

# FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI PERUSAHAAN ASURANSI KONVENSIONAL MEMBUKA UNIT SYARIAH

(Studi: Persepsi Pimpinan Cabang Unit Syariah Perusahaan Asuransi Konvensional di  
Kota Yogyakarta)

Fadhilah Raqiyah Azis  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

## INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi asuransi konvensional membuka unit syariah. Objek dalam penelitian ini adalah tujuh perusahaan asuransi syariah. Adapun subjek penelitian ini terdiri dari para pimpinan cabang dari perusahaan asuransi tersebut. Penelitian ini bersifat eksplorasi deskriptif.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat diidentifikasi sejumlah faktor yang memengaruhi perusahaan asuransi konvensional membuka unit syariah. Ini meliputi adanya permintaan dan peluang pasar, keterkaitan antara asuransi syariah dan bank syariah, prospek syariah yang dianggap baik, dan meningkatnya kesadaran masyarakat akan ekonomi syariah. Sedangkan dampak keuangan yang ditimbulkan setelah pembukaan UUS yaitu keuntungan yang besar yang didapatkan oleh perusahaan dan dampak non keuangan adalah meningkatnya pemahaman masyarakat tentang asuransi pada umumnya.

**Kata kunci:** Unit Syariah, Asuransi Syariah, Faktor-Faktor yang Memengaruhi, Dampak keuangan, dan non keuangan.

## ABSTRACT

*This research aims to determine the factors which caused the conventional insurance companies establish sharia units. Objects in this research are seven conventional insurance companies. The subjects of this research consisted of branch chief sharia unit of conventional insurance companies. This research is a descriptive exploration.*

*Based on the analysis, some factors are identified, these include the existence of demand and market opportunities, linkages between sharia insurance and bank sharia, good prospects of sharia, increasing public awareness of sharia economy. The financial impact after establishment of sharia unit is that the companies earned the higher profit, and non financial impact is the increase community understanding on insurance in general.*

**Keywords:** Sharia Unit, Sharia Insurance, The Factors which caused, Financial and Non Financial Impact.

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Asuransi syariah menarik perhatian banyak kalangan, baik dari negara-negara yang penduduk muslimnya mayoritas dan minoritas, seperti di Inggris, Amerika, Jerman, dan berpotensi untuk dapat berkembang pesat dilihat dari seperempat negara-negara di dunia ini adalah negara-negara berpenduduk muslim, dan diantaranya terdapat negara-negara kaya (Iqbal, 2005). Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk muslim terbanyak di dunia merupakan prospek yang besar untuk perkembangan asuransi syariah. Ashidiqi (2011) mengatakan bahwa setiap muslim dalam berpikir, bersikap, maupun bertindak diharuskan untuk berislam atau menerapkan Islam secara keseluruhan (*kaffah*) dalam dirinya. Begitupun dalam aktivitas ekonomi, sosial, politik, aktivitas lainnya diperintahkan untuk melakukannya dalam rangka beribadah kepada Allah.

Masa depan asuransi syariah di Indonesia masih terbuka lebar. Pertumbuhan ekonomi yang kuat dikombinasikan dengan naiknya tingkat tabungan dan berkembangnya perekonomian kelas menengah merupakan pertanda baik untuk industri asuransi jiwa syariah. Menurut Johari (2010) dalam penelitian yang berjudul respon masyarakat muslim Mataram terhadap asuransi syariah mengatakan bahwa faktor-faktor yang mendorong perkembangan asuransi syariah, antara lain: mayoritas penduduk adalah muslim, pertumbuhan ekonomi masyarakat, kepercayaan masyarakat terhadap asuransi syariah, adanya kerjasama LKS dan instansi pemerintah setempat, keberhasilan produk yang ditawarkan, penetapan target yang rendah, jumlah perusahaan syariah masih minim, peran agen asuransi, lokasi yang strategis, gedung yang memadai, dan pelayanan yang memuaskan.

Melihat perkembangan asuransi syariah dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, hal ini membuat sejumlah perusahaan asuransi konvensional membuka unit usaha syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat pada tahun 2014 terdapat setidaknya empat

perusahaan asuransi yang akan hadir di industri keuangan syariah nasional. Keempat perusahaan tersebut berada dalam *pipeline* perizinan. PT ACE Life Assurance untuk izin pembukaan unit syariah, PT Maskapai Asuransi Sonwelis untuk izin konversi dari asuransi konvensional ke syariah, PT Asuransi Parolamas untuk izin *spin-off* unit syariah menjadi anak perusahaan asuransi syariah, dan Kospin Jasa telah menyampaikan permohonan izin prinsip untuk mendirikan asuransi jiwa syariah. (Kompas, 2014). Perkembangan pelaku industri perasuransian syariah selama 5 (lima) tahun terakhir dapat diklasifikasikan menurut bentuk penyelenggaraan kegiatan usaha syariahnya, yaitu murni syariah (*full fledge*) dan sebagian syariah (unit syariah) serta diuraikan menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah, perusahaan asuransi kerugian syariah, dan perusahaan reasuransi syariah, sebagaimana disajikan pada tabel 1.1 berikut :

**Tabel 1.1**  
**Pertumbuhan Perusahaan Asuransi dan Reasuransi dengan Prinsip Syariah 2010-2015**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015 Sept
<b>Full Fledge:</b>						
Perusahaan asuransi jiwa syariah	3	3	3	3	3	3
Perusahaan asuransi kerugian syariah	2	2	2	2	2	3
Total Full Fledge (i)	5	5	5	5	5	6
<b>Unit Syariah :</b>						
Perusahaan asuransi jiwa yang memiliki unit Syariah	17	17	17	17	18	19
Perusahaan asuransi kerugian yang memiliki unit Syariah	20	18	20	24	23	23
Perusahaan reasuransi yang memiliki unit Syariah	3	3	3	3	3	3
Total Unit Syariah (ii)	40	38	40	44	44	45
Jumlah pelaku industri perasuransian syariah (i+ii)	45	43	45	49	49	51
Tingkat Pertumbuhan tahunan	7,14%	-4,44%	4,65%	8,89%	0%	
Tingkat Pertumbuhan rata-rata	36,22 %					

Sumber : Otoritas Jasa Keuangan, 2015

Jumlah perusahaan perasuransian yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah secara umum mengalami peningkatan dalam 5 (lima) tahun terakhir. Pada tahun 2010 terdapat 45 perusahaan perasuransian syariah, akan tetapi pada tahun 2011 mengalami penurunan sebesar 4,44% atau menjadi 43 perusahaan perasuransian syariah.

Namun demikian, dalam dua tahun berikutnya menunjukkan peningkatan, yaitu 4,65% pada tahun 2012 dan 8,89% pada tahun 2013, sedangkan pada akhir tahun 2014 jumlah pelaku masih sama dengan tahun 2013, yaitu 49 perusahaan perasuransian syariah. Berdasarkan pertumbuhan pangsa pasar industri perasuransian syariah dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2014 mengalami pertumbuhan rata-rata setiap tahun sebesar 36,22%. Hal ini dapat mencerminkan bahwa industri perasuransian syariah terus diminati oleh masyarakat.

Pada umumnya, asuransi syariah yang berkantor pusat di Jakarta maupun di luar Jakarta telah memiliki kantor-kantor cabang dan kantor pemasaran di berbagai daerah guna mendukung kegiatan pemasaran dan operasional perusahaan. Khusus untuk unit usaha syariah, kantor cabang dan kantor pemasaran induk konvensional juga memasarkan produk unit usaha syariahnya. Dengan berdirinya kantor cabang dan kantor pemasaran tersebut diharapkan masyarakat atau konsumen/calon konsumen dapat terlayani kebutuhannya akan produk/jasa keuangan syariah.

