

Research Article

Sharia Insurance: History, Law, Products, and Operations

Khatim Mufqi Ali

Universitas Muhammadiyah Jakarta

E-mail: mufqi.ali06@gmail.com

M. Khoerul Anam

Universitas Muhammadiyah Jakarta

E-mail: anam3686@gmail.com

M. Nora Burhanuddin

Universitas Muhammadiyah Jakarta

E-mail: mnoraburhanuddin@gmail.com

Nizar Bahalwan

Universitas Islam Jakarta

E-mail: nizarb1108@gmail.com

M. Hidayatullah

Universitas Islam Jakarta

E-mail: hidayatullah@gmail.com

Copyright © 2026 by Authors, Published by Al-Hukumah: Jurnal Ilmu Pemerintahan dan Studi Islam. This is an open access article under the CC BY License: (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0>).

Received : August 27, 2026

Revised : September 23, 2026

Accepted : October 16, 2026

Available online : October 31, 2026

How to Cite: Khatim Mufqi Ali, M. Khoerul Anam, M. Nora Burhanuddin, Nizar Bahalwan, & M. Hidayatullah. (2026). Sharia Insurance: History, Law, Products, and Operations. Al-Hukumah: Jurnal Ilmu Pemerintahan Dan Studi Islam, 3(1), 18–34.
<https://doi.org/10.63738/al-hukumah.v3i1.54>

Abstract

This article aims to comprehensively examine sharia insurance (takaful), covering its historical origins, legal foundations, product types, and operational mechanisms in Indonesia and abroad. This study employs a library research method, reviewing classical fiqh literature, the Qur'an and Hadith, fatwas of the National Sharia Board-Indonesian Ulema Council (DSN-MUI), statutory regulations, and related academic literature. The findings show that sharia insurance is a reactualization of the al-'Aqilah concept practiced during the time of the Prophet Muhammad SAW, operating on tabarru' (donation), wakalah bil ujah (fee-based agency), and mudharabah (profit-sharing) contracts, thereby freeing it from the elements of gharar, maysir, and riba that render conventional

insurance impermissible. Legally, the majority of contemporary scholars and the DSN-MUI hold that sharia insurance is permissible (*mubah*) as long as its conditions are met. Indonesia's sharia insurance industry continues to grow through family *takaful*, general *takaful*, and micro *takaful* products, although it still lags behind countries such as Malaysia and Bahrain in terms of market volume and product diversification. Key challenges include a shortage of sharia actuaries, low public literacy, and the still-limited capacity of domestic *retakaful*, while its prospects are driven by the growth of the halal-conscious Muslim middle class and digital product innovation.

Keywords: Sharia Insurance, *Takaful*, *Tabarru'*, *Gharar*, Legal Basis.

Asuransi Syariah: Sejarah, Hukum, Produk, dan Operasional

Abstrak

Artikel ini bertujuan untuk mengkaji asuransi syariah (*takaful*) secara komprehensif, mencakup sejarah kelahirannya, landasan hukum, jenis-jenis produk, serta mekanisme operasionalnya di Indonesia dan luar negeri. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kepustakaan (*library research*) dengan menelaah kitab fikih klasik, Al-Qur'an dan Hadits, fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), peraturan perundang-undangan, serta literatur akademik terkait. Hasil kajian menunjukkan bahwa asuransi syariah merupakan reaktualisasi dari konsep al-'Aqilah pada masa Rasulullah SAW, yang beroperasi di atas akad *tabarru'* (*hibah*), *wakalah bil ujah* (pemberian kuasa dengan fee), dan *mudharabah* (bagi hasil), sehingga terbebas dari unsur *gharar*, *maysir*, dan *riba* yang mengharamkan asuransi konvensional. Secara hukum, mayoritas ulama kontemporer dan DSN-MUI menetapkan status *mubah* bagi asuransi syariah selama syarat-syaratnya terpenuhi. Industri asuransi syariah Indonesia terus berkembang melalui produk *family takaful*, *general takaful*, dan *micro takaful*, meskipun masih tertinggal dari negara-negara seperti Malaysia dan Bahrain dari sisi volume dan diversifikasi produk. Tantangan utama meliputi minimnya aktuaris syariah, rendahnya literasi masyarakat, dan belum optimalnya kapasitas *retakaful* nasional, sementara prospeknya didorong oleh pertumbuhan kelas menengah Muslim dan inovasi produk digital.

Kata Kunci: Asuransi Syariah, *Takaful*, *Tabarru'*, *Gharar*, Dasar Hukum..

PENDAHULUAN

Dalam dinamika kehidupan modern, ketidakpastian (*risk*) merupakan keniscayaan yang melekat pada setiap aktivitas manusia. Mulai dari risiko kecelakaan, kehilangan harta benda, sakit, hingga kematian, semuanya membutuhkan skema perlindungan yang mampu memberikan rasa aman secara finansial. Di sinilah institusi asuransi memainkan peran sentral sebagai pengelola risiko yang mengubah ketidakpastian menjadi kepastian melalui kontrak perpindahan risiko (*risk transfer*) dari tertanggung kepada penanggung. Namun, seiring perkembangan zaman, muncul kesadaran kritis di kalangan umat Islam bahwa mekanisme asuransi konvensional yang dominan mengandung sejumlah problematika hukum yang bertentangan dengan nilai-nilai syariat.

Perbedaan fundamental antara asuransi konvensional dan asuransi syariah terletak pada tiga pilar utama yang menjadi '*illat*' (penyebab) keharamannya, yaitu *gharar* (ketidakpastian/penipuan), *maysir* (spekulasi/perjudian), dan *riba* (bunga/kelebihan tanpa imbalan). Dalam asuransi konvensional, akad yang digunakan adalah akad *mu'awadhah* (saling mengikat dengan pertukaran manfaat), di mana tertanggung membayar premi dan penanggung berjanji membayar klaim di masa depan. Ketidakpastian jumlah premi, waktu terjadinya risiko, dan besaran klaim menimbulkan *gharar* yang

dilarang dalam Islam karena termasuk dalam kategori *akad bathil*. (Sula, 2004: 30-32)

Lebih lanjut, dana premi yang diinvestasikan pada instrumen berbasis bunga (*riba*) semakin mengukuhkan status haramnya. Sementara itu, praktik *underwriting* konvensional yang menguntungkan perusahaan ketika tidak terjadi klaim menyerupai taruhan (*maysir*) karena satu pihak untung dan pihak lain rugi tanpa adanya kegiatan produktif yang jelas. (Dewi, 2004: 280-282) Berbeda halnya dengan asuransi syariah yang dikenal dengan istilah *at-Takaful* (saling menjamin). Landasan operasionalnya adalah akad *tabarru'* (hibah/donasi sukarela) dan *ta'awun* (tolong-menolong). (Hasan Ali, 2004: 157-160).

