

Analisis Potensi dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Berdasarkan Roadmap Perasuransian Indonesia

Nurul Khasanah¹, Yenni Samri Juliati Nasution², Tri Inda Fadhila Rahma³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
nurul300619@gmail.com¹, yenni.samri@uinsu.ac.id², triindafadhila@uinsu.ac.id³

Manuskrip: 20 September 2024; Ditinjau: 6 Oktober 2024; Diterima: 10 Oktober 2024;

Online: Oktober 2024; Diterbitkan: Oktober 2024

*Korespondensi Penulis

Abstrak

Tujuan studi guna menggali kemampuan serta rintangan dalam pengembangan asuransi syariah berlandaskan roadmap perasuransian Indonesia. Metode penelitian yang dipakai adalah deskriptif kualitatif non-eksperimental melalui teknik pengumpulan data kualitatif. Analisis data dilakukan menggunakan alat analisis SWOT untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang kondisi asuransi syariah berdasarkan roadmap perasuransian. Berdasarkan hasil analisis SWOT, terdapat beberapa temuan penting. Matriks Internal Factor Analysis Summary (IFAS) menunjukkan nilai sekitar 3,347, menandakan potensi yang sedang untuk asuransi syariah. Sementara itu, Matriks External Factor Analysis Summary (EFAS) menunjukkan nilai sekitar 2,978, menunjukkan tantangan yang rendah bagi perkembangan asuransi syariah. Asuransi syariah membutuhkan dorongan yang kuat dari regulasi pemerintah untuk menegaskan keabsahan hukum setiap kegiatan yang dilakukannya. Salah satu tantangan utama adalah rendahnya kepaahaman masyarakat Indonesia atas ide dan keuntungan dari asuransi syariah, yang menghambat adopsi produk ini. Oleh karena itu, strategi perlu dirancang untuk meningkatkan penetrasi pasar asuransi syariah dan memperluas pemahaman masyarakat terhadap manfaatnya. Secara keseluruhan, pertumbuhan asuransi syariah di Indonesia cukup pesat, didukung oleh faktor-faktor pendukung dan strategi pengembangan yang tepat. Peran pemerintah dalam mengatur regulasi yang mendukung juga sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan industri ini.

Kata Kunci: Asuransi Syariah; Potensi; Tantangan; Roadmap Perasuransian Indonesia

Abstract

This research aims to explore the abilities and obstacles in developing Based on the Indonesian insurance roadmap, sharia insurance Indonesian insurance roadmap, sharia insurance. The research method Non-experimental qualitative descriptive methods were used, along with qualitative data collection methods. Based on the insurance roadmap, To get a complete picture of the country's situation. SWOT analysis shows that there is several important findings. The Internal Factor Analysis Summary (IFAS) matrix shows a value of around 3.347, indicating moderate potential for sharia insurance. Meanwhile, the External Factor Analysis Summary (EFAS) Matrix shows a value of around 2.978, indicating low challenges for the development of sharia insurance. Sharia insurance requires strong support from government regulations to ensure the legal validity of every activity it carries out. Therefore, strategies need to be designed to increase sharia insurance market penetration and expand public understanding of its benefits. Overall, There is a lot of room for sharia insurance to grow in Indonesia thanks to favorable conditions. There are still many opportunities for sharia insurance to grow in Indonesia thanks to favorable conditions and appropriate development strategies. The government's role in regulating supportive regulations is also very important to ensure the sustainability and growth.

Keywords: Sharia Insurance; Potential; Challenges; Indonesian Insurance Roadmap



PENDAHULUAN

Lembaga asuransi syariah di Indonesia berperan penting dalam ekonomi, menawarkan perlindungan finansial sejalan prinsip-prinsip syariah serta memberikan nilai berkelanjutan untuk pemegang polis dan masyarakat. Selaku perusahaan asuransi syariah terdepan, PT Prudential berkontribusi signifikan terhadap perkembangan industri ini. Pengelolaan dana investasi menjadi kunci operasional, memerlukan pendekatan strategis guna memeriksa. Peningkatan yang berkelanjutan dalam portofolio serta kelangsungan teknis perusahaan.(Mutiah dan Fauzi, 2023).

Di Indonesia sektor asuransi berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir berkat meningkatnya kesadaran masyarakat, stabilitas ekonomi, dan inisiatif pemerintah untuk inklusi keuangan. Dari 2000-2020, pertumbuhan asuransi di Asia melebihi negara maju, didukung oleh ekonomi yang tumbuh dan suku bunga rendah. Industri reasuransi tumbuh sekitar 12% per tahun dalam lima tahun terakhir, dengan aset mencapai Rp 34 triliun pada akhir 2022. Upaya memperkuat kapasitas reasuransi domestik terus berlanjut, mendorong perusahaan asuransi untuk menghadirkan produk baru sebagai opsi investasi jangka panjang (Feby, 2024).

Di dunia peringkat terbanyak Muslim di Indonesia turut dalam kedudukan strategis guna memimpin ekonomi halal global. Indonesia menjadi pasar utama bagi pengeluaran Muslim dalam berbagai sektor ekonomi halal dan tetap berada di peringkat 4 Global Islamic Economy Indicator (GIEI). Tahun 2020, Indonesia menjadi penyedia terbesar produk halal ke negara-negara OKI, dengan ekspor mencapai US\$8,5 miliar, menjadikannya eksportir terbanyak ke-10 secara global serta terbesar kedua pada negara-negara OKI (Shafaki, 2022). Kesempatan ini membuat Indonesia berada dalam posisi yang kuat dalam perdagangan serta investasi, dengan potensi pertumbuhan yang semakin besar di masa depan.

