

## **PELUANG DAN TANTANGAN INOVASI PRODUK ASURANSI UMUM SYARIAH**

**Nurul Ichsan**

*Dosen Uin Syarif Hidayatullah Jakarta  
nurul.ichsan@uinjkt.ac.id*

### **ABSTRACT:**

*Takaful already known in the State Indonesia Takaful Company since its establishment in 1994 to meet the demand for insurance services is increasingly perceived either by individuals or businesses in Indonesia. Insurance is a financial means in the order of domestic life, both in the face of the fundamental risks or face the risk of property owned. This paper attempts to read and look at the opportunities and challenges of the factors Takaful is an external assessment of the condition of Takaful current and future picture that will affect the process of achieving the financial objectives of an institution of sharia. By reviewing and reading the situation will get the characteristics of strength and weakness analysis of Takaful is based on the strength of internal and external environments. This paper also discusses the opportunities and challenges of Islamic commercial insurance product innovation to appear innovative products and services that completely excavated from the basic concept of sharia and also illustrates some of the things that cause relatively low penetration of Islamic insurance market at the moment.*

*Keyword: Syariah Insurance, Takaful, General Insurance, Insurance Miscellaneous*

### **ABSTRAK:**

*Asuransi syariah sudah mulai dikenal di Negara Indonesia semenjak berdirinya Perusahaan Takaful pada tahun 1994 untuk memenuhi kebutuhan akan jasa perasuransian yang semakin dirasakan baik oleh individu maupun dunia usaha di Indonesia. Asuransi merupakan sarana finansial dalam tata kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi resiko yang mendasar atau dalam menghadapi resiko atas harta yang dimiliki. Tulisan ini mencoba membaca dan melihat antara faktor peluang dan tantangan asuransi syariah yang merupakan penilaian eksternal mengenai kondisi asuransi syariah saat ini dan gambaran ke depan yang akan mempengaruhi proses pencapaian tujuan sebuah institusi keuangan syariah. Dengan mengkaji dan membaca situasi*

*akan didapatkan karakteristik dari kekuatan dan kelemahan asuransi syariah berdasarkan kekuatan analisa lingkungan internal dan eksternal. Tulisan ini juga membahas mengenai peluang dan tantangan inovasi produk asuransi umum syariah agar muncul inovasi produk serta layanan yang benar-benar digali dari konsep dasar syariah dan juga menggambarkan beberapa hal yang menjadi penyebab relatif masih rendahnya penetrasi pasar asuransi syariah pada saat ini.*

Kata Kunci: Asuransi Syariah, Takaful, Asuransi Umum, Asuransi Aneka

## 1. PENDAHULUAN

Asuransi merupakan bisnis yang unik, dalam kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) pasal 246 dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian (timbang balik) yang mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya, karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tentu (*onzeker woral*), sedangkan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 tahun 1992 menyebutkan bahwa asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua orang atau lebih yang mana pihak penanggung mengikatkan diri pada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau

tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari sebuah peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan. Dari kedua pengertian asuransi tersebut diketahui adanya tiga unsur pokok dalam asuransi yang dipandang bertentangan dengan nilai-nilai syari'ah yaitu bahaya yang dipertanggung jawabkan, premi pertanggungan dan sejumlah uang ganti rugi pertanggungan.

Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk yang besar sekaligus merupakan negara berpenduduk muslim yang terbesar ditambah lagi dengan meningkatnya kesadaran masyarakat untuk semakin mengekspresikan identitas kemusliman mereka merupakan pasar yang empuk dan berpotensi besar. Data menyatakan dalam beberapa kurun waktu terakhir penjualan-penjualan produk Islami, mengalami kenaikan

yang signifikan. Di lain sisi kebutuhan kenyamanan bermuamalah dalam transaksi keuangan pun meningkat pesat, sehingga diperlukan lebih banyak lembaga-lembaga keuangan ataupun lembaga pembiayaan yang bernuansa syariah.

Menurut pasal 3 UU No. 2 Tahun 1992 tentang Undang Undang Usaha Perasuransian jenis bidang usaha perasuransian dibagi atas dua macam yaitu usaha asuransi dan usaha penunjang usaha asuransi. Adapun usaha asuransi, terdiri dari tiga yaitu asuransi kerugian, asuransi jiwa, dan reasuransi.

Asuransi kerugian yaitu perjanjian asuransi yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko atas kerugian, kehilangan, manfaat, dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti.

Asuransi jiwa adalah suatu jasa yang diberikan oleh perusahaan asuransi dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan jiwa atau meninggalnya seseorang yang dipertanggungjawabkan. Jenis-jenis usaha tersebut meliputi bidang asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan diri dan anuitas, serta mengurus dana pensiun.

Adapun pengertian dari reasuransi sebagaimana tersimpul dalam KUHD pasal 271 sesuai dengan yang dikemukakan oleh pakar reasuransi Robert I Mehr dan E.

Cammack dalam bukunya *Principle of Insurance* yang mengatakan: “*Reinsurance is the insurance of insurance*”, artinya reasuransi adalah asuransi dari asuransi atau asuransinya asuransi. Dengan kata lain, berdasarkan prinsip kepentingan yang dapat dipertanggungjawabkan, perusahaan asuransi yang telah menutup suatu pertanggungjawaban atas resiko atau resiko-resiko di suatu daerah tertentu dapat mempertanggungjawabkan kembali kelebihan tanggung gugat (*excess liability*) yang melampaui daya tanggunya sendiri (*own retention*) kepada penanggung lain.

Reasuransi adalah perjanjian asuransi yang memberikan jasa dan pertanggungjawaban ulang terhadap risiko yang dihadapi oleh perusahaan asuransi kerugian di perusahaan asuransi jiwa.<sup>1</sup>

Ada tiga jenis usaha asuransi syariah yang wujudnya sesuai dan disamakan dengan tiga jenis usaha asuransi dalam pasal 3 UU No. 2 Tahun 1992, yaitu Takaful Keluarga (Asuransi Jiwa), Takaful Umum (asuransi kerugian), Retakaful (reasuransi).<sup>2</sup>

Takaful keluarga adalah bentuk asuransi syariah yang utamanya memberikan layanan, perlindungan dan bantuan menyangkut asuransi jiwa dan keluarga, untuk

---

<sup>1</sup>Herman darmawi, *Manajemen Asuransi*, PT.Bumi Aksara, Jakarta, 2006, hlm. 26-28

<sup>2</sup>Nurul Ichsan, *Pengantar Asuransi Syariah*, Referensi, Jakarta, 2014, hlm. 135

kesejahteraan masyarakat yang tentu dilandaskan pada Syariah Islam. Produk yang ditawarkan oleh Asuransi Takaful Keluarga pun meliputi layanan individual, layanan grup atau kumpulan, bancassurance dan khusus asuransi kesehatan. Pengelolaan dana asuransi syariah pada Takaful Keluarga, terdapat dua macam sistem yang dipakai, yaitu sistem pengelolaan dana dengan unsur tabungan dan sistem pengelolaan dana tanpa unsur tabungan. Konsekuensi dari perkembangan asuransi syariah dan banyaknya masalah masyarakat yang ditemui, akan berdampak semakin beragam produk yang ditawarkan kepada masyarakat. Produk asuransi syariah merupakan representasi dari kondisi permintaan masyarakat akan keberadaan suatu produk. Maka dengan keadaan ini perlu dukungan dari berbagai elemen masyarakat yang menjadikan posisi asuransi syariah dengan produk-produknya semakin berarti dalam pembangunan.

