

Analisis Produk dan Persepsi Masyarakat terhadap Asuransi Syariah di Indonesia

Zidan Sulaeman Hariri *¹

Rafi Kenny Akhdan ²

Dzikri Al-Ghiffari Herman³

Hikmal Azkia Muharam⁴

Joni Ahmad Mughni ⁵

Raihani Fauziah⁶

^{1,2,3,4,5,6} Universitas Siliwangi Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Siliwangi

*e-mail: 23100169@student.unsil.ac.id^{*1}, 231002165@student.unsil.ac.id²,
231002155@student.unsil.ac.id³, 231002146@student.unsil.ac.id⁴ joni@unsil.ac.id⁵,
raihanifauziah@unsil.ac.id⁶

Abstrak

Penelitian ini mengkaji produk-produk asuransi syariah dengan menggunakan metode kualitatif dan pendekatan studi literatur. Data dan informasi dikumpulkan melalui penelaahan sumber tertulis seperti jurnal ilmiah, buku referensi, dan sumber terpercaya lainnya yang relevan dengan objek penelitian. Tahapan penelitian meliputi pengumpulan data, klasifikasi, reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk asuransi syariah mencakup asuransi jiwa, kesehatan, kerugian umum, dan produk inovatif berbasis digital yang memenuhi tujuan syariah dan prinsip tolong-menolong (taawun). Industri asuransi syariah menghadapi tantangan edukasi masyarakat dan persepsi negatif, sehingga inovasi produk dan transparansi penting untuk meningkatkan kepercayaan dan partisipasi masyarakat Muslim.

Kata kunci: produk asuransi syariah, taawun, inovasi produk, edukasi masyarakat

Abstract

This study examines Sharia insurance products using a qualitative method and literature review approach. Data and information were collected by reviewing written sources such as scientific journals, reference books, and other reliable sources relevant to the research object. The research stages include data collection, classification, reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results show that Sharia insurance products comprise life insurance, health insurance, general loss insurance, and innovative digital-based products that fulfill Sharia objectives and the principle of mutual cooperation (taawun). The Sharia insurance industry faces challenges related to public education and negative perceptions, making product innovation and transparency crucial to increase trust and participation among Muslim communities.

Keywords: sharia insurance products, taawun, product innovation, public education

PENDAHULUAN

Asuransi Adalah lembaga keuangan non-bank yang membantu konsumen dalam menghadapi bahaya di masa depan. Pertumbuhan aset perusahaan, layanan, jumlah konsumen, dan premi yang diperoleh dari klien merupakan indikator kekuatannya. Karena kehidupan manusia tidak dapat dipisahkan dari berbagai bahaya yang dapat mengakibatkan kerugian. Membeli asuransi Adalah strategi untuk menjawab tuntutan keselamatan Anda dalam menghadapi potensi risiko jiwa. Arah system kapitalis, yang pada dasarnya berfungsi terutama dengan pengumpulan uang untuk kebutuhan orang atau kelompok tertentu, adalah fondasi dari sektor asuransi saat ini. Berbeda dengan asuransi syariah. Dalam literatur Islam, asuransi lebih memiliki implikasi sosial daripada ekonomi dan keuntungan (corporate profit). Hal ini disebabkan karena adanya komponen-komponen utama yang saling menopang dan mendukung dalam pelaksanaan praktik asuransi syariah. Premis utama asuransi syariah adalah untuk membantu orang lain, yang dikenal sebagai taqwa (al birri wa taqwa) (Lestari & Aslami, 2022).

Produk asuransi syariah sendiri terdiri dari berbagai jenis, misalnya:

1. Asuransi Jiwa Syariah
2. Asuransi Kesehatan Syariah
3. asuransi kerugian/umum syariah (general takaful)
4. serta produk-produk hybrid atau inovatif seperti asuransi syariah unit link atau asuransi berbasis digital.