Untuk mendukung pertumbuhan industri halal, diperlukan sistem pendukung yang sesuai, termasuk sektor ekonomi Islam berlandaskan nilai-nilai Islam (Dzukroni dan Afandi, 2022). Ekonomi Islam, sesuai Al-Qur'an serta As-Sunnah, ialah prinsip, nilai, aturan, serta regulasi yang mengatur aktivitas ekonomi guna menyediakan kepentingan baik komersial maupun nonkomersial (Kholid, 2018), dengan tujuan menghasilkan keadilan serta keselarasan dalam ekonomi. Ini mencakup seluruh rantai nilai halal, termasuk masukan, pembuatan, penyebaran, pemasaran, serta penggunaan (Subianto, 2018).

Pada pengembang ekosistem keuangan halal memiliki peran yang sangat penting dalam menyediakan akses keuangan bagi individu serta bisnis. Salah satu bagiannya ialah asuransi syariah, yang berbeda dari asuransi konvensional dengan memakai prinsip-prinsip syariah seperti menghindari gharar dan bunga, serta menerapkan model Wakalah Bil Ujroh, Tabarru', serta Mudharabah. Pendekatan ini menjaga nasabah pada transaksi yang bertentangan dengan prinsip syariah. (Abdullah, 2018).

Dari sudut pandang bisnis, industri asuransi jiwa telah mengalami pertumbuhan aset yang sangat signifikan dalam 50 tahun terakhir, mencapai peningkatan sebesar 30% dalam Compound Annual Growth Rate (CAGR), pada akhir tahun 2022 dengan jumlah aset keseluruhan mencapai 585 triliun Rupiah. Pendapatan Premi dari segmen bisnis asuransi jiwa juga menunjukkan peningkatan yang konsisten dalam lima tahun terakhir, mencapai 169 triliun Rupiah pada akhir tahun 2022. Di sisi lain, industri asuransi umum, Industri ini merupakan yang kedua terbesar berdasarkan aset setelah industri asuransi jiwa, mengalami pertumbuhan sebesar 8%, jumlah aset mendapat 197 triliun Rupiah pada akhir tahun 2022. Nilai premi juga menghadapipeningkatan signifikan sejumlah 70%, berubah 78 triliun Rupiah pada akhir tahun yang sama. Secara keseluruhan, industri gabungan asuransi jiwa dan asuransi umum merasakan pertambahan sebanyak 40%. Pertumbuhan ini mencerminkan potensi besar industri asuransi di tengah tantangan globalisasi yang semakin meningkat, dengan jumlah perusahaan asuransi aktif mencapai 123 pada akhir tahun 2022 (Roadmap Perasuransian Indonesia 2023-2027).

Saat ini, banyak lembaga asuransi beroperasi di Indonesiatelah mengembangkan bermacam produk syariah untuk menangkap potensi pasar yang ada. Fenomena ini tercermin dalam pertumbuhan bank syariah di Indonesia, yang menunjukkan aset yang meningkat pesat Pada Desember 2016, jumlahnya adalah Rp365,60 triliun, yang meningkat menjadi Rp608,90 triliun pada Desember 2022, seperti yang dilaporkan oleh situs resmi OJK. Pertumbuhan yang cepat ini mengindikasikan adanya peluang besar untuk produk syariah. Lembaga asuransi di Indonesia kini menghadirkan beragam item syariah yang mencakup: Asuransi jiwa dan kesehatan syariah, unit link syariah dengan opsi investasi, Asuransi pada haji serta umroh sesuai syariah; serta Asuransi syariah kolektif (Miftah et al., 2021).

Asuransi syariah, yang diketahui sebagai takaful, asal katanya "takafala" yang bermakna saling

menolong guna mencegah kerugian. Pada takaful, nasabah secara sukarela berkontribusi ke dalam dana Tabarru', yang dipakai guna menolong anggota yang merasakan kerugian (Yenni, 2019). Asuransi syariah memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia dengan kebanyakan Muslim dengan perlindungan bebas dari maisirgharar, serta riba. (Ami dan Tri, 2023).

Faktor kehidupan yang tak terpisahkan pada ajaran agama mencakup ekonomi. Ekonomi bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan manusia melalui aktivitas produksi, mendistribusi, serta mengkonsumsi yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia secara menyeluruh. Perkembangan ilmu pengetahuan serta teknologi saat ini telah menghasilkan kemajuan dalam kehidupan serta ekonomi yang semakin maju di seluruh dunia. Pemahaman masyarakat tentang asuransi sudah bertambah secara bertahap. Perusahaan-perusahaan asuransi di Indonesia semakin aktif dalam mensosialisasikan pentingnya fungsi asuransi. Asuransi sendiri ialah salah satu bentuk pengelolaan keuangan dan risiko. Walau kesadaran tentang asuransi telah meningkat, secara umum masyarakat Indonesia masih menganggap kalau asuransi hanya menjaga sebagian kecil dari aset dan risiko mereka, bukan seluruhnya. Namun, hal ini tidak sepenuhnya benar jika masyarakat memahami dengan baik produk asuransi yang dipilih mereka (Tarigan, 2015).

Pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia sudah jadi indikator utama pencapaian ekonomi syariah. Meskipun demikian, namun terdapat berbagai Isu serta rintangan yang mempengaruhi kemajuan perbankan syariah di Indonesia. Untuk menanggapi hal ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merumuskan Roadmap tahun 2015-2019, yang bertujuan untuk memandu kebijakan dan melibatkan berbagai pihak terkait dalam memajukan industri perbankan syariah yang berperan penting dalam ekonomi nasional (Anna, 2023).

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan asosiasi perasuransian di Indonesia telah mengembangkan roadmap untuk mendukung pertumbuhan bisnis asuransi di Indonesia.. Tujuan dari roadmap ini adalah untuk menciptakan kesamaan visi di antara industri perasuransian yang bergerak bersama-sama dengan OJK dalam memajukan sektor perasuransian di Indonesia. Dalam proses penyusunannya, roadmap perasuransian ini dirancang untuk mengakomodasi berbagai kepentingan stakeholder perusahaan perasuransian, serta memastikan regulasi dan kebutuhan nasabah terpenuhi dengan baik (OJK, 2021).

Pembuatan roadmap perasuransian bertujuan untuk mengakomodasi semua kepentingan dari para pemangku kepentingan dalam industri perasuransian. Dalam proses penyusunannya, roadmap ini melalui serangkaian proses yang terperinci untuk memastikan bahwa roadmap Dapat direncanakan dengan baik dan memenuhi kebutuhan untuk memajukan industri asuransi, serta memenuhi harapan dari regulator dan nasabah. Tahap awal pembuatannya, melakukan analisis terhadap situasi industri perasuransian di Indonesia, termasuk menganalisis potensi, hambatan, serta rintangan yang perlu diatasi melalui roadmap perasuransian. OJK, sebagai regulator, berkolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan internal seperti pengawas dan pihak yang mengeluarkan izin perasuransian, serta eksternal seperti asosiasi perasuransian dan masukan dari masyarakat (OJK, 2018).

Roadmap perasuransian memiliki keterkaitan dengan industri perbankan dalam beberapa aspek seperti Investasi, manajemen risiko kredit, sistem pembayaran, transaksi keuangan, serta kerjasama produk yang membawa manfaat kedua sektor tersebut., bertujuan untuk mengarahkan pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Dokumen ini menetapkan langkah-langkah strategis serta rencana strategis untuk lima tahun mendatang, jadi panduan bagi semua pemangku kepentingan terkait. Pembuatan Roadmap Perbankan Syariah Indonesia tahun 2015-2019 melibatkan tujuh aspek kunci, yakni: memperkuat kerjasama kebijakan antara otoritas, pemerintah, serta pemangku kepentingan lainnya; meningkatkan modal dan skala usaha serta meningkatkan efisiensi melalui program-program kerja; Memperbaiki komposisi dana guna menyokong perluasan pembiayaan; meningkatkan mutu pelayanan serta diversifikasi produk; meningkatkan integritas sumber daya manusia (SDM), teknologi informasi (TI), serta infrastruktur lainnya; menambah kepehaman serta preferensi masyarakat terhadap produk keuangan syariah; dan memperkuat serta menyelaraskan pengaturan dan pengawasan (Anna, 2023).

Analisis SWOT merupakan teknik guna mengenali aspek-aspek internal (kekuatan serta kelemahan) serta eksternal (peluang serta ancaman) dari sebuah lembaga untuk merancang strategi dan rencana kerja. Dalam manajemen strategis, keempat elemen ini menilai produktivitas organisasi berdasarkan kualitas dan konsistensi layanannya. Contohnya, Perusahaan Asuransi Syariah di Sumatera Utara bertepatan di Kuadran 1 (Agresif) dalam analisis SWOT, menunjukkan kekuatan internal signifikan sertapotensi eksternal yang baik. Ini berarti perusahaan memiliki potensi besar untuk

memanfaatkan peluang dan mendukung strategi pertumbuhan agresif yang berorientasi pada ekspansi.

Analisis SWOT merupakan alat analisis yang Menyusun identifikasi aspek-aspek internal (aspek positif dan negatif) serta eksternal (kesempatan dan tantangan) sebuah lembaga, sebagai landasan guna merumuskan strategi dan rencana kerja. Keempat aspek ini merupakan deskripsi yang penting dalam manajemen strategis, dimana produktivitas organisasi dinilai berdasarkan kualitasnya sertaketerampilan secara teguhmenyediakan pelayanan bernilai (Fikra et al., 2023). Sebagai contoh, Perusahaan Asuransi Syariah di Provinsi Sumatera Utara ditempatkan Kuadran 1 (Agresif) dalam analisis SWOT. Ini mengindikasikan perusahaan memiliki keunggulan yang signifikan dalam lingkungan internalnya (Strengths) dan terdapat peluang yang baik dalam lingkungan eksternalnya (Opportunities). Kesimpulan dari analisis ini adalah bahwa perusahaan ini memiliki potensi besar untuk memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Kuadran 1 ini mendukung strategi pertumbuhan yang agresif dengan fokus pada ekspansi.(Yurizal and Arif, 2020).

Analisis SWOT ialah alat yang sederhana digunakan manajer untuk mengidentifikasi faktor kunci yang mempengaruhi kinerja perusahaan dari segi internal dan eksternal. Ini membantu perusahaan memahami posisi pasar mereka dan merumuskan strategi dengan memaksimalkan potensi internal serta peluang eksternal, sementara menyelesaikan kelemahan internal serta menyikapi tantangan eksternal. Namun, alat ini bisa terpengaruh oleh persepsi subjektif, mengarah pada penilaian bias. Selain itu, analisis SWOT tidak memberikan langkah konkret untuk tindak lanjut, hanya memberikan gambaran umum kondisi perusahaan dan cenderung fokus pada situasi saat ini tanpa mengantisipasi perubahan masa mendatang(Thompson et al., 2020).

