

INOVASI PRODUK ASURANSI UMUM SYARIAH

Tamim Ashari

Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Al Falah Gresik, Indonesia

asharitamim53@gmail.com

Abstract

Sharia insurance has become known in Indonesia since the establishment of the Takaful Company in 1994 to meet the growing need for insurance services for both individuals and businesses in Indonesia. Insurance is a financial means in managing household life, both in facing basic risks or in dealing with risks to assets owned. This paper tries to read and see between the opportunities and challenges of sharia insurance which is an external assessment of the current condition of sharia insurance and the future that will affect the process of achieving the goals of a sharia financial institution. By reviewing and reading the situation, the characteristics of the strengths and weaknesses of sharia insurance will be obtained, based on the strength of the analysis of the internal and external environment. This paper also discusses the opportunities and challenges of sharia general insurance product innovation so that product and service innovations emerge that are truly extracted from the basic concepts of sharia and also describe several things that are the cause of the relatively low penetration of the sharia insurance market at this time.

Keywords: Sharia Insurance, Takaful, General Insurance and Miscellaneous Insurance

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 (*onxeker word*).

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 dipertanggungjawabkan.

Dari kedua pengertian asuransi tersebut diketahui adanya tiga unsur pokok dalam asuransi yang dipandang bertentangan dengan nilai-nilai syariah yaitu bahaya yang dipertanggungjawabkan, premi pertanggungjawaban dan sejumlah uang ganti rugi pertanggungjawaban.

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. Dilain 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 2 UU No. 2 Tahun 1992 tentang Undang-Undang Usaha Peransuransian jenis bidang usaha peransuransian dibagi atas dua macam, yaitu

usaha asuransi dan penunjang usaha asuransi. Adapun usaha asuransi, terdiri dari tiga yaitu asuransi kerugian, asuransi jiwa dan reasuransi.

Pertama, Asuransi kerugian merupakan asuransi yang memberikan jasa dalam penanggulangan resiko atas kerugian, kehilangan, manfaat dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti. *Kedua*, Asuransi jiwa adalah suatu jasa yang diberikan oleh perusahaan asuransi dalam penanggulangan resiko yang dikaitkan dengan jiwa atau meninggalnya seseorang yang dipertanggungjawabkan. Jenis-jeni usaha tersebut meliputi bidang asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan diri dan anuitas, serta mengurus dana pensiun. Yang *ketiga*, Pengertian reasuransi adalah perjanjian asuransi yang memberikan jasa dan pertanggungjawaban ulang terhadap resiko yang dihadapi oleh perusahaan asuransi kerugian di perusahaan asuransi jiwa.¹

Sedangkan dalam asuransi syariah terdapat tiga jenis 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).²

Takaful keluarga adalah bentuk asuransi syariah yang utamanya memberikan

¹ Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), 26-28

² Nurul Ichsabn, *Pengantar Asuransi Syariah*, (Jakarta: Referensi, 2014), 135

layanan, perlindungan dan bantuan menyangkut asuransi jiwa dan keluarga, untuk kesejahteraan masyarakat yang tertentu dilandaskan pada syariah Islam. Produk yang ditawarkan oleh Asuransi Takaful Keluarga meliputi layanan individual, layanan group atau kumpulan, bancassurance dan khusus asuransi kesehatan.

Takaful Umum produknya berupa asuransi kerugian, misalnya asuransi resiko 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.

Sedangkan retakaful merupakan suatu proses saling mengganggu 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 *maysir*.

Retakaful merupakan pengembangan dari industry 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 tertanggung (*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.³

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.

Metode Penelitian

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.

³ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan System Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 12.

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 metode kualitatif. Metode kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau tulisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif ini bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik.⁴

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.

Hasil dan Pembahasan

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. Focus 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.

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 sambungan (*tabarru'*) 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. Dan pembayaran klaim takaful diambil dari kumpulan pembayar premi peserta. Baik pada takaful keluarga maupun takaful umum keuntungan yang diperoleh dari hasil investasi dana rekening peserta pada takaful keluarga dan dana kumpulan

⁴ Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009), 11.

premi setelah dikurangi biaya operasional perusahaan pada takaful umum, dibagikan kepada perusahaan dan para peserta takaful sesuai dengan prinsip *mudharabah* dengan porsi pembagian yang telah disepakati sebelumnya.

Mekanisme Operasional Asuransi Umum (Asuransi Kerugian) Syariah

Operasional asuransi syariah terdiri dari beberapa langkah antara lain, yaitu:⁵

- 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.

