

ASURANSI  
**SYARIAH**

# ASURANSI SYARIAH

Penulis

**Dr. Andri Soemitra, M. A**

Disain Sampul  
Wal Ashri Art

Tata Letak  
Wal Ashri Art

ISBN: 978-602-8345-51-4

Penerbit

Wal Ashri Publishing

Jalan Karya Kasih Perumahan Pondok Karya Prima Indah

Blok A No. 7 Medan Telp: 061-7864374

0812-755-87-997

Dr. Andri Soemitra, M. A

# ASURANSI **SYARIAH**

Wal Ashri Publishing



## **KATA PENGANTAR**

Puji dan Syukur penulis sampaikan kehadiran Allah Swt. yang atas berkat dan rahmat-Nya buku ini dapat diselesaikan pada waktunya. Shalawat dan salam tak lupa penulis sampaikan semoga senantiasa tercurah keharibaan Rasulullah Muhammad Saw.

Buku ini bercirikan buku ilmiah karena disusun berdasarkan rambu-rambu penulisan buku ilmiah. Buku ini merupakan salah satu buku yang dipersiapkan untuk mengisi ruang akademis di bidang asuransi syariah yang bersumber dari penelitian penulis tentang asuransi syariah di kota Medan. Penelitian tersebut kemudian penulis kembangkan menjadi satu kemasan buku utuh mengenai asuransi syariah.

Penulis merasa buku ini masih jauh dari sempurna. Namun, sebagai suatu upaya awal untuk menyediakan bahan bacaan alternatif bagi mahasiswa dalam mempelajari asuransi syariah tentu buku ini diharapkan dapat terus menerus disempurnakan.

Kepada Pokja Akademik PIU IsDB IAIN Sumatera Utara yang telah memfasilitasi terbitnya buku ini penulis mengucapkan terima kasih. Kepada Dekan, Para Pembantu Dekan, Para Ketua Jurusan, di lingkungan Fakultas Syariah dan Fakultas Ekonomi Islam penulis mengucapkan terima kasih.

## *Asuransi Syariah*

Akhirnya, penulis berharap semoga buku ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Penulis juga berharap buku ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori dan aplikasi ekonomi dan keuangan syariah di tanah air yang masih belum menjadi arus utama.

Wassalam

Dr. Andri Soemitra, MA

# DAFTAR ISI

## KATA PENGANTAR DAFTAR ISI

### Bab I

#### PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penulisan	5
D. Kegunaan Penulisan	5
E. Batasan Konsep	6
F. Kerangka Konseptual Penulisan	7
G. Metode Penelitian	8
H. Sistematika Pembahasan	11

### BAB II

#### DISKURSUS ASURANSI SYARIAH

A. Pengertian dan Konsep Asuransi Syariah	13
B. Sejarah dan Dasar Hukum	20
C. Diskursus Hukum Islam Mengenai Asuransi	34
D. Hubungan Kontraktual Asuransi Syari'ah	45
E. Prinsip dan Karakteristik Asuransi Syari'ah	49
F. Operasionalisasi Kegiatan Usaha Asuransi Syariah	53
G. Diskursus Pengembangan Usaha Asuransi Syariah	65

<b>BAB III</b>	
<b>PROFIL DAN PRODUK PERUSAHAAN ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA</b>	
A. Data Perusahaan Asuransi Syariah Nasional	75
B. Profil Dan Produk Asuransi Syariah Yang Membuka Kantor Di Kota Medan	79
<b>BAB IV</b>	
<b>STUDI KASUS DINAMIKA PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI KOTA MEDAN</b>	
A. Proses Perkembangan Asuransi Syariah	99
B. Latar Belakang Lahirnya Asuransi Syariah di Kota Medan	111
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Asuransi Syariah di Kota Medan	115
D. Analisis SWOT Pengembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan	123
<b>BAB V</b>	
<b>PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan	141
B. Rekomendasi	142
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	145
<b>LAMPIRAN</b>	149



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Krisis ekonomi dan moneter pada kurun waktu 1997-1998, serta krisis global tahun 2008 merupakan suatu pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut, banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan, mengalami kesulitan keuangan. Tingginya tingkat suku bunga telah mengakibatkan tingginya biaya modal bagi sektor usaha yang pada akhirnya mengakibatkan merosotnya kemampuan usaha sektor produksi. Sebagai akibatnya kualitas aset lembaga keuangan turun secara drastis sementara lembaga keuangan diwajibkan untuk terus memberikan imbalan kepada depositor sesuai dengan tingkat suku bunga pasar.

Rendahnya kemampuan daya saing usaha pada sektor produksi telah pula menyebabkan berkurangnya peran sistem keuangan secara umum untuk menjalankan fungsinya sebagai intermediasor kegiatan investasi. Selama periode krisis ekonomi tersebut, bank syariah masih dapat menunjukkan kinerja yang relatif lebih baik dibandingkan dengan lembaga perbankan konvensional. Hal ini dapat dilihat dari relatif lebih

## *Asuransi Syariah*

rendahnya penyaluran pembiayaan yang bermasalah (*non performing finance*) pada bank syariah dan tidak terjadinya *negative spread* dalam kegiatan operasionalnya. Hal tersebut dapat dipahami mengingat tingkat pengembalian pada bank syariah tidak mengacu pada tingkat suku bunga (*interest spread based*) tetapi mengacu pada prinsip *profit and loss sharing* (bagi hasil) dan pada akhirnya dapat menyediakan dana investasi dengan biaya modal yang relatif lebih rendah kepada masyarakat. Bahkan, data menunjukkan bahwa bank syariah relatif memiliki kemampuan lebih dalam menyalurkan dana kepada sektor produktif.<sup>1</sup>

Hal inilah yang kemudian menjadi momentum penting bagi keberadaan lembaga keuangan syariah di Indonesia. Perkembangan selanjutnya ditandai dengan didirikannya berbagai lembaga keuangan syariah dan diterbitkannya berbagai instrumen keuangan berbasis syariah. Adanya perubahan sistem dari konvensional ke sistem syariah bukanlah menjadi masalah atau hambatan. Konsep syariah sebenarnya terbuka bukan saja untuk masyarakat muslim, tetapi bisa untuk non-muslim seluruh dunia. Prinsip syariah berlaku universal bagi seluruh umat manusia bukan hanya mengikat umat Islam.

Persoalan syariah dalam konteks muamalah adalah persoalan sosial, bukan sekedar ideologi. Jadi seluruh penduduk dunia sebenarnya bisa menggunakannya. Nonmuslim yang ingin merealisasikan ekonomi syariah, tidak perlu masuk Islam. Jadi sistem ekonomi Islam

---

<sup>1</sup>Bank Indonesia, *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah - Bank Indonesia, 2002), h. 4.

terbuka untuk seluruh umat manusia. Salah satu alasan, mengapa para investor nonmuslim mendirikan lembaga keuangan dengan sistem syariah, karena tidak melihat faktor ideologinya saja, tetapi karena penilaian mereka yang melihat sistem ini netral, *win-win solution*, untung bersama, rugi juga bersama.

Seirama dengan perkembangan perbankan syariah yang cukup pesat dan menjanjikan, lembaga-lembaga keuangan syariah yang lain juga mengalami perkembangan, termasuk asuransi syariah. Bila kelahiran bank syariah di Indonesia ditandai dengan beroperasinya Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 1 Mei 1992, maka kehadiran asuransi syariah di Indonesia ditandai dengan didirikannya PT. Syarikat Takaful Indonesia yang mulai beroperasi pada tanggal 24 Februari 1994. Setelah itu, beberapa perusahaan asuransi syariah yang lain lahir, seperti PT. asuransi syari'ah Mubarakah (1997) dan beberapa unit asuransi syari'ah dari asuransi konvensional seperti MAA Assurance (2000), Asuransi Great Eastern (2001), Asuransi Bumi Putra (2003), Asuransi Beringin Jiwa Sejahtera (2003), Asuransi Tripakarta (2002), Asuransi Jasindo Takaful (2003), Asuransi Binagria (2003), Asuransi Bumida (2003), Asuransi Staci Jasa Pratama (2004), Asuransi Central Asia (2004), Asuransi Adira Syari'ah (2004), Asuransi BNI Jiwasraya Syari'ah (2004), Asuransi Sinar Mas (2004), Asuransi Tokio Marine Syari'ah (2004), dan Reindo Divisi Syari'ah (2004).<sup>2</sup> Belakangan, sudah hadir 41 perusahaan asuransi syariah di Indonesia, 3 perusahaan reasuransi syariah

---

<sup>2</sup>AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004) , h. 154-155.

## *Asuransi Syariah*

dan 6 perusahaan broker asuransi dan reasuransi syariah.<sup>3</sup>

Perasuransian syaria'ah di kota Medan juga telah beroperasi dalam rentang waktu hampir mencapai 14 (empat belas) tahun yang ditandai dengan beroperasinya PT. Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 1995. Penduduk kota Medan yang berjumlah lebih dari 2.067.288 jiwa merupakan pasar yang cukup prospektif bagi pengembangan asuransi syariah.

Oleh karena itu, diperlukan adanya kajian ilmiah lebih lanjut mengenai perkembangan asuransi syariah di kota Medan. Di samping itu, perlu pula ditelusuri faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah serta strategi apa yang diterapkan oleh perusahaan asuransi syariah untuk mengembangkan usahanya di kota Medan.

### **B. Rumusan Masalah**

Masalah pokok yang akan diteliti dalam buku ini adalah bagaimanakah perkembangan asuransi syariah di kota Medan. Dari masalah pokok di atas, beberapa masalah yang menjadi fokus penelitian adalah:

1. Apa saja yang melatarbelakangi kelahiran asuransi syariah di kota Medan?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di kota Medan?
3. Apa saja kendala pengembangan asuransi syariah di kota Medan?
4. Apa saja strategi yang diterapkan dalam mengembangkan asuransi syariah di kota Medan?

---

<sup>3</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), h. 251.

### **C. Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan penulisan buku ini adalah untuk:

1. Mengetahui apa yang melatarbelakangi kelahiran asuransi syariah di kota Medan.
2. Mengetahui apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di kota Medan.
3. Mengetahui apa saja kendala pengembangan asuransi syariah di kota Medan.
4. Mengetahui apa saja strategi yang diterapkan dalam mengembangkan asuransi syariah di kota Medan.

### **D. Kegunaan Penulisan**

Penulisan buku ini berguna untuk:

1. Bahan masukan yang berarti bagi pihak-pihak yang terkait khususnya bagi institusi asuransi syariah penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berharga dalam menentukan strategi yang lebih baik untuk memperluas *market share* institusi asuransi syariah di Medan.
2. Memperluas keilmuan di kalangan akademis dan sebagai bahan bagi penelitian lebih lanjut.

## **E. Batasan Konsep**

Asuransi syariah (*ta'min, takaful atau tadhamun*) dalam Fatwa DSN MUI No. 21/DSN-MUI/III/2002 adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *Tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat.<sup>4</sup>

Pengertian di atas menegaskan bahwa pada asuransi syari'ah setiap peserta sejak awal bermaksud saling menolong dan melindungi satu dengan yang lain dengan menyisihkan dananya sebagai iuran kebajikan yang disebut *Tabarru'*. Jadi sistem ini tidak menggunakan pengalihan resiko (*risk tranfer*) di mana tertanggung harus membayar premi, tetapi lebih merupakan pembagian resiko (*risk sharing*) di mana para peserta saling menanggung. Kemudian akad yang digunakan dalam asuransi syari'ah harus selaras dengan hukum Islam (syari'ah), artinya akad yang dilakukan harus terhindar *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), di samping itu investasi dana harus pada obyek yang *halal-thoyyibah* bukan barang haram dan maksiat.

Dengan demikian, konsep asuransi syariah dalam penelitian ini mengacu pada lembaga keuangan non

<sup>4</sup>*Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: PT. Intermedia, 2003), Edisi Kedua, h. 129-140. Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1990), Jilid IV, h. 27-28.

bank yang bergerak di bidang usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian tertentu melalui akad sesuai dengan ketentuan syariah.

## **F. Kerangka Konseptual Penulisan**

Penelitian mengenai perkembangan asuransi syariah membutuhkan pendekatan multianalisis. Pertama, penelusuran terhadap latar belakang kelahiran dan perkembangan asuransi syariah di Kota Medan. Kedua, kondisi obyektif yang dihadapi oleh asuransi syariah dalam proses perkembangannya.

Hal pertama berhubungan dengan studi terhadap faktor-faktor dominan yang mendorong lahirnya asuransi syariah di Kota Medan dan perkembangan selanjutnya. Penelitian ini akan mendekati persoalan dari sisi disiplin ilmu makro dan mikro ekonomi, ilmu ekonomi Islam, serta ilmu manajemen. Hal ini bertolak dari asumsi bahwa untuk dapat memahami latar belakang kelahiran dan perkembangan asuransi syariah harus memperhatikan teori-teori mengenai sistem ekonomi yang dianut oleh masyarakat, tingkat pendapatan, keadaan ekonomi secara umum, kecenderungan memilih (preferensi) masyarakat, serta pola kerja manajemen perusahaan yang berpengaruh terhadap kelahiran dan perkembangan asuransi syariah. Namun, penelitian tidak difokuskan semata-mata pada pencapaian kinerja perusahaan, atau pertumbuhan jumlah perusahaannya, melainkan yang lebih penting adalah proses kelahiran dan perkembangannya terutama aspek historis dan

## *Asuransi Syariah*

urgensi kehadiran asuransi syariah serta rekam jejak perkembangannya di Kota Medan.

Hal kedua berhubungan dengan studi mengenai faktor-faktor dominan yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di kota Medan, kendala yang dihadapi dalam pengembangan asuransi syariah di kota Medan, dan strategi yang diterapkan dalam mengembangkan asuransi syariah di kota Medan. Buku ini mendekati persoalan secara kompleks dari berbagai disiplin ilmu. Hal ini bertolak dari asumsi bahwa untuk dapat memahami berbagai hal terkait dengan kondisi obyektif yang dihadapi oleh asuransi syariah di Kota Medan maka harus memperhatikan berbagai teori yang terdapat dalam ilmu manajemen khususnya manajemen perusahaan dan manajemen asuransi.

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Pendekatan Penelitian**

Buku ini termasuk kategori penulisan ilmiah dengan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk menemukan teori dari lapangan. Ada beberapa alasan kuat mengapa penelitian kualitatif digunakan. Pertama, penelitian ini dimaksudkan untuk memahami sebuah proses yaitu perkembangan asuransi syariah di kota Medan dan menginterpretasikannya berdasarkan data dan informasi yang diberikan informan. Kedua, realita bersifat multidimensi dan merupakan akibat dari kompleksitas yang beragam. Oleh karena itu, kajian terhadap fenomena harus dilakukan dengan menganalisa konteks yang ada dan ini hanya akan dapat dilakukan dengan pendekatan kualitatif.



## 2. Lokasi dan Subyek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada asuransi syariah yang berlokasi di Kota Medan, baik yang beroperasi sebagai perusahaan asuransi penuh syariah, maupun asuransi unit syariah yang memiliki kantor di Kota Medan. Dengan demikian yang menjadi subyek penelitian adalah para praktisi di perusahaan asuransi syariah tersebut yang secara langsung terlibat dengan aktivitas asuransi syariah dan memahami realitas yang terjadi di lapangan.

## 3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan dua teknik yang lazim digunakan dalam penelitian kualitatif, yaitu observasi dan wawancara mendalam (*indept interview*). Observasi dilakukan secara non partisipan, di mana peneliti berperan hanya sebagai pengamat fenomena yang sedang diteliti. Selama penelitian berlangsung, peneliti mengamati usaha asuransi syariah di Kota Medan baik di lingkungan kantor asuransi syariah, maupun di lapangan di mana para praktisi terjun secara langsung ke pasar asuransi yang terdiri dari individu, kelompok, maupun korporasi.

Sedangkan wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah *indept interview* dengan pola *semi structured interview*. Wawancara dilaksanakan terhadap para praktisi asuransi syariah di kota Medan yang terdiri dari para Kepala Cabang, Manager Marketing, maupun para Marketer/agen untuk memperoleh informasi mengenai perkembangan asuransi syariah di Kota Me-

## *Asuransi Syariah*

dan dan berbagai informasi yang dibutuhkan untuk menjawab masalah penelitian.

### **4. Teknik Pengolahan dan Analisis Data**

Data yang terkumpul akan diolah dan dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif. Tahapan yang akan dilalui pertama, membuat proceeding lengkap dan catatan dari semua informasi yang diperoleh dari kegiatan observasi, wawancara secara mendalam, dan studi dokumentasi. Kedua, melaksanakan seleksi atau validasi informasi dengan menggunakan teknik triangulasi. Ketiga, klarifikasi data ke dalam beberapa kategori data sesuai dengan topik-topik bahasan penelitian. Selanjutnya, dalam proses analisis data dilakukan pendekatan analisis kualitatif dengan menggunakan konsep ekonomi Islam dan manajemen asuransi sebagai dasar acuan. Di antara teori-teori yang digunakan di sini antara lain konsep asuransi syariah, konsep lembaga keuangan syariah, konsep manajemen asuransi, dan teori perkembangan asuransi.

### **5. Teknik Penjaminan Keabsahan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan teknik penjaminan keabsahan data yang umum terdapat dalam penelitian kualitatif, yaitu kredibilitas dan transferabilitas dengan melakukan:

- a. Memperpanjang keterlibatan di lapangan penelitian untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang hal-hal yang ingin diteliti.
- b. Triangulasi sumber dan metode. Data yang diperoleh dicek ulang dengan sumber berbeda (infor-

man dan dokumen) dan metode yang berbeda (studi dokumen dari interview). Kemudian untuk menjamin tingkat keteralihan temuan penelitian ini, peneliti akan berusaha menyajikan secara serinci mungkin.

Kemudian untuk menjamin tingkat keteralihan temuan penelitian ini, peneliti akan berusaha menyajikan data serinci mungkin (*thick description*).

## **G. Sistematika Pembahasan**

Buku ilmiah ini terdiri atas lima bagian yang disusun secara sistematis mulai dari bagian pendahuluan sampai penutup. Lebih jelasnya masing-masing bagian memuat hal-hal sebagai berikut:

### *Pertama, bagian pendahuluan*

Bagian ini memuat pertanggungjawaban akademis yang berisikan alasan yang mendasari pentingnya penulisan buku ini dilakukan, rumusan masalah dan tujuan penulisan, manfaat penulisan, batasan konsep, kerangka konseptual penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan. Pada bagian metode penelitian diterangkan pendekatan penelitian, lokasi dan subyek penelitian, sumber data dan informan, teknik pengumpulan data, teknik analisis data serta teknik penjaminan keabsahan data.

### *Kedua, kajian teoritik*

Bagian ini merupakan hasil telaahan literatur yang relevan. Pada bagian ini dideskripsikan tentang konsep asuransi syariah, dan teori-teori perkembangan usaha asuransi syariah.

## *Asuransi Syariah*

*Ketiga, gambaran umum dan perkembangan asuransi syariah.*

Pada bagian ini dijelaskan hasil penelusuran mengenai profil asuransi syariah, dan kegiatan usaha asuransi syariah untuk konteks Indonesia.

*Keempat, Studi Kasus: Perkembangan asuransi syariah di Kota Medan.*

Pada bagian ini dijelaskan hasil penelusuran peneliti di lapangan mengenai profil asuransi syariah di Kota Medan, dan kegiatan usaha asuransi syariah di Kota Medan. Terdapat pula analisis peneliti mengenai latar belakang kelahiran asuransi syariah dan perkembangannya di Kota Medan, faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di Kota Medan, kendala pengembangan asuransi syariah di kota Medan, dan strategi pengembangan asuransi syariah di kota Medan.

*Kelima, Penutup*

Bagian ini memuat kesimpulan dari hasil penelitian, disertai dengan saran penting yang patut dipertimbangkan untuk perbaikan ke depan.

## **BAB II**

# **DISKURSUS ASURANSI SYARIAH**

### **A. Pengertian dan Konsep Asuransi Syariah**

Banyak pendapat mengenai pengertian asuransi, antara lain:

1. Asuransi dapat pula diartikan sebagai suatu persetujuan di mana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan mendapat premi, untuk mengganti kerugian, atau tidak diperolehnya keuntungan yang diharapkan, yang dapat diderita karena peristiwa yang tidak diketahui lebih dahulu.<sup>5</sup>
2. Secara umum pengertian asuransi adalah perjanjian antara penanggung (perusahaan asuransi) dengan tertanggung (peserta asuransi) yang dengan menerima premi dari tertanggung, penanggung berjanji akan membayar sejumlah pertanggungan manakala tertanggung:
  - a. Mengalami kerugian, kerusakan atau kehilangan atas barang/kepentingan yang diasuransikan karena peristiwa tidak pasti dan tanpa kesengajaan.

---

<sup>5</sup>Radiks Purba, *Memahami Asuransi di Indonesia*, (Jakarta: PPM, 1992), h. 40.

## Asuransi Syariah

- b. Didasarkan atas hidup atau matinya seseorang.<sup>6</sup>
3. Asuransi adalah suatu kemauan untuk menetapkan kerugian-kerugian kecil (sedikit) yang sudah pasti sebagai pengganti (subsitusi) kerugian-kerugian besar yang belum pasti.<sup>7</sup>
4. Menurut Rahman suatu kontrak asuransi dapat didefinisikan “suatu kontrak dimana seseorang disebut penjamin asuransi, yang menjalankan. Sebagai balas jasa atas imbalan yang telah disetujui, yang disebut premi, untuk membyar orang lain yang diasuransikan, yang disebut tertanggung, sejumlah uang, atau yang senilai, atas kejadian tertentu. Peristiwa itu harus unsur yang tidak menentu; Peristiwa tersebut mungkin berupa (a) masalah asuransi jiwa, dalam kenyataan bahwa ternyata peristiwa ini dapat terjadi sebagai kejadian sehari-hari, peristiwa terjadinya tidak tentu waktunya, atau (b) suatu kenyataan bahwa peristiwa yang dialami disebabkan oleh suatu kecelakaan, yang mungkin peristiwa itu tidak pernah dialami sama sekali. Kejadian terakhir tersebut dinamakan kecelakaan.<sup>8</sup>
5. Asuransi dalam sudut pandang ekonomi merupakan metode untuk mengurangi risiko dengan jalan memindahkan dan mengombinasikan

---

<sup>6</sup>Mangaraja Palianja Nasution, dkk. *Basic Training Modul 2002* (Jakarta: PT. Asuransi Takaful Keluarga, 2002), h.. 12

<sup>7</sup>Simonangkir, *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*, (Bogor Selatan, Ghalia Indonesia, 2000), h. 175.

<sup>8</sup>Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1990), jilid IV), h. 27-28

ketidakpastian akan adanya kerugian keuangan. Menurut pandang bisnis asuransi adalah sebuah perusahaan yang usaha utamanya menerima/ menjual jasa, pemindahan risiko dari pihak lain, dan memperoleh keuntungan dengan berbagi risiko di antara sejumlah nasabahnya. Dari sudut pandang sosial asuransi sebagai sebuah organisasi sosial yang menerima pemindahan risiko dan mengumpulkan dana dari anggota-anggotanya guna membayar kerugian yang mungkin terjadi pada masing-masing anggota asuransi tersebut.<sup>9</sup>

6. Dalam Undang-Undang Hukum Dagang Pasal 246 disebutkan “Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian, dengan mana seseorang penanggung mengikat diri kepada seorang tertanggung dengan menerima premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena satu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu.
7. Asuransi atau pertanggungan menurut Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum

---

<sup>9</sup>Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam; Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 59.

## Asuransi Syariah

kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.<sup>10</sup>

Berdasarkan sejumlah definisi tentang asuransi di atas dapat dipahami bahwa asuransi merupakan suatu kontrak pertanggungjawaban risiko antara nasabah sebagai pemegang polis dengan perusahaan asuransi. Pertanggungjawaban risiko dilakukan dengan mengalihkan risiko yang mungkin diderita oleh nasabah pemegang polis kepada perusahaan asuransi. Dari sejumlah definisi di atas terdapat tiga unsur utama yang terdapat dalam asuransi. *Pertama*, adanya bahaya atau risiko yang dipertanggungjawabkan. *Kedua*, adanya premi pertanggungjawaban yang dibayarkan nasabah. *Ketiga*, adanya sejumlah uang ganti kerugian atas tanggungan.

Sedangkan mengenai asuransi syariah, dalam Islam dikenal dengan istilah *takaful* yang secara sederhana berarti saling memikul risiko di antara sesama orang, sehingga antara satu anggota dengan anggota yang lainnya menjadi penanggung atas risiko anggota yang lain. Saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar tolong menolong dalam kebaikan (*ta'awun*) sebagaimana amanat Q.s. al-Maidah ayat 2. Masing-masing anggota takaful mengeluarkan dana kebajikan yang dihimpun untuk digunakan menanggung risiko yang ditanggung.

Secara terminologi asuransi syariah adalah tentang tolong menolong dan secara umum asuransi adalah

---

<sup>10</sup>Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.



sebagai salah satu cara untuk mengatasi terjadinya musibah dalam kehidupan, di mana manusia senantiasa dihadapkan pada kemungkinan bencana yang dapat menyebabkan hilangnya atau berkurangnya nilai ekonomi seseorang baik terhadap diri sendiri, keluarga, atau perusahaan yang diakibatkan oleh meninggal dunia, kecelakaan, sakit, dan usia tua.<sup>11</sup>

Dalam Shariah Standard AAOIFI 26 (2) tahun 2007 disebutkan bahwa "Islamic Insurance is an agreement between persons who are exposed to risks to protect themselves against harms arising from the risks by paying contributions on the basis of "commitment to donate" (*iltizam bi al-tabarru'*). Following from that, the insurance fund is established and it is treated as a separate legal entity (*shakhsiyyah i'tibariyah*) which has independent financial liability. The fund will cover the compensation against harms that behalf any of participants due to the occurrence of the insured risks (perils) in accordance with the terms of the policy.

Pengertian asuransi di atas menunjukkan bahwa asuransi Islam merupakan perjanjian antara orang-orang yang mengalami risiko untuk melindungi dirinya dari bahaya akibat terjadinya risiko dengan membayar sejumlah kontribusi atas dasar komitmen donasi (sumbangan sukarela/tabarru'). Untuk menampung dana-dana tersebut dibuatlah rekening dana asuransi yang diperlakukan sebagai badan hukum dan memiliki tanggungjawab finansial mandiri. Dana tersebut akan digunakan untuk membayar kompensasi apabila anggota mengalami risiko pertanggungans sesuai dengan

---

<sup>11</sup>Ade Arthesa dan Endia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, (Jakarta: Indeks, 2006), h. 234.

## Asuransi Syariah

syarat dan kebijakan perusahaan.

*The Islamic Financial Services Board (IFSB) dan International Association of Insurance Supervisors (IAIS) memberikan definisi, "Takaful is the Islamic counterpart of conventional insurance, and exists in both life (or family) and general forms. It is based on concepts of mutual solidarity, and a typical Takaful undertaking will consist of a two-tier structure that is a hybrid of a mutual and a commercial form of company.*

Berdasarkan pengertian di atas disebutkan bahwa asuransi syariah yang dikenal dengan takaful merupakan versi Islam dari usaha asuransi. Asuransi syariah menawarkan produk asuransi baik asuransi jiwa (keluarga) maupun asuransi umum. Asuransi syariah beroperasi berdasarkan konsep persaudaraan yang saling menguntungkan. Takaful merupakan usaha yang menggabungkan usaha saling menguntungkan dengan usaha mencari keuntungan komersial.

Adapun pengertian asuransi syariah (*ta'min, takaful* atau *tadhamun*) dalam Fatwa DSN MUI Nomor 21 tahun 2002 adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *Tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup>Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, (Jakarta: PT.

Definisi asuransi syariah menurut Fatwa DSN MUI di atas terlihat sejumlah elemen penting dalam asuransi syariah. *Pertama*, adanya usaha saling tolong menolong antara anggota. *Kedua*, adanya *tabarru'* dan atau asset yang akan diinvestasikan untuk menghadapi risiko. *Ketiga*, adanya akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Dari sejumlah definisi di atas dapat dipahami bahwa asuransi syari'ah berbeda dengan asuransi konvensional. Pada asuransi syari'ah setiap peserta sejak awal bermaksud saling menolong dan melindungi satu dengan yang lain dengan menyisihkan dananya sebagai iuran kebajikan yang disebut *Tabarru'*. Sistem saling melindungi dan berbagi tanggung jawab mendorong suatu situasi di mana adanya sekelompok orang yang saling bekerja sama di antara mereka to mendirikan sumber dana bersama untuk menanggung risiko yang mungkin menimpa mereka. Dalam konsep asuransi syariah ini anggota asuransi secara sukarela bersama-sama berkontribusi dalam himpunan dana bersama dengan tujuan menyediakan dana tanggungan bersama apabila terjadi risiko yang menimpa anggota.

Sistem asuransi syariah tidak menggunakan pengalihan resiko (*risk tranfer*) di mana tertanggung harus membayar premi, tetapi lebih merupakan pembagian resiko (*risk sharing*) di mana para peserta saling menanggung. Kemudian akad yang digunakan dalam asuransi syari'ah harus selaras dengan hukum Islam (syari'ah), artinya akad yang dilakukan harus terhindar

---

Intermasa, 2003), Edisi Kedua, h. 129-140. Lihat juga Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1990), Jilid IV, h. 27-28.

## *Asuransi Syariah*

*gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), di samping itu investasi dana harus pada obyek yang *halal-thoyyibah* bukan barang haram dan maksiat.<sup>13</sup>

Asuransi syariah hadir dalam aktivitas ekonomi masyarakat muslim modern sebagai jawaban atas adanya hajat umat Islam terhadap produk asuransi. alasan utama dibalik kehadiran asuransi syariah adalah agar umat Islam punya alternatif pilihan asuransi yang sesuai dengan ajaran Islam. Oleh karenanya, serupa dengan asuransi konvensional, asuransi syariah (*takaful*) didesain untuk menyediakan proteksi dan pertanggungjawaban baik terhadap individu maupun korporasi terhadap kerugian maupun kerusakan atas diri maupun harta benda mereka. Hanya saja, dalam menjalankan fungsinya, asuransi syariah menjalankan kegiatan usaha asuransinya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah Islam.

## **B. Sejarah dan Dasar Hukum**

### **a. Sejarah**

Kajian asuransi dalam hukum Islam merupakan hal yang baru, dan belum pernah ditemukan dalam literatur-literatur *fiqh klasik*. Pembahasan asuransi dalam wilayah kajian ilmu-ilmu keislaman baru muncul pada fase lahirnya ulama kontemporer. Tercatat dalam literatur sederetan nama yang menekuni kajian asuransi diantaranya adalah, Ibnu Abidin (1784-1836), Muhammad Nejatullah al-Siddiqi, Muhammmad Mus-

<sup>13</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Media, 2009), h. 248.

lehuddin, Fazlur Rahman, Mannan, Yusuf al-Qardhawi, Mohd. Ma'shum Billah, merupakan deretan nama ulama ternama yang hidup di era abad modern. Di sisi lain, kajian tentang asuransi merupakan sebuah paket dari kajian ekonomi Islam yang biasanya selalu dikaji bersama-sama dengan pembahasan perbankan dalam Islam. Jadi, asuransi Islam atau asuransi syari'ah merupakan hasil pemikiran ulama kontemporer yang menggali dan menyusun kinerja dan manajemen asuransi syari'ah.