Takaful Umum produknya berupa asuransi kerugian, misalnya asuransi risiko pembangunan gedung, asuransi kendaraan bermotor, asuransi kebakaran, dan asuransi pembongkaran. Setiap premi takaful yang diterima akan dimasukkan kedalam rekening khusus, yaitu rekening yang diniatkan *tabarru*, dan digunakan untuk membayar klaim kepada peserta apabila terjadi musibah

atas harta benda atau peserta itu sendiri. Premi takaful akan dikelompokkan kedalam “kumpulan dana peserta” untuk kemudian diinvestasikan kedalam pembiayaan-pembiayaan proyek yang dibenarkan secara syariah.

Retakaful adalah suatu proses saling menanggung antara pemberi sesi (*ceding company*) dengan penanggung ulang (*reassurandur*), dimana ada proses suka sama suka (saling menyepakati) resiko dan persyaratannya yang ditetapkan dalam akad. Dalam operasionalnya, menggunakan prinsip syariah terbebas dari praktek riba, gharar, dan maisir.

Retakaful merupakan pengembangan dari industri asuransi syariah yang memiliki tujuan yang sama dengan asuransi syariah, yaitu untuk menciptakan kerjasama yang saling menguntungkan kedua belah pihak yang terlibat, dimana satu pihak bertindak sebagai penanggung beban kerugian (*insurer*) yang memungkinkan akan menimpa pihak yang bertanggung (*insured/policy holder*). Pihak *insurer* dalam konteks asuransi syariah adalah perusahaan asuransi syariah itu sendiri, sedangkan pihak *insured* adalah individu pemegang polis. Dalam konteks reasuransi syariah, pihak *insurer* dalam konteks reasuransi syariah adalah perusahaan

reasuransi syariah, sedangkan pihak *insured* adalah perusahaan asuransi syariah.<sup>3</sup>

Adapun kajian yang penulis bahas dibawah ini adalah mengambil salah satu bagian jenis usaha asuransi yaitu asuransi umum khususnya lagi membahas bagaimana peluang dan tantangan inovasi produk yang ada dalam asuransi umum syariah.

## 2. METODOLOGI

Tulisan ini lebih banyak menggunakan kajian pustaka atau library research, selain itu pendekatan yang digunakan dalam tulisan ini adalah pendekatan deskriptif yang merupakan bagian kajian kualitatif. Data yang dikumpulkan ini berupa tulisan, kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang diteliti. Data tersebut berasal dari naskah pribadi, catatan lapangan, video tape, dokumen pribadi, dan dokumen resmi lainnya.

Penulis menggunakan pendekatan deskriptif ini karena sifatnya menggambarkan tentang bagaimana peluang dan tantangan yang ada pada inovasi produk asuransi syariah, oleh karenanya ini masih bagian dari metodologi kualitatif. Bogdan dan Taylor mendefinisikan metodologi kualitatif adalah

---

<sup>3</sup>Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (life and general) Konsep dan system Operasional*, Gema Insani, Jakarta, 2004, Hal 120

sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>4</sup> Moleong mendefinisikan penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain lain secara holistic.<sup>5</sup>

Metode kualitatif ini digunakan karena beberapa pertimbangan. *Pertama*, menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan jamak. *Kedua*, metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dengan informan. *Ketiga*, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.<sup>6</sup> John W. Creswell mendefinisikan pendekatan kualitatif sebagai sebuah proses penyelidikan untuk memahami, berdasarkan pada penciptaan gambar holistik yang dibentuk kata-kata, melaporkan pandangan informan

---

<sup>4</sup>Lexy J dan Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung, 2009, hlm. 11

<sup>5</sup> Ibid

<sup>6</sup>Ibid

secara terperinci, dan disusun dalam sebuah latar ilmiah.<sup>7</sup>

Dengan demikian gambaran secara menyeluruh mengenai produk asuransi umum syariah dapat dilihat dan diamati bagaimana peluang dan tantangan untuk menciptakan atau membuat suatu produk yang inovatif yang sesuai dengan selera masyarakat di Indonesia.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Pengertian Asuransi Umum (Asuransi Kerugian) Syariah

Asuransi Umum adalah bentuk asuransi syariah yang memberikan perlindungan finansial kepada peserta takaful dalam menghadapi bencana atau kecelakaan harta benda milik peserta. Fokus utamanya memberikan layanan dan bantuan menyangkut asuransi di bidang kerugian seperti perlindungan dari kebakaran, pengangkutan, niaga, dan kendaraan bermotor, dengan harapan bisa tercapainya masyarakat Indonesia yang sejahtera dengan perlindungan asuransi yang sesuai Muamalah Syariah Islam.<sup>8</sup>

Dalam akad sama dengan takaful keluarga yaitu perusahaan takaful dan peserta mengikatkan diri dalam *perjanjian al-mudharabah*, *al-mudharabah musyarakah*

dan *wakalah bin ujah* dengan hak dan kewajiban sesuai dengan perjanjian. Peserta takaful umum bisa perseorangan, perusahaan atau yayasan atau lembaga berbadan hukum lainnya.

Sedangkan kontribusi/premi takaful dibayar sekaligus pada awal untuk jangka waktu satu tahun dan harus diperbarui apabila kontrak diperpanjang. Adapun jumlah nominal premi ditetapkan oleh perusahaan dihitung sesuai dengan resiko jenis takaful yang dipilih. Kontribusi/premi takaful yang dibayar peserta, dimasukkan ke dalam kumpulan uang peserta (*insurance fund*) yang berfungsi sebagai investasi dan sumbangan (*tabbaru'*) untuk menutup klaim apabila terjadi musibah pada peserta takaful.

Klaim takaful akan dibayarkan kepada peserta yang mengalami musibah yang menimbulkan kerugian harta bendanya sesuai dengan perhitungan kerugian yang wajar. Dana pembayaran klaim takaful diambil dari kumpulan pembayaran premi peserta. Baik pada takaful keluarga maupun takaful umum keuntungan yang diperoleh dari hasil investasi dana rekening peserta pada takaful keluarga dan dana kumpulan premi setelah dikurangi biaya operasional perusahaan pada takaful umum, dibagikan kepada perusahaan dan para peserta takaful sesuai dengan prinsip

---

<sup>7</sup>Hamid Patilima, *Metodologi penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung, 2007, hlm 2

<sup>8</sup>Ibid

mudharabah dengan porsi pembagian yang telah disepakati sebelumnya.

