan keuangan Islam, Indonesia berada pada posisi ke-10, masih jauh di bawah negara-negara Timur Tengah bahkan negara tetangga, yaitu Malaysia yang memegang posisi pertama. Modal yang dimiliki

Indonesia adalah potensi besar yang harus dioptimalkan agar ekonomi Islam, terutama keuangan syariah agar bisa melaju lebih pesat, mengejar ketertinggalan dari negara-negara mayoritas Muslim lainnya.

Bukan hanya modal besar yang belum teroptimalkan, permasalahan ekonomi Indonesia juga sangat dipengaruhi kegiatan ekonomi dunia. Dewasa ini, perang dagang antara Amerika dan Tiongkok yang tak kunjung berakhir menyebabkan demam ekonomi dunia semakin berlanjut. Belum lagi, saat ini permasalahan dunia semakin kompleks pasca mewabahnya Pandemi Covid-19. Meskipun dengan kondisi ini pada saat itu Tiongkok menjadi terisolasi, namun memberikan dampak ekonomi yang sangat besar. Apabila hal ini terus berlanjut, maka akan membuat pertumbuhan perekonomian negara melambat. Menurut Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) 2020, Bank Dunia memperkirakan pertumbuhan ekonomi Indonesia mencapai 5,1%, sedangkan RAPBN 2020 menargetkan pertumbuhan ekonomi sebesar 5,3%. Dengan mengacu pada pengalaman tahun sebelumnya, yaitu pertumbuhan yang ditargetkan 5,3% hanya tercapai sebesar 5,02%, menjadikan target tahun ini berat untuk tercapai.

Apabila kondisi ini tidak disikapi secara cepat, maka perekonomian Indonesia akan semakin melemah. Melihat hal tersebut, pemerintah Indonesia selaku pemangku kebijakan telah merancang strategi dalam mengembangkan ekonomi Islam melalui Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia (MESI) 2019-2024 dengan visi mewujudkan *"Indonesia yang mandiri, makmur, dan madani dengan menjadi pusat ekonomi syariah terkemuka di dunia"*. Salah satu fokus utamanya adalah penguatan keuangan syariah. Secara lingkup nasional maupun global, ekonomi dan keuangan syariah dalam dua dasawarsa terakhir mengalami perkembangan yang pesat. Salah satu produk keuangan syariah yang pertumbuhannya berkorelasi positif dengan pesatnya perkembangan industri ekonomi Islam adalah asuransi syariah atau takaful (Jannah dan Nugroho, 2019).

Perkembangan keuangan syariah nasional, khususnya asuransi syariah memiliki kendala dikarenakan kasus kecurangan yang terjadi pada Asuransi Jiwasraya dan Asabri yang menyebabkan inklusi keuangan merosot. Kepercayaan masyarakat akan institusi asuransi menjadi anjlok, sehingga, dibutuhkan kerja yang ekstra untuk kembali memperkenalkan asuransi syariah. Karena itu, setidaknya terdapat 3 permasalahan utama yang harus dihadapi asuransi syariah di Indonesia, yaitu melemahnya ekonomi global, merosotnya inklusi keuangan syariah, dan turunnya kepercayaan terhadap asuransi. Caranya adalah dengan melakukan inovasi pada berbagai aspek sebagai upaya

beradaptasi atas kondisi perekonomian yang fluktuatif (KNEKS, 2020). Oleh karena itu, penelitian ini disusun untuk melihat bagaimana prospek asuransi syariah di Indonesia dan strategi seperti apa yang harus dilakukan untuk meningkatkan kualitas guna menghadapi perekonomian global.

KAJIAN LITERATUR

Sekilas Tentang Asuransi Syariah

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, Asuransi syariah (*Ta'min, Takaful, Tadhmun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Asuransi syariah juga dikenal dengan istilah *takaful*, yang berarti menjamin. Kaitannya dengan asuransi secara Islam, *takaful* didefinisikan sebagai perjanjian antara anggota-anggota kelompok atau peserta yang bersetuju untuk bekerjasama menjamin atau menanggung di antara mereka dalam menghadapi kerugian atau bencana yang mungkin dapat menimpa salah seorang dari mereka. Sehingga barangsiapa yang ditimpa kesusahan tersebut akan menerima sejumlah uang atau bantuan manfaat keuangan yang diambil dari dana (Hasan, 2014).

Definisi tersebut menjadi dasar bahwa dalam praktiknya, asuransi syariah tidak hanya menerapkan sikap menjamin dan bertanggung jawab, namun juga kental dengan sikap *ta'awun* (tolong menolong). Sikap ini sangat relevan dan penting berkaitan dengan *ukhuwah islamiyah* yang menjunjung tinggi nilai-nilai kehidupan bermasyarakat (Mapuna, 2019). Lebih lanjut, Hasan (2014) menjelaskan beberapa dasar hukum Islam mengenai prinsip *takaful*, diantaranya:

1. Saling bertanggung jawab. Maksudnya adalah, peserta asuransi syariah menyetujui untuk saling bertanggung jawab dengan cara memikul tanggung jawab didasari niat baik sebagai satu ibadah dalam bermuamalah. Dalam sebuah hadits, Rasulullah SAW di bawah ini menunjukkan pentingnya saling bertanggung jawab di antara kaum muslimin:

حَدِيثُ الثُّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادُّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مَثَلُ
الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عُضْوٌ تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَى

“Hadis dari Nu’man bin Bashir r.a ia berkata, Rasulullah s.a.w bersabda: “Kedudukan hubungan persaudaraan dan perasaan orang-orang beriman antara satu dengan lain seperti tubuh (jasad), apabila satu dari anggotanya tidak sehat, maka akan memberi kasusan kepada seluruh badan.”” (HR. Bukhari dan Muslim)

Hadits tersebut menjelaskan bahwa sifat saling bertanggung jawab sangat penting dalam upaya menguatkan, menyatukan, dan mengharmonikan masyarakat, sehingga menjadi prinsip utama takaful dalam memastikan keselamatan dan keamanan masyarakat Muslim, khususnya dalam bidang perlindungan asuransi.

2. Saling Bekerjasama atau tolong menolong. Prinsip ini didasari oleh Islam yang menuntut umatnua bekerjasama dalam perkara-perkara baik kaitannya meningkatkan ketaqwaan, menegakkan kebaikan, dan mencegah kemungkaran, sebagaimana firman Allah SWT:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝

“... Dan tolong-menolonglah kamu dalam (Mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (QS. Al-Maidah : 2)

3. Saling melindungi. Peserta asuransi syariah juga setuju dalam hal saling melindungi antara satu sama lain dari segala kesusahan, bencana, dan sebagainya, dikarenakan dalam kehidupan manusia, asas keselamatan dan keamanan sangat penting. Allah SWT berfirman:

فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ ۖ الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ ۝

“Maka hendaklah mereka menyembah Tuhan pemilik rumah ini (Ka’bah). Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dar ketakutan.” (QS. Quraisy : 3-4)

وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّ اجْعَلْ هَذَا بَلَدًا آمِنًا وَارْزُقْ أَهْلَهُ مِنَ الثَّمَرَاتِ
مَنْ آمَنَ مِنْهُمْ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ قَالَ وَمَنْ كَفَرَ فَأُمَتِّعُهُ قَلِيلًا ثُمَّ
أَضْطَرُّهُ إِلَىٰ عَذَابِ النَّارِ وَبِئْسَ الْمَصِيرُ ۝

“Dan (ingatlah) ketika Nabi Ibrahim berdoa dengan berkata: “Wahai Tuhanku! Jadikanlah (negeri Makkah) ini, negeri yang aman sentosa, dan berikanlah rezeki dari berbagai jenis buah-buahan kepada penduduknya, yaitu orang-orang yang beriman kepada Allah dan hari akhirat di antara mereka”. Allah berfirman: “(Permohonanmu itu diterima) tetapi siapa yang kufur dan ingkar maka Aku akan beri juga ia bersenang-

senang menikmati rezeki itu bagi sementara (di dunia), kemudian Aku memaksanya (dengan menyeretnya) ke azab neraka, dan (itulah) seburuk-buruk tempat kembali.”
(QS. Al-Baqarah : 126)

Takaful sebagai perjanjian antara peserta dan lembaga asuransi sepakat untuk saling bekerjasama, menjamin, atau menanggung diantara mereka dalam menghadapi kerugian atau bencana yang mungkin akan menimpa mereka. Berdasarkan hal ini, pihak yang terkena bencana akan menerima sejumlah uang atau bantuan manfaat keuangan yang diambil dari dana takaful untuk membayar suatu kerugian yang telah pasti terjadi dari sumber dana keuangan yang jelas. Menurut UU RI No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian, usaha asuransi terdiri dari 3 jenis, yaitu:

1. Asuransi kerugian (takaful umum), adalah jasa menanggulangi risiko yang diakibatkan peristiwa tidak pasti sehingga menimbulkan kerugian, kehilangan manfaat, dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga.

Contoh produknya adalah asuransi risiko pembangunan gedung, kendaraan bermotor, bencana alam, dan kehilangan. Konsep dari produk ini adalah setiap premi takaful yang diterima akan dimasukkan ke dalam rekening khusus yang diniatkan *tabarru'*. Nantinya, ini akan digunakan untuk membayar klaim kepada peserta apabila terjadi musibah atas harta benda atau peserta itu sendiri. Premi ini nantinya akan dikelompokkan kedalam “kumpulan dana peserta” yang diinvestasikan kedalam pembiayaan proyek yang dibenarkan secara syariah Islam (Ichsan, 2016).

2. Asuransi jiwa (takaful keluarga), adalah jasa menanggulangi risiko yang dikaitkan dengan hidup atau meninggalnya seseorang yang dipertanggungkan.

Produk yang ditawarkan oleh Asuransi Takaful Keluarga adalah layanan individual, layanan grup, bancassurance dan khusus asuransi kesehatan. Konsep asuransi ini menggunakan dua macam sistem, yaitu sistem pengelolaan dana dengan unsur tabungan dan sistem pengelolaan dana tanpa unsur tabungan. Perkembangan asuransi syari'ah dan maraknya masalah masyarakat berdampak pada semakin beragamnya produk yang ditawarkan, yang menjadikan asuransi syari'ah representasi dari kondisi permintaan masyarakat. Berkaitan dengan hal ini, diperlukan dukungan dari berbagai elemen masyarakat sehingga posisi asuransi syari'ah dengan berbagai produknya semakin berkontribusi dalam pembangunan (Ichsan, 2016).

