

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

Hambatan-Hambatan yang Dialami Perusahaan Asuransi Syariah Dalam Memasarkan Produknya

Santri Yani Zainta, Nuri Aslami

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

yanizainta4@gmail.com

ABSTRACT

Public awareness to participate in insurance is also an obstacle for the development of sharia insurance in Indonesia. Low public awareness is a challenge for sharia insurance to provide an understanding of sharia insurance apart from the elements of maisir, gharar and usury. The level of awareness of the Indonesian people is still very low about the risks that will come in the future. This is because insurance is considered not as a primary need but as a complement to needs. The next is the community factor towards insurance. This concern can be in the form of fear if for example following insurance but when you have the misfortune of not getting a claim from the company this is usually caused by the words of other people who do not get a claim from a particular insurance company and disseminated to the general public so that it has an impact on other insurers, besides that people who have taken insurance are worried that they will not be able to pay premiums.

Keywords: Sharia Insurance, Conventional Insurance, and Public Awareness.

ABSTRAK

Kesadaran warga buat ikut berasuransi jua menjadi hambatan bagi perkembangan asuransi syariah di Indonesia, kesadaran warga yang masih rendah ini menjadi tantangan bagi asuransi syariah untuk memberikan pemahaman perihal asuransi syariah yang terlepas dari unsur maisir, gharar dan riba. Tingkat kesadaran masyarakat Indonesia masih sangat rendah mengenai risiko yang akan datang dikemudian hari. Hal ini dikarenakan asuransi dianggap bukan menjadi kebutuhan yang primer akan tetapi sebagai kebutuhan pelengkap yang selanjutnya yaitu faktor kekhawatiran rakyat terhadap asuransi. Kekhawatiran ini mampu berupa takut jika semisal telah mengikuti asuransi tetapi ketika menerima kemalangan tidak mendapatkan klaim dari perusahaan hal ini umumnya di sebabkan oleh omongan orang lain yang tidak menerima klaim dari perusahaan asuransi tertetu dan disebar-sebarkan kepada warga umum sehingga berdampak pada pihak asuransi lain, selain itu masyarakat yang sudah ikut asuransi khawatir tidak bisa meneruskan pembayaran iuran pertanggungangan.

Kata Kunci: Asuransi Syariah, Asuransi Konvensional, dan Kesadaran Masyarakat.

PENDAHULUAN

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

Indonesia adalah negara dengan penduduk dominan muslim terbesar di dunia. Hal ini menjadi dasar yang kuat mengapa asuransi Syariah (Takaful) di lahirkan di Indonesia. dengan besarnya penduduk yang memeluk agama islam diharapkan suatu lembaga keuangan asuransi sesuai prinsip syariah yang terbebas dari riba, spekulasi, kecurangan ,serta ketidakjelasan.

Perkembangan asuransi Syariah ini masih cenderung sedikit atau minim keberadaannya di kalangan masyarakat. sebab pada umumnya masyarakat telah berpikiran negatif tentang operasional dari asuransi Syariah ini masih mengadopsi dari asuransi Konvensional yang memandang praktek itu keliru dan sama saja dengan riba.

Hal ini menjadi tugas dari para ahli ilmu asuransi Syariah buat melakukan pemahaman tentang asuransi syariah. di kehidupan masyarakat masih berpikiran seperti halnya diatas. Padahal bila dibandingkan keduanya, asuransi syariah sangat menguntungkan sekali bagi nasabah yang ingin memakai jasa Takaful ini.

Tidak ada pihak yang dirugikan, sebab takaful ini mempunyai asas tabarru' (tolong menolong) menggunakan pembagian laba yang sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan dalam asuransi konvensional, perusahaan asuransi adalah pihak yang diuntungkan Bila tidak terjadi resiko yang menimpa nasabah. Pemahaman dasar mengenai asuransi konvensional menggunakan asuransi syariah ini harus benar benar di pahami oleh warga.

Pemahaman yang keliru tentang asumsi bahwa asuransi syariah itu sama dengan asuransi konvensional harus segera di sosialisasikan. Bila hal ini terus terjadi, keberadaan asuransi syariah tidak akan meningkat serta berakibatkan asuransi konvensional semakin besar serta berkembang secara pesat.

Berikut beberapa alasan mengapa asuransi syariah tak menjadi pilihan di kalangan masyarakat:

Asuransi bukan kebutuhan masyarakat

Rakyat Indonesia khususnya mereka yang berskala ekonomi menengah kebawah belum percaya atau belum merasa penting akan manfaat dari asuransi. Mereka masih berpikiran bahwasanya asuransi ini bukan suatu kebutuhan primer serta tidak penting bagi kalangan mereka. Padahal Bila kita sangkut pautkan dengan keadaan ekonomi mereka yang menengah kebawah. Seharusnya mereka memanfaatkan jasa asuransi ini menggunakan aneka macam kebutuhan yang mereka harapkan. seperti halnya pendidikan, asuransi pendidikan ini sangat cocok bagi mereka yang mempunyai defisit keuangan. menggunakan adanya bantuan asuransi ini mereka dapat menggunakan asuransi syariah ini dengan baik sehingga anak-anak mereka masih bisa melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi lagi.