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Ahmad dan Arif (2023), rintangan utama pertumbuhan asuransi syariah di Kota Binjai adalah rendahnya kepedulian masyarakat tentang pentingnya asuransi syariah dan pertumbuhan yang lambat disebabkan oleh tingkat pendidikan yang rendah. PT Asuransi Prudential Syariah aktif melakukan promosi untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap produknya, dengan fokus pada edukasi mengenai manfaat asuransi syariah. Keuangan nasabah dijamin dengan penyesuaian keuntungan nasabah sebesar 3% dari premi yang mereka bayarkan.Sejak dimulainya Hingga saat ini, terdapat perbedaan antara operasi industri asuransi syariah dan potensi bisnis yang masih belum terpenuhi secara signifikan, berdampak eksistensi asuransi syariah. Keterbatasan sumber daya manusia terlibat dalam industri asuransi syariah serta modal terbatas menjadi faktor kunci yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di masa depan, terutama dalam hal pemasaran. Asuransi konvensional lebih unggul dalam hal pemasaran karena telah lebih dulu dikenal oleh masyarakat dibandingkan asuransi syariah. Sebab itu, sangat krusial bagi industri asuransi syariah guna memperbaiki manajemen serta melakukan pendidikan kepada masyarakat Indonesia tentang pentingnya mempunyai asuransi syariah.

Peneliti sedang memeriksa potensi dan tantangan dalam pertumbuhan asuransi syariah dengan merujuk roadmap perasuransian Indonesia sebagai panduan untuk mendapatkan informasi yang tepat tentang perkembangan asuransi syariah, termasuk potensi-potensinyaserta hambatan yang dihadapi berdasarkan roadmap tersebut.

METODE

Penelitian ini mengadopsi pendekatan deskriptif kualitatif non-eksperimental. Sugiyono (2017) menyatakan bahwa pendekatan deskriptif kualitatif cocok untuk menggambarkan permasalahan yang diteliti secara menyeluruh. Metode deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran komprehensif tentang subjek atau objek penelitian. Data terhimpun dianalisis secara deskriptif memakai metode analisis SWOT. SWOT mengidentifikasi segi internal termasuk kekuatan serta kelemahan. Segi eksternal termasuk peluang serta ancaman (Rangkuti, 2020). Analisis SWOT dipakai guna meraih pemahaman strategis perihal upaya-upaya yang dapat mendukung atau menghadapi tantangan dalam Perkembangan Asuransi Syariah sesuai dengan arah yang ditetapkan dalam Roadmap Perasuransian Indonesia.

HASIL dan PEMBAHASAN

Roadmap Perasuransian 2023-2027 dibuat sebagai panduan bagi para pemangku kepentingan untuk berkolaborasi dalam mengembangkan industri perasuransian. Roadmap ini bertujuan untuk menciptakan Industri asuransi yang stabil, efisien, dan bermoral tinggi, serta meningkatkan perlindungan konsumen, mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dengan memperdalam

pasar, meningkatkan inklusi, dan menjaga stabilitas keuangan. Terdapat 8 Program strategis yang terdiri dari dua komponen utama: penguatan hubungan dengan pemangku kepentingan dan sistem dukungan bagi industri perasuransian. Kegiatan ini akan dievaluasi berdasarkan pencapaian indikator yang telah ditetapkan. Program strategis diimplementasikan melalui program kerja yang dievaluasi dengan menggunakan indikator-indikator tertentu. Keterlibatan aktif dari semua pihak yang berkepentingan, melibatkan Kementrian/lembaga terkait, Otoritas Jasa Keuangan, asosiasi profesi, asosiasi perusahaan, perusahaan asuransi, serta lembaga sertifikasi profesi sangat dibutuhkan dalam pelaksanaannya. Roadmap Perasuransian 2023-2027 diilustrasikan pada diagram untuk memberikan gambaran berikut:



Gambar 1. Roadmap perasuransian Indonesia

Produk asuransi yang diperlukan masyarakat beragam sesuai dengan risiko yang dihadapi. Kebijakan pemerintah yang mengharuskan asuransi bagi kelompok tertentu membutuhkan pengembangan produk yang tepat. Sebab itu, industri asuransi perlu berinovasi untuk menyediakan produk yang mendukung pembangunan nasional, baik yang bersifat sukarela maupun diwajibkan. Kerja sama dengan sektor UMKM, pertanian, lembaga dana sosial syariah, serta pelaku e-commerce menjadi kunci dalam pemasaran produk secara digital.

Mayoritas premi dan kantor perusahaan asuransi masih terkonsentrasi di Pulau Jawa. Upaya untuk meratakan cakupan pemasaran supaya masyarakat di luar Pulau Jawa dapat mengakses kepada produk asuransi. Pelebaran ini melibatkan pendirian kantor cabang, kolaborasi dengan mitra, serta pemakaian teknologi informasi guna memasarkan produk asuransi. Namun, perluasan ini harus dilakukan dengan memperhitungkan efisiensi untuk mempengaruhi jumlah premi atau sumbangan yang disetorkan oleh pemegang polis. Strategi lainnya adalah menambah jumlah agen pemasar di luar Pulau Jawa, yang juga dapat membantu mengatasi pengangguran dan mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah tersebut.