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 peserta yang tidak mengalami musibah sesuai dengan penyaertaannya. Sedangkan, 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 dengan penyaertaannya. Sedangkan bagian keuntungan yang diterima perusahaan akan digunakan untuk membiayai operasional perusahaan.

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 perbedaan. Oleh karena itu jenis dan macam produk ini

⁵⁵ Nurul Ichsan, *Pengantar Asuransi Syariah*, (Jakarta: Referensi, 2014), 150

secara keseluruhannya sama hanya namanya sedikit berbeda. Jenis produk tersebut antara lain:⁶

a. Takaful Baituna

Takaful baituna adalah produk takaful yang melindungi rumah dari resiko kebakaran yang dilengkapi dengan perangkat perlindungan ekstra untuk sekeluarga. Misalnya karena musibah gempa bumi, letusan gunung berapi, tsunami, banjir, angin topan, badai. Adapun obyek asuransi ini adalah:

- 1) Rumah Tinggal/Apartemen
- 2) Rumah Tinggal Kantor (Rukan)
- 3) Rumah Tinggal Toko (Ruko)

Total manfaat takaful adalah total harga obyek asuransi yang meliputi harga bangunan, perabot, stok dan lain-lain. Untuk manfaat utama Takaful Baituna memberikan ganti rugi terhadap resiko-resiko yang dijamin dalam Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia (PSAKI) meliputi: kebakaran, petir, ledakan, kejatuhan pesawat terbang dan asap. Adapun manfaat tambahan strandartnya antara lain:

- 1) Kebongkaran
- 2) Pemberian biaya uang sewa
- 3) Kecelakaan diri dan santunan biaya pemakaman
- 4) Tanggung jawab hukum dan biaya bantuan hukum kerusakan, pembongkaran, penghalang bekerja,

perbuatan jahat, pencegahan dan huru-hara

- 5) Biaya pembersihan puing
- 6) Biaya arsitek, surveyor dan konsultan teknik
- 7) Batas maksimum ganti rugi jumlahnya tidak melebihi 5% dari total manfaat takaful
- 8) Penambahan harga pertanggungan setiap hari secara otomatis penambahan setiap harinya selama periode asuransi sebesar 1/365 dekalikan dengan 10% dari total manfaat takaful
- 9) Manfaat tambahan pilihan
- 10) Gempa bumi, letusan gunung berapi, tsunami
- 11) Banjir, angin topan, badai dan kerusakan akibat air
- 12) Terorisme, sabotase.

b. 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.

c. Takaful Abror

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

⁶ www.takafululum.co.id

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:

- 1) Kecelakaan diri/PA pengemudi
- 2) Kecelakaan diri/PA penumpang dengan total maksimum penumpang 7 orang
- 3) Biaya ambulance (tidak terbatas)
- 4) Biaya perbaikan darurat
- 5) Biaya perawatan
- 6) Penggantian uang transportasi
- 7) Bengkel resmi/rekanan = *new car benefits* (maks usia KBM adalah 6 bulan sejak keluar di dealer resmi mobil sebagai mobil baru)
- 8) *Flood and stroom*
- 9) *Earthquake, tsunami, volcanic eruption*
- 10) *Terrorism & sabotage*
- 11) *Strike, riot, civil commotion*
- 12) Biaya derek karena kecelakaan (tidak terbatas)
- 13) *24 hours claim assistance*

d. Asuransi Motor Syariah Takaful Anzor

Takaful anzor adalah produk takaful untuk sepeda motor atas resiko 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 anzor adalah:

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

e. Takaful Rekayasa

Takaful rekayasa adalah produk takaful yang mengganti kerugian atas kehilangan atau kerusakan dalam sebuah proyek rekayasa (kontruksi atau pemasangan), peralatan dan mesin akibat kejaidan yang tiba-tiba dan tidak terduga sehingga menyebabkan kerugian kepada peserta (principal, 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.

f. Takaful Pengangkutan Kapal

Produk takaful yang mengganti kerugian, kerusakan atau kehilangan obyek asuransi dalam pengangkutan dari tempat asal sampai ke tempat tujuan. Resiko-resiko 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:

- 1) Takaful Pengangkutan Laut
- 2) Takaful Pengangkutan Darat
- 3) Takaful Pengangkutan Udara
- 4) Takaful Pengangkutan Antar Pulau

g. Takaful Rangka Kapal

Produk takaful yang mengganti kerugian atas resiko kehilangan atau kerusakan: rangka kapal dan atau mesinnya, *feight* (uang tambahan), *disbursement* selama dalam pengoperasian kapal tersebut.