Produk-produk ini tidak hanya memberikan manfaat proteksi (misalnya terhadap kematian, sakit, kerusakan harta, atau kerugian lainnya), namun juga dimaksudkan untuk memenuhi tujuan syariah (maqâsid al-sharī'ah) seperti menjaga agama, jiwa, harta, keturunan, dan akal. Dalam studi "Tinjauan Maqoshid Syariah Pada Produk Asuransi Syariah (Studi Komparatif pada Pru Syariah, dan Avrist)" misalnya, ditemukan bahwa kedua perusahaan tersebut dalam banyak aspek sudah menerapkan maqâsid syariah terutama dalam perlindungan harta, jiwa, dan agama, meskipun aspek menjaga akal kadang masih lemah terkait pemahaman agen dan edukasi terhadap nasabah (Farras Samah & Hilmy Fikri, 2022).

Selain itu, inovasi produk menjadi fokus penting agar industri asuransi syariah dapat tumbuh lebih menarik, adaptif, dan kompetitif di tengah perkembangan teknologi serta perubahan kebutuhan masyarakat modern. Dalam konteks ini, perusahaan asuransi syariah dituntut untuk tidak hanya meniru produk konvensional dengan label "syariah", tetapi benar-benar mengembangkan produk yang mencerminkan nilai-nilai Islam, memenuhi prinsip tolong-menolong (ta'awun), serta menjawab kebutuhan proteksi dan investasi masyarakat Muslim masa kini. Bentuk inovasi yang dilakukan mencakup berbagai aspek, mulai dari digitalisasi layanan, fleksibilitas premi dan manfaat, kemudahan akses melalui aplikasi berbasis daring, hingga pengembangan produk baru yang sesuai dengan segmen pasar tertentu, seperti asuransi mikro syariah, asuransi pendidikan, asuransi haji dan umrah, serta asuransi pertanian syariah (Nurul Ichsan, 2020).

Permasalahan yang dihadapi industri asuransi syariah tidak hanya berkaitan dengan aspek teknis operasional, tetapi juga menyangkut persepsi publik, tingkat kepercayaan, pemahaman masyarakat (edukasi), serta penerapan akad-akad yang sesuai syariah. Banyak masyarakat masih memiliki persepsi bahwa asuransi syariah tidak jauh berbeda dengan asuransi konvensional, hanya berbeda dalam istilah dan label "syariah" semata. Kurangnya edukasi dan sosialisasi yang efektif menyebabkan sebagian besar calon peserta belum memahami secara menyeluruh konsep dasar ta'awun (tolong-menolong) dan tabarru' (derma sukarela) yang menjadi fondasi utama dalam asuransi syariah. Akibatnya, keikutsertaan masyarakat masih rendah dan tingkat literasi terhadap produk asuransi syariah tertinggal jauh dibandingkan dengan produk keuangan syariah lain seperti perbankan dan pembiayaan (Syariah et al., 2025).

METODE

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi literatur melalui pengumpulan data dan informasi dengan menelaah sumber-sumber tertulis seperti jurnal ilmiah, buku referensi, serta sumber-sumber lain yang terpercaya baik dalam bentuk tulisan atau dalam format digital yang relevan dan berhubungan dengan objek yang sedang diteliti. Prosedur penelitian dilakukan melalui beberapa tahapan, mulai dari pengumpulan data, klasifikasi dan penyaringan informasi yang relevan, penyajian data secara deskriptif, hingga penarikan kesimpulan berdasarkan sintesis temuan literatur.