Asuransi bersama dengan lembaga keuangan bank menjadi alat penggerak ekonomi pada era modern dan berlanjut pada era sekarang. Johari (2010) mengatakan bahwa perbankan syariah memiliki kaitan yang cukup erat dengan asuransi syariah. Semakin besar perkembangan perbankan syariah, maka akan berdampak positif terhadap perkembangan asuransi syariah. Jika unit syariah dari asuransi konvensional dibandingkan dengan unit syariah bank konvensional, jumlah asuransi syariah hampir mencapai 2 kali lipat dibandingkan dengan bank syariah. Pendirian pertama kali dua industri ini hanya berselang 2 tahun, perbankan syariah pada tahun 1992 dengan didirikannya Bank Muamalat dan tahun 1994 dengan didirikannya PT Syarikat Takaful Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan asuransi syariah dari jumlah pelaku usaha cukup pesat dibandingkan dengan bank syariah. Tabel 1.2 memperlihatkan perbandingan jumlah pelaku usaha unit syariah dari asuransi konvensional dengan bank umum konvensional yang memiliki unit syariah.

**Tabel 1.2**  
**Perbandingan Jumlah Pelaku Usaha Unit Syariah dari Asuransi Konvensional dengan Bank Umum Konvensional yang Memiliki Unit Syariah**

Keterangan	2010	2011	2012	2013	2014	2015
						Sept
<b>Asuransi Syariah</b>						
Asuransi Konvensional yang memiliki unit syariah	40	38	40	44	44	45
<b>Bank Umum Syariah</b>						
Bank umum konvensional yang memiliki unit syariah	23	24	24	23	22	22

Sumber : Otoritas Jasa Keuangan, 2015

Tabel 1.3 memperlihatkan pertumbuhan usaha asuransi syariah dan reasuransi dengan prinsip syariah 2010-2015. Premi bruto perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi dengan prinsip syariah per September 2015 mencapai Rp 7.653 milyar atau menurun dari premi bruto tahun 2014, yaitu sebesar Rp 9.281,38 milyar. Klaim bruto perusahaan asuransi dan reasuransi dengan prinsip syariah pada September 2015 mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2014, yaitu dari Rp2.989,20 miliar menjadi Rp 2.476 miliar.

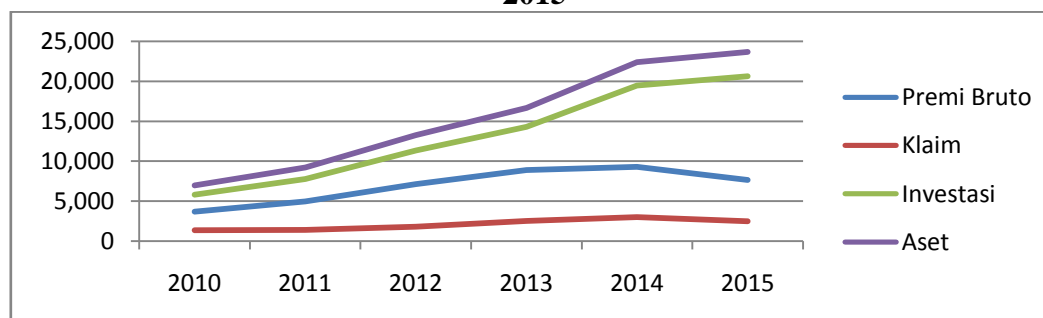
**Tabel 1.3**  
**Pertumbuhan Usaha Asuransi Syariah dan Reasuransi dengan Prinsip Syariah 2010-2015**

Dalam Milyar Rupiah

Keterangan	2010	2011	2012	2013	2014	2015
						Sept
Premi Bruto	3.690	4.972	7.110	8.878	9.281	7.653
Klaim	1.365	1.388	1.788	2.516	2.989	2.476
Investasi	5.799	7.756	11.326	14.296	19.457	20.609
Aset	6.974	9.202	13.239	16.661	22.364	23.640

Sumber : Otoritas Jasa Keuangan, 2015

**Grafik 1.1**  
**Pertumbuhan Usaha Asuransi Syariah dan Reasuransi dengan Prinsip Syariah 2010-2015**



Grafik 1.1 menunjukkan premi bruto dan klaim mengalami penurunan pada September 2015 sedangkan investasi dan aset terus mengalami kenaikan yang signifikan selama tahun 2010-2015. Berdasarkan latar belakang diatas, penelitian ini dilakukan untuk coba menjawab masalah-masalah sebagai berikut: Pertama, Apa faktor-faktor yang mendorong asuransi konvensional membuka unit usaha syariah? Kedua, Adakah dan [bila ada] bagaimana dampak keuangan dan non keuangan pembukaan unit syariah terhadap perusahaan asuransi.

## 1.2. Landasan Teori

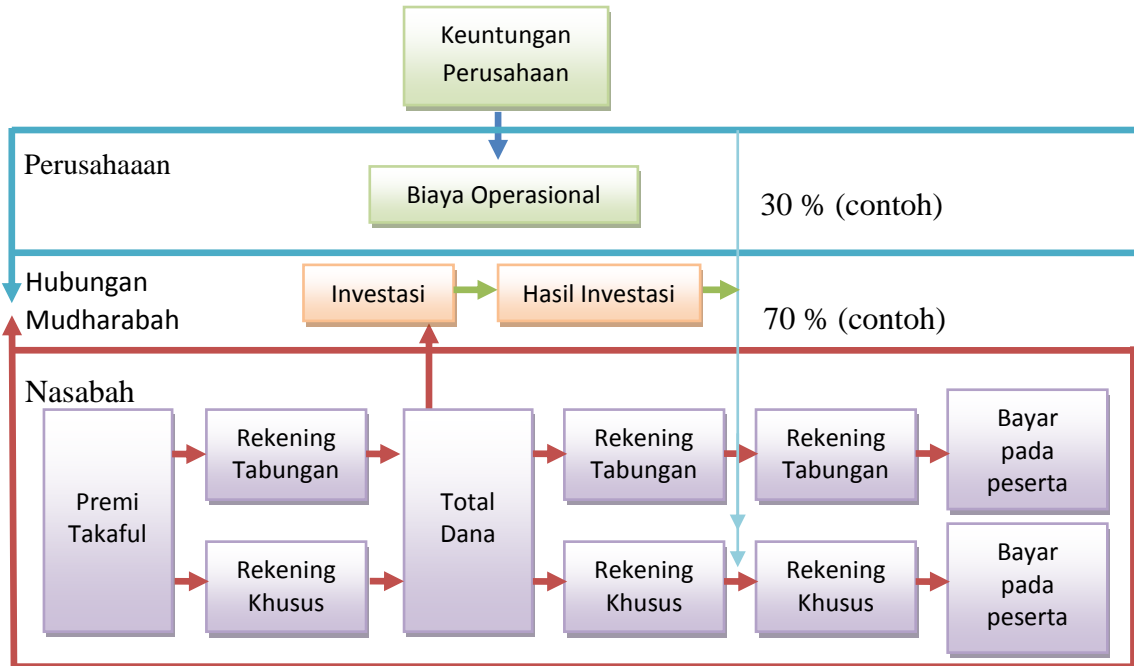
Menurut fatwa DSN No. 21/DSN-MUII/III/2002 tentang Asuransi Syariah (*Ta'min, Takaful* atau *Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Menurut Firdaus, dkk (2005) perbedaan antara asuransi konvensional dan asuransi syariah terletak pada tujuan dan sistem operasionalnya baik dari segi struktur maupun sistem aturan yang diterapkan. Dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 2.1**  
**Perbedaan Asuransi Konvensional dengan Asuransi Syariah**