h. Takaful *Surety Bond*

Takaful *Surety Bond* adalah asuransi yang menggantikan kerugian investor

i. Asuransi Kebakaran Syariah

Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia (PSAKI) mengganti kerugian atas kerusakan harta benda atau kepentingan yang diasuransikan akibat resiko 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)*. Resiko tambahan

kerusakan akibat kerusakan, pemogokan dan perbuatan jahat.⁷

Peluang Inovasi Produk Asuransi Umum Syariah

Asuransi syariah di Indonesia sudah berjalan selama 27 (dua puluh tujuh) tahun semenjak pertama kali didirikan pada tahun 1994 yaitu dengan diresmikan 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:

- a. Ruang penetrasi produk asuransi di Indonesia masih sangat luas mengingat persentase pemegang polis individual di Indonesia baru mencapai kisaran tiga persen (6,6) juta total penduduk sebesar 220 juta jiwa
- b. Mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam, dan kehadiran produk yang sejalan dengan konsep

⁷ Warkum Sumirto, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMUI dan Takaful) di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996), 170-172

serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas.⁸

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, meningkatkan biaya kesehatan dan lain-lainnya.

Disamping 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 pada 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 Negara-negara yang berpenduduk non muslim. Hingga kini diseluruh dunia sudah ada sekitar 45 (empat puluh lima) asuransi syariah, misalnya di Singapura, Swiss, Amerika Serikat, Jeneva, Bahamas dan lain-lain.⁹

Peluang dari bisnis asuransi syariah di Indonesia adalah keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntunan *fairness*/rasa keadilan dari masyarakat. Jumlah penduduk beragama Islam di Indonesia lebih dari 180 Juta orang, meningkatnya kesadaran 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, competitor dalam bisnis asuransi syariah ini masih sedikit, berlakunya Undang-Undang ekonomi daerah yang akan memacu perkembangan ekonomi daerah, kebutuhan meningkatkan pendidikan anak,

⁸ Eddy KA. Berutu, "Prospek Cerah", dalam *Media Asuransi*, September 2007, hal 25.

⁹ Hidayat Gunadi, dkk, "Gairah Takaful Bebas Ideologi", dalam *Gatra*, 24 Oktober 2007, 28.

meningkatnya resiko 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 diatas, ada lebih dari 189 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 yang pernah terjadi di Indonesia memerlukan konsep lain dalam menata perekonomiannya. Lembaga keuangan syariah adalah pilihan yang paling sesuai. Oleh karena itu, untuk memenuhi kebutuhan pasar, disamping 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 propektif karena seiring dengan perkembangan kearah stabilitas politik dan ekonomi, karena Indonesia merupakan salah satu portofolio investasi yang dilirik para investor manca Negara. Kenyataannya bahwa sekitar 90% penduduk beragama

Islam dan bahwa kesadaran untuk mengekspresikan identitas kemuslimannya semakin meningkat, telah menjadi potensi pasar yang besar.

Di sisi lain, sebagian umat 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 industry jasa keuangan secara umum. Untuk memenuhi permintaan umat 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:¹⁰

- a. Keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntutan rasa keadilan dari masyarakat.
- b. Jumlah penduduk beragama Islam di Indonesia lebih dari 180 Juta orang
- c. Meningkatnya kesadaran bermuamalah sesuai syariah, tumbuh subur khususnya pada masyarakat golongan menengah.
- d. Meningkatnya kebutuhan jasa asuransi karena perkembangan ekonomi umat

10

<http://nitigama.wordpress.com/2010.02/11/prospek-bisnis-asuransi-syariah-takaful>

- e. Tumbuhnya lembaga keuangan syariah (LKS) lainnya seperti perbankan dan reksadana
- f. Competitor dalam bisnis asuransi syariah masih sedikit
- g. Berlakunya Undang-Undang otonomi daerah yang akan memacu perkembangan ekonomi daerah.
- h. Kebutuhan meningkatkan pendidikan (anak)
- i. Meningkatnya resiko kehidupan
- j. Meningkatnya bea-bea kesehatan (harga dollar, dll)
- k. Menurunnya rasa “tolong menolong” di masyarakat (tidak membudaya lagi)
- l. Globalisasi (teknologi internet sebagai penunjang bisnis)
- m. Adanya UU Dana Pensiun
- n. “*Employee Benefits*” sebagai bagian dari paket perusahaan dalam rekrutmen karyawan.