### **3.2. Mekanisme Operasional Asuransi Umum (Asuransi Kerugian) Syariah**

Operasional asuransi syariah terdiri dari beberapa langkah antara lain yaitu:

- a. Premi takaful diterima dimasukkan dalam rekening tabarru'
- b. Premi takaful tersebut dimasukkan kedalam kumpulan dana peserta, kemudian dikembangkan melalui investasi yang dibenarkan islam.
- c. Keuntungan investasi yang diperoleh dimasukkan ke dalam kumpulan dana peserta
- d. Setelah dikurangi beban asuransi dan masih terdapat kelebihan, maka kelebihan itu akan dibagi antara penanggung dan tertanggung.<sup>9</sup>

Keuntungan investasi yang diperoleh akan dimasukkan kedalam kumpulan dana peserta untuk kemudian dikurangi "beban asuransi" (klaim, premi asuransi). Apabila terdapat kelebihan sisa akan dibagikan menurut prinsip *Mudharabah*. Bagian keuntungan milik peserta akan dikembalikan kepada pesertayang tidak mengalami musibah sesuai dengan penyertaannya. Sedangkan,

---

<sup>9</sup>Nurul Ichsan, *Pengantar Asuransi Syariah*, Referensi, Jakarta:, 2014, hlm 150

bagian keuntungan yang diterima perusahaan akan digunakan untuk membiayai operasional perusahaan.

Setiap premi takaful yang diterima akan dimasukkan ke dalam rekening khusus, yaitu rekening yang diniatkan derma/tabarru' dan digunakan untuk membayar klaim kepada peserta apabila terjadi musibah atas harta benda atau peserta itu sendiri. Premi takaful akan dikelompokkan ke dalam "kumpulan dana peserta" untuk kemudian diinvestasikan ke dalam pembiayaan-pembiayaan proyek yang dibenarkan secara syariah. Keuntungan investasi yang diperoleh akan dimasukkan ke dalam kumpulan dana peserta untuk kemudian dikurangi "beban asuransi" (klaim, premi asuransi). Apabila terdapat kelebihan sisa akan dibagikan menurut prinsip mudharabah. Bagian keuntungan milik peserta akan dikembalikan kepada peserta yang tidak mengalami musibah sesuai sesuai dengan penyertaannya. Sedangkan bagian keuntungan yang diterima perusahaan akan digunakan untuk membiayai operasional perusahaan.

### **3.3. Jenis dan Manfaat Produk Asuransi Umum (Asuransi Kerugian) Syariah**

Jenis jenis produk asuransi umum syariah dan manfaatnya banyak ditemui dibeberapa produk perusahaan asuransi syariah, terkadang antara yang satu dengan

lain memiliki persamaan dan perbedaaan, oleh karena itu jenis dan macam produk ini secara keseluruhannya sama hanya namanya sedikit berbeda. Jenis produk tersebut antara lain:<sup>10</sup>

### 3.3.1. 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. Rumahku adalah surgaku, rumahku adalah istanaku, asuransi ini merupakan paket istimewa dari takaful yang melindungi rumah dari risiko kebakaran yang dilengkapi dengan perangkat perlindungan ekstra untuk sekeluarga. Adapun obyek asuransi ini adalah:

- ✓ Rumah Tinggal/Apartemen
- ✓ Rumah Tinggal Kantor (Rukan)
- ✓ Rumah Tinggal Toko (Ruko)

Total Manfaat Takaful adalah Total harga obyek asuransi yang meliputi harga bangunan, perabot, stok dan lain-lain. Adapun paketnya antara lain:

- Paket Standar. Memberikan manfaat utama yang diperluas dengan manfaat tambahan standar
  - Paket Istimewa. Merupakan paket standar yang diperluas dengan perlindungan tambahan pilihan
- Manfaat Utama Takaful Baituna memberikan ganti rugi terhadap risiko-risiko yang dijamin dalam Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia (PSAKI) meliputi: Kebakaran, Petir, Ledakan, Kejatuhan Pesawat Terbang dan Asap. Adapun Manfaat Tambahan Standarnya antara lain:
- Kebongkaran.
  - Pemberian Biaya Uang Sewa.
  - Kecelakaan Diri dan Santunan Biaya Pemakaman.
  - Tanggung Jawab Hukum dan Biaya Bantuan Hukum Kerusakan, Pemogokan, Penghalang Bekerja, Perbuatan Jahat, Pencegahan dan Huru-Hara
  - Biaya Pembersihan Puing
  - Biaya Arsitek, Surveyor dan Konsultan Teknik
- Batas maksimum ganti rugi jumlahnya tidak melebihi 5% dari Total Manfaat Takaful

---

<sup>10</sup> [www.takafulumum.co.id](http://www.takafulumum.co.id)

- Penambahan Harga Pertanggungan setiap hari secara otomatis  
Penambahan setiap harinya selama periode asuransi sebesar 1/365 dikalikan dengan 10% dari Total Manfaat Takaful  
Manfaat Tambahan Pilihan:
- Gempa Bumi, Letusan Gunung Berapi, Tsunami
- Banjir, Angin Topan, Badai, dan Kerusakan akibat air
- Terorisme, Sabotase

### 3.3.2. Takaful Surgaina.

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.

### 3.3.3. Takaful Abror.

Takaful abrор adalah produk takaful yang menggantikan kerugian atas kendaraan bermotor yang disebabkan musibah kecelakaan, pencurian serta tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga. Produk Takaful yang menggantikan kerugian atas kendaraan bermotor yang disebabkan musibah kecelakaan, pencurian serta

tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga. Adapun Manfaat dan Layanan tambahan yang diberikan:

- Kecelakaan Diri/PA pengemudi
- Kecelakaan Diri/PA penumpang dengan total maksimum penumpang 7 orang.
- Biaya Ambulance (tidak terbatas)
- Biaya Perbaikan darurat,
- Biaya perawatan
- Penggantian uang transportasi
- Bengkel Resmi/Rekanan = New Cars Benefits (Maks usia KBM adalah 6 bulan sejak keluar di dealer resmi mobil sebagai mobil baru)
- Pelayanan Perpanjangan STNK\* (Jabodetabek)
- Flood and Stroom
- Eathquake, Tsunami, Volcanic Eruption
- Terrorism & Sabotage
- Strike, Riot, Civil Commotion
- Biaya Derek karena kecelakaan (tidak terbatas)
- 24 Hours claim assistance  
\*(Jabodetabek)
- Tanggung Jawab Hukum Pihak III

#### 3.3.4. Asuransi motor syariah takaful Ansor

Takaful Ansor adalah Produk Takaful untuk sepeda motor atas risiko kehilangan dan kecelakaan dengan tambahan asuransi jiwa. Perusahaan hanya berkewajiban memberikan manfaat meninggal dunia untuk satu Polis (tidak ada kelipatan) apabila Peserta memiliki lebih dari satu Polis. Adapun manfaat yang diberikan Takaful Ansor adalah :

- Kerugian total (TLO) atas sepeda motor (kecurian atau kecelakaan)
- Santunan meninggal dunia karena kecelakaan
- Santunan meninggal dunia bukan karena kecelakaan

#### 3.3.5. 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). Memberikan jaminan terhadap kerugian selama kegiatan pembangunan, baik pembangunan/pekerjaan teknik sipil maupun pemasangan mesin, mesin-

mesin industri dan instalasi peralatan elektronik.