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis isi dengan pendekatan kualitatif. Informasi dari berbagai sumber dibandingkan dan dianalisis untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai Analisis Produk dan Persepsi Masyarakat terhadap Asuransi Syariah di Indonesia. Hasil dari analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi persepsi masyarakat serta strategi pengembangan produk asuransi syariah yang lebih sesuai dengan prinsip dan kebutuhan umat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pengertian Asuransi dan Asuransi Syariah

Dalam bahasa Arab asuransi disebut dengan “ta’min”, penanggung disebut dengan “muammin” sedangkan tertanggung disebut dengan “muamman lahu atau musta’min”. Menurut terminologi asuransi syariah adalah sebagai salah satu cara untuk mengatasi terjadinya musibah dalam kehidupan, di mana manusia senantiasa dihadapkan pada kemungkinan bencana yang dapat menyebabkan hilangnya atau berkurangnya nilai ekonomi seseorang baik terhadap diri sendiri, atau perusahaan yang diakibatkan oleh meninggal dunia, kecelakaan, sakit dan usia tua.

Asuransi adalah sebuah kontrak atau perjanjian antara dua pihak atau lebih dalam rangka mengantisipasi risiko-risiko yang mungkin akan terjadi di masa-masa yang akan datang namun tidak diketahui waktunya yang pasti. Pihak-pihak yang melakukan kontrak dalam asuransi disebut sebagai penanggung dan tertanggung.

Adapun Asuransi Syariah (*ta’min*, *takaful*, *tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara 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.

Dari definisi diatas dapat kita fahami bahwasannya asuransi sebagai wujud antisipasi menghadapi risiko-risiko yang belum pasti, jika asuransi syariah bukan hanya untuk antisipasi risiko namun juga termasuk tolong menolong serta ukhuwah tumbuh didalamnya.

B. Jenis - Jenis Produk Asuransi Syariah

a. Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa adalah asuransi yang bertujuan menanggung orang terhadap kerugian finansial yang tidak tertuga yang disebabkan seseorang meninggal terlalu cepat atau hidupnya terlalu lama. Jadi ada dua hal yang menjadi tujuan asuransi jiwa ini, yaitu menjamin biaya hidup anak atau keluarga yang ditinggalkan, bila memegang polis meninggal dunia atau untuk memenuhi keperluan hidupnya dan keluarganya, bila ditakdirkan usianya lanjut sesudah masa kontrak berakhir.⁴

Asuransi jiwa, dapat diketahui dari rumusan "untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan". Dalam hubungannya dengan asuransi jiwa, maka fokus pembahasan diarahkan pada jenis asuransi butir (b). Dengan demikian, apabila rumusan Pasal 1 angka (1) Undang-Undang No. 2 Tahun 1992. dipersempit hanya melingkupi jenis asuransi jiwa, maka rumusannya adalah:

"Asuransi atau pertanggungan jiwa adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan".

Selanjutnya mengenai asuransi jiwa dalam arti luas dikemukakan oleh Emmy Pangaribuan Simanjuntak memaparkan sebagai suatu perjanjian dimana satu pihak mengikatkan dirinya untuk membayar sejumlah uang secara sekaligus atau periodik, sedangkan pihak lain mengikatkan dirinya untuk membayar premi dan pembayaran itu tergantung pada mati atau hidupnya seseorang tertentu atau lebih.

Pengertian asuransi jiwa juga dikemukakan oleh Santoso Poedjosoebroto, yang menyebutkan bahwa asuransi jiwa adalah Perjanjian dimana penanggung mengikatkan diri dengan menerima premi untuk membayar sejumlah uang tertentu manakala terjadi peristiwa yang belum pasti berkaitan dengan hidup atau kesehatan seseorang. Asuransi jiwa menurut Purwosutjipto adalah perjanjian timbal balik antara penutup (pengambil) asuransi dengan penanggung, dengan mana penutup asuransi mengikatkan diri selama jalannya pertanggungan membayar uang premi kepada penanggung sebagai akibat langsung dari meninggalnya orang yang jiwanya dipertanggungkan atau telah lampainya suatu jangka waktu yang diperjanjikan mengikatkan diri untuk membayar penutup asuransi sebagai penikmatnya. Sedangkan pengertian asuransi jiwa syariah adalah pengolahan resiko

berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan memberikan pembayaran yang didasarkan padameninggal atau hidupnya peserta, atau pembayaran lain kepada peserta atau pihak lain yang berhak pada waktu tertentu yang diatur dalam perjanjian, yang besarnya telah ditetapkan dan didasarkan pada hasil pengelolaan dana. Adapun pada jenis asuransi jiwa yang lebih dikenal dalam masyarakat ada 3, yaitu;

