

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

The Struggling of Sharia Insurance in Indonesia

Nizar, Muhammad Afdi

30 November 2018

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/97955/>
MPRA Paper No. 97955, posted 04 Jan 2020 05:48 UTC

The Struggling of Sharia Insurance in Indonesia [¶]

Muhammad Afdi Nizar ^α

^α Center for Financial Sector Policy, Fiscal Policy Agency, Ministry of Finance
Jakarta 10710, Indonesia

Correspondence

Muhammad Afdi Nizar
Center for Financial Sector Policy, Fiscal Policy Agency, Ministry of Finance,
Jakarta 10710, Indonesia
Email:
denai69@gmail.com

This paper aims to examine the struggle for shari'ah insurance in Indonesia. By using a qualitative-descriptive approach and time series data in the period 2010 - 2017, it is known that the struggle for sharia insurance in the national insurance market is indeed not easy. This is indicated in a number of indicators, namely (i) minimal regulatory and regulatory support; (ii) institutional support indicated by the relatively small number of insurance companies; (iii) asset development, although the growth is quite high, the value is still far below conventional insurance assets; (iii) ability to fulfill claims from Islamic insurance contribution funds is still low; (iv) with a limited portfolio choice, sharia insurance investments are still profitable (profitable investments); and (v) sharia insurance density and penetration are still far below conventional insurance. Shari'ah insurance struggle in the future is certainly more difficult because it must be able to win the opportunities that exist amid various challenges that also accompany it.

Key words: conventional insurance, investment fund, risk fund, gharar, maysir, riba, takaful, ta'awun.

Kode JEL: A13, C81, G22, G28, G32, G52, G53, P43

[¶] This article have been published in the the anthology book series "*Disruptive Mindset of the Financial Sector*", IPB Press (2018) with the same title.

Pergulatan Asuransi Syariah di Indonesia[¶]

Muhammad Afdi Nizar ^α

^α Pusat Kebijakan Sektor Keuangan, Badan Kebijakan Fiskal, Kementerian Keuangan Jakarta 10710, Indonesia

Korespondensi

Muhammad Afdi Nizar

Pusat Kebijakan Sektor Keuangan, Badan Kebijakan Fiskal, Kementerian Keuangan Jakarta 10710, Indonesia

Email:

denai69@gmail.com

Tulisan ini bertujuan mengkaji pergulatan asuransi syaria'ah di Indonesia. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif dan data runtut waktu (*time series*) dalam periode 2010 – 2017, diketahui bahwa pergulatan asuransi syaria'ah dalam pasar asuransi nasional memang tidak mudah. Hal ini ditunjukkan dalam beberapa indikator, yaitu (i) dukungan regulasi dan peraturan yang masih minim; (ii) dukungan kelembagaan yang ditunjukkan oleh jumlah perusahaan asuransi yang relatif masih sedikit; (iii) perkembangan aset, walaupun pertumbuhannya cukup tinggi, namun nilainya masih jauh di bawah aset asuransi konvensional; (iii) kemampuan pemenuhan klaim dari dana kontribusi asuransi syaria'ah masih rendah; (iv) dengan pilihan portofolio terbatas, investasi asuransi syaria'ah masih menguntungkan (*profitable investments*); dan (v) densitas dan penetrasi asuransi syaria'ah masih jauh di bawah asuransi konvensional. Pergulatan asuransi syaria'ah di masa yang akan datang tentu lebih berat karena harus mampu memenangkan peluang-peluang yang ada ditengah adanya beragam tantangan yang juga mengiringinya.

Kata kunci : asuransi konvensional, dana investasi, dana risiko, gharar, maysir, riba, takaful, ta'awun

Kode JEL: A13, C81, G22, G28, G32, G52, G53, P43

[¶] Tulisan ini telah dipublikasikan dalam Bunga Rampai "Disruptive Mindset Sektor Keuangan", IPB Press (2018) dengan judul yang sama.

1. PENDAHULUAN

Asuransi syariah (*takaful*) mulai dikenal masyarakat Indonesia pada tahun 1994, yaitu setelah PT Asuransi Takaful Keluarga (Takaful Keluarga) resmi beroperasi. Sebagai asuransi syariah pertama dan satu-satunya pada waktu itu, PT Asuransi Takaful Keluarga menghadapi pergulatan di tengah riuhnya aktivitas pasar keuangan dalam negeri. Di tengah ketiadaan payung hukum yang secara khusus mengatur kegiatan asuransi syariah, PT Asuransi Takaful Keluarga pada waktu itu “mau tidak mau” hanya bersandar pada ketentuan-ketentuan yang sejatinya diperuntukkan bagi asuransi konvensional, yaitu Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian dan peraturan-peraturan turunannya. Ketentuan ini juga berlaku bagi perusahaan-perusahaan asuransi syariah lain yang mendapat izin operasi setelah PT Asuransi Takaful Keluarga.

Sebagai pemain baru di pasar keuangan dan industri asuransi, perusahaan-perusahaan asuransi syariah yang ada tentu berhadapan dengan pemain-pemain yang sudah lama eksis, terutama perusahaan-perusahaan asuransi konvensional yang juga menawarkan produk dan jasa perasuransian. Terlebih lagi pada waktu itu, selain landasan hukumnya adalah undang-undang asuransi konvensional, juga belum ditetapkan status hukum produk dan jasa asuransi syariah sebagai produk dan jasa yang sesuai syariah (*syariah compliance*) melalui fatwa ulama. Fatwa ulama baru ada setelah kegiatan asuransi syariah berlangsung selama sekitar 7 (tujuh) tahun, seiring dengan dikeluarkannya Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), Nomor 21 Tahun 2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Bagi masyarakat Muslim, landasan hukum positif melalui undang-undang memang penting, namun ketetapan ulama melalui fatwa tentang *syariah compliance* juga sangat penting, untuk menghindari aktivitas-aktivitas ekonomi yang mengandung *riba*, *gharar*, dan *maysir*, yang sangat dilarang (haram) dalam syari'at Islam. Dalam kondisi tersebut, pergulatan asuransi syariah menjadi tidak mudah dan tidak ringan. Terlebih lagi perusahaan-perusahaan asuransi syariah yang ada harus berupaya mendapatkan tempat atau pangsa (market share) di pasar asuransi dalam negeri. Hal ini merupakan tugas berat karena terkait dengan preferensi masyarakat yang sudah lebih dulu mengenal asuransi konvensional.

Tulisan ini bertujuan mengkaji pergulatan asuransi syariah dalam upaya meraih pangsa pasar dan meningkatkan kinerjanya di tengah banyaknya pilihan investasi bagi masyarakat di Indonesia. Secara sistematis, kajian ini disusun dengan memaparkan tinjauan literatur tentang asuransi syariah pada bagian awal, yang meliputi pembahasan mengenai prinsip-prinsip asuransi syariah dan perbedaannya dengan asuransi konvensional sebagai komparasi.

Kemudian dilanjutkan dengan mengkaji dan menganalisa kinerja asuransi syariah di Indonesia dengan menekankan pada perkembangan kelembagaan, volume usaha dan kegiatan investasi yang dilakukan. Tulisan ini juga akan memaparkan peluang dan tantangan asuransi syari'ah di masa yang akan datang.

1.1. Metodologi dan Data

Kajian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan (metode) kualitatif-deskriptif yang mengelaborasi tentang pergulatan asuransi syariah di Indonesia. Pergulatan yang dimaksudkan dalam kajian ini ditunjukkan berdasarkan perbandingan beberapa indikator kinerja antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional. Data yang digunakan untuk mendukung kajian ini merupakan data sekunder runtut waktu (*time series*) dalam periode 2010–2017. Sebagian analisis dilakukan dengan menggunakan data bulanan dalam periode 2015–2017. Perbedaan ini terutama disebabkan karena ketersediaan data yang terbatas. Data yang digunakan dalam kajian ini terutama bersumber dari Orotitas Jasa Keuangan (OJK) yang dipublikasikan secara berkala (tahunan dan bulanan) dalam Statistik Asuransi dan Statistik bulanan IKNB.

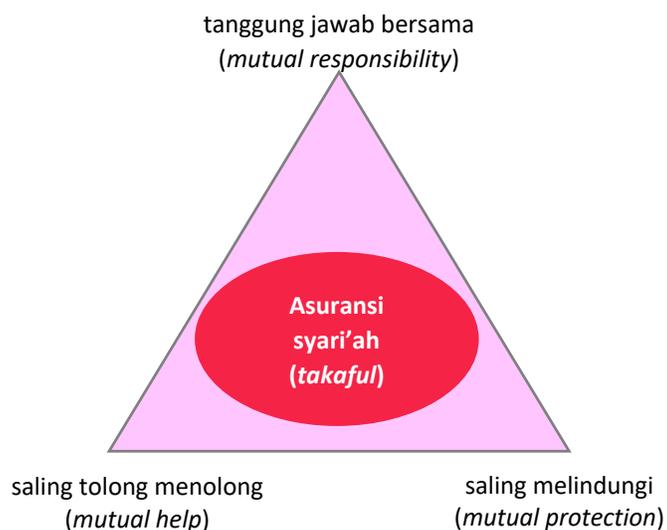
2. KONSEP DASAR ASURANSI SYARIAH

Asuransi syariah, yang dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *takaful*, berasal dari akar kata *kafalah*, yang berarti menjamin (memberikan garansi/jaminan), mengamankan atau bertanggung jawab terhadap pihak lain. Secara literal (*harfiah*), *takaful* berarti solidaritas, tanggung jawab bersama atau saling menjamin satu sama lain yang didasarkan pada perjanjian bersama (*mutual agreement*).