Dalam skema ini, para peserta sepakat untuk saling menanggung risiko satu sama lain, di mana kontribusi (*premi*) yang dibayarkan dihibahkan ke dalam dana bersama yang disebut *dana tabarru'*. Perusahaan asuransi syariah tidak bertindak sebagai penanggung risiko (*insurer*), melainkan sebagai pengelola dana (*fund manager*) yang bertugas mengadministrasikan kontribusi, mengelola investasi, dan membayarkan klaim. Dengan struktur seperti ini, unsur *gharar* dan *maysir* dapat dihilangkan karena risiko ditanggung bersama dan kepastian klaim dijamin dari dana sosial yang telah dikumpulkan. Realitas historis-sosiologis menunjukkan bahwa asuransi syariah merupakan reaktualisasi dari nilai-nilai luhur yang telah mengakar dalam tradisi hukum Islam, sebagaimana tercermin dalam praktik *al-'Aqilah* pada masa Rasulullah SAW. Oleh karena itu, penting untuk melakukan kajian mendalam tentang asuransi syariah, mulai dari sejarah kelahirannya, landasan hukum yang memayunginya, hingga jenis-jenis dan macam hukumnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan menggunakan literatur kepustakaan, baik berupa kitab klasik, buku, jurnal ilmiah, fatwa, maupun peraturan perundang-undangan. Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas sumber primer, yaitu Al-Qur'an, Hadits, kitab-kitab fikih klasik (seperti *Al-Mughni* karya Ibnu Qudamah dan *Al-Ahkam As-Sulthaniyyah* karya Al-Mawardi), fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), serta Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian; dan sumber sekunder berupa buku-buku ekonomi Islam kontemporer, jurnal ilmiah, standar internasional AAOIFI, laporan resmi Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta publikasi industri takaful dalam dan luar negeri.

Metode pengumpulan data dilakukan melalui penelusuran dan dokumentasi berbagai sumber tertulis yang relevan dengan tema asuransi syariah. Analisis data dilakukan secara deskriptif-kualitatif dengan pendekatan *content analysis*, yaitu menelaah, membandingkan, dan mensintesis berbagai sumber tersebut untuk menjawab rumusan masalah mengenai sejarah, dasar hukum, jenis-jenis, produk, serta operasional asuransi syariah, baik dalam konteks Indonesia maupun perbandingannya dengan praktik di beberapa negara lain seperti Malaysia, Bahrain, Uni Emirat Arab, dan Inggris.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Konsep Klasik: al-'Aqilah, Hima, dan Tadhamun

Dalam khazanah fikih klasik, istilah "asuransi" (atau *at-ta'min* dalam bahasa Arab) tidak ditemukan sebagai sebuah terminologi tersendiri. Namun,

para ulama klasik telah membahas konsep yang semakna, yaitu prinsip saling menanggung dan tolong-menolong dalam menghadapi musibah. Di antara konsep tersebut adalah *al-'Aqilah*.

Ibnu Qudamah dalam kitab *Al-Mughni* menjelaskan bahwa *al-'Aqilah* adalah kerabat dekat dari pihak ayah (keluarga) yang secara bersama-sama menanggung pembayaran *diyat* (denda/uang darah) apabila salah seorang dari mereka terbunuh atau membunuh. (Ibnu Qudamah, t.t.: 300-305) Sistem ini telah dipraktikkan pada masa Rasulullah SAW dan disahkan oleh beliau. Dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah dan Ahmad, Rasulullah SAW menetapkan bahwa *'Aqilah* wajib membayar *diyat* secara kolektif, bukan dibebankan kepada si pelaku seorang diri. (HR. Bukhari, Kitab *Diyat*, No. 45)

Selain *al-'Aqilah*, terdapat konsep *hima* (perlindungan) dan *tadhamun* (jaminan sosial). *Al-Mawardi* dalam kitab *Al-Ahkam As Sulthaniyyah* menyebutkan bahwa imam berkewajiban melindungi harta dan jiwa rakyatnya melalui mekanisme *baitul mal* (kas negara) yang bersumber dari zakat, *kharaj* (pajak tanah), dan *jizyah*. (Al-Mawardi, 2006: 180-190) Prinsip ini kemudian menjadi fondasi bagi sistem jaminan sosial dalam Islam. Sementara itu, *tadhamun* atau *dhaman* (jaminan) dibahas oleh ulama mazhab Hanafi seperti Al-Kasani dalam *Bada'i' Ash-Shana'i* sebagai akad untuk memberikan ketenangan hati bagi pihak yang dijamin, meskipun penerapannya terbatas pada jaminan hutang dan keamanan perjalanan (kafalah). (Al-Kasani, 2003: 150-160).

Dengan demikian, secara substansi, asuransi syariah dalam pengertian klasik adalah sebuah konsep kolektivitas dalam menghadapi risiko, di mana setiap individu berkontribusi sesuai kemampuannya untuk meringankan beban saudaranya yang tertimpa musibah.

Definisi Kontemporer: Takaful, Tabarru', dan Ta'awun

Secara terminologi kontemporer, asuransi syariah dikenal dengan istilah *at-Takaful* atau *at-Ta'min at-Ta'awuni* (asuransi tolong-menolong). *Takaful* berasal dari akar kata *kafala* yang berarti menjamin, menanggung, atau memelihara. (Puspita Ningrum, 2009: 50) Pengertian ini diadopsi secara resmi oleh organisasi internasional seperti *Islamic Fiqh Academy* (Jeddah) dan *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions* (AAOIFI). AAOIFI dalam *Shari'ah Standard No. 26* mendefinisikan *takaful* sebagai: "Sebuah skema di mana sekelompok orang saling menjamin satu sama lain dengan cara mendermakan kontribusi (*tabarru'*) ke dalam dana bersama, yang kemudian digunakan untuk memberikan kompensasi finansial kepada anggota yang terkena musibah, dengan prinsip tolong-menolong dan bekerja sama, di luar unsur eksploitasi dan kepentingan komersial semata". (AAOIFI, 2006: 4-5).

Dua pilar utama dalam definisi ini adalah *tabarru'* dan *ta'awun*. *Tabarru'* secara etimologis berarti hibah atau pemberian secara sukarela tanpa mengharap imbalan. Dalam konteks asuransi syariah, *tabarru'* adalah akad di mana peserta dengan ikhlas menghibahkan sebagian kontribusinya ke dalam dana bersama. Konsekuensi hukum dari akad *tabarru'* adalah dana tersebut menjadi milik kolektif peserta, bukan milik perusahaan. Perusahaan hanya bertindak sebagai *amil* (pengelola) atau *wakil* (agen) atas dana tersebut. (Hasan Ali, 2004: 165-168).

Ta'awun (tolong-menolong) adalah prinsip operasional yang melandasi interaksi antar peserta. Prinsip ini diambil langsung dari perintah Al-Qur'an dalam surat Al-Maidah ayat 2. Dalam praktik *takaful*, ketika seorang peserta mengajukan klaim, ia tidak mengambil uang dari perusahaan, melainkan mengambil haknya dari dana *tabarru'* yang telah ia dan peserta lain

sumbangkan. (Sula, 2004: 45-48).

