

Peluang dan Tantangan Produk Asuransi Syariah Berbasis Wakaf dalam Meningkatkan Perlindungan Sosial

Andi Purwanto, Mugiyati
Misterandy.edu@gmail.com, mugiyati@uinsa.ac.id
UIN Sunan Ampel Surabaya

Abstrak

Asuransi syariah merupakan salah satu instrumen keuangan syariah yang berfungsi sebagai perlindungan sosial bagi masyarakat. Namun, perkembangan asuransi syariah masih belum optimal, terutama dalam hal produk dan layanan yang ditawarkan. Wakaf merupakan salah satu instrumen keuangan syariah yang dapat digunakan sebagai basis untuk mengembangkan produk asuransi syariah yang inovatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan dalam mengembangkan inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf, serta mengetahui bagaimana inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf dapat meningkatkan perlindungan sosial bagi masyarakat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa peluang dan tantangan dalam mengembangkan inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf, antara lain adalah kesadaran masyarakat yang masih rendah, kurangnya sumber daya manusia yang profesional, dan ketidaktahuan mengenai produk asuransi umum syariah. Namun, dengan adanya inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf, diharapkan dapat meningkatkan perlindungan sosial bagi masyarakat dan meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan sosial.

Kata kunci: Inovasi, Asuransi Syariah, Wakaf, Perlindungan Sosial.

Abstract

Sharia insurance is one of the sharia financial instruments that functions as social protection for the community. However, the development of sharia insurance is still not optimal, especially in terms of the products and services offered. Waqf is one of the sharia financial instruments that can be used as a basis for developing innovative sharia insurance products. This study aims to identify opportunities and challenges in developing innovations in sharia insurance products based on waqf, as well as to find out how innovations in sharia insurance products based on waqf can improve social protection for the community. The results of the study indicate that there are several opportunities and challenges in developing innovations in sharia insurance

products based on waqf, including low public awareness, lack of professional human resources, and ignorance about general sharia insurance products. However, with the innovation of sharia insurance products based on waqf, it is hoped that it can improve social protection for the community and increase public awareness of the importance of social protection.

Keyword: *Innovation, Islamic Insurance, Waqf, Social Protection.*

PENDAHULUAN

Inovasi produk-produk dalam lembaga keuangan syariah terus dikembangkan untuk memberikan pelayanan yang lengkap kepada umat Islam. Sehingga umat Islam yang ingin mengamalkan ajaran agama dalam bermuamalat dapat terpenuhi. Di samping itu, pengembangan inovasi produk ini juga untuk meningkatkan daya saing lembaga keuangan syariah terhadap lembaga keuangan konvensional. Pengembangan produk pada lembaga keuangan konvensional tentu lebih mudah karena tidak dibatasi oleh norma-norma agama, tetapi hanya dibatasi oleh regulasi Negara yang berlaku, sedangkan lembaga keuangan syariah sepenuhnya harus mematuhi regulasi Negara dan ketentuan syariah, khususnya fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Namun demikian, para praktisi lembaga keuangan syariah dengan pengawasan Dewan Pengawas syariah ternyata mampu mengembangkan produk bariatif lembaga keuangan yang berdasarkan syariah. Maka dari itu dapat dilihat banyaknya variasi produk keuangan syariah baik pada bank maupun non bank.

Inovasi-inovasi produk syariah pada lembaga bank sangat banyak seperti kartu kredit syariah, dana talangan, pembiayaan perumahan dengan system MMQ, pembiayaan kendaraan dengan system IMBT, dan lain-lain. Demikian juga inovasi di lembaga keuangan non bank, seperti pasar modal syariah, reksa dana syariah, sukuk, pegadaian syariah, anjak piutang syariah, asuransi Syariah berbasis wakaf dan lain-lain.