Secara terminologi, ada beberapa definisi yang dikemukakan para ahli tentang asuransi syariah. Hassan *et al.*, (2013), misalnya mendefinisikan asuransi syariah (*takaful*) sebagai suatu sistem asuransi alternatif di mana para anggota memberikan kontribusi sumber daya keuangan mereka ke dalam *common pool* berdasarkan prinsip *ta'awun* (bantuan timbal balik) dan *tabarru'* (sumbangan) untuk saling berbagi risiko bersama (*mutual risk*). Umumnya, asuransi syariah (*takaful*) didasarkan pada konsep *tabarru'* yang mencakup bantuan timbal balik dan jaminan sosial bersama di antara para anggota. Sejalan dengan cita-cita Islam tentang kesejahteraan (*welfare*) dan kedermawanan, sistem asuransi syariah (*takaful*) ini adalah usaha bersama (kolektif) yang memungkinkan sebuah komunitas untuk mengumpulkan sumber daya bersama-sama untuk membantu anggota masyarakat pada saat dibutuhkan karena kecelakaan atau kerugian (Dikko 2014; Masud 2014; dan Azeez & Ishola 2016).

Sementara itu, DSN-MUI melalui Fatwa Nomor 21 Tahun 2001, mendefinisikan asuransi syariah (*ta'min*, *takaful* atau *tadhamun*) sebagai usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Akad yang dimaksud adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram, dan maksiat.

Selanjutnya, Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, sebagaimana tertuang dalam Ketentuan Umum (Pasal 1), asuransi syariah didefinisikan sebagai: “*kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan cara : (a) memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau (b) memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana*”.



Gambar 1. Hubungan *mutual* segitiga dalam asuransi syari'ah

Sumber : Hassan *et, al* (2013)

Dengan mengacu pada beberapa definisi tersebut, terdapat tiga konsep dasar dalam model asuransi syari'ah. Ketiga konsep tersebut berkaitan dengan kebersamaan atau mutualitas (*mutuality*) yang melekat pada asuransi syariah, yaitu: (1) konsep saling membantu atau tolong-

menolong (*mutual help*) atau lebih dikenal dengan prinsip *ta'awun*; (2) saling bertanggung jawab (*mutual responsibility*), dan saling melindungi (*mutual protection*). Secara skematis, ketiga konsep tersebut dapat digambarkan dalam hubungan segitiga sebagaimana ditunjukkan Gambar 1.

2.1. Fitur-fitur Asuransi Syariah

Selain digambarkan melalui hubungan *mutual* tersebut, asuransi syari'ah (*takaful*) sebagai alternatif juga dikatakan memiliki 3 (tiga) fitur utama yang membuatnya berbeda dengan asuransi konvensional, yaitu (Dusuki & Abdullah, 2009) dan Hassan *et, al.*, 2013) :

- a. **Pembagian risiko kerja sama** (*cooperative risk-sharing*) yang dilakukan melalui penggunaan donasi yang dirancang untuk menghilangkan elemen *riba* dan *gharar* dalam asuransi syariah. Pembagian risiko juga bertujuan untuk mengatasi masalah tanggung jawab sosial, solidaritas dan kepedulian pada orang lain. Oleh karena itu, dalam asuransi syariah, donasi digunakan/digabungkan dengan kerangka kerja transaksi komersial Islam lainnya sebagai pengganti premi. Walaupun pemegang polis membayar sejumlah premi, namun premi itu dianggap sebagai sumbangan untuk membantu anggota yang menderita kerugian.
- b. **Pemisahan keuangan yang jelas** (*clear financial segregation*) antara peserta dan operator (wakil). Perusahaan asuransi syariah bukan sebagai penanggung melainkan hanya sebagai operator (wakil) yang ditunjuk untuk mengelola portofolio dan menginvestasikan kontribusi asuransi untuk dan atas nama peserta. Artinya, peran operator bisnis asuransi didefinisikan dengan jelas dan dipisahkan dari peran para peserta. Pemisahan ini mengacu pada aturan dalam hukum Islam yang membatasi peran perusahaan asuransi sebagai perusahaan wali amanat yang bertanggung jawab kepada para peserta. Berbeda dengan bisnis asuransi konvensional, di mana perusahaan asuransi adalah entitas yang menghasilkan laba yang akan menanggung beban keuangan dan kerugian dari pemegang polisnya. Para pemegang saham merupakan pemilik perusahaan asuransi dan berhak untuk menerima laba dan menanggung beban setiap defisit yang dicatat pada akhir tahun keuangan.
- c. **Kebijakan penjaminan dan strategi investasi sesuai syariah** (*shari'ahcompliant policies and strategies*). Kebijakan yang digunakan untuk menentukan tingkat pengambilan risiko dari operator asuransi terhadap pembayaran premi tertentu dikenal sebagai polis penjaminan (*underwriting policies*). Polis penjaminan dan strategi investasi harus sesuai dengan ketentuan syariah. Misalnya, investasi di pabrik bir dan kasino dilarang dalam Islam. Kepatuhan pada syariah ini dapat diwujudkan melalui pengaturan dewan syariah yang berfungsi untuk membimbing dan menyetujui polis penjaminan, strategi investasi, dan produk operator.

Operator asuransi syariah juga harus menerapkan sistem tata kelola sesuai standar syariah untuk memastikan kepatuhan mutlak pada syariah.

- d. **Pemisahan keuangan yang jelas** (*clear financial segregation*) antara peserta dan operator (*wakil*). Perusahaan asuransi syari'ah bukan sebagai penanggung melainkan hanya sebagai operator (*wakil*) yang ditunjuk untuk mengelola portofolio dan menginvestasikan kontribusi asuransi untuk dan atas nama peserta. Artinya, peran operator bisnis asuransi didefinisikan dengan jelas dan dipisahkan dari peran para peserta. Pemisahan ini mengacu pada aturan dalam hukum Islam yang membatasi peran perusahaan asuransi sebagai perusahaan wali amanat yang bertanggung jawab kepada para peserta. Berbeda dengan bisnis asuransi konvensional, dimana perusahaan asuransi adalah entitas yang menghasilkan laba yang akan menanggung beban keuangan dan kerugian dari pemegang polisnya. Para pemegang saham merupakan pemilik perusahaan asuransi dan berhak untuk menerima laba dan menanggung beban setiap defisit yang dicatat pada akhir tahun keuangan.
- e. **Kebijakan penjaminan dan strategi investasi sesuai syari'ah** (*shari'ah-compliant policies and strategies*). Kebijakan yang digunakan untuk menentukan tingkat pengambilan risiko dari operator asuransi terhadap pembayaran premi tertentu dikenal sebagai polis penjaminan (*underwriting policies*). Polis penjaminan dan strategi investasi harus sesuai dengan ketentuan syari'ah. Misalnya, investasi di pabrik bir dan kasino dilarang dalam Islam. Kepatuhan pada syari'ah ini dapat diwujudkan melalui pengaturan dewan syariah yang berfungsi untuk membimbing dan menyetujui polis penjaminan, strategi investasi, dan produk operator. Operator asuransi syariah juga harus menerapkan sistem tata kelola sesuai standar syari'ah untuk memastikan kepatuhan mutlak pada syari'ah.

Ketiga fitur ini menunjukkan perbedaan utama antara asuransi syari'ah dan asuransi konvensional. Ringkasan perbedaan-perbedaan lain antara kedua asuransi itu dapat disimak dalam Matrik 1.

2.2. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah

Fitur-fitur utama asuransi syari'ah tersebut didasarkan pada sejumlah prinsip penting (*core principles*) yang mendasari seluruh konsep saling ganti rugi dalam asuransi syari'ah. Prinsip-prinsip penting tersebut adalah sebagai berikut :

1. Komitmen *Tabarru'* (donasi/kontribusi). *Tabarru'* adalah konsep Islam tentang donasi atau kontribusi amal yang ditujukan terutama untuk membantu orang lain. Tujuan *tabarru'* adalah menyumbangkan manfaat kepada orang lain dalam suatu skema berdasarkan

kontrak. Ini adalah blok pertama (*building block*) dalam penyusunan struktur transaksi asuransi syari'ah. Setiap peserta membuat komitmen untuk memenuhi tujuan bantuan timbal balik ini melalui premi (Hassan, *et al.*, 2013).

Matriks 1. Perbedaan Asuransi Syari'ah (*Takaful*) dan Asuransi Konvensional

Asuransi Syari'ah	Asuransi Konvensional
Kombinasi kontrak <i>tabarru'</i> dan agensi dan/atau kontrak bagi hasil (<i>profit-sharing</i>).	Kontrak pertukaran (jual-beli) antara perusahaan asuransi dan yang diasuransikan (tertanggung)
Peserta terikat kewajiban untuk memberikan kontribusi pada skema dan diharapkan untuk saling berbagi surplus.	Pemegang polis terikat kewajiban membayar premi kepada perusahaan asuransi
Operator asuransi syariah mendapatkan imbalan untuk memberikan layanan mengelola program takaful dan dari skema bagi hasil <i>mudharabah</i> sebagai <i>mudarib</i> .	Perusahaan asuransi mendapat untung apabila ada surplus <i>underwriting</i> .
Nilai-balik (<i>'iwad</i>) adalah usaha dan/atau pengambilan risiko.	Tidak ada nilai balik yang valid dan jelas. Sumber laba adalah antisipasi (harapan) bahwa masa depan yang tidak pasti akan menguntungkan mereka (total premi akan melebihi klaim total).
Operator asuransi syariah bertindak sebagai administrator dana takaful dan membayar manfaat dari dana itu. Jika ada kekurangan dana, operator takaful harus memberikan pinjaman tanpa bunga untuk memperbaiki kekurangan.	Perusahaan asuransi bertanggung jawab untuk membayar manfaat seperti yang dijanjikan dari dana asuransi dan/atau dana pemegang saham.
Komponen ganti rugi didasarkan pada kontribusi timbal balik, sumbangan timbal balik (<i>tabarru'</i>).	Komponen ganti rugi adalah hubungan komersial antara perusahaan asuransi dan tertanggung
Tidak ada hubungan asuransi-tertanggung antara operator takaful dan peserta. Peserta bertindak sebagai tertanggung (<i>insured</i>) dan penanggung (<i>insurer</i>) secara bersamaan.	Ada hubungan yang jelas antara <i>insurer</i> dan <i>insured</i>
Dana takaful harus diinvestasikan dalam instrumen yang sesuai syariah	Tidak ada batasan dalam investasi dana.