Dewan Syariah Nasional MUI (DSN-MUI) mengartikan asuransi dengan istilah *ta'min*, *takaful*, atau *tadhamun*, yang didefinisikan sebagai usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan Syariah. (DSN-MUI, 21/DSN-MUI/X/2001: 2)

Dasar Hukum

Dalil Naqli: Al-Qur'an dan Hadits

Landasan syariah asuransi (*takaful*) bersumber dari Al-Qur'an, As-Sunnah, dan ijtihad para ulama.

1. Al-Qur'an:

- QS. Al-Maidah [5]: 2: "...*wa ta'awanu 'alal birri wat taqwa, wa la ta'awanu 'alal itsmi wal 'udwan...*" (Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran). Ayat ini menjadi ruh utama asuransi syariah, di mana para peserta bersepakat untuk tolong-menolong dalam menanggung risiko musibah yang menimpa salah seorang di antara mereka. (QS. Al-Maidah [5]: 2).
- QS. Al-Hasyr [59]: 18: "*Yaa ayyuhalladzina amanuttaqullaha wal tanzhur nafsun ma qaddamat lighad*" (Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok). Ayat ini mendorong umat Islam untuk mempersiapkan perlindungan (proteksi) untuk masa depan. (QS. Al-Hasyr [59]: 18.).
- QS. Yusuf [12]: 47-49: Kisah Nabi Yusuf AS yang menafsirkan mimpi Raja Mesir tentang tujuh tahun panen melimpah dan tujuh tahun paceklik, serta menyarankan untuk menyisihkan sebagian hasil panen sebagai cadangan. Ini merupakan bentuk manajemen risiko klasik yang dikenal dalam Islam. (QS. Yusuf [12]: 47-49).

2. Hadits:

- Hadits tentang *al-'Aqilah*: Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, dia berkata: "Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka Rasulullah SAW memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (*diyat*) yang dibayarkan oleh *'aqilah*-nya (kerabat dari orang tua laki-laki)." (HR. Bukhari). (HR. Bukhari, Kitab Diyat, No. 45) Hadits ini menjadi dasar bahwa kewajiban membayar *diyat* tidak hanya ditanggung pelaku, tetapi juga *'aqilah*-nya, yang mencerminkan prinsip *shared risk*.
- Hadits tentang Menghilangkan Kesulitan: Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Nabi Muhammad SAW bersabda: "Barang siapa yang menghilangkan kesulitan duniawi seorang mukmin, maka Allah SWT akan menghilangkan kesulitannya pada hari kiamat. Barang siapa yang mempermudah kesulitan seseorang maka Allah akan mempermudah urusannya di dunia dan di akhirat." (HR. Muslim). (HR. Muslim, Kitab al-Birr wa al-Shilah wa al-Adab)
- Hadits tentang Ikatan Kekeluargaan: "*Matsalul mu'minina fi tawaddihim wa tarahumihim wa ta'athufihim, matsalu jasadin wahidin, idzasytakaa minhu 'udwun tada'alahu sairul jasad bil hummi was-sahar*" (Perumpamaan orang-orang mukmin dalam hal kasih sayang dan kecintaan mereka adalah seperti satu tubuh. Apabila ada salah satu anggota tubuh yang sakit, maka

seluruh tubuh akan ikut merasakannya). (HR. Muslim). (HR. Muslim, Kitab al-Birr wa al-Shilah wa al-Adab)

3. Piagam Madinah:

Pasal 3 Piagam Madinah menyatakan: "Kaum Muhajirin dari Quraisy sesuai keadaan (kebiasaan) mereka, bahu-membahu membayar *diyāt* di antara mereka dan mereka membayar tebusan tawanan dengan cara yang adil di antara mukminin." (Djamil, 1995: 88-90)

Dalil Aqli: Fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)

Secara institusional, landasan operasional asuransi syariah di Indonesia paling utama adalah fatwa DSN-MUI.

a) Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah: Fatwa ini menetapkan bahwa asuransi syariah (*takaful*) 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 yang sesuai syariah. (DSN-MUI, 21/DSN-MUI/X/2001: 1-2) Fatwa ini juga merinci:

- Akad yang digunakan adalah akad *tabarru'* (sumbangan sukarela) dan akad *tijarah* (investasi) seperti *mudharabah* atau *wakalah*.
- Peserta wajib memenuhi kontribusi yang disepakati (*premi*).
- Pengelolaan dana harus bebas dari *riba*, *gharar*, dan *maysir*.
- Perusahaan (operator) berhak mendapatkan *ujrah* (fee) atau bagi hasil (*nisbah*).

b) Fatwa DSN-MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang *Tabarru'* pada Asuransi Syariah:

Fatwa ini memberikan rincian lebih lanjut, terutama mengenai *Surplus Underwriting* (kelebihan dana *tabarru'*). DSN-MUI memfatwakan bahwa surplus dana *tabarru'* merupakan hak peserta, dan boleh dikembalikan sebagian atau seluruhnya kepada peserta atau dialihkan sebagai cadangan, dengan syarat tidak diperjanjikan di awal (tidak menjadi syarat *tabarru'*). (DSN-MUI, 53/DSN-MUI/III/2006: 2-3)

c) Fatwa DSN-MUI No. 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Mudharabah Musytarakah pada Asuransi Syariah: Fatwa ini mengatur tentang pengelolaan dana investasi peserta dengan akad *mudharabah* (bagi hasil) di mana peserta bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik dana) dan perusahaan sebagai *mudharib* (pengelola). (DSN-MUI, 51/DSN-MUI/III/2006: 2-4)

Fatwa DSN-MUI No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Wakalah bil Ujrah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah: Fatwa ini mengatur tentang pemberian kuasa (*wakalah*) dari peserta kepada perusahaan untuk mengelola dana peserta dengan imbalan *ujrah* (fee). (DSN-MUI, 52/DSN-MUI/III/2006: 2-3)

Hukum Positif: Undang-Undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian

Pengakuan negara terhadap asuransi syariah di Indonesia secara yuridis formal tertuang dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Pasal 1 angka 10 UU No. 40/2014 menyatakan: "*Asuransi Syariah adalah asuransi yang pengelolaan dan operasionalnya sesuai dengan Prinsip Syariah.*" (Republik Indonesia, 2014: Pasal 1 angka 10). Definisi ini menunjukkan bahwa negara memberikan ruang dan perlindungan hukum bagi perkembangan asuransi syariah, termasuk dalam hal pengawasan yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Dewan Pengawas Syariah

(DPS) di setiap perusahaan. Pasal 1 angka 2 UU yang sama juga mendefinisikan Asuransi Syariah sebagai kumpulan perjanjian yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi.

Pasal 3 ayat (1) dan (2) UU No. 40/2014 secara tegas mengatur keberadaan perusahaan asuransi umum syariah dan perusahaan asuransi jiwa syariah sebagai entitas yang terpisah atau dapat beroperasi dalam kerangka syariah.(*ibid.*, Pasal 3 ayat (1) dan (2).).