Lalu terdapat asuransi jiwa, kebanyakan dari mereka yang menggunakan asuransi jiwa ialah mereka yang perekonomiannya dengan skala tinggi, sebab mereka berpikiran terhadap masa depan keluarga yang suatu waktu akan ditinggalkan nya.

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

Tetapi pada warga desa atau masyarakat yang ekonomi dengan skala rendah, mereka masih belum mampu memanfaatkan ini untuk keluarga yang suatu waktu akan ditinggalkannya. Padahal pada pembayaran asuransi setiap bulan atau setiap tahun juga bisa dipilih sesuai yang mereka mampu untuk bayar menggunakan klaim yang sangat besar dan cukup buat keluarga yang akan ditinggalkan nya suatu saat nanti.

Kemudian terdapat asuransi kesehatan, kesehatan adalah harta yang sangat penting bagi setiap insan. sebab dengan tubuh yang sehat kita dapat melakukan semua aktifitas dengan baik dan maksimal. Dalam asuransi syariah ini masih tergolong minimnya pengetahuan tentang asuransi kesehatan dalam asuransi syariah. Salah satu yang bisa membedakan asuransi konvensional menggunakan syariah ini ialah asal klaimnya. Dalam premi syariah satu akun premi mampu dipergunakan buat semua anggota keluarga, sedangkan iuran pertanggungan konvensional klaim nya hanya buat nasabah yang mendaftarkan asuransi syariah itu sendiri. Hal ini sangat menguntungkan bagi mereka yang memakai asuransi syariah (takaful), sebab dengan mendaftarkan hanya satu orang, satu keluarga juga bisa menjamin manfaat dari asuransi kesehatan ini.

Kurangnya Dukungan dari Pemerintah

Asuransi syariah mengapa tidak menjadi pilihan dalam warga sebab pemerintahannya sendiri juga belum terpicat dengan kehadiran asuransi syariah ini. sebagai akibatnya kebutuhan pemerintah masih belum mampu mengedepankan lembaga keuangan yang berbasis syariah. Regulasi yang jelas tentang asuransi syariah ini masih sedikit serta perlu penilaian yg wajib melibatkan tangan pemerintah. Padahal Bila kita mampu menengok kebelakang mengenang peristiwa krisis moneter tahun 1998 . lembaga keuangan syariah ialah salah satu solusi dari krisis tersebut, tetapi pemerintah masih saja cuek serta tidak memperdulikan tentang lembaga keuangan syariah.

Bila pemerintah disini masih saja tidak memperhatikan prospek kedepan mengenai lembaga keuangan syariah khususnya asuransi syariah masyarakat akan terus awam tentang asuransi syariah di Indonesia. Bukti contoh dari negara tetangga Malaysia. Hampir 75% lebih aset lembaga keuangan pada sana berbasis syariah. Hal ini karena terdapat dukungan besar dari pemerintah Malaysia itu sendiri. Pemerintah Malaysia sangat memperhatikan dalam hal permodalan, karena buat menanggung klaim dari resiko semua nasabah jua dibutuhkan modal yang sangat banyak pula. modal 20 hingga 50 miliar itu sangatlah mungil bagi perusahaan asuransi khususnya asuransi syariah. tidak sinkron dengan asuransi syariah di Indonesia yang masih kecil dalam sisi permodalan, hal ini yang tak jarang dikeluhkan oleh nasabah bila terjadi telat dalam proses klaim terhadap kerugian.

Sehingga mereka sangatlah paham dengan lembaga keuangan syariah khususnya asuransi syariah (takaful) dalam hal regulasi dan pula pengelolaannya supaya sesuai dengan prinsip syariah. menggunakan pemahaman dari pemerintah buat memakai asuransi syariah menggunakan aneka macam keuntungan dan kemaslahatan

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

umat insan tanpa adanya sistem bunga (riba) mereka memakai jasa asuransi syariah dalam kebutuhan hidupnya.

Pelayanan yang Kurang Memuaskan

Asuransi syariah masih kalah Bila dibandingkan dengan asuransi konvensional pada hal pelayanan terhadap nasabah. asuransi konvensional unggul dalam hal pelayanan yang cepat dan singkat dalam proses underwriting maupun pada saat nasabah mengajukan klaim terhadap resiko. Tidak sama dengan asuransi syariah dalam hal pelayanan masih kurang maksimal sehingga pada saat proses underwriting serta jua pada saat nasabah mengajukan klaim terhadap resiko masih tak jarang perusahaan asuransi lama mengambil tindakan mengenai hal tersebut.