Sumber : Dusuki & Abdullah (2009); Hussain & Pasha (2011); dan Hassan, *et al.* (2013).

2. *Ta'awun* atau saling tolong-menolong. Prinsip tolong menolong ini merupakan alasan utama untuk komitmen *tabarru* awal. Setelah mengumpulkan sumber daya yang cukup sebagai bagian dari komitmen *tabarru*, para peserta menyetujui untuk saling memberikan ganti rugi satu sama lain jika terjadi kerugian yang timbul dari peristiwa yang tak terduga. Bentuk kerjasama atau tolong-menolong dalam Islam tidak menolak untuk menciptakan keuntungan, namun tujuan utama dari skema ini adalah untuk membantu satu sama lain

berdasarkan konsep ta'awun sebagaimana telah ditegaskan dalam Al-Qur'an dan Sunnah (Hassan *et al.*, 2013).

3. Larangan *gharar*, *maysir* dan *riba*. Berdasarkan ketentuan syari'at Islam, kegiatan asuransi konvensional mengandung unsur *gharar*, *maysir* dan *riba*. (Hassan, 2002; Lewis, 2005; Wahab *et al.*, 2007; Hussain & Pasha, 2011 dan Hassan *et al.*, 2013)

Pertama, dalam asuransi konvensional manfaat yang harus dibayar tergantung pada hasil dari peristiwa masa depan yang tidak diketahui pada saat penandatanganan kontrak. Dalam pandangan syari'at Islam praktek ini merupakan *gharar* (risiko atau ketidakpastian berlebihan) yang dilarang (haram). Larangan ini secara khusus membatalkan kontrak polis seumur hidup dalam asuransi konvensional karena polis ini didasarkan pada kerangka waktu, masa hidup tertanggung yang tidak diketahui dan tidak dapat diketahui sampai peristiwa (kematian) terjadi. Larangan *gharar* ini berlaku untuk semua transaksi karena merusak elemen kesepakatan yang diperlukan untuk sebuah kontrak yang sah. Tidak ada kesepakatan bersama apabila satu pihak – karena informasi yang tidak memadai – tidak memiliki impresi yang benar tentang aspek-aspek material sebuah kontrak. Sangat tidak adil ketika salah satu pihak yang berkontrak harus menyetujui sesuatu di mana unsur-unsur penting dalam kontrak itu tidak diketahuinya. Kesepakatan dan kejujuran para pihak dalam suatu kontrak adalah kewajiban moral dan persyaratan dasar untuk sebuah kontrak yang sah dalam Islam.

Kedua, asuransi konvensional dianggap mengandung *maysir* (perjudian atau spekulasi) karena pemegang polis dianggap mempertaruhkan premi dengan syarat bahwa perusahaan asuransi akan melakukan pembayaran atau ganti rugi (*indemnity*) sebagai akibat dari peristiwa tertentu. *Ketiga*, semua polis asuransi memiliki elemen investasi atau tabungan yang signifikan di dalamnya karena perusahaan asuransi menginvestasikan premi prabayar atas nama tertanggung. Berbagai jenis asuransi, khususnya asuransi jiwa hanyalah metode investasi yang disamakan dan perusahaan asuransi menjalankan bisnis dengan menginvestasikan premi yang terkumpul dalam bauran investasi yang mencakup investasi berbasis bunga atau lainnya sehingga bertentangan dengan hukum Islam tentang *riba*, *gharar* dan *maysir*. Oleh karena itu, pihak operator yang secara teknis mengelola dan mengawasi dana asuransi syariah, harus mempertimbangkan larangan wajib dalam transaksi komersial ketika membuat keputusan investasi.

2.3. Model Asuransi Syariah

Dalam implementasinya, sistem asuransi syariah melibatkan 2 (dua) pihak, yaitu peserta dan operator asuransi syariah. Kedua pihak terlibat dalam aktivitas asuransi syariah dengan menggunakan bentuk model manapun yang dipilih. Dewasa ini pengembangan asuransi telah meluas dengan menggunakan beberapa model, yaitu: model *mudharabah* (*profit-sharing*), model *wakalah* (*agency*), dan model hibrida atau gabungan (*hybrid model*). Dalam model *mudharabah* (bagi hasil) para peserta asuransi syariah (*rabb al-mal*) menyediakan dana untuk operator asuransi syariah (*mudharib*), yang mengelola dana dan menghasilkan keuntungan melalui investasi atau perdagangan yang sesuai dengan syariat Islam (Wahab *et al.*, 2007; Hussain & Pasha, 2011; Hassan *et al.*, 2013; Pasha & Hussain, 2013; Dikko, 2014; Masud, 2014; dan El-Qalqili, 2017).

Para pihak dalam transaksi asuransi syariah terlibat dalam perjanjian pembagian risiko dan pembagian keuntungan bersama. Bagian (*share*) operator asuransi syariah dalam keuntungan diperoleh dari investasi, namun apabila terjadi kerugian, operator asuransi syariah tidak akan menerima kompensasi untuk jasa manajemen (Archer *et al.*, 2009). Artinya, para peserta adalah satu-satunya pihak yang menanggung beban kerugian. Para peserta dalam model *mudharabah* ini memberikan kontribusi—berupa sumbangan (*tabarru'*) dan dana investasi—kepada operator berdasarkan kepercayaan (*amanah*). Dana kontribusi tersebut dibayarkan kembali kepada para peserta pada waktunya setelah dikurangi dengan biaya operator. Kontribusi *tabarru'* atau kontribusi dana risiko adalah sumbangan yang didedikasikan untuk mengkompensasi peserta asuransi syariah yang mengalami kerugian atau kecelakaan.

Sementara itu, dalam model *wakalah* (keagenan, perwakilan representasi), operator asuransi syariah bertindak sebagai agen (wakil) dan tidak berbagi dalam dana surplus yang diperoleh dari investasi (Wahab *et al.*, 2007; Hussain & Pasha, 2011; Hassan *et al.*, 2013; Pasha & Hussain, 2013; Dikko, 2014; Masud, 2014; dan El-Qalqili, 2017). Operator hanya akan dikompensasikan dengan biaya yang disebut *wakalah fee* (*ujr* atau *ujrah*). Model *wakalah* lebih disukai karena dianggap memberikan perlindungan asuransi yang lebih baik daripada model *mudharabah* yang dianggap lebih ramah kepada manajer investasi. Berkaitan dengan kontribusi *tabarru'*, model *wakalah* memisahkannya menjadi dana risiko (*risk fund*) dan dana investasi (*investment fund*). Dana risiko digunakan untuk membayar klaim yang diperlakukan sebagai donasi untuk membantu pihak-pihak yang membutuhkan (peserta yang mengalami kerugian atau kecelakaan) dan untuk memenuhi ketentuan syariah tentang berbagi risiko bersama, sedangkan dana investasi digunakan dalam investasi yang sesuai syariah. Dalam model *wakalah*, sebagaimana dalam

model mudharabah, setiap kerugian dalam dana *tabarru'*, atau dana risiko, ditanggung oleh para peserta.

Dalam model hibrida (model gabungan), asuransi syariah menggabungkan lebih dari satu kontrak dalam strukturnya. Dewasa ini ada dua model hibrida yang sudah dikembangkan dalam bisnis asuransi syariah, yaitu: (i) model gabungan *wakalah* dan *mudharabah*; dan (ii) model gabungan *wakalah* dan *waqf* dengan elemen tambahan mudharabah. Dalam model gabungan *wakalah* dan *mudharabah* dana asuransi syariah digunakan untuk tujuan yang berbeda. Model *wakalah* digunakan untuk penjaminan (*underwriting*), di mana operator asuransi syariah bertindak sebagai wakil atau agen yang mengelola dana asuransi syariah. Karena fungsinya itu operator asuransi syariah berhak menerima *ujrah* atau komisi yang sudah disepakati bersama. Sementara model *mudharabah* digunakan untuk kegiatan investasi. Karena itu operator asuransi syariah juga berhak mendapatkan bagian dalam realisasi keuntungan dari kegiatan investasi dana karena peranannya sebagai *mudharib*. Peranan ganda dalam model gabungan ini sangat populer dan diminati, terutama karena sumber pendapatan operator asuransi syariah lebih besar dalam model ini, yaitu komisi agen, komisi insentif, dan bagian keuntungan dari investasi dana (Billah, 2007; Hassan *et al.*, 2013; dan Masud, 2014).

Dalam model gabungan *wakalah-waqf-mudharabah*, para peserta memberikan donasi, yang dikumpulkan perusahaan asuransi syariah sebagai dana wakaf (*waqf*). Dana wakaf (wakaf uang atau *cash waqf*) diinvestasikan dalam kegiatan bisnis yang sesuai syari'at Islam. Perusahaan (operator) asuransi syariah berperan sebagai wakil (agen) peserta yang didelegasikan untuk mengelola dana wakaf dan membayar setiap klaim. Pendelegasian wewenang diberikan melalui kontrak keagenan dan perusahaan menerima komisi yang disepakati—elemen *wakalah* dalam model ini. Perusahaan juga mengelola investasi dana wakaf sebagai *mudharib* dengan implikasi perusahaan berhak menerima bagian dari realisasi keuntungan investasi—elemen *mudharabah* dalam model ini (Wahab *et al.*, 2007; Hussain & Pasha, 2011; Hassan *et al.*, 2013; dan Pasha & Hussain, 2013). Hasil (*returns*) investasi ditambah dana-dana kontribusi (*tabarru'*) yang dikumpulkan dalam rekening khusus peserta (*participants' special account, PSA*) digunakan untuk manfaat (*benefit*) bagi para peserta. Perlu diingat bahwa hanya hasil investasi yang digunakan untuk manfaat bagi para peserta. Jumlah modal awal yang merupakan dana kontribusi yang dikumpulkan (*common pool of funds*) harus tetap digunakan untuk tujuan reinvestasi untuk memastikan adanya kontinuitas dalam dana wakaf yang menjadi fitur utama wakaf.