Jenis-Jenis dan Macam Hukum Asuransi Syariah **Pembagian/Jenis Asuransi Syariah**

Berdasarkan kriteria yang berbeda, asuransi syariah dapat dibagi menjadi beberapa jenis.

a. Berdasarkan Tujuan (Objek Pertanggungan)

a) *Takaful Keluarga* (Family Takaful / Asuransi Jiwa Syariah):

Objeknya adalah jiwa atau nyawa seseorang atau hubungan yang berkaitan dengan hidup/matinya seseorang. Tujuan utamanya memberikan perlindungan finansial kepada ahli waris jika tertanggung meninggal dunia, atau memberikan dana pendidikan/dana pensiun jika tertanggung hidup sampai jangka waktu tertentu. Produk ini menggabungkan unsur proteksi (klaim) dan investasi (*saving*). Contoh: asuransi kesehatan syariah, asuransi dana haji, asuransi pendidikan, asuransi kecelakaan diri. (Sula, 2004: 120-130)

2. *Takaful Umum* (General Takaful / Asuransi Kerugian Syariah):

Objeknya adalah harta benda atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga. Tujuannya memberikan ganti rugi atas kerusakan atau kehilangan harta karena musibah seperti kebakaran, banjir, kecelakaan kendaraan, atau kecurian. Contoh: asuransi kebakaran, asuransi kendaraan bermotor, asuransi risiko pembangunan. (*Ibid.*, hlm. 135-145.)

b. Berdasarkan Pola Operasional (Model Akad)

a) Model *Mudharabah* (Bagi Hasil):

Dalam model ini, perusahaan (*mudharib*) mengelola dana investasi peserta (*shahibul mal*) dan dana *tabarru'*. Keuntungan investasi dibagi sesuai *nisbah* (porsi) yang disepakati (misal 60% peserta, 40% perusahaan). Model ini populer di awal perkembangan *takaful* karena peserta merasa mendapatkan "imbal hasil". (Hasan Ali, 2004: 172-175)

2. Model *Wakalah bil Ujrah* (Fee Based):

Saat ini model ini lebih dominan karena dinilai lebih transparan. Peserta memberikan kuasa (*wakalah*) kepada perusahaan untuk mengelola dana *tabarru'*. Perusahaan mendapatkan *ujrah* (fee) yang disepakati di awal (misal 30%-40% dari total kontribusi) untuk biaya operasional dan administrasi. Sisa kontribusi masuk ke dana *tabarru'*. (*Ibid.*, hlm. 175-178.)

3. Model Gabungan (*Wakalah-Mudharabah*):

Kombinasi dua model di atas. Komponen *tabarru'* dikelola dengan *wakalah* (fee), sementara komponen investasi (*saving*) dikelola dengan *mudharabah* (bagi hasil). Ini banyak diterapkan pada produk *family takaful* seperti unit-link syariah. (Sula, 2004: 90-95)

Macam Hukum Asuransi Syariah

Perdebatan hukum asuransi dalam Islam telah berlangsung sejak abad ke-20. Secara garis besar, terdapat tiga arus utama pendapat, namun yang dominan dan

menjadi rujukan mayoritas negara Muslim saat ini adalah kebolehan dengan syarat tertentu.

a. Hukum Asal: Mubah (Boleh) dengan Syarat

Mayoritas ulama kontemporer yang tergabung dalam *Majma' al-Fiqh al-Islami* (Organisasi Konferensi Islam/OKI) dan DSN-MUI berpendapat bahwa asuransi syariah (*takaful*) hukumnya mubah (boleh). Kebolehan ini didasarkan pada prinsip *al-ashlu fil mu'amalah al-ibahah* (hukum asal dalam transaksi adalah boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya dan syarat-syarat syariah terpenuhi. (Puspita Ningrum, 2009: 56-58) Syarat-syarat tersebut adalah: Akad yang digunakan bebas dari *gharar*, *riba*, dan *maysir*, tujuannya adalah *ta'awun* (tolong-menolong), bukan eksploitasi komersial semata dan dana diinvestasikan secara halal.

b. Hukum menjadi Haram Jika Mengandung Unsur Terlarang

Sebaliknya, jika asuransi tersebut mengandung unsur *riba*, *gharar*, dan *maysir* secara signifikan (seperti pada asuransi konvensional), maka ia menjadi haram. Riba: Investasi dana peserta pada obligasi berbunga (*riba*) atau transaksi pinjam-meminjam dengan bunga. Gharar: Ketidakpastian objektif dalam kontrak. Misalnya, peserta tidak tahu berapa premi yang sebenarnya dialokasikan untuk proteksi vs investasi. Maysir: Sifat untung-untungan. Dalam asuransi konvensional, jika tidak terjadi klaim, perusahaan untung penuh (premi menjadi haknya). Jika terjadi klaim, peserta "menang".

Fatwa tentang Asuransi Konvensional vs Asuransi Syariah

Beberapa fatwa penting terkait perbandingan keduanya:

- a) Fatwa MUI No. 1 Tahun 2004 tentang Penetapan Hukum Asuransi: Secara eksplisit menyatakan bahwa asuransi konvensional hukumnya haram karena mengandung *gharar*, *maysir*, dan *riba*.
- b) Fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001 dan No. 51/DSN-MUI/III/2006: Merinci dan menghalalkan asuransi syariah (*takaful*) karena strukturnya telah menghilangkan unsur-unsur haram tersebut dan menggantinya dengan akad *tabarru'* dan *ta'awun*.

Mustafa Ahmad Zarqa, Muhammad Yusuf Musa, dan Muhammad Abu Zahrah berpendapat bahwa asuransi tidak mengandung *gharar* karena asuransi tidak menjamin suatu peristiwa yang tidak terjadi, tetapi mengganti kerugian kepada peserta terhadap akibat-akibat dari suatu peristiwa atau risiko yang sudah ditentukan. Kematian adalah suatu kepastian, sehingga langkah-langkah dapat diambil untuk memperkecil keseriusan yang diakibatkannya dengan cara saling tolong-menolong. Kesimpulannya, yang membedakan antara haram dan halal bukanlah label "asuransi"-nya, melainkan *substansi akad* dan *operasionalnya*.