3. Reasuransi (retakaful), adalah jasa yang menanggulangi ulang risiko yang dihadapi oleh perusahaan asuransi kerugian dan atau perusahaan asuransi jiwa.

Retakaful merupakan pengembangan dari industri asuransi syariah bertujuan untuk menciptakan kerjasama yang saling menguntungkan kedua belah pihak yang terlibat, dimana satu pihak bertindak sebagai penanggung beban kerugian (*insurer*, dalam hal ini perusahaan asuransi syariah) yang memungkinkan akan menimpa pihak yang bertanggung (*insured/policy holder*, dalam hal ini individu pemegang polis). (Ichsan, 2016).

Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia

Menurut OJK (2019) dalam KNEKS (2020), hingga tahun 2019 terdapat 49 perusahaan asuransi yang memiliki unit usaha syariah, yang terdiri dari 23 asuransi jiwa, 24 perusahaan asuransi umum, dan 2 reasuransi. Kemudian, ada total sekitar 13 perusahaan, dimana 7 perusahaan asuransi jiwa syariah, 5 perusahaan asuransi umum syariah, juga 1 perusahaan reasuransi syariah yang sudah *spin off*.



Gambar 1. Pengembangan Jumlah Asuransi Syariah Indonesia
(Sumber: OJK, 2019 dalam KNEKS, 2020)



Gambar 2. Data Aset Asuransi Syariah
(Sumber: OJK, 2018 dalam Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024)

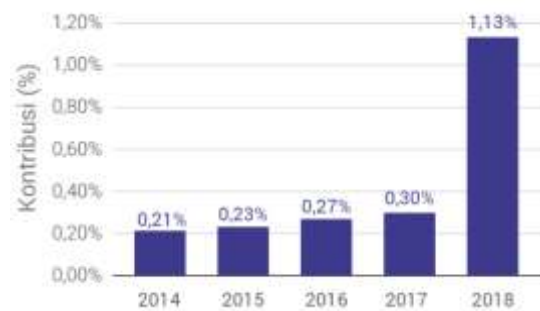


Gambar 3. Data Aset Asuransi Syariah
(Sumber: OJK, 2019 dalam KNEKS, 2020)

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia pada tahun 2014-2018 menunjukkan tren peningkatan dari sisi aset meskipun terdapat perlambatan dari sisi pertumbuhannya (lihat Gambar 2). Data ini menunjukkan bahwa tahun 2018, asuransi

syariah memiliki total aset sebesar Rp 41,68 triliun dengan rincian Rp 34,35 triliun pada asuransi umum, Rp 5,48 triliun pada asuransi jiwa, dan Rp 1,85 triliun pada reasuransi. Perlambatan pertumbuhan sendiri telah dimulai pada tahun 2017 dengan pertumbuhan aset sebesar 21.89% dari tahun sebelumnya. Angka ini lebih rendah daripada pertumbuhan di tahun 2016 yang tercatat sebesar 25.36% (MESI 2019-2024).

Kemudian, pada tahun 2019 aset asuransi syariah di Indonesia kembali mengalami peningkatan menjadi R.45,45 triliun. Angka ini tumbuh 8.44% dibandingkan periode tahun sebelumnya. Aset ini masih sangat jauh perbedaannya apabila dibandingkan dengan aset asuransi konvensional, yaitu hanya sebesar 6,18% dari Rp.735 triliun. Apabila ditarik dalam rentang waktu sejak 2014 pasca Undang-Undang 40 tahun 2014, industri asuransi syariah sudah mengalami pertumbuhan hampir 2 kali lipat. Melihat data statistic dan *trend* yang ada, dirasakan optimis untuk pertumbuhan ke depannya (KNEKS, 2020).



Gambar 4. Kontribusi Asuransi Syariah terhadap PDB Indonesia
(Sumber: MESI 2019-2024)

Dari tahun 2014 ke 2018, secara konstan sektor asuransi syariah memberikan peningkatan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Nilai ini berkorelasi positif dengan pertumbuhan aset keuangan syariah di Indonesia. Tahun 2014 hingga 2017, kontribusi asuransi syariah masih berada di bawah 1 persen, namun angka tersebut meningkat di tahun 2018 yang menembus angka 1,13 persen (lihat Gambar 4). Kontribusi tersebut masih tergolong sangat kecil apabila dibandingkan dengan kontribusi industri konvensional. Akibat yang muncul, sektor asuransi syariah masih memiliki ruang yang sangat besar untuk dikembangkan sehingga perlu melakukan identifikasi lebih lanjut mengenai tantangan dan peluang dalam rangka mengakselerasi pertumbuhan dan memperbesar kontribusinya dalam PDB Indonesia (MESI 2019-2024).