Praktik asuransi syariah dalam Islam berasal dari budaya Arab sebelum zaman Rasulullah yang disebut dengan *aqilah*. *Aqilah* adalah saling memikul atau bertanggung jawab untuk keluarganya. yaitu jika salah satu anggota suku terbunuh oleh anggota suku lain, keluarga korban akan dibayar sejumlah uang darah (*diyat*) sebagai kompensasi oleh saudara terdekat dari pembunuh. Mereka kemudian mengumpulkan dana (*al-kanzu*) yang diperuntukkan membantu keluarga yang terlibat dalam pembunuhan tidak sengaja.<sup>14</sup>

Lebih jauh, Muhammad Ma'shum Billah mengajukan sebuah konsep yang diberi nama dengan *takaful*. Sebuah konsep asuransi syari'ah yang di dalamnya dilakukan kerja sama dengan para peserta *takaful* (pemegang polis asuransi) atas prinsip *al-Mudharabah*. Perusahaan asuransi syariah bertindak sebagai *al-mudharib* yang menerima uang pembayaran dari peserta *takaful* untuk diadministrasikan dan diinvestasikan sesuai de-

---

<sup>14</sup>Engku Rabiah Adawiyah Engku Ali, dkk., *Essential Guide to Takaful (Islamic Insurance)* (Kuala Lumpur: CERT Publications, 2008), h. 4-5. Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 10.

## *Asuransi Syariah*

ngan ketentuan syari'ah. Peserta *takaful* bertindak sebagai *shahib al-mal* yang akan mendapat manfaat jasa perlindungan serta bagi hasil dari keuntungan perusahaan asuransi syariah. Konsep *takaful* pada dasarnya merupakan usaha kerja sama saling melindungi dan menolong antara anggota masyarakat dalam menghadapi malapetaka atau bencana.<sup>15</sup>

Secara kelembagaan, perkembangan asuransi syariah global ditandai dengan kehadiran perusahaan asuransi syariah di berbagai belahan dunia, antara lain Sudanese Islamic Insurance (1979), Islamic Arab Insurance Co. (1979), Dar Al-Maal Al-Islami, Geneva (1981), Islamic Takafol Company (I.T.C), S.A. Luxembourg (1983), Islamic takafol and Re-Takafol Company, Bahamas (1983), Syarikat Al-Takafol Al-Islamiah Bahrain, E.C. (1983), Takaful Malaysia (1985).

Adapun perkembangan asuransi syariah di Indonesia baru ada pada paruh akhir tahun 1994. yaitu dengan berdirinya Asuransi Takaful Indonesia pada tanggal 25 Agustus 1994, dengan diresmikannya PT Asuransi Takaful Keluarga melalui SK Menkeu No. Kep-385/KMK.017/1994. Pendirian Asuransi Takaful Indonesia diprakarsai oleh Tim Pembentuk Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) yang dipelopori oleh ICMI melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Pejabat dari Departemen Keuangan, dan Pengusaha Muslim Indonesia.

Melalui berbagai seminar nasional dan setelah mengadakan studi banding dengan Takaful Malaysia, akhirnya berdirilah PT Syarikat Takaful Indonesia (PT

---

<sup>15</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 249.

STI) sebagai Holding Company pada tanggal 24 Februari 1994. Kemudian PT STI mendirikan 2 anak perusahaan, yakni PT Asuransi Takaful Keluarga (*Life Insurance*) dan PT Asuransi Takaful Umum (*General Insurance*). PT Asuransi Takaful Keluarga diresmikan lebih awal pada tanggal 25 Agustus 1994 oleh Bapak Mar'ie Muhammad selaku Menteri Keuangan saat itu. Setelah keluarnya izin operasional perusahaan pada tanggal 4 Agustus 1994.

Setelah itu, beberapa perusahaan asuransi syariah yang lain lahir, seperti PT. asuransi syari'ah "Mubarakah" (1997) dan beberapa unit asuransi syari'ah dari asuransi konvensional seperti MAA Assurance (2000), Asuransi Great Eastern (2001), Asuransi Bumi Putra (2003), Asuransi Beringin Jiwa Sejahtera (2003), Asuransi Tripakarta (2002), Asuransi Jasindo takaful (2003), Asuransi Binagria (2003), Asuransi Bumida (2003), Asuransi Staci Jasa Pratama (2004), Asuransi Central Asia (2004), Asuransi Adira Syari'ah (2004), Asuransi BNI Jiwasraya Syari'ah (2004), Asuransi Sinar Mas (2004), Asuransi Tokio Marine Syari'ah (2004), dan Reindo Divisi Syari'ah (2004).<sup>16</sup> Belakangan sudah hadir 41 perusahaan asuransi syariah di Indonesia, 3 perusahaan reasuransi syariah dan 6 perusahaan broker asuransi dan reasuransi syariah.

## **b. Dasar Hukum**

Peraturan perundang-undangan tentang perasuransian di Indonesia diatur dalam beberapa tempat, antara lain dalam Kitab Undang-Undang Hukum

---

<sup>16</sup>Lihat AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*, h. 154-155.

### *Asuransi Syariah*

Dagang (KUHD), UU No. 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian, PP No. 63 tahun 1999 tentang Perubahan atas PP No. 73 tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian serta aturan-aturan lain yang mengatur Asuransi Sosial yang diselenggarakan oleh BUMN Jasa Raharja (Asuransi Sosial Kecelakaan Penumpang), Astek (Asuransi Sosial Tenaga Kerja), dan Askes (Asuransi Sosial Pemeliharaan Kesehatan).

Sedangkan asuransi syariah masih terbatas dan belum diatur secara khusus dalam undang-undang. Secara lebih teknis operasional perusahaan asuransi/perusahaan reasuransi berdasarkan prinsip syariah tunduk di bawah hukum nasional yang mengatur asuransi dan beberapa regulasi khusus yang mengatur asuransi syariah.

- 1) Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian
- 2) Peraturan Pemerintah Nomor 81 Tahun 2008 Tentang Perubahan Ketiga Atas Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian
- 3) Peraturan Pemerintah Nomor 39 Tahun 2008 Tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian
- 4) Peraturan Pemerintah Nomor 63 Tahun 1999 Tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian
- 5) Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992



Tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian

- 6) PMK No. 18/PMK.010/2010 Penerapan Prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Reasuransi dengan Prinsip Syariah
- 7) PMK No. 152/PMK.010/2012 Tentang Tata Kelola Perusahaan yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian
- 8) PMK No. 55/PMK.010/2012 Tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Keuangan No. 79/PMK.010/2011 Tentang Kesehatan Keuangan Badan Penyelenggara Program Tabungan Hari Tua Pegawai Negeri Sipil
- 9) PMK No. 53/PMK.010/2012 Tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi Dan Perusahaan Reasuransi
- 10) PMK No. 79/PMK.010/2011 Tentang Kesehatan Keuangan Badan Penyelenggara Program Tabungan Hari Tua Pegawai Negeri Sipil
- 11) PMK No. 11/PMK.010/2011 Tentang Kesehatan Keuangan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi Dengan Prinsip Syariah
- 12) PMK No. 01/PMK.010/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 74/PMK.010/2007 Tentang Penyelenggaraan Pertanggungjawaban Asuransi Pada lini Usaha Asuransi Kendaraan Bermotor
- 13) PMK No. 168/PMK.010/2010 Tentang Pemeriksaan Perusahaan Perasuransian
- 14) PMK No. 30/PMK.010/2010 Tentang Penerapan

## *Asuransi Syariah*

Prinsip Mengenal Nasabah Bagi Lembaga Keuangan Non Bank

- 15) PMK No. 18/PMK.010/2010 Tentang Prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi Dengan Prinsip Syariah
- 16) PMK No. 79/PMK.010/2009 Tentang Sanksi Administratif Berupa Denda dan Tata Cara Penagihannya Terhadap Perusahaan Asuransi, Perusahaan Reasuransi, atau Perusahaan Penunjang Usaha Asuransi
- 17) PMK No. 158/PMK.010/2008 Tentang Perubahan Kedua Atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 424/KMK.06/2003 Tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi
- 18) PMK No. 124/PMK.010/2008 Tentang Penyelenggaraan Lini Usaha Asuransi Kredit Dan Suretyship
- 19) PMK No. 36/PMK.010/2008 Tentang Besar Santunan dan Sumbangan Wajib Dana Kecelakaan Lalu Lintas Jalan
- 20) PMK No. 37/PMK.010/2008 Tentang Besar Santunan dan Iuran Wajib Dana Pertanggungan Wajib Kecelakaan Penumpang Umum Di Darat, Sungai, Laut dan Udara
- 21) PMK No. 135 Tentang Perubahan Atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 424/KMK.06/2003 Tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi
- 22) PMK No. 78/PMK.05/2007 Tentang Penilaian Kemampuan dan Kepatutan Bagi Direksi dan

Komisaris Perusahaan Perasuransian

- 23) PMK No. 74/PMK.010/2007 Tentang Penyelenggaraan Pertanggungjanaan Asuransi pada Lini Usaha Asuransi Kendaraan Bermotor
- 24) PMK No. 83/PMK.03/2006 Tentang Perubahan Keempat Atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 80/KMK.04/1995 Tentang Besarnya Dana Cadangan Yang Boleh Dikurangkan Sebagai Biaya
- 25) KMK No. 504/KMK.06/2004 Tentang Kesehatan Keuangan Bagi Perusahaan Asuransi Yang Berbentuk Badan Hukum Bukan Perseroan Terbatas
- 26) KMK No. 426/KMK/2003 Tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi
- 27) KMK No. 425/KMK/2003 Tentang Perizinan dan Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Penunjang Usaha Asuransi
- 28) KMK No. 424/KMK/2003 Tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi
- 29) KMK No. 423/KMK/2003 Tentang Pemeriksaan Perusahaan Perasuransian
- 30) KMK No. 422/KMK/2003 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi
- 31) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-07/BL/2012 Tentang Referensi Unsur Premi Murni Serta Unsur Biaya Administrasi Dan Biaya Umum

## *Asuransi Syariah*

Lainnya Pada Lini Usaha Asuransi Kendaraan Bermotor Tahun 2013

- 32) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-08/BL/2012 Tentang Pedoman Perhitungan Modal Minimum Berbasis Risiko Bagi Perusahaan Asuransi Dan Perusahaan Reasuransi
- 33) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-09/BL/2012 Tentang Pedoman Pembentukan Cadangan Teknis Bagi Perusahaan Asuransi Dan Perusahaan Reasuransi
- 34) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-10/BL/2012 Tentang Laporan Aktuaris Perusahaan Asuransi Dan Perusahaan Reasuransi
- 35) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-11/BL/2012 Tentang Dukungan Reasuransi, Batas Retensi Sendiri, Serta Bentuk Dan Susunan Laporan Program Reasuransi
- 36) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-03/BL/2012 Tentang Bentuk dan Susunan Pengumuman Laporan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi
- 37) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-01/BL/2012 Tentang Format Laporan Penyelenggaraan Program Tabungan Hari Tua Pegawai Negeri Sipil Oleh PT Taspen (Persero)
- 38) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-09/BL/2011 Tentang Pedoman Perhitungan Batas Tingkat Solvabilitas Minimum Bagi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi

- 39) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-08/BL/2011 Tentang Bentuk dan Tata Cara Penyampaian Laporan Hasil Pengawasan Dewan Pengawas Syariah Pada Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Reasuransi yang Menyelenggarakan Seluruh atau Sebagian Usahanya dengan Prinsip Syariah
- 40) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-07/BL/2011 Tentang Pedoman Perhitungan Jumlah Dana yang Diperlukan Untuk Mengantisipasi Risiko Kerugian Pengelolaan Dana Tabarru' dan Perhitungan Jumlah Dana yang Harus Disediakan Perusahaan Untuk Mengantisipasi Risiko Kerugian yang Mungkin Timbul Dalam Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan Prinsip Syariah
- 41) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-06/BL/2011 Tentang Bentuk dan Susunan Laporan Serta Pengumuman Laporan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan Prinsip Syariah
- 42) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-04/BL/2011 Tentang Referensi Unsur Premi Murni Serta Unsur Biaya Administrasi dan Biaya Umum Lainnya Pada Lini Usaha Asuransi Kendaraan Bermotor Tahun 2011
- 43) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-01/BL/2011 Tentang Pedoman Pelaksanaan Penetapan Prinsip Mengenal Nasabah Bagi Perusahaan Perasuransian
- 44) Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-07/

## Asuransi Syariah

BL/2009 Tentang Referensi Unsur Premi Murni Serta Unsur Biaya Administrasi dan Biaya Umum Lainnya Pada Lini Usaha Asuransi Kendaraan Bermotor Tahun 2010

- 45) Keputusan Ketua Bapepam-LK nomor: KEP-440/BL/2008 Tentang Penilaian Surat Utang Atau Surat Berharga Lain Yang Diterbitkan Oleh Negara Dan Obligasi

Di samping itu, perasuransian syariah di Indonesia juga diatur di dalam beberapa fatwa DSN-MUI antara lain:

- 1) Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah
- 2) Fatwa DSN MUI Nomor 39/DSN-MUI/X/2002 Tentang Asuransi Haji
- 3) Fatwa DSN MUI Nomor 50/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Mudharabah Musytarakah
- 4) Fatwa DSN MUI No. 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Mudharabah Musytarakah* pada Asuransi Syariah
- 5) Fatwa DSN MUI No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Wakalah Bil Ujrah* Pada Asuransi dan Reasuransi Syariah
- 6) Fatwa DSN MUI No.53/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Tabarru'* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.
- 7) Fatwa DSN MUI Nomor 81/DSN-MUI/III/2011 Tentang Pengembalian Dana *Tabarru'* Bagi Peserta Asuransi Yang Berhenti Sebelum Masa

## Perjanjian Berakhir

Dalam pendekatan hukum Islam pada fatwa-fatwa di atas, asuransi syariah dibolehkan atas sejumlah pertimbangan baik berdasarkan dalil al-Qur'an, Hadis, maupun kaidah fihiyyah.

### 1. Dalil Untuk Saling Tolong Menolong

Dalil tolong menolong baik dalam al-Qur'an surah al-Ma'idah (5):2 maupun hadis Riwayat Muslim telah dijadikan dasar kebolehan asuransi syariah.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ (المائدة: 2).

*“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”* (QS. al-Maidah [5]: 2).

مَنْ فَرَّجَ عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبٍ النَّبِيَّ، فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً  
مِنْ كُرْبٍ يَوْمَ الْقِيَامَةِ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا قَامَ الْعَبْدُ فِي  
عَوْنِ أَخِيهِ (رواه مسلم).

*“Barang siapa melepaskan dari seorang muslim suatu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan kesulitan*

## Asuransi Syariah

*darinya pada hari kiamat; dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya”* (HR. Muslim dari Abu Hurairah).

Ayat dan hadis di atas memberi perintah untuk saling tolong menolong dalam kebajikan. Asuransi syariah dapat dipandang sebagai bentuk aplikasi dari tolong menolong (*ta'awun*) dalam kebajikan, yaitu dengan menolong anggota yang sedang ditimpa musibah dan mengalami berbagai risiko lain sebagaimana diperjanjikan dalam kontrak asuransi syariah.

### 2. Dalil Mempersiapkan Masa Depan yang Lebih Baik

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلِنَعْلَمَ نَفْسَ مَا كُنْتُمْ لِنَفْسِكُمْ تَتَّقُوا  
اللَّهُ، إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ عَلِيمٌ (الحشر: 18).

“Hai orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah ia buat untuk hari esok (masa depan). Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan,” (QS. al-Hasyr [59]: 18).

Ayat ini dapat menjadi dasar rekomendasi agar setiap orang mempersiapkan diri sebaik-baiknya menghadapi situasi di masa depan yang tidak dapat diprediksi dan tidak diketahui sama sekali. Belajar dari perintah ayat di atas, berasuransi syariah dapat dipandang sebagai sebuah strategi memagari diri dari risiko lewat upaya berbagi risiko dan bahaya di masa depan secara kolektif



(berjamaah) bersama anggota dalam jumlah yang banyak. Upaya pemagaran risiko secara bersama-sama oleh banyak orang ini tentu akan mengurangi risiko yang harus dihadapi oleh seseorang secara individu.

### 3. Kaidah Fiqh tentang kemestian menghapuskan bahaya

Terdapat sejumlah kaidah fiqh yang mengindikasikan bahwa dalam kehidupan bermuamalah setiap bahaya haruslah dihindarkan dan dihilangkan.

**الضَّرَرُ يُلغَعُ بِقَدْرِ الْإِمْتِنَانِ.**

*“Segala mudharat harus dihindarkan sedapat mungkin.”*

**الضَّرَرُ يُزَالُ**

*“Segala mudharat (bahaya) harus dihilangkan.”*

Kaidah fiqh di atas mengisyaratkan kemestian untuk menghindari diri dari bahaya dan menghapuskan adanya bahaya yang timbul. Apabila timbul suatu bahaya atau kejadian yang berpotensi menimbulkan bahaya bagi manusia, maka dituntut diambil tindakan untuk menghindari diri atau menghapus bahaya yang timbul tersebut. Dalam konteks inilah, asuransi syariah dapat dipandang sebagai suatu upaya untuk menghilangkan bahaya akibat terjadinya risiko yang menimpa seseorang. Pembayaran kompensasi atau

### *Asuransi Syariah*

klaim asuransi syariah yang berasal dari donasi para peserta asuransi dapat dipandang sebagai upaya menghilangkan bahaya yang timbul akibat terjadinya risiko.

### **C. Diskursus Hukum Islam Mengenai Asuransi**

Asuransi merupakan salah satu lembaga keuangan modern yang melakukan manajemen risiko yang mungkin dihadapi di masa yang akan datang. Hal ini sangat menarik, mengingat kemungkinan adalah suatu ketidakpastian (*uncertainty*). Mengantisipasi sesuatu yang masih berupa kemungkinan bisa jadi bagi sebagian orang sebagai sebuah tindakan yang sia-sia dan tidak bermanfaat sama sekali, tetapi bagi yang lain mungkin sebuah tindakan yang sangat efektif untuk menghindari kerugian yang mungkin ditimbulkannya.

Karena asuransi berbicara tentang sesuatu yang tidak pasti, sebagian melihat bahwa praktek asuransi tidak dibenarkan dalam Islam karena mengandung unsur-unsur *gharar*, *maysir* dan riba di dalamnya. Unsur *gharar* merupakan unsur ketidakpastian tentang hak pemilik polis dan sumber dana yang dipakai untuk menutup klaim. Unsur *maysir* merupakan unsur judi karena dimungkinkan ada pihak yang diuntungkan di atas kerugian orang lain. Unsur riba merupakan perolehan pendapatan dari membungakan uang ke sektor ribawi.

Namun sebagian yang lain berpendapat bahwa unsur-unsur yang haram dalam asuransi bisa dihilangkan sehingga praktek asuransi dapat diterima oleh Islam. Oleh karenanya, praktik asuransi modern mendapat

sambutan yang beragam di kalangan para ulama. Sebagian ulama ada yang menolak perjanjian asuransi dengan alasan-alasan tertentu, sebagian yang lain menerimanya dengan argumentasi tertentu pula.

Pada umumnya, alasan-alasan para ulama yang menentang praktik asuransi antara lain:

1. Asuransi adalah perjanjian pertaruhan dan merupakan perjudian semata-mata (*maysir*).
2. Asuransi melibatkan urusan yang tidak pasti (*gharar*).
3. Asuransi jiwa merupakan suatu usaha yang dirancang untuk merendahkan *iradat* Allah
4. Dalam asuransi jiwa, jumlah premi tidak tetap karena tertanggung tidak mengetahui berapa kali bayaran angsuran yang dapat dilakukan olehnya sampai ia mati.
5. Perusahaan asuransi menginvestasikan uang yang telah dibayar oleh tertanggung dalam bentuk jaminan berbunga. Dalam asuransi jiwa apabila tertanggung mati, dia akan mendapat bayaran yang lebih dari jumlah uang yang telah dibayar. Ini adalah riba (*faidah* atau bunga).
6. Bahwa semua perniagaan asuransi berdasarkan riba dilarang dalam Islam.<sup>17</sup>

Berdasarkan penjelasan sejumlah penolakan

---

<sup>17</sup>Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam Suatu Pengantar* (Jakarta: Kalam Mulia, 1995), h. 440. Muhammad Muslehuddin, *Asuransi dalam Islam* (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), h. 123. Sayid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah* (Beirut: Dar al-Fikr, 1995), Jilid II, hal. 89. Abu Zahrah, *Buhus fi ar-Riba* (Beirut: Dar al-Buhus al-Ilmiyah, 1970), hal. 56.

## *Asuransi Syariah*

terhadap usaha asuransi di atas, terlihat jelas bahwa yang ditolak secara umum adalah hal-hal yang berkaitan dengan operasionalisasi asuransi yang berkaitan dengan unsur-unsur yang diharamkan oleh syariah Islam. Namun, pada prinsipnya secara kelembagaan asuransi menyediakan tujuan yang dapat diterima oleh syariah Islam yaitu sebagai alat proteksi dari kemungkinan terjadinya risiko yang tidak diketahui di masa depan. Oleh karenanya secara kelembagaan tidak ada yang salah dengan perusahaan asuransi kecuali operasionalisasi yang secara konvensional dijalankan dengan menggunakan basis operasi yang bertentangan dengan prinsip syariah Islam karena mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, dan *haram*.

Modus operasi asuransi konvensional yang beroperasi dengan sistem yang bertentangan prinsip syariah Islam ini yang ditegaskan dalam Resolusi No. 9 (2/9) tahun 1985 The Council of the Islamic Fiqh Academy yang memutuskan:

- 1) Kontrak perjanjian asuransi komersil dengan pembayaran premi tetap secara periodik sebagaimana biasanya dipraktikkan oleh perusahaan asuransi komersil, merupakan kontrak perjanjian yang mengandung elemen penipuan yang membatalkan akad dan oleh karenanya diharamkan oleh syariah.
- 2) Kontrak alternatif yang sesuai dengan ajaran syariah Islam adalah kontrak asuransi berbasis kerjasama. Re-asuransi syariah juga mesti pula didasarkan pada kontrak kerjasama.
- 3) The Islamic Fiqh Academy menyeru Negara-negara Islam di dunia untuk mengupayakan

pendirian lembaga asuransi berbasis kerjasama dan lembaga reasuransi berbasis kerjasama untuk membebaskan perekonomian umat Islam dari eksploitasi dan mengakhiri penyimpangan dari sistem yang telah dipilihkan Allah atas umat.

Berdasarkan resolusi tersebut, banyak ulama dapat menerima kehadiran asuransi sepanjang diope-rasionalisasi dengan cara menghilangkan unsur *gharar*, *maysir* dan *ribanya*.<sup>18</sup>

### 1) Skenario penghilangan unsur gharar

*Gharar* memiliki konotasi negatif dalam hukum Islam seperti ketidakpastian, penipuan, risiko, bahaya, ketidaktahuan, dan seterusnya. *Gharar* adalah setiap aktivitas yang di dalamnya mengandung elemen ketidakpastian, risiko, permainan, informasi yang tidak akurat, ketidakjelasan, atau tipu daya.<sup>19</sup> *Gharar* dalam hukum Islam pada kontrak komersil dapat dibagi dua, *pertama gharar* kecil yang masih dapat ditoleransi (*gharar yasir*) karena tidak merusak keabsahan kontrak, *kedua gharar* besar dan berlebihan yang dilarang karena akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak (*gharar fahisy*) dan dapat merusak atau membatalkan kontrak.

---

<sup>18</sup>Ibrahim Lubis, *Ibid*, h. 441-444, Lihat juga Muslehuddin, *Ibid*, h. 124. Lihat juga Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam* (Jakarta: Rabbani Press, 1985), hal. 317-319. Syafi'i Antonio, *Asuransi dalam perspektif Islam*, (Jakarta: Syarikat Takaful Indonesia, 1994), h. hal. 253-255.

<sup>19</sup>Daud Vicary Abdullah, *Buku Pintar Keuangan Syariah*, 78-79.

## Ilustrasi gharar yang berlaku di asuransi umum konvensional

Tuan Mislan membeli sebuah polis asuransi umum durasi kontrak 1 tahun untuk memproteksi mobilnya. Tuan Mislan membayar premi sebesar Rp. 2.500.000,- Polis asuransi menyebutkan bahwa dalam situasi risiko yang diperjanjikan terjadi, pihak perusahaan asuransi akan mengganti kerugian hingga senilai Rp. 80.000.000,-

Ada 2 kemungkinan yang dapat terjadi pada Tuan Mislan.

- 1) Tidak terjadi risiko setelah setahun berjalan. Pada situasi seperti ini, Tuan Mislan kehilangan uangnya dan tidak mendapatkan apapun dari premi yang dibayarkannya. Perusahaan asuransi bertambah kaya Rp. 2.500.000,- Hal ini menurut hukum Islam tidak adil karena adanya ketidakjelasan (*gharar*) dalam kontrak jual beli yang mengakibatkan Tuan Mislan sebagai pembeli tidak mendapatkan apapun dari uang Rp. 2.500.000,- yang dibayarkannya.
- 2) Risiko terjadi selama tahun berjalan. Pada situasi ini Tuan Mislan memperoleh uang pertanggungan dan perlindungan sesuai dengan jenis risiko yang dialami. Tuan Mislan mungkin saja mendapatkan proteksi penuh, atau kurang dari yang dikeluarkan untuk menanggulangi risiko, atau tidak mendapat pergantian sama sekali apabila risiko yang dialami tidak termasuk dalam tanggungan asuransi. Dengan demikian, pada saat pembelian polis asuransi terjadi ketidakjelasan (*gharar*) terhadap nilai ganti rugi riil dari uang premi yang dibayarkan Tuan Mislan sebesar Rp. 2.500.000,- Nilai ganti

rugi hanya akan diketahui belakangan setelah risiko yang dipertanggungjawabkan terjadi.

### **Ilustrasi gharar yang berlaku di asuransi jiwa konvensional**

Tuan Iswanto membeli sebuah polis asuransi jiwa untuk memproteksi dirinya. Tuan Iswanto membayar premi sebesar Rp. 500.000,- per bulan. Tuan Iswanto harus membayar selama 30 tahun. Polis asuransi menyebutkan bahwa dalam situasi risiko yang diperjanjikan terjadi yaitu kematian atau cacat tubuh permanen, pihak perusahaan asuransi akan mengganti kerugian hingga senilai Rp. 250.000.000,-

Pada Tuan Iswanto terdapat dua kemungkinan yang bisa terjadi.

- 1) Tuan Iswanto terus hidup sehat hingga 30 tahun dan membayar premi asuransi dengan total nilai Rp. 180.000.000,-. Keluarganya akan memperoleh klaim sebesar Rp. 250.000.000, jika dan ketika Tuan Iswanto meninggal dunia.
- 2) Tuan Iswanto meninggal dunia pada pertengahan tahun ketiga dan baru membayar Rp. 9.000.000,-

Dalam ilustrasi di atas, jumlah premi yang dibayarkan Tuan Iswanto kepada perusahaan asuransi untuk perlindungan polis tergantung pada waktu kapan risiko yang ditanggung benar-benar terjadi. Jika risiko terjadi lebih awal, maka Tuan Iswanto membayar kurang dari manfaat asuransi yang diberikan. Namun jika risiko terjadi belakangan, Tuan Iswanto akan membayar lebih banyak. Dengan demikian harga polis tidak jelas pada saat kontrak karena tergantung pada peristiwa yang

## Asuransi Syariah

dipersyaratkan dan peristiwa risiko yang tidak pasti.

Dengan demikian berdasarkan ilustrasi di atas, pada asuransi konvensional umumnya *gharar* timbul dalam dua bentuk. *Pertama*, bentuk akad yang melandasi permulaan polis. *Kedua*, sumber dana pembayaran dan keabsahan penerimaan uang klaim. Dalam asuransi konvensional kontrak/perjanjian dapat dikategorikan sebagai akad *tabadduli* atau akad pertukaran/jual beli; yaitu pertukaran pembayaran premi dengan uang pertanggungan. Secara syariat dalam akad pertukaran harus jelas berapa yang dibayarkan dan berapa yang diterima. Keadaan ini akan menjadi rancu (*gharar*) karena kita tahu berapa yang akan diterima tetapi tidak tahu berapa yang akan dibayarkan karena hanya Allah yang tahu kapan seseorang akan meninggal. Dalam konsep syariat Islam keadaan ini akan lain karena akad yang dipakai bukanlah akad pertukaran/akad *tabadduli* tetapi konsep *taawun* atau tolong menolong dan saling menjamin. Dalam konsep asuransi syariah, semua peserta asuransi menjadi penolong dan penjamin satu sama lainnya. Sehingga kalau peserta A meninggal, peserta B, C, Z harus membantunya, demikian sebaliknya.

Untuk menjawab masalah kedua, dalam konsep asuransi syariah setiap pembayaran premi sejak awal akan dibagi dua. Bagian pertama masuk ke rekening pemegang polis, dan satu lagi dimasukkan ke rekening khusus peserta yang diniatkan *tabarru'* atau sedekah untuk membantu saudaranya yang lain (*ta'awun*). Dengan demikian dari rekening khusus inilah klaim peserta diambil dan semua sudah ikhlas memberikannya secara sedekah.



## 2) Skenario penghilangan unsur maysir

Sedangkan unsur *maysir* diartikan dengan adanya salah satu pihak yang untung dan memperoleh semua nilai yang menjadi taruhan namun pihak lain justru mengalami kerugian karena kehilangan semua nilai yang menjadi taruhan (*zero sum game*). Islam secara tegas melarang semua bentuk permainan undian dan perjudian yang bersifat untung-untungan dan spekulatif,<sup>20</sup> karena bukan bentuk pertukaran harta benda yang dibenarkan oleh syariah dan berpotensi menimbulkan rasa permusuhan dan kebencian serta melibatkan konsumsi harta secara batil dan sebuah bentuk penindasan.<sup>21</sup>

Unsur maysir tampak jelas apabila pemegang polis dengan sebab-sebab tertentu membatalkan kontraknya sebelum masa *reversing period*, biasanya tahun ketiga, maka yang bersangkutan tidak akan menerima kembali uang yang telah dibayarkan kecuali sebagian kecil saja. *Reversing period* di asuransi syariah bermula dari akad, di mana setiap peserta mempunyai hak untuk mendapatkan *cash value* dan mendapatkan semua uang yang telah dibayarkan, kecuali yang sudah dimasukkan ke dalam rekening khusus (*tabarru'*) peserta dalam bentuk sedekah.