Industri halal, ramah lingkungan, gaya hidup muslim, dan ekspor adalah sektor-sektor yang prioritas untuk pembangunan dan memiliki potensi pertumbuhan besar. Industri asuransi diharapkan mampu menawarkan produk yang cocok dengan kebutuhan sektor-sektor ini. Kolaborasi dengan ekosistem industri, termasuk pengembangan produk bersama, literasi asuransi, dan pemasaran, juga diperlukan untuk memastikan produk asuransi dapat diterima dengan baik oleh masyarakat.

Perusahaan asuransi dan BPJS menyediakan perlindungan untuk jenis risiko yang sama, seperti Asuransi untuk kesehatan, kecelakaan diri, serta kematian, tepat pada ketentuan hukum yang berlaku. Meskipun BPJS menyediakan jaminan sosial dasar, ada kebutuhan potensial bagi masyarakat untuk mendapatkan keuntungan tambahan yang tidak disediakan BPJS, tetapi mampu diperoleh melalui perusahaan asuransi. Kerja sama BPJS dan perusahaan asuransi dibutuhkan agar masyarakat dapat dengan mudah menikmati manfaat tambahan tersebut.

Atas dasar Ketentuan OJK No. 51/POJK.03/2017, lembaga asuransi, termasuk yang berbasis syariah dan reasuransi, diharuskan menerapkan praktik keuangan berkelanjutan. Ini mencakup inisiatif seperti menyediakan produk asuransi untuk kendaraan listrik, mengurangi penggunaan kertas, dan berinvestasi dalam instrumen hijau seperti green bond, serta langkah-langkah lainnya untuk meningkatkan keberlanjutan keuangan perusahaan.

Kesadaran masyarakat terhadap layanan keuangan dan ekonomi syariah meningkat. Namun, belum ada jaminan sosial yang memenuhi prinsip syariah. Stakeholders perlu mengembangkan program

jaminan sosial berbasis syariah dengan menyusun kerangka regulasi dan operasional yang tepat. Roadmap ini menyediakan arahan yang spesifik untuk masa depan industri perasuransian di Indonesia, menggabungkan program-program strategis yang sudah disepakati, semua pihak terlibat berkeyakinan untuk menjalankan tindakan penting dalam membangun industri perasuransian ke depan termasuk penguatan modal, keberlanjutan industri, tata kelola yang efektif, serta meningkatkan kepercayaan dari sektor jasa keuangan, yang diharapkan dapat meningkatkan perlindungan bagi industri dan masyarakat serta memperkuat kepercayaan publik pada industri ini. Roadmap ini juga mendorong pertumbuhan perusahaan perasuransian syariah sebagai bagian dari semangat inklusivitas. (OJK, 2021).

Menurut Dong Sung Chou, permasalahan yang dihadapi oleh industri asuransi syariah di Indonesia yaitu:

1. Kekuatan:
 - a. Pasokan: Brand Syariah untuk hasil, pelayanan, serta lembaga.
 - b. Pengelolaan: Pendidikan dan pemasaran syariah.
 - c. Prestasi: Agensi pelayanan sosial.
 - d. Moralitas: Disiplin serta etika.
 - e. Struktur: Tim kompak.
2. Kelemahan:
 - a. Pasokan: Inovasi produk serta layanan unggulan berorientasi syariah.
 - b. Pengelolaan: Pusat pengembangan pendidikan syariah serta strategi pemasaran.
 - c. restasi: Kinerja agen pada sosialisasi dan promosi.
 - d. Moralitas: Etos serta kekuatan mental.
 - e. Struktur: Pengawasan atas perilaku agen pemasaran.
3. Peluang:
 - a. Permintaan: Keinginan serta pola hidup konsumen.
 - b. Kolaborasi: Regulasi serta perlindungan hukum.
 - c. Kinerja pasar: Pangsa pasar.
 - d. Keterjangkauan: Kemajuan IT.
 - e. Potensi: Peluang pasar.
4. Tantangan:
 - a. Permintaan: Opini negatif terhadap peran agen.
 - b. Kolaborasi: Sinergi antara lembaga keuangan syariah.
 - c. Kinerja pasar: Posisi pasar yang tidak terdefinisi dengan baik.
 - d. Keterjangkauan: Ketersediaan teknologi.
 - e. Potensi: Penetrasi pasar asuransi syariah.

Kemudian menilai kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan asuransi syariah di Indonesia, dijalankan analisis SWOT melalui matriks IFAS, EFAS, dan SWOT KEARNS.