Apabila dibandingkan, memang pertumbuhan asuransi syariah belum secepat pertumbuhan perbankan syariah. Hal ini bisa dilihat dari sisi pangsa pasarnya. Pangsa

pasar sektor asuransi syariah konsisten berada di atas 5%, namun apabila dibandingkan sektor konvensional periode 2014 sampai 2018 masih sangat jauh perbedaannya. Perlambatan pertumbuhan sempat terjadi di tahun 2015 dengan pertumbuhan sebesar 5.13%, turun 15 bps dari tahun sebelumnya. Selanjutnya di tahun 2018, pangsa pasar tersebut meningkat hingga 6.16% dan merupakan pangsa pasar tertinggi sejak kemunculan asuransi syariah. Angka ini juga sangat berpotensi untuk tumbuh dan meningkatkan kualitas melalui identifikasi faktor-faktor potensi, permasalahan dan optimalisasi peluang pengembangan sector dalam menghadapi tantangan ekonomi global. (MESI 2019-2024).



Gambar 5. Perbandingan Aset Asuransi Syariah dan Konvensional dan Pangsa Pasar Asuransi Indonesia
(Sumber: MESI 2019-2024)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif menggunakan metode penelitian kajian pustaka (library research) yaitu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data teoritis dengan cara mempelajari dan membaca literatur yang ada hubungannya dengan permasalahan penelitian (Arikunto, 2011). Tulisan ini disusun berdasarkan pola pemikiran induktif yaitu menyimpulkan dari teori-teori yang relevan hingga tercapai tujuan dari penelitian.

PEMBAHASAN

Analisis SWOT Asuransi Syariah Indonesia

Jannah dan Nugroho (2019) menyatakan bahwa untuk meningkatkan eksistensi asuransi syariah Indonesia diperlukan peluang inovasi berupa kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai agama dan berprinsip meningkatkan keadilan yang dapat diterima oleh masyarakat luas sehingga masyarakat memilih asuransi syariah sebagai solusi baik dalam bisnis maupun dalam memenuhi kebutuhan asuransinya. Oleh

karena itu diperlukan analisis SWOT untuk menentukan strategi apa yang cocok untuk dilakukan dalam mengatasi permasalahan ini.

Tabel 1. Analisis Kekuatan dan Kelemahan Asuransi Syariah di Indonesia

Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
1. Potensi pertumbuhan asuransi syariah sangat besar karena penetrasi rendah. 2. Kebutuhan untuk memisahkan unit asuransi syariah (<i>spin-off</i>) dalam periode 10 tahun menjadi lebih dari 50% dari seluruh asuransi (Global Takaful Report 2017). 3. Pertumbuhan jumlah institusi asuransi syariah. 4. Pertumbuhan jumlah perguruan tinggi yang mengajarkan konsep jaminan sosial berbasis syariah sebagai <i>input</i> industri ke depan. 5. Dukungan pemerintah untuk mengembangkan industri halal sebagai konsumen dari produk asuransi syariah.	1. Pangsa pasar asuransi syariah rendah. 2. Asuransi syariah lebih berkembang dalam bentuk Unit Usaha Syariah. 3. Belum adanya penyedia jasa asuransi syariah dari BUMN. 4. Belum adanya skema syariah dalam produk BPJS Kesehatan dan BPJS Ketenagakerjaan selaku institusi jaminan sosial wajib. 5. Keterbatasan SDM yang memiliki pengetahuan dalam sistem jaminan sosial berbasis syariah. 6. Kapasitas perusahaan asuransi syariah di Indonesia dalam menyediakan produk sesuai kebutuhan industri halal.

(Sumber: MESI 2019-2024)

Indonesia merupakan negara berpenduduk mayoritas Muslim dengan tingkat penetrasi asuransi yang relatif lebih rendah apabila dibandingkan dengan negara lain. Hal ini disebabkan keyakinan agama yang dalam prinsipnya tidak memperkenankan praktek asuransi konvensional dikarenakan mengandung unsur riba, maisyir, dan gharar. Selain itu, kecenderungan masyarakat dalam menghormati solusi yang berasal dari agamanya sendiri menjadikan asuransi syariah memiliki potensi besar berkembang di Indonesia. Selain itu, konsep tolong menolong dalam asuransi syariah sangat cocok dengan kondisi ekonomi Indonesia yang bergantung pada sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), sehingga akan sangat memungkinkan peserta mendapatkan keadilan dalam bagi hasil (Ramadhani, 2016).

Berdasarkan analisis kekuatan dan kelemahan ekonomi syariah pada Tabel 1, terlihat bahwa peluang untuk menjadi lebih berkembang dan besar lagi masih terbuka lebar. Setidaknya ada beberapa faktor penting yang bisa menjadi momentum berharga bagi berkembangnya asuransi syariah di Indonesia, seperti yang tercantum dalam Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2014, yaitu:

1. Indonesia memiliki mayoritas penduduk Muslim di dunia. Menurut Ichsan (2016), kondisi ini menjadi peluang besar apabila di dikombinasikan dengan produk yang

sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas. Tentunya peluang besar ini harus bisa dioptimalkan sehingga penetrasi produk asuransi syariah di Indonesia lebih luas.