## 3) Skenario penghilangan unsur riba

Riba adalah tambahan yang diberikan dalam pertukaran barang-barang ribawi dan tambahan yang diberikan atas pokok utang dengan imbalan

---

<sup>20</sup> Lihat Q.s. al-Baqarah/2: 219. Q.s. al-Maidah/5: 90.

<sup>21</sup>M. Obaidullah, *Islamic Financial Services*, 11, 12, 34.

## *Asuransi Syariah*

penanggungan pembayaran secara mutlak.<sup>22</sup> Secara umum istilah riba bermakna setiap penambahan yang diambil tanpa adanya satu transaksi pengganti atau penyeimbang (*'iwad*}) yang dibenarkan syariah, yaitu berupa transaksi jual beli, kerjasama usaha, maupun balas jasa. Pada era modern, transaksi berbasis bunga dipandang sama hukumnya dengan transaksi riba. Bunga dikategorikan sebagai riba *nasi'ah* karena adanya penambahan yang diperjanjikan di muka dalam pinjaman atau hutang semata disebabkan oleh elemen waktu. Majelis Ulama Indonesia menegaskan hal tersebut lewat Fatwa No. 1 tahun 2004 tentang *interest/ faidah* dengan memutuskan praktek pembungaan uang saat ini telah memenuhi kriteria riba yang terjadi pada zaman Rasulullah, yaitu riba *nasi'ah*.<sup>23</sup>

Masalah riba pada usaha asuransi dieliminir dengan cara memasukkan akad *mudharabah* dan atau *mudharabah musytarakah* dan akad *wakalah bil ujah* dalam pengelolaan dana. Semua teknik operasional baik penentuan jumlah tanggungan, investasi, maupun penempatan dana pihak ketiga semua menggunakan instrumen akad syariah yang bebas riba.

Para ulama Indonesia dalam hal ini menerima asuransi berdasarkan hasil fatwa DSN MUI No: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syari'ah.

---

<sup>22</sup>Muhammad Akram Khan, *Islamic Economics and Finance: A Glossary*, 2<sup>nd</sup> Edition (London and New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2005), 157. Monzer Kahf, "Hukum Riba." Tanya Jawab Keuangan & Bisnis Kontemporer dalam Tinjauan Syariah, Terj. Nurcholis (Solo: Aqwam, 2010), 13.

<sup>23</sup>Keputusan Nomor Dua dan Tiga Fatwa MUI No. 1 tahun 2004 tentang *interest/faidah*.

Dalam fatwa ini ditetapkan bahwa Asuransi Syariah (*Ta'min, Takaful atau Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/ atau *Tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), riba, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat.

Berdasarkan kajian di atas, terlihat bahwa terdapat sejumlah faktor yang menyebabkan asuransi menjadi tidak sejalan dengan ajaran dan prinsip syariah Islam. Namun, secara institusional tidak ada larangan syariah yang secara tegas menghalangi usaha asuransi. Kaidah muamalah menyebutkan bahwa, "Pada prinsipnya segala urusan mumalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang mengharamkannya." Tujuan usaha asuransi adalah menyediakan perlindungan bagi peserta asuransi yang mengalami risiko yang diperjanjikan. Konsep asuransi ini tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Konsep memagari risiko dengan hukum *the law of large numbers* telah pula dipraktikkan dalam Islam yaitu dalam praktik *al-aqilah*. Hal-hal yang bertentangan justru terletak pada instrumen dan metode yang digunakan oleh asuransi konvensional yang beroperasi melibatkan unsur riba, *gharar*, dan *maysir*. Oleh karenanya, untuk dapat diterima maka penghilangan unsur-unsur yang bertentangan dengan prinsip syariah menjadi suatu kemestian.

## *Asuransi Syariah*

Namun, dalam perkembangannya, asuransi syariah juga masih menghadapi sejumlah tantangan berupa salah persepsi yang masih sering mengemuka.<sup>24</sup> *Pertama*, persepsi asuransi syariah bertentangan dengan keyakinan terhadap *qadha* dan *qadar* Allah. Menjawab pernyataan ini perlu dipertegas bahwa asuransi syariah bertujuan mengurangi dan menghilangkan kesulitan dan bahaya yang timbul akibat terjadinya risiko yang diperkirakan akan terjadi. Tindakan antisipatif seperti ini pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab yang melarang perjalanan ke wilayah yang terkena epidemi kolera. *Kedua*, persepsi asuransi syariah masih merupakan bentuk perjudian dan permainan spekulatif. Menjawab persepsi ini perlu dipertegas bahwa asuransi syariah beroperasi berbasis akad kerjasama dan tidak ada pihak yang diperkaya dari pengeluaran harta pihak yang lain. Baik pihak donatur dan penerima donasi sama-sama mendapatkan manfaat dari skema kumpulan dana bersama. *Ketiga*, persepsi masih terdapat unsur *gharar* dalam kontrak asuransi syariah. Ketidakpastian memang tidak mungkin dapat dihilangkan karena risiko yang diperjanjikan tidak mungkin diketahui kapan terjadinya. Namun, dalam asuransi syariah *gharar* masih dapat ditoleransi karena klaim asuransi syariah berasal dari dana kebajikan (akad *tabarru'*). Menurut hukum Islam terutama mazhab Maliki *gharar* yang terjadi pada akad kebajikan dapat ditoleransi dan tidak mempengaruhi keabsahan kontrak. *Keempat*, persepsi asuransi syariah masih mempergunakan konsep “jual-beli” polis asuransi. Jelas sekali bahwa asuransi syariah tidak menggunakan konsep jual beli polis. Asuransi

---

<sup>24</sup> Engku Rabiah, 24-25.

syariah mempergunakan pola kontribusi di mana seluruh peserta menyumbangkan sejumlah dana yang dikumpulkan dalam himpunan dana *tabarru'* yang akan digunakan untuk membayar klaim apabila peserta asuransi mengalami risiko yang diperjanjikan.

#### **D. Hubungan Kontraktual Asuransi Syari'ah**

Secara bisnis asuransi merupakan bagian dari upaya menyediakan jasa perlindungan jiwa dan harta dari kemungkinan risiko yang mungkin timbul. Asuransi syariah merupakan alternatif asuransi bagi umat Islam yang menawarkan jasa yang sama dengan asuransi konvensional namun beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam. Asuransi syari'ah secara teoritik masih menginduk kepada kajian ekonomi Islam secara umum. Oleh karena itu asuransi syariah tunduk kepada aturan-aturan syariah. Inilah yang kemudian membentuk karakteristik asuransi syariah secara unik dan membedakannya dengan asuransi konvensional.<sup>25</sup>

Prinsip dasar asuransi syariah adalah kerjasama, persaudaraan, dan solidaritas di antara para pihak. Pada asuransi syariah terdapat dua pihak utama yang terlibat yaitu operator asuransi syariah dan himpunan peserta asuransi (pemegang polis). Terdapat sejumlah pilihan kontrak antara sesama peserta asuransi dan operator asuransi yang disesuaikan dengan kebutuhan dan strategi masing-masing pihak.

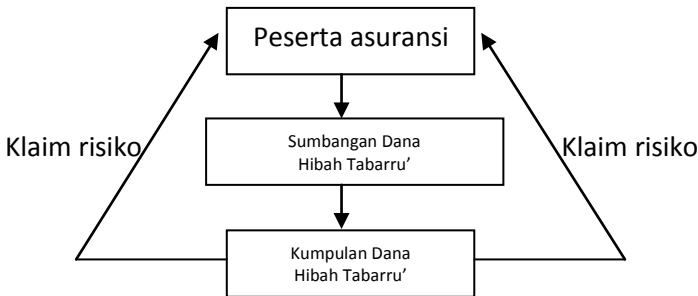
---

<sup>25</sup>Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2006), h. 152.

## Asuransi Syariah

### 1) Hubungan kontraktual di antara sesama peserta asuransi syariah

Kontrak yang melandasi hubungan di antara sesama peserta asuransi syariah adalah akad kebajikan (*tabarru'*). *Tabarru'* secara umum adalah bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong, bukan untuk tujuan komersial. Akad *tabarru'* yang diaplikasikan dalam praktik asuransi syariah ini adalah *hibah*. Dana hibah yang dikeluarkan ditujukan untuk kebajikan dalam bentuk dana sumbangan yang setuju dibayarkan oleh peserta asuransi syariah ke kumpulan dana asuransi. Tujuan penghimpunan dana ini adalah untuk tujuan pembayaran klaim bagi peserta asuransi syariah yang mengalami risiko. Dana kebajikan bertindak sebagai bantuan bersama dan dana jaminan bersama sekiranya terjadi risiko pada peserta asuransi syariah. Klaim atas akad *tabarru'* ini merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan, sebatas yang disepakati dalam akad.

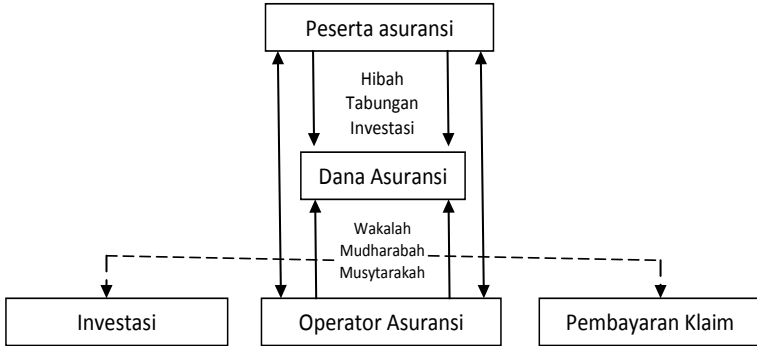


*Gambar hubungan kontraktual sesama peserta asuransi syariah*

Akad *tabarru'* yang menjadi dasar hubungan kontraktual sesama peserta asuransi syariah menjadikan skema asuransi syariah masih dapat ditoleransi dan tidak merusak akad meskipun masih terdapat elemen *gharar* terkait dengan kejadian risiko yang tidak pasti. Namun, bagi peserta asuransi yang ingin menambahkan setoran dananya tidak hanya untuk tujuan kebajikan juga bisa menambahkan setoran dananya untuk tujuan tabungan dan investasi.

## 2) Hubungan kontraktual antara peserta dengan operator asuransi syariah

Dalam asuransi syariah hubungan kontraktual antara peserta dengan operator asuransi syariah bukanlah hubungan pihak yang ditanggung asuransi dengan perusahaan asuransi yang menanggung asuransi. Dalam asuransi syariah para peserta asuransi saling mengasuransikan diri mereka lewat himpunan dana hibah. Dalam skema akad *tabarru' (hibah)*, peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah di mana perusahaan bertindak sebagai pengelola dana hibah tersebut.



*Gambar Hubungan kontraktual antara peserta dengan operator asuransi syariah*

Perusahaan asuransi berhubungan dengan peserta asuransi dalam suatu himpunan dana hibah untuk pengelolaan skema asuransi bagi kepentingan para peserta asuransi. Perusahaan asuransi bertugas mengelola administrasi dana kontribusi dan pembayaran klaim, serta mengelola portofolio investasi himpunan dana asuransi. Atas kinerjanya tersebut perusahaan asuransi berhak menerima *ujrah* (bayaran balas jasa).

Sedangkan dalam pengelolaan dana tabungan dan investasi peserta, perusahaan asuransi syariah dapat menggunakan akad *tijarah* (*mudharabah*) di mana perusahaan bertindak sebagai *mudharib* (*pengelola*) dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal* (*pemegang polis*). Premi yang berasal dari jenis akad *mudharabah* dapat diinvestasikan dan hasil investasinya dibagikan kepada peserta. Klaim atas akad *tijarah* ini sepenuhnya merupakan hak peserta, dan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhinya.



## **E. Prinsip dan Karakteristik Asuransi Syari'ah**

Sejumlah prinsip yang mendasari operasionalisasi asuransi syariah antara lain:

### 1) Saling bekerjasama dan saling tolong menolong

Asuransi syariah beroperasi atas landasan kerjasama dan saling tolong menolong. Prinsip ini dikembangkan dari semangat Q.s. al-Maidah (5) ayat 2 yang memerintahkan umat untuk saling tolong menolong dalam kebaikan dan taqwa. Prinsip ini juga dikembangkan dari hadis riwayat Bukhari, Muslim, dan Abu Daud yang menyebutkan bahwa siapa yang memenuhi kebutuhan saudaranya, maka Allah akan memenuhi kebutuhannya. Demikian pula hadis riwayat Abu Daud yang menyebutkan bahwa Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia menolong sesamanya.

### 2) Saling melindungi dari berbagai kesulitan dan kesusahan

Prinsip saling melindungi dari berbagai kesulitan dan kesusahan ini dikembangkan dari semangat Q.s. al-Baqarah (2) ayat 126 yang menegaskan bahwa Allahlah yang telah memberikan makan kepada seluruh makhluk untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan. Demikian pula hadis riwayat Ibn Majah yang menyebutkan bahwa sesungguhnya orang yang beriman itu ialah siapa saja yang memberi keselamatan dan perlindungan terhadap harta dan jiwa raga manusia.

### 3) Saling bertanggungjawab

Para peserta asuransi sudah sepakat untuk saling bertanggungjawab di antara sesama anggota. Apabila ada

## *Asuransi Syariah*

anggota yang mengalami risiko kerugian maka anggota yang lain siap bertanggungjawab untuk menanggung bersama-sama (tanggung-renteng) kerugian yang menimpa. Semangat saling bertanggungjawab ini merupakan Implementasi dari ajaran Islam yang menganalogikan persatuan umat Islam ibarat satu tubuh.

### *4) Menghindari unsur gharar, maysir, riba, dan aktivitas haram*

Sudah menjadi kerangka dasar dan prinsip utama dalam setiap aktivitas muamalah bahwa pada prinsipnya seluruh akad muamalah adalah dibenarkan sepanjang tidak ada dalil yang mengharamkannya. Sudah menjadi hal yang jelas bahwa dalam aspek muamalah termasuk aktivitas asuransi wajib hukumnya menghindari unsur gharar, maysir, riba, dan aktivitas haram dalam setiap kegiatan usaha asuransi syariah.

Selain itu, terdapat pula sejumlah karakteristik yang menjadi perbedaan asuransi Syariah dengan asuransi konvensional. Sejumlah karakteristik yang menjadi pembeda asuransi syariah dengan asuransi konvensional antara lain sebagai berikut:

1. Asuransi syari'ah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi produk yang dipasarkan dan pengelolaan investasi dananya. Dewan Pengawas Syariah ini tidak ditemukan dalam asuransi konvensional.
2. Akad pada asuransi syari'ah adalah akad *Tabarru'* (hibah) untuk hubungan sesama peserta di mana pada dasarnya akad dilakukan atas dasar

tolong menolong (*taawun*). Untuk hubungan antara peserta dengan perusahaan asuransi digunakan akad *tijarah (ujrah/fee)*, *mudharabah* (bagi hasil), *mudharabah musytarakah*, *wakalah bil ujarah* (perwakilan), *wadiah* (titipan), *syirkah* (berserikat). Sedangkan asuransi konvensional akad berdasarkan lebih mirip jual-beli (*tabadduli*).

3. Investasi dana pada asuransi syari'ah berdasarkan bagi hasil (*Mudharabah*), bersih dari *gharar*, *maysir* dan riba. Sedangkan pada asuransi konvensional memakai bunga (riba) sebagai landasan perhitungan investasinya
4. Kepemilikan dana pada asuransi syari'ah merupakan hak peserta. Perusahaan hanya sebagai pemegang amanah untuk mengelolanya secara syariah. Pada asuransi konvensional, dana yang terkumpul dari nasabah (premi) menjadi milik perusahaan. Sehingga, perusahaan bebas menentukan alokasi investasinya.
5. Dalam mekanismenya, asuransi syari'ah tidak mengenal dana hangus seperti yang terdapat pada asuransi konvensional. Jika pada masa kontrak peserta tidak dapat melanjutkan pembayaran premi dan ingin mengundurkan diri sebelum masa *reversing period*, maka dana yang dimasukkan dapat diambil kembali, kecuali sebagian dana yang telah diniatkan untuk *Tabarru'* (dihibahkan).
6. Pembayaran klaim pada asuransi syari'ah diambil dari dana *Tabarru'* (dana kebajikan) seluruh peserta yang sejak awal telah diikhlaskan bahwa ada penyisihan dana yang akan dipakai

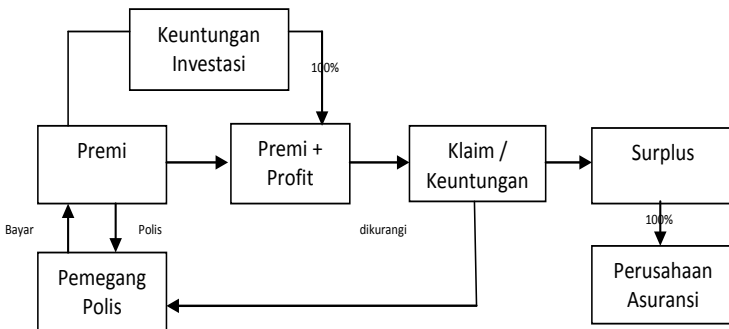
## Asuransi Syariah

sebagai dana tolong menolong di antara peserta bila terjadi musibah. Sedangkan pada asuransi konvensional pembayaran klaim diambilkan dari rekening dana perusahaan.

7. Pembagian keuntungan pada asuransi syari'ah dibagi antara perusahaan dengan peserta sesuai prinsip bagi hasil dengan proporsi yang telah ditentukan. Sedangkan pada asuransi konvensional seluruh keuntungan menjadi hak milik perusahaan.
8. Asuransi syariah menggunakan sistem *sharing of risk* dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya (ta'awun) sedangkan pada asuransi konvensional yang dilakukan adalah *transfer of risk*, dimana terjadi pengalihan resiko dari tertanggung (klien) kepada penanggung (perusahaan)
9. Asuransi syariah menggunakan konsep akuntansi *cash basis* yang mengakui apa yang telah ada sedangkan asuransi konvensional menggunakan sistem akuntansi *accrual basis* yang mengakui aset, biaya, kewajiban yang sebenarnya belum ada (padahal belum tentu terealisasikan).
10. Asuransi syariah dibebani kewajiban membayar zakat dari keuntungan yang diperoleh sedangkan asuransi konvensional tidak.

## F. Operasionalisasi Kegiatan Usaha Asuransi Syariah

Secara prinsip asuransi syariah berbeda dengan asuransi konvensional baik dalam hal konsep kerja, hubungan kontraktual, dan penetapan hak dan kewajiban masing-masing pihak. Basis kontrak asuransi konvensional dapat dilihat pada ilustrasi gambar sebagai berikut:



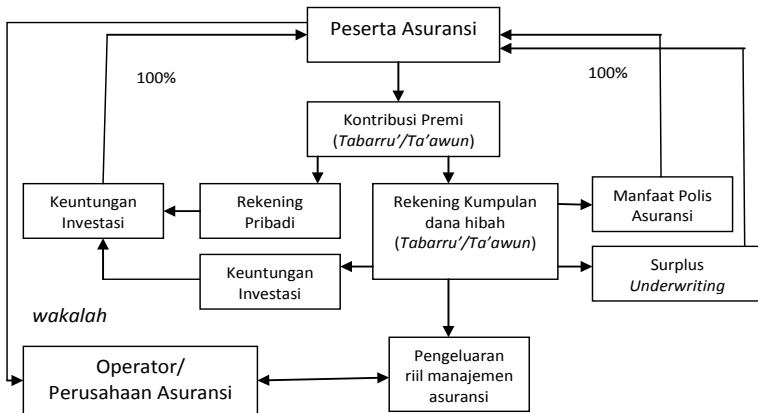
### *Ilustrasi operasionalisasi asuransi konvensional*

Gambar ilustrasi operasionalisasi asuransi konvensional di atas terlihat bahwa pemegang polis membayar sejumlah premi ke perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi memberikan polis asuransi kepada pemegang polis. Bentuk kontrak ini adalah bentuk jual beli di mana perusahaan asuransi menjual polis asuransi dan pemegang polis membayar premi untuk perlindungan dari risiko yang diperjanjikan. Oleh karena, perusahaan sudah menjual polis kepada pemegang premi maka segala keuntungan yang timbul dari hasil surplus dana premi dan hasil investasi

## Asuransi Syariah

kumpulan dana seluruhnya menjadi hak perusahaan asuransi, tidak dibagikan atau dikembalikan kepada pemegang polis.

Sedangkan operasionalisasi asuransi syariah memiliki karakteristik yang khas. Basis kontrak asuransi syariah *ta'awuniyah* dengan pembayaran premi untuk tujuan hibah (*tabarru'*) dapat dilihat pada ilustrasi gambar sebagai berikut:

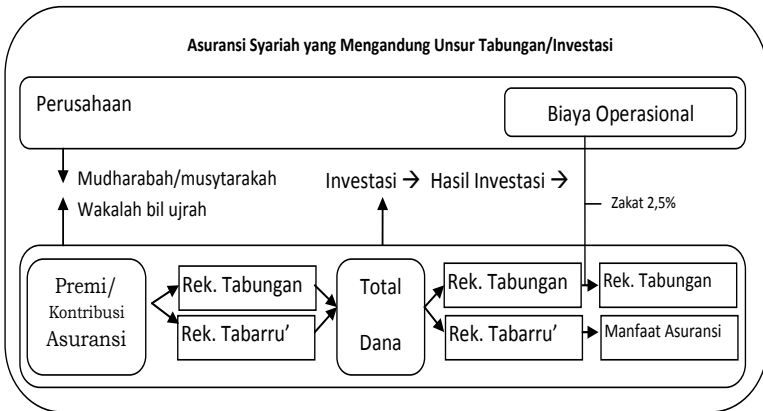


### *Ilustrasi operasionalisasi asuransi syariah berbasis akad tabarru'*

Berdasarkan ilustrasi gambar di atas dapat dipahami bahwa dasar kontraktual asuransi syariah adalah *tabarru' ta'awuniyah* di mana para peserta menghibahkan sejumlah uang dalam pembayaran premi yang dikumpulkan dalam rekening kumpulan dana hibah untuk kepentingan bersama yang digunakan membayar manfaat asuransi. Segala keuntungan yang diperoleh dari hasil investasi kumpulan dana hibah tersebut menjadi hak pada peserta. Adapun perusahaan

asuransi bertindak sebagai operator dan manajer dari kumpulan dana hibah tersebut. Perusahaan asuransi syariah diberi kepercayaan mewakili seluruh peserta mengelola kumpulan dana hibah. Perusahaan asuransi syariah berhak menerima *ujrah* atas kinerjanya mengelola dana hibah peserta.

Adapun untuk asuransi yang tidak sekedar mengelola dana hibah tabarru' dari para peserta tetapi juga mengandung unsur tabungan dan investasi dalam pembayaran premi, terdapat dua bentuk akad yang dapat melandasi operasional asuransi syariah, yaitu akad *mudharabah musytarakah* (Fatwa DSN MUI NO: 51/DSN-MUI/III/2006) dan akad *wakalah bil ujah* (Fatwa DSN MUI NO: 52/DSN-MUI/III/2006).



Berdasarkan ilustrasi di atas, terlihat operasional asuransi syariah yang mengandung unsur tabungan dan atau investasi. Pembayaran premi tidak hanya dimaksudkan untuk pembayaran dana hibah untuk

## *Asuransi Syariah*

kepentingan klaim, tetapi juga mengandung tabungan dan atau investasi. Model pengelolaannya didasarkan pada akad *Mudharabah Musytarakah* dan akad *wakalah bil ujarah*.

### **1) Akad *Mudharabah Musytarakah***

Akad *Mudharabah Musytarakah* merupakan perpaduan dari akad *Mudharabah* dan akad *Musyarakah*. Dalam akad ini, perusahaan asuransi bertindak sebagai *mudharib* (pengelola) dan sebagai *musytarik* (investor). Peserta (pemegang polis) dalam akad *tijarah* bertindak sebagai *shahibul mal* (investor). Para peserta (pemegang polis) secara kolektif dalam akad *tabarru'* bertindak sebagai *shahibul mal* (investor).

Perusahaan asuransi sebagai *mudharib* menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama dana peserta. Modal atau dana perusahaan asuransi dan dana peserta diinvestasikan secara bersama-sama dalam portofolio. Perusahaan asuransi sebagai *mudharib* mengelola investasi dana tersebut. Dalam akad, harus disebutkan sekurang-kurangnya: a. hak dan kewajiban peserta dan perusahaan asuransi; b. besaran nisbah, cara dan waktu pembagian hasil investasi; c. syarat-syarat lain yang disepakati, sesuai dengan produk asuransi yang diakadkan.

Pembagian hasil investasi dapat dilakukan dengan dua cara. *Pertama*, hasil investasi dibagi antara perusahaan asuransi (sebagai *mudharib*) dengan peserta (sebagai *shahibul mal*) sesuai dengan nisbah yang disepakati. Bagian hasil investasi sesudah disisihkan untuk perusahaan asuransi (sebagai *mudharib*), dibagi antara perusahaan asuransi (sebagai *musytarik*) dengan para



peserta sesuai dengan porsi modal atau dana masing-masing. *Kedua*, Hasil investasi dibagi secara proporsional antara perusahaan asuransi (sebagai musytarik) dengan peserta berdasarkan porsi modal atau dana masing-masing. Bagian hasil investasi sesudah disisihkan untuk perusahaan asuransi (sebagai musytarik) dibagi antara perusahaan asuransi sebagai mudharib dengan peserta sesuai dengan nisbah yang disepakati. Apabila terjadi kerugian maka perusahaan asuransi sebagai musytarik menanggung kerugian sesuai dengan porsi modal atau dana yang disertakan.

## **2. Akad Wakalah Bil Ujrah**

Wakalah bil Ujrah adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan pemberian ujrah (*fee*). Dalam akad ini, perusahaan bertindak sebagai *wakil* (yang mendapat kuasa) untuk mengelola dana. Peserta (pemegang polis) sebagai individu, dalam produk *saving* dan *tabarru'*, bertindak sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa) untuk mengelola dana. Peserta sebagai suatu badan/kelompok, dalam akun *tabarru'* bertindak sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa) untuk mengelola dana. Wakil tidak boleh mewakilkan kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali atas izin *muwakkil* (pemberi kuasa);

Akad Wakalah adalah bersifat amanah (*yad amanah*) dan bukan tanggungan (*yad dhaman*) sehingga wakil tidak menanggung risiko terhadap kerugian investasi dengan cara mengurangi *fee* yang telah diterimanya, kecuali karena kecerobohan atau wanprestasi. Per-

## *Asuransi Syariah*

sahaan asuransi sebagai wakil tidak berhak memperoleh bagian dari hasil investasi, karena akad yang digunakan adalah akad Wakalah.

Selanjutnya, selain mempertimbangkan akad yang digunakan pada produk asuransi syariah, penggolongan jenis dan produk asuransi di Indonesia juga dibagi dari berbagai segi, yaitu:

### **1. Asuransi ditinjau dari fungsinya**

Menurut Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian, jenis usaha perasuransian meliputi asuransi kerugian, asuransi jiwa dan reasuransi.

#### **a. Asuransi kerugian (*non life insurance/general insurance*)**

Yaitu usaha yang memberikan jasa-jasa dalam penanggulangan risiko atas kerugian, kehilangan manfaat dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti. Perusahaan asuransi kerugian adalah perusahaan yang hanya dapat menyelenggarakan usaha dalam bidang usaha asuransi kerugian termasuk reasuransi.

Usaha asuransi kerugian di Indonesia antara lain:

- 1) Asuransi kebakaran
- 2) Asuransi pengangkutan
- 3) Asuransi aneka yaitu jenis asuransi kerugian yang meliputi antara lain asuransi kendaraan bermotor, asuransi kecelakaan bermotor, asuransi kecelakaan diri, pencurian, uang dalam pengangkutan, uang dalam penyimpanan, kecurangan, dan sebagainya.

## **b. Asuransi jiwa (*life insurance*)**

Asuransi jiwa adalah suatu jasa yang diberikan oleh perusahaan dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan jiwa atau meninggalnya seseorang yang diasuransikan. Asuransi jiwa merupakan suatu bentuk kerja sama antara orang-orang yang ingin menghindarkan atau minimal mengurangi risiko yang diakibatkan oleh risiko kematian, risiko hari tua dan risiko kecelakaan. Usaha perasuransian adalah perusahaan asuransi jiwa yang telah memperoleh izin usaha dari Menteri Keuangan yang dapat melakukan kegiatan pertanggungan jiwa.

Asuransi jiwa ini terbagi:

- 1) Asuransi jiwa biasa, yaitu asuransi yang diperuntukkan bagi perorangan yang umum dipasarkan oleh perusahaan asuransi jiwa.
- 2) Asuransi rakyat, yaitu asuransi yang diperuntukkan bagi masyarakat yang berpenghasilan kecil (buruh, nelayan, karyawan rendah, dan sebagainya).
- 3) Asuransi Kumpulan, yaitu asuransi yang diperuntukkan bagi pegawai pemerintah/swasta, para buruh yang jumlahnya lebih dari 3 orang.
- 4) Asuransi dunia usaha, yaitu asuransi yang diperuntukkan bagi pejabat dan karyawan perusahaan negara maupun swasta dan pemilik perusahaan.
- 5) Asuransi orang muda, yaitu asuransi yang diperuntukkan bagi orang-orang muda yang telah mempunyai penghasilan.

### *Asuransi Syariah*

- 6) Asuransi keluarga, yaitu asuransi yang ditujukan untuk memberikan ketentraman kehidupan ekonomi keluarga.
- 7) Asuransi kecelakaan yaitu asuransi yang ditujukan untuk melindungi diri dari kecelakaan, melindungi tenaga kerja dari kecelakaan kerja, dan melindungi diri dari kecelakaan akibat pengangkutan darat, laut dan udara.

### **c. Reasuransi (*reinsurance*)**

Reasuransi pada prinsipnya adalah pertanggungan ulang atau pertanggungan yang diasuransikan atau sering disebut asuransi dari asuransi. Reasuransi merupakan suatu sistim penyebaran risiko di mana penanggung menyebarkan seluruh atau sebagian dari pertanggungan yang ditutupnya kepada penanggung yang lain. Pihak yang menyerahkan pertanggungan disebut *ceding company* sedangkan pihak yang menerima pertanggungan disebut *reinsurer (reinsurader)*. Perusahaan reasuransi adalah perusahaan yang memberikan jasa dalam pertanggungan ulang terhadap risiko yang dihadapi oleh perusahaan asuransi kerugian atau perusahaan asuransi jiwa.

## **2. Asuransi ditinjau dari polis dasar**

Asuransi ditinjau dari polis dasarnya terbagi empat, yaitu:

- a. *Asuransi berjangka (Term life insurance)* yaitu asuransi yang menyediakan jasa asuransi jiwa untuk periode tertentu sesuai dengan kesepakatan

misalnya 1 tahun, 2 tahun, 3 tahun dan seterusnya. Pada polis asuransi ini tidak ada unsur tabungan hanya ada unsur perlindungan selama polisnya berlaku. Manfaat asuransi diberikan ketika tertanggung meninggal dunia dalam periode waktu tertentu. Apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, perusahaan asuransi sebagai penanggung akan membayar uang pertanggungan dan ahli waris yang ditunjuk akan menerima uang pertanggungan tersebut sesuai dengan perjanjian asuransi tetapi apabila tertanggung masih hidup sampai jangka waktu asuransi berakhir polis tersebut tidak berlaku dan tidak akan mendapat uang pertanggungan. Polis ini nilainya paling rendah dibanding dengan jenis polis asuransi yang lainnya.