3. POTRET PERGULATAN

Perjalanan yang dilalui asuransi syariah (*takaful*) di Indonesia sejak diperkenalkan pada tahun 1994 memang tidak mudah dan tidak ringan. Asuransi syariah harus bergulat di tengah riuhnya aktivitas industri keuangan dalam negeri. Perusahaan yang bergerak dalam industri asuransi syariah tidak hanya dihadapkan dengan perusahaan asuransi konvensional dalam memperebutkan pasar asuransi, melainkan juga dengan perusahaan jasa keuangan lainnya, baik jasa keuangan konvensional maupun yang berbasis syariah sebagai alternatif investasi bagi masyarakat.

Pergulatan yang paling berat terjadi sebelum adanya landasan konstitusional yang memayungi kegiatan asuransi syariah. Selama bertahun-tahun asuransi syariah seolah “dipaksa” untuk beroperasi dengan berpayung pada peraturan perundangan yang sesungguhnya diperuntukkan bagi asuransi konvensional. Satu-satunya landasan hukum yang dapat dijadikan pedoman adalah Fatwa DSN-MUI Nomor 21 Tahun 2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, yang ditetapkan setelah asuransi syariah beroperasi selama kurang lebih 7 tahun (1994–2001). Kemudian disusul dengan beberapa fatwa, antara lain : (i) Fatwa Nomor 39 Tahun 2002 tentang Asuransi Haji; (ii) Fatwa Nomor 51 Tahun 2006 tentang *Mudharabah Musytarakah* pada Asuransi Syariah; (iii) Fatwa Nomor 52 Tahun 2006 tentang *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi Syariah, dan (iv) Fatwa Nomor 53 Tahun 2006 tentang *Tabarru'* pada Asuransi Syariah. Fatwa-fatwa tersebut merupakan jawaban atas keraguraguan masyarakat Muslim dalam berasuransi di tengah adanya *ikhtilaf* (perbedaan pendapat) di kalangan para ahli *fiqh* (hukum Islam) tentang halal-haramnya asuransi.

Hanya saja, sejumlah fatwa yang dikeluarkan DSN-MUI tersebut tidak memiliki kekuatan hukum yang mengikat karena tidak termasuk dalam jenis peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia. Artinya, selama bertahun-tahun asuransi syariah beroperasi tanpa ditopang oleh payung hukum positif yang spesifik. Kondisi ini terus berlangsung selama kurang lebih 20 tahun asuransi syariah beroperasi di Indonesia hingga tahun 2014, yaitu pada saat Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian disahkan. Meskipun sangat terlambat, namun dengan disahkannya undang-undang tersebut paling tidak kegiatan asuransi syariah memperoleh legalitas, baik dari aspek hukum positif maupun hukum syari'at Islam. Hal ini tentu saja memberikan pengaruh yang signifikan pada atmosfer usaha asuransi syariah di dalam negeri.

Ada beberapa indikator yang dapat digunakan untuk melihat pergulatan asuransi syariah dalam periode sebelum dan sesudah diberlakukannya undang-undang perasuransian tersebut.

Tulisan ini membatasi pembahasan pada beberapa indikator penting mengingat beragamnya indikator yang biasa digunakan untuk menilai kinerja—sebagai indikasi pergulatan—dalam industri asuransi.

3.1. Perkembangan Kelembagaan

Dari sisi kelembagaan, jumlah perusahaan asuransi syariah yang beroperasi di dalam negeri mengalami penambahan yang cukup berarti. Dalam periode 2010–2014 jumlah perusahaan asuransi syariah bertambah dari 45 perusahaan dalam tahun 2010 menjadi 49 perusahaan dalam tahun 2014 dan kemudian bertambah menjadi 63 perusahaan dalam tahun 2017. Bila dibandingkan terhadap jumlah perusahaan asuransi konvensional, proporsi perusahaan asuransi yang beroperasi sesuai syariah memang lebih sedikit, yaitu hanya sekitar 34,1% dalam periode 2010–2014 dan meningkat menjadi sekitar 40,4% dalam periode 2014–2017. Namun bila dilihat dari sisi pertumbuhannya dalam periode 2010–2017, jumlah perusahaan asuransi syariah tumbuh relatif lebih tinggi yaitu sekitar 4,9% rata-rata per tahun, dibandingkan dengan pertumbuhan jumlah perusahaan asuransi konvensional yang hanya mencapai 0,2% rata-rata per tahun (Tabel 1).

Tabel 1. Jumlah Perusahaan Asuransi di Indonesia, 2010 – 2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
KONVENSIONAL^{*/}	137	134	135	135	136	141	141	139
Asuransi jiwa	46	45	47	49	50	55	55	54
Asuransi umum/kerugian	87	85	84	82	81	80	80	79
Reasuransi	4	4	4	4	5	6	6	6
SYARI'AH	45	43	45	49	49	55	58	63
Asuransi jiwa	20	20	20	20	21	24	27	30
Full-Pledge	3	3	3	3	3	5	6	7
Unit Usaha Syariah	17	17	17	17	18	19	21	23
Asuransi umum/kerugian	22	20	22	26	25	28	28	30
Full-Pledge	2	2	2	2	2	4	4	5
Unit Usaha Syariah	20	18	20	24	23	24	24	25
Reasuransi	3							
Full-Pledge							1	1
Unit Usaha Syariah	3	3	3	3	3	3	2	2
JUMLAH	182	177	180	184	185	196	199	202

Catatan : ^{*/} tidak termasuk Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) dan Penyelenggara Asuransi Wajib
 Sumber : OJK, 2018 (diolah)

Perkembangan dari sisi kelembagaan asuransi syariah yang juga menggembirakan adalah terus bertambahnya jumlah perusahaan yang beroperasi secara murni syariah (*full pledge*). Bila dalam periode 2010–2014 jumlah perusahaan murni syariah hanya 5 perusahaan, maka dalam periode 2014–2017 bertambah masing-masing menjadi 9 perusahaan dalam tahun 2015 dan 13 perusahaan dalam tahun 2017. Secara absolut memang jumlahnya lebih sedikit dibandingkan Unit Usaha Syariah (UUS) yang bertambah dari 40 unit dalam tahun 2010 menjadi 50 unit dalam tahun 2017, namun secara relatif perusahaan asuransi syariah *full pledge* memperlihatkan laju pertumbuhan yang lebih pesat, yaitu sekitar 14,6% rata-rata per tahun, dibandingkan pertumbuhan UUS sekitar 3,3% rata-rata per tahun.

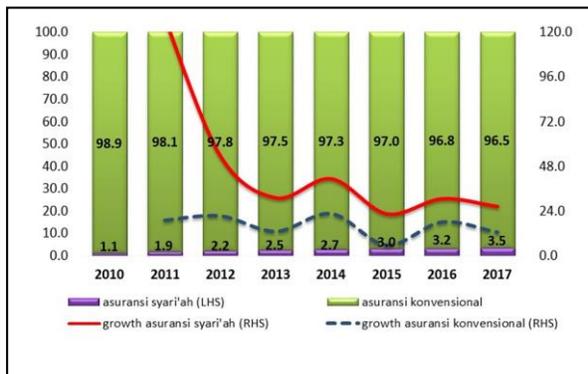
Bila dilihat berdasarkan kelompok (jenis) usaha dalam asuransi syariah, jumlah perusahaan asuransi jiwa murni syariah bertambah dari 3 perusahaan dalam periode 2010–2014 menjadi 7 perusahaan dalam tahun 2017, sedangkan UUS asuransi jiwa bertambah dari 17 unit dalam tahun 2010 menjadi 18 unit dalam tahun 2014 dan kemudian bertambah menjadi 23 unit dalam tahun 2017. Demikian pula dengan jumlah perusahaan asuransi syariah umum/kerugian, yang beroperasi murni syariah juga bertambah dari 2 perusahaan dalam periode 2010–2014 menjadi 5 perusahaan dalam tahun 2017, dan UUS-nya bertambah dari 20 unit dalam tahun 2010 menjadi 23 unit dalam tahun 2014, kemudian bertambah menjadi 25 unit dalam tahun 2017. Sementara itu, perkembangan perusahaan reasuransi (*retakaful*) juga cukup menggembirakan. Sejak Juni 2016 Indonesia resmi memiliki satu perusahaan reasuransi yang beroperasi *full pledge*, yaitu PT Reasuransi Syariah Indonesia (ReINDO Syariah) yang merupakan hasil *spin-off* divisi syariah (UUS) PT Reasuransi Indonesia Utama (Indonesia Re). PT Indonesia Re ini dahulu bernama PT Reasuransi Internasional Indonesia (ReINDO). Keberadaan perusahaan reasuransi *full pledge* ini diharapkan akan meningkatkan kemampuan pertanggungan ulang berdasarkan prinsip syariah terhadap risiko yang dihadapi perusahaan asuransi umum, asuransi jiwa dan penjaminan.