Produk Asuransi Syariah: Dalam Negeri, Luar Negeri, dan Perbandingannya

a. Produk Dalam Negeri (Indonesia)

Industri asuransi syariah Indonesia menawarkan produk yang terus berinovasi, dipelopori oleh PT Syarikat Takaful Indonesia (didirikan 1994) yang menaungi PT Asuransi Takaful Keluarga dan PT Asuransi Takaful Umum. (AASI, 2026)

b. Family Takaful (Asuransi Jiwa Syariah)

Family Takaful merupakan produk asuransi yang memberikan perlindungan dalam hal keuangan untuk menghadapi bencana yang menimpa peserta asuransi, seperti kematian, kecelakaan, atau sakit kritis. (Sula, 2004: 120-125) Produk-produk dalam kategori ini meliputi:

- a) Takaful Dana Pendidikan: Menggabungkan proteksi jiwa dengan tabungan (investasi) untuk biaya pendidikan anak di masa depan. Peserta membayar kontribusi secara berkala, dan jika tertanggung meninggal dunia sebelum masa pendidikan berakhir, perusahaan akan membayarkan santunan jiwa plus akumulasi dana investasi.
- b) Takaful Kesehatan (Health Takaful): Memberikan ganti rugi biaya rawat inap, operasi, biaya obat, dan perawatan kesehatan lainnya sesuai syariah. Produk ini sangat dibutuhkan mengingat biaya kesehatan yang terus meningkat. (Otoritas Jasa Keuangan (OJK), 2025)
- c) Takafulink (Unit-link Syariah): Produk yang paling populer di Indonesia. Peserta membayar premi, sebagian masuk *tabarru'* untuk proteksi, sebagian masuk ke reksa dana syariah (investasi) yang dikelola oleh perusahaan. Risiko investasi ditanggung peserta sesuai pilihan portofolio investasi Syariah. (Allianz Syariah, 2026)

Perusahaan-perusahaan yang menawarkan produk ini antara lain: Prudential Syariah (dengan produk PRUSyariah), Allianz Syariah (dengan produk Allisya Protection Plus), BNI Life Syariah, Manulife Syariah, dan AXA Mandiri Syariah. (Sula, 2004: 135-140)

c. General Takaful (Asuransi Umum Syariah)

General Takaful merupakan asuransi yang memberikan perlindungan dalam hal keuangan untuk menghadapi bencana atau kecelakaan pada harta benda yang dimiliki oleh peserta asuransi. Produk-produknya meliputi:

- a) Takaful Properti (Kebakaran): Melindungi bangunan, rumah, pabrik, atau ruko dari risiko kebakaran, sambaran petir, ledakan, serta risiko tambahan seperti banjir dan gempa bumi (dengan tambahan premi). (Salim, 2003: 210-215)
- b) Takaful Kendaraan Bermotor: Asuransi mobil atau motor syariah dengan prinsip *ta'awun*. Memberikan perlindungan terhadap risiko kehilangan, pencurian, atau kerusakan kendaraan akibat kecelakaan. (Sula, 2004: 155-160)
- c) Takaful Pembiayaan (Credit Takaful): Produk yang sering di-*bundling* dengan bank syariah untuk pembiayaan KPR, KKB, atau pembiayaan modal kerja. Jika nasabah meninggal dunia atau mengalami sakit kritis, klaim *takaful* akan melunasi sisa hutang nasabah kepada bank. (Dewi, 2004: 295-300)

Takaful Perjalanan (Travel Takaful): Memberikan perlindungan bagi peserta yang melakukan perjalanan domestik maupun internasional, meliputi risiko kecelakaan, kehilangan bagasi, keterlambatan penerbangan, dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga. (OJK, 2025)

d. Micro Takaful

Micro Takaful adalah produk sederhana berpremi murah (sekitar Rp10.000-Rp50.000 per bulan) yang ditujukan untuk masyarakat berpenghasilan rendah (petani, nelayan, buruh, pelaku UMKM). Produk ini bertujuan memberikan akses perlindungan bagi masyarakat yang sebelumnya tidak terjangkau oleh asuransi konvensional. (Puspita Ningrum, 2009: 63-65)

e. Fitur Khas Produk Asuransi Syariah Indonesia

Fitur utama yang membedakan produk asuransi syariah di Indonesia adalah:

- a) Unit-link Syariah: Dominasi produk yang mengombinasikan proteksi dan investasi dengan pilihan portofolio reksa dana syariah yang telah mendapatkan fatwa halal dari DSN-MUI. (Firdaus et al., 2005: 35-40)
- b) Manfaat Investasi Berbasis Sukuk: Investasi dana peserta hanya diperbolehkan pada instrumen yang telah disertifikasi halal, seperti Sukuk

Negara (SBSN), sukuk korporasi syariah, dan saham-saham yang masuk dalam Daftar Efek Syariah (DES). (DSN-MUI, 51/DSN-MUI/III/2006: 3-4)

Pengawasan Dewan Pengawas Syariah (DPS): Setiap produk wajib mendapatkan persetujuan fatwa dari DSN-MUI sebelum dipasarkan, dan diawasi secara berkelanjutan oleh DPS yang ditempatkan di perusahaan. (DSN-MUI, 21/DSN-MUI/X/2001: 4-5)

Produk Luar Negeri (Malaysia, Bahrain, UAE, Inggris)

a. Malaysia (Pionir dan Paling Matang)

Malaysia adalah pusat *takaful* global. Berdiri sejak 1984 dengan *Syarikat Takaful Malaysia Berhad*, industri ini telah berkembang sangat pesat dengan pangsa pasar mencapai 15-20% dari total industri asuransi nasional. (Syarikat Takaful Malaysia Berhad, 2024: 10-15)

Produk-produk unggulan Malaysia meliputi:

- Family Takaful untuk perencanaan pensiun dan *estate planning* (perencanaan waris) yang canggih.
- General Takaful untuk industri berskala besar (maritim, penerbangan, energi, dan proyek infrastruktur).
- Retakaful (reasuransi syariah) yang menjadi tulang punggung industri *takaful* regional. (Puspita Ningrum, 2009: 65-67)

Operator *takaful* di Malaysia beroperasi sebagai *fully-fledged takaful operators* (perusahaan penuh) yang terpisah dari perusahaan konvensional, berbeda dengan model *window* yang masih ditemui di beberapa negara. (Hasan Ali, 2004: 155-158).

b. Bahrain dan UAE (Pusat Takaful Timur Tengah)

Bahrain dikenal dengan regulasi *takaful* yang paling komprehensif di dunia dan menjadi rumah bagi AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions*), lembaga yang mengeluarkan standar akuntansi dan syariah internasional. (AAOIFI, 2006: 8-12)

Produk-produk di UAE dan Bahrain fokus pada: General Takaful untuk properti mewah, asuransi kesehatan ekspatriat, dan asuransi kendaraan mewah, Corporate Takaful untuk perusahaan-perusahaan besar dan BUMN di kawasan Teluk dan dana investasi berskala besar yang terintegrasi dengan pasar modal global melalui sukuk internasional. (OJK, 2024).

c. Inggris (Pionir Takaful di Dunia Barat)

Inggris, melalui pusat keuangan London, merupakan pusat *takaful* dan *retakaful* di Eropa. Keunggulan utama Inggris adalah pada sektor Retakaful (reasuransi syariah) yang melayani perusahaan-perusahaan *takaful* dari berbagai negara. (Sula, 2004: 180-185) Namun, perlu dicatat bahwa regulasi di Inggris lebih fleksibel, sehingga perusahaan *takaful* di London dapat melakukan reasuransi dengan perusahaan konvensional. Hal ini berbeda dengan ketentuan DSN-MUI di Indonesia yang mewajibkan reasuransi hanya dengan perusahaan *retakaful*. (DSN-MUI, 52/DSN-MUI/III/2006: 5-6)

Fitur Produk Luar Negeri

Produk asuransi syariah di luar negeri, khususnya Malaysia dan Timur Tengah, memiliki fitur yang lebih variatif, antara lain:

- a) Retakaful Global: Produk reasuransi syariah untuk proyek-proyek besar lintas negara.
- b) Corporate Takaful Kelas Dunia: Perlindungan untuk industri maritim, aviasi, energi, dan konstruksi infrastruktur.