2. Dari sisi pengambil kebijakan, pemerintah sudah membuat peta jalan SJSN, namun pertumbuhan lembaga asuransi syariah belum melakukan banyak inovasi, baik inovasi produk maupun inovasi pemasaran, sehingga peluang untuk berinovasi masih lebar, contohnya pemasaran melalui media yang efisien dengan menggaet pasar milenial. Kemudian, adanya program konvensional yang bisa diadaptasi, yaitu berkolaborasi dengan sektor pariwisata dan lembaga lain untuk memperluas pangsa pasar.
3. Prinsip sektor publik seharusnya lebih menekankan *mutual benefit* daripada sekedar mencari keuntungan, sehingga mendorong asuransi syariah untuk memberikan kontribusi yang lebih luas dapat membantu memperbaiki kinerja pemerintah dalam penyediaan jaminan sosial.

Menurut Ichsan (2016), apabila masyarakat Muslim dapat menganalisis produk keuangan Islam dengan baik, maka Indonesia memiliki prospek asuransi syariah yang cerah. Kedepannya, meskipun sebagai sebuah lembaga keuangan Islam, asuransi syariah diharapkan tidak hanya berfokus pada masalah simbol keagamaan. Oleh karena itu, hal yang harus diperhatikan dan diaplikasikan adalah konsistensi ketika menjalankan usaha syariah, baik dalam hal manajerial, produk, investasi, promosi, dan lain sebagainya. Adapun tantangan ataupun kesulitan yang dihadapi perusahaan asuransi dalam mengembangkan atau berinovasi dalam produk asuransi umum syariah berdasarkan Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024 antara lain adalah:

1. Regulasi yang keluar dari semangat “sebesar-besarnya untuk manfaat peserta” sehingga menimbulkan multitafsir regulasi. Ichsan (2016) menjelaskan bahwa salah satu tantangan besar dari bisnis asuransi syariah adalah bagaimana meyakinkan masyarakat mengenai keuntungan menggunakan produk ini. Sehingga, sosialisasi mengenai asuransi syariah sangat diperlukan, baik dari segi agama maupun keuntungan yang akan diperoleh.
2. Lemahnya komitmen Negara dan Kurangnya komitmen manajemen untuk mengembangkan asuransi syariah. Selain itu, belum ada kewajiban regulasi bagi institusi jaminan sosial nasional untuk mengembangkan skema syariah dalam produknya. Ichsan (2016) menyebutkan bahwa asuransi syariah belum memiliki

- peraturan khusus yang berkenaan dengan produk asuransi umum maupun asuransi keluarga dan masih ikut kepada peraturan asuransi konvensional. Menurut Ramadhani (2016), banyak produk asuransi yang masih konvensional dan mahal biaya menjadikan kurangnya produk yang bisa dijangkau oleh masyarakat kelas menengah bawah kebawah.
3. Bonus demografi yang cenderung diproyeksi sebagai aset ketimbang beban, karena dominannya kelas pekerja muda. Ramadhani (2016) menyebutkan bahwa adanya kompetisi terbuka untuk menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) dimana Indonesia ikut serta di dalamnya menjadi tantangan tersendiri karena di Indonesia masih kekurangan sumber daya manusia yang paham dengan asuransi syariah. Menurut Ichsan (2016), minimnya SDM profesional disebabkan karena sebagian besar SDM yang bekerja di asuransi syariah merupakan lulusan dari program studi konvensional, sehingga kurang paham mengenai asuransi syariah.
 4. Indeks literasi asuransi syariah tahun 2017 sebesar 2.5% dan indeks inklusi sebesar 1.9%. Hal ini menurut Ichsan (2016) yang menyebabkan ketidaktahuan mengenai produk asuransi dan mekanisme kerjanya. Pada dasarnya masyarakat belum banyak yang mengetahui mengenai asuransi syariah, operasional maupun produk asuransi umum syariah serta keberadaan divisi atau kantor cabang syariah pada perusahaan asuransi konvensional. Hal tersebut disebabkan karena sosialisasi yang dilakukan masih kurang dan belum terjangkau ke semua kalangan masyarakat merupakan salah satu kendala terbesar pertumbuhan asuransi saat ini.
 5. Persebaran geografis yang luas dengan variasi level pengetahuan mengenai konsep asuransi dan syariah. Ramadhani (2016) menyebutkan bahwa masih rendahnya kesadaran pentingnya asuransi bagi masyarakat, yang diakibatkan rendahnya pendidikan masyarakat Indonesia serta anti dengan asuransi. Menurut Ichsan (2016), kurangnya kesadaran ini terbukti dengan hasil penelitiannya yang menunjukkan rasio asuransi nasional hanya sebesar 12% dari jumlah penduduk Indonesia dan untuk asuransi syariah sekitar 1.2%. Akibatnya, banyak pihak yang tidak meminati produk yang dikeluarkan asuransi syariah. Berdasarkan data tersebut, baru sekitar 3% penduduk Indonesia yang menjadi pemegang polis individual.
 6. Apabila dibandingkan dengan Malaysia, dukungan politik terhadap pengembangan asuransi syariah di Indonesia masih tergolong rendah (Global Takaful Report, 2017). Hal tersebut sesuai dengan penelitian Ichsan (2016), dimana tantangan yang cukup

berpengaruh adalah dukungan penuh dari para pengambil kebijakan di negeri ini, terutama menteri-menteri dan lembaga pemerintahan yang memiliki wewenang dalam menentukan kebijakan ekonomi.