3.2. Perkembangan Aset

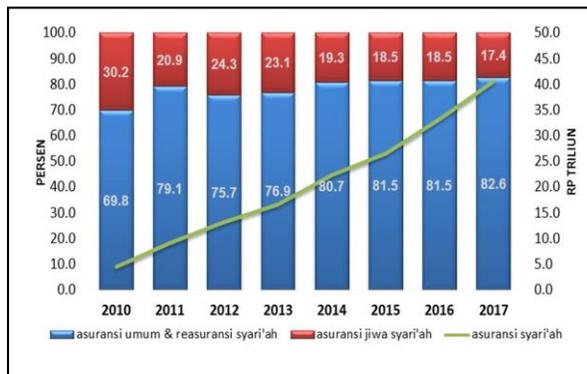
Peningkatan jumlah perusahaan asuransi syariah tentunya akan mempengaruhi kinerja volume usaha, terutama dari sisi aset. Secara keseluruhan dalam periode 2010–2017 aset asuransi syariah tumbuh pesat, dengan penambahan hampir sepuluh kali lipat. Dalam periode 2010–2014 aset asuransi syariah meningkat dari Rp4,4 triliun dalam tahun 2010 menjadi Rp22,4 triliun dalam tahun 2014, atau tumbuh lebih dari 1700% rata-rata per tahun. Sementara dalam periode 2014–2017 nilai aset rata-rata tumbuh lebih dari 300% per tahun, yaitu dari Rp22,4 triliun dalam tahun 2014 menjadi Rp40,5 triliun dalam tahun 2017. Pertumbuhan aset asuransi syariah dalam periode 2010–2017 jauh lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan aset asuransi konvensional masing-

masing sekitar 215% rata-rata per tahun dalam periode 2010–2014 dan rata-rata sekitar 193% per tahun dalam periode 2014–2017 (Gambar 1.a). Peningkatan aset asuransi syariah juga terjadi sebagai implikasi dari kegiatan investasi yang dilakukan selama periode tersebut. Pilihan investasi asuransi syariah yang berkontribusi menambah aset antara lain adalah berupa: (i) portofolio di pasar modal, seperti saham, *sukuk*, surat berharga syariah negara (SBSN), reksadana syariah; (ii) portofolio perbankan terutama deposito; dan (iii) investasi lainnya, seperti emas, penyertaan langsung, serta tanah dan bangunan.

Jenis asuransi syariah yang memberikan sumbangan terbesar terhadap pembentukan aset secara keseluruhan adalah asuransi jiwa syariah, dengan sumbangan yang cenderung menaik, yaitu dari 69,8% dalam tahun 2010 meningkat menjadi 80,7% dalam tahun 2014 dan menjadi 82,4% dalam tahun 2017. Secara rata-rata aset asuransi jiwa memberikan sumbangan sekitar 78,5% per tahun (Gambar 1.b). Cenderung meningkatnya aset asuransi jiwa syariah terutama bersumber dari kegiatan investasi yang dilakukan dalam periode tersebut, dengan pilihan portofolio utama pada saham, SBSN, dan *sukuk*.



a. Pertumbuhan aset dan *share* terhadap aset asuransi nasional



b. Aset asuransi syariah

Grafik 1. Aset Asuransi Syari'ah dan Asuransi Konvensional

Sumber : OJK, 2018 (diolah)

Meskipun nilai asetnya menunjukkan tren yang meningkat dalam periode 2010–2017, namun proporsi aset asuransi syariah terhadap total aset industri asuransi nasional relatif masih rendah. Dalam tahun 2010 rasio aset tersebut hanya sekitar 1,2% dari aset asuransi nasional dan meningkat menjadi 2,7% dalam tahun 2014 serta menjadi 3,5% dalam tahun 2017. Upaya untuk meningkatkan rasio aset ini tentu bukan perkara mudah bagi asuransi syariah dan di sinilah salah satu “pergulatan” yang harus dimenangkan asuransi syariah ke depan agar tidak terjebak pada

perangkap aset 3,5% (3,5% *trap*)¹ dalam jangka panjang. Indikator rasio ini terkesan tidak “fair” dan tidak “*apple to apple*” karena yang dijadikan sebagai pembanding nilai aset ini adalah aset asuransi konvensional, yang “*nota bene*” sudah beroperasi jauh lebih lama dibandingkan asuransi syariah. Namun demikian, rasio ini bisa dijadikan sebagai titik tolak bagi asuransi syariah untuk meningkatkan nilai aset lebih lanjut di masa mendatang.

3.3. Kontribusi dan Klaim Bruto

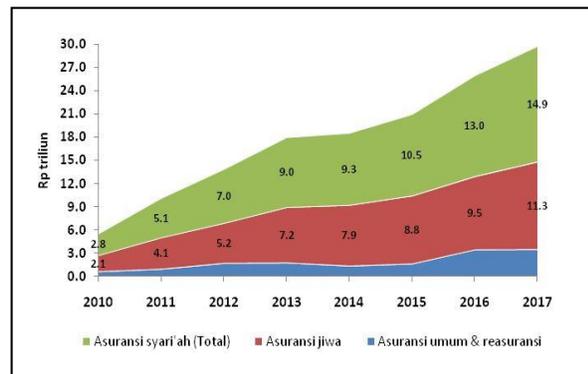
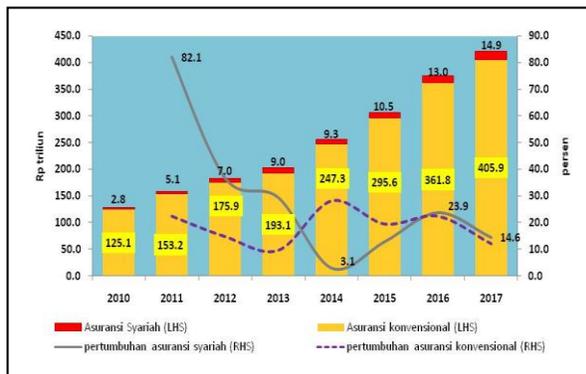
Dalam periode 2010–2017, dana kontribusi bruto asuransi syariah menunjukkan tren yang meningkat, dengan laju pertumbuhan sekitar 27,02 % rata-rata per tahun, yaitu dari Rp2,8 triliun (sekitar 2,23% dari premi bruto asuransi konvensional) dalam tahun 2010 menjadi Rp9,3 triliun (sekitar 4,82% dari premi bruto asuransi konvensional) dalam tahun 2014 dan menjadi Rp14,9 triliun (atau hanya sekitar 3,67% dari premi bruto asuransi konvensional) dalam tahun 2017. Pertumbuhan dana kontribusi bruto ini lebih tinggi dibandingkan dana premi bruto asuransi konvensional yang meningkat sekitar 18,31% rata-rata per tahun, yaitu dari Rp125,1 triliun dalam tahun 2010 menjadi Rp193,1 triliun dalam tahun 2014 dan menjadi Rp405,9 triliun dalam tahun 2017 (Gambar 2.a).

Apabila dilihat dari jenis asuransi, dana kontribusi bruto terbesar dikumpulkan oleh asuransi jiwa syariah dengan kecenderungan meningkat, yaitu dari Rp2,12 triliun dalam tahun 2010 (atau sekitar 76,0% dari total dana kontribusi bruto asuransi syariah sebesar Rp2,79 triliun) menjadi Rp11,34 triliun dalam tahun 2017 (atau sekitar 76,2% dari total dana kontribusi bruto asuransi syariah sebesar Rp14,88 triliun). Sementara dana kontribusi bruto asuransi umum dan reasuransi syariah, meskipun meningkat namun nilainya relatif masih rendah (Gambar 2.b).

Pertumbuhan dana kontribusi yang relatif tinggi pada asuransi syariah memberikan dua indikasi penting. *Pertama*, tingkat surplus keuntungan yang didapatkan perusahaan asuransi syariah dan para peserta. Tingkat surplus keuntungan ini diperoleh setelah memperhitungkan selisih dana kontribusi dengan klaim peserta asuransi syariah. Semakin besar dan positif selisihnya maka surplus keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dan peserta semakin besar. Pembagian surplus keuntungan yang diperoleh dilakukan secara proporsional. Artinya, semakin besar nilai kontribusi, akan semakin besar keuntungan yang didapatkan peserta dan sebaliknya. *Kedua*, tingkat kemampuan perusahaan asuransi syariah untuk memenuhi klaim peserta, yang ditentukan berdasarkan rasio (perbandingan) klaim peserta terhadap dana

¹ meminjam terminologi yang sering kali digunakan untuk menggambarkan kondisi aset perbankan syariah, yang sulit untuk naik melebihi 5% dari aset perbankan nasional—yaitu (5% *trap*)—beberapa waktu yang lalu

kontribusi. Semakin tinggi rasio tersebut semakin besar kemampuan perusahaan asuransi syariah memenuhi klaim peserta, dan sebaliknya.