*b. Asuransi seumur hidup (Whole life insurance)* yaitu asuransi yang menyediakan jasa asuransi jiwa untuk seumur hidup pemegang polis yang mengharuskannya membayar premi setiap tahun. Polis ini merupakan polis perlindungan bagi keluarga karena penanggung akan memberikan sejumlah uang kepada ahli waris hanya bila peserta meninggal dunia sampai di usia berapapun. Manfaat asuransi diberikan pada waktu kapanpun tanpa dibatasi waktu berakhirnya perjanjian. Apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi (seumur hidup) maka peserta/ahli waris akan mendapat uang pertanggungan.

*c. Asuransi dua manfaat (Endowment):* yaitu kontrak asuransi jiwa yang masa berlakunya

## *Asuransi Syariah*

dibatasi misalnya 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun atau lebih atau mencapai usia tertentu misalnya 65 tahun sebelum peserta meninggal dunia. Polis ini terbagi dua, yaitu polis yang murni dan polis yang mengandung tabungan/investasi. Yang murni bila peserta meninggal dunia dalam masa berlakunya polis maka ahli warisnya tidak memperoleh apa-apa. Sedangkan polis yang mengandung unsur tabungan/investasi maka ahli waris akan memperoleh benefit sesuai dengan jumlah uang yang ditetapkan ketika polis ditutup. Produk asuransi dwiguna ini misalnya asuransi pendidikan dan asuransi hari tua. Manfaat asuransi diberikan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi dan tertanggung masih tetap hidup sampai dengan masa asuransi berakhir. Apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa kontrak, maka perusahaan asuransi akan membayar uang pertanggungan kepada ahli waris yang ditunjuk sesuai dengan perjanjian asuransi tetapi apabila tertanggung masih tetap hidup sampai akhir perjanjian, maka tertanggung akan menerima uang pertanggungan dari perusahaan asuransi.

- d. *Asuransi Unit Investasi (Unit linked)* yaitu satu bentuk investasi kolektif yang ditawarkan melalui polis asuransi. Polis asuransi ini menawarkan perlindungan, keuntungan dan fleksibilitas dalam berinvestasi. Investasi dilakukan dalam bentuk Unit Link yang kemudian diinvestasikan oleh Manager Investasi. Manfaat berupa kesempatan memilih jenis investasi untuk pengembangan

dananya dan memberikan pertanggungjawaban apabila tertanggung mengalami musibah sebagaimana yang telah diperjanjikan.

### **3. Asuransi ditinjau dari segi kepemilikannya**

- a. Asuransi milik swasta nasional yaitu perusahaan asuransi yang dimiliki dan dikelola oleh pihak swasta dan tetap dalam naungan pemerintah.
- b. Asuransi milik pemerintah yaitu perusahaan asuransi yang sepenuhnya dimiliki oleh pemerintah dan dikelola oleh badan yang berwenang dalam pemerintahan.
- c. Asuransi milik perusahaan asing yaitu perusahaan asuransi yang kepemilikannya adalah dari negara lain (asing) yang beroperasi dalam negeri Indonesia.
- d. Asuransi milik campuran yaitu perusahaan asuransi yang saham dan kepemilikannya milik beberapa pihak, baik pihak swasta maupun pemerintah.

### **4. Asuransi ditinjau dari sifat pelaksanaannya**

- a. Asuransi sukarela yaitu asuransi yang dilakukan dengan sukarela dan semata-mata dilakukan atas kesadaran seseorang akan kemungkinan terjadinya risiko kerugian atas sesuatu yang dipertanggungjawabkan.
- b. Asuransi wajib yaitu asuransi yang sifatnya

## *Asuransi Syariah*

wajib dilakukan oleh pihak-pihak terkait yang pelaksanaannya dilakukan berdasarkan ketentuan perundang-undangan yang ditetapkan oleh pemerintah.

### **5. Asuransi ditinjau dari kegiatan penunjang usaha asuransi**

- a. Pialang asuransi yaitu usaha yang memberikan jasa keperantaraan dalam penutupan asuransi dan penanganan penyelesaian ganti rugi asuransi dengan bertindak untuk kepentingan tertanggung.
- b. Pialang reasuransi yaitu usaha yang memberikan jasa keperantaraan dalam penempatan reasuransi dan penanganan penyelesaian ganti rugi reasuransi dengan bertindak untuk kepentingan perusahaan asuransi.
- c. Penilai kerugian asuransi yaitu usaha yang memberikan jasa penilaian terhadap kerugian pada objek asuransi yang diasuransikan.
- d. Konsultan aktuaria yaitu usaha yang memberikan jasa konsultan aktuaria.
- e. Agen asuransi yaitu pihak yang memberikan jasa keperantaraan dalam rangka pemasaran jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung.



## G. Diskursus Pengembangan Usaha Asuransi Syariah

Jasa perasuransian pada masa ini dirasakan makin dibutuhkan, baik oleh perorangan maupun oleh dunia usaha. Asuransi merupakan sarana financial dalam tata kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi risiko yang mendasar seperti risiko kematian, atau dalam menghadapi risiko atas harta benda yang dimiliki. Demikian pula dunia usaha dalam menjalankan kegiatannya menghadapi berbagai risiko yang mungkin dapat mengganggu kesinambungan usahanya. Atas dasar itulah kemudian, usaha asuransi terdorong untuk lahir, tumbuh dan berkembang.

Dalam literatur ditemukan bahwa faktor-faktor yang mendorong timbulnya usaha asuransi antara lain:

1. Keinginan untuk memberikan *kepastian* kepada para peserta program asuransi/tertanggung terhadap risiko kerugian yang dihadapi.
2. Dengan adanya kepastian maka tertanggung akan merasa aman terhadap bahaya kerugian. Jadi di samping memberikan kepastian maka asuransi juga bertujuan memberikan rasa aman kepada para tertanggung.
3. Bila seseorang berada dalam bahaya karena kehilangan sumber pendapatan, kehilangan rumah tempat tinggalnya atau kedudukannya dalam masyarakat, maka yang bersangkutan akan diliputi rasa kekhawatiran dan bila risiko itu demikian besarnya akan menimbulkan ketakutan. Kekhawatiran dan ketakutan adalah

## *Asuransi Syariah*

keadaan mental yang tidak sehat dan tidak menyenangkan, sehingga secara naluriah orang akan selalu berusaha untuk menghindarinya. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan mengalihkan rasa khawatir dan takut kepada pihak lain (perusahaan asuransi). Jadi di sini tujuan asuransi adalah menghilangkan kekhawatiran dan ketakutan tertanggung.

4. Terciptanya rasa aman yang mendorong orang untuk berani berusaha di bidang-bidang yang berisiko, yang menjanjikan keuntungan yang lebih besar, sehingga dapat mendorong terciptanya keseimbangan ekonomi yang optimal.<sup>26</sup>

Adapun latar belakang lahirnya sistem asuransi syariah dan penerapan prinsip syariah dalam kegiatan usaha asuransi di Indonesia adalah:

1. Dengan sistem konvensional, sistem perekonomian akan rapuh dan tidak akan menyelesaikan problem.
2. Prinsip syariah sesuai dengan prinsip yang tertera dalam Al- Qur'an (pedoman bagi umat Islam dalam bermuamalah) dan prinsip syariah banyak mengandung unsur-unsur keadilan dibandingkan dengan sistem konvensional.
3. Adanya permintaan pasar, yaitu pasar Indonesia yang berpenduduk mayoritas muslim.

---

<sup>26</sup>Soeismo Djojosoedarso, *Prinsip-Prinsip Manajemen Risiko Asuransi*, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, Edisi Revisi, 2003), h. 92-93.

4. Adanya kebijakan pemerintah yang memberi kesempatan pada perusahaan untuk membuka divisi syariah dan Fatwa MUI No. 21/DSN-MUI/2001 tentang Pedoman Asuransi Syariah
5. Asuransi syariah di Indonesia sebelum kurun waktu tahun 2001 hanya dijalankan oleh PT. Takaful sebagai pemain tunggal bidang usaha asuransi syariah.<sup>27</sup>

Bentuk dan berkembangnya usaha asuransi ditentukan oleh keadaan ekonomi dan lingkungan di mana usaha itu tumbuh dan menjadi dewasa. Ada beberapa kondisi yang diperlukan agar perusahaan asuransi dapat berkembang dengan baik. Kondisi tersebut antara lain:

1. Sistem ekonomi masyarakat berbentuk sistem perekonomian bebas. Usaha asuransi tidak akan dapat tumbuh dalam suatu kondisi di mana tidak ada unsur risiko. Pada sistem perekonomian bebas, masing-masing pelaku ekonomi harus menghadapi sendiri segala yang mungkin terjadi, sehingga tiap orang akan berusaha melindungi dirinya terhadap risiko-risiko tersebut. Salah satu caranya adalah melalui asuransi. Jika banyak orang berusaha untuk mengasuransikan risikonya, maka usaha asuransi akan tumbuh dan berkembang.
2. Masyarakat sudah sangat maju dan merupakan masyarakat industri. Pada masyarakat yang

---

<sup>27</sup><http://shantidk.wordpress.com/2009/07/15/perkembangan-asuransi-syariah/> diunduh pada tanggal 2 Juli 2009.

## *Asuransi Syariah*

sudah berkembang dan industrialisasinya sudah maju, pekerja-pekerja atau hampir semua orang menggantungkan dirinya pada pendapatan berupa uang dari pekerjaan yang terspesialisasi, sehingga bila terjadi *peril* yang mengganggu pendapatan yang mengganggu pendapatan atau harta mereka sehingga hal itu akan dirasakan sebagai pukulan ekonomi yang berat dan bantuan dari tetangga akan sulit di diperoleh. Selanjutnya dalam masyarakat industri, *standard of living* merupakan pertukaran hasil tenaga kerja yang satu dengan yang lainnya, sehingga akan timbul risiko yang lebih besar. Metode-metode dan sarana untuk menangani risiko dapat berkembang dengan baik dan usaha asuransipun dapat berkembang dengan baik pula.

3. Peraturan perundang-undangan sudah terorganisir dengan baik, diterapkan secara adil dan sudah diketahui oleh masyarakat secara luas. Sebagai lembaga, usaha asuransi akan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik dalam kondisi di mana peraturan perundang-undangan diorganisasi dengan baik, dikenal oleh semua pihak dan dapat diterapkan secara adil. Keadilan dalam penerapan perundang-undangan merupakan faktor pokok yang sangat penting untuk berhasilnya program asuransi, sebab kegiatan asuransi dilakukan melalui kontrak yang bersifat mengikat, sehingga kepastian hukum menjadi sangat berperan.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi*, (Jakarta: Bumi

Di samping itu, menurut Herman Darmawi ada beberapa faktor yang turut mempengaruhi perkembangan asuransi, antara lain faktor peningkatan tingkat ekonomi, pertumbuhan penduduk, faktor moneter, dan faktor pendidikan.<sup>29</sup>

Faktor peningkatan ekonomi dapat dilihat berdasarkan laju pertumbuhan ekonomi pada tahun 1970-1982 yang mencapai 7% setahun, pertumbuhan bisnis asuransi jiwa mencapai lebih dari 50% setahun. Namun, sejak resesi dunia sehingga laju pertumbuhan ekonomi menurun sejak tahun 1982 sehingga angka rata-rata laju pertumbuhan ekonomi menurun menjadi 4% setahun, pertumbuhan asuransi jiwa pun ikut merosot antara 25%-30% setahun. Terjadinya pergeseran daya beli masyarakat mungkin dapat dianggap titik temu korelasi antara laju pertumbuhan ekonomi dan laju pertumbuhan asuransi yang menurun.

Faktor moneter, nilai rupiah sangat berperan dalam keputusan membeli polis asuransi jiwa yang mempunyai komitmen jangka panjang. Dengan meningkatnya nilai tukar valas US Dollar terhadap rupiah karena adanya devaluasi, mendorong masyarakat menambah polis dalam dollar. Sementara itu, akibat perubahan nilai rupiah terhadap dollar, cadangan premi portofolio dollar yang ada pada perusahaan asuransi meningkat nilainya sehingga menimbulkan beban.

Faktor pendidikan, hal ini disebabkan karena pasar asuransi jiwa sebenarnya adalah sekelompok masyarakat yang berpendidikan, minimal Sekolah

---

Aksara, 2006), h. 117-118.

<sup>29</sup>Ibid, h. 230-231.

## *Asuransi Syariah*

Menengah Pertama (SMP). Oleh karenanya, pasar asuransi di Indonesia bukan sebesar jumlah penduduknya. Kalau diandaikan tiap keluarga terdiri dari 6 orang, dengan satu orang menjadi kepala keluarga yang punya penghasilan, maka terdapat sekitar 30 juta orang dalam pasar asuransi jiwa. Dari jumlah itu 33,45% tidak sekolah, 35% duduk di sekolah dasar, 5,55% tamat sekolah menengah pertama, 5,64% sekolah menengah atas dan 1% pernah duduk di perguruan tinggi. Pasar potensial asuransi jiwa adalah penduduk yang berpendidikan SMP ke atas, yang jumlahnya 30% dari 30 juta orang, atau sekitar 3.606.000 jiwa.

Selanjutnya, menurut M. Syakir Sula, perkembangan usaha asuransi syariah dapat dilihat dari jumlah asuransi syariah yang terus bertambah. Perkembangan asuransi syariah tersebut didorong oleh beberapa faktor, antara lain tingkat pemahaman masyarakat, dukungan pemerintah, ketersediaan instrumen investasi, struktur modal perusahaan, serta divisi asuransi syariah.<sup>30</sup>

Tingkat pemahaman masyarakat cukup mempengaruhi perkembangan asuransi syariah karena semakin baik tingkat pemahaman masyarakat terhadap asuransi syariah maka semakin meningkat peluang perkembangan asuransi syariah. Pemahaman yang perlu ditanamkan antara lain pentingnya masyarakat berasuransi, dan keunggulan asuransi syariah dibandingkan dengan asuransi konvensional.

Dukungan pemerintah berupa ketersediaan regulasi yang secara khusus mengatur asuransi syariah, kemu-

---

<sup>30</sup><http://www.republika.co.id> diunduh pada tanggal tanggal 3 Juli 2009.

dahan perizinan, dan dorongan pemerintah untuk mengembangkan pasar modal syariah sebagai wadah investasi bagi industri asuransi syariah.

Ketersediaan instrumen investasi merupakan keragaman pilihan yang tentu saja akan menarik banyak calon peserta asuransi untuk menjatuhkan pilihannya menjadi peserta asuransi syariah sesuai dengan kebutuhannya.

Pengembangan usaha asuransi syariah juga ditentukan oleh struktur modal perusahaan. Pengembangan usaha asuransi syariah membutuhkan modal yang cukup besar, apalagi untuk memperbesar pangsa pasar tentu dibutuhkan modal yang lebih besar lagi.

Perusahaan asuransi syariah di Indonesia tidak hanya dilakoni oleh perusahaan yang secara penuh menjalankan usaha asuransi syariah, tetapi juga oleh divisi atau cabang syariah. Dari sisi akselerasi pertumbuhan usaha tentu hal ini mempercepat proses perkembangan usaha asuransi syariah, meskipun dilihat dari sisi persaingan usaha hal ini semakin memperketat kompetisi antara perusahaan asuransi yang ada.

Di samping itu, kecenderungan masyarakat memilih perusahaan asuransi juga turut menentukan perkembangan asuransi syariah. Asuransi selain dipertimbangkan dari sisi prinsip operasionalnya juga dipertimbangkan dari sisi bisnisnya. Dari sisi prinsip opsional, asuransi syariah tentu merupakan alternatif yang patut dipertimbangkan. Sedangkan Herman Darmawi menyebutkan dari segi bisnis kecenderungan memilih perusahaan asuransi di antara pilihan perusahaan yang tersedia, masyarakat melakukannya

## Asuransi Syariah

dengan mempertimbangkan beberapa hal, yaitu:<sup>31</sup>

1. Kekuatan keuangan, yaitu menyangkut kemampuan keuangan perusahaan untuk memenuhi janjinya jika keadaan meminta. Keamanan suatu perusahaan asuransi tergantung pada sejumlah variable, yaitu antara lain:
  - c. Perbandingan surplus pemegang polis asuransi (yaitu modal tambah surplus termasuk cadangan darurat) terhadap utang;
  - d. Volume bisnis asuransi;
  - e. Sifat dan penilaian harta;
  - f. Sifat dan penilaian kewajiban;
  - g. Keuntungan dari operasi yang dilakukan;
  - h. Kestabilan lini asuransi terjual;
  - i. Metode penetapan harga;
  - j. Kemampuan manajemen;
  - k. Kebijakan *underwriting*;
  - l. Dukungan reasuransi dan lain-lain.
2. Analisis keuangan perusahaan asuransi, yaitu melihat ukuran yang menunjukkan kemampuan keuangan perusahaan asuransi yang dapat dilihat dari asset dan liabilitas, antara lain, rasio surplus pemegang polis dengan pasiva. Rasio surplus pemegang polis asuransi seharusnya lebih besar pada perusahaan asuransi yang volume bisnis pertanggungannya lebih kecil karena dasar hukum bilangan besar (*the law of large*

---

<sup>31</sup>Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi*, hlm. 219-225.



*numbers*) menyatakan bahwa pengalaman suatu bisnis yang bervolume kecil akan berfluktuasi lebih besar. Suatu perusahaan asuransi sebagian besar investasinya adalah saham, seharusnya mempunyai rasio surplus yang lebih tinggi daripada perusahaan asuransi yang investasinya pada sebagian besar surat-surat obligasi pemerintah.

3. Aset perusahaan asuransi, yaitu aset yang terutama berasal dari cadangan teknis yang berupa cadangan premi dan cadangan klaim, modal sendiri yang berasal dari pemegang saham dan surplus, dan disebabkan adanya laba yang ditahan. Berdasarkan laporan keuangannya dapat dilihat, apakah asuransinya mampu menghasilkan keuntungan. Keuntungan itu sendiri merupakan indikasi baik tidaknya kebijaksanaan *underwriting*.
4. Aspek teknis antara lain underwiter berupa tenaga-tenaga yang berkualitas yang dapat dilihat dari profil perusahaan yang memuat *underwriternya*. Perlu juga dipastikan bahwa perusahaan asuransi mereasuransikan dirinya pada reasuransi kelas satu. Harga premi yang berkualitas juga menentukan kecenderungan masyarakat menjatuhkan pilihan.
5. Aspek Pelayanan, hal ini tentu dapat dirasakan sendiri oleh peserta, apakah perusahaan asuransi sudah memberikan pelayanan yang mampu memberikan kepuasan yang tinggi terhadap nasabahnya.

## *Asuransi Syariah*

# **BAB III**

## **PROFIL DAN PRODUK PERUSAHAAN ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA**

### **A. Data Perusahaan Asuransi Syariah Nasional**

Berdasarkan data dari OJK, sampai dengan tahun 2014 terdapat 45 perusahaan asuransi dan reasuransi syariah di Indonesia. Rinciannya, 3 perusahaan full asuransi jiwa syariah, 2 asuransi kerugian syariah, 17 unit asuransi jiwa syariah, 22 asuransi umum syariah, dan 3 unit reasuransi syariah. Dibandingkan dari total asset, market share asuransi syariah masih sebesar 3.99% dari total industri asuransi nasional. Dari sisi premi, market share asuransi syariah baru sebesar 4.41% dibanding total premi asuransi nasional. Jika dibandingkan dengan GDP Indonesia tahun 2012, maka penetrasi asuransi syariah masih kecil, hanya sebesar 0.8%.

Data perusahaan asuransi jiwa syariah dapat dilihat berdasarkan tabel berikut ini.

## Asuransi Syariah

No.	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah
1	PT Asuransi Takaful Keluarga
2	PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin
3	PT Asuransi Jiwa Syariah Amanah Giri Artha

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia terdiri dari 3 perusahaan asuransi jiwa syariah dan 17 perusahaan asuransi jiwa unit usaha syariah.

Adapun data perusahaan asuransi jiwa unit usaha syariah di Indonesia dapat dilihat berdasarkan tabel berikut ini.

No.	Perusahaan Asuransi Jiwa Unit Usaha Syariah	No.	Perusahaan Asuransi Jiwa Unit Usaha Syariah
1	PT BNI Life Insurance	10	PT Great Eastern Life Indonesia
2	PT Avrist Assurance	11	PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia
3	PT Asuransi Allianz Life Indonesia	12	PT Prudential Life Assurance
4	PT Asuransi Jiwa Bringin Jiwa Sejahtera (d/h Bringin Life)	13	PT AXA Mandiri Financial Services
5	PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya (CAR)	14	PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia
6	PT Asuransi Jiwa Mega Life	15	PT Panin Life

7	Asuransi Jiwa Bersama Bumipitera 1912	16	PT AIA Financial
8	PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG	17	PT AXA Financial Indonesia
9	PT Sun Life Financial Indonesia		

Perusahaan Asuransi Umum syariah di Indonesia terdiri dari 2 (dua) Perusahaan Perusahaan Asuransi Umum Syariah dan 22 Perusahaan Perusahaan Asuransi Umum Unit/Divisi Syariah. Data Perusahaan Asuransi Umum syariah di Indonesia dapat dilihat pada tabel berikut.

No.	Perusahaan Asuransi Umum Syariah
1	PT Asuransi Takaful Umum
2	PT Jaya Proteksi Takaful

Adapun data asuransi umum unit usaha syariah dapat dilihat pada tabel berikut ini.

No.	Perusahaan Asuransi Jiwa Unit Usaha Syariah	No.	Perusahaan Asuransi Jiwa Unit Usaha Syariah
1	PT Asuransi Adira Dinamika	12	PT Asuransi Sinar Mas
2	PT Asuransi Allianz Utama Indonesia	13	PT Asuransi Tokio Marine Indonesia
3	PT Asuransi Astra Buana	14	PT Asuransi Tri Pakarta
4	PT Asuransi Bangun Askrida	15	PT Asuransi Umum Mega
5	PT Asuransi Bintang Tbk	16	PT Asuransi Staco Mandiri

## Asuransi Syariah

6	PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur (BSAM)	17	PT Tugu Pratama Indonesia
7	PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967	18	PT AIG Insurance Indonesia
8	PT Asuransi Central Asia (ACA)	19	PT Asuransi Ekspor Indonesia (Persero)
9	PT Asuransi Jasindo Takaful	20	PT Asuransi Bina Dana Arta Tbk
10	PT Asuransi Parolamas	21	PT Asuransi Pan Pacific
11	PT Asuransi Ramayana Tbk	22	PT. Asuransi Wahana Tata Takaful

Data perusahaan reasuransi syariah berjumlah 3 perusahaan yang dapat dilihat pada tabel berikut.

No.	Perusahaan Reasuransi Syariah
1	PT Reasuransi International Indonesia Divisi Khusus Syariah
2	PT Reasuransi Nasional Indonesia Divisi Syariah
3	PT Maskapai Reasuransi Indonesia Divisi Syariah

## **B. Profil Dan Produk Asuransi Syariah Yang Membuka Kantor Di Kota Medan**

### **1. PT Asuransi Takaful Keluarga**

Berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada bulan Juli 1992 memunculkan pemikiran baru di kalangan ulama dan praktisi ekonomi syariah ketika itu untuk membuat asuransi Islam. Hal ini dikarenakan operasional bank Islam tidak bisa lepas dari praktik asuransi yang sesuai barang tentu harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah pula.

Pada tanggal 27 Juli 1993 dibentuk tim TEPATI (Tim Pembentukan Takaful Indonesia) yang disponsori oleh Yayasan Abdi Bangsa (ICMI), Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Tugu Mandiri, dan Departemen Keuangan (Depkeu) (yang pada saat itu diwakili oleh pejabat Depkeu Firdaus Djaelani dan Karnaen A. Perwataatmaja). Selanjutnya, beberapa orang anggota tim TEPATI berangkat ke Malaysia untuk mempelajari operasional asuransi Islam yang sejak tahun 1984 sudah beroperasi dan didukung penuh oleh pemerintah ketika itu. Kemudian disusul dengan lima orang tim teknis TEPATI pada tanggal 7-10 September 1993.

Tim TEPATI memulaikernyadibidangperekonomian syariah dengan modal 30 juta rupiah (masing-masing 10 juta dari ICMI, BMI, dan Tugu Mandiri). Modal inilah yang digunakan untuk membiayai tim ke Malaysia untuk mengadakan seminar, dan persiapan-persiapan lain yang bersifat asuransi ke Depkeu.

Setelah melakukan berbagai persiapan, termasuk melakukan seminar nasional bulan Oktober 1993 di

### *Asuransi Syariah*

Hotel Indonesia dengan pembicara Purwanto Abdulkadir (ketua umum DAI), K.H. Ahmad Azhar Basyir, MA. (ulama), dan Mohd Fadli Yusof (CEO Syarikat Takaful Malaysia), akhirnya pada tanggal 24 Februari 1994 berdirilah PT. Syarikat Takaful Indonesia sebagai holding company dengan Direktur Utama Rahmat Husen, yang selanjutnya mendirikan dua anak perusahaan, yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum.

PT. Asuransi Takaful Keluarga berdiri pada tanggal 25 Agustus 1994 dan diresmikan oleh Menteri Keuangan Mar'ie Muhammad di Hotel Sahid dengan modal disetor sebesar 5 miliar rupiah. Izin operasionalnya keluar pada tanggal 04 Agustus 1994 melalui Surat Ketetapan Menteri Keuangan No.Kep-38/KMK.017/1994. Sebenarnya apabila merujuk pada Undang-Undang No.2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian, PT. Asuransi Takaful Keluarga masih harus menunggu beberapa lama lagi karena sesuai dengan undang-undang bahwa investasi perusahaan pada suatu bank maksimal adalah 5% seluruh kekayaannya, tetapi karena Indonesia hanya memiliki 1 (satu) bank syariah yaitu Bank Muamalat Indonesia maka khususnya Asuransi Takaful seluruh investasinya boleh dilakukan pada Bank Muamalat. Ini merupakan suatu bentuk dukungan pada proses pembentukan Asuransi Syariah<sup>32</sup>

Terhitung mulai tahun 1995, PT. Asuransi Takaful Keluarga membuka cabang di beberapa kota besar di Indonesia, antara lain Bandung, Makassar, Surabaya,

---

<sup>32</sup>Zulkifli Mansyur, *Buku Pedoman Kegiatan PT. Asuransi Takaful Cabang Medan*, (Jakarta : PT Syarikat Takaful Umum, 2005), h. 5.



dan termasuk pula Medan.

Pemegang saham PT. Asuransi Takaful Keluarga terdiri dari:

PT Syarikat Takaful Indonesia	: 57,24%
Syarikat Takaful Malaysia, Bhd	: 42.73%
Koperasi Karyawan Takaful	: 0,03%

Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga antara lain:

### **1) Layanan Individual**

- a. Takafulink
- b. Takaful Kecelakaan Diri
- c. Fulnadi
- d. Takafulink Alia
- e. Takaful Ukhuwah

### **2) Layanan Group/Kumpulan**

- a. Takaful Ordinary
  - 1) Takaful Al Khairat
  - 2) Takaful Kecelakaan Diri
  - 3) Takaful Kecelakaan Siswa
  - 4) Takaful Wisata & Perjalanan
- b. Bancassurance
  - 1) Takaful Pembiayaan
- c. Takaful Kesehatan
  - 1) FulMedicare

### **3) Takaful C0-Branding**

- a. Takaful Safari
- b. Takaful Investa Cendekia
- c. Fulprotek

## 2. PT. Asuransi Takaful Umum

PT. Asuransi Takaful Umum diresmikan pada tanggal 2 Juni 1995 bertepatan dengan 1 Muharram 1416 H dengan izin operasional SK Menteri Keuangan No. 247/KMK.017/1995 tertanggal 31 Mei 1995 dengan diresmikan oleh Menristek/Ketua BPPT BJ. Habibie di Hotel Shangrila Jakarta. Sedangkan PT. Asuransi Takaful Keluarga cabang Medan, didirikan terhitung mulai tahun 1998.

Daftar Pemegang Saham PT. Asuransi Takaful Umum adalah:

PT Syarikat Takaful Indonesia	: 52,67%
PT Asuransi Takaful Keluarga	: 47,08%
Koperasi Karyawan Takaful	: 0,25%

Dalam menjalankan kegiatan usahanya tersebut, perusahaan telah menetapkan penggunaan syariat Islam sebagai landasan operasionalnya. PT. Asuransi Takaful Umum menjadikan semangat saling menguntungkan sesama peserta sebagai landasan dalam praktik perusahaannya. Oleh karena itu, di dalamnya tidak berlaku akad pertukaran (*tabadduli*) sebagaimana lazimnya asuransi konvensional. Hubungan yang terjalin antara sesama peserta adalah hubungan saling menolong (*taawuniyah*) yang ditegakkan atas prinsip-prinsip syariah.

Visi PT. Asuransi Takaful Umum adalah dikenal dan diperhitungkan sebagai lembaga keuangan syariah kebanggaan umat dan bangsa, serta memberikan kontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan umat dan bangsa serta syiar Islam melalui sinergi dari segala

potensi intern maupun ekstern.

Misi PT. Asuransi Takaful Umum adalah mengajak masyarakat dan umat sebagai peserta asuransi takaful dengan pendekatan bisnis dan dakwah secara terpadu.

Produk PT. Asuransi Takaful Umum antara lain:

### **1) Produk Khusus**

- a) Takaful ABROR (Takaful Khusus Kendaraan Bermotor)
- b) Takaful Baituna (Takaful Khusus Rumah Tinggal berikut isinya)
- c) Takaful Surgaina (Takaful Kecelakaan Diri dan Cash Plan)

### **2) Produk Umum**

- a) Takaful Kebakaran dan Perluasan
- b) Takaful Property All Risks
- c) Takaful Kendaraan Bermotor
- d) Takaful Alat Berat
- e) Takaful Pengangkutan dan Rangka Kapal
- f) Takaful Rekayasa
- g) Takaful Kecelakaan Diri
- h) Takaful Tanggung Gugat
- i) Takaful Aneka
- j) Takaful Surety Bond

### **3. AJB Bumi Putera Syariah 1912**

Unit bisnis AJB Bumiputera 1912 secara resmi terbentuk sejak dikeluarkannya surat keputusan menteri keuangan No. Kep 268/Km.6/2002 pada tanggal 07 November 2002 dalam bentuk Cabang Asuransi Jiwa Syariah dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.21 / DSN-MUI/X/2001, tanggal 17 Oktober 2001. Dalam rangka menjaga kemurnian pelaksanaan prinsip-prinsip syariah, maka berdasarkan keputusan Direksi Bumiputera 1912 No.SK 14/DIR/2002 tanggal 11 November 2002 dibentuklah Divisi Asuransi Syariah dengan Kantor Cabang Asuransi Syariah di Jakarta.