Menurut Ichsan (2016), minimnya keuangan perusahaan juga menjadi tantangan bagi asuransi syariah, mengakibatkan penetrasi pasar asuransi syariah masih rendah sehingga promosi dan edukasi pasar yang relative belum dilakukan secara efektif. Ramadhani (2016) menambahkan bahwa dari sisi permodalan industri asuransi dalam hal ini perusahaan asuransi harus memenuhi kebutuhan modal minimal sekitar Rp. 100 miliar.

Selain tingkat literasi keuangan yang kurang, masyarakat juga masih jauh dengan produk asuransi syariah. Hal ini disebabkan masih sedikitnya kantor-kantor asuransi di daerah, sehingga aksesibilitas masih sulit dan distribusi produk kurang merata, menyebabkan masyarakat kesulitan dalam melakukan klaim asuransi. Hal ini tentu menjadi tantangan yang tidak bisa dianggap sepele (Ramadhani, 2016).

Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Di Indonesia



Gambar 6. Value Chain Jaminan Sosial

(Sumber: Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024)

Penelitian Saputri (2019) menjelaskan bahwa kualitas pelayanan lembaga asuransi syariah (baik SDM maupun sistem) berpengaruh positif terhadap minat menjadi nasabah. Menurut Trimulato (2016), OJK sudah berupaya dalam meningkatkan kualitas dari sumber daya manusia pada IKNB Syariah untuk lebih baik kedepannya. Upaya tersebut memiliki dua strategi yang *pertama*, menerapkan ketentuan sertifikasi standar profesi para pelaku IKNB Syariah secara bertahap untuk Direksi, Komisaris, Tenaga Ahli, dan Dewan Pengawas Syariah. *Kedua*, kerjasama antara IKNB Syariah dengan

instansi dan pihak lain yang terkait harus didukung sehingga melahirkan lebih banyak SDM profesional di bidang IKNB syariah, khususnya asuransi syariah.

Konsep celestial management terdiri dari ZIKR (Zero Base, Iman, Konsisten, dan Result Oriented), kemudian PIKR (Power, Information, Knowledge, dan Reward), dan MIKR (Militan, Intelek, Kompetitif, Regeneratif) menjadi konsep yang sangat penting dalam meningkatkan kualitas SDM. Maka dari itu, konsep ini sangat penting untuk diterapkan oleh setiap SDM pada INKB syariah yang tidak terlepas dari aspek spiritual, jadi tidak hanya berorientasi pada materi saja, namun juga untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat (Trimulato, 2016).

Selain strategi peningkatan kualitas SDM asuransi syariah, pemerintah memiliki 3 strategi utama dalam meningkatkan kualitas lembaga asuransi syariah. Strategi tersebut dituangkan dalam Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024. Strategi tersebut terdiri dari: (1) Sinergi dengan Lembaga Keuangan, Institusi Pendidikan, dan Regulator; (2) Pengembangan Asuransi Syariah untuk Seluruh Masyarakat; dan (3) Diversifikasi Produk dan Pendalaman Pasar Jaminan Sosial Syariah.

Strategi I: Sinergi dengan Lembaga Keuangan, Institusi Pendidikan, dan Regulator

1. Melakukan kegiatan *goes to society*

Jannah & Nugroho (2019) menjelaskan bahwa aktivitas pemasaran produk asuransi syariah pada masyarakat tidak terlepas dari peran agen pemasaran, yang tidak hanya sebatas pada pemasaran, namun juga harus memberikan pelayanan kepada calon peserta. Oleh karena itu, seorang agen harus memiliki pemahaman yang baik, benar, dan terampil dalam memasarkan produknya, yang menjadi citra utama sebuah lembaga asuransi. Berdasarkan hal ini, seorang agen asuransi syariah harus melakukan upaya sebagai berikut:

- a. Meningkatkan Kesadaran masyarakat akan kebutuhan asuransi yang masih rendah dengan cara mengadakan workshop bertema keuntungan dan manfaat berasuransi syariah. Diharapkan masyarakat lebih memahami dan menjadi tahu mengenai pentingnya manfaat serta keuntungan berasuransi syariah.
- b. Membuat masyarakat memiliki kesadaran dengan menyusun strategi komunikasi berdasarkan tingkat pendidikan dan pendapatan dengan cara melihat latar belakang pendidikan setiap calon peserta serta tingkat pendapatannya. Dengan

demikian, agen akan lebih mudah memberikan pemahaman pada calon nasabah sehingga tertarik menjadi mitra.