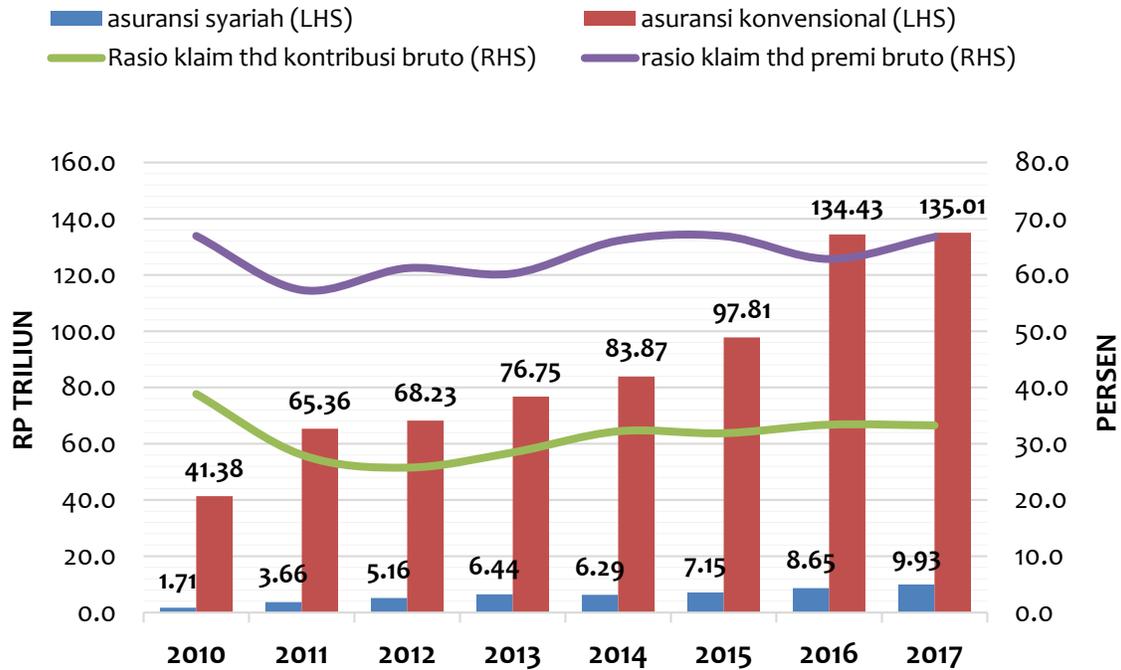
a. Kontribusi Bruto : Nilai dan Pertumbuhan

b. Kontribusi bruto asuransi syaria'ah

Grafik 2. Kontribusi (Premi) Bruto Asuransi Syaria'ah dan Asuransi Konvensional

Sumber : OJK, 2018 (diolah)

Dalam periode 2010–2017, asuransi syariah dan asuransi konvensional samasama memperoleh surplus keuntungan, sebagaimana ditunjukkan oleh selisih dana kontribusi (premi) dengan klaim peserta pada masing-masing asuransi. Asuransi syariah mengalami peningkatan surplus dari Rp1,71 triliun dalam tahun 2010 menjadi Rp6,29 triliun dalam tahun 2014 dan menjadi Rp9,93 triliun dalam tahun 2017. Secara rata-rata surplus keuntungan asuransi syariah dalam periode tersebut meningkat sekitar 28,6% rata-rata per tahun, lebih tinggi dibandingkan rata-rata pertumbuhan surplus keuntungan asuransi konvensional sekitar 18,4% per tahun. Meskipun tumbuh lebih tinggi, namun secara nominal keuntungan asuransi syariah masih lebih rendah dibandingkan asuransi konvensional, yang meningkat dari Rp41,38 triliun dalam tahun 2010 menjadi Rp83,87 triliun dalam tahun 2014 dan menjadi Rp135,01 triliun dalam tahun 2017. Dengan dana premi yang lebih besar, perusahaan-perusahaan asuransi konvensional juga memiliki kemampuan yang lebih besar dalam memenuhi klaim peserta dibandingkan kemampuan dana kontribusi perusahaan-perusahaan asuransi syaria'ah. Dalam periode 2010–2017 secara rata-rata kemampuan pemenuhan klaim asuransi konvensional mencapai 63,5% per tahun yang berarti bahwa lebih dari 63% dana premi asuransi bisa digunakan untuk memenuhi klaim peserta. Sementara itu, dana kontribusi asuransi syariah hanya mampu menutupi klaim peserta sekitar 31,5% rata-rata per tahun (Gambar 3).



Grafik 3. Surplus keuntungan dan rasio klaim terhadap kontribusi (premi) bruto asuransi syariah dan asuransi konvensional, 2010 - 2017

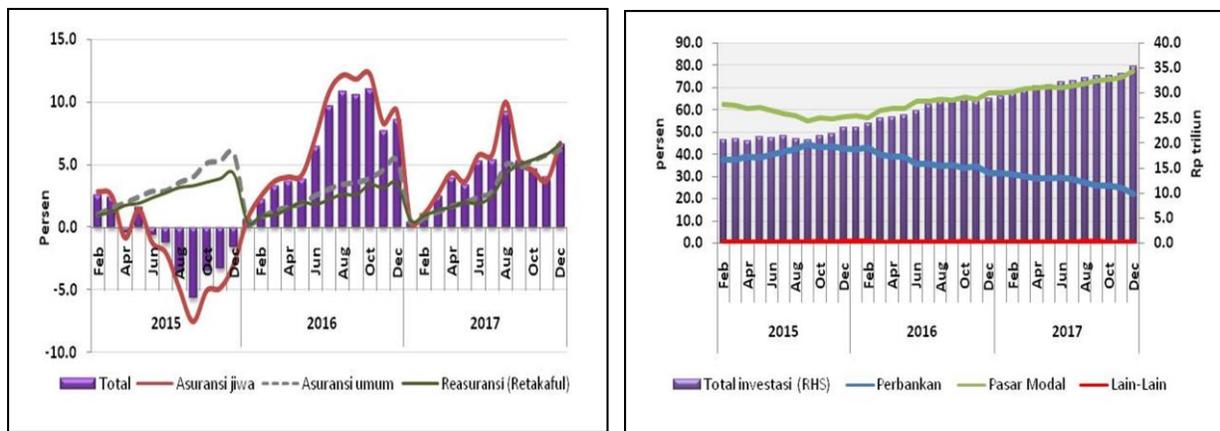
Sumber : OJK, 2018 (diolah)

3.4. Nilai dan Hasil Investasi

Indikator kinerja terkait dengan nilai dan hasil investasi ini dapat digunakan untuk menunjukkan tingkat profitabilitas investasi (*profitability of investment*) asuransi syariah. Semakin tinggi rasio hasil investasi terhadap total nilai investasi berarti pilihan investasi asuransi syariah merupakan investasi yang menguntungkan (*profitable investment*). Dalam bulan-bulan pertama tahun 2015 investasi asuransi syariah secara keseluruhan masih menguntungkan, namun memasuki bulan April 2015 dan kemudian dari bulan Juni–Desember 2015, investasi asuransi syariah terus mengalami kerugian. Kerugian terutama bersumber dari investasi asuransi jiwa syariah dengan tingkat kerugian sekitar 2,02% rata-rata per bulan di sepanjang tahun 2015. Walaupun rasio profitabilitas asuransi umum syariah dan retakaful bernilai positif—sebagai indikasi pengelolaan risiko yang lebih baik—namun karena nilai investasi asuransi jiwa syariah sangat besar dan mengalami kerugian dalam tahun tersebut, secara keseluruhan investasi asuransi syariah mengalami kerugian.

Memasuki tahun 2016, investasi semua jenis asuransi syariah mengalami *rebound* dengan tingkat profitabilitas rata-rata sekitar 6,54% per bulan. Tingkat profitabilitas tertinggi berasal dari

asuransi jiwa syariah, yaitu sekitar 7,22% rata-rata per bulan. Sementara tingkat profitabilitas asuransi umum syariah dan retakaful hanya mencapai masing-masing sekitar 2,72% dan 2,10% rata-rata per bulan. Pada awal tahun 2017 tingkat profitabilitas asuransi syariah kembali menurun sangat tajam hingga mencapai 0,46%, setelah di akhir tahun 2016 mencapai tingkat tertinggi 8,59%. Penurunan ini terjadi pada semua jenis asuransi. Namun demikian, memasuki bulan Februari 2017 tingkat profitabilitas semua jenis asuransi syariah kembali menaik sehingga secara rata-rata sepanjang tahun 2017 tingkat profitabilitasnya mencapai 4,32% rata-rata per bulan, jauh lebih rendah dibandingkan tingkat profitabilitas rata-rata tahun 2016 yang mencapai 6,54% rata-rata per bulan (Gambar 4a).



a. Profitabilitas menurut Jenis Asuransi

b. Profitabilitas menurut Pilihan Portofolio

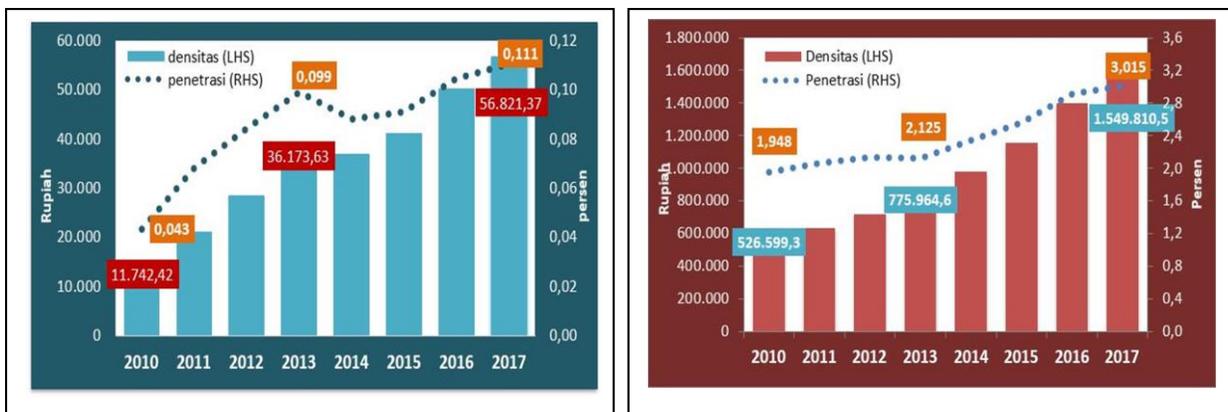
Grafik 4. Rasio Hasil Investasi terhadap Nilai Investasi Asuransi Syari'ah

Sumber : OJK, 2018 (diolah)

Bila dicermati dari sisi portofolio pilihan investasi asuransi syariah dalam periode 2015–2017 terlihat bahwa investasi di pasar modal—antara lain saham syariah, sukuk, SBSN, dan reksadana syariah—menjadi pilihan portofolio investasi yang dominan, yaitu dengan proporsi rata-rata sekitar 64,4% dari seluruh nilai investasi. Share investasi di pasar modal ini menunjukkan tren menaik dengan pilihan yang cukup besar pada saham dan reksadana syariah. Sementara investasi pada deposito perbankan menunjukkan tren menurun karena *share*-nya dalam portofolio investasi juga menurun (Gambar 4b). Kondisi ini menjelaskan terjadinya pergeseran pilihan portofolio investasi, sebagai indikasi terjadinya perubahan daya tarik imbal hasil (*return on investment*) yang ditawarkan portofolio di pasar modal syariah dibandingkan portofolio lainnya.