- c) *Digital Takaful* (fully digital): Operator *takaful* yang beroperasi secara digital tanpa agen, seperti OUCH! Insurance di Malaysia. (Puspita Ningrum, 2009: 67-68)

Perbandingan Produk Dalam Negeri vs Luar Negeri Volume dan Maturitas Pasar

Aspek	Indonesia (DN)	Luar Negeri (LN)
Pangsa Pasar	3-4% dari total industri asuransi nasional	Malaysia 15-20%, Saudi dan Iran lebih tinggi (full syariah)
Jumlah Peserta	Terus meningkat, namun masih terbatas pada kelas menengah atas	Lebih masif, menjangkau berbagai lapisan masyarakat
Potensi	Sangat besar (populasi Muslim terbesar di dunia)	Matang, pertumbuhan cenderung stabil

Regulasi

Aspek	Indonesia (DN)	Luar Negeri (LN)
Kepatuhan Syariah	Sangat ketat, setiap produk harus melalui fatwa DSN-MUI	Fleksibel, disesuaikan dengan mazhab yang dominan
Pemisahan Unit Syariah	Didorong untuk menjadi <i>full-fledged</i> (UU No. 40/2014 Pasal 87)	Malaysia sudah <i>full-fledged</i> , Inggris mengizinkan interaksi dengan konvensional
Reasuransi	Wajib dengan perusahaan <i>retakaful</i>	Malaysia mewajibkan, Inggris lebih fleksibel

Diversifikasi Produk

Aspek	Indonesia (DN)	Luar Negeri (LN)
Dominasi Produk	<i>Unit-link</i> (family takaful) dan <i>micro takaful</i>	<i>Family, general, retakaful</i> , dan <i>corporate takaful</i>
Sektor General	Sederhana (kendaraan, kebakaran, pengiriman barang)	Kompleks (maritim, aviasi, energi, konstruksi)
Inovasi	<i>Microtakaful, fintech takaful</i>	<i>Digital takaful, retakaful global, estate planning</i>

Implementasi dan Operasional di Era Digital

a. Operasional Asuransi Syariah

Mekanisme operasional asuransi syariah dirancang untuk merealisasikan prinsip *ta'awun* dan *tabarru'* dalam kerangka korporasi modern.

1). Akad

Dalam operasionalnya, perusahaan *takaful* melakukan kerja sama dengan para peserta untuk memberikan kontribusi berupa dana kebajikan (*tabarru'*), yang kemudian dana tersebut akan dimasukkan ke dalam rekening tabungan. (Sula, 2004: 90-95) Ada tiga akad utama yang saling terkait:

- a) Akad **Tabarru'**: Akad antara peserta dengan peserta (melalui perantara perusahaan). Setiap peserta setuju untuk menghibahkan dana tertentu ke "Rekening Tabarru'". Akad ini dilakukan di awal dan bersifat mengikat secara moral, bukan komersial. (DSN-MUI, 53/DSN-MUI/III/2006: 2-3) Dalam Fatwa DSN No. 53/DSN-MUI/III/2006, akad *tabarru'* didefinisikan sebagai akad yang bersifat *ghairu mu'awadhah* (tidak bertujuan

komersial), di mana peserta memberikan hibah yang tidak dapat ditarik Kembali. (Ibid., hlm. 3-4.)

- b) Akad *Wakalah bil Ujrah*: Akad antara peserta (mewakilkkan) dengan perusahaan (sebagai *wakil/agen*). Peserta memberi kuasa kepada perusahaan untuk mengelola dana *tabarru'* (mengumpulkan kontribusi, menginvestasikan dana investasi, membayar klaim, dan administrasi). Sebagai imbalan, perusahaan mendapatkan *ujrah* (fee) yang dihitung persentase dari kontribusi atau nominal tetap. (DSN-MUI, 52/DSN-MUI/III/2006: 2-3)

Akad *Mudharabah*: Akad ini berlaku untuk komponen investasi dari dana peserta (bukan dana *tabarru'*). Perusahaan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola), peserta sebagai *shahibul mal* (pemilik dana). Keuntungan investasi (jika ada) dibagi sesuai *nisbah* yang disepakati, sedangkan kerugian investasi ditanggung peserta (kecuali disebabkan kelalaian perusahaan). (DSN-MUI, 51/DSN-MUI/III/2006: 2-4).

2). Pengelolaan Dana

Secara operasional, dana yang dihimpun dari peserta dikelola dengan prinsip sebagai berikut:

- a) Dana *Tabarru'*: Kontribusi dana tersebut akan disatukan dengan seluruh dana peserta *takaful* dan dikembangkan melalui investasi proyek yang dibenarkan oleh Islam dengan menggunakan prinsip *mudharabah*. (Sula, 2004: 95-100) Dana ini khusus digunakan untuk membayar klaim peserta yang tertimpa musibah dan tidak boleh diputar untuk profit perusahaan. Jika terdapat surplus dana *tabarru'* pada akhir periode, surplus tersebut dapat dikembalikan kepada peserta atau dialokasikan sebagai cadangan (*reserve*). (DSN-MUI, 53/DSN-MUI/III/2006: 5-6)
- b) Dana Peserta (Investasi): Dikelola dengan akad *mudharabah* atau *wakalah*, di mana hasil investasi (capital gain, bagi hasil, margin) dibagikan antara peserta dan perusahaan sesuai kesepakatan. (Dewi, 2004: 285-290)
- c) Proses Klaim: Realisasi pembayaran rekening akan dilakukan apabila salah seorang peserta mengalami musibah karena takdir dari Allah SWT. Prinsipnya, manfaat yang diterima oleh seseorang yang mengalami musibah adalah santunan dari peserta lain. Jadi, sebagai seorang peserta, selain bisa mendapatkan jaminan manfaat bila mengalami musibah, ia sendiri juga bisa mendapatkan pahala atas niatnya membantu sesama peserta yang mengalami musibah. (Hasan Ali, 2004: 165-168)

3). Underwriting dan Klaim Syariah

Underwriting (proses seleksi risiko) dan klaim dalam asuransi syariah harus bebas dari unsur diskriminasi (*dzulm*). Prinsip yang diterapkan antara lain:

- Tidak membedakan peserta berdasarkan suku, ras, atau agama (kecuali untuk produk tertentu yang memerlukan sertifikasi halal).
- Transparansi penuh mengenai alokasi kontribusi ke dana *tabarru'*, *ujrah*, dan investasi.