Pada bulan Februari 2003 Cabang Usaha ini mulai beroperasi dengan mengelola asuransi kumpulan (ASKUM) dengan produk "Perjalanan Ibadah Haji" 2003, Sedangkan pemasaran produk perorangan dimulai pada pertengahan bulan April 2003. Pengelolaan keuangan dan Investasi mengikuti keputusan Menteri Keuangan RI No. 424/KMK.06/2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi tanggal 30 September 2003.

Pembentukan kantor wilayah dan kantor cabang syariah se-Sumatera diresmikan pada tanggal 16 November 2006 sesuai dengan Surat Keputusan Direksi No. SK 13/DIR/PMS/2006 tanggal 1 November 2006.

AJB Bumiputera 1912 tidak seperti perusahaan berbentuk PT yang kepemilikannya hanya oleh pemodal tertentu, sejak awal pendiriannya AJB Bumiputera 1912 berbentuk badan usaha mutual atau usaha bersama di mana semua pemegang polis adalah pemilik perusahaan yang mempercayakan wakil-wakil mereka

di Badan Perwakilan Anggota (BPA) mengatasi jalannya perusahaan asuransi. Asas mutualisme ini kemudian dipadukan dengan idealisme dan profesionalisme pengelolanya. Akses internet AJB Bumiputera 1912 beralamat di [www.bumiputera.com](http://www.bumiputera.com).

Visi AJB Bumi Putera Syariah 1912 adalah menjadikan AJB Bumi Putera Syariah 1912 sebagai perusahaan asuransi jiwa nasional yang kuat, modern dan menguntungkan dengan didukung oleh Sumber Daya Manusia yang profesional dan menjunjung tinggi nilai-nilai idealisme serta kebersamaan.

Adapun misi-misi AJB Bumi Putera Syariah 1912 adalah:

- a) Menyediakan pelayanan dan produk jasa asuransi jiwa yang berkualitas sebagai wujud partisipasi dalam pembangunan nasional melalui peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia.
- b) Menyelenggarakan berbagai pendidikan dan pelatihan untuk menjamin pertumbuhan kompetensi karyawan, peningkatan produktivitas dan peningkatan kesejahteraan dalam kerangka peningkatan kualitas pelayanan perusahaan kepada pemegang polis.
- c) Mendorong terciptanya iklim kerja yang motivatif dan inovatif untuk mendukung proses bisnis internal perusahaan yang efektif dan efisien.

## Asuransi Syariah

Produk-produk AJB Bumi Putera Syariah 1912 antara lain:

- 1) Produk Perorangan
  - a) Mitra mabrur
  - b) Mitra sakinah
  - c) Mitra iqra'
- 2) Produk Kumpulan
  - a) Asuransi Jiwa Mitra Ta'awun Pembiayaan
  - b) Asuransi Jiwa Mitra Maslahat
  - c) Asuransi Jiwa Mitra Kecelakaan Diri
  - d) Asuransi Jiwa Ekawarsa
  - e) Asuransi Jiwa Barokah

#### 4. PT MAA Life Assurance

PT. MAA Life pertama kali hadir di Indonesia pada 11 September 1998 dengan menyediakan asistensi manajemen teknis dengan perusahaan asuransi jiwa lokal. Pada 19 Oktober 2001, PT. MAA Life diresmikan sebagai perusahaan asuransi jiwa *joint venture*, dengan keyakinan kuat dalam menyediakan financial security pada nasabahnya dan membawahi dua usaha atau industri asuransi yaitu : PT. MAA Life Assurance dan PT. MAA General Assurance yang memiliki dua divisi yaitu divisi syariah dan divisi konvensional. Saat ini, PT. MAA Life telah memiliki kantor cabang di Medan, dan 7 kantor perwakilan yang berlokasi di Jakarta, Surabaya, Denpasar, Batam, Bandung, Pekanbaru and Pontianak. Sampai hari ini, MAA Life memiliki agen pemasaran lebih dari 1.000 agen.

Pada November 1998 berdiri PT. MAA Life Assurance

Cabang Medan didirikan dengan berkantor di Gedung URO City Bank lantai 5 Jl. Imam Bonjol No. 23 Kelurahan Hamdan Kecamatan Medan Maimun. Akses internet PT. MAA Life Assurance beralamat di [www.maa.co.id](http://www.maa.co.id).

PT. MAA Life Assurance telah mengembangkan divisi syariah yang berdiri sejak September 2000. Akhirnya pada tahun 2006 keseluruhan divisinya sudah berbasis syaria'h, termasuk kantor cabang Medan.

Visi PT MAA Life Assurance adalah memberikan layanan tertinggi, layanan komitmen, integritas yang excellent kepada seluruh pemegang polis MAA.

Adapun misi PT MAA Life Assurance adalah sebagai pemimpin meningkatkan dan memberikan solusi terbaik dalam hal keuangan yang efisien, inovatif, dan efektif dengan cara profesional. Dengan slogan "*Yes to Solid Financial Security*". Statemen budaya PT MAA Life Assurance adalah kepuasan pelanggan adalah menjadi prioritas nomor satu.

Produk-produk PT MAA Life Assurance antara lain:

- 1) Produk Bancassurance
  - a) Maax Perisai
  - b) Maax Proteksya
  - c) Pahala
- 2) Produk Kumpulan (Group)
  - a) Asuransi Berjangka (*Group Term-GTL*)
  - b) Asuransi Kecelakaan Diri (*Group Personal Accident-GPA*)
  - c) Asuransi Pembiayaan (*Group Credit Life*)
  - d) Asuransi Kesehatan (*Group Health and Surgery-GHS*)
  - e) MAAX Saver

## *Asuransi Syariah*

- f) Asuransi Wisata, Umroh, dan Haji
- g) Asuransi Pendidikan
- 3) Produk Individu
  - a) Syariah Comprehensive Accident Plan (SCAP)
  - b) Sehat Indonesia Plus
  - c) MAAx Link
  - d) MAAx Life
  - e) MAAxlife for Umroh/Haji
  - f) MAAxlife for Education
  - g) MAAx Life for Pensiun

### **5. PT. Asuransi Jasindo Takaful**

Jasindo Takaful merupakan salah satu Unit Usaha Asuransi Jasindo yang berlandaskan kaedah atau hukum Islam dengan sistem pengelolaan premi (dana peserta) yang ditempatkan terpisah dari Asuransi Jasindo. PT. Asuransi Jasa Indonesia (Asuransi Jasindo) adalah satu-satunya Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang usaha asuransi kerugian umum. Asuransi Jasindo berdiri pada 2 Juni 1973 sebagai hasil penggabungan antara PT Asuransi Bendasraya dengan PT Umum Internasional Underwriters serta tampil sebagai maskapai asuransi kerugian umum terbesar nasional. Saat ini Asuransi Jasindo memiliki jaringan pelayanan yang terdiri dari 74 Kantor Cabang yang berlokasi di seluruh Indonesia dan 1 kantor cabang di luar negeri serta berkantor pusat di Jl. Let. Jend. MT Haryono kav. 61 Jakarta.

Jasindo Takaful didirikan pada tahun 2002. Jasindo Takaful dikelola berdasarkan syariah dalam operasinya



menghindari gharar (ketidakjelasan), maisir (judi), dan riba (bunga) dengan cara menggunakan mekanisme Mudharabah (bagi hasil).

Peserta memperoleh bagi hasil sisa dana pada masa pertanggunggaan. Besarnya rasio bagi hasil untuk peserta dan pengelola adalah: 30% : 70%

Jasindo Takaful diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah untuk menjamin kepatuhan terhadap Syariah dalam hal pengelolaan dana, pelayanan, dan produk-produk lainnya. Jasindo Takaful memiliki 79 outlet pelayanan yang tersebar di Indonesia, salah satunya di Medan yang dibentuk pada tahun 2006. Akses internet asuransi Jasindo beralamat di [www.jasindo.co.id](http://www.jasindo.co.id).

Visi Jasindo adalah menjadi perusahaan asuransi yang tangguh dalam persaingan global dan menjadi market leader di pasar domestik

Misi Jasindo adalah menyelenggarakan usaha asuransi kerugian dengan reputasi International melalui peningkatan pangsa pasar, pelayanan prima dan tetap menjaga tingkat mampu labaan serta memenuhi harapan stakeholder.

Produk-produk Jasindo Takaful antara lain:

- 1) Produk korporasi**
  - a) Asuransi Kebakaran
  - b) Asuransi rangka kapal
  - c) Asuransi pengangkutan
  - d) Asuransi engineering
  - e) Asuransi oil and gas
  - f) Asuransi aneka

## *Asuransi Syariah*

g) Asuransi keuangan

### **2) Produk Ritel**

a) Jasindo Oto

b) Jasindo Graha (Bancassurance)

c) Jasindo PA+PHK (Bancassurance)

d) Pengangkutan Ritel

## **6. PT. Asuransi Bangun Askrida Syariah**

PT. Asuransi Bangun Askrida membuka Cabang Syariah dan Unit Layanan Syariah se-Indonesia pada tahun 2008 untuk bisnis asuransi syariah guna melayani berbagai kebutuhan para nasabah terhadap risiko yang akan terjadi. Meskipun PT. Asuransi Bangun Askrida Cabang Syariah bukan merupakan Unit Usaha Asuransi Syariah yang pertama, akan tetapi PT. Asuransi Bangun Askrida siap memberikan pelayanan prima dan yang terbaik, sehingga peran serta Askrida Syariah dalam risiko pembangunan dan ekonomi syariah guna menunjang kegiatan Asuransi Syariah.

Askrida merupakan perusahaan yang dimiliki sahamnya oleh BPD seluruh Indonesia dan Pemerintah Provinsi se-Indonesia. Askrida Syariah mulai operasional sejak 1 Januari 2008 dan di tahun pertama telah membukukan premi sebesar Rp 4,5 M dan telah mencetak laba sebesar Rp 889 juta serta total aset sebesar Rp. 10,47 M.

Jaringan pemasaran Askrida syariah tersebar di seluruh Indonesia, dan untuk unit syariah telah membuka 16 Unit Layanan Syariah di Aceh, Medan, Padang, Pekanbaru, Palembang, Serang, Bandung, Jakarta, Sema-

rang, Jogja, Surabaya, Pontianak, Banjarmasin, Samarinda, makasar dan Mataram. Semeter kedua kami menghidupkan 5 ULS lain yaitu Bengkulu, Lampung, Jambi, Manado dan Bali. Akses internet asuransi Askrida beralamat di [www.askrida.co.id](http://www.askrida.co.id).

Visi PT. Asuransi Bangun Askrida Syariah adalah menjadikan Askrida Syariah sebagai salah satu Asuransi Nasional yang diperhitungkan dan dikelola profesional berdasarkan prinsip Syariah.

Adapun misi PT. Asuransi Bangun Askrida Syariah adalah memajukan, mengembangkan dan tumbuhnya kesadaran berasuransi syariah, agar Askrida Syariah dapat memberikan manfaat kepada bank Pembangunan Daerah dan Pemerintah Provinsi selaku Shareholder serta masyarakat pada umumnya. Memberikan pelayanan prima dan terbaik kepada peserta dan mitra kerja.

Produk-produk PT. Asuransi Bangun Askrida Syariah:

- 1) Asuransi Kendaraan Bermotor
- 2) Asuransi Kebakaran
- 3) Asuransi Kebongkaran
- 4) Asuransi Kecelakaan Diri
- 5) Asuransi KREASI
- 6) Asuransi Pembangunan

## **7. PT Prudential Life Assurance**

Berdiri sejak tahun 1995, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) merupakan bagian dari Prudential plc, London, Inggris. Di Asia, Prudential Indonesia menginduk pada kantor regional Prudential

## *Asuransi Syariah*

Corporation Asia (PCA), yang berkedudukan di Hong Kong yang mengelola aset lebih dari £245 miliar (Rp 4,115 triliun) per 30 Juni 2009. Dengan menggabungkan pengalaman internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia.

Prudential Indonesia adalah pemimpin pasar dalam penjualan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unit link*) pertamanya di tahun 1999. Sebagai pemimpin pasar, Prudential Indonesia selalu berusaha untuk menyediakan produk *unit link* yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi kebutuhan nasabahnya, dalam setiap tahap kehidupan, mulai dari usia kerja, pernikahan, kelahiran anak, pendidikan anak, dan masa pensiun.

Sampai dengan 30 Juni 2009, Prudential Indonesia memiliki 7 kantor pemasaran, yaitu di Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Denpasar, Medan, dan Batam dan 183 kantor keagenan (termasuk di Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, Bali, Batam, dan Medan). Prudential Indonesia didukung oleh lebih dari 75.000 jaringan tenaga pemasaran yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia, dan melayani lebih dari 800.000 nasabah. Asuransi PT Prudential membuka layanan syariah di awal tahun 2008. Akses internet <http://www.prudential.co.id>.

Produk-produk syariah PT Prudential adalah:

- a. PRUlink syariah *assurance account*.
- b. PRUlink syariah *investor account*.

Kedua produk syariah di atas, dilengkapi tiga pilihan

dana investasi yaitu:

- a. PRUlink Syariah Rupiah Equity Fund berbasis ekuitas.
- b. PRUlink Syariah Rupiah Managed Fund berbasis pendapatan campuran.
- c. PRUlink Syariah Cash and Bond Fund berbasis pendapatan tetap.

## **8. PT Asuransi Allianz**

Allianz Group merupakan penyedia jasa asuransi dan keuangan terkemuka di dunia yang beroperasi di lebih dari 70 negara dan memiliki 173.000 karyawan di seluruh dunia. Group ini melayani lebih dari 60 juta nasabahnya, dimana hampir separuh dari nasabah tersebut masuk dalam peringkat Fortune 500.

Melalui bisnisnya dibidang asuransi, Allianz memiliki 20.000 karyawan di 14 negara di wilayah Asia Pasifik. Pada tahun 2004, untuk kegiatannya di wilayah Asia Pasifik, Group ini mencatat pendapatan total sebesar 1,672 miliar Euro dari bisnis asuransi non jiwa dan 2,551 miliar Euro dari bisnis asuransi jiwa dan kesehatan

PT. Asuransi Allianz Life Indonesia berdiri pada tahun 1996, dan menawarkan asuransi jiwa dan kesehatan, produk-produk unit link dan pensiun (DPLK) bagi perorangan dan perusahaan. Saat ini Allianz Life Indonesia beroperasi di lebih dari 60 kantor keagenan yang berada di 42 kota dan memiliki 6.000 financial consultant untuk melayani lebih dari 280.000 pemegang polis. PT Asuransi Allianz Life Indonesia

### *Asuransi Syariah*

telah tumbuh dengan pesat setahun terakhir ini, dengan pertumbuhan pendapatan premi di tahun 2005 sebesar 40% dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Allianz Utama, Sejak berdirinya di tahun 1989, telah tumbuh menjadi salah satu asuransi non jiwa terbesar di Indonesia. Saat ini Allianz Utama memiliki 7 kantor cabang dan 17 Point of Sales di kota-kota besar di Indonesia.

Pada tahun 2006, menyadari meningkatnya permintaan akan produk Syariah di Indonesia, nasabah Allianz dapat memperoleh asuransi jiwa dan non jiwa Syariah dalam satu atap. Pada saat diluncurkan, PT Asuransi Allianz Life menawarkan asuransi jiwa Unit Link sementara PT Asuransi Allianz Utama menawarkan asuransi kebakaran dan kendaraan bermotor.

Dengan demikian, Allianz Indonesia melalui One Stop Solution atau Layanan Satu Pintu memberikan pelayanan semua jenis asuransi nasabah dalam satu atap. Nasabah dapat membeli asuransi jiwa, asuransi kesehatan, dan asuransi kendaraan bermotor tanpa harus bersusah payah mencari di tempat lain, karena di Allianz sudah tersedia semuanya. Selain itu, tersedia juga Allianz Syariah yang merupakan asuransi syariah terbaik di Indonesia. Allianz hadir di melalui jaringan pemasarannya yang luas yang terletak di hampir seluruh kota di nusantara mulai dari Aceh sampai Jayapura.

Produk-produk syariah PT. Allianz adalah:

- 1) Asuransi Umum
  - a) Allisya Rumah
  - b) Allisya Mobil

- c) Allisya Usaha
  - d) Asuransi kesehatan AlliSya Care
- 2) Asuransi jiwa

Sedangkan cara untuk menanamkan investasi peserta, yaitu:

- 1) AlliSya Equity Fund
- 2) AlliSya Fixed Income Fund
- 3) AlliSya Balanced Fund

### **9. PT Asuransi AIA Indonesia (d/h PT. AIG Life)**

AIA Financial merupakan salah satu perusahaan asuransi jiwa patungan terkemuka di Indonesia dan pelopor dan pelaku bisnis Bancassurance yang dominan serta peraih berbagai penghargaan dalam industri asuransi jiwa.

AIA Financial menawarkan beragam produk asuransi termasuk asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan diri dan asuransi yang dikaitkan dengan investasi serta produk dana pensiun yang dipasarkan melalui kantor-kantor pemasaran dan layanan yang tersebar di berbagai kota di seluruh Indonesia. AIA Financial merupakan anggota perusahaan dari Kelompok Perusahaan AIA.

AIA merupakan perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Asia dengan pengalaman yang unik dalam melayani bagian dunia yang paling dinamis lebih dari 90 tahun. AIA menyediakan produk asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan diri, perencanaan keuangan maupun pengelolaan kekayaan bagi perorangan maupun perusahaan. Dengan didukung oleh lebih dari

### *Asuransi Syariah*

250.000 tenaga pemasar yang berdedikasi tinggi dan lebih dari 20.000 karyawan profesional yang beroperasi di 13 negara termasuk Australia, Brunei, China, Hong Kong, India, Indonesia, Macau, Malaysia, Selandia Baru, Singapore.

Unit Usaha Syariah PT Asuransi AIA Indonesia (AIA Syariah) memperoleh ijin untuk menjalankan usahanya dari Departemen Keuangan RI dengan No: KEP - 326/KM.5/2005 pada tanggal 28 September 2005. Akses internet di <http://www.aia.co.id>.

Produk-produk syariah PT. AIA antara lain Asya Link yaitu produk unit link berbasis syariah.

### **10. Manulife Financial Indonesia**

Manulife Financial merupakan perusahaan penyedia layanan keuangan terdepan di Kanada, yang melayani berjuta-juta nasabah serta beroperasi di 19 negara dan teritori di seluruh dunia. Beroperasi sebagai Manulife Financial di Kanada dan Asia, serta sebagai John Hancock di Amerika Serikat, perusahaan menawarkan para nasabah beragam produk perlindungan keuangan dan jasa *wealth management* melalui karyawan, agen dan mitra distribusi yang luas. Dana yang dikelola oleh Manulife Financial dan seluruh subsidiari mencapai Cdn\$ 405 miliar (US\$ 322 miliar) per 31 Maret 2009. Manulife Financial Corporation terdaftar dengan simbol 'MFC' di TSX, NYSE dan PSE, dan dengan simbol '945' di SEHK. Informasi lebih lanjut mengenai Manulife Financial dapat dilihat di: [www.manulife.com](http://www.manulife.com) atau [www.manulife-indonesia.com](http://www.manulife-indonesia.com).



Manulife Indonesia menawarkan berbagai macam produk dan layanan di kalangan industri jasa keuangan Indonesia melalui serangkaian produk Asuransi Jiwa, *Employee Benefits* dan Reksa Dana. Berkantor pusat di Jakarta, Manulife Indonesia beroperasi melalui lebih dari 100 divisi pemasaran di lebih dari 20 kota dan didukung sekitar 5.000 karyawan dan agen profesional, yang telah melayani lebih dari 1.000.000 nasabah di seluruh Indonesia.

Unit Syariah Manulife Indonesia dan peluncuran produk Berkah SaveLink di Jakarta berlangsung pada tanggal 12 Juni 2009. Pada tanggal 24 Juli 2009 Manulife Indonesia menggelar pengenalan produk *unit-link* berbasis Syariah di beberapa kota besar, terutama di Medan. Unit Syariah Manulife Indonesia merupakan unit usaha yang pertama dengan penerapan konsep Syariah dan bahkan untuk seluruh operasional Manulife Financial.



# **BAB IV**

## **STUDI KASUS DINAMIKA PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI KOTA MEDAN**

### **A. Proses Perkembangan Asuransi Syariah**

Asuransi syariah di Indonesia secara *de facto* diawali dengan berdirinya PT. Syarikat Takaful Indonesia pada tanggal 24 Februari 1994 atas prakarsa Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) yang dimotori oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia Tbk., PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, serta beberapa pengusaha muslim Indonesia. TEPATI ini mengadakan studi banding ke Malaysia pada tanggal 7-10 Agustus 1993 sebagai langkah awal pendirian, untuk melihat perkembangan dan sistem asuransi syariah di Malaysia yang dikelola oleh perusahaan atau syarikat Takaful Malaysia SDN, Bhd. Setelah melakukan studi banding TEPATI mendirikan PT. Syarikat Takaful Indonesia pada tanggal 24 Februari 1994, dengan nomor izin usaha dan operasional berdasarkan SK. Menteri Kehakiman RI No. C2-6712.HT.01.01. Th. 1994 dan SIUP Departemen Perindustrian dan Perdagangan RI No. 533/09-01/PB/VII/2000.

## *Asuransi Syariah*

Secara nasional, PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum sejak kurun waktu 1994 sampai dengan 2000 menjadi pemain tunggal secara nasional. Barulah kemudian peluang terbuka untuk usaha asuransi syariah lain, dengan adanya kebijakan pemerintah melalui SK. Menkeu No. 268/KMK.06/2002 tanggal 7 November 2002.

Usaha asuransi syariah di Kota Medan juga diawali dengan kehadiran PT. Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 1995. Setelah itu, tiga tahun kemudian menyusul hadirnya PT. Asuransi Takaful Umum tepatnya pada tahun 1998. Cukup lama, kedua perusahaan ini menjadi pemain dwitunggal di kota Medan. Barulah kemudian di tahun 2006, empat tahun setelah kebijakan pemerintah melalui SK. Menkeu No. 268/KMK.06/2002 tanggal 7 November 2002 diterbitkan, perusahaan asuransi syariah lain mulai beroperasi di wilayah kota Medan. SK. Menkeu No. 268/KMK.06/2002 tanggal 7 November 2002 memberi peluang bagi perusahaan asuransi konvensional untuk menjalankan usahanya berbasis syariah melalui 3 (tiga) alternatif pendirian, yaitu:

1. Konversi langsung secara penuh dari asuransi konvensional ke asuransi syariah dengan mengubah akad dan menghilangkan unsur maysir, gharar dan riba; atau
2. Membentuk langsung lembaga asuransi syariah; atau
3. Membuka kantor cabang asuransi syariah/divisi asuransi syariah.

Selain didorong oleh terbukanya kesempatan

membuka usaha asuransi syariah oleh kebijakan pemerintah di atas, secara umum, peneliti menilai terdapat dua motif dasar yang mendorong lahirnya asuransi syariah di kota Medan. Pertama motif agama dan kedua motif bisnis.

Pada motif agama, para praktisi meyakini bahwa menjalankan usaha asuransi syariah adalah sebagian upaya menjalankan syariat Islam. Dalam literature dapat ditemukan bahwa Islam bukanlah agama kematian melainkan juga sekaligus agama kehidupan.<sup>33</sup> Umat Islam harus tetap meyakini bahwa Islam bukanlah agama yang hanya sekedar memperkenalkan sistem akidah yang bersifat teologis, akan tetapi juga sekaligus metode/cara atau tepatnya sebuah sistem yang mengajarkan pemecahan berbagai persoalan umat manusia.<sup>34</sup>

Islam merupakan agama yang universal dan komprehensif. Universal berarti Islam diperuntukkan bagi seluruh umat manusia di muka bumi dan dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai akhir zaman. Komprehensif artinya Islam mempunyai ajaran yang lengkap (*syumul*). Kesempurnaan ajaran Islam dikarenakan Islam mengatur seluruh aspek kehidupan manusia, tidak saja aspek spiritual (ibadah) murni), tetapi juga aspek muamalah yang meliputi ekonomi, sosial, politik, hukum, dan sebagainya.<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> Mahmud Syaltut, *Al-Islam 'Aqidah wa Syari'ah*, (Dar al-Qalam, t.t.) h. 258.

<sup>34</sup> Sayyid Quthub, *Fi Zhilal al-Quran*, (Beirut: Lubnan, Dar al-Syuruq, 1400 H), h. 1435.

<sup>35</sup> Agustianto, *Percikan Pemikiran Ekonomi Islam*, (Medan: Forum

## *Asuransi Syariah*

Terdapat motivasi spiritual yang cukup kuat dalam melahirkan usaha asuransi syariah di Kota Medan. Para praktisi yakin dan percaya, bahwa asuransi syariah tidak sekedar bermuatan bisnis dalam konteks yang hampa, melainkan terdapat misi dakwah yang perlu diperjuangkan. Terdapat pula keyakinan yang kuat, pasti akan ada jalan bagi usaha asuransi syariah karena perjuangan yang dilakukan sekaligus bernuansa duniawi dan ukhrawi. Keyakinan akan adanya pertolongan bagi mereka yang menolong agama Allah terasa sangat kuat. Menjalankan bisnis asuransi syariah dipahami sebagai upaya menjalankan ajaran syariah yang menimbulkan keyakinan bahwa misi ini akan mendapat bantuan dan pertolongan dari Allah Swt.

Dalam konteks ini, Amiur Nuruddin menegaskan bahwa karakteristik ekonomi Islam bertumpu pada etika yang berlandaskan tauhid, yaitu motivasi memperoleh keridhaan Allah, berorientasi jangka panjang yaitu mencapai kebahagiaan di dunia sampai akhirat.<sup>36</sup> Karakteristik ini kelihatannya cukup kuat mendasari motivasi dakwah para praktisi dalam menghadirkan asuransi syariah di kota Medan. Amiur juga menegaskan kalau kita mengharapkan pertolongan Allah kita harus terlebih dahulu menolong Allah. Menolong Allah berarti melaksanakan aturan dan ajaran Allah dalam semua aspek dan sektor kehidupan.<sup>37</sup>

---

Kajian Ekonomi dan Perbankan Islam FS IAIN SU dan Penerbit Cita Pustaka Media, 2002), h. 1.

<sup>36</sup>Amiur Nuruddin, *Kalam: Membangun Paradigma Ekonomi*, (Bandung: Citapustaka Media, 2008), h. 89.

<sup>37</sup>*Ibid*, h. 46. Amiur Nuruddin mengutip Q.S. Muhammad/47:7.

Asuransi syariah diyakini lebih adil, universal dan tidak membedakan SARA (*rahmatan lil alamin*). Sistem asuransi syariah sangat fleksibel karena sifatnya yang universal dan tidak membedakan Suku, Agama, Ras, dan Antar Golongan (SARA) sebagai peserta usaha asuransi syariah. Asuransi syariah tidak membatasi calon peserta hanya orang yang beragama Islam saja, tetapi terbuka bagi siapa saja yang ingin bergabung tanpa ada diskriminasi. Asal mampu memenuhi kriteria dan persyaratan yang ditentukan oleh perusahaan, maka setiap orang bisa menjadi peserta.

Para praktisi asuransi syariah juga berkeyakinan bahwa sistem asuransi syariah mengandung keberkahan. Hal ini seiring dengan penegasan Amiur Nuruddin, bahwa bisnis yang halal akan mendatangkan berkah, sementara bisnis yang haram akan menimbulkan mala-petaka. Orang yang beriman dan bertakwa sejatinya adalah orang yang berperilaku baik dan berbisnis secara halal dan mendapat berkah.<sup>38</sup>

Sistem asuransi syariah adalah sistem yang menitik-beratkan hubungan yang seimbang antara peserta dengan perusahaan sebagai pengelola dana (operator) dengan menghilangkan unsur *maysir*, *gharar* dan riba yang selama ini bercokol di asuransi konvensional. Penghilangan ketiga unsur ini diyakini dapat memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak tanpa ada satu pihakpun yang nantinya dirugikan. Di samping itu, dengan pengembangan sistem saling menanggung (*takafuli*) di mana setiap peserta sudah berakad untuk mendermakan sejumlah dana sebagai dana kebajikan

---

<sup>38</sup>*Ibid*, h. 10-11. Amiur Nuruddin mengutip Q.S. Al-Baqarah/2:276 dan Al-A'raf/7:96.

## *Asuransi Syariah*

bersama (*tabarru'*) yang akan digunakan untuk klaim peserta yang ditimpa musibah lebih dirasakan adil dan transparan, sehingga walaupun di akhir masa nanti masih ada surplus operasional maka peserta berhak mendapat bagian. Jika tidak ada surplus operasional, minimal peserta sudah mendapatkan proteksi dari risiko yang selama ini dikhawatirkan terjadi pada mereka. Karena ruang gerak usaha asuransi syariah terbatas kepada cara-cara dan obyek bisnis yang halal saja, maka diyakini bahwa usaha ini akan memberikan keberkahan bagi para pelakunya.

Sistem konvensional selama ini sudah menunjukkan kerapuhannya, karena bisnis dijalankan atas dasar riba dan upaya mencari keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa memperhatikan aspek kehalalan usaha. Sistem berbasis riba sudah menunjukkan betapa besarnya kerugian yang harus dialami karena krisis keuangan yang diakibatkan oleh dampak kenaikan tingkat bunga yang fluktuasinya sangat tajam, dan kerugian lain yang seringkali dipicu oleh upaya-upaya tidak bermoral (*moral hazard*) pelaku bisnis konvensional yang cenderung menghalalkan segala cara demi meraih keuntungan besar. Sistem syariah sudah menunjukkan kemampuannya menyeimbangkan hak dan kewajiban peserta dengan pengelola dalam bentuk bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dan kejelasan *fee* (upah) yang diberikan atas jasa pengelola.

Kota Medan sebagai basis salah satu ormas Islam terbesar di Indonesia, Alwashliyah, ternyata juga turut mendorong kelahiran asuransi syariah. Terkait dengan hal ini, dalam literatur ditemukan bahwa agama,



menurut Francis Fukuyama, merupakan salah satu sumber utama modal sosial. Modal Sosial adalah sumberdaya yang dapat dipandang sebagai investasi untuk mendapatkan sumberdaya baru. Modal sosial lebih menekankan pada potensi kelompok dan pola-pola hubungan antarindividu dalam suatu kelompok dan antarkelompok dengan ruang perhatian pada jaringan sosial, norma, nilai, dan kepercayaan antarsesama yang lahir dari anggota kelompok dan menjadi norma kelompok. Perkumpulan-perkumpulan keagamaan sangat potensial untuk menghadirkan dan membangun suatu bentuk dan ciri tertentu dari modal sosial. Ajaran agama merupakan salah satu sumber dari nilai dan norma yang menuntun perilaku masyarakat. Agamalah yang menjadi sumber utama inspirasi, energi sosial, serta yang memberikan ruang bagi terciptanya orientasi hidup penganutnya.<sup>39</sup>

Oleh karenanya, wajar jika kota Medan yang memiliki basis ormas Islam yang cukup besar dijadikan salah satu lahan garapan asuransi syariah mengingat konteks ikatan keagamaan diharapkan mampu mendongkrak laju pertumbuhan asuransi syariah.