Hal tersebut sebagai pertimbangan dari warga apabila memilih asuransi syariah. sehingga buat kedepannya dapat dijadikan tambahan penilaian tentang pelayanan terhadap nasabah supaya memilih asuransi syariah sebagai kebutuhan dalam kehidupan pada masa yg akan datang. Dalam hal supervisi juga masih tak jarang terjadi penyalahgunaan sehingga pada prosesnya masih acapkali disamakan dengan asuransi konvensional.

Di atas artinya gambaran tentang alasan mengapa orang Indonesia khususnya mereka masyarakat menengah kebawah masih belum mendapatkan asuransi syariah di Indonesia. Hal ini bisa digunakan acuan perusahaan asuransi syariah (takaful) serta jua kiprah pemerintah buat melakukan evaluasi mengapa asuransi syariah sulit diterima pada kalangan masyarakat yang menyebabkan perusahaan asuransi syariah sulit buat berkembang secara pesat.¹

Asuransi syariah merupakan asuransi bersifat saling tolong menolong serta saling melindungi yang dianggap menggunakan ta'awun yaitu prinsip hidup saling tolong menolong dan saling melindungi atas dasar prinsip-prinsip syariah dan ukhuwah islamiah antara sesama anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi risiko. Oleh sebab itu, premi pada asuransi Syariah ialah sejumlah dana yang dibayarkan oleh peserta yang terdiri atas dana tabarru' serta dana tabungan. Dana tabarru' ialah dana kebijakan yang diberikan oleh peserta atau anggota asuransi serta dana tadi akan digunakan buat membayar klaim atau manfaat asuransi. Sedangkan, dana tabungan yaitu dana titipan yg disetor oleh peserta asuransi syariah selanjutnya dana tersebut akan mendapat alokasi bagi hasil atau mudharabah dari pendapatan investasi yang diperoleh setiap tahun. Dana tabungan bersama alokasi bagi hasil akan dikembalikan kepada peserta asuransi syariah apabila peserta yang bersangkutan

¹ Husain Husain Syahatah, 2006, Asuransi Dalam Perspektif Islam, Jakarta, Sinar Grafika Offset, hlm. 163

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

mengajukan klaim, baik berupa klaim nilai tunai juga klaim manfaat asuransi. (Hartono:2008).

Warga beranggapan berasuransi di asuransi syariah memerlukan prosedur yang rumit, sampai menyebabkan kegelisahan publik terkait penerapan sistem pengelolaan syariah tidak sesuai menggunakan syariah islam, sehingga memunculkan tuduhan bahwa asuransi berbasis syariah hanya berlabel syariah saja sedangkan isinya atau kegiatan operasionalnya sama saja dengan asuransi konvensional. Kemajuan pada perkembangan industri syariah masih kalah jauh dibandingkan dengan industri konvensional, itu dikarenakan kurang minat masyarakat terhadap produk-produk jasa asuransi syariah. Rendahnya pengetahuan dan minat warga dalam menggunakan produk asuransi syariah disebabkan masih kurangnya pemahaman warga tentang produk asuransi syariah serta mekanismenya. Menggunakan tingkat kesejahteraan penduduk yang kurang merata sangat lumrah jika asuransi syariah tidak sebagai prioritas dalam pengambilan keputusan berasuransi.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat rakyat dalam berasuransi syariah yaitu, pendapatan, produk, lokasi, pelayanan, dan promosi. Termasuk juga didalamnya religius stimuli yang merupakan faktor pengetahuan serta pengalaman keberagaman yang mendorong seseorang untuk memilih asuransi syariah. Faktor lain yang mendorong seorang berminat sebagai nasabah ialah reputasi. Selain reputasi, faktor lain yang mendorong seseorang merminat menjadi nasabah yaitu proteksi yaitu sebagai cover atau pegangan bila dia tidak mampu membentuk lagi penghasilan yang seperti biasanya karena sakit, pensiun, meninggal dunia serta cacat tetap. Faktor yang terakhir yaitu investasi, selain ingin mendapatkan dana saat sakit nasabah pula ingin menerima keuntungan lain yaitu mendapatkan uang dari setiap premi yang dibayarkan perbulannya.