Klaim diproses secara cepat, sederhana, mudah diakses, dan adil sesuai Fatwa DSN dan POJK. (Republik Indonesia, 2014: Pasal 31 ayat (3)-(5)).

Cara Pengaplikasian dalam Era Digital

a. Aplikasi Berbasis Fintech Takaful

Perkembangan teknologi finansial (*fintech*) telah mendorong lahirnya

platform *takaful* digital di Indonesia, seperti Qoala, Lifepal, Fuse, dan PasarPolis. Platform ini memungkinkan calon peserta untuk: Membandingkan produk *takaful* dari berbagai perusahaan, Membeli polis secara *online* dalam hitungan menit dan Membayar kontribusi melalui berbagai metode pembayaran digital (e-wallet, transfer bank, kartu kredit). (OJK, 2025).

b. Blockchain untuk Klaim Otomatis (Smart Contract Takaful)

Teknologi *blockchain* dan *smart contract* mulai diterapkan di beberapa negara untuk mengotomatisasi proses klaim. Contohnya: Klaim perjalanan yang tertunda (delay flight) dapat dibayarkan secara otomatis ketika data penerbangan menunjukkan keterlambatan dan/atau klaim kematian dapat diproses setelah data kematian dari rumah sakit atau instansi berwenang terverifikasi di *blockchain*. (Puspita Ningrum, 2009: 64-65) Teknologi ini mengurangi potensi sengketa klaim dan mempercepat pencairan dana *tabarru'* kepada ahli waris.

c. Microtakaful untuk Petani dan Nelayan melalui E-Wallet

Microtakaful merupakan terobosan penting untuk melindungi sektor agrikultural dan perikanan. Contoh implementasi: Petani membayar kontribusi mikro (misal Rp10.000) melalui *e-wallet* atau *mobile banking*. Jika gagal panen karena banjir, kekeringan, atau hama, klaim dibayarkan secara otomatis berdasarkan data cuaca atau citra satelit (indeks berbasis parameter/parametrik). (Sula, 2004: 200-205) dan Nelayan mendapatkan perlindungan jika cuaca buruk melanda melalui pembayaran *microtakaful* yang terintegrasi dengan aplikasi nelayan.

Implementasi di Masyarakat

a. Kerja Sama dengan Bank Syariah (Bancassurance Syariah)

Salah satu strategi implementasi yang paling efektif adalah kerja sama antara perusahaan *takaful* dengan bank syariah melalui skema *bancassurance syariah*. (Dewi, 2004: 290-295) Produk *bundling* yang umum ditawarkan:

- a) Pembiayaan Rumah Plus Asuransi Jiwa Syariah: Nasabah KPR syariah secara otomatis dilindungi asuransi jiwa. Jika nasabah meninggal dunia, klaim *takaful* akan melunasi sisa pembiayaan kepada bank, sehingga rumah beralih ke ahli waris tanpa beban utang. (OJK, 2025)
- b) Pembiayaan Kendaraan Plus Asuransi Kendaraan Syariah: Memberikan perlindungan atas risiko kecelakaan, kehilangan, atau kerusakan kendaraan yang dibiayai.

Pembiayaan Modal Kerja Plus *Credit Takaful*: Melindungi UMKM yang mendapatkan pembiayaan modal kerja dari bank syariah.

b. Edukasi melalui Media Sosial dan Agen Digital

Edukasi menjadi kunci untuk meningkatkan literasi dan inklusi asuransi syariah. Strategi yang diterapkan antara lain: Konten Edukasi di Media Sosial: Instagram, TikTok, YouTube, dan Twitter digunakan untuk menyebarkan informasi tentang perbedaan asuransi syariah dan konvensional, keunggulan *takaful*, serta testimoni peserta. (AASI, 2026) Dan Agen Digital: Pelatihan agen asuransi syariah untuk memanfaatkan media digital (WhatsApp Business, Zoom, Google Meet) dalam menjangkau calon peserta, menjelaskan produk, dan memproses klaim.

Tantangan dan Prospek

a. Tantangan

1) Minimnya Underwriter dan Aktuaris Syariah

Salah satu hambatan terbesar pengembangan asuransi syariah di

Indonesia adalah kurangnya sumber daya manusia yang kompeten di bidang *underwriting* dan aktuaria syariah. (Huda & Hakim, 2006: 55-60) Aktuaris syariah tidak hanya harus menguasai matematika asuransi dan manajemen risiko, tetapi juga prinsip-prinsip syariah, fiqh muamalah, serta fatwa DSN-MUI terkait *takaful*. Pendidikan dan sertifikasi aktuaris syariah masih terbatas, sehingga perusahaan sering merekrut aktuaris konvensional dan melatih ulang, yang membutuhkan waktu dan biaya tidak sedikit.

2) Rendahnya Literasi Masyarakat

Tingkat literasi masyarakat terhadap asuransi syariah masih rendah dibandingkan asuransi konvensional. (OJK, 2024) Banyak calon peserta tidak memahami perbedaan mendasar antara *takaful* dan asuransi konvensional, sehingga ragu untuk membeli. Beberapa keraguan umum yang muncul antara lain: Apakah asuransi syariah benar-benar halal?, Apakah dana *tabarru'* benar-benar dikelola sesuai syariah? Dan Bagaimana jika perusahaan bangkrut? Apakah dana peserta hilang? Edukasi yang masif dan berkelanjutan diperlukan untuk menjawab keraguan-keraguan ini.

3) Belum Optimalnya Retakaful di Indonesia

Retakaful (reasuransi syariah) berfungsi sebagai perusahaan yang menanggung ulang risiko perusahaan *takaful* primer. (Sula, 2004: 190-195) Di Indonesia, kapasitas *retakaful* masih terbatas, baik dari sisi jumlah perusahaan maupun kemampuan menyerap risiko. Akibatnya, banyak perusahaan *takaful* masih harus melakukan reasuransi ke luar negeri (terutama Malaysia dan Timur Tengah), yang dapat meningkatkan biaya operasional dan ketergantungan pada *retakaful* asing.

b. Prospek

1) Pertumbuhan Kelas Menengah Muslim yang Sadar Halal

Indonesia memiliki populasi Muslim terbesar di dunia, dengan kelas menengah Muslim yang terus tumbuh. Kesadaran akan pentingnya produk halal tidak hanya terbatas pada makanan dan minuman (*halal food*), tetapi juga meluas ke sektor jasa keuangan, termasuk asuransi. *Halal lifestyle* menjadi tren yang mendorong peningkatan permintaan terhadap produk *takaful*.

2) Potensi Merger Asuransi Syariah menjadi Perusahaan Besar Full-Fledged

Undang-Undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian mendorong perusahaan asuransi konvensional yang memiliki unit usaha syariah (UUS) untuk memisahkan (*spin-off*) menjadi perusahaan asuransi syariah penuh (*full-fledged sharia company*) paling lambat 15 tahun sejak UU diundangkan (yaitu tahun 2029). (Puspita Ningrum, 2009: 60-62)

Pemisahan ini berpotensi melahirkan perusahaan-perusahaan *takaful* besar yang lebih efisien, profesional, dan kompetitif. Selain itu, merger antara beberapa UUS atau perusahaan *takaful* kecil dapat menciptakan skala ekonomi (*economies of scale*) yang lebih baik. Prospek ini sangat positif bagi pengembangan industri *takaful* nasional.