- Takaful Contractor All Risks . Program Takaful yang mengganti kerugian atas kehilangan atau kerusakan pekerjaan, konstruksi, peralatan dan atau konstruksi mesin serta tuntutan dari pihak ketiga yang timbul sehubungan dengan pelaksanaan proyek sipil tersebut.
- Takaful Erection All Risks. Program Takaful yang mengganti kerugian atas kehilangan atau kerusakan pekerjaan, konstruksi, peralatan dan atau konstruksi mesin serta tuntutan dari pihak ketiga yang timbul sehubungan dengan pelaksanaan proyek pemasangan tersebut.
- Takaful Mesin. Program Takaful yang mengganti kerugian atas kerusakan bangunan pabrik, mesin, peralatan mesin dan perlengkapannya dalam suatu wilayah operasi akibat risiko yang timbul secara kebetulan, tidak terduga, tiba-tiba seperti ketidaksempurnaan dalam pencetakan dan material, kesalahan desain, kesalahan di

workshop atau dalam pemasangan, cacat dalam pengerjaan, ceroboh, kurang/tidak trampil, kekurangan air dalam boiler, ledakan secara fisik, robek secara terpisah karena gaya sentrifugal, arus pendek, badai atau sebab lain yang tidak dikecualikan dalam polis.

- Takaful Electronic Equipment. Program Takaful yang mengganti kerugian atas kerusakan, kehilangan, atau kehancuran materi dari sistem listrik atau peralatan elektronik akibat risiko yang timbul secara kebetulan, tidak terduga dan tiba-tiba seperti kebakaran, kebongkaran, asap, petir, arus pendek, kerusakan air dan oleh sebab lain yang tidak dikecualikan dalam polis serta media data dan penambahan biaya yang timbul akibat kerusakan materi untuk menghindari terhentinya bisnis.

#### 3.3.6. Takaful Pengangkutan Kapal.

Produk takaful yang mengganti kerugian, kerusakan atau kehilangan obyek asuransi selama dalam pengangkutan dari tempat asal sampai ke tempat tujuan. Risiko-risiko yang

dapat dijamin dalam Takaful Pengangkutan seperti: kebakaran, peledakan, kapal atau alat angkut kandas, terdampar, tergelincir, atau terbalik dan lain-lain sebagaimana yang diatur dalam polis Takaful Pengangkutan. Program Takaful yang mengganti kerugian, kerusakan atau kehilangan obyek asuransi selama dalam pengangkutan dari tempat asal sampai ke tempat tujuan. Risiko-risiko yang dapat dijamin dalam Takaful Pengangkutan seperti: kebakaran, peledakan, kapal atau alat angkut kandas, terdampar, tergelincir, atau terbalik dan lain-lain sebagaimana yang diatur dalam polis Takaful Pengangkutan. Takaful Pengangkutan memberikan bermacam-macam program sesuai dengan jenis pengangkutan:

- Takaful Pengangkutan Laut
- Takaful Pengangkutan Darat
- Takaful Pengangkutan Udara
- Takaful Pengangkutan Antar Pulau

#### 3.3.7. 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.

3.3.8. Takaful Surety Bond. Adalah asuransi yang menggantikan kerugian investor.

3.3.9. Asuransi Kebakaran syariah

- 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
- 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. Risiko Tambahan

- Kerusakan akibat kerusakan, pemogokan dan perbuatan jahat<sup>11</sup>

### **3.4. Peluang Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah**

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.

Setidaknya ada dua faktor penting yang bisa menjadi momentum berharga bagi berkembangnya asuransi syariah di Indonesia, yaitu :

1. Ruang penetrasi produk asuransi di Indonesia masih sangat luas mengingat persentase pemegang polis individual di Indonesia baru mencapai kisaran tiga

---

<sup>11</sup>Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait (BMUI dan Takaful) di Indonesia* , PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1996, hlm.170-172. Lihat juga di [www.takafulumum.co.id](http://www.takafulumum.co.id)

persen (6,6 juta) dari total penduduk sebesar 220 juta jiwa

2. Mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam, dan kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas.<sup>12</sup>

Masih sedikitnya masyarakat Indonesia yang ikut berasuransi menjadi peluang bagi asuransi syariah untuk meningkatkan pangsa pasar, sejalan dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan jasa asuransi misalnya untuk kebutuhan meningkatkan pendidikan anak, meningkatnya biaya kesehatan dan lain-lainnya.

Di samping itu besarnya penduduk Indonesia yang beragama Islam menjadikan asuransi syariah berpeluang besar untuk lebih berkembang lagi. Hal ini karena bagi orang muslim menjalankan aktifitas yang sesuai dengan tuntunan Islam tentunya akan menjadi pilihan utama, demikian juga dalam hal pilihan berasuransi tentunya seorang muslim akan lebih memilih yang sesuai dengan ajaran Islam yaitu asuransi syariah dari pada asuransi konvensional yang selama ini masih diragukan kehalalannya.

Keunggulan konsep asuransi syariah yang dapat memenuhi rasa keadilan juga menjadi peluang bagi berkembangnya asuransi syariah, misalnya konsep bagi hasil dalam asuransi syariah dimana jumlah yang dibagi tergantung hasil yang didapat sehingga tidak ada yang dirugikan. Konsep bagi hasil ini pula yang membuat perusahaan asuransi syariah dapat bertahan terhadap krisis ekonomi tahun 1997, sehingga banyak perusahaan asuransi konvensional mulai melirik produk asuransi syariah.

Konsep yang sesuai dengan syariah ini pula yang menjadikan asuransi syariah tidak hanya hadir di negara yang berpenduduk mayoritas muslim melainkan juga di negara-negara yang berpenduduk non muslim. Hingga kini di seluruh dunia sudah ada sekitar 45 (empat puluh lima) asuransi syariah, misalnya di Singapura, Swiss, Amerika Serikat, Jeneva, Bahamas dan lain-lain.<sup>13</sup>

Peluang dari bisnis asuransi syariah di Indonesia adalah keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntutan fairness/rasa keadilan dari masyarakat, jumlah penduduk beragama Islam di Indonesia lebih dari 180 juta orang, meningkatnya kesadaran

---

<sup>12</sup> Eddy KA. Berutu, "Prospek Cerah", dalam *Media Asuransi*, September 2007, hlm. 25

---

<sup>13</sup> Hidayat Gunadi, dkk., "Gairah Takaful Bebas Ideologi", dalam *Gatra*, 24 Oktober 2007, hlm. 28

bermuamalah sesuai syariah, tumbuh subur khususnya pada masyarakat golongan menengah, meningkatnya kebutuhan jasa asuransi karena perkembangan ekonomi umat, tumbuhnya lembaga keuangan syariah (LKS) lainnya seperti bank dan reksadana, kompetitor dalam bisnis asuransi syariah ini masih sedikit, berlakunya undang-undang otonomi daerah yang akan memacu perkembangan ekonomi daerah, kebutuhan meningkatkan pendidikan anak, meningkatnya risiko kehidupan, meningkatnya bea-bea kesehatan (harga obat,dll), menurunnya rasa tolong menolong di masyarakat (tidak membudaya lagi), globalisasi (teknologi internet sebagai penunjang bisnis), adanya UU Dana Pensiun, dan “Employee Benefits” sebagai bagian dari paket perusahaan dalam rekrutmen karyawan.