1. Asuransi kematian, nominal asuransi (santunan) dibayarkan kepada ahli waris atau orang yang ditunjuk dalam polis setelah pihak nsabah meninggal dunia
2. Asuransi hidup, peserta memperoleh dana asuransi dalam bentuk kontan atau dalam bentuk pemasukan bulanan (sesuai kesepakatan)
3. Asuransi kematian dan jaminan hari tua, sekaligus peserta akan memperoleh pemasukan bulanan dari nilai-nilai asuransinya jika pihak peserta telah pensiun, sementara sisanya diberikan kepada ahli waris jika peserta tersebut meninggal dunia.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa asuransi jiwa adalah suatu perjanjian antara tertanggung (peserta asuransi) dengan penanggung (perusahaan asuransi) dalam bentuk premi dan pihak tertanggung berhak memperoleh pembayaran sejumlah uang apabila terjadi peristiwa atau musibah tertentu.

Dan ini berbeda dengan asuransi jiwa syariah yang mana pengolahan resiko dan dari premi yang dibayarkan oleh peserta diinvestasikan berdasarkan prinsip syariah. Adapun asuransi jiwa memiliki tiga jenis asuransi jiwa yang lebih dikenal dalam masyarakat yaitu: Asuransi kematian, asuransi hidup, dan Asuransi kematian serta jaminan hari tua.

1) Produk Takaful Individu

Produk takaful individu terbagi menjadi dua bagian, yang pertama ada takaful individu tabungan dan individu Non- tabungan :

a. Produk Produk Tabungan

- 1) Takafulli dana Investasi,yaitu suatu produk yang berbentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana sebagai dana investasi yang di peruntukan bagi ahli warisnya jika ditakdirkan meninggal dunia lebih awal atau sebagai bekal hari tuanya.
- 2) Takafulli dana haji,yaitu suatu bentuk perlindungan untuk individu yang merencanakan pengumpulan dana untuk biaya menjalankan haji.
- 3) Takaful Dana Siswa, yaitu suatu bentuk pertimbangan untuk perorangan dengan tujuan menyediakan dana Pendidikan untuk putra putri dari seseorang sampai sarjana.
- 4) Takaful Jabatan, yaitu semua bentuk perlindungan untuk pejabat suatu perusahaan yang merencanakan pengumpulan dana yang diperuntukan bagi ahli warisnya, apabila ditakdirkan meninggal lebih awal atau sebagai dana investasi/santunan pada saat sudah tidak aktif lagi di tempat kerja.

b. Produk-Produk Non-tabungan

- 1) Takaful Al-khairaat individu, yaitu produk yang disediakan untuk perorangan yang bermaksud menyediakan santunan untuk ahli waris bila mana peserta mengalami musibah kematian dalam masa perjanjian.
- 2) Takaful kecelakaan Diri Individu, yaitu produk yang bertujuan untuk menyediakan santunan untuk ahli waris apabila peserta mengalami musibah kematian karena kecelakaan dalam masa perjanjian.
- 3) Takaful Kesehatan Individu,program ini bertujuan untuk menyediakan dana santunan rawat inap dan operasi bila peserta sakit dalam mas perjanjian.