3) Inovasi Produk Takaful Berbasis Digital

Perkembangan teknologi digital dan *fintech* membuka peluang inovasi produk *takaful* yang lebih sesuai dengan kebutuhan milenial dan Gen Z, seperti: *Pay-per-use takaful*: Peserta membayar kontribusi hanya ketika menggunakan layanan (misal saat bepergian atau saat meminjam uang). Dan *Parametric takaful* berbasis *climate risk*: Klaim dibayarkan secara otomatis ketika parameter tertentu terpenuhi (misal curah hujan di atas ambang batas untuk petani, atau kecepatan angin di atas standar untuk nelayan). (Republik Indonesia, 2014: Pasal 87 ayat (1)-(2)).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian dan pembahasan yang telah dipaparkan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a) Produk Asuransi Syariah di Indonesia telah berkembang cukup pesat dengan ragam produk *family takaful* dan *general takaful*, serta inovasi *micro takaful* dan *unit-link syariah*. Perusahaan-perusahaan seperti Prudential Syariah, Allianz Syariah, dan BNI Life Syariah menjadi pelaku utama. Sementara itu, di luar negeri (Malaysia, Bahrain, UAE, Inggris), produk *takaful* lebih matang dan variatif, terutama pada sektor *retakaful* dan *corporate takaful* untuk industri maritim, aviasi, dan energi. Indonesia masih tertinggal dari sisi volume, maturitas, dan diversifikasi produk.
- b) Operasional Asuransi Syariah bertumpu pada tiga akad utama: *tabarru'* (hibah antar peserta), *wakalah bil ujah* (pemberian kuasa dengan fee), dan *mudharabah* (bagi hasil investasi). Pengelolaan dana memisahkan secara tegas antara dana *tabarru'* (khusus klaim) dan dana investasi peserta. Di era digital, implementasi *takaful* telah merambah ke *fintech*, *blockchain*, *smart contract*, dan *microtakaful* melalui *e-wallet*, serta kerja sama dengan bank syariah melalui *bancassurance syariah*.

Tantangan utama asuransi syariah di Indonesia adalah minimnya *underwriter* dan aktuaris syariah, rendahnya literasi masyarakat terhadap perbedaan asuransi syariah dan konvensional, serta belum optimalnya kapasitas *retakaful* dalam negeri. Namun, prospek ke depan sangat cerah didorong oleh pertumbuhan kelas menengah Muslim yang sadar halal, potensi merger menjadi perusahaan besar *full-fledged*, dan inovasi produk digital seperti *parametrik takaful* berbasis *climate risk*.

DAFTAR PUSTAKA

Kitab Klasik (Turast / Fiqh)

- Ibnu Qudamah. *Al-Mughni*. Juz 8. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, tanpa tahun (t.t.).
- Al-Kasani, Alauddin Abi Bakr bin Mas'ud. *Bada'i' Ash-Shana'i fi Tartib al-Syara'i*. Juz 6. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 2003.
- Al-Mawardi, Abu al-Hasan Ali bin Muhammad. *Al-Ahkam As-Sulthaniyyah*. Kairo: Dar al-Hadits, 2006.

Al-Qur'an dan Tafsir

- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: Syaamil, 2005.

Buku (Fikih Kontemporer, Ekonomi Islam, dan Asuransi Syariah)

- Ali, AM. Hasan. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis*. Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Dewi, Gemala. *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan & Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Djamil, Faturrahman. *Metode Ijtihad Majelis Tarjih Muhammadiyah*. Jakarta: Logos, 1995.
- Firdaus, Muhammad, dkk. *Sistem Operasional Asuransi Syariah*. Jakarta: Renaisan, 2005.
- Huda, Chairul dan Lukman Hakim. *Tindak Pidana dalam Bisnis Asuransi*. Jakarta: LPHI, 2006.

Sharia Insurance: History, Law, Products, and Operations

Khatim Mufqi Ali, M. Khoerul Anam, M. Nora Burhanuddin, Nizar Bahalwan, M. Hidayatullah

Salim, Abbas. *Asuransi dan Manajemen Risiko*. Edisi Revisi ke-2. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003.

Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press, 2004.

Jurnal Ilmiah

Puspita Ningrum, Ririn Tri. "Asuransi Syariah (Analisa Historis Prinsip-prinsip Asuransi Syari'ah Perspektif Manhaj Al-Kully)." *Al-Mizan: Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam* 5, no. 2 (Desember 2009): 48-68.

Fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)

DSN-MUI. Fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Jakarta: DSN-MUI, 2001.

DSN-MUI. Fatwa No. 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Mudharabah Musytarakah pada Asuransi Syariah. Jakarta: DSN-MUI, 2006.

DSN-MUI. Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Wakalah bil Ujah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah. Jakarta: DSN-MUI, 2006.

DSN-MUI. Fatwa No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang Tabarru' pada Asuransi Syariah. Jakarta: DSN-MUI, 2006.

Peraturan Perundang-Undangan

Republik Indonesia. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 337. Jakarta: Sekretariat Negara, 2014.

Hadits / Shahih

Al-Bukhari, Muhammad bin Ismail. *Shahih al-Bukhari*. Kitab Diyat, No. 45. (Berbagai penerbit).

Muslim bin al-Hajjaj. *Shahih Muslim*. Kitab al-Birr wa al-Shilah wa al-Adab. (Berbagai penerbit).

Standar Internasional

AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions). *Shari'ah Standard No. 26: Islamic Insurance (Takaful)*. Bahrain: AAOIFI, 2006.

Laporan dan Publikasi Resmi

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Global*. Jakarta: OJK, 2024.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Statistik Fintech Syariah*. Jakarta: OJK, 2025.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Statistik Perasuransian Syariah*. Jakarta: OJK, 2025.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: OJK, 2025.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK)*. Jakarta: OJK, 2024.

Syarikat Takaful Malaysia Berhad. *Annual Report 2024*. Kuala Lumpur: Syarikat Takaful Malaysia, 2025.

Website / Internet

AASI (Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia). "Sejarah Asuransi Syariah: Dari Masa Rasulullah SAW hingga Muncul di

Sharia Insurance: History, Law, Products, and Operations

Khatim Mufqi Ali, M. Khoerul Anam, M. Nora Burhanuddin, Nizar Bahalwan, M. Hidayatullah

Indonesia." <https://aasi.or.id/literasi/sejarah-asuransi-syariah>. Diakses 22 Mei 2026.

Allianz Syariah. "Apakah Asuransi Syariah Halal atau Haram? Yuk, Cek di Sini!" <https://www.allianz.co.id>. Diakses 22 Mei 2026.