2. Melakukan kajian *spin-off*, konversi, atau pembentukan BUMN baru di sektor asuransi syariah

Menurut KNEKS (2020), berdasarkan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, Pasal 87 menyebutkan perusahaan perasuransian yang menjalankan sebagian kegiatan usaha dengan prinsip syariah diwajibkan untuk melakukan *spin-off* tepat 10 tahun setelah ditetapkannya Undang-Undang tersebut, atau apabila dana *tabarru'* dan dana investasi peserta Unit Syariah telah mencapai paling sedikit 50% pada perusahaan induknya. Artinya, mulai 2024, sudah tidak ada lagi Unit Syariah di Indonesia. Semua Unit Syariah harus bertransformasi menjadi perusahaan asuransi syariah atau perusahaan reasuransi syariah atau mentransfer portofolio syariahnya pada perusahaan perasuransian syariah lain dan mengembalikan ijin Unit Syariah kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Memang *spin-off* bukanlah hal mudah bagi lembaga perasuransian (terutama untuk yang perusahaan induknya bukan perusahaan besar dan memiliki Unit Syariah dalam jumlah kecil). Pasalnya, perusahaan harus melakukan penambahan modal terhadap perusahaan perasuransian syariah baru hasil *spin-off*. Selain itu, merujuk Peraturan OJK (POJK) Nomor 67 Tahun 2016, perusahaan asuransi syariah baru harus memiliki modal disetor sejumlah Rp 100 miliar dan perusahaan reasuransi syariah sejumlah Rp 175 miliar pada saat pendirian. Ekuitas perusahaan asuransi syariah hasil *spin-off* setelah menerima pengalihan portofolio dari Unit Syariah minimum Rp50 miliar dan perusahaan reasuransi syariah minimum Rp100 miliar. Belum lagi ketentuan lain yang harus dipenuhi sebagai suatu perusahaan yang berdiri sendiri atau terpisah dari perusahaan induknya. Meski *spin-off* tampaknya menyulitkan dan berpotensi memperamping industri perasuransian syariah, namun aturan ini sejatinya membuka jalan bagi penguatan industri melalui penambahan modal dan pengalihan portofolio yang dapat meningkatkan *size* perusahaan (KNEKS, 2020).

Strategi II: Pengembangan Asuransi Syariah untuk Seluruh Masyarakat

1. Melakukan promosi terkait urgensi penggunaan asuransi syariah dalam pengembangan industri halal

Menurut KNEKS (2020), promosi asuransi syariah berkaitan erat dengan inovasi. Inovasi yang harus dilakukan adalah *pertama*, inovasi produk dengan cara menyiapkan produk yang relevan dan kompetitif, contohnya dengan membidik kaum milenial. Saat ini usia milenial mendominasi penduduk Indonesia, sehingga layanan yang berbasis *mobile app* perlu disiapkan di era digital seperti saat ini. Kemudian inovasi dalam hal pemasaran, dikarenakan dewasa ini lebih dari 100 juta pengguna *smartphone*, sehingga pola pemasaran yang bergerak ke *digital marketing* harus dikembangkan untuk memenuhi hasrat berasuransi para milenial (digitalisasi). Selanjutnya, diperlukan inovasi dalam *distribution channel* dengan strategi *end to end process* dimana mulai dari beli produk sampai proses klaim dilakukan melalui *e-channel*. Cara ini akan memudahkan bagi para nasabah dan menjawab tantangan susahya akses terhadap asuransi, baik ketika membeli produk yang ditawarkan sampai kelak jika harus klaim.

2. Ekstensifikasi produk berbasis syariah pada BPJS Ketenagakerjaan

Produk berbasis syariah pada institusi jaminan sosial ketenagakerjaan merupakan turunan dari produk serupa yang diimplementasikan di Malaysia. Sebagai rujukan, Pemerintah Malaysia melalui institusi *Employee Provident Fund* (EPF) telah meresmikan produk baru dengan nama Simpanan Syariah pada tahun 2016. Keunggulan produk ini adalah nasabah diberikan opsi untuk melakukan konversi akun jaminan sosial awal mereka untuk dapat dikelola sesuai prinsip syariah. Nantinya, opsi konversi tersebut akan menimbulkan efek domino bagi industri keuangan syariah lain dikarenakan EPF memerlukan instrumen investasi yang besar. Berdasarkan laporan dari Euromoney, investasi tersebut diekspektasikan akan mencapai rata-rata RM 25 miliar setiap tahun sehingga minimal 45 persen dari asetnya akan dialokasikan ke dalam instrumen investasi syariah. Oleh karena itu, industri keuangan syariah haruslah mengoptimalkan serta memaksimalkan potensi *fund movement* di Indonesia melalui BPJS Ketenagakerjaan (MESI 2019-2024).

Strategi III: Diversifikasi Produk dan Pendalaman Pasar Jaminan Sosial Syariah

1. Mengembangkan model bisnis asuransi syariah bencana berbasis ZISWAF

Menurut KNEKS (2020) salah satu lembaga asuransi syariah Indonesia tengah mengembangkan “Program Tolong Menolong Untuk Generasi Milenial”. Inti dari program ini adalah fokus kepada pola gotong royong antar sesama, dengan tujuan

menjadikan seseorang darmawan untuk saling membantu dalam kesulitan dan juga dapat dibantu ketika mengalami kesusahan. Dengan mengikuti program ini, maka peserta asuransi syariah berkesempatan menolong orang lain yang terkena musibah, juga sekaligus melindungi diri sendiri dan keluarga dari kemungkinan risiko yang terjadi.