Pada dasarnya perusahaan asuransi dalam kegiatannya, secara terbuka mengadakan penawaran atau menunjukkan sesuatu proteksi atau perlindungan serta harapan pada masa yang akan tiba pada individu atau gerombolan yang terdapat dalam warga atau institusi yang kemungkinan menghadapi kerugian lebih lanjut karena terjadinya insiden yang tidak eksklusif atau belum sempurna. Disamping itu, perusahaan asuransi pula memberikan jaminan atas terpenuhinya pendapatan seorang, sebab tepat dimana yang bersangkutan bekerja tetap terjamin kelangsungan kehidupannya. dengan demikian, bisa dikatakan kehadiran perusahaan asuransi dalam masyarakat itu jauh lebih berguna bagi seluruh pihak dibandingkan dengan ketidak hadirannya (Hartono : 2008).²

Pada awalnya, lembaga asuransi merupakan "hasil karya" dunia Barat yang lahir bersamaan dengan semangat kesadaran (renaissance) dan terbukti sebagai mesin

² Sabik humaini dkk "persepsi dan minat masyarakat terhadap asuransi syariah di kabupaten tanggerang" (jurnal ekonomi syariah indonesia, Desember 2019/1442 H) Hal. 3

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

ekonomi bagi perkembangan industri pada belahan dunia Barat. Praktik asuransi yang diperkenalkan oleh dunia Barat ini yang biasa dikenal dengan asuransi konvensional, lebih bersifat pada usaha buat mencari keuntungan (profit) daripada sekedar menekankan aspek sosial pada dalamnya. Selain itu praktik asuransi konvensional ini cenderung mengandung maisir, gharar dan riba. syarat semacam ini bergeser ke dunia Timur, secara langsung atau tak disengaja sikap ekonomi umat Islam telah dihadapkan di tata perekonomian dunia Barat melalui wacana perbankan dan asuransi. dalam batas-batas semacam ini sangat dibutuhkan adanya counter berbentuk tanggapan atau jawaban terhadap problema tadi yang mengacu pada ajaran Islam yang sah.

Semangat tolong-menolong inilah yang mendasari lahirnya asuransi syari'ah atau takaful menjadi cara lain dari asuransi konvensional. asuransi syari'ah wajib dibangun atas dasar ta'awun (kolaborasi), tolong menolong, saling menjamin, tidak berorientasi usaha atau laba materi semata. asuransi syari'ah tidak bersifat mu'awadhah atau tabaddul sebagaimana di asuransi konvensional, namun memakai akad tabarru' atau mudharabah. Sumbangan (tabarru') sama dengan hibah (pemberian), oleh karena itu haram hukumnya ditarik pulang. jika terjadi insiden, maka diselesaikan berdasarkan syariat. Setiap anggota yang menyetor uangnya dari jumlah yang telah ditentukan, harus disertai dengan niat membantu demi menegakan prinsip ukhuwah. kemudian dari uang yang terkumpul itu diambil sejumlah uang guna membantu orang yang sangat memerlukan.

Demikianlah Islam sudah menghadirkan praktik asuransi yang lebih humanis yang sinkron dengan prinsip-prinsip Islam. Peluang buat meraih pangsa pasar itu cukup terbuka lebar. Kehadiran asuransi syari'ah ini juga bisa menjadi jalan tengah pro dan kontra pendapat para ulama perihal hukum asuransi konvensional. Beberapa ormas Islam mengharamkan asuransi termasuk asuransi jiwa, sebab adanya unsur ketidakjelasan (gharar), judi (maisir) serta bunga (riba). di sisi lain, ada pula ormas Islam yang lebih toleran menerima asuransi konvensional. namun paradigma tersebut sekarang telah berubah, dengan adanya asuransi alternatif yaitu asuransi syari'ah.

Walaupun banyak masyarakat muslim yang belum merespon produk asuransi syari'ah ini, harapan akan berkembangnya forum asuransi syari'ah semakin meningkat. Industri asuransi syari'ah dalam tahun-tahun terakhir ini pertumbuhannya relatif menakjubkan. Bila industri asuransi konvensional tumbuh rata-rata antara 20 - 25 %, maka asuransi syari'ah mencapai 40 %. asuransi syari'ah pun terbukti tahan banting dari krisis moneter. di sisi lain, memang beberapa faktor yang menghambat lancarnya usaha asuransi syari'ah di Indonesia, yaitu:

Pertama, Kultur budaya; warga Indonesia ialah warga yang kompleks dan tidak sejenis. pada kultur budaya jawa misalnya cenderung menerima apa adanya atas segala macam problem serta musibah. Mereka tidak mau neko-neko, sebagai akibatnya mereka beranggapan bahwa mengasuransikan jiwa atau tempat tinggal contohnya sebagai sebuah tindakan yang menyalahi perilaku leluhur serta bertentangan dengan

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

filisofi jawa. Belum lagi Sebagian besar mereka masih awam, kurang pendidikan serta tinggal di pedesaan. Maka solusi yang wajib diupayakan walau butuh saat usang dan dana besar ialah dengan merubah masyarkat Indonsia dari pola pikir yang kuno serta tradisinal pada pola pikir terbaru serta rasional lewat jalur pendidikan formal atau non formal, seperti penyuluhan dan pengajian di majelis-majelis taklim. Atau minimal pemerintah serta industri-industri asuransi acapkali bersosialisai ke masyarakat terutama kalangan menengah ke bawah serta pedesaan.