Khususnya inovasi menjadikan wakaf dalam produk asuransi syariah adalah langkah yang sangat maju, mengingat selama ini produk asuransi syariah berkisar seputar mekanisme penanggungannya dan pengelolaan dana tabarru' untuk peserta asuransi. Kini, wakaf menjadi salah satu produk yang ditawarkan dalam asuransi syariah. Menurut banyak praktisi, produk wakaf asuransi ini akan dapat sambutan yang baik dari masyarakat muslim

karena di samping memberikan proteksi juga dapat menjadi ibadah yang pahala tidak terputus. Juga wakaf itu sendiri selama ini menjadi salah satu filantropi Islam di Indonesia yang telah dipraktikkan umat Islam di seluruh pelosok daerah baik di perkotaan maupun di daerah

Asuransi syariah merupakan upaya untuk menjaga dan mendukung satu sama lain di antara banyak individu dengan berinvestasi pada aset yang menawarkan pola pengembalian untuk menghadapi bahaya sesuai dengan syariah. Penelitian mengenai asuransi syariah menunjukkan bahwa dunia Islam merupakan tempat yang menarik untuk meneliti secara mendalam mengenai apa dan bagaimana menerapkan gagasan ekonomi syariah dalam praktik. Populasi Muslim terbesar di dunia tinggal di Indonesia. Proporsi komunitas Muslim di Indonesia adalah 86,7% dari keseluruhan populasi negara. Mengingat mayoritas penduduknya adalah umat Islam, pasar keuangan syariah di Indonesia memiliki banyak potensi. Berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1991 menandai dimulainya perkembangan keuangan syariah. Berdirinya BMI merupakan titik balik yang mendorong para akademisi Muslim untuk terus menciptakan berbagai lembaga keuangan syariah, termasuk non-bank. Lembaga keuangan syariah lainnya juga bermunculan akibat meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap layanan keuangan berbasis syariah. Asuransi merupakan salah satu instrumen keuangan syariah. Takaful, juga dikenal sebagai asuransi syariah, masih terus berkembang dan berkontribusi terhadap pasar asuransi Indonesia. Pentingnya memiliki asuransi dalam kehidupan menjadi semakin jelas bagi masyarakat Indonesia. Hal ini memberikan peluang besar bagi asuransi untuk mengembangkan bisnisnya. Asosiasi Masyarakat Asuransi Syariah Indonesia atau AASI menjadi landasan bagi pengembangan asuransi syariah nasional pada tahun 2014 hingga 2016 (Safira 2021, 195).

Berbeda dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 yang menyatakan bahwa asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian antara dua orang atau lebih dimana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan ganti rugi kepada tertanggung, asuransi adalah bisnis yang unik. Hal ini dijelaskan dalam Pasal 246 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) yang mengartikan asuransi atau pertanggungan sebagai suatu perjanjian (timbang balik) dimana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima suatu

premi, untuk memberikan ganti rugi kepadanya, karena suatu hal. kerugian, kerusakan, atau hilangnya keuntungan yang diharapkan yang mungkin dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak pasti (onzeker woral). karena kerugian, kerusakan atau hilangnya keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung akibat suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan pembayaran berdasarkan kematian atau nyawa tertanggung. Dari kedua pengertian asuransi tersebut diketahui bahwa ada tiga unsur pokok dalam asuransi yang dipandang bertentangan dengan nilai-nilai syariah, yaitu bahaya yang ditanggung, premi asuransi, dan besaran uang ganti rugi asuransi (Masruroh 2017, 85-92).

Proses pengamanan harta keluarga melalui proses tertentu yang disebut dengan perlindungan kekayaan, sejalan dengan tujuan atau maqashid syariah, yaitu pelestarian harta. Selain itu, hal ini juga membantu menjaga masa depan anak-anak dengan memastikan mereka memiliki aset yang cukup jika sang ayah meninggal sebelum anak-anak tersebut cukup umur untuk menghidupi diri mereka sendiri. Menciptakan berbagai aset arus kas atau aset yang dapat dijual bila diperlukan adalah contoh strategi proteksi. Selain itu, Anda bisa menerapkan ide asuransi syariah atau takaful. Intinya, asuransi adalah suatu rencana yang dibuat oleh sekelompok orang yang semuanya terkena kerugian kecil karena tidak dapat dihindari. Jika salah satu anggota perkumpulan menderita kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung bersama oleh seluruh anggota. Manusia selalu menghadapi risiko bencana, musibah, atau musibah yang dapat memusnahkan atau mengurangi nilai ekonomi dirinya, keluarga, atau usahanya karena usia tua, penyakit, atau kematian. hilangnya fungsi suatu benda, termasuk kebakaran, kecelakaan, dan hilangnya komoditas. Saat ini, komunitas Muslim sangat membutuhkan asuransi untuk melindungi keluarga dan harta benda mereka dari dampak bencana alam. Kebakaran di tempat usaha dapat dengan cepat menyebabkan suatu perusahaan yang mapan dan makmur mengalami kebangkrutan. Andai saja ada perlindungan asuransi, maka bisnis yang bangkrut akibat kebakaran tidak akan terjadi lagi, dan rumah tangga yang terpaksa mengungsi akan ditinggalkan oleh pemasoknya. Meskipun asuransi tidak dapat menghentikan suatu bencana, setidaknya asuransi dapat mengurangi dampak keuangannya (Arifa 2021, 36).