Tabel 1. Matriks Internal Factor Analisis Summary(IFAS) Asuransi Syariah Indonesia

Nomor	Faktor Strategi Internal	Bobot (0,0-1,0)	Peringkat(1-5)	Score BxR
I	Kekuatan		Nilai	
1	Pasokan	0,134228188	4	0,365913
2	Pengelolaan	0,140939597	4	0,563758
3	Prestasi	0,143176734	4	0,572707
4	Moralitas	0,138702461	4	0,55481
5	Struktur	0,140939597	4	0,56375
	Jumlah Kekuatan(a)			2,620946
II	Kelemahan		Nilai	
6	Pasokan	0,06935123	2	0,138702
7	Pengelolaan	0,060402685	2	0,120805
8	Prestasi	0,060402685	2	0,120805
9	Moralitas	0,049217002	1	0,049217
10	Struktur	0,062639821	2	0,12528
	Jumlah Kelemahan (b)			0,554809
	X = perbandingan (a-b)			2,066137
	Jumlah Score			3,346756

Sumber : Data diolah penulis, 2024

Tabel 2. Matriks Eksternal Factor Analisis Summary (EFAS) Asuransi Syariah Indonesia

Nomor	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (0,0-1,0)	Peringkat(1-5)	Score BxR
I	Peluang		Nilai	
1	Permintaan	0,141148325	4	0,564593
2	Kolaborasi	0,129186603	3	0,38756
3	Kinerja Pasar	0,148325359	4	0,593301
4	Keterjangkauan	0,122009569	3	0,366029
5	Potensi	0,148325359	4	0,593301
	Jumlah peluang(c)			2,504784
II	Tantangan		Nilai	
6	Permintaan	0,053658537	1	0,052632
7	Kolaborasi	0,046341463	1	0,045455
8	Kinerja Pasar	0,051219512	1	0,050239
9	Keterjangkauan	0,07804878	2	0,186603
10	Potensi	0,068292683	2	0,138756
	Jumlah seluruh Tantangan (d)			0,473684
	Y=Selisih (c-d)			2,0311
	keseluruhan			2,978469

Sumber : Data diolah penulis, 2024

Tabel 3. Analisis Strength Weakness Opportunities Thread (SWOT)

Deskripsi	Tinggi	Sedang	Rendah
Bobot Nilai	(4,1-5,0)	(3,1-4,0)	(1,0-3,0)
IFAS	-	3,346756	-
EFAS	-	-	2,978469

Sumber: data diolah penulis 2024

Dijelaskan jumlah kekuatan serta kelemahan asuransi syariah Indonesia terdapat di sekitar 3,346756. Ini menunjukkan bahwa kekuatan asuransi syariah berada pada tingkat sedang. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan kualitas asuransi syariah di Indonesia untuk dapat bersaing lebih baik di pasar yang kompetitif, sehingga kualitasnya dapat meningkat secara signifikan. Berdasarkan hasil matriks EFAS, Dapat disimpulkan bahwa skor total untuk peluang dan tantangan dalam industri asuransi syariah Indonesia adalah sekitar 2,978469, menunjukkan bahwa peluang tersebut berada pada tingkat rendah. Sebab itu, dibutuhkan koreksi guna mengoptimalkan industri asuransi syariah di Indonesia. Berdasar data dari matriks IFAS serta EFAS dalam analisis SWOT yang telah dilakukan, diketahui potensi serta tantangan dari Faktor internal (kekuatan dan kelemahan) berada pada level tengah, sedangkan aspek eksternal (peluang serta tantangan) berada di level terendah.

Berikut adalah strategi-strategi dihasilkan dari analisis Matriks SWOT Kearns:

1. Strategi SO (Keunggulan Komparatif): Strategi untuk meningkatkan kepuasan dengan:
 - a. pengaplikasian teknologi, peluang pasar, sertasperforma pasar, juga dukungan teknis dari pemerintah untuk kinerja perusahaan asuransi.
 - b. Pengembangan integritas SDM dengan pelatihan, edukasi syariah, sertaketerampilan pemasaran.
2. Strategi WO (Investasi Divestasi): Strategi untuk memperbaiki integritas meliputi:
 - a. Rekrutmen agen dan calon nasabah berpotensi.
 - b. Pengembangan produk yang tepat dengan keinginan masyarakat.
 - c. Kolaborasi dengan institusi lain untuk mengevaluasi dan mengawasi kinerja agen asuransi secara teknis serta operasional.
 - d. peneguhan pelatihan serta peningkatan pemahaman.
 - e. Pencarian agen dan calon nasabah sebagai bagian dari strategi pemasaran.
3. Strategi ST (Mobilisasi): Strategi untuk menggerakkan mutu termasuk:
 - a. peningkatanpngmbangan diri agen melalui pengembangan SDM.
 - b. Peningkatan teknis sertakinerja berdasarkan pelayanan.
 - c. Meningkatkan pelatihan, edukasi syariah, dan pemasaran.
 - d. Memanfaatkan pendekatan pemasaran dengan membangun merek syariah.
4. Strategi WT (Kontrol Kerusakan): Strategi untuk mengendalikan kerusakan mutu, termasuk:
 - a. Membentuk pandangan positif agen melalui pengembangan SDM.



- b. Meningkatkan sinergi antar lembaga perihal asuransi dalam hal teknis serta kinerja dengan pelatihan, edukasi, serta pemasaran.

Salah satu aspek penghambat kemajuan asuransi syariah di Indonesia adalah minimnya pemahaman masyarakat akan kepentingan asuransi. Banyak yang kurang tertarik mengikuti asuransi, khususnya asuransi syariah yang disebabkan minimnya pemahaman tentang konsepnya dibandingkan dengan asuransi konvensional. Kondisi ini mengakibatkan perusahaan kesulitan beroperasi jika basis nasabahnya kecil, bahkan dapat berujung pada risiko kebangkrutan dan penutupan perusahaan. Selain itu, tantangan lainnya adalah masuknya banyak perusahaan asuransi asing ke Indonesia dalam era globalisasi saat ini yang unggul dalam hal modal, teknologi, dan sumber daya Individu yang memiliki potensi besar untuk menjalankan dan melebarkan bisnis asuransi di Indonesia serta negara-negara lain (Lutfiah, 2023).