Kedua, pemahaman warga perihal kepercayaan, khususnya kepercayaan Islam yang belum lengkap serta sepotong-potong perihal aturan asuransi. dalam opini warga masih tertanam bahwa aturan asuransi haram secara absolut. Sebagian dari mereka belum mengenal adanya asuransi syari'ah. Maka solusinya adalah bagaimana merubah sebuah dogma haram perihal asuransi yang telah mengeras dalam keyakinan sebagian besar umat Islam Indonesia ini. Para ulama yang berbeda pendapat ini secara terbuka di hadapan masyarakat luas dan MUI (Majelis Ulama Indonesia) yang di pusat sebagai pembawa aspirasi umat Islam Indonesia, hendaknya mensosialisaikan wacana fatwa hukum asuransi, agar umat Islam di Indonesia memiliki pandangan serta pegangan yang lebih mantap terhadap asuransi.

Ketiga, adanya keterbatasan sumber daya insan yang tangguh serta benar - benar memahami secara mendalam tentang praktik asuransi syari'ah, baik berkenaan dengan operasional sebuah perusahaan asuransi ataupun pemahaman terhadap landasan hukum syari'ahnya bagi produk-produk yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan asuransi syari'ah.³

LANDASAN TEORITIS

ASURANSI KONVENSIONAL

Asuransi konvensional ialah produk asuransi yang lebih mengedepankan prinsip jual-beli risiko (transfer risk). Adalah, asuransi yang dibayarkan bertanggung bertujuan buat mengalihkan risiko irit ke perusahaan asuransi. Atau menggunakan istilah lain, bertanggung membeli atau bergabung menjadi peserta asuransi akan ditanggung risiko hemat sepenuhnya oleh perusahaan asuransi. Hal ini tentu berbanding terbalik dengan konsep asuransi syariah yang lebih mengedepankan sharing risk. Asuransi konvensional ialah bertanggung harus menyetor sejumlah kontribusi (premi) ke perusahaan sebagai bentuk ganti risiko. Nantinya, jika bertanggung mengalami risiko di kemudian hari, maka Uang Pertanggungan (UP) atau manfaat dari asuransi akan diterima oleh pemegang polis.

³ Khusniati Rofiah "membincang praktik asuransi di indonesia" (jurnal justitia Islamica, vol 10/no. 1/jan-jun2013) H. 20.

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

Tertanggung sendiri wajib membayar sejumlah premi sampai perjanjian polis berakhir. Saat tertanggung tidak mengajukan klaim sampai masa polis berakhir, maka perusahaan asuransi akan diuntungkan. Situasi seperti ini dianggap sebagai surplus underwriting. Sedangkan, Jika tertanggung mengajukan klaim dalam jumlah besar serta pada kurun waktu dekat, maka perusahaan bisa dibilang merugi. Ini karena perusahaan harus merogoh lebih banyak dana dari peserta lain buat menutupi klaim tadi. Dalam dunia asuransi, situasi seperti ini disebut dengan defisit underwriting. Ketidakpastian soal dana pertanggungan inilah yang membedakannya dengan produk asuransi syariah. Selain itu, pengelolaan dana pada asuransi konvensional pula tidak terlepas dari bunga. Karena, dana yang dikumpulkan dikelola ke deposito dan obligasi, yang mana keduanya berbunga.

Tujuan utama dari perusahaan asuransi konvensional ialah murni usaha. Seperti kebanyakan usaha lain tujuan tersebut ialah untuk mendapatkan profit yang besar. Hal ini terlihat dari dana yang diperoleh dari asuransi nasabah, semuanya menjadi milik perusahaan⁴.

- Di asuransi konvensional, prinsipnya ialah akad tabaduli yaitu akad jual-beli. Akad ini dijalankan berdasarkan syara' yaitu harus ada kejelasan hal-hal seperti pembeli, penjual, objek yang diperjualbelikan, harga, serta ijab qabul. dalam hal ini, setiap pihak saling memahami dan menyetujui transaksi yang terjadi.
- Di asuransi konvensional, dana premi wajib dibayarkan nasabah/tertanggung sama seperti transaksi jual-beli pada biasanya. Dana ini akan dikelola sesuai perjanjian, contohnya dialihkan sebagian ke biaya dan investasi, atau pertimbangan lain sesuai jenis produk asuransi yang dipilih demi menerima laba maksimal .
- Pembayaran klaim dan polis asuransi konvensional akan menanggung klaim asuransi nasabah dari dana perusahaan, sesuai ketentuan polis yang berlaku tentunya. Dikarenakan polis bersifat individu, hanya boleh di atasnamakan satu orang saja, terkecuali memang terdapat manfaat polis eksklusif yang punya fasilitas keluarga.⁵

ASURANSI SYARIAH

Pengertian asuransi Syariah berdasarkan Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI) ialah sebuah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset dan /atau yang menyampaikan pola pengembalian buat menghadapi risiko tertentu melalui Akad yang sinkron dengan syariah.