Sedangkan wakaf merupakan salah satu instrumen keuangan syariah yang dapat digunakan sebagai basis untuk mengembangkan produk asuransi syariah yang inovatif. Wakaf dapat digunakan sebagai dana cadangan untuk membantu peserta asuransi syariah yang mengalami musibah atau kehilangan. Dalam beberapa tahun terakhir, telah terjadi peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan sosial. Namun, masih banyak masyarakat yang belum memiliki akses ke perlindungan sosial yang memadai.

Oleh karena itu, diperlukan inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf yang dapat meningkatkan perlindungan sosial bagi masyarakat. Inovasi ini dapat berupa pengembangan produk asuransi syariah yang lebih sesuai dengan kebutuhan masyarakat, serta penggunaan teknologi yang lebih canggih untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas pengelolaan asuransi syariah. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah Mengidentifikasi peluang yang ada dalam mengembangkan inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf, Menganalisis tantangan yang dihadapi dalam mengembangkan inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf, Mengetahui bagaimana inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf dapat meningkatkan perlindungan sosial bagi masyarakat, Mengembangkan rekomendasi untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang dalam mengembangkan inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf.

PENJELASAN OBYEK KAJIAN

Konsep Asuransi Syariah

Pengertian asuransi syaria'h dalam pengertian mu'amalah adalah saling memikul resiko di antara sesama manusia sehingga antara satu dengan yang lain menjadi penanggung atas resiko yang lainnya, saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling tolong-menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut (Sofyan 1997, 99).

Dengan demikian, asuransi dilihat dari segi teori dan sistem, tanpa melihat sarana atau cara-cara kerja dalam merealisasikan sistem dan mempraktekkan teorinya, sangat relevan dengan tujuan-tujuan umum syariah dan diserukan oleh dalil-dalil juz'i-nya. Di katakan demikian karena asuransi dalam arti tersebut adalah sebuah gabungan kesepakatan untuk saling menolong, yang telah diatur dengan sistem yang sangat rapih, antara sejumlah besar manusia. Tujuannya adalah menghilangkan atau meringankan kerugian dari

peristiwa–peristiwa yang terkadang menimpa sebagian mereka. Dan, jalan yang mereka tempuh adalah dengan memberikan sedikit pemberian (derma) dari masing–masing individu.

Waqaf dan Aplikasinya dalam Asuransi Syariah

Waqaf secara istilah, ada beberapa ulama fiqih yang mendefinisikannya: menurut ulama Hanafiyah, wakaf adalah menahan substansi harta pada kepemilikan wâqif dan menyedekahkan manfaatnya (Burhanuddin 1456 H, 40). Menurut ulama Malikiyah wakaf adalah memberikan manfaat sesuatu, pada batas waktu keberadaannya, bersamaan tetapnya wakaf dalam kepemilikan si pemberinya, meskipun hanya perkiraan. (Abdullah 1329 H, 18) Menurut ulama Syafi'iyah, wakaf berarti menahan harta yang bisa diambil manfaatnya dengan menjaga bentuk aslinya untuk disalurkan kepada jalan yang dibolehkan (Syihabuddin 1456, 97). Adapun menurut ulama Hanabilah, wakaf adalah menahan yang asal dan memberikan hasilnya (Mahmud 1348 H, 185). Sedangkan definisi yang merepresentasikan ulama kontemporer adalah definisi yang dikemukakan oleh Mundzir Qahaf. Ia mengusulkan definisi wakaf Islam yang sesuai dengan hakekat hukum dan muatan ekonominya serta peranan sosialnya, menurutnya wakaf adalah menahan harta baik secara abadi maupun sementara, untuk dimanfaatkan langsung atau tidak langsung, dan diambil manfaat hasilnya secara berulang-ulang di jalan kebaikan, umum maupun khusus (Mundzir 2021, 52).