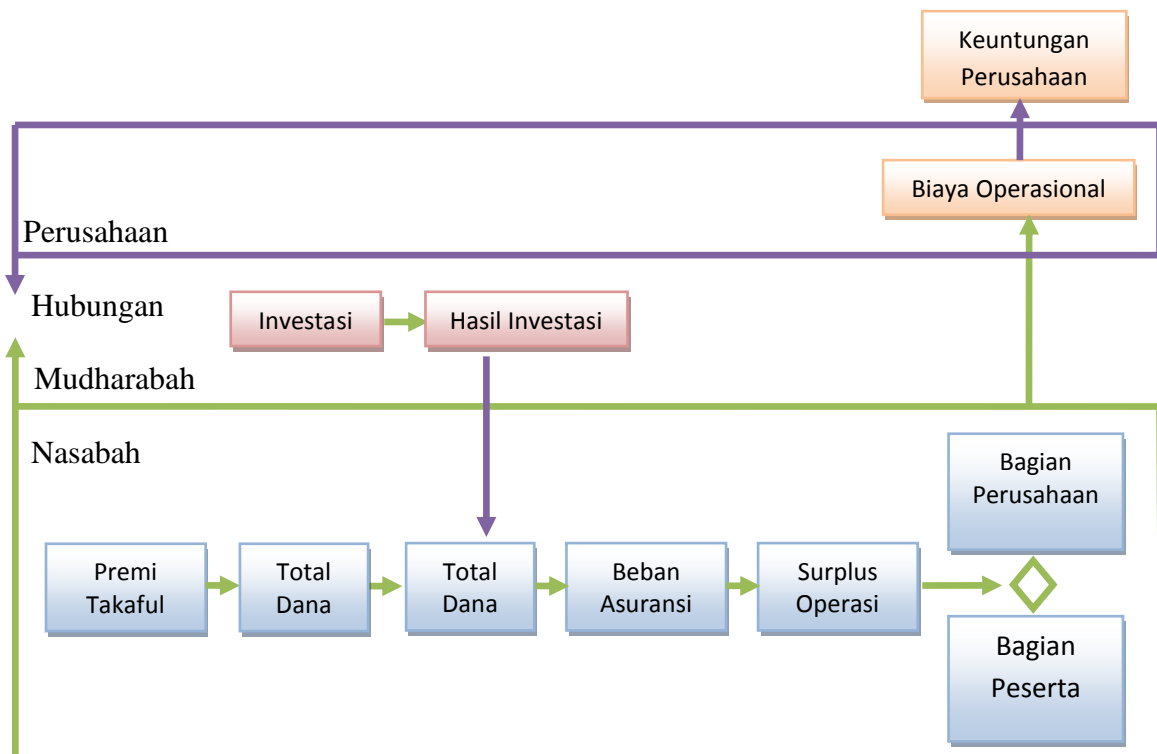
Asuransi Syariah	Asuransi Konvensional
Ada Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Tidak ada Dewan Pengawas Syariah (DPS)
Berdasarkan akad tolong menolong ( <i>takaful</i> )	Berdasarkan akad jual beli ( <i>tadabbuli</i> )
Dana yang terkumpul dari nasabah (premi) merupakan milik peserta. Perusahaan hanya sebagai pengelola ( <i>mudharib</i> )	Dana yang terkumpul dari peserta menjadi milik perusahaan, dan perusahaan bebas menentukan investasinya
Investasi dana berdasarkan syariah dengan sistem bagi hasil ( <i>mudharabah</i> )	Investasi berdasarkan bunga
Tidak ada dana yang hangus	Ada dana yang hangus
Pembayarn klaim diambil dari dana kebajikan ( <i>tabarru'</i> ) seluruh peserta yang sejak awal sudah diniatkan untuk keperluan tolong menolong	Pembayaran klaim diambil dari dana perusahaan

Antonio (1994) dalam Wirdyaningsih, dkk (2005) mengemukakan bahwa asuransi syariah selanjutnya disebut Takaful terbagi atas 2 yaitu Takaful Keluarga dan Takaful Umum

**Gambar 2.1.**  
**Mekanisme Operasional Pengelolaan Dana Takaful Keluarga**



**Gambar 2.2.**  
**Mekanisme Operasional Pengelolaan Dana Takaful Umum**



**2. METODE PENELITIAN**

**2.1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian eksploratif dengan pendekatan kualitatif dan deskriptif. Peneliti ingin mengeksplor fenomena yang terjadi sehingga hasil yang diperoleh dari eksploratif ini dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori.

## **2.2. Objek/Subjek Penelitian**

Objek penelitian adalah unit syariah dari asuransi konvensional cabang Yogyakarta. Subjek penelitian adalah direksi perusahaan yaitu pimpinan cabang dari unit syariah asuransi konvensional wilayah Yogyakarta. Pemilihan subjek ini didasarkan dengan asumsi bahwa pimpinan cabang telah mengetahui penyebab atau faktor yang mendasari mengapa unit syariah yang dipimpinnya didirikan.

## **2.3. Jenis Data**

Jenis data dalam penelitian ini terdiri dari data primer. Data primer adalah data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono,2014). Pada penelitian ini data primer berupa faktor-faktor yang memengaruhi asuransi syariah membuka unit syariah yang diperoleh dari opini/persepsi pimpinan cabang melalui observasi dan wawancara. Wrahatnala (2012) dalam Revisa (2015), berdasarkan penafsirannya jenis data dalam penelitian ini adalah data faktual yaitu data yang diperoleh dari subjek berdasarkan anggapan bahwa memang subjeklah yang lebih mengetahui keadaan sebenarnya dan peneliti berasumsi bahwa informasi yang diberikan oleh subjek adalah benar.

## **2.4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu studi lapangan dan studi literatur. Pengumpulan data dengan studi lapangan menurut Sugiyono (2014) pengumpulan data dilakukan pada natural setting (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participan observation*), wawancara mendalam dan dokumentasi. Data yang digunakan dalam pengumpulan ini adalah data yang diperoleh langsung dari objek penelitian. Pengumpulan data dengan studi literatur



yaitu dengan cara membaca, mencatat, dan menganalisis data baik yang didapat dari buku, jurnal, artikel, berita dan sumber lainnya yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

## **2.5. Metode Analisis Data**

Sugiyono (2014) mengatakan bahwa metode analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif yang terdiri dari (1) analisis sebelum di lapangan yaitu analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder, yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. (2) analisis selama di lapangan Model Miles and Huberman yang terdiri dari reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya, dan membuang yang tidak perlu. Setelah mendapat data dari wawancara dengan informan (pimpinan cabang) direduksi oleh peneliti, yaitu ditulis rincian atas poin-poin yang fokus pada hal yang diteliti. Selanjutnya adalah *data display* dilakukan dalam bentuk uraian singkat, tabel, grafik dan sejenisnya. Terakhir adalah *Conclusion drawing/verification* itu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi juga mungkin tidak, karena rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

## **3. HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

### **3.1. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Asuransi Konvensional membuka Unit Usaha Syariah**

Pada penelitian ini, Pimpinan Cabang (PC) yang berhasil diwawancarai berasal dari hanya 7 perusahaan asuransi. Informasi untuk para pimpinan cabang yang dijadikan sebagai informan bisa dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.1**  
**Daftar Informan**