2) Produk Takaful Group

- a. Takaful Al-Khairaat dan Tabungan Haji, yaitu program bagi para karyawan yang bermaksud menunaikan ibadah haji dengan pendanaan melalui iuran bersama dengan keberangkatan secara bergilir.
- b. Takaful kecelakaan Siswa, yaitu suatu bentuk perlindungan kumpulan yang ditunjukan kepada sekolah / perguruan tinggi atau Lembaga Pendidikan non-formal dengan tujuan menyediakan santunan kepada siswa atau pesertanya apabila mengalami musibah karena kecelakaan yang mengakibatkan cacat tetap total maupun sebagian atau meninggal.
- c. Takaful Wisata dan Perjalanan, yaitu sebuah jaminan dari produk asuransi Syariah untuk para peserta wisata resiko kecelakaan yang mengakibatkan meninggal dunia atau cacat seumur hidup.
- d. Takaful Kecelakaan Group, yaitu produk yang memberikan jaminan berupa santunan karyawan dalam suatu perusahaan, organisasi, ataupun bentuk perkumpulan lainnya.
- e. Takaful pembiayaan, yaitu jaminan yang diberikan perusahaan asuransi dengan produk asuransi Syariah dalam hal pelunasan hutang bagi nasabah yang meninggal dalam masa perjanjian.

3) Takaful Umum

Takaful Umum adalah satu produk dari asuransi syariah yang sifatnya lebih kepada perlindungan dan perencanaan untuk umum dan bersifat umum untuk semua nasabah asuransi Syariah. Takaful umum ini dapat dibagi menjadi beberapa jenis, yang diantaranya :

- a. Takaful Kebakaran, jaminan berupa perlindungan dari segala macam kerugian yang disebabkan oleh api.
- b. Takaful Kendaraan bermotor, perlindungan yang diberikan kepada nasabah Asuransi Syariah yang memiliki kendaraan terhadap kerugian yang terjadi pada kendaraan.
- c. Takaful Rekayasa, yaitu sebuah perlindungan yang diberikan oleh perusahaan asuransi jika menjadi peserta asuransi Syariah. Perlindungan ini dilakukan terhadap kerugian pada pekerjaan pembangunan baik itu pembangunan untuk rumah, villa, dan yang lainnya.
- d. Takaful pengangkutan, berupa perlindungan dari segala kerugian pada semua jenis barang setelah dilakukannya pengangkutan baik darat, laut, dan udara.
- e. Takaful Rangka Kapal, yaitu Jenis produk asuransi Syariah yang dapat memberikan perlindungan dari kerusakan semua Jenis mesin khususnya mesin kapal dan rangka kapal yang di sebabkan oleh suatu kecelakaan atau musibah.

b. Asuransi Kerugian (umum) Syariah

Dapat diketahui dari rumusan "untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada ketiga yang mungkin akan diderita oleh tertanggung. Akad sama dengan takaful keluarga yaitu perusahaan takaful dan peserta mengikatkan diri dalam perjanjian al-mudharabah, al- mudharabah musyarakah dan wakalah bin ujah dengan hak dan kewajiban sesuai dengan perjanjian. Peserta takaful umum bisa perseorangan, perusahaan atau yayasan atau lembaga berbadan hukum lainnya.

Sedangkan kontribusi/premi takaful dibayar sekaligus pada awal untuk jangka waktu satu tahun dan harus diperbarui apabila kontrak diperpanjang. Adapun jumlah nominal premi ditetapkan oleh perusahaan dihitung sesuai dengan resiko jenis takaful yang dipilih. Kontribusi/premi takaful yang dibayar peserta, dimasukkan ke dalam kumpulan uang

peserta (insurance fund) yang berfungsi sebagai investasi dan sumbangan (tabbaru') untuk menutup klaim apabila terjadi musibah pada peserta takaful.

Dalam asuransi kerugian, asuransi syariah memberikan perlindungan terhadap harta benda (bangunan, mesin, peralatan/perlengkapan, atau persediaan barang), serta gangguan usaha dari kerugian yang diakibatkan oleh kebakaran, kejatuhan pesawat terbang, ledakan gas, dan sambaran petir. Selain itu, dalam asuransi kebakaran diberikan pula jaminan resiko-resiko tambahan, seperti kerugian yang diakibatkan oleh gempa bumi, banjir, letusan gunung berapi, badai, angin topan dan tanah longsor.