Sedangkan ditinjau dari aspek bisnis, harus diakui bahwa kota Medan termasuk salah satu kota besar selain Jakarta, Bandung, Surabaya, dan Makasar yang sedang mengalami urbanisasi cukup besar sehingga jumlah penduduk sangat potensial untuk digarap. Jumlah penduduk yang besar merupakan peluang yang

---

<sup>39</sup> Francis Fukuyama, *Social Capital and Economic Development*. (London: Routledge, 2003) dalam <http://kamaluddin86.blogspot.com/2009/02/modal-sosial-dan-pembangunan-manusia.html> diunduh pada 27 September 2009.

## Asuransi Syariah

sangat terbuka bagi bisnis asuransi syariah.

Data BPS menunjukkan bahwa ada kecenderungan peningkatan jumlah penduduk Kota Medan dari 2.067.288 jiwa pada tahun 2006 menjadi 2.083.156 jiwa pada tahun 2007. Laju pertumbuhan berkisar 1,53% pada tahun 2006 dan 0,77% pada tahun 2007. Walaupun meningkat namun tidak terlalu mencolok, bahkan laju pertumbuhan penduduk cenderung lebih rendah tahun 2007 dibandingkan tahun 2006. Faktor alami yang diperkirakan mempengaruhi peningkatan laju pertumbuhan penduduk adalah seperti tingkat kelahiran, kematian, dan arus urbanisasi.

Faktor arus urbanisasi dan *commuters* serta kaum pencari kerja ke Kota Medan berdasarkan penelitian yang pernah dilakukan, disebabkan adanya pandangan bahwa : (1) bekerja di kota lebih bergengsi (2) di kota lebih gampang mencari pekerjaan, (3) Tidak ada lagi yang dapat diolah (dikerjakan) di daerah asalnya, dan (4) upaya mencari nafkah yang lebih baik. Besarnya dorongan untuk menjadi penglaju tentunya berpengaruh terhadap kehidupan sosial, ekonomi, dan pelayanan umum yang harus disediakan secara keseluruhan.<sup>40</sup>

Kota Medan juga merupakan kota industri yang sangat prospektif di samping iklim usaha dengan sistem kompetisi pasar yang dengan sendirinya menimbulkan berbagai risiko.

Sebagai kota industri, perdagangan dan jasa terkemuka di Indonesia, Kota Medan telah menyiapkan berbagai fasilitas penunjang bagi kegiatan industri,

---

<sup>40</sup>[http://www.pemkomedan.go.id/selayang\\_kependudukan.php](http://www.pemkomedan.go.id/selayang_kependudukan.php) diunduh pada 23 September 2009.

termasuk menyediakan sebuah kawasan industri yang modern dan terkelola secara professional. Kawasan industri medan (KIM) berlokasi di kelurahan mabar, kecamatan medan deli dengan areal seluas 524 hektar. Pt KIM resmi berdiri menjadi perseroan sejak tanggal 7 oktober 1988. Investor asing yang menanamkan modalnya di KIM antara lain berasal dari singapura, Malaysia, Thailand, jepang, Australia, swedia, Filipina, jerman, swiss, dan yaman. Jenis perusahaan PMDN 135, Perusahaan non PMDN 78, Perusahaan BUMN/BUMD 4 sehingga totalnya ada 250 peruhaan.<sup>41</sup>

Dorongan ekspansi dari kantor pusat juga merupakan salah satu faktor pencetus lahirnya asuransi syariah di kota Medan. Ekspansi dilakukan dengan sebab utama pasar yang masih terbuka lebar. Di samping itu, ada pula perusahaan asuransi syariah yang membuka cabang syariah di Medan karena kebutuhan meneruskan Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara kantor pusat dengan mitra bisnisnya di daerah.

Apabila diringkaskan dalam sebuah tabel, maka fase kelahiran asuransi syariah dapat dituliskan sebagaimana table berikut:

**Tabel IV. 1**

**Perusahaan Asuransi Syariah di Kota Medan ditinjau dari Tahun Beroperasi periode 1995-2014**

No	Nama Asuransi Syariah	Tahun Beroperasi	
		Nasional	Medan
1.	PT. Asuransi Takaful Keluarga	1994	1995

---

<sup>41</sup> *Ibid.*

## Asuransi Syariah

2.	PT. Asuransi Takaful Umum	1995	1998
3.	AJB Bumi Putera Syariah 1912	2002	2006 dibuka kantor cabang syariah
4.	MAA Life Assurance	2000	2006
5.	Jasindo Takaful	2002	2006
6.	PT. Askrida	2008	2008
7.	PT Prudential Life Assurance	2008	2008
8.	PT Asuransi AIA Indonesia	2009	2009
9.	PT Asuransi Allianz Life Indonesia	2009	2009
10.	PT Asuransi Jiwa Sequis Life	2009	2009

Tabel di atas menunjukkan bahwa usaha asuransi syariah mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Mengingat pada kurun waktu 1995 sampai dengan tahun 2001 hanya terdapat dua pemain asuransi syariah di Kota Medan, yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum. Barulah kemudian di tahun 2006 perusahaan asuransi syariah lainnya ikut memeriahkan pasar asuransi syariah di Kota Medan.

Ditinjau dari sisi sistem kerjanya, pada perkembangannya, usaha asuransi syariah di Kota Medan dijalankan melalui dua sistem. Pertama, *brand system* yaitu sistem usaha asuransi dengan ciri usaha melalui pembukaan kantor cabang Syariah di Kota Medan. Asuransi syariah yang termasuk pada kategori *brand system* ini adalah PT. Syarikat Takaful Indonesia dengan dua anak perusahaannya PT Asuransi Takaful Keluarga

(ATK) dan PT Asuransi Takaful Umum (ATU), PT. Asuransi Syariah Mubarakah, AJB Bumi Putera 1912 Cabang Syariah, PT. MAA Life Insurance, Jasindo Takaful, dan PT Asuransi Jiwa Askrida.

Kedua, *agency system* yaitu sistem usaha asuransi syariah tanpa melalui pembukaan kantor cabang syariah tetapi melalui penjualan produk asuransi syariah melalui layanan syariah di kantor cabang konvensional atau melalui agen yang sudah ada di kota Medan yang sebagian besar di antaranya masih baru beroperasi di kota Medan. Termasuk dalam kategori ini antara lain PT Prudential Life Assurance, PT Asuransi Allianz Life Indonesia, PT. Asuransi AIA Indonesia, dan PT. Manulife Financial Indonesia.

**Tabel IV. 2**  
**Perusahaan Asuransi Syariah di Kota Medan**  
**ditinjau dari Bentuk Usahanya**  
**Tahun 1995-2014**

No	Nama Asuransi Syariah	Bentuk Usaha Nasional	Bentuk Usaha Medan
1.	PT. Asuransi Takaful Keluarga	Asuransi Syariah	Kantor Cabang syariah dibuka tahun 1995
2.	PT. Asuransi Takaful Umum	Asuransi Syariah	Kantor Cabang syariah dibuka tahun 1998
4.	AJB Bumi Putera Syariah 1912	Divisi Syariah	Kantor Cabang syariah
5.	MAA Life Assurance	Divisi Syariah	Kantor Cabang syariah
6.	Jasindo Takaful	Divisi Syariah	Kantor Cabang syariah

## Asuransi Syariah

7.	PT. Askrida	Divisi Syariah	Kantor Cabang syariah
8.	PT Prudential Life Assurance	Divisi Syariah	Kantor layanan syariah/agency
10.	PT Asuransi AIA Indonesia	Divisi Syariah	Kantor layanan syariah/agency
11.	PT Asuransi Allianz Life Indonesia	Divisi Syariah	Kantor layanan syariah/ agency
12.	PT Asuransi Jiwa Sequis Life	Divisi Syariah	Kantor layanan syariah/ agency

### **Asuransi syariah ditinjau Kepemilikan Perusahaannya**

Ditinjau dari sisi pemilik perusahaan, terdapat dua jenis kepemilikan yaitu perusahaan asuransi syariah yang dimiliki oleh pemodal dalam negeri (domestik), antara lain PT. Asuransi Takaful Keluarga, PT. Asuransi Takaful Umum, PT. Asuransi Syariah Mubarakah, AJB Bumi Putera Syariah 1912, Jasindo Takaful, dan PT. Askrida. Di samping itu, terdapat pula perusahaan asuransi syariah yang dimiliki oleh pemodal asing, antara lain PT Prudential Life Assurance, MAA Life Assurance, PT Asuransi AIA Indonesia, PT Asuransi Allianz Life Indonesia, dan PT Asuransi Jiwa Sequis Life.

No	Nama Asuransi Syariah	Pemilik
1.	PT. Asuransi Takaful Keluarga	Pemilik Domestik
2.	PT. Asuransi Takaful Umum	Pemilik Domestik
3.	PT. Asuransi Syariah Mubarakah	Pemilik Domestik

4.	AJB Bumi Putera Syariah 1912	Pemilik Domestik
5.	MAA Life Assurance	Pemilik Asing
6.	Jasindo Takaful	Pemilik Domestik
7.	PT. Askrida	Pemilik Domestik
8.	PT Prudential Life Assurance	Pemilik Asing
10.	PT Asuransi AIA Indonesia	Pemilik Asing
11.	PT Asuransi Allianz Life Indonesia	Pemilik Asing
12.	PT Asuransi Jiwa Sequis Life	Pemilik Asing

## **B. Latar Belakang Lahirnya Asuransi Syariah di Kota Medan**

Usaha asuransi syariah di Kota Medan diawali dengan kehadiran PT. Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 1995. Setelah itu, tiga tahun kemudian menyusul hadirnya PT. Asuransi Takaful Umum tepatnya pada tahun 1998. Hingga tahun 2006, kedua perusahaan ini menjadi pemain dwitunggal di kota Medan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para praktisi asuransi syariah di Kota Medan, terdapat 6 (enam) hal yang melatarbelakangi lahirnya asuransi syariah di kota Medan, yaitu:

### **1. Motif Agama**

Para praktisi asuransi syariah yakin bahwa asuransi syariah yang didasari oleh nilai-nilai syariah yang merupakan ajaran Tuhan pasti bisa dijalankan. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh salah seorang informan: *“Kita melihat selama ini sistem konvensional aja bisa*

*Asuransi Syariah*

*berkembang, masak sistem dari Tuhan tidak bisa jalan. Jadi kita juga ya bismillah aja. Pokoknya kita yakin aja”*

Para praktisi asuransi syariah memiliki keyakinan bahwa sistem asuransi syariah lebih adil, universal dan tidak membedakan SARA (*rahmatan lil alamin*). Oleh karenanya, sistem asuransi syariah sangat fleksibel karena sifatnya yang universal dan tidak membedakan Suku, Agama, Ras, dan Antar Golongan (SARA) sebagai peserta usaha asuransi syariah. Asuransi syariah tidak membatasi calon peserta hanya orang yang beragama Islam saja, tetapi terbuka bagi siapa saja yang ingin bergabung tanpa ada diskriminasi. Asal mampu memenuhi kriteria dan persyaratan yang ditentukan oleh perusahaan, maka setiap orang bisa menjadi peserta.

## **2. Medan adalah basis keagamaan yang cukup kuat di Indonesia**

Para praktisi asuransi syariah menyebutkan, salah satu dasar dipilihnya kota Medan sebagai salah satu kota di antara 5 kota besar di Indonesia sebagai tempat pembukaan cabang asuransi syariah adalah karena di Medan terdapat basis ormas Islam. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh salah seorang informan, “*Medan ini, basis salah satu ormas besar (Alwasliyah), dan ini akan membantu kita dalam sosialisasi.*”

Sinergi yang dibangun dengan ormas Islam merupakan salah satu media sosialisasi yang cukup efektif. Apalagi harus diakui bahwa tidak semua orang Islam memahami sistem asuransi berbasis syariah.



Pengalaman sebelumnya di beberapa kota besar lain di Jawa, asuransi syariah bersinergi dengan ormas Islam antara lain Muhammadiyah di Yogyakarta dan Nahdhatul Ulama di Surabaya. Sedangkan di Medan, perusahaan asuransi syariah merangkul Alwashliyah sebagai ormas Islam yang berbasis di kota Medan.<sup>42</sup>

### **3. Motif Bisnis**

Selain motif agama, para praktis juga menyebutkan bahwa motif bisnis juga merupakan pendorong lahirnya asuransi syariah di kota Medan Medan. Seorang informan menyatakan, *“Asuransi syariah itu memang didirikan awalnya karena motif agama, tapi juga pasti tidak terlepas dari motif bisnis. Pasar asuransi syariah di Medan ini masih terbuka lebar”*

Para praktisi melihat Medan, termasuk salah satu kota besar selain Jakarta, Bandung, Surabaya, dan Makasar yang sedang mengalami urbanisasi cukup besar sehingga jumlah penduduk sangat potensial untuk digarap. Kota Medan merupakan kota industri yang sangat prospektif di samping iklim usaha dengan sistem kompetisi pasar yang dengan sendirinya menimbulkan berbagai risiko.

### **4. Permintaan Pasar yang cukup tinggi**

Para praktisi asuransi syariah menyatakan bahwa permintaan pasar masyarakat kota Medan terhadap

---

<sup>42</sup>PT. Asuransi Takaful Keluarga pada awal pendirian cabang Medan merangkul salah seorang pengurus Al-Wasliyah yang juga seorang Da'i bernama Masyhuril Khamis yang saat ini menjabat sebagai salah satu wakil presiden di Kantor Pusat.

### *Asuransi Syariah*

asuransi syariah cukup tinggi. Hal ini sebagaimana dinyatakan oleh salah seorang informan, "*Calon peserta sering menanyakan apa ada produk syariah, nah ini membuat kita dulu itu menjual produk syariah juga di sini (cabang konvensional).*" Bahkan informan tersebut menambahkan, "*Sebelum membuka kantor cabang syariah kita malah sudah punya 2.558 portofolio syariah, jadi permintaan memang cukup banyak.*"

Realitas ini membuat para praktisi asuransi syariah merasa mendapatkan angin segar untuk mendorong lahirnya asuransi syariah di Kota Medan yang memang mayoritas penduduknya adalah muslim. Permintaan pasar yang cukup antusias menjadi stimulus tersendiri bagi hadirnya asuransi syariah di Kota Medan ini.

### **5. Jumlah Perusahaan Asuransi Syariah yang masih sedikit**

Harus diakui bahwa secara nasional, pada kurun waktu sebelum tahun 2006 pemain asuransi syariah dilaksanakan secara dwitunggal oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum. Realitas ini memicu lahirnya perusahaan asuransi syariah lainnya. Demikian pula yang terjadi di kota Medan. Setelah cukup lama, PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum menjadi pemain dwitunggal di kota Medan, membuat perusahaan asuransi syariah lainnya mulai menjadikan kota Medan sebagai lahan ekspansi mengingat masih cukup luasnya lahan garapan yang masih tersedia.

## **6. Kebutuhan ekspansi sesuai dengan perencanaan dari kantor pusat**

Salah satu alasan lain yang melatarbelakangi kelahiran asuransi syariah di kota Medan adalah adanya kebijakan dari kantor pusat yang ingin melakukan ekspansi. Ada sejumlah pertimbangan yang menentukan pusat melakukan ekspansi ke suatu wilayah tertentu, salah satu di antaranya adalah mengikuti Perjanjian Kerja Sama kantor pusat dengan perusahaan rekanan untuk menangani asuransi cabang perusahaan rekanan di daerah. Umumnya, hal ini terjadi pada perusahaan asuransinya segmentasi pasarnya dikhususkan pada korporasi.

Sebagai dasarnya, ada salah seorang informan yang perusahaan asuransinya fokus pada segmen korporasi menyebutkan, *“Kebijakan kita tergantung PKS (Perjanjian Kerja Sama) dari pusat dengan bank, dulu itu kita kerjasama dengan BSM, Bank Muamalat, BNI Syariah. Jadi untuk memenuhi kebutuhan perjanjian dengan lembaga tersebut di Medan ya cabang di Medan ini dibuka, karena memang tidak boleh bank syariah itu diasuransikan ke konvensional.”*

### **C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Asuransi Syariah di Kota Medan**

Perusahaan asuransi syariah di kota Medan berkembang secara cukup signifikan dalam empat tahun terakhir. Berdasarkan hasil wawancara peneliti, terdapat 8 (delapan) faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di kota Medan, yaitu:

## **1. Jumlah penduduk yang besar dan mayoritas muslim**

Medan sebagai salah satu kota besar dengan jumlah penduduk yang besar dan mayoritasnya beragama Islam nampaknya menjadi salah satu faktor pendukung berkembangnya asuransi syariah. Jumlah perusahaan dalam bentuk pembukaan kantor cabang asuransi syariah, kantor layanan asuransi syariah, maupun keagenan yang menjual produk asuransi syariah yang terus bertambah menunjukkan adanya hubungan yang positif antara pertumbuhan asuransi syariah dengan pasar yang masih terbuka luas. Data Depkeu menunjukkan bahwa asuransi syariah baru dapat menggarap 1,2% sampai 1,5% dari pangsa pasar asuransi nasional yang mencapai 10%-20% dari jumlah penduduk Indonesia. Menurut para informan, kota Medan termasuk dalam skala maksimal bila diukur dari pencapaian *market share* asuransi syariah secara nasional.

## **2. Peranan ulama dalam membantu sosialisasi asuransi syariah**

Sebagai salah satu lembaga keuangan syariah, asuransi syariah tidak terlepas dari peran ulama sebagai pemilik otoritas di bidang syariah. Salah satu ciri dari lembaga keuangan syariah adalah kewajiban adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) di lembaga tersebut.

Dalam hal ini, salah seorang informan menegaskan, "*Menurut saya mas yang utama itu faktor ulama. Kita nggak boleh jauh-jauh dari ulama, asuransi syariah ini*

*gak lepas dari urusan syariah, dan ulama berperan di situ. Makanya peran MUI (Majelis Ulama Indonesia) dan DPS (Dewan Pengawas Syariah) sangat kuat di situ”.*

DPS bertugas mengawasi kegiatan usaha lembaga keuangan syari’ah agar sesuai dengan ketentuan dan prinsip syari’ah yang telah difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI). Sedangkan fungsi utamanya adalah sebagai penasehat dan pemberi saran kepada direksi, pimpinan unit usaha syari’ah dan pimpinan kantor cabang syari’ah mengenai hal-hal yang terkait dengan aspek syari’ah dan sebagai mediator antara LKS dengan DSN dalam mengkomunikasikan usul dan saran pengembangan produk dan jasa dari LKS yang memerlukan kajian dan fatwa dari DSN. DPS ini secara organisasi bertanggung jawab kepada DSN MUI pusat, kredibilitasnya kepada masyarakat, dan secara moral bertanggung jawab kepada Allah Swt.<sup>43</sup>

### **3. Faktor Regulasi**

Salah satu pendukung pertumbuhan asuransi syariah juga berkaitan dengan ketentuan Pasal 6 ayat (2) PP No. 39 Tahun 2008 tentang Perubahan Kedua atas PP No. 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian, yaitu modal minimum bagi pendirian perusahaan asuransi berdasarkan prinsip syariah adalah Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah), modal pendirian ini lebih kecil daripada modal pendirian perusahaan asuransi secara konvensional sebesar Rp. 100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah). Modal

---

<sup>43</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenada Kencana Media Group, Cetakan Keempat, 2014), h. 43.

### *Asuransi Syariah*

pendirian yang lebih sedikit ini membuat pertumbuhan asuransi syariah mempunyai peluang lebih besar, karena dimungkinkan bagi munculnya perusahaan-perusahaan baru di bidang asuransi syariah.

Terbukanya peluang membuka *agency* tanpa terlebih dahulu membuka kantor cabang membuat penetrasi bisa segera dilakukan tanpa menunggu pembukaan kantor cabang di daerah. Realitas inilah yang ternyata cukup mendominasi penambahan perusahaan asuransi syariah di kota Medan setelah kehadiran PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum. Berdasarkan hasil wawancara dengan para praktisi asuransi syariah, di Medan, beberapa di antara perusahaan asuransi yang membuka kantor cabang di Medan telah terlebih dahulu menjual produk asuransi syariahnya dengan sistem keagenan (*agency system*), termasuk di antaranya AJB Bumi Putera Syariah 1912.

#### **4. Jiwa enterprenuer para pelaku asuransi syariah yang kuat**

Bisnis asuransi membutuhkan pemasar (*marketer*) yang memiliki jiwa entrepreneur yang tangguh dan tidak pantang menyerah. Salah satu di antara faktor pendukung perkembangan asuransi syariah di kota Medan adalah jiwa entrepreneur pada pelaku asuransi syariah yang kuat. Kekuatan enterprenuer para pelaku asuransi syariah tidak sekedar didasarkan pada motif memburu profit sebesar-besarnya, tetapi juga didasarkan pada semangat dakwah memperjuangkan amalan syariah Islam.

Oleh karenanya, pelaku asuransi syariah tidak melihat usaha asuransi ini sekadar bisnis hampa tanpa nilai, melainkan juga terselip di dalamnya misi dakwah yang cukup menantang. Hal ini seperti pernyataan salah seorang informan, *“Dari Jakarta mas, imagenya Medan ini non muslim, jadi katanya gak mungkin asuransi syariah bisa dikembangkan di sini. Tapi kita kan tahu tahu sendiri Medan ini macam mana. Ini tantangan juga buat kita. Kita melihat selama ini sistem konvensional aja bisa berkembang, masak sistem dari Tuhan tidak bisa jalan. Jadi kita juga ya bismillah aja. Pokoknya kita yakin aja mas”*.

Pengembangan jiwa enterprenur memang sangat dibutuhkan, apalagi bisnis ini juga membuka peluang pekerjaan bagi masyarakat kota Medan di tengah kesulitan mencari pekerjaan. Jenjang karir di perusahaan asuransi memang secara umum bertingkat mulai dari tingkat paling bawah sebagai *marketer* (agen). Setelah itu secara alami akan terseleksi dan bisa masuk ke birokrasi perusahaan sesuai dengan kebijakan perusahaan.

Para praktisi asuransi syariah menegaskan bahwa peluang bekerja di asuransi syariah masih terbuka lebar, mengingat tidak mudah mencari pekerjaan di masa sekarang ini. Hal ini senada dengan ungkapan salah seorang informan yang menegaskan, *“Semangat enterpreneur juga kita kembangkan. Inikan lapangan pekerjaan juga. Banyak anggota saya ini yang dulu gak kepikiran kerja di asuransi tapi sekarang mereka udah keenakan kerja di sini.”*

## **5. Dukungan dari kantor pusat**

Faktor pendukung lainnya yang ikut mendorong pertumbuhan asuransi syariah di kota Medan, adalah adanya dukungan yang kuat dari kantor pusat. Fakta di lapangan menunjukkan bahwa dalam pembukaan kantor cabang asuransi syariah di kota Medan, dukungan kantor pusat dalam hal penyediaan fasilitas kantor dan berbagai insentif lainnya juga diakui memberikan kontribusi yang cukup penting bagi pengembangan usaha asuransi syariah. Selain itu, kantor pusat juga memberikan fasilitas pengembangan Sumber Daya Insani (SDI) di bidang pemahaman asuransi syariah melalui pelatihan yang umumnya berlangsung selama 3 (tiga) bulan. Demikian pula di beberapa asuransi syariah, biasa terjadi mutasi di tingkat manajer yang umumnya berasal dari kantor pusat untuk diperbantukan mengembangkan cabang asuransi syariah di kota Medan.

## **6. Keragaman produk dan inovasi yang tidak kalah bersaing dengan produk asuransi konvensional.**

Produk yang beragam dan inovasi yang diciptakan dalam memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam memanfaatkan jasa asuransi syariah diakui menjadi salah satu faktor yang mendukung pengembangan asuransi syariah.

Produk-produk dasar dan produk berdasarkan obyek dalam asuransi syariah, masih terus dikembangkan agar senantiasa mampu menjawab kebutuhan masyarakat.



Oleh karenanya makin beragam produknya makin terbuka peluang untuk memperluas segmentasi pasarnya. Inovasi juga menjadi salah satu kunci untuk memberikan kemudahan kepada para peserta agar mampu memberikan layanan prima. Salah seorang informan menuturkan, *“Salah satu inovasi kita menerbitkan kartu Swap. Kartu ini kartu askes yang bentuknya seperti kartu ATM. Jadi kalau peserta kita masuk rumah sakit, dia tinggal gesek aja ke counter yang sudah disediakan di rumah sakit rekanan kita.”* Berbagai inovasi yang memberikan kemudahan yang dirasakan oleh peserta, tentu saja diharapkan akan mampu meningkatkan *market share* asuransi syariah.

## **7. Adanya sinergi dengan perbankan**

Praktisi asuransi syariah juga menegaskan bahwa salah satu faktor pendukung perkembangan asuransi syariah di kota Medan adalah adanya sinergi dengan perbankan. Dalam hal ini salah seorang informan menyebutkan, *“Kita juga menyediakan beberapa produk yang bekerjasama dengan perbankan. Ada produk kita yang bisa dibuka di bank, jadi peserta cukup menyetor dananya (iuran) di bank. Bank juga bisa dapat keuntungan dari dana peserta yang mengendap di sana.”*

Sinergi dengan perbankan juga dapat dilakukan dalam bentuk kuasa untuk mendebet secara langsung rekening peserta, sehingga peserta tidak lagi repot harus datang ke kantor cabang asuransi syariah untuk membayarkan iuran bulanannya. Secara otomatis pihak perbankan di mana rekening tabungan peserta berada mendebetkan iuran peserta untuk ditransfer

## *Asuransi Syariah*

ke perusahaan asuransi syariah. Kemudahan ini tentu akan memberikan rasa nyaman peserta dan bagian dari layanan prima yang diberikan kepada peserta.

Ada pula program asuransi yang secara khusus dirancang bagi debitur suatu lembaga pemberi pembiayaan seperti bank atau Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Manfaat yang diberikan adalah jaminan pelunasan pembiayaan/kredit seperti Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), Kredit Kepemilikan Mobil (KPM), Pinjaman Modal Kerja, apabila peserta mengalami musibah yang menyebabkan meninggal dunia dalam masa asuransi.

Sinergi yang dibangun ini memperkuat sosialisasi asuransi syariah ke tengah-tengah masyarakat. Dengan adanya sinergi dengan perbankan, maka kedua belah pihak bisa sama-sama memperluas pasar masing-masing.

## **8. Kondisi Ekonomi Nasional dan Lokal**

Salah seorang informan mengakui bahwa kondisi ekonomi baik nasional maupun lokal turut mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di kota Medan. Salah seorang informan menegaskan, *“Dari sisi ekonomi juga kalau PAD (Pendapatan Asli Daerah) bagus, secara otomatis perkembangan asuransi jiwa juga akan bagus, jadi ada hubungan positif di situ.”*

Dengan demikian, apabila daya beli masyarakat baik tentu permintaan terhadap asuransi syariah juga diharapkan akan juga baik. Perbaikan daya beli masyarakat tentu saja ditentukan dari tingkat

pendapatan. Bila kondisi ekonomi nasional dan lokal bagus, maka tingkat pendapatan masyarakat juga bagus yang juga menjadi indikasi daya beli masyarakat juga baik.

## **D. Analisis SWOT Pengembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan**

### **1. Strength (kekuatan)**

Poin-poin yang dapat dijadikan sebagai kekuatan perusahaan asuransi syariah di kota Medan antara lain

- 1) Adanya Tenaga kerja professional yang merupakan sumber daya manusia inti yang kompeten yang berada dalam sebuah *teamwork* yang solid dan memiliki integritas moral dan *ghirah* Islam.
- 2) Pada aspek legal, sifat perjanjian yang memenuhi syarat syariah mampu memberi rasa aman kepada peserta asuransi syariah, selain unsur duniawi semata, adanya unsur dakwah dan produk asuransi bersifat transparan (berkeadilan).
- 3) Sebagai fakta dari kekuatan asuransi syariah di Medan adalah jika sampai dengan tahun 2006 jumlah asuransi yang berbisnis dengan berdasarkan prinsip syariah adalah sebanyak 2 buah, maka sampai dengan saat ini sudah ada 12 buah asuransi syariah.

## 2. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan dari bisnis asuransi syariah di kota Medan antara lain:

- 1) Sumber Daya Manusia pendukung belum banyak memahami bisnis syariah.
- 2) Dalam hal pemasaran, alternatif distribusi relatif masih terbatas dibanding pola konvensional.
- 3) Kompleksitas dalam administrasi syariah misalnya perhitungan bagi hasil dan tingkat hasil investasi memerlukan dukungan sistem yang andal.
- 4) Permodalan yang terbatas akan mempengaruhi sistem/ teknologi pendukung manajemen, strategi bisnis, dan ketersediaan infrastruktur (*internal, external, customer support*).

## 3. Opportunity (Peluang)

Peluang dari bisnis asuransi syariah di kota Medan antara lain:

- 1) Keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntutan *fairness/* rasa keadilan dari masyarakat. Meningkatnya kesadaran bermuamalah sesuai syariah.
- 2) Tumbuh subur khususnya pada masyarakat golongan menengah. Meningkatnya kebutuhan jasa asuransi karena perkembangan ekonomi umat.
- 3) Tumbuhnya lembaga keuangan syariah (LKS) lainnya seperti bank dan reksadana.

- 4) Kompetitor dalam bisnis asuransi syariah ini masih sedikit.
- 5) Berlakunya undang-undang otonomi daerah yang akan memacu perkembangan ekonomi daerah.
- 6) Kebutuhan meningkatkan pendidikan anak.
- 7) Meningkatnya risiko kehidupan.
- 8) Meningkatnya biaya kesehatan (harga obat, dan lainnya).
- 9) Menurunnya rasa tolong menolong di masyarakat (tidak membudaya lagi).
- 10) Globalisasi (teknologi internet sebagai penunjang bisnis),
- 11) Adanya UU Dana Pensiun, dan “*Employee Benefits*” sebagai bagian dari paket perusahaan dalam rekrutmen karyawan.

#### **4. Threaten (Tantangan dan Hambatan)**

Meski berdasarkan jumlah perusahaan asuransi syariah, pertumbuhannya terbilang cukup pesat, namun ternyata pangsa pasar yang demikian besar di kota Medan belumlah tergarap secara maksimal. Ini terbukti asuransi syariah baru dapat menggarap 1,2% sampai 1,5% dari pangsa pasar asuransi nasional yang mencapai 10%-20% dari jumlah penduduk Indonesia. Jika standar ini yang digunakan, untuk ukuran kota Medan yang penduduknya lebih dari 2.067.288 jiwa. Maka, jika asumsi pasar asuransi antara 10% s.d. 20% dari jumlah penduduk berarti pasar asuransi berkisar di angka 206.278 s.d. 413.457 jiwa. Berarti asuransi

## *Asuransi Syariah*

syariah baru mampu menggarap sekitar 2.480 s.d. 6.201 jiwa (1,2-1,5%).