No	Pimpinan Cabang	Usia (Thn)	Pendidikan Terakhir	Lama Bekerja (Thn)
1	PC1	45	S1	7
2	PC2	42	S2	11
3	PC3	49	S1	13
4	PC4	45	S1	18
5	PC5	30	S2	5
6	PC6	40	S2	4
7	PC7	43	S1	14

Sumber : Data primer diolah

Menurut pimpinan cabang, ada beberapa faktor yang memengaruhi asuransi konvensional membuka unit usaha syariah. Faktor-faktor tersebut yaitu sebagai berikut:

### 3.1.1. Adanya permintaan dan peluang pasar

Permintaan dan peluang pasar menjadi salah satu faktor mendominasi asuransi konvensional membuka unit syariah. Peluang pasar adalah sasaran pasar yang didalamnya terdapat keinginan dan kebutuhan yang ingin dipenuhi. Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh informan PC2:

*... Industri asuransi kan pasti mau mengambil peluang pasar yang bisa mungkin timbul maka dibentuklah usaha syariah. Dalam surat kabar atau dimanapun adanya itu sangat mengagumkan bahwa asuransi syariah di Indonesia sangat bisa dikembangkan lebih optimal lagi ya jadi masih sangat luas dikembangkan atau diraup pasar potensi untuk asuransi syariah.*

Permintaan adalah sesuatu yang harus dipenuhi melalui penciptaan produk atau pemberian jasa sesuai dengan yang diinginkan, karena dengan memenuhi permintaan akan diperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dan yang menjadi tujuan utamanya. Sebagaimana diungkapkan Informan PC1 dalam memberikan pernyataan:

*Permintaan pasar yang akan dibutuhkannya asuransi syariah diiringi dengan pertumbuhan bank syariah....sistem operasional asuransi syariah memang lebih menguntungkan baik bagi peserta dan perusahaan. Bagi perusahaan karena sebagai pengelola risiko akan memperoleh fee kontribusi peserta yang dibayarkan oleh peserta*

Permintaan dan peluang asuransi syariah dapat muncul dari meningkatnya kebutuhan masyarakat akan tabungan pendidikan, biaya kesehatan yang terus meningkat, perlindungan

terhadap bencana dan musibah, maupun keamanan dalam berinvestasi. Informan PC3 memberikan pernyataan sebagai berikut:

*Nah itu artinya kita menyerap informasi maupun permintaan-permintaan dari nasabah. Permintaan pasar juga ada andil. Misal pak kalau saya deposito atau berinvestasi di bank itu saya ambilnya syariah gitu sedangkan saya sekarang ini kan mempunyai investasi di asuransi ini tapi kok gak syariah pak wok dibuka yang syariah gitu.... ada yang mengatakan "teman saya atau keluarga saya yang lain itu ikut asuransi syariah di perusahaan asuransi yang lain kenapa disini belum ada syariah. Itu salah satu contoh permintaan pasar.*

Permintaan pasar tidak hanya berasal dari umat muslim saja tetapi banyak yang berasal dari non muslim. Hal ini disebabkan kepercayaan mereka terhadap sistem syariah yang dirasa lebih baik dibandingkan konvensional. Informan P6 memberikan pernyataan sebagai berikut:

*Nah oleh karena itu kalau aku berfikir kedepannya 5 tahun 10 tahun bahkan seterusnya syariah itu makin kuat malah makin ibaratnya kukunya itu malah makin mencengkram gitu loh contohnya aja aku punya nasabah bank di solo itu nasabahnya malah mereka ngajuin pembiayaan di bank syariah padahal mereka non muslim banyak banget di solo yang chinese non muslim malah mereka percaya pada bank atau asuransi syariah.*

Pernyataan yang disampaikan oleh Informan PC7 juga mendukung faktor ini, sebagai berikut:

*Prospeknya itu ya artinya kita menangkap dari masyarakat dari tertanggung kita bahwa itu ada kenapa ini ada asuransi tapi tidak syariah. Masyarakat dalam hal ini tertanggung kan juga sudah mengenal produk-produk syariah dalam hal ini dia menginginkan asuransi dan kemudian ternyata oh ini ada yang syariah ya mungkin dia juga sebelumnya itu pernah melihat lembaga syariah ya oh ternyata asuransi juga ada. Jadi kita mengakomodir keinginan-keinginan dari luar asuransi kebakarannya, asuransi kendaraannya, asuransi kargonya kita tetap produknya mengadap yang dari konven cuma pengaturannya kita syariah kan. Jadi intinya kita membuka produk ini mengambil keinginan dari masyarakat luar bahwa mereka memang inginnya produk-produk yang syariah. Ini seperti permintaan pasar.*

Permintaan pasar timbul tidak lain disebabkan semakin meningkatnya pengetahuan dan kesadaran masyarakat berasuransi terlebih menggunakan asuransi syariah. Respon positif

dari masyarakat dengan semakin meningkatnya permintaan terhadap produk-produk syariah menjadikan faktor ini menjadi salah satu faktor penting didirikannya unit usaha syariah.

### **3.1.2. Keterkaitan antara asuransi syariah dan bank syariah.**

Banyaknya bank konvensional yang membuka unit syariah secara tidak langsung menjadi pemicu pembukaan unit syariah dari asuransi konvensional. Senada dengan hal tersebut Informan PC1 memberikan pernyataan "...dibutuhkannya asuransi syariah diiringi dengan pertumbuhan bank syariah karena sekarang kan bank syariah mulai bermunculan". Nasabah dari bank syariah cenderung dan lebih condong menggunakan asuransi konvensional dibandingkan dengan asuransi syariah karena adanya satu persepsi untuk menggunakan sistem syariah baik di perbankan maupun perasuransian. Sebagaimana diungkapkan oleh Informan PC3 sebagai berikut:

*Dengan dibukanya unit-unit syariah di beberapa bank, semuanya pada syariah nah kita ini terkait gitu loh. Asuransi itu terkait dengan bank syariah. Banyak nasabah bank yang beinvestasi di syariah tentunya asuransi pun demikian banyak nasabah yang baik di asuransi maupun bank ini dari nasabah yang sama....*

Pembukaan unit syariah dari asuransi konvensional didirikan tidak lain agar dapat mengakomodasi bisnis dari bank syariah. Sebagaimana diungkapkan oleh Informan PC4 dalam memberikan pernyataan sebagai berikut :

*Kalau bank saja bisa membuat syariah mau tidak mau kan asuransi juga membuat syariah supaya bisa mengakomodasi bisnis dari bank ini. Itulah kenapa kami membuat syariah karena dari beberapa bank sudah punya syariah. Ya ada keterkaitan dengan bank itu sendiri....pertimbangannya terhadap kita dipandang baik untuk perusahaan sendiri karena nanti mengakomodasi rekanan kita contohnya bank karena rekanan kita banyak kan juga konven tapi tidak syariah.*

Dalam meningkatkan penjualan produk, asuransi syariah menjalin kerjasama dengan bank baik yang konvensional maupun bank syariah. Bank konvensional dalam melakukan kerjasama hanya sebatas menjualkan dan mendistribusikan saja dan tidak menggabungkan produk syariah dan produk konvensional sedangkan untuk bank syariah yang menjalankan

kerjasama dalam bentuk perlindungan, penjaminan, maupun investasi dapat menggabungkan produknya dengan produk asuransi syariah. Kerjasama ini hanya dapat dilaksanakan dengan asuransi syariah karena adanya kesamaan sistem yang diterapkan bank dan asuransi sehingga keterkaitan antar keduanya semakin erat. Pernyataan yang diberikan oleh Informan PC5 semakin memperkuat hal tersebut dapat dilihat dibawah ini:

*Kita saling keterkaitan, kalau bank umum membuka syariah biasanya mereka langsung mencari asuransi syariah seperti itu karena untuk memback up yang syariahnya. Tapi kita dalam MUI itu tidak membatasi konvensional jadi kapanpun bank konvensional mau bekerja sama dengan asuransi syariah itu tidak menjadi kendala berbeda dengan perbankan syariah itu tidak boleh menggunakan asuransi konvensional. ... ada orang kepengen buka tabungan di konvensional terus kemudian kita berbondong-bondong ke syariah konteksnya asuransi tadi misalnya menggunakan asuransi konvensional sekarang sudah mulai berbondong-bondong ke asuransi syariah.*

Begitu pun dengan Informan PC7 dalam memberikan pernyataan sebagai berikut :

*Kita juga ada bekerja sama dengan bank-bank syariah Di Jogja ini sebagian besar kita sudah bekerja sama dengan bank-bank syariah nah atas dasar itu juga permintaan dari debitur bank tadi dia mau memasukkan produknya ke syariah sehingga itulah kita menangkap keinginan pasar, produk syariah ini cukup menjanjikan dengan perkembangan syariah yang cukup baik.*

Keterkaitan antara 2 lembaga ini mengisyaratkan bahwa keduanya saling membutuhkan satu sama lain. Bank membutuhkan perlindungan dan penjaminan dari asuransi sedangkan asuransi dapat meningkatkan penjualan produk mereka dengan melakukan kerjasama dengan pihak bank.

### **3.1.3. Prospek syariah dianggap baik**

Prospek syariah di Indonesia tentu menarik banyak kalangan untuk ikut berkecimpung di dunia bisnis ini. Mereka meyakini pasar yang potensial menjadi alasan yang kuat atas ramainya kemunculan asuransi syariah yang tengah menjadi sorotan di dunia perekonomian. Aturan sistem syariah yang berasal dari ajaran agama mayoritas di Indonesia menjadikan masyarakat dapat menerima sistem ini secara langsung untuk berperilaku dalam berusaha

secara lebih islami. Sejalan dengan pernyataan yang diberika oleh Informan PC1 sebagai berikut:

*Menurut saya, asuransi syariah itu memiliki potensi untuk berkembang di indonesia selain permintaan pasar asuransi syariah juga memiliki sifat alami yang dapat diterima oleh masyarakat indonesia antara lain dengan konsep bagi hasil yang dinilai adil*

Informan PC2 juga menyatakan pendapat yang serupa seperti berikut:

*Dalam surat kabar atau dimanapun adanya itu sangat mengagungkan bahwa asuransi syariah di Indonesia sangat bisa dikembangkan lebih optimal lagi ya jadi masih sangat luas dikembangkan atau diraup pasar potensi untuk asuransi syariah*

Prospek yang semakin menunjukkan kondisi positif tak ayal membuat pemain industri asuransi tiap tahunnya selalu meningkat. Mengingat bahwa fatwa MUI yang mengharamkan bunga, membuat masyarakat baik pengelola maupun nasabah secara bersama-sama beralih ke sistem syariah. Sebagaimana Informan P4 memberikan pernyataan sebagai berikut:

*Syariah ini kan di prospek ke depannya itu naik terus dari sektor yang lain jadi kalo kita mau ikut menikmati “kue” nya otomatis kita juga harus mengikuti perkembangannya. Jadi gak bisa konven masuk syariah sehingga dibentuklah kita unit usaha syariah dari hukum islam sendiri rata-rata ekonomi kita juga banyak menyimpang ya atau ada hukum-hukum riba disana. Jadi asuransi syariah mungkin orang cenderung akan berfikir bagaimana bisnis akan mendapatkan uang tapi juga halal. Prospeknya sangat besar.*

Walaupun prospek yang baik sangat menggiurkan ternyata pangsa pasar belum digarap secara signifikan. Hal ini terbukti di kota Yogyakarta, perusahaan Informan PC7 tidak mencapai target produksi walaupun terus meningkat setiap tahunnya dapat dilihat pada pernyataan berikut ini :

*Di perusahaan kita sendiri kita syariah sendiri perkembangannya cukup antusias dari nasabah kita untuk masuk ke produk asuransi syariah cukup bagus perkembangannya dari tahun ke tahun dan target produksi yang kita inginkan oleh marketing alhamdulillah tercapai. Tapi di Jogja sendiri agak kurang tapi setiap tahun bertumbuh artinya tidak mencapai target produksi tapi secara overall tiap tahun kita naik. Dibandingkan dengan jakarta dan kota-kota besar lainnya ya kita memang masih kurang yang di jogja artinya ini pengenalan tentang asuransi syariah sendiri harus disebarluaskan..*

### 3.1.4. Kesadaran masyarakat akan ekonomi syariah

Perkembangan sistem syariah di Indonesia yang pesat merupakan suatu hal yang menggembirakan karena hal ini berarti kesadaran masyarakat akan sistem syariah semakin meningkat dan menunjukkan reaksi positif terhadap perkembangan sistem syariat Islam. Informan PC4 memberikan pernyataan mengenai faktor kesadaran masyarakat, mereka semakin menyadari eksistensi ekonomi syariah dengan munculnya berbagai bisnis dengan sistem syariah sebagai berikut :

*Adanya syariah ini ya masyarakat nanti mungkin tidak terlalu cepat Bergeraknya tapi mulai akan bergeser itu ditandai dengan sudah mulai banyak bank syariah, asuransi juga syariah bahkan hotel pun sekarang ada yang syariah dan lain-lain gitu.*

Begitupun dengan Informan PC5 dalam memberikan pernyataan bahwa kesadaran masyarakat sudah mulai terlihat sebagai berikut:

*Sekarang itu jenengan bisa melihat di kanan kiri kita itu orang-orang itu sekarang mulai menyadari akan adanya ekonomi syariah ya, oh sekarang ada toh ekonomi syariah itu.*

Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap haramnya *riba* dan lemahnya sistem bunga yang diterapkan dalam sistem konvensional menjadikan sistem syariah semakin berkembang di Indonesia. Apalagi masyarakat sudah merasakan sendiri dampak dari sistem bunga yang menyebabkan krisis moneter sehingga mereka lebih memilih sistem syariah yang berprinsip bagi hasil dan menguntungkan kedua belah pihak. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh informan PC6 sebagai berikut:

*....kita sebagai orang muslim saya islam saudara-saudara kita juga akhirnya sadar kan oh bahwa kesadaran akan keberadaan akan syariah itu makin ada makin kentel itu satu. Terus kemudian kilas balik belajar dari pengalaman krisis moneter bahwa yang namanya asuransi juga butuh jadi kesadaran orang untuk berasuransi juga makin tumbuh kan makin ada nah akhirnya kita di banding dong kalo orang awam melihat asuransi hanya sekedar asuransi kalau kita mau jeli, mau lihai, mau cermat bahwa asuransi atau penjaminan juga ada yang syariah yang dimana itu lebih prinsipnya atau polanya malah lebih menguntungkan kedua belah pihak karena sifatnya*

*bagi hasil terus kemudian antara nasabah dan perusahaan juga melihat dari sisi tanpa adanya bunga*

Selain timbul dari masyarakat sendiri, kesadaran masyarakat juga dapat diciptakan oleh para praktisi terkhusus dari pihak asuransi syariah dengan melakukan promosi ataupun publikasi ke masyarakat luas. Berikut pernyataan Informan P7:

*Malah ada beberapa tertanggung kita yang tadinya dia di konven minta dipindahkan ke syariah berarti dari tertanggung ini udah sadar akan syariah artinya untuk pindah ke syariah ini ada. Oh jasindo konven tapi ternyata ada syariah*

### **3.1.5. Jumlah penduduk muslim**

Indonesia dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia menjadi magnet yang menjanjikan untuk bisnis syariah berkembang pesat. Sebagaimana pernyataan yang diberikan oleh Informan PC4 sebagai berikut :

*Karena di indonesia mayoritas beragama islam kemungkinan besar akan berpengaruh kiblatnya mulai mungkin sedikit demi sedikit akan bergeser ke syariah, tata cara ekonomi kita banyak yang menyimpang dan riba apalagi dengan ekonomi konvensional itu kan nyata-nyata tidak menjadi membawa kebaikan artinya kemiskinan juga semakin banyak dilihat.*

Pasar yang potensial menjadi salah satu kunci sistem syariah dianggap dapat berkembang di Indonesia. Penawaran produk ke masyarakat menjadi lebih mudah karena mereka paling sedikit mengetahui sistem yang berasal dari agamanya sendiri walaupun sebagiannya tidak mengetahui secara persis sistem syariah tersebut. Informan PC5 memberikan pernyataan sebagai berikut :

*Pertama karena itu ya pasar yang potensial mayoritas penduduk indonesia itu beragama islam.....memang di indonesia itu berkembang melihat mayoritas penduduk muslim artinya sangat potensial sekali*

Asuransi syariah dianggap berpotensi untuk berkembang di Indonesia dikarenakan mayoritas penduduk muslim yang lebih condong kepada praktik yang berdasarkan ajaran agama ketimbang praktik dari dunia barat. Senada dengan Informan PC6 dalam memberikan pernyataan:



*.....terus kemudian kita bergeser lagi dari sisi apa dari sisi religion. Kita bicara di indonesia bakal berkembang pesat gak. Kalau saya percaya pasti akan berkembang, 1000 % berkembang karena apa karena 84 % persen orang indonesia kan muslim ya jadi udah pasti keseragaman mengenai agama satu.*

### **3.1.6. Perkembangan ekonomi syariah yang pesat**

Pesatnya perkembangan ekonomi syariah saat ini ditandai dengan banyaknya institusi keuangan non keuangan yang bermunculan di masyarakat, sehingga masyarakat sudah tidak asing lagi dengan istilah “syariah”. Banyaknya manfaat yang dirasakan dari sistem ini menjadikan perkembangan sistem ekonomi syariah yang cepat semakin tidak terelakkan lagi. Dimulai dari mendapatkan pahala sebagai kegiatan muamalah karena sesuai dengan syariat Islam, terhindar dari unsur-unsur yang merugikan dan diharamkan agama, serta kepastian akan keamanan, kejelasan, dan keterbukaan dalam bertransaksi. PC2 dalam memberikan pernyataan sebagai berikut :

*Semakin meluasnya perkembangan ekonomi syariah sendiri sehingga unit syariah untuk khususnya asuransi ini perlu dibentuk wadah yang spesifik atau spesial karena akan menjawab kebutuhan kemudian peluang dan jenis investasi yang mungkin masuk bisa dikembangkan.*

Informan PC5 sebagai berikut :

*Kalo saya melihat yang pertama selalu berkembang. Saya belum menemukan adanya asuransi syariah yang katakanlah tutup yang jelas saya melihatnya selalu berkembang terus misalnya kita askrida buka cabang syariah karena memang di Indonesia mayoritas penduduk muslim artinya itu berkembang melihat sangat potensial sekali*

Tidak hanya di Indonesia, munculnya pergerakan untuk penerapan syariah pada industri asuransi di dunia bisa dinilai sangat pesat. Informan PC6 semakin memperkuat bahwa faktor ini mendukung dibentuknya unit syariah dengan pernyataan sebagai berikut:

*Pertama, perkembangan dunia perbankan atau asuransi penjaminan di dunia. Seperti yang kita ketahui kalo di dunia kan perkembangannya makin besar ya dunia perbankan dunia pembiayaan terus kemudian pertumbuhan perbankan atau pertumbuhan pembiayaan itu naik kurang lebih dari tahun 2010 itu kalau kita lihat itu walaupun fluktuatif itu naik kurang lebih sampai 30 %.... Nah itu makin berkembang akhirnya pembiayaannya makin besar. Adanya perkembangan di dunia mengenai pembiayaan atau perbankan*

*akhirnya konvensional pasti akan berfikir bahwa yang namanya bisnis atau perkembangan dunia syariah itu makin besar kan kalo dari segi bisnis tentu menguntungkan dong.*

Para pelaku bisnis asuransi yang sebelumnya mengadopsi sistem dari dunia barat kemudian semakin tertarik untuk membuka lebih banyak unit syariah ataupun menjual produk syariah dikarenakan melihat perkembangan dan pertumbuhan yang signifikan tiap tahunnya.

### **3.1.7. Mampu bertahan saat menghadapi krisis**

Banyaknya bank konvensional yang bangkrut hingga anjloknya nilai tukar rupiah menjadikan keadaan ekonomi Indonesia pada saat krisis menjadi sangat terpuruk. Dari sekian banyak bank yang bangkrut ataupun dilikuidasi, terbukti Bank Muamalat sebagai bank syariah merupakan satu-satunya bank yang bertahan tanpa terpengaruh oleh krisis moneter yang melanda Indonesia di kala itu. Hal tersebut dikarenakan bank syariah tidak terpengaruh oleh suku bunga dari BI yang berfluktuasi. Dikarenakan bank syariah menggunakan sistem bagi hasil yang dimana pada saat krisis bank syariah tidak perlu untuk memberikan bagi hasil kepada nasabah. Informan PC5 memberikan pernyataan sebagai berikut:

*Saya lihat ya dan saya pelajari juga krisis tahun 1997 dan 1998 itu yang paling bisa bertahan adalah asuransi maupun perbankan syariah. Coba jenengan lihat karena sistem di syariah itu sistem bagi hasil iya kan ketika krisis tahun 1997 dan 1998. kenapa peluang konvensional membuka syariah karena ketika terjadi gejolak seperti itu tahun 1997 dan 1998 perusahaan tidak perlu mengeluarkan bagi hasil kepada peserta atau nasabah karena tidak ada ketetapan seperti konvensional*

Kemampuan bank syariah untuk *survive* menjadikan sektor syariah semakin tumbuh pesat di Indonesia. Informan P6 dalam memberikan pernyataan sebagai berikut :

*kita lihat e dari kilas balik di tahun 1997 yang namanya krisis moneter kemudian tahun 2010 ada krisis global nah pembiayaan-pembiayaan ini kan dari bank tapi kalo lihat bank-bank apa sih yang bertahan bisa survive kalau kita lihat malah yang bank syariah yang lebih bisa bertahan.... Terus kedua mulai tahun 1997 krisis moneter sampai 2010 ada krisis global sampai 2014 kemaren sempat krisis juga kan yunani terus sampai sekarang yang bertahan adalah bank syariah .*

### 3.1.8. Tuntutan zaman

Dalam perkembangan setiap aspek dalam ekonomi menjadikan asuransi untuk mengikuti tuntutan jaman yang dinamis. *Boomingnya* sistem baru yang berasal dari ajaran agama diikuti oleh kelebihannya menyebabkan banyak pelaku usaha asuransi untuk turut *update* mengikuti tren yang sedang “naik daun” maka tak heran banyaknya penggunaan istilah syariah yang sangat mudah kita jumpai di manapun. Hal yang sama juga disampaikan oleh Informan PC7 sebagai berikut :