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 sebagian masyarakat Indonesia, tapi mungkin hal ini tidak dikenal luas karena kurangnya promosi dan marketing yang lebih menjangkau masyarakat muslim di Indonesia. Selain itu competitor 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.

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 sosial yang ada pada masyarakat modern. Jaminan sosial yang seharusnya dapat dijalankan terkendala oleh ketiadaan waktu, kekuarangan materi dan sebagainya, oleh karena itu inovasi produk jaminan keamanan rumah, berkendaraan darat, udara dan laut bisa dikembangkan dengan kaidah hukum fiqih 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 dapat menimbulkan sinergitas yang memunculkan keindahan ajaran Islam bagi masyarakat modern.

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 berkuat pada dataran symbol-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 di aplikasikan. 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 birra wa at taqwa*.¹¹

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

- a. 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 Peransuransian. 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 Peransuransian, 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.

¹¹ <http://irfan-kurniadi.blogspot.com/2010/05/asuransi-syariah-prospek-tantangan-dan.html>

Di 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 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 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 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.¹² Izin pendirian perusahaan asuransi syariah yang mudah menjadikan banyaknya perusahaan objek pajak. Begitu juga dengan pembayaran bagi 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 structural, landasan operasional asuransi

¹² Hidayat Gunadi, "Payung Hukum Sebatas SK", dalam *Gatra*, 24 Oktober 2007, 30.

syariah di Indonesia masih mengindik pada peraturan yang mengatur usaha perasuransian secara umum (konvensional).

- b. 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.
- c. 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. Mislanya asuransi kendaraan mobil dan motor bekerjasama dengan lembaga zakat atau wakaf dimana tanah yang dipakai 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 dari lembaga amil zakat maupun wakaf.
- d. 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%.

- e. Perkembangan asuransi konvensional yang kurang begitu menggembirakan dibandingkan 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 sekaligus juga sebagai sarana mobilisasi dana untuk pembangunan. Hal ini karena dipengaruhi adanya keraguan tentang kehalalan jasa asuransi konvensional.¹³ 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.¹⁴

¹³ Wirdyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, edisi Pertama, ctk. Kedua, J Kencana, Jakarta, 2006, hlm 175

¹⁴

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

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.

- f. Minimnya keuangan perusahaan. Beberapa hal yang menjadi penyebab dengan 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 industry penunjang asuransi syariah seperti broker-broker asuransi syariah, agen, adjuser, 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.
- g. Dukungan pemerintah yang belum memadai. Banyak aparatur pemerintahan yang pada masa kampanye pemilu menyatakan mendukung ekonomi syariah, tetapi belum sepenuhnya mewujudkan dukungannya itu dalam bentuk

program kerja tim ekonomi kabinetnya.

- h. Image. Salah satu tantangan besar bisnis asuransi syariah di Indonesia dan Negara lainnya adalah meyakinkan masyarakat akankeuntungan 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 ekonomii, 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, dal lain-lain. Prakterk-praktek seperti inilah yang menurut kacamata konsumen dipandang sangat merugikan mereka.

Kesimpulan

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.

Peluang inovasi produk asuransi syariah antara lain yaitu: (1) Ruang penetrasi produk asuransi di Indonesia masih sangat luas. (2) Kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas. (3) Keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntutan fairness/rasa keadilan dari masyarakat.

Tantangan inovasi produk asuransi syariah antara lain: (1) Asuransi syariah belum memiliki dasar hukum khusus. (2) Masih minimnya sumber daya manusia. (3) Kesadaran masyarakat yang masih sangat kurang. (4) Masyarakat belum banyak yang emngetahui produk asuransi umum syariah. (5) Minimnya keuangan perusahaan. (6) Dukungan pemerintah belum memadai.

Daftar Pustaka

Berutu, Eddy KA. 2007. "Prospek CERAH", dalam *Media Asuransi*, September.

Darmawi, Herman. 2006. *Manajemen Asuransi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006.

Gunaidi, Hidayat. Dkk. 2007. "Gairah Takaful Bebas Ideologi". dalam *Gatra*. 24 Oktober.

<http://nitigama.wordpress.com/2010.02/11/prospek-bisnis-asuransi-syariah-takaful>

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

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

Ichsan, Nurul. 2014. *Pengantar Asuransi Syariah*. Jakarta: Referensi.

Ichsan, Nurul. 2004. *Pengantar Asuransi Syariah*. Jakarta: Referensi.

Moleong, Lexy J. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

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

Sumirto, Warkum. 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, J Kencana.
Jakarta.

www.takafululum.co.id