⁴ Nur Hidayati Rosidah “*asuransi konvensional dan asuransi syariah*” (jurnal Universitas Negeri Surabaya) H. 6

<https://www.pfimegalife.co>

⁵ <https://www.pfimegalife.co>

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

Dari UU nomor 40 tahun 2014, asuransi syariah ialah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, pada rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong serta melindungi dengan cara:

1. Memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, porto yang ada, kehilangan laba, atau tanggung jawab aturan kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis sebab terjadinya suatu peristiwa yang tidak sempurna; atau
2. Memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan di hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya sudah ditetapkan atau berdasarkan pada akibat pengelolaan dana.

Asuransi Syariah ialah sebuah prinsip atau sistem yang bersifat universal dimana bisa dimanfaatkan oleh siapapun. Landasan teori premi Syariah merujuk pada :

1. Aqila : yaitu saling memikul atau bertanggung jawab buat keluarganya
2. Muwala : yaitu perjanjian jaminan, dimana seseorang penjamin mengklaim seorang yang tidak mempunyai waris dan tidak diketahui ahli warisnya. jika orang yang dijamin meninggal, maka penjamin boleh mewarisi hartanya sepanjang tidak ada pakar warisnya.
3. Tanahud: yaitu dua orang atau lebih berserikat membiayai suatu "kebutuhan" saham yang sama.⁶

Dasar Hukum Asuransi Syariah

1. Alquran

- a. Firman Allah perihal perintah mempersiapkan hari depan:

"Hai orang yang beriman! Bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan" (QS. al-Hasyr [59]: 18).

- b. Firman Allah perihal prinsip-prinsip bermu'amalah, baik yang wajib dilaksanakan maupun dihindarkan, diantaranya :

"Hai orang-orang yang beriman tunaikanlah akad-akad itu Dihalalkan bagimu hewan ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) menggunakan tidak menghalalkan berburu saat kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum berdasarkan yang dikehendaki-Nya. (QS. al-Maidah [5]: 1)

⁶ Heery Ramadhani "prospek dan tantangan perkembangan asuransi syariah di indonesia" (jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam) H. 5

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

- c. Firman Allah perihal perintah buat saling tolong menolong dalam perbuatan positif, diantaranya :

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

2. Hadis Nabi Muhammad

Hadis-hadis Nabi shallallahu alaihi wasallam tentang beberapa prinsip bermu’amalah, antara lain:

“Barang siapa melepaskan dari seorang muslim suatu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan kesulitan darinya pada hari kiamat; dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya” (HR. Muslim dari Abu Hurairah).

“Perumpamaan orang beriman dalam kasih sayang, saling mengasihi dan mencintai bagaikan tubuh (yang satu); jikalau satu bagian menderita sakit maka bagian lain akan turut menderita” (HR. Muslim dari Nu’man bin Basyir).

3. Hukum positif di Indonesia.

- a. Undang Undang Nomor 40 tahun 2014 tentang Perasuransian
b. Fatwa DSN no 21 tahun 2001

Akad-Akad yang Terdapat Di Dalam Asuransi Syari’ah

Asuransi syariah adalah praktek tanggung menanggung diantara sesama peserta. ketika ada salah satu peserta mengalami resiko yang dipertanggungkan, maka akan menerima klaim yang berasal dari para peserta itu sendiri. Secara awam, saat peserta asuransi ikut dalam acara perusahaan asuransi syariah akan di berikan akad, Akad yang diberikan harus sesuai dengan syariah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zhulm (penganiayaan), risywah (suap), barang haram serta maksiat. Akad tersebut adalah :

1. Akad Tabarru ’ dipergunakan diantara sesama peserta. Setiap peserta memberikan hibah berupa kontribusi (premi) melalui dana tabarru’ yang akan digunakan buat menolong peserta lain yang terkena musibah. Perusahaan asuransi berfungsi menjadi pengelola dana hibah tadi.
2. Akad Tijarah merupakan Akad antara Peserta (secara kolektif atau secara individu) dengan Perusahaan menggunakan tujuan komersial.
3. Akad Wakalah bil Ujrah dipergunakan menjadi dasar peserta menyerahkan pengelolaan keuangan pada perusahaan asuransi, yaitu suatu akadTijarah yang menyampaikan kuasa pada perusahaan sebagai wakil peserta buat mengelola

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

dana Tabarru'dan /atau dana investasi peserta, sesuai kuasa atau kewenangan yang diberikan dengan imbalan berupa Ujrah (fee).