2. Penerbitan produk kolaborasi dengan sektor keuangan social

Yulianto dan Jauhari (2019) menjelaskan bahwa semakin banyak jalinan kerja sama dan kolaborasi dengan berbagai sektor, maka semakin banyak pemegang polis dan nasabah yang akan menggunakan jasa asuransi syariah. Hal tersebut dikarenakan pemahaman dan pengenalan masyarakat terhadap lembaga keuangan lain lebih besar dibandingkan dengan asuransi syariah. Kolaborasi produk ini akan lebih meyakinkan masyarakat yang sudah menaruh kepercayaan pada satu lembaga, contohnya bekerjasama dengan perbankan syariah.

Saat ini, Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) tengah menyusun kajian mengenai pembentukan *world class takaful operator* yang diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar asuransi syariah di Indonesia yang masih tergolong rendah. Berkaitan dengan strategi pengembangan literasi, KNEKS telah mempublikasikan Cetak Biru Strategi Nasional Pengembangan Materi Edukasi untuk Peningkatan Literasi Ekonomi dan Keuangan Syariah di Indonesia yang didalamnya terdapat strategi pengenalan terhadap asuransi syariah sejak usia dini. Berbagai kajian itu diharapkan dapat mengoptimalkan peran ekonomi dan keuangan syariah bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat menuju Indonesia yang mandiri, makmur dan madani (KNEKS, 2020).

KESIMPULAN

Indonesia memiliki peluang besar dalam hal mengembangkan sektor keuangan Islam, terutama dalam bidang asuransi syariah. Peluang tersebut harus dimanfaatkan dengan baik dan tepat, sehingga penting untuk melakukan analisis mengenai asuransi syariah. Analisis tersebut sangat berguna untuk memaksimalkan peluang serta meminimalkan ancaman yang merugikan. Tentunya, dalam prosesnya harus melibatkan berbagai elemen baik masyarakat, jasa penyedia layanan, sampai pada pemerintahan selaku pemangku kebijakan.

Dibutuhkan banyak inovasi dalam sistem maupun produk asuransi syariah agar lebih dikenal oleh masyarakat. Apalagi dalam kondisi global sekarang yang memasuki era masyarakat ekonomi Asean dan era digital. Kebijakan yang dirancang oleh pemerintah juga mengarah pada inovasi demi kepentingan bangsa dan negara. Saat ini, Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) tengah menyusun kajian mengenai pembentukan world class takaful operator yang diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar asuransi syariah di Indonesia yang masih tergolong rendah. Pemerintah juga memiliki 3 strategi utama dalam meningkatkan kualitas lembaga asuransi syariah. Strategi tersebut dituangkan dalam Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024. Strategi tersebut terdiri dari: (1) Sinergi dengan Lembaga Keuangan, Institusi Pendidikan, dan Regulator; (2) Pengembangan Asuransi Syariah untuk Seluruh Masyarakat; dan (3) Diversifikasi Produk dan Pendalaman Pasar Jaminan Sosial Syariah.

REFERENSI

- Akhun, N. (2007). Al-Quran PDF Terjemahan.
- Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI. (2001). Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.
- Hasan, N. I. (2014). Pengantar Asuransi Syariah. Jakarta: Referensi (Gaung Persada Press Group).
- Ichsan, N. 2016. Peluang dan Tantangan Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah. Jurnal Ekonomi Islam Volume 7, Nomor 2, September 2016 ISSN: 2087-7056
- Jannah, D. M., dan Nugroho, L. 2019. Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah di Indonesia. Jurnal Maneksi Volume 8, Nomor 1, Juni 2019 p-ISSN: 2302-9560/e-ISSN: 2597-4599
- Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. 2018. Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024 Hasil Kajian Analisis Ekonomi Syariah di Indonesia.
- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). 2020. Optimisme Asuransi Syariah Capai Pertumbuhan Produktif 2020. Insight Buletin Ekonomi Syariah Edisi Kesembilan – Februari 2020.
- Mapuna, H. D. 2019. Asuransi Jiwa Syariah: Konsep dan Sistem Operasionalnya. Jurnal Ar-Risalah Volume 19, Nomor 1, Mei 2019.
- Miliman Research Report. 2017. Global Takaful Report 2017. Market Trends in Family and General Takaful, July 2017.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). 2018. Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia.
- _____. 2019. Laporan Triwulanan Triwulan I 2019.

- Ramadhani, H. 2016. Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Islam. Al-Tijary* Volume 1, Nomor 1, Desember 2015.
- Saputri, M. 2019. Pengaruh Premi Asuransi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menjadi Nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Lampung. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- State of the Global Islamic Economy Report 2018-2019. 2019. An Ethical Exclusive Economy.
- Trimulato. 2016. Urgensi Penerapan Celestial Management bagi Peningkatan Kualitas SDM pada INKB Syariah. *Jurnal Ekonomi Islam* Volume 2, Nomor 2, September 2016. ISSN: 2087-7056
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian
- Yulianto, D. dan Jauhari, T. 2019. Strategi Menumbuhkan Minat Masyarakat pada Asuransi Jiwa Syariah. *Jurnal Ilmu Dakwah dan Pembangunan* Volume XIV, Nomor 1, Tahun 2019.