*Karena kita juga mengikuti perkembangan jaman artinya kayak konven itu produk-produk yang dihasilkan oleh jasindo sendiri tiap tahun kita harus membuka produk-produk baru ini ya kita ambil keinginan dari masyarakat begitu juga dengan asuransi syariah ini.*

Informan PC4 dalam memberikan pernyataan sebagai berikut :

*Kalau yang lain ya tuntutan zaman ya artinya orang akan mencari solusi ketika dengan berbisnis konvensional tidak tumbuh dengan baik maka dengan cara yang lain toh salah satunya syariah*

Sistem konvensional yang memberikan keuntungan yang besar kepada salah satu pihak dan banyak mengandung unsur MAGHRIB (Maisir, Gharar, dan Riba) menjadikan masyarakat semakin sadar bahwa konsep dari konvensional secara nyata juga tidak membawa kebaikan dan membuat pelakunya mendapatkan dosa. Dengan adanya sistem syariah sebagai solusi, mereka berbondong-bondong untuk menggunakan segala sesuatu yang mengandung unsur syariah.

### 3.1.9. Adanya dukungan pemerintah

Salah satu unsur dalam perkembangan asuransi syariah yang dapat ditelusuri adalah regulasi. Dengan adanya regulasi, maka asuransi syariah diyakini dapat lebih tumbuh dan berkembang yang dengan menggunakan prinsip tolong menolong dan saling melindungi diyakini sebagai sebuah sistem yang siap menghadapi segala perubahan. Regulasi dari pemerintah tentang perasuransian dimulai pada tahun 1992 kemudian secara spesifik dengan

adanya fatwa MUI tahun 2002. Perkembangan selanjutnya, pemerintah mengeluarkan Undang-undang nomor 40 tahun 2014 tentang perasuransian yang diharapkan menjadi salah satu unsur penting untuk memajukan industri asuransi syariah. Dalam undang-undang tersebut terdapat aturan untuk memisahkan unit syariah menjadi perusahaan asuransi syariah yang dinilai dapat mendukung percepatan perumbuhan asuransi syariah di Indonesia.

Informan PC1 menyatakan: “Oleh pemerintah mulai ditumbuhkembangkan serta adanya dukungan dari berbagai pihak termasuk pemerintah”. Dengan adanya dukungan dan regulasi yang di buat oleh pemerintah, diharapkan industri asuransi syariah di tanah air dapat maju dan bergerak secara optimal dan terus berkembang. Informan PC6 dalam memberikan pernyataan sebagai berikut :

*Kebijakan pemerintah kan mulai 2008 ya kalo gak salah 2008 kebijakan pemerintah mengarah ke dunia syariah ditambah lagi adanya fatwa MUI 2008 apa 2010 ya mengenai perbankan atau asuransi syariah, terus kemudian ada lagi kita di support sama namanya dewan syariah nasional jadi buat saya gak menutup kemungkinan syariah makin besar oleh karena itu makanya orang-orang yang punya bisnis konvensional pasti akan berfikir oh syariah itu bakal ibaratnya daging, daging dari sisi apa kalo kita berfikir dari sisi bisnis itu daging tapi kalau kita berbicara pribadi sebagai seorang muslim itu ya secara sudah sesuai prinsip sesuai agama itu syari'i kan menghilangkan sifat maysir, riba atau bunga, adanya bagi hasil.*

### **3.1.10. Sistem syariah yang transparan**

Dalam asuransi yang menggunakan prinsip syariah selain asas kebersamaan dalam tolong menolong diterapkan, asas keadilan juga ditegakkan. Dimulai dari sistem bagi hasil, pelarangan bunga, hingga transparansi dana semuanya telah disepakati di awal akad dan diawasi langsung oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS). Sejalan dengan hal tersebut Informan PC4 memberikan pernyataan sebagai berikut :

*Jadi malah persepsi kita malah ternyata yang suka syariah aku sharing sama temen-temen gak semuanya harus beragama islam banyak orang sini yang non muslim suka pakai sistem ini. Nah mereka lebih senang karena sistem ini jauh lebih transparan jadi banyak kelebihannya*

Transparansi dimaksudkan agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam menjalankan transaksi termasuk di dalamnya kedua belah pihak memberikan informasi yang sebenarnya dan untuk pengelola dana agar dapat menunjukkan laporan keuangan tahunan mengenai kondisi keuangan dan sejauh mana kerjasama yang dilakukan membawa keuntungan bagi keduanya.

**Tabel 4.2**  
**Faktor-Faktor yang Memengaruhi Asuransi Konvensional Membuka Unit Usaha Syariah**

<b>Faktor</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>	<b>P6</b>	<b>P7</b>	<b>JML</b>
Adanya permintaan dan peluang pasar	v	v	v			v	v	5
Keterkaitan antara asuransi syariah dengan bank syariah	v		v	v	v		v	5
Prospek syariah yang dianggap baik	v	v		v			v	4
Kesadaran masyarakat akan ekonomi syariah				v	v	v	v	4
Jumlah penduduk muslim				v	v	v		3
Perkembangan ekonomi islam yang pesat		v			v	v		3
Mampu bertahan saat menghadapi krisis					v	v		2
Tuntutan zaman				v			v	2
Adanya dukungan pemerintah	v					v		2
Sistem syariah yang transparan				v				1
<b>Jumlah</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>31</b>

Sumber : data primer diolah

### **3.2. Dampak Keuangan dan Non Keuangan terhadap Pembukaan Unit Usaha Syariah pada Perusahaan**

Menurut pimpinan cabang, ada beberapa dampak keuangan dan non keuangan terhadap pembukaan unit usaha syariah pada perusahaan. Dampak tersebut yaitu sebagai berikut :

#### **3.2.1. Keuntungan yang besar**

Dalam asuransi syariah, profit pada asuransi terbagi atas profit asuransi kerugian dan asuransi jiwa. Dalam asuransi kerugian, profit diperoleh dari *surplus underwriting*, komisi reasuransi, dan hasil investasi sedangkan pada asuransi jiwa, profit diperoleh dari hasil investasi yang ditanamkan pada instrumen investasi yang dibenarkan secara *syar'i*. Semakin besar profit yang didapatkan oleh perusahaan maka semakin besar pula porsi atau bagian bagi

hasil yang diberikan oleh perusahaan kepada nasabah (Sula,2004). Asuransi syariah mendapatkan keuntungan yang besar yaitu tidak adanya pembagian bunga sehingga resiko perusahaan mengalami kerugian akan kecil. Perusahaan tidak perlu memberikan atau menerima tambahan dana karena sistem operasional perusahaan adalah bagi hasil (*al-mudharabah*). Pelaku bisnis asuransi konvensional yang membuka unit usaha syariah ataupun menjual produk syariah menilai bahwa asuransi syariah yang semakin berkembang menjadikan perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang besar. Keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan memang besar setelah pembukaan unit syariah tetapi harus diingat bahwa keuntungan bukan segala-galanya dalam perusahaan. Perusahaan tidak boleh melupakan bahwa didirikannya asuransi syariah tidak lain untuk memajukan industri asuransi syariah itu sendiri.