Sebagaimana disebut di atas, ada lebih dari 180 juta Muslim di Indonesia dan kesadaran akan keIslamannya terus meningkat, merupakan peluang pasar yang lebar. Permintaan terhadap kehadiran lembaga keuangan syariah di berbagai tempat terus meningkat. Krisis ekonomi dalam dua setengah tahun terakhir ini memperlihatkan bahwa Indonesia memerlukan konsep lain dalam menata perekonomiannya. Lembaga ekonomi syariah adalah pilihan yang paling sesuai. Oleh

karena itu, untuk memenuhi kebutuhan pasar, di samping juga mendidik masyarakat, diperlukan lebih banyak asuransi syariah sebagai ‘counterpart’nya. Kehadiran lembaga keuangan syariah baru akan memacu persaingan yang sehat untuk pengembangan kualitas yang pada akhirnya akan menguntungkan bangsa dan negara.

Asuransi Syariah di Indonesia merupakan peluang bisnis yang prospektif karena seiring dengan perkembangan ke arah stabilitas politik dan ekonomi, dengan jumlah penduduk lebih dari 180 juta jiwa, Indonesia merupakan salah satu portofolio investasi yang mulai kembali dilirik para investor manca negara. Kenyataan bahwa sekitar 90% penduduk beragama Islam dan bahwa kesadaran untuk mengekspresikan identitas kemuslimannya semakin meningkat, telah menjadi potensi pasar yang besar. Sebagai contoh, usaha di bidang makanan dan minuman berlabel halal, pakaian dan asesoris muslim dan muslimah, perjenjangan haji dan umroh, pendidikan dan publikasi Islami, meningkat dengan pesat dalam kurun waktu 15 tahun terakhir ini.

Di lain pihak, sebagian ummat Islam memerlukan jaminan bahwa segala interaksi muamalah yang dilakukannya dalam upaya mencapai kesejahteraan, sesuai dengan syariah. Kebutuhan akan lembaga keuangan

Islami bertambah kuat seiring dengan berkembangnya sektor industri jasa keuangan secara umum. Untuk memenuhi permintaan ummat tersebut, diperlukan lebih banyak bank dan asuransi syariah. Kehadiran lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya dapat memacu persaingan yang sehat, yang akan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan.

Beberapa faktor lain yang merupakan peluang dan mendukung prospek asuransi syariah adalah:

1. Keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntutan rasa keadilan dari masyarakat.
2. Jumlah penduduk beragama Islam di Indonesia lebih dari 180 Juta orang
3. Meningkatnya kesadaran bermuamalah sesuai syariah, tumbuh subur khususnya pada masyarakat golongan menengah.
4. Meningkatnya kebutuhan jasa asuransi karena perkembangan ekonomi umat.
5. Tumbuhnya lembaga keuangan syariaiah (LKS) lainnya seperti perbankan dan reksadana.
6. Kompetitor dalam bisnis asuransi syariah masih sedikit.
7. Berlakunya undang-undang otonomi daerah yang akan memacu perkembangan ekonomi daerah.
8. Kebutuhan meningkatkan pendidikan (anak).

9. Meningkatnya resiko kehidupan
10. Meningkatnya bea-bea kesehatan (harga dolar, dll)
11. Menurunnya rasa "tolong menolong" di masyarakat (tidak membudaya lagi)
12. Globalisasi (teknologi internet sebagai penunjang bisnis)
13. Adanya UU Dana Pensiun.
14. "*Employee Benefits*" sebagai bagian dari paket perusahaan dalam rekrutmen karyawan.<sup>14</sup>

Peluang peluang yang ada inilah dapat dijadikan patokan bagi inovasi produk asuransi syariah dimana produk asuransi syariah haruslah dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan kaum muslimin di Indonesia.

Jumlah penduduk Indonesia yang banyak jelas akan meningkatkan variasi keinginan dari jenis produk yang baru. Oleh karena itu demi kepentingan bersama dan kemajuan ekonomi Islam haruslah dipikirkan oleh komunitas ahli ekonomi untuk merumuskan produk apa yang dapat memenuhi hasrat dan keinginan masyarakat Indonesia.

Banyak produk sebenarnya sudah ada dan diketahui oleh sebahagian masyarakat Indonesia, tapi mungkin hal ini tidak dikenal

---

14

<http://nitigama.wordpress.com/2010/02/11/prospek-bisnis-asuransi-syariah-takaful>

luas karena kurangnya promosi dan marketing yang lebih menjangkau masyarakat muslim di Indonesia. Selain itu kompetitor ataupun produk dari asuransi konvensional jelas sudah tumbuh lebih banyak lagi dan lebih menjangkau dari segi ekonomi, oleh karenanya diperlukan konsep konsep produk asuransi syariah yang baru guna menimbulkan efek kesadaran dan penyegaran bagi masyarakat dalam memilih asuransi sehingga asuransi syariah lebih diminati oleh khalayak.

Peran alim ulama cerdik pandai diperlukan dalam mensosialisasikan produk asuransi syariah, walaupun tidak terjun langsung sebagai marketing, tetapi mereka dapat memberikan ceramah kepada masyarakat luas tentang arti dan pentingnya system ekonomi syariah dan memberikan masukan, teguran kepada perusahaan asuransi syariah agar produk asuransi dapat dikembangkan lebih luas di lingkungan masyarakat muslim yang ada di Indonesia dan memberikan kesejahteraan bagi semua.

Meningkatnya kebutuhan pendidikan anak bisa memunculkan ide membuat program khusus asuransi syariah bagi para tahfidz quran, dimana akan ada promosi ataupun tambahan keuangan bagi anak yang orangtuanya meninggal dunia yang ikut program asuransi jiwa atau kendaraan bermotor.

Rasa tolong menolong yang rendah di masyarakat akibat kehidupan yang hedonis materialistic dapat menyebabkan tidak tumbuhnya jaminan social yang ada pada masyarakat modern. Jaminan social yang seharusnya dapat dijalankan terkendala oleh ketiadaan waktu, kekurangan materi dan sebagainya, oleh karena itu inovasi produk jaminan keamanan rumah, kendaraan darat, udara dan laut bisa dikembangkan dengan kaedah hokum fiqh seperti pemberian zakat kepada *ibnu sabil*.

Konsep ajaran Islam mengenai zakat kepada *ibnu sabil* ini mungkin bisa juga dikembangkan bagi asuransi umum syariah yang lebih menekankan kepada peserta dan bukan kelompok Islam tertentu.

Dengan mengkombinasikan antara konsep zakat dan asuransi modern maka peran lembaga keuangan akan lebih saling mendukung dan terkait dan dapat menimbulkan sinergitas yang memunculkan keindahan ajaran Islam bagi masyarakat modern.