Menurut Hardi (2015), pertumbuhan perusahaan asuransi syariah terhambat oleh persepsi masyarakat tentang kurangnya pemisahan serius antara unit syariah dan konvensional. Dengan membentuk perusahaan asuransi syariah yang berdiri sendiri, diharapkan pertumbuhannya dapat dipercepat. Ini disebabkan karena lembaga keuangan konvensional biasanya menawarkan produk asuransi syariah. Selain itu, Herry (2015) menjelaskan bahwa perlambatan ekonomi juga mempengaruhi pertumbuhan industri asuransi syariah, karena masyarakat cenderung memprioritaskan kebutuhan pokok daripada mengambil asuransi. Herry menyatakan bahwa asuransi syariah belum terjangkau oleh kalangan menengah ke bawah karena dianggap mahal dan inovasi produknya terbatas.

Pemerintah mendukung Aturan Presiden No. 28 Tahun 2020 menyusun Komite Nasional Ekonomi serta Keuangan Syariah (KNEKS), mengarahkan motivasi bagi kemajuan sektor keuangan syariah, termasuk asuransi syariah di Indonesia dengan fokus mempercepat dan memperluas ekonomi syariah demi ketahanan ekonomi nasional, KNEKS memperkuat upaya ini. (Safira, 2021).

Asuransi unit link Syariah menawarkan berbagai keuntungan serta fitur yang bisa disesuaikan dengan keinginan nasabah. tetapi, penting untuk diingat asuransi unit link Syariah sebenarnya ialah produk asuransi bukan produk investasi meskipun beberapa komponen investasi di dalamnya. Jika nasabah menganggap produk ini hanya sebagai sarana investasi utama, maka mereka mungkin tidak akan mencapai keuntungan optimal. Fokus utama dari asuransi unit link Syariah adalah untuk memberikan perlindungan asuransi jiwa. lembaga ini menyerahkan perlindungan jiwa yang krusial bagi keluarga jika tertanggung meninggal dunia, tanpa memandang penyebabnya. Selain perlindungan jiwa, asuransi unit link Syariah juga menawarkan manfaat tambahan atau rider yang dapat ditambahkan sesuai kebutuhan. (Nurkholis, 2021).

AASI berperan jadiforumpada perusahaan asuransi syariah serta reasuransi syariah di Indonesia, serta sebagai jembatan antara ulama, pemerintah, lembaga keuangan syariah, serta masyarakat. Kolaborasi antara pemerintah serta lembaga independen melalui AASI akan mempercepat ekspansi ekosistem asuransi syariah di Indonesia(Safira, 2021).

Perbedaan antara jumlah perusahaan asuransi syariah dan konvensional di Indonesia memperlihatkan jumlah lembaga asuransi syariah jauh lebih sedikit, belum mencapai separuh dari jumlah perusahaan asuransi konvensional. Meskipun kedua jenis asuransi ini tidak selalu mengalami penambahan setiap tahun, faktor-faktor seperti kurangnya literasi terhadap konsep syariah di kalangan SDM Indonesia, perubahan zaman, dan faktor internal dalam industri asuransi syariah menjadi penyebab utama terbatasnya pertumbuhan jumlah perusahaan asuransi syariah(Nur, 2023).

Roadmap Perasuransian 2023-2027 adalah dampak kerjasama tim berbagai pihak termasuk pemerintah, asosiasi, industri, dan masyarakat. Visinya adalah menciptakan industri asuransi yang sehat, efisien, sertaber mutu, yang mempererat keamanan konsumen, meningkatkan inklusi, mendukung pertumbuhan ekonomi serta stabilitas keuangan. Dalam lima tahun mendatang, semua stakeholder industri perasuransian berkomitmen untuk tindakan strategis guna memperkuat peran sebagai penyedia keamanan.

SIMPULAN

Potensi serta tantangan dalam industri asuransi syariah dianalisis dengan SWOT dengan melihat hasil dari matriks IFAS, EFAS, serta matriks SWOT. Dampak matriks IFAS menunjukkan angka sekitar 3,347, menandakan posisi yang sedang. Sementara itu, hasil dari matriks EFAS adalah sekitar 2,978, menunjukkan posisi yang rendah.