3.5. Densitas dan Penetrasi

Kedua indikator ini juga tidak kalah pentingnya dalam mengukur kinerja asuransi syariah, sebagai indikasi terjadinya pergulatan asuransi syariah. Densitas adalah nilai premi (kontribusi) bruto asuransi per kapita, sedangkan penetrasi adalah rasio total premi (kontribusi) bruto asuransi terhadap produk domestik bruto (PDB). Kedua indikator ini sangat erat kaitannya dengan kontribusi bruto (asuransi syariah) atau premi bruto (asuransi konvensional). Seiring dengan peningkatan kontribusi bruto, maka densitas dan penetrasi asuransi syariah juga mengalami peningkatan. Dalam periode 2010–2017, densitas asuransi syariah meningkat dari Rp11.742,4 dalam tahun 2010 menjadi Rp36.173,6 dalam tahun 2013 dan menjadi Rp56.821,4 dalam tahun 2017. Artinya, dalam periode tersebut jumlah pengeluaran penduduk per kapita yang dialokasikan untuk membayar kontribusi asuransi syariah meningkat sekitar 25,26% rata-rata per tahun. Peningkatan pengeluaran tersebut sekaligus memberikan indikasi terjadinya peningkatan permintaan masyarakat terhadap jasa asuransi syariah. Hal ini juga ditunjukkan oleh tingkat penetrasi asuransi syariah yang meningkat dari 0,043% dalam tahun 2010 menjadi 0,099% dalam tahun 2013 dan menjadi 0,111% dalam tahun 2017 (Gambar 5.a). Secara nominal (absolut) densitas asuransi syariah memang jauh di bawah densitas asuransi konvensional (yaitu hanya sekitar 3,59% rata-rata per tahun), namun secara relatif peningkatan densitas asuransi syariah jauh lebih tinggi.



a. Asuransi syariah

b. Asuransi konvensional

Grafik 5. Penetrasi dan Densitas Asuransi Syari'ah dan Konvensional, 2010 - 2017

Sumber : OJK, 2018 (diolah)

Densitas asuransi konvensional dalam periode yang sama hanya tumbuh sekitar 16,67% rata-rata per tahun, yaitu dari Rp526.599,3 dalam tahun 2010 meningkat menjadi Rp1.549.810,5

dalam tahun 2017. Sementara itu, penetrasi asuransi konvensional jauh lebih tinggi dibandingkan penetrasi asuransi syariah, yang meningkat dari 1,95% dalam tahun 2010 menjadi 3.02% dalam tahun 2017 (Gambar 5.b). Terjadinya peningkatan densitas dan penetrasi dalam industri asuransi (syariah dan konvensional) selama ini tentunya tidak terlepas dari pengaruh peningkatan pendapatan masyarakat, yang direfleksikan terutama oleh peningkatan pertumbuhan ekonomi. Relasi antara pertumbuhan ekonomi dengan densitas dan penetrasi industri asuransi tersebut memang telah dijustifikasi melalui beragam hasil studi empiris sebagai manifestasi dari pengakuan teoritis terhadap relasi besaran-besaran tersebut. Sebutlah misalnya, studi empiris yang dilakukan oleh Arena (2008) dan Feyen *et al.*, (2011) untuk negara-negara maju dan berkembang yang menemukan hasil bahwa pendapatan per kapita adalah pendorong utama bagi konsumsi asuransi, disamping faktor-faktor lain, seperti struktur kelembagaan dan variabel struktur pasar. Demikian pula studi Chen *et al.*, (2011) dalam kasus 60 negara yang menyimpulkan bahwa perkembangan pasar asuransi jiwa memberikan pengaruh kuat terhadap pertumbuhan ekonomi. Hasil studi yang menarik terkait hubungan pertumbuhan ekonomi dan asuransi (yang diproksi dengan premi asuransi) adalah yang dilakukan oleh Lee *et al.*, (2013), untuk kasus 41 negara dalam periode 1979–2007 dan Nizar (2016) untuk kasus Indonesia dalam periode 1984–2014. Kedua studi tersebut menyimpulkan bahwa pertumbuhan ekonomi dan premi asuransi memiliki hubungan kausalitas dua arah (*bi-directional causalities*) baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang.

Dengan memperhatikan perkembangan beberapa indikator kinerja di atas dapat dikatakan bahwa pergulatan yang dihadapi asuransi syariah memang tidak mudah dan tidak ringan. Selain karena titik awal dimulainya kegiatan asuransi syariah yang jauh lebih belakangan dibandingkan dengan asuransi konvensional, pergulatan juga menjadi lebih berat ketika asuransi syariah dihadapkan pada kendala infrastruktur legal (hukum formal) yang memang sangat terlambat.

4. PERGULATAN DI MASA MENDATANG

Meskipun selama bertahun-tahun tertatih-tatih dalam pergulatan, industri asuransi syariah terbukti mampu melewati berbagai hambatan dan kendala yang menghadang. Oleh karena itu, peluang industri ini untuk memperbaiki kinerja dan kontribusinya dalam pembangunan ekonomi dan sektor keuangan masih terbuka lebar. Terkesan sangat optimis memang, namun optimisme tersebut bukan tanpa alasan. Ada dua kelompok besar faktor pendorong perbaikan kinerja dan peningkatan kontribusi asuransi syariah tersebut, yaitu (i) luasnya pasar dan kekuatan permintaan; dan (ii) dukungan infrastruktur legal, baik dari aspek hukum formal

maupun aspek hukum syari'at (fatwa ulama). Terkait dengan faktor luasnya pasar dan kekuatan permintaan asuransi syariah lebih lanjut dibedakan menjadi dua besaran (variabel) penentu, yaitu : *Pertama*, jumlah penduduk Indonesia yang mayoritas Muslim, yaitu sekitar 87% dari total penduduk adalah potensi pasar yang besar bagi asuransi syariah. *Kedua*, pendapatan per kapita masyarakat Indonesia dengan tren yang meningkat akhir-akhir ini juga menjadi peluang bagi asuransi syariah, terutama dalam meningkatkan penetrasi asuransi syariah yang saat ini masih di bawah 1% dari PDB.

Sementara itu dari sisi dukungan infrastruktur legal, ada beberapa faktor yang menjadi penentu perbaikan kinerja asuransi syariah, yaitu: *Pertama*, Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, khususnya dalam Pasal 87 ayat (1) yang mengatur tentang pemisahan (*spin-off*) Unit Usaha Syariah (UUS) dari perusahaan induknya asuransi konvensional. Dalam pasal tersebut ditetapkan bahwa : (i) UUS yang telah memiliki nilai dana *tabarru'* dan dana investasi peserta paling sedikit 50% dari total nilai Dana Asuransi, Dana *Tabarru'*, dan dana investasi peserta pada perusahaan induknya atau (ii) 10 (sepuluh) tahun sejak diundangkannya Undang-Undang ini, wajib melakukan pemisahan unit syariah tersebut menjadi Perusahaan Asuransi Syariah atau perusahaan reasuransi syariah. Artinya, dengan ketentuan ini UUS asuransi konvensional berpeluang menjadi entitas yang terpisah dan berdiri sendiri, yang pada gilirannya berpotensi mendorong tumbuhnya perusahaan asuransi syariah baru di masa yang akan datang.

Kedua, Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 14 Tahun 2018 tentang Kepemilikan Asing pada Perusahaan Perasuransian, yang telah ditetapkan pemerintah akan membuka peluang investasi dan mendorong peningkatan kinerja industri asuransi syariah, baik secara kelembagaan maupun secara volume dan aktivitas usaha. *Ketiga*, ditetapkannya Fatwa DSN-MUI Nomor 106 Tahun 2017 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi, diperkirakan akan mempercepat pertumbuhan aset asuransi jiwa syariah karena dengan adanya unsur wakaf akan mendorong inovasi produk asuransi syariah. Ada beberapa potensi lain karena dorongan fatwa ini, antara lain (Karim, 2017) : (i) masuknya agen penjual baru dengan pendekatan wakaf; (ii) target pasar baru dengan motif pembelian asuransi yang agak berbeda; dan (iii) kolaborasi antara lembaga wakaf, perusahaan asuransi dan agen asuransi.

Walaupun pertumbuhan industri asuransi syariah menunjukkan penguatan dalam beberapa tahun terakhir, dan prospeknya untuk tumbuh lebih luas dan berkesinambungan juga positif, namun sejumlah tantangan yang bakal dihadapi juga tidak sedikit. Beberapa tantangan yang paling faktual adalah: *Pertama*, masih rendahnya tingkat *absorpsi* asuransi syariah karena :

(i) Asuransi syariah belum menjadi kebutuhan utama masyarakat, khususnya di kalangan ekonomi menengah ke bawah; dan (ii) Rendahnya pengetahuan masyarakat. Berdasarkan *Roadmap* IKNB Syariah yang dipublikasikan OJK (2015) dilaporkan bahwa tingkat pengetahuan masyarakat Indonesia tentang asuransi syariah masih sangat rendah, yaitu hanya sekitar 9,6% dan sekitar 90,4% tidak mengetahui. Hal ini mengindikasikan masih sangat rendahnya tingkat literasi masyarakat terhadap produk asuransi syariah. Untuk meningkatkan pemahaman dan literasi masyarakat terhadap asuransi syariah diperlukan sinergi antara industri dan stakeholders dalam meningkatkan sosialisasi dan edukasi mengenai asuransi syariah tersebut.