### **3.5. Tantangan Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah**

Prospek asuransi Islam di Indonesia akan cerah dan semakin prospektif jika umat Islam dapat membaca dan memberdayakan peluang dan kekuatan yang dimiliki. Di samping itu, asuransi Islam juga harus bisa

meminimalisir ancaman atau tantangan yang sudah dan akan muncul sekaligus memperbaiki kelemahan atau kekurangan yang ada. Sebagai sebuah lembaga keuangan syariah, asuransi Islam tidak boleh berkutat pada dataran simbol-simbol keagamaan. Konsekuensi sebagai bagian dari lembaga keuangan syariah sangat tinggi. Oleh karena itu, konsistensi menjalankan usaha sesuai dengan syariah baik dalam manajemen, produk, investasi, promosi dan lain-lain juga harus diperhatikan dan diaplikasikan. Sebagai lembaga keuangan yang tentunya juga berorientasi keuntungan (*profit oriented*), asuransi Islam tidak boleh melupakan tujuan awal berdirinya asuransi Islam yang menggusung semboyan *sosial oriented* sebagai wujud *ta'awun 'ala al birr wa at taqwa*.<sup>15</sup>

Adapun tantangan ataupun kesulitan yang dihadapi perusahaan asuransi dalam mengembangkan atau berinovasi dalam produk asuransi umum syariah antara lain adalah :

3.5.1 Asuransi syariah belum memiliki peraturan khusus yang berkenaan dengan produk asuransi umum dan masih ikut kepada peraturan asuransi

konvensional. Selama ini, asuransi umum syariah masih mendasarkan legalitasnya pada UU No. 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

Secara operasional asuransi syariah masih mengacu pada regulasi yang dikeluarkan oleh pemerintah baik berupa peraturan pemerintah melalui PP No. 73 Tahun 1992 jo PP No. 63 Tahun 1999 jo PP No. 39 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan usaha perasuransian, maupun regulasi menteri keuangan yang berkaitan dengan asuransi syariah dan juga fatwa yang dikeluarkan oleh MUI melalui Fatwa DSN-MUI yang berkaitan dengan asuransi syariah. Sebaiknya untuk asuransi umum syariah ini dapat dikeluarkan sebuah undang undang khusus oleh anggota DPR yang membahas asuransi dan produknya yang sesuai dengan syariah.

Indonesia asuransi syariah sedang berkembang dengan cepat sedangkan perundang-undangan khusus asuransi syariah belum ada hingga sekarang. Keadaan ini merupakan tantangan bagi berkembangnya inovasi produk asuransi syariah karena dikhawatirkan

---

<sup>15</sup><http://irfan-kurniadi.blogspot.com/2010/05/asuransi-syariah-prospek-tantangan-dan.html>

akan menimbulkan kesemrawutan. Bagaimana ingin menciptakan produk baru yang inovatif kalau peraturan yang ada masih bertentangan seperti masalah pajak premi, bagi hasil buat nasabah dan izin pendirian yang mudah menyebabkan banyaknya asuransi syariah yang mungkin berkompetisi secara tidak sehat. Peraturan asuransi syariah yang masih menginduk kepada peraturan asuransi konvensional ini menyebabkan asuransi syariah terbentur ketentuan banyak persoalan perpajakan yaitu tentang premi, sesuai dengan Undang-undang Nomor 17 Tahun 2000 Tentang Perpajakan, penerimaan premi harus dicatat sebagai pendapatan perusahaan dengan demikian premi merupakan objek pajak.

Perlakuan ini tidak sejalan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional yang menempatkan premi pada asuransi syariah bukan milik atau pendapatan perusahaan, melainkan tetap milik nasabah. Perusahaan hanya pemegang amanah untuk mengelola premi itu sehingga tidak bisa dijadikan objek pajak. Begitu juga dengan pembayaran bagi hasil kepada nasabah

oleh Undang-undang Nomor 17 Tahun 2000 disetarakan dengan dividen perusahaan kepada pemegang polis, sehingga terkena ketentuan pajak sebesar 15 %. Padahal bila Dewan Syariah Nasional menetapkan premi asuransi syariah bukan objek pajak maka bagi hasilpun bukan objek pajak, karena bagi hasil akan menjadi biaya *underwriting* perusahaan yang bukan merupakan dividen. Juga menjadi tantangan bagi asuransi syariah adalah dalam hal mengembangkan produk asuransi yang memang beda dengan asuransi konvensional, sehingga adanya anggapan bahwa asuransi syariah hanya mensyariahkan produk asuransi konvensional dapat dieliminasi. Menurut Agus Edi Sumanto, Sekretaris Jenderal Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia, payung hukum asuransi syariah masih sangat minim idealnya mesti ada undang-undang yang secara khusus mengatur asuransi syariah.<sup>16</sup>

Izin pendirian perusahaan asuransi syariah yang mudah menjadikan banyaknya perusahaan

---

<sup>16</sup> 30 Hidayat Gunadi, "Payung Hukum Sebatas SK", dalam *Gatra*, 24 Oktober 2007, hlm. 30

asuransi syariah yang apabila tanpa dukungan aturan yang lengkap justru dikhawatirkan membawa dampak negatif. Pasar menjadi sesak dalam waktu singkat, iklim kompetispun meningkat sehingga dikhawatirkan dalam kondisi ini para pemain mulai permisif terhadap praktek-praktek yang sesungguhnya tidak sesuai dengan syariah. Secara struktural, landasan operasional asuransi syariah di Indonesia masih menginduk pada peraturan yang mengatur usaha perasuransian secara umum (konvensional).

Menurut Muhaimin Iqbal, Ketua Asosiasi Asuransi Syariah dan Agus Edi Sumanto, Direktur Utama Asuransi Takaful Keluarga, bahwa asuransi syariah hanya sekedar memodifikasi produk asuransi konvensional.<sup>17</sup> Dalam hal PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) asuransi syariah kebanyakan juga masih memodifikasi dari PSAK asuransi konvensional, karenanya perbedaan hakiki dari asuransi konvensional dengan syariah menjadi tidak terlihat misalnya dana

*tabarru'* tidak bisa disajikan dalam laporan keuangan resmi yang ada hanya total premi demikian juga dengan entry bagi hasil tidak terlihat. Padahal PSAK ini penting untuk dimiliki asuransi syariah untuk membuat pengukuran kinerja asuransi syariah menjadi lebih valid.<sup>18</sup>

Produk yang akan dikembangkan oleh asuransi syariah juga memerlukan payung hukum yang jelas karena tanpa adanya dasar hukum setiap tindakan untuk membuat yang baru pastinya akan terbentur dengan perizinan dan kesesuaiannya dengan produk konvensional.