Angka-angka di atas tentu menunjukkan perkembangan asuransi syariah di kota Medan masih mengalami kendala. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para responden yang merupakan praktisi asuransi syariah di kota Medan, terdapat beberapa kendala yang mengemuka.

### **1) Pemerintah daerah masih belum merangkul pelaku usaha asuransi syariah dalam berbagai even bisnis lokal**

Kendala yang dihadapi oleh asuransi dalam pengembangannya di kota Medan, salah satunya menurut para praktisi asuransi syariah adalah situasi di mana pemerintah masih belum merangkul pelaku usaha asuransi syariah dalam berbagai even lokal. Para pelaku asuransi syariah menyebutkan bahwa selama ini jika diadakan even-even bisnis berskala lokal, para pelaku asuransi syariah masih belum masuk dalam lingkaran tersebut. Hal ini tentu saja cukup menjadi kendala, terutama dalam konteks sosialisasi dan penetrasi asuransi syariah.

### **2) Iklim persaingan usaha yang belum mendukung asuransi syariah**

Kendala lain yang diakui oleh praktisi asuransi syariah dalam pengembangan asuransi syariah di kota Medan adalah iklim persaingan usaha yang belum mendukung perkembangan asuransi syariah.

Realitas ini terjadi pada perusahaan asuransi syariah yang berupaya mengambil proyek-proyek pemerintah yang secara prosedural harus melalui proses tender. Dalam beberapa kasus, perusahaan asuransi syariah sering kalah dalam tender. Kondisi ini tentu saja cukup menghambat perkembangan asuransi syariah, karena kesulitan berkompetisi dengan asuransi konvensional yang sudah besar dan biasa memenangkan tender-tender tersebut.

Padahal, para praktisi asuransi syariah menjamin bahwa mereka mampu melaksanakan pekerjaan yang ditenderkan secara profesional dan tidak kalah dari para praktisi asuransi konvensional yang selama ini memenangkan tender. Mereka juga meyakinkan bahwa mereka juga mampu mengikuti semua prosedur yang telah ditetapkan oleh panitia tender. Bahkan, praktisi asuransi syariah menegaskan, ada nilai tambahan yang tidak mampu diberikan oleh praktisi asuransi konvensional yaitu aspek kehalalan yang ditawarkan oleh asuransi syariah, mulai dari proses tender berlangsung sampai pengelolaan proyek ke depan jika memenangkan tender.

### **3) Kekurangan Sumber Daya Manusia**

Masih terbatasnya sumber daya manusia yang benar-benar mempunyai kualifikasi, mengerti mengenai syariah dan asuransi syariah, serta mempunyai semangat perjuangan dalam pengembangan ekonomi syariah khususnya asuransi syariah, juga menjadi kendala tersendiri bagi pengembangan asuransi syariah. Minimnya sumber daya manusia ini disebabkan karena

## *Asuransi Syariah*

sebagian besar dari sumber daya manusia yang ada merupakan lulusan dari program studi konvensional dan kurang paham mengenai syariah sehingga menyebabkan ketidakcocokan antara pengetahuan yang dipelajari saat di perguruan tinggi dengan bidang kerja yang dijalannya. Kondisi ini tentu diperburuk oleh pemahaman yang kemudian muncul di kalangan alumnus konvensional yang kurang paham asuransi syariah hingga kemudian berpendapat bahwa asuransi syariah sama saja dengan asuransi konvensional.

Selain jumlah sumber daya manusia yang minim, kendala dari segi sumber daya manusia juga masih rendahnya motivasi diri dalam bekerja. Hal ini disebabkan oleh minat masyarakat untuk menjadi agen asuransi memang masih rendah disebabkan oleh image *marketer* asuransi tidak punya masa depan, benefitnya dianggap masih kecil, sehingga peminatnya masih minim. Kondisi ini diperparah pula oleh adanya sejumlah marketer yang tidak total dalam melaksanakan tugasnya, karena sebagian ada yang menjadikan pekerjaan marketer sebagai batu loncatan sebelum mendapatkan pekerjaan lain.

Kendala SDM lain juga dari sisi pemahaman bisnis yaitu belum adanya pemahaman yang matang mengenai segmentasi pasar dari tim marketing perusahaan sehingga masih ada kekacauan pasar. Selama ini, para marketer perusahaan asuransi yang sama masih sering mengalami gesekan karena menggarap pasar yang sama pula. Padahal dengan adanya pembagian wilayah atau segmentasi pasar tertentu gesekan antar marketer dari perusahaan asuransi yang sama dapat dihindarkan. Calon peserta sendiri juga akan merasa kurang nyaman



jika terus menerus didatangi oleh orang-orang yang berbeda tapi menawarkan produk yang sama. Tentu akan lebih efektif jika orang yang sama menawarkan produk secara kontinu untuk menarik calon peserta yang disasar.

#### **4) Kendala dari Calon Peserta**

##### **a. Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai asuransi syariah, baik mengenai perusahaannya, sistemnya, maupun produk-produknya**

Pada dasarnya masyarakat belum banyak yang memahami asuransi syariah, operasional maupun produk asuransi syariah serta keberadaan divisi/kantor cabang syariah pada perusahaan asuransi konvensional disebabkan karena sosialisasi yang dilakukan masih kurang intens dan belum ke semua kustomer. Akibat kurang pemahaman akan asuransi syariah ini, bagi masyarakat yang mempunyai pengalaman traumatik dengan asuransi konvensional berpendapat bahwa asuransi ini tidak jauh berbeda dengan asuransi yang pernah mereka ikuti di mana uang mereka akan hilang dan sulit dalam prosedural sehingga mereka merasa enggan, cenderung tidak simpatik dan non kooperatif ketika disinggung mengenai asuransi syariah. Sedangkan bagi masyarakat yang masih netral, beranggapan bahwa asuransi itu mahal sehingga diperlukan anggaran khusus dan ada dana lebih untuk berasuransi, prosedur yang rumit dan masih bingung dengan produk dalam asuransi syariah yang sekiranya sesuai dengan kondisinya. Dua kelompok masyarakat ini, setelah diberi penjelasan

## *Asuransi Syariah*

singkat mengenai asuransi syariah diharapkan akan mulai terbuka cakrawala pemikirannya.

### **b. Masih banyak masyarakat yang belum menyadari pentingnya berasuransi**

Kesadaran masyarakat Indonesia untuk berasuransi masih sangat kurang (rendah), untuk jumlah pastinya secara normatif tidak bisa disebutkan, namun partisipasi ekonomi syariah saat ini baru 2%. Kurangnya kesadaran ini terbukti dengan ratio asuransi nasional yang hanya mencapai 12% dari jumlah penduduk Indonesia dan untuk asuransi syariah sekitar 1,2%.

### **c. Trauma masa lalu**

Masih ada masyarakat yang trauma dengan pengalaman masa lalu, ketika berurusan dengan asuransi, kecewa dengan layanan, klaim berbelit-belit dan makan waktu, dan sebagainya. Perasaan traumatik ini lahir karena mempunyai pengalaman dengan asuransi konvensional yaitu ketika mereka sebagai nasabah asuransi konvensional dan karena suatu hal tidak dapat menunaikan kewajibannya membayar premi maka ketika mereka akan mengurus asuransi tersebut mengalami kesulitan prosedural dan bahkan dalam polis secara jelas dan terang terdapat klausa bahwa apabila tidak sanggup melakukan pembayaran maka uang yang sudah dibayar tidak bisa dikembalikan.

## **5) Keterbatasan payung hukum asuransi syariah**

Belum ada payung hukum yang secara khusus mengatur mengenai asuransi syariah di Indonesia. Selama ini, asuransi 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.

Regulasi yang ada tersebut sudah lebih baik dan mendukung pertumbuhan dan perkembangan asuransi syariah karena regulasi tersebut dikeluarkan pemerintah melalui menteri keuangan berkaitan dengan asuransi syariah, namun regulasi yang ada dan Fatwa DSN-MUI belum bisa mengakomodasi asuransi syariah karena Fatwa DSN-MUI tidak mempunyai kekuatan hukum, sehingga diperlukan peraturan perundang-undangan yang secara khusus mengatur asuransi syariah. Namun, sampai saat ini belum ada payung hukum bagi asuransi syariah, meskipun RUU Asuransi Syariah sudah lama diajukan ke DPR dan diharapkan RUU ini akan segera disetujui DPR sebagaimana RUU Perbankan Syariah yang telah lebih dulu disetujui.

## **6) Manajemen kantor cabang**

Berdasarkan hasil observasi lapangan ditemukan fakta bahwa manajemen kantor cabang asuransi syariah dengan cabang konvensional masih ada beberapa yang tumpang tindih. Kantor cabang belum mempunyai pemisahan fungsi manajemen layaknya di kantor pusat sehingga dimungkinkan terjadi tumpang tindih diantara fungsi manajemen tersebut.

## **7) Kendala operasional**

Kendala operasional ini berkaitan operasional asuransi syariah yang dalam beberapa hal masih juga belum lancar, antara lain dalam hal pembayaran yang tidak lancar (macet) karena suatu hal peserta tidak dapat menyetorkan premi pada waktunya bahkan dapat mengakibatkan terjadinya kemacetan dalam pembayaran. Jika terjadi demikian perusahaan memberikan toleransi kepada peserta sehingga hubungan antara peserta dengan perusahaan tidak terputus dan tetap dapat proteksi dengan dana *tabarru'* dicover dengan jumlah nilai tunai yang ada dan apabila pembayaran sudah kembali lancar, nilai tunai yang dipinam akan dikembalikan. Namun apabila peserta memutuskan untuk berhenti sebelum masa asuransi berakhir maka akan diberikan seluruh nilai tunai yang sudah terkumpul.

Selain itu kendala operasional ini terjadi pada proses penyelesaian polis yang cenderung lama bisa lebih dari 14 (empat belas) hari sejak surat permintaan diajukan oleh calon peserta bahkan bisa mencapai 30 (tiga puluh)

hari atau lebih, terutama bagi Kantor Cabang yang belum menggunakan sistem online, belum diberi kewenangan *underwriting* oleh Kantor Pusat serta harus melewati prosedur seleksi *field underwriting* dan *underwriting* dimulai dari kantor cabang ke kantor wilayah baru kemudian diteruskan ke kantor pusat untuk diproses *underwriting*.

## **E. Strategi pengembangan Asuransi Syariah di kota Medan**

Sebagai bagian dari upaya pengembangan asuransi syariah di kota Medan, dibutuhkan strategi yang mampu mengupayakan peningkatan pangsa pasar asuransi syariah di Kota Medan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para praktisi asuransi syariah ada beberapa strategi yang diterapkan atau akan diterapkan untuk mengembangkan asuransi syariah di kota Medan.

### **1. Meningkatkan sosialisasi (promosi)**

Sosialisasi dalam rangka memperkenalkan asuransi syariah lebih dalam mengenai kepada masyarakat adalah sesuatu yang sangat penting. Apalagi data di lapangan memang menunjukkan bahwa kendala pengembangan asuransi syariah di kota Medan antara lain adalah ketidaktahuan masyarakat mengenai asuransi syariah, baik mengenai perusahaannya, sistemnya, maupun produk-produknya, masih banyak juga masyarakat yang belum menyadari pentingnya berasuransi, serta masih ada masyarakat yang memiliki trauma masa lalu ketika berhubungan dengan asuransi konvensional.

## *Asuransi Syariah*

Sosialisasi dan pengenalan yang tepat mengenai asuransi syariah dapat memperbesar kesempatan menyerap calon peserta dan dengan sendirinya akan mendorong pertumbuhan pasar asuransi syariah. Para praktisi asuransi syariah di kota Medan sangat mendukung kegiatan sosialisasi massal yang dilakukan secara bersama seperti *Syariah Fair* yang pernah dilakukan di kompleks IAIN kampus I jalan Sutomo No. 1 Medan. Kegiatan tersebut mereka akui sangat berpengaruh secara signifikan bagi proses sosialisasi asuransi syariah. Di samping itu, mereka juga mengakui untuk sosialisasi secara sendiri-sendiri membutuhkan modal yang sangat besar.

### **2. Bersinergi dengan pemerintah dan para pembuat kebijakan**

Para praktisi juga menyebutkan bahwa salah satu strategi pengembangan asuransi syariah adalah mendorong peranan pemerintah melibatkan pelaku asuransi syariah dalam berbagai even bisnis lokal. Para pelaku asuransi syariah diharapkan mampu merapatkan jarak dengan pihak pemerintah dan mampu membentuk bersinergi yang kuat. Sebagaimana diakui oleh para pelaku asuransi syariah, Pemerintah daerah selama ini masih belum merangkul pelaku usaha asuransi syariah dalam berbagai even bisnis lokal. Oleh karenanya, sebagai pembayar pajak yang cukup besar, maka pelaku asuransi syariah perlu melakukan pendekatan secara lebih intensif kepada pemerintah daerah agar lebih dilibatkan dalam berbagai even bisnis lokal.

Di samping itu, para praktisi asuransi syariah juga

menegaskan bahwa bersinergi dengan para pengambil kebijakan (*decision maker*) juga sangat penting guna memenangkan tender dan meyakinkan mereka bahwa asuransi syariah juga bisa ikut bersaing seperti yang lain.

### 3. Bersinergi dengan dunia pendidikan

Praktisi asuransi syariah menegaskan bahwa salah satu strategi pengembangan asuransi syariah yang memiliki efek positif dalam jangka panjang adalah membangun sinergi dengan dunia pendidikan. Salah seorang responden menyebutkan, "*Kita udah komit kalau diminta untuk ngajar wajib terima nggak boleh nolak, kalau perlu ngajar Sabtu Minggu pun jadi karena ini untuk long termnya akan meningkatkan kesadaran masyarakat berasuransi syariah*".

Sinergi dengan dunia pendidikan memang harus diakui sebagai suatu hal yang sangat penting dalam kerangka menumbuhkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang asuransi dan asuransi syariah. Reni Kuswahyuni dalam penelitiannya menyebutkan bahwa keputusan masyarakat untuk memilih asuransi syariah dipengaruhi oleh beberapa faktor, dua di antaranya adalah pendidikan, dan persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa pendidikan, dan persepsi masyarakat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan memilih asuransi syariah.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup>Reni Kuswahyuni, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pilihan Masyarakat Berasuransi Di Asuransi Syariah*. Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2008.

#### **4. Bersinergi dengan ulama (MUI)**

Sinergi dengan ulama (majelis Ulama Indonesia) merupakan salah satu strategi pengembangan yang dipandang cukup signifikan. Para praktisi asuransi syariah menyadari bahwa sebagai lembaga keuangan yang memakai label syariah, maka para praktisi perlu melakukan sinergi dengan tokoh yang memiliki otoritas dalam hal itu dan memiliki basis massa. Paling tidak dalam jangka pendek, para praktisi asuransi syariah bisa menggarap peserta dengan basis emosi yang kuat.

Para praktisi asuransi syariah mengakui bahwa selama ini para ulama di kota Medan sangat apresiatif terhadap asuransi syariah di kota Medan. Dalam berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), asuransi syariah diberikan kesempatan untuk membuka stand. Hal ini tentu memberikan angin positif bagi pengembangan asuransi syariah di kota Medan. Para praktisi asuransi syariah juga menegaskan bahwa mereka akan tetap menjalin sinergi dengan para ulama karena jalinan yang erat dengan para ulama merupakan sosialisasi yang cukup efektif dan berpeluang meningkatkan pangsa pasar asuransi syariah.

#### **5. Bersinergi dengan sesama pelaku asuransi syariah**

Para praktisi asuransi syariah mengakui bahwa secara bisnis para pelaku perusahaan asuransi syariah yang berbeda adalah kompetitor bagi yang lain. Namun,



dalam konteks pengembangan asuransi syariah, para pelaku usaha asuransi syariah adalah mitra. Salah seorang responden menegaskan, *“Pada prinsipnya menurut saya sesama pelaku asuransi syariah harus saling bekerjasama. Kalau kita udah kerjasama tentu bukan untuk menggarap yang 1 persen itu, tapi kita harus upayakan untuk memperbesar pasar dari yang ada sekarang ini.”*

## **6. Meningkatkan penetrasi pasar dengan memperbanyak outlet di wilayah kota Medan**

Strategi lain yang dapat dapat ditempuh dalam pengembangan asuransi syariah di kota Medan adalah memperlebar pasar dengan membuka layanan yang bisa menjangkau seluruh wilayah di kota Medan. Pembukaan outlet-outlet yang tersebar di empat penjuru kota Medan (Barat, Utara, Timur dan Selatan) dengan fokus pada titik-titik penting dan berdampingan dengan bank syariah yang ada disekitarnya dengan berdasar database untuk melihat peserta asuransi syariah yang sudah ada di wilayah tersebut sebagai referensi bagi yang lain.

## **7. Menyediakan produk terjangkau masyarakat**

Masyarakat kota Medan merupakan masyarakat yang heterogen, terdiri dari berbagai lapisan masyarakat, mulai dari masyarakat ekonomi atas, menengah sampai ekonomi bawah. Selama ini asuransi dipahami sebagai aktivitas keuangan untuk masyarakat ekonomi atas dan menengah saja. Oleh karena itu, asuransi syariah selain mengeluarkan produk yang ditawarkan

### *Asuransi Syariah*

kepada masyarakat ekonomi atas dan menengah, juga menyiapkan produk yang terjangkau oleh ekonomi bawah yaitu produk dengan iuran Rp. 100.000 perbulan.

Semakin terjangkau harga yang ditawarkan, terbuka kemungkinan semakin memperbesar sasaran yang akan digarap oleh asuransi syariah. Apalagi di tengah kondisi ekonomi yang serba tidak menentu. Produk-produk yang bersinggungan dengan kebutuhan masyarakat mungkin dapat menjadi salah satu andalan, asal harga produknya terjangkau oleh masyarakat luas.

## **8. Mendorong regulasi yang berpihak pada asuransi syariah**

Para praktisi asuransi syariah juga menyatakan bahwa untuk mengembangkan asuransi syariah agar lebih cepat terakselerasi adalah dengan mendorong lahirnya UU asuransi syariah dan berbagai regulasi yang memberikan kontribusi terhadap asuransi syariah. Sebagai contoh, para praktisi menyebutkan harus ada regulasi yang membuka jalan bagi perusahaan asuransi syariah menggarap pasar yang lebih luas dan mewajibkan semua lembaga keagamaan baik sosial maupun bisnis untuk berasuransi ke asuransi syariah. Di samping itu, dengan adanya payung hukum dalam bentuk UU asuransi syariah yang lebih tegas mengatur tentang asuransi syariah tentu akan lebih memudahkan proses sosialisasi asuransi syariah ke tengah-tengah masyarakat.

## **9. Penguatan pada empat segmentasi pasar**

Para praktisi menegaskan bahwa dibutuhkan adanya pendataan secara lebih cermat pada pada empat segmen pasar di kota Medan dan tawaran strategi yang dilakukan, yaitu:

- a. Bank; pembuatan MoU, pelayanan optimal dengan paket menabung sekaligus berasuransi.
- b. Korporasi; meningkatkan penetrasi lebih dalam karena pasar ini harus diekspansi cukup besar.
- c. Pemerintah; dukungan dari pemerintah secara ril dan netral.
- d. Ritel; menambah SDM/agen yang berkualitas dan berkomitmen mengembangkan asuransi syariah dan penetrasi ke golongan atas, menengah dan bawah.



# **BAB V**

## **PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Kehadiran asuransi syariah di Kota Medan diawali dengan pendirian cabang Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 1995 merupakan yang disusul oleh pendirian cabang Asuransi Takaful Umum pada tahun 1998. Cukup lama kedua perusahaan ini bermain secara dwitunggal hingga kemudian pada tahun 2006 hadir asuransi lain yang hingga tahun 2009 ini sudah mencapai 12 buah asuransi syariah. Kehadiran asuransi syariah di kota Medan secara umum didorong oleh dua faktor utama, yaitu faktor agama dan faktor bisnis.

Setelah empat belas tahun beroperasi di kota Medan, tampaknya asuransi syariah di kota Medan tantangan terbesar yang dihadapi adalah masih kecilnya pangsa pasar asuransi syariah yang berkisar 1,2 sampai 1,5% dari pasar asuransi yang tersedia. Realitas itu terjadi karena berbagai faktor, antara lain situasi di mana pemerintah masih belum merangkul pelaku usaha asuransi syariah dalam berbagai even lokal, iklim persaingan usaha yang belum mendukung perkembangan asuransi syariah, masih terbatasnya sumber daya manusia yang benar-benar mempunyai kualifikasi, mengerti mengenai syariah dan asuransi syariah serta mempunyai semangat perjuangan dalam pengembangan ekonomi syariah

## *Asuransi Syariah*

khususnya asuransi syariah, kurangnya pemahaman masyarakat mengenai asuransi syariah, baik mengenai perusahaannya, sistemnya, maupun produk-produknya, kesadaran masyarakat untuk berasuransi masih sangat kurang (rendah), masih ada masyarakat yang trauma dengan pengalaman masa lalu, ketika berurusan dengan asuransi, kecewa dengan layanan, klaim berbelit-belit dan makan waktu, dan sebagainya, belum adanya payung hukum yang secara khusus mengatur mengenai asuransi syariah di Indonesia, kendala operasional perusahaan asuransi syariah itu sendiri.

Strategi yang diterapkan oleh praktisi asuransi syariah untuk mengembangkan asuransi syariah di kota Medan dinilai sudah cukup efektif. Hal ini dapat dilihat dari semakin bertambahnya jumlah perusahaan asuransi dan peningkatan jumlah peserta asuransi syariah di kota Medan mencapai standar maksimal nasional meskipun jumlahnya dinilai masih sangat kecil.

## **B. Rekomendasi**

1. Telah dimaklumi bahwa jumlah peserta asuransi syariah di Kota Medan masih sedikit. Oleh karenanya pemerintah perlu membantu baik dalam hal sosialisasi dengan menyediakan even bisnis bagi asuransi syariah maupun aturan hukum yang lebih mendukung perkembangan asuransi syariah di kota Medan.
2. Untuk meningkatkan kesadaran dan *trust* (kepercayaan) masyarakat kepada asuransi syariah, dibutuhkan berbagai strategi yang efektif guna memperbesar jumlah peserta

asuransi syariah di kota Medan, antara lain lewat pembukaan outlet-outlet yang menjangkau seluruh wilayah kota Medan.

3. Sebagai lembaga bisnis yang berbasis syariah, maka perusahaan asuransi membutuhkan tata kelola yang profesional dan sekaligus religius. Oleh karenanya rekrutmen SDM yang memahami aspek bisnis sekaligus menguasai ilmu-ilmu syariah mutlak dilakukan.
4. Perusahaan asuransi diharapkan mampu membangun sinergi dengan berbagai instansi dan lembaga terkait, baik pemerintah, lembaga keagamaan, lembaga pendidikan, dan lainnya sebagai media sosialisasi yang sangat efektif mengingat promosi membutuhkan modal yang cukup besar.





## DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto, *Percikan Pemikiran Ekonomi Islam*, (Medan: Forum Kajian Ekonomi dan Perbankan Islam FS IAIN SU dan Penerbit Cita Pustaka Media, 2002).
- Ali, AM. Hasan, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004).
- Ali, Zainuddin, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008).
- Antonio, Syafi'i, *Asuransi dalam perspektif Islam*, (Jakarta: Syarikat Takaful Indonesia, 1994).
- Arthesa, Ade dan Endia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, (Jakarta: Indeks, 2006).
- Bank Indonesia, *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah - Bank Indonesia, 2002).
- Darmawi, Herman, *Manajemen Asuransi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006).
- Dewi, Gemala, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2006).
- Djojosoedarso, Soeisno, *Prinsip-Prinsip Manajemen Risiko Asuransi*, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, Edisi Revisi, 2003).
- Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: PT.

*Asuransi Syariah*

Intermasa, 2003), Edisi Kedua.

Kuswahyuni, Reni, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pilihan Masyarakat Berasuransi Di Asuransi Syariah*. Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2008.

Lubis, Ibrahim, *Ekonomi Islam Suatu Pengantar* (Jakarta: Kalam Mulia, 1995).

Mansyur, Zulkifli, *Buku Pedoman Kegiatan PT. Asuransi Takaful Cabang Medan*, (Jakarta : PT Syarikat Takaful Umum, 2005).

Muslehuddin, Muhammad, *Asuransi dalam Islam* (Jakarta: Bumi Aksara, 1995).

Nasution, Mangaraja Palianja, dll. *Basic Training Modul 2002* (Jakarta: PT. Asuransi Takaful Keluarga, 2002).

Nuruddin, Amiur, *Kalam: Membangun Paradigma Ekonomi*, (Bandung: Citapustaka Media, 2008).

Purba, Radiks, *Memahami Asuransi di Indonesia*, (Jakarta: PPM, 1992).

Qardhawi, Yusuf, *Halal dan Haram dalam Islam* (Jakarta: Rabbani Press, 1985).

Quthub, Sayyid, *Fi Zhilal al-Quran*, (Beirut: Lubnan, Dar al-Syuruq, 1400 H).

Rahman, Afzalur, *Doktrin Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1990), Jilid IV.

Sabiq, Sayyid, *Fiqh as-Sunnah* (Beirut: Dar al-Fikr, 1995), Jilid II.

Simonangkir, *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*, (Bogor Selatan, Ghalia Indonesia, 2000).

Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Media, cetakan keempat, 2014).

Syaltut, Mahmud, *Al-Islam 'Aqidah wa Syari'ah*, (Dar al-Qalam, t.t.).

Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

Zahrah, Abu, *Buhus fi ar-Riba* (Beirut: Dar al-Buhus al-Ilmiyah, 1970).



# LAMPIRAN

## **Contoh Simulasi Produk Asuransi Syariah Di Indonesia**

1. Simulasi Produk Asuransi Jiwa Syariah
  2. Simulasi Asuransi Jiwa Syariah Plus Tabungan
- Nama Produk: Bringin Danadwiguna Syariah

Bringin Danadwiguna Syariah dihadirkan \untuk memberikan perlindungan asuransi jiwa dan kecelakaan sekaligus tersedianya dana baik dalam masa perjanjian maupun pada akhir perjanjian sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah.

### **a. Manfaat Asuransi**

1. Apabila Peserta mengalami musibah meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka Ahli Waris akan menerima santunan duka sebesar 100% Dana Kebajikan (DK) ditambah dengan Nilai Tunai.
2. Apabila Peserta mengalami musibah meninggal dunia dalam masa perjanjian akibat kecelakaan, maka Ahli Waris akan menerima santunan duka sebesar 200% Dana Kebajikan ditambah dengan Nilai Tunai.
3. Manfaat Tambahan (Rider): Polis Asuransi menjadi bebas Kontribusi apabila Peserta dalam masa pembayaran kontribusi mengalami musibah menderita salah satu dari 31 (tiga puluh satu)

## *Asuransi Syariah*

penyakit kritis atau mengalami musibah cacat tetap total baik akibat sakit maupun kecelakaan.

4. Jaminan asuransi kecelakaan diri dan asuransi bebas Kontribusi diberikan hingga Peserta berusia 60 (enam puluh) tahun.
5. Jika Peserta hidup pada akhir kontrak, maka Penerima Manfaat akan menerima Nilai Tunai pada akhir kontrak.
6. Jika Peserta mengundurkan diri dalam masa perjanjian, maka Penerima Manfaat akan menerima Nilai Tunai pada saat mengundurkan diri.

### **b. Dana Kebajikan (*Tabarru'*)**

Dana kebajikan (DK) merupakan sejumlah dana sebagai santunan meninggal dunia alami, yang besarnya :

1. Untuk pembayaran Kontribusi sekaligus/tunggal, Dana Kebajikan adalah 150% (seratus lima puluh persen) dari Kontribusi sekaligus / tunggal dengan batasan minimum sebesar Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah).
2. Untuk pembayaran Kontribusi reguler, Dana Kebajikan adalah 500% (lima ratus persen) Kontribusi tahunan dengan batasan minimum sebesar Rp. 7.500.000,- (tujuh juta lima ratus ribu rupiah).

**c. Ketentuan**

1. Akad dari BRIngin Danadwiguna Syariah adalah Akad Tabarru dan Wakalah Bil Ujroh.
2. Usia Peserta pada saat pengisian Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJS) minimum 17 (tujuh belas) tahun dan maksimum 60 (enam puluh) tahun.
3. Minimum Masa Perjanjian adalah 5 (lima) Tahun dan Maksimal 20 (dua puluh) tahun.
4. Kontribusi dapat dibayarkan secara sekaligus (tunggal) atau reguler (tahunan, semesteran, triwulanan dan bulanan).
5. Masa pembayaran Kontribusi reguler minimum 5 (lima) tahun dan maksimum 20 (dua puluh) tahun.
6. Usia Peserta ditambah dengan masa perjanjian tidak melebihi 65 (enam puluh lima) tahun.
7. Masa pembayaran kontribusi reguler minimum adalah 5 (lima) tahun dan maksimal 20 (dua puluh) tahun.
8. Masa pembayaran kontribusi reguler tidak diperkenankan melebihi masa perjanjian.
9. Jaminan asuransi kecelakaan diri dan asuransi bebas kontribusi (manfaat tambahan) diberikan sampai Peserta berusia 60 (enam puluh) tahun.
10. Pemegang Polis dapat melakukan penarikan sebagian Nilai Tunai dalam masa perjanjian dengan ketentuan:
  - o Hanya dapat dilakukan sekali dalam setahun

## Asuransi Syariah

apabila Polis telah berjalan sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun.