Kedua, hampir semua produk syariah yang ada dikembangkan oleh perusahaan-perusahaan asuransi syariah yang awalnya memasarkan asuransi konvensional. Pada akhirnya produk syariah kalah pamor dibanding asuransi konvensional yang telah lebih dulu ada. Oleh karena itu, asuransi syariah perlu mengembangkan model bisnis baru yang lebih inovatif. Keluarnya Fatwa DSN-MUI yang membolehkan wakaf manfaat asuransi syariah, akan membuka peluang bagi inovasi produk yang memasukkan wakaf sebagai model baru (model hibrida atau model gabungan) dalam asuransi syariah.

5. KEBIJAKAN UNTUK MENINGKATKAN ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA

Perkembangan asuransi syariah sejak mulai beroperasi di tanah air pada tahun 1994 memperlihatkan pergulatan yang tidak mudah. Hal ini dapat dilihat dari beberapa sisi: (i) dukungan regulasi dan peraturan yang masih sangat minim; (ii) dukungan kelembagaan yang ditunjukkan oleh jumlah perusahaan asuransi yang relatif masih sedikit dibandingkan dengan asuransi konvensional; (iii) perkembangan aset memang tumbuh cukup tinggi namun secara nominal nilainya masih jauh di bawah aset asuransi konvensional; (iv) kemampuan pemenuhan klaim dari dana kontribusi asuransi syariah masih rendah; (v) pilihan investasi asuransi syariah menguntungkan, walaupun portofolionya lebih sedikit dibandingkan asuransi konvensional, karena terikat dengan ketentuan harus sesuai syariah; dan (vi) densitas dan penetrasi asuransi syariah masih jauh di bawah asuransi konvensional. Namun tren kedua indikator ini cenderung naik. Pergulatan asuransi syariah di masa yang akan datang tentu lebih berat karena harus mampu memenangkan peluang-peluang yang ada di tengah adanya beragam tantangan yang juga mengiringinya.

Berdasarkan analisis pergulatan asuransi syariah yang dikemukakan pada bagian sebelumnya, untuk dapat mempertahankan eksistensi asuransi syariah dalam pasar asuransi nasional, maka ada beberapa pilihan kebijakan yang dapat ditempuh, antara lain sebagai berikut:

- a. Dibutuhkan sinergi dan tekad yang kuat untuk mengembangkan asuransi syariah semua level, baik pada tataran pengambil kebijakan, pelaku industri, para ulama, dan masyarakat luas;
- b. Meningkatkan pemahaman dan literasi masyarakat terhadap asuransi syariah melalui sosialisasi dan edukasi mengenai asuransi syariah oleh para pemangku kepentingan (*stakeholders*).
- c. Mendorong inovasi produk asuransi syariah. Salah satunya adalah melalui pengembangan model hibrida atau model gabungan antara wakaf dan asuransi syariah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Sdr. Ahmad Halim Pradana, staf Pusat Kebijakan Sektor Keuangan, Badan Kebijakan Fiskal, Kementerian Keuangan yang telah membantu proses pengolahan data.

DAFTAR PUSTAKA

- Archer, S., R.A., Karim, A., and Nienhaus, V. (Eds.). (2009). *Takaful Islamic insurance: Concepts and regulatory issues*. Jon Wiley & Sons (Asia) Ltd.
- Arena, M. (2008). Does insurance market promote economic growth? A cross-country study for industrialized and developing countries. *Journal of Risk and Insurance*, 75(4): 921 – 946. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2008.00291.x>
- Azeez, Y. A. and Ishola, A. S. (2016). Insurable interest in takaful: A theoretical contrivance for Islamic insurers. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 6 (S3): 109–115. Retrieved from <https://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/2618>
- Billah, M. M. (2007). *Applied takaful and modern insurance : Law and practice*. 3rd Edition. Malaysia: Sweet & Maxwell.
- Chen, P.F., Lee, C.C., and Lee, C.F. (2011). How does development of the life insurance market affect economic growth? Some international evidence. *Journal of International Development*, 24(7) : 865 – 893. <https://doi.org/10.1002/jid.1765>
- Dar, H. A. and Moghul, U. F. (Eds.). (2009). *The chancellor guide to the legal and shari'a aspects of Islamic finance*. London: Chancellor Publications Limited.

- Dikko, M. (2014). An analysis of issues in Takaful (Islamic insurance). *European Journal of Business and Management*, 6 (15): 1–5. <https://doi.org/10.7176/EJBM>. Retrieved from <https://iiste.org/Journals/index.php/EJBM/article/view/13309/13458>
- DSN-MUI. (2001). *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah*. Jakarta : Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Retrieved from <https://dsnmu.or.id/produk/fatwa>.
- DSN-MUI. (2002). *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 39/DSN-MUI/X/2002 tentang Asuransi Haji*. Jakarta : Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Retrieved from <https://dsnmu.or.id/produk/fatwa>.
- DSN-MUI. (2006). *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Mudharabah Musytarakah pada Asuransi Syariah*. Jakarta : Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Retrieved from <https://dsnmu.or.id/produk/fatwa>.
- DSN-MUI. (2006). *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujrah pada Asuransi Syariah*. Jakarta : Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Retrieved from <https://dsnmu.or.id/produk/fatwa>.
- DSN-MUI. (2006). *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 53/DSN-MUI/III/2006 tentang Tabarru' pada Asuransi Syariah*. Jakarta : Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Retrieved from <https://dsnmu.or.id/produk/fatwa>.
- DSN-MUI. (2016). *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 106/DSN-MUI/X/2016 tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada Asuransi Jiwa Syariah*. Jakarta : Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Retrieved from <https://dsnmu.or.id/produk/fatwa>.
- Dusuki, A. W. and Abdullah, N. I. (2009). "Takaful: Philosophy, legitimacy and operation". In Dar, H. A. and Moghul, U. F. (eds.), *The chancellor guide to the legal and shari'a aspects of Islamic finance*. London: Chancellor Publications Limited.
- El-Qalqili, J. (2017). Takaful : Foundations and standardization of Islamic insurance. *Electronic Journal of Islamic and Middle Eastern Law (EJIMEL)*, 5: 29–54. Retrieved from http://www.zora.uzh.ch/136533/1/Joel_El-Qalqili_Takaful.pdf.
- Feyen, E., Lester, R. and Rocha, R. (2011). What drives the development of the insurance sector? An empirical analysis based on a panel of developed and developing countries. *World Bank, Policy Research Working Paper 5572*, Washington, D.C.: The World Bank.
- Hassan, M. K., Kayed, R. N., and Oseni, U. A. (2013). *Introduction to islamic banking and finance : Principles and practice*. Edinburgh, England : Pearson Education Limited.
- Hussain, M. M. and Pasha, A. T. (2011). Conceptual and operational differences between general takaful and conventional insurance. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(8): 23–28. Retrieved from [http://www.ajbmr.com/ajbmr-17-41i1n8a4%20\(1\).pdf](http://www.ajbmr.com/ajbmr-17-41i1n8a4%20(1).pdf)
- Iqbal, M. and Wilson, R. (Eds.). (2005). *Islamic perspectives on wealth creation*. Edinburgh : Edinburgh University Press.
- Karim, A.A. (2017). *Outlook Asuransi Syariah 2017*. Retrieved from http://karimconsulting.com/wp-content/uploads/2016/11/Outlook-Asuransi-Syariah_finall_uploadweb.pdf

- Lee, Chien-Chiang, Lee, Chi-Chuan, and Chiu, Yi-Bin (2013). The link between life insurance activities and economic growth: Some new evidences. *Journal of International Money and Finance*, 32: 405 – 427. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2012.05.001>
- Lewis, M. K. (2005). "Wealth creation through takaful (Islamic insurance)". In M. Iqbal and R. Wilson (Eds.), *Islamic perspectives on wealth creation* (pp. 167–187). Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Masud, H. (2014). Takaful: An innovative approach to insurance and islamic finance. *University of Pennsylvania Journal of International Law*, 32 (4): 1133–1164. Retrieved from <https://scholarship.law.upenn.edu/jil/vol32/iss4/4>
- Nizar, M.A. (2016). *Hubungan antara asuransi dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia*. Dalam Basuki Purwadi, Syaifullah & M. A. Nizar (Penyunting). "Akselerasi dan Inklusivitas Sektor Keuangan: Jalan Menuju Kesejahteraan Rakyat" (hal. 265–299). Jakarta : PT Nagakusuma Media Kreatif.
- OJK. (2015). *Roadmap IKNB Syariah 2015 - 2019*. Jakarta : Otoritas Jasa Keuangan. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah>
- OJK. (2016). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 69/Pojk.05/2016 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah*. Jakarta : Otoritas Jasa Keuangan. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/peraturan-ojk/Default.aspx>.
- OJK. (2018a). *Statistik asuransi*, (beberapa tahun terbitan). Jakarta : Otoritas Jasa Keuangan. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-danstatistik/statistik-iknb/Default.aspx>.
- OJK. (2018b). *Statistik bulanan IKNB*. Jakarta : Otoritas Jasa Keuangan. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/statistikiknb/Default.aspx>.
- OJK. (2018c). *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian*. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undang-undang/Default.aspx>.
- OJK. (2018d). *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian*. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undang-undang/Default.aspx>.
- Pasha, A. T. and Hussain, M. M. (2013). Takaful business models: A review, a comparison, *Business Management Dynamics*, 3 (4): 24– 32. Retrieved from http://bmdynamics.com/issue_pdf/bmd110414-%2024-32.pdf
- Wahab, A. R. A., Lewis, M. K., and Hassan, M. K. (2007). Islamic takaful: Business models, shariah concerns, and proposed solutions. *Thunderbird International Business Review*, 49 (3): 371– 396. <https://doi.org/10.1002/tie.20148>