3.5.2 Masih Minimnya sumber daya manusia yang profesional disebabkan karena sebagian besar dari sumber daya manusia yang ada merupakan lulusan dari program studi konvensional dan kurang paham mengenai asuransi syariah dan mempunyai semangat perjuangan dalam pengembangan ekonomi syariah. Sehingga pengembangan produk ini juga belum banyak sarjana yang mengerti dan mendalami baik

---

<sup>17</sup> "Bukan Asuransi Peniru", dalam *Sharing*, edisi Khusus Thn I – Oktober 2007, hlm. 26

---

<sup>18</sup> "Bangkit Meski Tanpa Infrastruktur Memadai", dalam *Sharing*, edisi Khusus Thn I – Oktober 2007, hlm. 29

dari segi akad syariah maupun dari aspek hukum ekonominya.

Sumber Daya Manusia (SDM) yang handal di bidang asuransi dan syariah sangat diperlukan untuk mendukung perkembangan asuransi syariah di Indonesia, sayangnya menurut Walter L. Gaol, Direktur Asuransi Jiwa *Great Eastern* bahwa salah satu kendala penting yang dihadapi adalah kurangnya SDM syariah.<sup>19</sup> Demikian juga Agus Haryadi menyebutkan bahwa salah satu tantangan bagi perkembangan asuransi syariah di Indonesia adalah langkanya ketersediaan SDM yang “*qualified*” dan memiliki semangat syariah.

Bagaimana produk yang disusun secara logika benar dan sesuai dengan etika agama itulah sebenarnya yang diharapkan mampu diproduksi oleh SDM syariah. Kesiapan individu menciptakan produk harus didasari ilmu pengetahuan dan profesionalisme keilmuan. Baik keilmuan agama maupun keilmuan ekonomi sehingga untuk berijtihad dan menemukan

hukum maupun produk baru dalam bidang asuransi bias mengakomodir kepentingan kemajuan perusahaan dan tidak menjadi kesulitan bagi masyarakat luas.

3.5.3 Ketidaktahuan mengenai produk asuransi umum syariah (takaful) dan mekanisme kerja. 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 disebabkan karena sosialisasi yang dilakukan masih kurang dan belum terjangkau ke semua kalangan masyarakat merupakan salah satu kendala terbesar pertumbuhan asuransi saat ini.

Masyarakat muslim harus diberikan promosi secara besar besaran tentang konsep asuransi syariah didukung dengan berbagai macam produk yang lebih merakyat, lebih murah, lebih terjangkau dan bisa mengalahkan produk asuransi umum konvensional. Misalnya asuransi kendaraan mobil dan motor bekerjasama dengan lembaga zakat atau wakaf dimana tanah yang dipakai

---

<sup>19</sup> “Asuransi Syariah Masih Butuh Perjuangan”, dalam *InfoBank*, edisi Khusus 2007, hlm. 110

untuk bengkel perbaikan bisa berasal dari tanah wakaf. Sehingga untuk pemeliharaan dan perbaikan bisa dijangkau banyak tempat, artinya tersebar ke daerah daerah dan biaya lebih murah. Para rekanan untuk bengkel mobil bisa buka usaha bengkel dengan dana zakat yang diperoleh dari lembaga amil zakat ataupun wakaf.

3.5.4 Kesadaran masyarakat Indonesia untuk berasuransi masih sangat kurang (rendah). Kurangnya kesadaran ini terbukti dengan ratio asuransi nasional yang hanya mencapai 12% dari jumlah penduduk Indonesia dan untuk asuransi syariah sekitar 1,2%. Akibatnya apapun bentuk produk yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi syariah tidak diminati banyak pihak. Terbukti dari jumlah total penduduk Indonesia, pemegang polis individual baru mencapai kisaran 3 %.

Perkembangan asuransi konvensional yang kurang begitu menggembirakan dibandingkan dengan kemajuan yang dicapai oleh negara lain walaupun telah dibuat Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Perasuransian dengan maksud untuk meningkatkan gairah

masyarakat untuk memanfaatkan jasa asuransi yang se kaligus juga sebagai sarana mobilisasi dana untuk pembangunan. Hal ini karena dipengaruhi adanya keraguan tentang kehalalan jasa asuransi konvensional.<sup>20</sup> Kesadaran masyarakat yang masih rendah ini menjadi tantangan bagi asuransi syariah untuk memberikan pemahaman tentang asuransi syariah yang terlepas dari unsur maisir, gharar dan riba.<sup>21</sup>

Oleh karena itu inovasi produk asuransi umum syariah yang bisa mengena di hati masyarakat muslim bisa menjadi tantangan bagi kaum ekonom syariah sehingga dengan produk yang memang menyentuh ini membuka peluang masyarakat yang anti asuransi konvensional beralih memilih produk produk yang bisa mereka terima yang tidak bertentangan dengan ajaran agama.

3.5.5 Minimnya keuangan perusahaan. Beberapa hal yang menjadi penyebab

---

<sup>20</sup> Wirduyaningsih, dkk. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, edisi Pertama, ctk. Kedua, J Kencana, akarta,2006, hlm 175

<sup>21</sup>

<http://hesiainantasari.wordpress.com/2013/03/30/ peluang-tantangan-asuransi-syariah-di-Indonesia/>

relative rendahnya penetrasi pasar asuransi syariah adalah rendahnya dana yang memback up perusahaan asuransi syariah, promosi dan edukasi pasar yang relative belum dilakukan secara efektif (terkait dengan lemahnya dana), belum timbulnya industri penunjang asuransi syariah seperti broker-broker asuransi syariah, agen, adjuster, dan lain sebagainya, produk dan layanan belum diunggulkan diatas produk konvensional, dukungan kapasitas reasuransi yang masih terbatas karena terkait dengan dana dan belum adanya inovasi produk dan layanan yang benar-benar digali dari konsep dasar syariah. Di dalam Keputusan Nomor 426 Tahun 2003, Menteri Keuangan hanya mensyaratkan modal kerja perusahaan 2 milyar sehingga menurut Muhammad Syakir Sula, Ketua *Islamic Insurance Society* banyak yang asal membuka cabang syariah, padahal dengan dana sekecil itu perhitungan bisnisnya menjadi kurang masuk akal. Karena itulah Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) mendorong pelaku industri

asuransi syariah untuk meningkatkan modal.<sup>22</sup>

Dengan modal yang besar produk baru yang mungkin dikembangkan agar diteliti dulu dan dibuat research sehingga muncul sebuah karya yang inovatif sekaligus bernuansa syariah yang kental. Hal ini mungkin tugas dari akademisi, tetapi bila ada dana yang cukup untuk memunculkan suatu produk yang baru maka itu tentunya bias dilakukan oleh perusahaan asuransi bekerja sama dengan akademisi.

- 3.5.6 Dukungan pemerintah yang belum memadai. 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. Banyak aparat pemerintah yang pada masa kampanye pemilu menyatakan mendukung ekonomi syariah, tetapi belum sepenuhnya mewujudkan dukungannya itu dalam

---

<sup>22</sup> Edi Santoso, "Asuransi Syariah Memerlukan Lompatan", dalam *Media Asuransi*, September 2007, hlm. 27

bentuk program kerja tim ekonomi kabinetnya.