4. Akad Mudharabah digunakan dalam pengelolaan investasi, yaitu suatu akad Tijarah yg menyampaikan kuasa pada perusahaan menjadi mudharib untuk mengelola investasi dana Tabarru' serta/atau dana investasi peserta, sesuai kuasa atau kewenangan yang diberikan menggunakan imbalan berupa bagi akibat (nisbah) yang besarnya sudah disepakati bersama.⁷

METODE PENELITIAN.

Metode penelitian dalam penulisan ini menggunakan metode studi pustaka menggunakan teknik analisis secara deskriptif untuk melihat secara mendalam mengenai hambatan yang dialami perusahaan asuransi dalam memasarkan produknya.

PEMBAHASAN.

Ketidaktahuan Masyarakat Terhadap Produk Asuransi Syariah

kesadaran warga buat ikut berasuransi pula menjadi hambatan bagi perkembangan premi syariah di Indonesia, kesadaran rakyat yang masih rendah ini menjadi tantangan bagi asuransi syariah buat menyampaikan pemahaman perihal asuransi syariah yang terlepas berasal unsur maisir, gharar serta riba.

Kurangnya SDM yang Profesional

Perkembangan asuransi syariah adalah berita baik bagi perkembangan industri tersebut. tetapi, sayangnya hal itu tidak diimbangi dengan ketersediaan sumber Daya insan (sdm) asuransi syariah yang berkualitas. tak jarang, pembukaan cabang atau divisi asuransi syariah baru hanya didukung jumlah sdm terbatas.

Keterbatasan Modal

Beberapa hal yang menjadi penyebab relative rendahnya penetrasi pasar asuransi syariah dalam sepuluh tahun terakhir ialah rendahnya dana yang memback up perusahaan asuransi syariah, promosi serta edukasi pasar yang relative belum dilakukan secara efektif (terkait dengan lemahnya dana), belum timbulnya industri penunjang asuransi syariah seperti broker-broker asuransi syariah, agen, adjuster, serta lain sebagainya, produk serta layanan belum diunggulkan diatas produk konvensional, posisi pasar yang masih ragu antara penerapan konsep syariah yang menyeluruh dengan fenomena usaha di lapangan yang terkadang sangat jauh dari

⁷ Junaidi Abdullah "Akad-akad di dalam Asuransi Syariah" (jurnal of Sharia Economic Law Vol. 1 No. 1 2018) H. 18

<https://www.manulife.co>

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

prinsip syariah, dukungan kapasitas reasuransi yang masih terbatas (terkait jua dengan dana) dan belum adanya penemuan produk dan layanan yang benar-benar digali dari konsep dasar syariah.

Dukungan Pemerintah Belum Memadai

sebagai perbandingan Perkembangan asuransi syariah di Malaysia bisa disimak sebagai contoh yang bagus. asuransi syariah di Malaysia mulai ada pada tahun 1984, dimana Pemerintah Malaysia saat menumbuhkan asuransi syariah terlebih dahulu membentuk Takaful Act atau Islamic Banking Act baru lalu dikeluarkan license pembukaan perusahaan tidak selaras dengan Malaysia, di Indonesia asuransi syariah berkembang dengan cepatnya sedangkan perundang undangan khusus asuransi syariah belum ada sampai kini .

Keadaan ini ialah tantangan bagi berkembangnya asuransi syariah sebab dikhawatirkan akan mengakibatkan kesemrawutan Meski telah memberikan eksistensinya, masih banyak hambatan yang dihadapi bagi pengembangan ekonomi syariah di Indonesia. Soal pemahaman masyarakat hanya salah satunya. hambatan lainnya yang relatif berpengaruh ialah dukungan penuh dari para pengambil kebijakan di negeri ini, terutama menteri-menteri serta lembaga pemerintahan yang mempunyai kewenangan dalam memilih kebijakan ekonomi.

Dukungan dari berbagai pihak terutama pemerintah, ulama, akademisi serta warga diharapkan buat memberikan masukan dal penyelenggaraan operasi asuransi Islam. Hal ini diharapkan menjadi kontrol terhadap asuransi Islam supaya berjalan di sistem yang berlaku sekaligus menaikkan kemampuan asuransi Islam dalam menangkap kebutuhan dan cita-cita warga .