Dari definisi definisi yang telah dijelaskan oleh para ulama diatas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan wakaf adalah menahan suatu benda yang kekal zat nya, dan memungkinkan untuk diambil manfaatnya guna diberikan di jalan kebaikan.

Sebagai negara yang penduduknya mayoritas muslim, Indonesia memiliki potensi wakaf uang yang sangat besar. Menurut Rusydiana sebagaimana Nasution bahwa jumlah muslim dermawan di Indonesia diperkirakan sebanyak 20 juta umat dan mewakafkan hartanya dengan bentuk uang dengan nominal 1 juta per tahun, sehingga potensi wakaf uang yang terkumpul mencapai 20 Triliun (Aam 2019, 67).

Perkembangan wakaf uang di Indonesia dan negara-negara muslim pada umumnya, menunjukkan pertumbuhan positif dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini disebabkan salah satunya oleh adanya sifat fleksibel dalam arti bahwa orang tidak perlu menunggu

memiliki sebidang tanah atau bangunan untuk diwakafkan. Konsep wakaf uang tersebut memungkinkan seseorang dengan nominal uang berapa pun dapat dengan mudah mengikrarkan wakaf. Kemudahan ini mulai berlaku sejak terbitnya legalitas wakaf uang. Hal ini secara tidak langsung berdampak pada modifikasi-modifikasi baru terhadap konsep wakaf uang tersebut, di antaranya adalah kemunculan wakaf asuransi syariah yang sedang penulis bahas dalam penelitian ini. Selain wakaf uang sebagai embrio bagi kemunculan wakaf asuransi syariah, pertumbuhan asuransi syariah dalam beberapa tahun ini juga akan mempengaruhi seberapa cepat wakaf asuransi syariah berkembang.

Dengan dibolehkannya wakaf uang, maka obyek wakaf menjadi lebih luas lagi. Tidak terbatas pada wakaf konvensional dimana dilakukan seseorang hanya kaitannya dengan wakaf itu sendiri, melainkan juga dapat dikembangkan pada produk Lembaga keuangan Syariah, khususnya asuransi Syariah.

Secara umum, ada dua jenis asuransi: asuransi keluarga (ada juga yang menyebut asuransi jiwa) dan asuransi umum. Begitu pula dalam asuransi syariah. Dilihat dari sisi pembagian jenis asuransi ini, ada kemiripan dengan jenis wakaf, yang terdiri dari wakaf keluarga dan wakaf umum, seperti dijelaskan di atas. Begitu pula dengan tujuan keduanya, baik asuransi syariah maupun wakaf adalah untuk tolong-menolong atau saling membantu untuk meringankan beban dan kesejahteraan bersama. Meski begitu, sudah mafhum bahwa keduanya jelas berbeda, mulai dari rukun, akad, hingga pengelolaan. Dewasa ini berkembang asuransi yang berbasis wakaf. Adapun penerapan wakaf dalam asuransi dalam dilakukan dalam tiga hal, yaitu: *pertama* Wakaf Fund, wakaf sebagai model asuransi, di mana *Tabarru' fund* di asuransi syariah yang disebut dana wakaf. Mekanismenya, sebelum orang ber-tabarru, perusahaan membentuk dana wakaf, kemudian orang ber-*tabarru'* dan dana *tabarru'* itu dimasukkan ke dalam wakaf fund. *Kedua* Wakaf Polis, yaitu Polis yang sudah jadi dan berada di tangan pemegang polis, manfaatnya diwakafkan kepada badan atau lembaga wakaf. Polis yang diterima badan atau lembaga wakaf berasal dari asuransi konvensional maupun asuransi syariah. *Ketiga* Wakaf, sebagai fitur produk asuransi syariah yakni produk yang dibuat perusahaan asuransi syariah di mana manfaat investasi dan manfaat Asuransi itu untuk diwakafkan.