- 3.5.7 Image. Salah satu tantangan besar bisnis asuransi syariah di Indonesia dan negara lainnya adalah meyakinkan masyarakat akan keuntungan menggunakan asuransi umum syariah. Perlu sekali mensosialisasikan asuransi syariah bukan saja berasal dari agama, tetapi memperlihatkan keuntungan.

Kenyataan di lapangan menunjukkan, bahwa para pelaku ekonomi syariah masih menghadapi tantangan berat untuk menanamkan prinsip syariah sehingga mengakar kuat dalam perekonomian nasional dan umat Islamnya itu sendiri. Tak dapat dipungkiri bahwa masyarakat umum sampai saat ini masih sulit menerima keberadaan lembaga asuransi dengan melihat kenyataan bahwa selain faktor ekonomi, faktor transparansi dan banyaknya penyimpangan bisnis juga ikut berperan dalam memberikan citra buruk bagi institusi keuangan ini. Data pengaduan terhadap perkara asuransi yang masuk ke YLKI (Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia) maupun YLKAI (Yayasan Lembaga

Konsumen Asuransi Indonesia) menunjukkan angka-angka yang relatif masih tinggi. Jenis pengaduan yang muncul biasanya berkisar pada masalah klaim yang ditolak, prosedur klaim dipersulit, masalah nilai tunai, dan-lain-lain. Praktek-praktek seperti inilah yang menurut kaca mata konsumen dipandang sangat merugikan mereka.

#### **4. KESIMPULAN**

- 4.1 Asuransi adalah perjanjian antar dua pihak dalam sebuah sistem pembayaran angsuran demi untuk meringankan atau menghapus kerugian yang jelas nilai harganya, dari segi ekonomi bagi setiap peserta. Pada bab III pasal 3 UU No. 2 tahun 1992 dijelaskan tentang jenis-jenis bidang usaha perasuransian di Indonesia, yaitu:

- 4.1.1 Asuransi kerugian, memberikan jasa dalam penanggulangan risiko atas kerugian, kehilangan, manfaat, dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti.
- 4.1.2 Asuransi jiwa, memberikan jasa dalam pertanggungan yang dikaitkan dengan hidup atau

meninggalnya seseorang yang dipertanggungkan.

4.1.3 Re-Asuransi, memberikan jasa dan pertanggungungan ulang terhadap risiko yang dihadapi oleh perusahaan asuransi kerugian di perusahaan asuransi jiwa.

4.2 Asuransi syariah mempunyai persamaan dalam hal usaha asuransi ini, oleh karena itu semuanya kembali merujuk kepada ketentuan Undang Undang No. 2. Tahun 1992 pasal 3 tentang bidang usaha asuransi konvensional. Adapun mengenai nama dan jenis skim itu disesuaikan dengan nama Takaful.

4.3 Peluang inovasi produk asuransi syariah antara lain yaitu

4.3.1 Ruang penetrasi produk asuransi di Indonesia masih sangat luas

4.3.2 Kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas

4.3.3 keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntutan fairness/rasa keadilan dari masyarakat

4.4 Tantangan inovasi produk asuransi syariah antara lain:

4.4.1 Asuransi syariah belum memiliki dasar hukum khusus

4.4.2 Masih minimnya sumber daya manusia

4.4.3 Kesadaran masyarakat yang masih sangat kurang

4.4.4 masyarakat belum banyak yang mengetahui produk asuransi umum syariah

4.4.5 Minimnya keuangan perusahaan.

4.4.6 Dukungan pemerintah belum memadai.

4.4.7 Image

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul kadir Muhammad .1999. *Hukum Asuransi Indonesia*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti
- AM Hasan Ali . 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Prenada Media.
- AM. Saefuddin. 2005. *Membumikan Ekonomi Islam*. Jakarta: Ppa Consultants.
- Endy M. Astiwara. 2001. *Perbedaan Secara Syariah Asuransi Takaful Dengan Asuransi Konvensional, Muamalatuna* ,Vol. I/Edisi I/Th. I/25 Mei 2004.
- Hamid Patilima. 2007. *Metodologi penelitian Kualitatif* . Bandung : Alfabeta
- Heri Sudarsono. 2007. *Bank dan lembaga keuangan Syari'ah, Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta:Ekonisia
- Herman Darmawi. 2000. *Manajemen Asuransi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- [http:// www.takafulumum.co.id](http://www.takafulumum.co.id)
- <http://akhmadsudrajat.wordpress.com/2008/09/05/>
- <http://hesiainantasari.wordpress.com/2013/03/30/peluang-tantangan-asuransi-syarian-di-indonesia/>
- <http://nitigama.wordpress.com/2010/02/11/prospek-bisnis-asuransi-syariah-takaful>
- <http://prudentialindonesia.wordpress.com/2008/02/04/seberapa-banyak-orang-memerlukan-asuransi-jiwa/>
- <http://www.asuransibank.com>
- <http://www.vibiznews.com>
- Jafril Khalil. *Asuransi Syariah dalam Perspektif Ekonomi: Sebuah Tinjauan*, Jurnal Hukum Bisnis Volume 22, Nomor 2 Tahun 2003.
- Kasmir. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, edisi Keenam, ctk. Kedelapan, Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Lexy J Moleong. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- M. Solahudin. 2006. *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*. Surakarta: Muhammadiyah University Press
- Majalah Gatra*, 24 Oktober 2007
- Majalah Media Asuransi*, September 2007
- Majalah Tempo*, 21 Oktober 2007
- Majalah InfoBank*, edisi Khusus 2007
- Majalah Investor*, 11 September – 10 Oktober 2007

*Majalah Sharing*, edisi khusus Thn I – Oktober 2007

Mashudi dan Moch. Chidir Ali. 1995. *Hukum Asuransi*. Jakarta: CV. Mandar Maju.

Muhammad Abdul Manan.1995. *Ekonomi Islam Teori dan Praktek*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf

Muhammad Syakir Sula dan Hermawan Kartajaya. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan Pustaka

Muhammad Syakir Sula. 2004. *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani.

Muhammad Syakir Sula. 2004. *Asuransi Syariah Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Pers.

Nurul Ichsan. 2011. *Takaful Konsep Asuransi Dalam Islam*. Jakarta: Kalam Mulia

Nurul Ichsan. 2014. *Pengantar Asuransi Syariah*. Jakarta:Refrensi

Sri Susilo,Y, dkk. 2000. *Bank & Lembaga Keuangan Lain*.Jakarta: Salemba Empat

Warkum Sumitro. 1996. *Asas Asas Perbankan Islam dan Lembaga – Lembaga Terkait (BMUI dan Takaful) di Indonesia*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Wirnyaningsih, dkk. 2006. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. edisi Pertama, ctk. Kedua, Jakarta: Kencana

Wirnyaningsih, SH. MH, Karnaen Perwataatmadja, SE. MPA. FIIS, dkk. 2007. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. cet. 3. Jakarta:Kencana Prenada Media

Wirjono Prodjodikoro. 1986. *Hukum Asuransi di Indonesia*. Jakarta: PT Intermasa

Zainuddin Ali. 2008. *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.

Zian Farodis.2014. *Buku Pintar Asuransi Syariah*. Jakarta: Laksana