Studi Kasus

Asuransi syariah memang belum menjadi prioritas bagi seluruh muslim di Indonesia. Masih terdapat individu yang memilih asuransi non syariah atau konvensional bahkan ada yang belum menggunakan produk dari asuransi. Studi kasus ini membahas terkait analisis nasabah pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera oleh Sry Dayani Simatupang, Atika, MA, mengenai Pengaruh Stigma Negatif Asuransi Terhadap Produk Asuransi Syariah (Studi Kasus Nasabah PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera) yang menangani langsung keluhan nasabah pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera menerangkan bahwa nasabah yang berada pada naungan perusahaan tersebut juga terkadang mengungkapkan ketakutan akan banyaknya kejadian gagal bayar dari perusahaan asuransi. Beliau sering kali memberikan edukasi mengenai perbedaan dalam pengelolaan keuangan dari asuransi syariah dan asuransi konvensional.

Dalam asuransi syariah dana untuk klaim sudah disediakan dalam bentuk tabarru' sehingga gagal bayar tidak akan terjadi. Lebih lanjut beliau menerangkan meskipun jumlah nasabah setiap tahun naik, akan tetapi tidak sebanyak 5 tahun kebelakang. Selain karena pandemic, kepercayaan calon nasabah terhadap produk asuransi ternyata sangat berpengaruh besar terhadap keputusan untuk menggunakan produk asuransi ini. Dari interview yang juga dilakukan oleh peneliti kepada supervisor agen yakni Ibu Ida juga mengatakan hal senada, dimana saat ini sangat sulit untuk meyakinkan masyarakat untuk menggunakan asuransi syariah karena banyaknya stigma negatif akan asuransi di masyarakat. Jangankan calon nasabah, bahkan nasabah yang sudah memiliki polis di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera juga mengungkapkan kekhawatirannya jika klaim yang diajukan tidak cair seperti perusahaan lain yang dikenalnya.¹⁰

Studi kasus yang dibahas kali ini terkait Analisis Implementasi Pemasaran Produk Asuransi Pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kps Medan oleh Nurmalinda Siregar berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan bapak Robby Rio Irawan menyatakan: "Pemasaran yang diterapkan di AJSB ini selalu megedepankan sikap jujur, hal ini sangat ditekankan kepada seluruh karyawan terutama agen pemasar.

Amanah, setiap tindakan yang dilakukan karyawan baik manajemen dan operasional dilakukan dengan Amanah, terutama kepada agen pemasar karena kami memberi kepercayaan besar kepada mereka untuk menagih setiap premi yang akan dibayarkan peserta. Produktif, dalam pemasaran diperlukan orang-orang yang cerdas yang paham dengan produk yang ditawarkan, jadi dalam perekrutan agen pemasar kami selalu memberikan pelatihan terlebih dahulu agar mereka paham dengan produk asuransi syariah, hal ini yang sering terjadi penyimpangan dari memasarkan produk dimana sebagian agen pemasar kurang memahami dan kurang menyampaikan secara keseluruhan manfaat, keunggulan, perbedaan produk yang ditawarkan sehingga masih banyak masyarakat yang bingung untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya"⁷⁹ Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa sistem pemasaran syariah AJSB yaitu:

- a. Jujur, artinya tidak berbohong atau melakukan kecurangan dalam memasarkan produk asuransi syariah. AJSB menekankan kepada para karyawan untuk bersikap jujur dalam melakukan segala aktivitas, guna menjaga kepercayaan para peserta.