Peningkatan jumlah dan kualitas tenaga pemasaran asuransi syariah membantu dalam

penyebaran pengetahuan ke masyarakat. Dukungan regulasi pemerintah sangat penting untuk memastikan kegiatan asuransi syariah sesuai hukum. Rendahnya literasi tentang asuransi syariah mengurangi penggunaannya. Sebab itu, perusahaan butuh strategi seperti mengoptimalkan mutu agen, menawarkan berbagai layanan, dan menjaga integritas syariah. Dukungan dari Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) dan pemerintah membantu meningkatkan kesadaran masyarakat. Dengan strategi yang tepat dan regulasi yang mendukung, Potensi perkembangan asuransi syariah di Indonesia sangat signifikan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Abdullah, J. (2018). Akad-Akad di dalam Asuransi Syariah. *TAWAZUN : Journal of Sharia Economic Law*, 1(1), 11. <https://doi.org/10.21043/tawazun.v1i1.4700>
2. Ahmad, R.N. and Arif, F.L. 2023. Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Kota Binjai. *Jurnal Akuntansi dan bisnis*. Vol 10(1). 22-31.
3. Al Fazri, M., & Aslami, N. 2021. Strategi Pemasaran Asuransi Syariah di Indonesia. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(3), 317–328
4. Amalia fadlah dan Makrus. 2019. “Pengelolaan Dana Tabarru Pada Asuransi Syariah dan Relasi nya dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional”, *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. 2(1) : 19-25.
5. Anna Widyaningtyas. 2023. Analisis Penereapan Roadmap Tahun 205-2019 Pada Tata Kelola Bank Muamalat Indonesia. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri Curup
6. Dzukroni, A. A., & Afandi, M. Y. 2022. Optimizing Sharia Insurance in Building Halal Value Chain. *MALIA: Journal of Islamic Banking and Finance*, 6(2), 145–160
7. Feby, D.N. 2024. Pemberian Perlindungan Hukum terhadap Pemegang Polis Asuransi dalam Peraturan Perundang-undangan di Indonesia. *Jurnal RECHTSVINDING*. 2(1) : 1-10
8. Fikra, A.A. Rahman, N.A.B. Wahyuni, A. 2023. Analisis SWOT Inovasi Produk Asuransi Syariah Tafakul Keluarga Kota Medan (Studi Kasus Perusahaan Asuransi Takaful Keluarga Kota Medan). *Jurnal ilmu komputer dan manajemen (JIKEM)*. Vol.3(1). 489-660.
9. Fitriani, Lisa, H. Thamrin, H. Yuslizar. 2022. Prospek Dan Tantangan Dalam Perkembangan Asuransi Syariah Di Negara Muslim. *Jurnal Riset Indragiri*.Vol.1(1). 1-6.<https://ejournalriset.com/index.php/jri/article/view/7/4>
10. Hardi, E. A. (2015). Studi Komparatif Takaful Dan Asuransi Konvensional. *jurnal binis*
11. Inneke Wahyu Agustin. 2020. Perbandingan Pengembangan Asuransi Syariah di Indonesia dan Malaysia,” *Jurnal ilmu Syariah dan Hukum*”. 5(1) : 45-51.
12. Juliati Yenni Samri Nasution. 2019. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi kepuasan Nasabah Dana Pendidikan Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi Islam*. 4(2) : 395 – 413.
13. Kemendagri.(2022). Jumlah Penduduk Indonesia Berdasarkan Agama. <https://dataindonesia.id/ragam/detail/sebanyak-869-penduduk-indonesia-beragama-islam>
14. Miftah, H.S, Ginga, M.N, Fatimah, Y.A. 2021. Potensi Perkembangan Asuransi syaiah Diindonesia. Diponegoro Juournal of islamic Economics and Busines. Vol. 1(3). 1-1
15. Mutiah, A. Fauzi, A. L. 2023. Analisis Pengembangan Dana Investasi Asuransi Syariah Pada Pt Prudential Binjai. *Juournal of management*. Vol.6(3).325-33
16. Nanda Siti Hardyanti. 2019. “Otentitas Penerapan Asuransi Syariah di Indonesia, ” *Jurnal Syariah dan Hukum*. 1(1) : 1-9.
17. Nur kholis. 2021. Asuransi Syariah di Indonesia: Konsep dan Aplikasi, serta Evaluasinya. Sukabumi: Farha pustaka
18. Nur, L.A, Nilam, W.S, Amanda, A. Suahputri, M.P, Sanas, A.N, Mahardika, A.T, Situngkir, D. 2023. Analisis Perbandingan Perkembangan Jumlah Perusahaan Asuransi Syariah Dengan Asuransi Konvensional di Indonesia Periode 2013-2022. *Jurnal Ilmu Multidisiplin*. 1(4) : 433-451
19. Otoritas Jasa Keuangan. 2017. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 51/POJK.03/2017 tentang Penerapan Keuangan Berkelanjutan bagi Lembaga Jasa Keuangan, Emiten, dan Perusahaan Publik
20. Otoritas Jasa Keuangan. Roadmap Keuangan Berkelanjutan Tahap II (2021 - 2025). Jakarta: OJK. 2021
21. Radianti Ami, Tri Inda F.R. 2023. Analis Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Zakat Perusahaan Asuransi Syariah. Volume 5 No 2. 534-547.
22. Rahmawati, F.N. Hindun, A. Ilma, A. Agus, E.S. 2023. Penguatan Pertumbuhan Ekonomi Melalui

- Asuransi Syariah Di Indonesia. *Jurnal Bintang Manajemen*. Vol. 1, No 2. 240-247.
23. Rangkuti. 2020. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
 24. Safira, H.M. Nasrullah, G.M. Aulia, F.Y. 2021. Potensi Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia. *Diponegoro Joernal Of Islamic Economics And Business*. Vol 1(3). 195-207.
 25. Subianto, P. 2018. Rantai nilai dan perspektif kesadaran masyarakat muslim akan makanan halal. *Conference on Islamic Management, Accounting, and Economics (CIMAE)*, 1, 141–146.
 26. Tarigan, A. A. 2015. *Esai- Esai Ekonomi Dan Bisnis Islam (h.3)*. Medan: Febi UIN_SU Pres
 27. Thompson, A. A., Peteraf, M. A., Gamble, J. E., & Strickland III, A. J. 2020. *Crafting & Executing Strategy: The Quest for Competitive Advantage: Concepts and Cases*. McGraw-Hill Education
 28. Yusrizal. And Arif, F.L. 2020. Potensi Asuransi Syariah Di Sumatera Utara. *Jurnal ekonomi dan bisnis (Human Falah)*. Vol.7(2). 288-314