Dalam pengelolaan ini, perusahaan sebagai nazhir wakaf yang telah

memproduktifkan harta wakaf uang, diperkenankan mengambil *fee* (ujrah) atas uapayanya memproduktifkan harta tersebut maksimal 10 persen. Hal ini sesuai dengan Undang-undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf Pasal 12. Inilah yang menjadi salah satu pemasukan bagi perusahaan asuransi Syariah pada produk berbasis wakaf fund.

Keuntungan asuransi berbasis wakaf dalam model ini adalah dana wakaf yang terkumpul di perusahaan asuransi syariah tidak akan berkurang sedikitpun, karena ini adalah harta wakaf yang harus dipelihara keutuhannya oleh nazhir. Maka dana wakaf pun akan semakin meningkat seiring bertambahnya jumlah peserta asuransi dan perjalanan waktu. Ini akan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan, sebab keberadaan dana abadi yang dimilikinya sebagai penopang peningkatan produktifitas perusahaan. Dana abadi tersebut dengan bebas dapat diinvestasikan dalam berbagai sektor, riil atau finansial, selama tidak melanggar ketentuan syariah.

Keuntungan lainnya, ketika membayar premi, peserta asuransi sudah otomatis berwakaf. Ada dua keuntungan yang melekat satu sama lain, keuntungan duniawi dan ukhrawi. Keuntungan duniawi diperoleh sebab dana yang diwakafkan itu digunakan untuk dana tolong-menolong dan kemaslahatan secara umum, sehingga tercipta kesejahteraan hidup di dunia. Sisi ukhrawi diperoleh karena ia mendapatkan pahala sebagai wakif berbentuk shadaqah jariah, yang pahalanya mengalir meski telah tutup usia. Peserta juga akan mendapat keuntungan berlipat ganda melalui takaful keluarga berbasis wakaf. Bahkan layak dikatakan, “Takaful keluarga berbasis wakaf, lebih dari sekedar asuransi berjangka.” Perpaduan pada instrumen ini akan memberikan manfaat jangka Panjang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep Dasar Asuransi Syariah dan Akad *Tabarru'* dalam Inovasi Produk Asuransi Berbasis Waqaf Akad merupakan persetujuan antara dua pihak yang telah bersepakat. Kedudukan pihak perusahaan asuransi dan peserta disetarakan dengan kedudukan yang sama dengan memiliki hak dan kewajiban yang seimbang. Dalam akad asuransi, penting untuk menjaga transparansi agar tidak menimbulkan keraguan diantara para pihak yang terlibat. Dalam menegakkan keadilan, penting untuk menanamkan niat baik saat membuat perjanjian, tanpa adanya unsur penipuan atau tindakan negative lainnya. Pelaksanaan akad dalam asuransi syariah menjadi pembeda dari asuransi konvensional karena halal haram menentukan keabsahan perjanjian. Kesalahan dalam melakukan proses akad akan memiliki

dampak serius bagi kehidupan kita, baik di dunia maupun di akhirat, karena berkaitan dengan aspek kehalalan ataupun haramnya secara langsung.

Akad *tabarru'* merupakan bentuk akad yang dilakukan dengan maksud dan tujuan untuk kebaikan dan saling tolong menolong dengan harapan mendapatkan ridho Allah SWT. Akad *tabarru* telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI dengan Nomor 53/DSN-MUI/III/2006 tentang *tabarru'* pada asuransi syariah (Fatwa MUI 2006). Adapun isi dari fatwa tersebut adalah sebagai berikut:

1. Ketentuan hukum. *Pertama*, Akad *tabarru'* merupakan akad yang harus melekat pada semua produk asuransi. *Kedua*, akad *tabarru'* pada asuransi syariah adalah semua akad yang dilakukan antara peserta dan pemegang polis, *ketiga*, asuransi syariah yang dimaksud pada point 1 adalah asuransi jiwa, asuransi kerugian dan reasuransi.
2. Ketentuan Akad, akad *tabarru'* pada asuransi adalah akad yang dilakukan dalam bentuk hibah dengan tujuan kebajikan dan tolong menolong antar peserta, bukan untuk tujuan komersial. Dalam akad *tabarru'* harus disebutkan sekurang-kurangnya hak dan kewajiban masing-masing peserta secara individu, hak dan kewajiban antara peserta secara individu dalam akun *tabarru* selaku peserta dalam arti badan atau kelompok, cara dan waktu pembayaran premi dan klaim. Syarat-syarat lain yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diakadkan.
3. Kedudukan para pihak dalam akad *tabarru*, adalah sebagai berikut: *pertama*, dalam akad *tabarru'* (hibah), peserta memberikan dana hibah untuk membantu peserta atau peserta lain yang mengalami musibah. *Kedua*, peserta sebagai individu berhak menerima dana *tabarru*, dan juga bertanggung jawab secara kolektif sebagai penanggung. *Ketiga*, perusahaan asuransi berperan sebagai pengelola dana hibah berdasarkan ada wakalah dari peserta, selain melakukan pengelolaan dana.
4. Pengelolaan. *Pertama*, pengelolaan asuransi dan reasuransi syariah hanya boleh dilakukan oleh suatu lembaga yang berfungsi sebagai pemegang amanah. *Kedua*, pembukuan dana *tabarru* harus terpisah dari dana lainnya. *Ketiga*, hasil investasi dari dana *tabarru* menjadi hak kolektif peserta dan dibukukan dalam akad *tabarru*. *Keempat*, dari hasil investasi, perusahaan asuransi dan reasuransi syariah

dapat memperoleh bagi hasil berdasarkan *akad mudharabah* atau *akad mudharabah musyarakah*, atau memperoleh *ujrah (fee)* berdasarkan *akad wakalah bil ujrah*.

5. *Surplus Underwriting. Pertama*, Jika terdapat surplus underwriting atas dana *tabarru*, maka boleh dilakukan beberapa alternative sebagai berikut: Diperlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun *tabarru*, Disimpan sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagai lainnya kepada para peserta yang memenuhi syarat aktuarial/manajemen risiko, Disimpan sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan asuransi dan para peserta sepanjang disepakati oleh para peserta. *Kedua*, pilihan terhadap salah satu alternative tersebut diatas harus disetujui terlebih dahulu oleh peserta dan dituangkan dalam akad.
6. *Defisit Underwriting. Pertama*, jika terjadi deficit underwriting atas dana *tabarru*, maka perusahaan asuransi wajib menanggulangi kekurangan tersebut dalam bentuk *qardh*. *Kedua*, Pengembalian dana *tabarru* kepada perusahaan asuransi disisihkan dana *tabarru*.

Peluang Inovasi Produk Asuransi Syariah Berbasis Waqaf

Asuransi syariah di Indonesia sudah berjalan selama 22 (dua puluh dua) tahun semenjak pertama kali didirikan pada tahun 1994 yaitu dengan di resmikannya PT. Takaful Keluarga. Dibandingkan dengan asuransi konvensional yang sudah beroperasi sejak tahun 1912 dengan berdirinya asuransi Bumiputera maka usia asuransi syariah masih tergolong relative muda. Melihat pertumbuhannya sampai saat ini menunjukkan betapa besar peluang asuransi syariah untuk lebih berkembang lagi.

Setidaknya ada dua faktor penting yang bisa menjadi momentum berharga bagi berkembangnya asuransi syariah di Indonesia, yaitu:

1. *Pertama*, ruang penetrasi produk asuransi di Indonesia masih sangat luas mengingat persentase pemegang polis individual di Indonesia baru mencapai kisaran tiga persen (6,6 juta) dari total penduduk sebesar 270 juta jiwa
2. *Kedua*, mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam, dan kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas (Eddy 2007, 25).

Masih sedikitnya masyarakat Indonesia yang ikut berasuransi menjadi peluang bagi asuransi syariah untuk meningkatkan pangsa pasar, sejalan dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan jasa asuransi misalnya untuk kebutuhan meningkatkan pendidikan anak, meningkatnya biaya kesehatan dan lain-lainnya.