- b. Amanah, artinya dapat dipercaya dalam melakukan suatu bisnis harus bersikap Amanah atau terpercaya bagi para nasabahnya. AJSB menerapkan pemasaran dengan sikap amanah bagi peserta asuransinya, tidak melakukan penyimpangan terhadap premi yang dibayarkan peserta asuransi yang dapat merugikan perusahaan dan peserta asuransi.
- c. Produktif, artinya mempunyai kecakapan/kemampuan untuk menghasilkan kegiatan yang baik. AJSB menerapkan pemasaran dengan perilaku yang produktif. hal ini guna menghasilkan karyawan yang mempunyai kecakapan/kemampuan dalam melakukan pemasaran produk asuransi. akan tetapi tidak semua karyawan memiliki perilaku ini sehingga dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan dan juga peserta asuransi. 79 Robby Rio Irawan, staff pemasaran Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, wawancara di Medan, Tanggal 21 Juli 2020. Pemasaran yang dilakukan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera adalah dengan cara memasarkan langsung atau terjun kelapangan, melalui media sosial, pelayanan yang dilakukan dengan etika yang baik, sopan, dan transparansi dalam menyampaikan produk asuransi.11

Produk-produk ini tidak hanya memberikan manfaat proteksi (misalnya terhadap kematian, sakit, kerusakan harta, atau kerugian lainnya), namun juga dimaksudkan untuk memenuhi tujuan syariah (maqâsid al-sharī'ah) seperti menjaga agama, jiwa, harta, keturunan, dan akal. Dalam studi "Tinjauan Maqoshid Syariah Pada Produk Asuransi Syariah (Studi Komparatif pada Pru Syariah, dan Avrist)" misalnya, ditemukan bahwa kedua perusahaan tersebut dalam banyak aspek sudah menerapkan maqâsid syariah terutama dalam perlindungan harta, jiwa, dan agama, meskipun aspek menjaga akal kadang masih lemah terkait pemahaman agen dan edukasi terhadap nasabah (Farras Samah & Hilmy Fikri, 2022).

Selain itu, inovasi produk menjadi fokus penting agar industri asuransi syariah dapat tumbuh lebih menarik, adaptif, dan kompetitif di tengah perkembangan teknologi serta perubahan kebutuhan masyarakat modern. Dalam konteks ini, perusahaan asuransi syariah dituntut untuk tidak hanya meniru produk konvensional dengan label "syariah", tetapi benar-benar mengembangkan produk yang mencerminkan nilai-nilai Islam, memenuhi prinsip tolong-menolong (ta'awun), serta menjawab kebutuhan proteksi dan investasi masyarakat Muslim masa kini. Bentuk inovasi yang dilakukan mencakup berbagai aspek, mulai dari digitalisasi layanan, fleksibilitas premi dan manfaat, kemudahan akses melalui aplikasi berbasis daring, hingga pengembangan produk baru yang sesuai dengan segmen pasar tertentu, seperti asuransi mikro syariah, asuransi pendidikan, asuransi haji dan umrah, serta asuransi pertanian syariah (Nurul Ichsan, 2020).

Permasalahan yang dihadapi industri asuransi syariah tidak hanya berkaitan dengan aspek teknis operasional, tetapi juga menyangkut persepsi publik, tingkat kepercayaan, pemahaman masyarakat (edukasi), serta penerapan akad-akad yang sesuai syariah. Banyak masyarakat masih memiliki persepsi bahwa asuransi syariah tidak jauh berbeda dengan asuransi konvensional, hanya berbeda dalam istilah dan label "syariah" semata. Kurangnya edukasi dan sosialisasi yang efektif menyebabkan sebagian besar calon peserta belum memahami secara menyeluruh konsep dasar ta'awun (tolong-menolong) dan tabarru' (derma sukarela) yang menjadi fondasi utama dalam asuransi syariah. Akibatnya, keikutsertaan masyarakat masih rendah dan tingkat literasi terhadap produk asuransi syariah tertinggal jauh dibandingkan dengan produk keuangan syariah lain seperti perbankan dan pembiayaan (Syariah et al., 2025).