- Hanya dapat dilakukan pada setiap akhir ulang tahun Polis.
- Besar penarikan sebagian Nilai Tunai adalah minimum 10% (sepuluh persen) dan maksimum 40% (empat puluh persen) dari saldo Nilai Tunai pada saat ulang tahun Polis (jika ada).
- Penarikan sebagian nilai tunai ini berdampak pada penurunan Nilai Tunai Polis yang terbentuk pada periode berikutnya dan dapat mengakibatkan status Polis menjadi batal secara otomatis sebelum masa asuransi berakhir jika saldo Nilai Tunai:
  - Sudah tidak mencukupi lagi untuk membayar Kontribusi Tabarru' dan Ujroh (biaya)
  - Bernilai 0 (nol) atau negatif

### d. Ilustrasi

#### A. Calon Peserta

Nama Peserta : Mahmoud Sutrisno  
Usia : 25 tahun

#### B. Asuransi Dasar / Pokok

Dana Kebajikan (DK) : Rp. 50.000.000,-

#### C. Manfaat Tambahan (Riders)

1. DK Risiko A (meninggal dunia akibat kecelakaan) : Rp. 50.000.000,-
2. Asuransi Bebas Premi
  - a. Cacat tetap Total



b. Penyakit Kritis

**D. Masa Perjanjian** : 20 tahun

**E. Kontribusi Asuransi**

1. Kontribusi Dibayarkan : Rp. 10.000.000,-

2. Masa Pembayaran Kontribusi : 10 tahun

3. Cara Bayar Kontribusi : Tahunan

**F. Manfaat Akhir Kontrak**

1. Akumulasi Kontribusi : Rp. 100.000.000,-

2. Nilai tunai Akhir Kontrak : Rp. 231.323.000,-

**Tabel Manfaat Bapak Mahmoud Sutrisno  
Indonesia**

Tahun ke	Usia	Akumulasi Kontribusi	Akumulasi Tabarru	Dana Kebajikan Akhir Tahun		Asumsi NILAI TUNAI AKHIR Tahun	
				Akibat Kecelakaan	Bukan Akibat Kecelakaan	Akhir Tahun	%
1	25	10,000,000	236,380	105,431,000	55,431,000	5,431,000	54%
2	26	20,000,000	228,908	113,901,000	63,901,000	13,901,000	70%
3	27	30,000,000	215,230	123,887,000	73,887,000	13,901,000	80%
4	28	40,000,000	207,806	135,483,000	85,483,000	35,483,000	89%
5	29	50,000,000	198,038	147,866,000	97,866,000	47,866,000	96%
6	30	60,000,000	185,142	161,093,000	111,093,000	61,093,000	102%
7	31	70,000,000	172,377	175,219,000	125,219,000	75,219,000	107%
8	32	80,000,000	160,532	190,304,000	140,304,000	90,304,000	113%
9	33	90,000,000	147,935	206,414,000	156,414,000	106,414,000	118%
10	34	100,000,000	136,885	223,614,000	173,614,000	123,614,000	124%
11	35	100,000,000	142,686	231,557,000	181,557,000	131,557,000	132%
12	36	100,000,000	149,775	240,025,000	190,025,000	140,025,000	140%
13	37	100,000,000	158,154	249,051,000	199,051,000	149,051,000	149%
14	38	100,000,000	166,532	258,673,000	208,673,000	158,673,000	159%
15	39	100,000,000	174,910	268,932,000	218,932,000	168,932,000	169%
16	40	100,000,000	183,289	279,869,000	229,869,000	179,869,000	180%

## Asuransi Syariah

17	41	100,000,000	192,956	291,528,000	241,528,000	191,528,000	192%
18	42	100,000,000	203,912	303,957,000	253,957,000	203,957,000	204%
19	43	100,000,000	217,447	317,205,000	267,205,000	217,205,000	217%
20	44	100,000,000	233,559	331,323,000	281,323,000	231,323,000	231%

Akumulasi Kontribusi :Rp.100.000.000

Nilai Tunai Akhir Kontrak : Rp. 231.323.000

### **Nama Produk: Takaful Dana Pendidikan**

#### a. Data Nasabah

Data nasabah: Bapak Hendra Ibrahim, Tgl lahir 17/08/1977, Tidak merokok. Data anak : Mahmud Abbas, tgl lahir 21/04/2010. Premi perbulan : Rp. 2.000.000, cara pembayaran : bulanan

#### b. Penjelasan Produk

Masa perjanjian asuransi pendidikan s.d anak berusia 18 tahun. Tabarru' yaitu dana asuransi yang diikhhlaskan untuk tolong menolong sebesar 9.65%. Manfaat takaful awal dari total jumlah yang akan ditabung dalam produk asuransi jiwa adalah sebesar Rp.432.000.000.

#### c. Manfaat Bila Peserta Hidup

Apabila peserta hidup sampai dengan perjanjian berakhir, maka tahapan-tahapan dana pendidikan adalah sebagai berikut:

1. Saat masuk TK akan menerima 10% x Rp.432.000.000,-= Rp.43.200.000,-
2. Saat masuk SD akan menerima 10% x Rp.432.000.000,-= Rp.43.200.000,-

3. Saat masuk SMP akan menerima  $15\% \times \text{Rp.}432.000.000,- = \text{Rp.}64.800.000,-$
4. Saat masuk SMU akan menerima  $20\% \times \text{Rp.}432.000.000,- = \text{Rp.}86.400.000,-$
5. Saat masuk Perguruan Tinggi akan menerima  $40\% \times \text{Rp.}432.000.000,- = \text{Rp.}172.800.000,-$

Untuk tahun ke-17 sampai dengan tahun ke-20 (saat duduk di perguruan tinggi), maka nasabah akan bebas premi, tidak membayar premi lagi dan tetap mendapatkan tahapan dana pendidikan dan manfaat asuransinya:

1. Tahun ke-17 Bebas Premi PT Tahun ke-1 akan menerima Rp.20.647.803,-
2. Tahun ke-18 Bebas Premi PT Tahun ke-2 akan menerima Rp.22.742.523,-
3. Tahun ke-19 Bebas Premi PT Tahun ke-3 akan menerima Rp.22.152.841,-
4. Tahun ke-20 Bebas Premi PT Tahun ke-4 akan menerima Rp.23.238.331,-

Masih ada nilai tunai yang bisa diambil jika peserta mengundurkan diri sebelum masa perjanjian berakhir. Misalkan di tahun ke15 mengundurkan diri, maka masih ada nilai tunai yang dapat diambil sebesar Rp.239.537.934,-

#### d. Manfaat Asuransi Bila Peserta Meninggal Dunia

Ahli waris akan mendapatkan nilai tunai dan santunan sebesar 50% dari Manfaat Takaful Awal jika peserta

### *Asuransi Syariah*

meninggal dunia karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan atau mendapatkan santunan sebesar 100% jika peserta meninggal karena kecelakaan, disamping anak tetap mendapatkan tahapan-tahapannya ditambah beasiswa dan polis bebas premi.

Misalkan jika peserta ditakdirkan tahun 1 meninggal karena:

- Meninggal karena bukan kecelakaan akan menerima santunan Rp.216.000.000,- ditambah nilai tunai.
- Meninggal karena kecelakaan akan menerima santunan Rp.432.00.000,- ditambah nilai tunai. Pada saat itu si anak bebas premi (tidak lagi membayar premi lagi) dan tetap mendapatkan tahapan-tahapan dana pendidikan dan mendapatkan beasiswa setiap tahunnya sampai lulus dari perguruan tinggi.

Peserta/ Ahli Waris akan mendapatkan nilai tunai dan santunan sebesar 10% dari Manfaat Takaful Awal jika anak yang meninggal dunia. Jika peserta meninggal dunia karena sakit setelah masa perjanjian selesai dan masih dalam pemberian beasiswa, maka Ahli Waris akan menerima nilai tunai. Atau ahli waris akan menerima 50% dari Manfaat Takaful Awal jika peserta meninggal dunia karena kecelakaan, disamping anak tetap mendapat beasiswa selama empat tahun di Perguruan Tinggi.

Jika Tahapan yang jatuh tempo tidak diambil, akan diinvestasikan dan akan menambah Beasiswa pada saat di Perguruan Tinggi. Asumsi Tingkat Investasi 7% (pertahun) diinvestasikan pada

Dana Kebajikan Akhir Tahun		Asumsi NILAI TUNAI Akhir Tahun	
Akibat Kecelakaan	Bukan Akibat Kecelakaan	Akhir Tahun	%
52,302,000	27,302,000	2,302,000	46%
56,231,000	31,231,000	6,231,000	62%
60,959,000	35,959,000	10,959,000	73%
66,543,000	41,543,000	16,543,000	83%
72,503,000	47,503,000	22,503,000	90%
78,865,000	53,865,000	28,865,000	96%
85,655,000	60,655,000	35,655,000	102%
92,899,000	67,899,000	42,899,000	107%
100,628,000	75,628,000	50,628,000	113%
108,874,000	83,874,000	58,874,000	118%
117,674,000	92,674,000	67,674,000	123%
127,067,000	102,067,000	77,067,000	128%
137,097,000	112,097,000	87,097,000	134%
147,808,000	122,808,000	97,808,000	140%
159,251,000	134,251,000	109,251,000	146%
166,248,000	141,248,000	116,248,000	155%
173,700,000	148,700,000	123,700,000	165%
181,634,000	156,634,000	131,634,000	176%
190,080,000	165,080,000	140,080,000	187%
...	...	...	...
1,952,116,000	988,558,000	963,558,000	1285%

sektor tetap, bukan unitlink/saham. Mudharabah (Bagi Hasil) Peserta 70% : Perusahaan 30 % Total Biaya Pengelolaan 75 % dari premi Tahun Pertama, untuk biaya pengelolaan HANYA di tahun pertama saja.

d. Fitur Asuransi Pendidikan

- 1) Ada manfaat proteksinya jika terjadi resiko/ musibah, baik bagi orang tua sebagai peserta asuransi atau anaknya sebagai penerima hibah.
- 2) Bebas premi selama akhir perjanjian, peserta

### *Asuransi Syariah*

(Orang tua)jika terjadi resiko/ musibah dan anak tetap mendapat manfaatnya

- 3) Ada bagi hasil / hasil investasinya.
- 4) Nilai dalam Polis di jamin sesuai dengan akadnya.
- 5) Anak tetap mendapat manfaat biaya pendidikannya sesuai dengan akad (perjanjiannya) selama dalam masa asuransi.
- 6) Masih ada nilai tunai yang dapat diambil, jika nasabah menyatakan berhenti di tengah perjanjian.
- 7) Ada unsur tolong menolong sesama peserta dari premi tabarru' yang telah disepakati untuk dibayarkan.

### **Nama Produk: Bringin Purnadana Syariah**

Bringin Purnadana Syariah memberikan perlindungan asuransi jiwa dan kecelakaan sekaligus tersedianya dana hingga usia lanjut sesuai dengan prinsip-prinsip syariah

### *Manfaat Asuransi*

1. Apabila Peserta mengalami musibah meninggal dunia dalam masa perjanjian, maka Penerima Manfaat akan menerima santunan duka sebesar 100% Dana Kebajikan (DK) ditambah dengan Nilai Tunai.
2. Apabila Peserta mengalami musibah meninggal dunia dalam masa perjanjian akibat kecelakaan,

maka Penerima Manfaat akan menerima santunan duka sebesar 200% Dana Kebajikan ditambah dengan Nilai Tunai.

3. Manfaat Tambahan (Rider): Polis Asuransi menjadi bebas Kontribusi apabila Peserta dalam masa pembayaran kontribusi mengalami musibah menderita salah satu dari 31 (tiga puluh satu) penyakit kritis atau mengalami musibah cacat tetap total baik akibat sakit maupun kecelakaan.
4. Jaminan asuransi kecelakaan diri dan asuransi bebas Kontribusi diberikan hingga Peserta berusia 60 (enam puluh) tahun.
5. Jika Peserta hidup pada akhir asuransi, maka akan menerima Nilai Tunai pada akhir asuransi.
6. Jika Peserta mengundurkan diri dalam masa perjanjian, maka Penerima Manfaat akan menerima Nilai Tunai pada saat mengundurkan diri.

### *Dana Kebajikan*

Dana kebajikan (DK) merupakan sejumlah dana sebagai santunan meninggal dunia alami, yang besarnya:

1. Untuk pembayaran Kontribusi sekaligus/tunggal, Dana Kebajikan adalah 150% (seratus lima puluh persen) dari Kontribusi sekaligus / tunggal dengan batasan minimum sebesar Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah).

## *Asuransi Syariah*

2. Untuk pembayaran Kontribusi reguler, Dana Kebajikan adalah 500% (lima ratus persen) Kontribusi tahunan dengan batasan minimum sebesar Rp. 7.500.000,- (tujuh juta lima ratus ribu.

## *Ketentuan*

1. Akad dari BRINGIN PURNADANA SYARIAH adalah Akad Tabarru dan Wakalah bil Ujroh.
2. Minimum masa perjanjian adalah 5 (lima) tahun dan maksimum adalah 63 (enam puluh tiga) tahun.
3. Usia Peserta pada saat pengisian Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJS) minimum 17 (tujuh belas) tahun dan maksimum 60 (enam puluh) tahun.
4. Masa perjanjian ditambah usia masuk Peserta tidak lebih dari 80 (delapan puluh) tahun.
5. Kontribusi dapat dibayarkan secara sekaligus (tunggal) atau reguler (tahunan, semesteran, triwulanan dan bulanan).
6. Masa pembayaran Kontribusi reguler minimum 5 (lima) tahun dan maksimum 20 (dua puluh) tahun.
7. Usia Peserta ditambah dengan masa pembayaran kontribusi tidak melebihi 65 (enam puluh lima) tahun.
8. Masa pembayaran kontribusi reguler tidak melebihi masa asuransi.
9. Jaminan asuransi kecelakaan diri dan asuransi bebas kontribusi (manfaat tambahan) diberikan



sampai Peserta berusia 60 (enam puluh) tahun

10. Pemegang Polis dapat melakukan penarikan sebagian Nilai Tunai dalam masa perjanjian dengan ketentuan:
  - Hanya dapat dilakukan sekali dalam setahun apabila Polis telah berjalan sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun
  - Hanya dapat dilakukan pada setiap akhir ulang tahun Polis
  - Besar penarikan sebagian Nilai Tunai adalah minimum 10% (sepuluh persen) dan maksimum 40% (empat puluh persen) dari saldo Nilai Tunai pada saat ulang tahun Polis (jika ada).
  - Penarikan sebagian nilai tunai ini berdampak pada penurunan Nilai Tunai Polis yang terbentuk pada periode berikutnya dan dapat mengakibatkan status Polis menjadi batal secara otomatis sebelum masa perjanjian berakhir jika saldo Nilai Tunai :
    - Sudah tidak mencukupi lagi untuk membayar Kontribusi Tabarru' dan Ujroh (biaya).
    - Bernilai 0 (nol) atau negatif

## **ILUSTRASI**

### **A. Calon Peserta**

Nama Peserta : Ziyah Aidhil Adha

Usia : 30 tahun

### **B. Asuransi Dasar / Pokok**

Dana Kebajikan (DK) : Rp. 25.000.000,-

### **C. Manfaat Tambahan (Riders)**

1. DK Risiko A (meninggal dunia akibat kecelakaan) : Rp. 25.000.000,-

2. Asuransi Bebas Premi

a. Cacat tetap Total

b. Penyakit Kritis

**D. Masa Perjanjian** : 50 tahun

### **E. Kontribusi Asuransi**

1. Kontribusi Dibayarkan : Rp. 5.000.000,-

2. Masa Pembayaran Kontribusi : 15 tahun

3. Cara Bayar Kontribusi : Tahunan

### **F. Manfaat Akhir Kontrak**

1. Akumulasi Kontribusi : Rp. 75.000.000,-

2. Nilai tunai Akhir Kontrak : Rp. 963.558.000,-

Tabel Manfaat Bapak Ziyad

Tahun ke	Usia	Akumulasi Kontribusi	Akumulasi Tabarru
1	30	5,000,000	167,393
2	31	10,000,000	162,528
3	32	15,000,000	160,329
4	33	20,000,000	154,996
5	34	25,000,000	153,195
6	35	30,000,000	150,972
7	36	35,000,000	148,924
8	37	40,000,000	149,361
9	38	45,000,000	150,585
10	39	50,000,000	150,968
11	40	55,000,000	149,544
12	41	60,000,000	145,881
13	42	65,000,000	139,553
14	43	70,000,000	130,060
15	44	75,000,000	116,779
16	45	75,000,000	127,414
17	46	75,000,000	140,626
18	47	75,000,000	156,738
19	48	75,000,000	174,784
...	...	...	...
50	79	75,000,000	2,863,796

Akumulasi Kontribusi: Rp. 75.000.000

Nilai Tunai Akhir Kontrak : Rp. 963.558.000

### 3. Simulasi Produk Asuransi Syariah Plus Investasi Nama Produk: Bringin Investama Syariah

Bringin Investama Syariah merupakan program asuransi jiwa yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang memberikan manfaat investasi sekaligus perlindungan jiwa serta manfaat tambahan berupa;

## *Asuransi Syariah*

santunan meninggal dunia akibat kecelakaan, penyakit kritis, santunan harian rawat inap, dan cacat tetap total akibat sakit maupun kecelakaan.

### *Manfaat Utama*

- Apabila Peserta meninggal dunia akibat sakit ataupun kecelakaan dalam masa perjanjian, maka Penerima Manfaat akan menerima santunan duka sebesar 100% Dana Kebajikan ditambah Nilai Tunai.
- Apabila Peserta hidup pada akhir masa perjanjian, maka Penerima Manfaat akan menerima Nilai Tunai pada akhir masa perjanjian sesuai Polis.
- Apabila Peserta mengundurkan diri dalam masa perjanjian, maka Penerima Manfaat akan menerima Nilai Tunai pada saat mengundurkan diri.

### *Manfaat Tambahan (Rider)*

- Apabila Peserta mengalami musibah meninggal dunia dalam masa perjanjian akibat kecelakaan, maka Penerima Manfaat akan menerima tambahan santunan duka sebesar 100%(seratus persen) Dana Kebajikan.
- Apabila Peserta mengalami musibah cacat tetap total akibat sakit atau akibat kecelakaan, maka Penerima Manfaat akan menerima santunan sebesar 100% (seratus persen) Dana Kebajikan (maksimal Rp. 500.000.000,-).

- Apabila Peserta mengalami musibah terdiagnosa salah satu dari 31 (tiga puluh satu) jenis penyakit kritis dan diperlukan perawatan segera, maka Penerima Manfaat akan menerima santunan sebesar 50% (lima puluh persen) Dana Kebajikan (maksimal Rp. 300.000.000,-).
- Apabila Peserta mengalami musibah sakit dan perlu rawat inap di Rumah Sakit, maka Penerima Manfaat akan menerima Santunan Harian sebesar 1% Dana Kebajikan (maksimum Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah)) selama perawatan di Rumah Sakit hingga 60 (enam puluh) hari dalam 1 (satu) tahun.

#### *Dana Kebajikan Utama*

Dana yang akan diterima Penerima Manfaat sebagai santunan meninggal dunia alami yang besarnya sebagai berikut :

1. Untuk kontribusi sekaligus/tunggal, Dana Kebajikan adalah 150% (seratus lima puluh persen) dari Kontribusi sekaligus / tunggal dengan batasan minimum sebesar Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah).
2. Untuk kontribusi reguler, Dana Kebajikan adalah 500% (lima ratus persen) dari kontribusi tahunan dengan batasan minimum sebesar Rp. 7.500.000,- (tujuh juta lima ratus ribu rupiah).

#### *Dana Kebajikan Rider*

### *Asuransi Syariah*

Merupakan santunan yang akan diterima Penerima Manfaat dari manfaat tambahan sebagai berikut:

1. Santunan duka karena kecelakaan adalah sebesar 100% (seratus persen) Dana Kebajikan Dasar.
2. Santunan cacat tetap total karena sakit atau kecelakaan sebesar 100% (seratus persen) Dana Kebajikan Dasar; dengan batasan maksimum sebesar Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).
3. Santunan karena penyakit kritis sebesar 50% (lima puluh persen) dari Dana Kebajikan Dasar; dengan batasan maksimum sebesar Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
4. Santunan harian selama perawatan di rumah sakit adalah sebesar 1% (satu persen) dari Dana Kebajikan Dasar dengan batasan minimum santunan sebesar Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah) dan maksimum santunan sebesar Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah).

### *Ketentuan:*

1. Akad dari BRINGIN INVESTAMA Syariah adalah akad Tabarru dan Tijarah Wakalah Bil Ujroh.
2. Usia Peserta pada saat pengisian Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJS) minimum 17 (tujuh belas) tahun dan maksimum 55 (lima puluh lima) tahun.
3. Minimum masa perjanjian adalah 5 (lima) tahun dan maksimum adalah 20 (dua puluh) tahun.

4. Masa perjanjian ditambah usia masuk Peserta tidak lebih dari 65 (enam puluh lima) tahun.
5. Pemegang Polis dapat melakukan penarikan sebagian Nilai Tunai dalam masa perjanjian dengan ketentuan:
  - Dilakukan sekali dalam setahun apabila Polis telah berjalan sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun (setiap akhir ulang tahun Polis).
  - Besar penarikan sebagian Nilai Tunai adalah minimum 10% (sepuluh persen) dan maksimum 40% (empat puluh persen) dari saldo Nilai Tunai pada akhir ulang tahun Polis (jika ada).
6. Kontribusi dapat dibayarkan secara: Sekaligus (Tunggal) atau Reguler (Tahunan/ Semesteran/ Triwulanan/ Bulanan).
7. Jaminan asuransi untuk manfaat tambahan (rider) diberikan sampai Peserta berusia 60 (enam puluh) tahun.
8. Santunan harian rawat inap yang dibayarkan adalah sebesar santunan rawat inap sesuai Polis dikalikan dengan jumlah hari rawat inap tetapi tidak lebih dari kuitansi biaya rawat inap.
9. Maksimum santunan harian rawat inap adalah sebesar Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) yang merupakan akumulasi jumlah santunan harian rawat inap dari Polis-Polis yang dimiliki Peserta.

## **Ilustrasi**

## Asuransi Syariah

### A. Calon Peserta

Nama Peserta : Madjid Syafitra

Usia : 30 tahun

B. Dana Kebajikan (DK) Dasar : Rp. 50.000.000,-

### C. Manfaat Tambahan (Riders)

1. Dana Kebajikan (DK) Risiko A  
(meninggal dunia akibat  
kecelakaan) : Rp. 50.000.000,-

2. Cacat Tetap Total : Rp. 50.000.000,-

3. Penyakit Kritis : Rp. 25.000.000,-

**D. Masa Perjanjian** : 20 tahun

### E. Kontribusi Asuransi

1. Kontribusi Dibayarkan : Rp. 10.000.000,-

2. Masa Pembayaran Kontribusi : 15 tahun

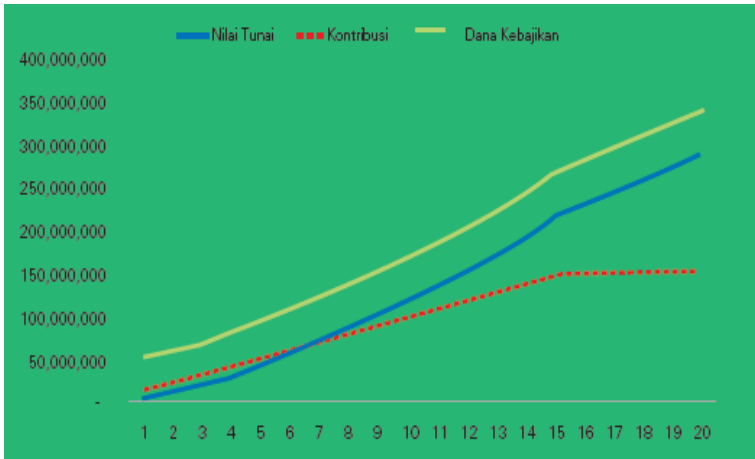
3. Cara Bayar Kontribusi : Tahunan

### F. Manfaat Akhir Kontrak

1. Akumulasi Kontribusi : Rp. 150.000.000,-

2. Nilai tunai Akhir Kontrak : Rp. 287.336.000,-

## Perkembangan Nilai Tunai vs Kontribusi





**Tabel Manfaat Bapak Madjid Syafitra**

Thn ke	Bln ke	Usia	Akumulasi Kontribusi	Kontribusi Tabarru'	Tabungan (Dana Awal)	Asumsi Hasil Investasi / Bulan	Asumsi Akhir Tahun
1	12	30	10,000,000	472,000	4,613,000	36,000	4,650,000
2	24	31	20,000,000	500,000	12,418,000	99,000	12,517,000
3	36	32	30,000,000	529,000	21,773,000	173,000	21,946,000
4	48	33	40,000,000	559,000	32,783,000	261,000	33,044,000
5	60	34	50,000,000	593,000	44,496,000	354,000	44,850,000
6	72	35	60,000,000	626,000	56,958,000	454,000	57,412,000
7	84	36	70,000,000	661,000	70,220,000	559,000	70,779,000
8	96	37	80,000,000	698,000	84,330,000	672,000	85,001,000
9	108	38	90,000,000	737,000	99,346,000	792,000	100,138,000
10	120	39	100,000,000	776,000	115,327,000	919,000	116,247,000
11	132	40	110,000,000	816,000	132,338,000	1,055,000	133,393,000
12	144	41	120,000,000	859,000	150,443,000	1,199,000	151,592,000
13	156	42	130,000,000	902,000	169,717,000	1,353,000	171,045,000
14	168	43	140,000,000	951,000	190,231,000	1,516,000	191,771,000
15	180	44	150,000,000	1,002,000	212,066,000	1,691,000	213,757,000
16	192	45	150,000,000	1,061,000	224,981,000	1,794,000	226,775,000
17	204	46	150,000,000	1,130,000	238,689,000	1,903,000	240,512,000
18	216	47	150,000,000	1,205,000	253,238,000	2,019,000	255,221,000
19	228	48	150,000,000	1,286,000	268,678,000	2,142,000	270,363,000
20	240	49	150,000,000	1,372,000	285,063,000	2,273,000	287,336,000

Akumulasi Kontribusi : Rp. 100.000.000

Nilai Tunai Akhir Kontrak : Rp. 231.323.000

**5. Simulasi Produk Asuransi Umum**

**Nama Produk: Takaful Abror**

**Kendaraan Bermotor yang diperkenankan:**

- Penggunaan KBM: Pribadi/Dinas
- Jenis Kendaraan : Sedan, Jip, Station Wagon dan Minibus
- Usia Kendaraan : 0 – 7 tahun

## **Paket Perluasan Manfaat Tambahan & Layanan**

### **Deductible Takaful Abror :**

- Deductible minimum untuk Partial loss atau Constructive Total Loss Rp. 300,000
- Deductible Total Loss karena pencurian : 10% of claim
- Flood & Windstorm: 10% of Claim, minimum Rp. 500,000.
- Earthquake, Tsunami, Volcanic Eruption : 10% of Claim, minimum Rp. 500,000.
- Terrorism & Sabotage :
  - 5% of Sum Insured untuk kerugian total
  - Rp. 500,000 untuk kerugian partia
- Strike, Riot, Civil Commotion :
  - 5% of Sum Insured untuk kerugian total
  - Rp. 500,000 untuk kerugian partial

### ***Takaful Ansor***

#### **Asuransi Khusus Sepeda Motor**

Adalah asuransi sepeda motor dengan Terms and Conditions sebagai berikut :

#### **Luas Manfaat :**

- Risiko Kehilangan / Kecurian.
- Risiko Rusak ( Total Loss Only )

#### **Manfaat Tambahan :**

- Santunan Meninggal Dunia karena kecelakaan
- Santunan Meninggal Dunia bukan karena kecelakaan

### **Periode Manfaat Takaful**

1 ( satu ) tahun, yang berlaku efektif terhitung sejak tanggal kontribusi dibayar oleh Peserta

### **Umur Sepeda Motor**

Umur sepeda motor pada saat ditutup asuransi maksimal 7 (tujuh) tahun atau umur sepeda motor pada akhir periode asuransi maksimal 8 tahun.

### **Nilai Manfaat Takaful**

Nilai Manfaat Takaful ANSOR adalah sebesar harga pasar sepeda motor pada saat ditutup asuransi atau maksimal sebesar Rp.50 juta.

### **Peserta**

Perorangan pemilik sepeda motor yang diasuransikan.

### **Syarat untuk menjadi Peserta :**

- Mengisi SPPA.
- Melampirkan copy STNK; Copy SIM dan photo Nomor Mesin pada SPPA.
- Membayar kontribusi (premi).

### **Catatan dalam hal :**

Nama Calon Peserta berbeda dengan nama pemilik sepeda motor yang tertera di STNK, maka Calon Peserta

### *Asuransi Syariah*

wajib melampirkan copy kuitansi pembelian sepeda motor pada SPPA. Sepeda motor yang diasuransikan adalah milik Orang Tua atau Kakak atau Adik, maka kepada Peserta tidak diwajibkan untuk melampirkan copy kuitansi pembelian sepeda, namun Peserta wajib membuktikan hubungan keluarga dimaksud bila terjadi klaim.

### **Bukti Kepesertaan**

Bukti kepesertaan dalam Takaful ANSOR adalah Kartu ANSOR.

### **Prosedur Klaim:**

1. Laporan klaim oleh Peserta atau Ahli Waris kepada PT. ATU disampaikan tertulis paling lambat 5 ( lima ) hari sejak tanggal kejadian ( kecurian atau kecelakaan atau meninggal dunia ).
2. Dokumen pendukung klaim untuk risiko: Kehilangan / Kecurian, terdiri dari :
  - Surat Lapor Kehilangan dari kepolisian setempat.
  - Kartu ANSOR atau Bukti Pembayaran Kontribusi ( asli ) atau Tanda Terima Laporan Kehilangan Kartu ANSOR ( asli ).
  - BPKB & STNK ( asli ).Kecelakaan, terdiri dari :
  - Surat Keterangan sebab kecelakaan dari kepolisian.
  - Kartu ANSOR atau Bukti Pembayaran Kontribusi

( asli ) atau Tanda Terima Laporan Kehilangan Kartu ANSOR ( asli ).

- BPKB & STNK ( asli ) dalam hal penggantian klaim dalam bentuk uang.

Meninggal Dunia karena kecelakaan :

- Surat Keterangan sebab kecelakaan dari kepolisian.
- Surat Keterangan dokter bila Peserta meninggal dalam perawatan dokter / Rumah Sakit.
- Kartu ANSOR atau Bukti Pembayaran Kontribusi ( asli ) atau Tanda Terima Laporan Kehilangan Kartu ANSOR ( asli ).
- KTP Peserta ( photocopy )
- Kartu Keluarga ( photocopy )
- KTP Ahli Waris ( photocopy )

Meninggal Dunia bukan karena kecelakaan :

- Surat Keterangan Kematian dari Kantor Kelurahan / Desa setempat.
- Surat Keterangan dokter bila Peserta meninggal dalam perawatan dokter / Rumah Sakit.
- Kartu ANSOR atau Bukti Pembayaran Kontribusi ( asli ) atau Tanda Terima Laporan Kehilangan Kartu ANSOR ( asli ).
- KTP Peserta ( photocopy )
- Kartu Keluarga ( photocopy )
- KTP Ahli Waris ( photocopy )
- Daftar Pertanyaan yang harus di isi / di jawab oleh Ahli Waris ( Formulir Daftar Pertanyaan disediakan oleh PT. ATK ).

### *Asuransi Syariah*

- Dokumen / keterangan lain bila dianggap perlu oleh PT. ATK.

### **Risiko Sendiri**

Risiko yang menjadi tanggungan Peserta, untuk :

- Kehilangan / kecurian adalah sebesar 10 % dari klaim.
- Perbaikan karena kecelakaan adalah sebesar Rp.100.000,- ( Rupiah seratus ribu ).

### **Masa Tunggu**

Adalah periode 30 ( tiga puluh ) hari sejak tanggal polis, dimana Peserta yang meninggal dunia dalam periode tersebut ( yang disebabkan bukan karena kecelakaan ) tidak berhak atas santunan.

### **Pengecualian**

Adalah semua pengecualian menurut Panduan Polis Takaful ANSOR