Keterbatasan Dana Promosi

Keterbatasan dana promo berakibat pada rendahnya dana yang memback up perusahaan asuransi syariah dalam melakukan promosi dan edukasi pasar yang cukup belum dilakukan secara efektif. Di sisi lain belum timbulnya industri penunjang asuransi syariah seperti broker-broker asuransi syariah, agen, adjuster, dan lain sebagainya, produk dan layanan belum diunggulkan di atas produk konvensional, posisi pasar yang masih ragu antara penerapan konsep syariah yang menyeluruh dengan fenomena usaha di lapangan yang terkadang sangat jauh dari prinsip syariah. Kondisi seperti ini hendaknya menjadi bagian dari seni manajemen promosi perusahaan.⁸

⁸ Asyari Suparmin “Asuransi Syariah, Hukum, dan Tantangan” (jurnal Ekonomi, Bisnis dan Perbankan Syariah vol. 1. No.1. 2018) H. 12
<https://www.>

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

KESIMPULAN

Belum utuhnya isu perihal keunggulan produk asuransi syariah mengakibatkan ketidaktahuan tentang produk asuransi syariah dan prosedur kerja artinya kendala terbesar pertumbuhan asuransi saat ini. Akibatnya, warga tidak tertarik memakai asuransi syariah, serta lebih memilih jasa asuransi konvensional yang telah memasyarakat ratusan tahun lebih dulu.

Bila dihitung-hitung ternyata asuransi syariah telah berdiri selama sekitar 24 tahun sampai kini dan terus mengalami pertumbuhan dari tahun ketahun. Meskipun telah mengalami banyak perkembangan, tetapi masih banyak warga yang enggan buat memakai jasa asuransi syariah. Hal ini bisa ditimbulkan oleh beberapa faktor diantaranya yaitu warga muslim Indonesia tidak semuanya memahami asuransi. Belum lagi sebagian besar warga muslim masih anti dengan produk asuransi.

Tidak sedikit dari mereka yang beranggapan bahwasanya asuransi itu seperti mendahului kehendak tuhan. Selain itu kurangnya sosialisasi pada masyarakat tentang adanya lembaga asuransi syariah pula berdampak di minat masyarakat buat memakai produk asuransi syariah. Akibatnya, berita yang berkaitan dengan asuransi syariah tidak tersampaikan kepada masyarakat. Mungkin jikalau di kota besar warga banyak yang sudah memahami adanya forum asuransi syariah, akan tetapi masyarakat yang hidup dipedesaan belum tentu mengetahuinya.

Pertarungan lainnya yaitu bila warga pedesaan sudah mengetahui adanya asuransi syariah belum tentu mereka mau memakai jasa tersebut, karena keadaan ekonomi warga pedesaan cenderung menengah kebawah, sedangkan dalam jasa asuransi, setiap orang yang mengikuti asuransi diwajibkan membayar asuransi sesuai dengan kesepakatan yang dibuat, bisa satu bulan sekali atau dua bulan sekali tergantung konvensi diawal. dengan adanya pembayaran asuransi warga desa yang ekonominya menengah ke bawah akan merasa keberatan, jangankan membayar premi, buat kebutuhan hidup sehari-hari saja mereka masih kesulitan.

SARAN

Setelah menulis tentang hambatan yang dialami perusahaan asuransi syariah penulis menyarankan agar asuransi Syariah berkembang dan tumbuh pesat memerlukan kerja keras dan kerja cerdas dari berbagai kalangan, ada beberapa hal yang harus dilakukan.

- a. Memanfaatkan teknologi dengan perkembangan industry internet dalam bentuk website, serta menciptakan revolusi industri.
- b. Menciptakan beragam inovasi produk baru.
- c. Memberikan kemudahan pilihan pembayaran premi, msalnya dengan variasi via ATM, Debet atau media lain yang mudah di akses oleh setiap peserta.

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

- d. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia, ujung tombak perusahaan asuransi syariah adalah sumber daya manusia yang melakukan pendekatan langsung kepada masyarakat sekaligus mengemban amanah dalam memberikan informasi yang benar tentang asuransi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Asyari Suparmin *"Asuransi Syariah, Hukum, dan Tantangan"* (jurnal Ekonomi, Bisnis dan Perbankan Syariah vol. 1. No.1. 2018) H. 12

Heery Ramadhani *"prospek dan tantangan perkembangan asuransi syariah di indonesia"* (jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam) H. 5

<https://www>

<https://www.manulife.co>

<https://www.pfimegalife.co>

<https://www.pfimegalife.co>

Husain Husain Syahatah, 2006, *Asuransi Dalam Perspektif Islam*, Jakarta, Sinar Grafika Offset, hlm. 163

Junaidi Abdullah *"Akad-akad di dalam Asuransi Syariah"* (jurnal of Sharia Economic Law Vol. 1 No. 1 2018) H. 18.

Khusniati Rofiah *"membincang praktik asuransi di indonesia"* (jurnal justitia Islamica, vol 10/no. 1/jan-jun2013) H. 20.

Nur Hidayati Rosidah *"asuransi konvensional dan asuransi syariah"* (jurnal Universitas Negeri Surabaya) H. 6

Transformasi Manageria

Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 1 (2022) 36-50 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i1.860

Sabik humaini dkk *“persepsi dan minat masyarakat terhadap asuransi syariah di kabupaten tanggerang”* (jurnal ekonomi syariah indonesia, Desember 2019/1442 H)
Hal. 3