### **3.2.2. Meningkatnya pemahaman masyarakat**

Sebagian besar masyarakat memang sudah mengetahui apa itu asuransi syariah. Tetapi masih sedikit yang memahami betul apa itu asuransi syariah serta apa yang membedakan dengan asuransi konvensional. Salah satu langkah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat yaitu dengan melakukan sosialisasi tentang asuransi syariah baik dari sistem, aturan hukum, hingga manfaat yang akan diperoleh sehingga masyarakat menjadi lebih paham dan yakin terhadap asuransi syariah. Pemberian edukasi untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentunya bersifat universal artinya siapa pun dan dari agama mana pun bisa diberikan pemahaman konsep tentang asuransi syariah. Mengingat bahwa banyak nasabah non muslim yang juga menggunakan asuransi syariah sehingga dirasa perlu untuk mensosialisasikan asuransi syariah lebih luas lagi. Pemahaman dan pengetahuan masyarakat pada dasarnya adalah informasi yang dimiliki oleh masyarakat mengenai suatu barang atau jasa yang ditawarkan oleh pasar (dalam hal ini perusahaan asuransi). Untuk tingkat informasi yang dimiliki oleh setiap orang berbeda-beda sehingga sudah sepatutnya para *stakeholders*

membuat suatu langkah yang besar dalam memajukan asuransi syariah dengan jalur peningkatan informasi menggunakan sistem edukasi yang terorganisir dengan baik.

### **3.3.3. Mengurangi tingkat pengangguran.**

Pembukaan unit usaha syariah dari asuransi yang terus meningkat setiap tahunnya tentu membutuhkan Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten, handal, dan berintegritas tinggi. SDM yang dibutuhkan selain menguasai ilmu tentang asuransi konvensional juga harus mengetahui secara baik mengenai asuransi syariah karena selain mengabdikan untuk perusahaan mereka juga harus mengabdikan ke masyarakat dalam melakukan sosialisasi guna pemasaran produk yang diharapkan dapat mencapai target yang diinginkan. Asuransi syariah yang cenderung baru melebarkan sayapnya tentulah harus ditopang oleh orang-orang yang mempunyai ahli di bidangnya.

### **3.3.4. Sebagai jalan ibadah**

Pada dasarnya konsep asuransi syariah sudah menganut sistem tolong menolong (*At-Takaful*) sehingga secara tidak langsung dengan menggunakan asuransi syariah kita melakukan ibadah dengan saling tolong menolong sesama peserta. Takaful. Begitupun dari pihak asuransi syariah selaku pengelola dana turut dihitung sebagai jalan ibadah kepada Allah SWT karena mengelola dana nasabah dengan menghilangkan unsur *MAGHRIB*, menginvestasikan dana pada saham-saham yang sesuai syariat, dan turut menjadi bagian dalam memajukan ekonomi Islam.

### **3.3.5. Asuransi lebih dikenal luas**

Dengan munculnya asuransi yang berbasis syariah menjadikan asuransi lebih dikenal luas di Indonesia bahkan di dunia. Selain konvensional ternyata asuransi juga mempunyai konsep yang islami dan bukan hanya di sektor keuangan saja tetapi mencakup juga di sektor non keuangan.

### 3.5.6. Perkembangan ekonomi lebih merata

Pangsa pasar asuransi yang saat ini masih dikuasai oleh sektor asuransi konvensional menjadikan pendirian unit syariah diharapkan dapat membuat ekonomi Indonesia menjadi lebih merata. Mempercepat perkembangan ekonomi syariah merupakan suatu langkah baik untuk dapat mengembangkan potensi ekonomi syariah, meningkatkan kesejahteraan rakyat, serta mengoptimalkan pertumbuhan dan perkembangan ekonomi syariah.

**Tabel 4.3**  
**Dampak Keuangan dan Non Keuangan terhadap Pembukaan Unit Usaha Syariah pada Perusahaan**

<b>Faktor</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>	<b>P6</b>	<b>P7</b>	<b>JML</b>
Keuntungan yang besar	v	v	v		v	v	v	6
Meningkatnya pemahaman masyarakat		v			v	v	v	4
Mengurangi tingkat pengangguran	v			v	v			3
Sebagai jalan ibadah				v	v	v		3
Asuransi syariah lebih dikenal luas				v				1
Perkembangan ekonomi lebih merata						v		1
<b>Jumlah</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>18</b>

Sumber : data primer diolah

## 4. KESIMPULAN

Hasil analisis penelitian ini mengindikasikan terdapat sejumlah faktor yang memengaruhi perusahaan asuransi konvensional untuk membuka unit usaha syariah. Ini meliputi adanya permintaan dan peluang pasar, keterkaitan asuransi syariah dengan bank syariah, prospek syariah yang dianggap baik, kesadaran masyarakat akan ekonomi syariah, jumlah penduduk muslim, perkembangan ekonomi islam yang pesat, mampu bertahan saat menghadapi krisis, tuntutan zaman, adanya dukungan pemerintah, dan sistem syariah yang transparan. Menarik pula untuk dicatat, bahwa menurut pengakuan subjek penelitian, bahwa mereka setidaknya merasakan dua dampak besar, setelah pendirian usaha syariah, yakni pertama berkaitan dengan keuangan, dalam bentuk terjadinya kenaikan laba signifikan. Kedua adalah dampak non-finansial berupa naiknya kesadaran masyarakat akan arti penting



asuransi dalam kehidupan mereka. Termasuk pula berkurangnya pengangguran, munculnya ‘jalan ibadah’ dan meratanya perkembangan ekonomi.

## DAFTAR PUSTAKA

### **Buku**

- Ali AM, Hasan., 2005, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Prakris*, Kencana, Jakarta.
- Firdaus NH, Muhammad, dkk., 2005, *Sistem Operasional Asuransi Syariah*, Reinasan, Jakarta.
- Iqbal, Muhaimin., 2005, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik Upaya Menghilangkan Gharar, Maysir, dan Riba*, Gema Insani Press, Jakarta.
- Sugiyono., 2014, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono., 2014, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung.
- Sula, Muhammad Syakir., 2004, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*, Gema Insani Press, Jakarta.
- Wirnyaningih, dkk., 2005, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Kencana, Jakarta

### **Jurnal, Skripsi, dan Tesis**

- Ashidiqi, M. Fida Fariz., 2011, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi pada PT. Prudential Life Assurance Kantor Cabang Taman Siswa (Studi Kasus pada Prulink Syariah Assurance Account), *Skripsi*, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta
- Johari., 2010, Respon Masyarakat Muslim Mataram terhadap Asuransi Syariah, *Tesis*, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Indonesia.
- Rahman, Muh. Fudhail., 2011, Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam, *Jurnal Al-‘Adalah*, Vol. X. No. 1 Januari 2011.
- Revisa, Nery., 2015, Faktor-faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam pada Perbankan Syariah (Studi Pada 3 BPRS Yogyakarta), *Skripsi*, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Yogyakarta

### **Website**

- Anonim, Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2013 (LPKS), [www.ojk.go.id/sharia-infoterkini](http://www.ojk.go.id/sharia-infoterkini), diakses pada tanggal, 30 April 2015, pukul 17.00 WIB
- Diah Sakina Rakhma, Setiawan, 4 Asuransi Ajukan Perizinan Masuk Segmen Syariah <http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2014/05/09/2109137/4.Asuransi.Ajukan.Perizinan.Masuk.Segmen.Syariah>, diakses pada tanggal 14 Juni 2015, pukul 13.00 WIB
- Wulandari, Ariefyanto, Peluang Asuransi Syariah Indonesia Masih Besar [m.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/13/05/01/mm42gr-peluang-asuransi-syariah-indonesia-masih-besar](http://m.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/13/05/01/mm42gr-peluang-asuransi-syariah-indonesia-masih-besar), Diakses pada tanggal 4 Oktober 2015, pukul 17.00 WIB
- [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)