KESIMPULAN

Asuransi sebagai wujud antisipasi menghadapi risiko-risiko yang belum pasti, jika asuransi syariah bukan hanya untuk antisipasi risiko namun juga termasuk tolong menolong serta ukhuwah tumbuh didalamnya. Asuransi syariah terbagi menjadi dua jenis, yaitu asuransi jiwa

dikemukakan oleh Emmy Pangaribuan Simanjuntak memaparkan sebagai suatu perjanjian dimana satu pihak mengikatkan dirinya untuk membayar sejumlah uang secara sekaligus atau periodik, sedangkan pihak lain mengikatkan dirinya untuk membayar premi dan pembayaran itu tergantung pada mati atau hidupnya seseorang tertentu atau lebih dan juga asuransi keuangan untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada ketiga yang mungkin akan diderita oleh tertanggung.

Adapun hasil analisis masyarakat terhadap produk asuransi syariah sangat sulit untuk meyakinkan masyarakat untuk menggunakan asuransi syariah karena banyaknya stigma negatif akan asuransi di masyarakat. Jangankan calon nasabah, bahkan nasabah yang sudah memiliki polis di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera juga mengungkapkan kekhawatirannya jika klaim yang diajukan tidak cair seperti perusahaan lain yang dikenalnya. Serta pemasaran yang diterapkan di AJSB selalu megedepankan sikap jujur, hal ini sangat ditekankan kepada seluruh karyawan terutama agen pemasar. Amanah, setiap tindakan yang dilakukan karyawan baik manajemen dan operasional, produktif dalam pemasaran diperlukan orang-orang yang cerdas yang paham dengan produk yang ditawarkan, jadi dalam perekrutan agen pemasar kami selalu memberikan pelatihan terlebih dahulu agar mereka paham dengan produk asuransi syariah,

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, J., Hasan, A. ul, Naqvi, T., & Mubeen, T. (2019). A Review on Software Testing and Its Methodology. *Manager's Journal on Software Engineering*, 13(1), 32–38. <https://doi.org/10.26634/jse.13.3.15515>
- Aljawarneh, S., Aldwairi, M., & Yassein, M. B. (2018). Anomaly-based intrusion detection system through feature selection analysis and building hybrid efficient model. *Journal of Computational Science*, 25(1), 152–160. <https://doi.org/10.1016/j.jocs.2017.03.006>
- Guo, Y., Han, S., Li, Y., Zhang, C., & Bai, Y. (2018). K-Nearest Neighbor combined with guided filter for hyperspectral image classification. *International Conference On Identification, Information and Knowledge in the Internet of Things*, 159–165.
- Handoko, D. (2016). Sistem Pendukung Keputusan Seleksi Penentuan Penerima Beasiswa Dengan Metode Simple Additive Weighting (SAW). In *Program Studi Teknik Informatika* (Vol. 5, Issue 2). Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Kurniawan, Y. I., Rahmawati, A., Chasanah, N., & Hanifa, A. (2019). Application for determining the modality preference of student learning. *Journal of Physics: Conference Series*, 1367(1), 1–11. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1367/1/012011>
- Kurniawan, Y. I., Soviana, E., & Yuliana, I. (2018). Merging Pearson Correlation and TAN-ELR algorithm in recommender system. *AIP Conference Proceedings*, 1977. <https://doi.org/10.1063/1.5042998>
- Low, C. (2015). *NSL-KDD Dataset*. https://github.com/defcom17/NSL_KDD
- Shams, E. A., & Rizaner, A. (2018). A novel support vector machine based intrusion detection system for mobile ad hoc networks. *Wireless Networks*, 24(5), 1821–1829. <https://doi.org/10.1007/s11276-016-1439-0>
- Sridevi, M., Aishwarya, S., Nidheesha, A., & Bokadia, D. (n.d.). *Anomaly Detection by Using CFS Subset and Neural Network with WEKA Tools*. Springer Singapore. <https://doi.org/10.1007/978-981-13-1747-7>