Di samping itu besarnya penduduk Indonesia yang beragama Islam menjadikan asuransi syariah berpeluang besar untuk lebih berkembang lagi. Hal ini karena bagi orang muslim menjalankan aktifitas yang sesuai dengan tuntunan Islam tentunya akan menjadi pilihan utama, demikian juga dalam hal pilihan berasuransi tentunya seorang muslim akan lebih memilih yang sesuai dengan ajaran Islam yaitu asuransi syariah dari pada asuransi konvensional yang selama ini masih diragukan kehalalannya.

Keunggulan konsep asuransi syariah yang dapat memenuhi rasa keadilan juga menjadi peluang bagi berkembangnya asuransi syariah, misalnya konsep bagi hasil dalam asuransi syariah dimana jumlah yang dibagi tergantung hasil yang didapat sehingga tidak ada yang dirugikan. Konsep bagi hasil ini pula yang membuat perusahaan asuransi syariah dapat bertahan terhadap krisis ekonomi tahun 1997, sehingga banyak perusahaan asuransi konvensional mulai melirik produk asuransi syariah.

Konsep yang sesuai dengan syariah ini pula yang menjadikan asuransi syariah tidak hanya hadir di negara yang berpenduduk mayoritas muslim melainkan juga di negaranegara yang berpenduduk non muslim. Hingga kini di seluruh dunia sudah ada sekitar 45 (empat puluh lima) asuransi syariah, misalnya di Singapura, Swiss, Amerika Serikat, Jenewa, Bahamas dan lain-lain (Hidayat 2007, 28).

Peluang dari bisnis asuransi syariah di Indonesia adalah keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntutan fairness/rasa keadilan dari masyarakat, jumlah penduduk beragama Islam di Indonesia lebih dari 270 juta orang, meningkatnya kesadaran bermuamalah sesuai syariah, tumbuh subur khususnya pada masyarakat golongan menengah, meningkatnya kebutuhan jasa asuransi karena perkembangan ekonomi umat, tumbuhnya lembaga keuangan syariah (LKS) lainnya seperti bank dan reksadana, kompetitor dalam bisnis asuransi syariah ini masih sedikit, berlakunya undang-undang otonomi daerah yang akan memacu perkembangan ekonomi daerah, kebutuhan meningkatkan pendidikan anak, meningkatnya risiko kehidupan, meningkatnya bea-bea

kesehatan (harga obat,dll), menurunnya rasa tolong menolong di masyarakat (tidak membudaya lagi), globalisasi (teknologi internet sebagai penunjang bisnis), adanya UU Dana Pensiun, dan “Employee Benefits” sebagai bagian dari paket perusahaan dalam rekrutmen karyawan.

Sebagaimana disebut di atas, ada lebih dari 180 juta Muslim di Indonesia dan kesadaran akan ke-Islamannya terus meningkat, merupakan peluang pasar yang lebar. Permintaan terhadap kehadiran lembaga keuangan syariah di berbagai tempat terus meningkat. Krisis ekonomi dalam dua setengah tahun terakhir ini memperlihatkan bahwa Indonesia memerlukan konsep lain dalam menata perekonomiannya. Lembaga ekonomi syariah adalah pilihan yang paling sesuai. Oleh karena itu, untuk memenuhi kebutuhan pasar, di samping juga mendidik masyarakat, diperlukan lebih banyak asuransi syariah sebagai *‘counterpart’*nya. Kehadiran lembaga keuangan syariah baru akan memacu persaingan yang sehat untuk pengembangan kualitas yang pada akhirnya akan menguntungkan bangsa dan negara.

Asuransi Syariah di Indonesia merupakan peluang bisnis yang prospektif karena seiring dengan perkembangan ke arah stabilitas politik dan ekonomi, dengan jumlah penduduk lebih dari 270 juta jiwa, Indonesia merupakan salah satu portofolio investasi yang mulai kembali dilirik para investor manca negara. Kenyataan bahwa sekitar 90% penduduk beragama Islam dan bahwa kesadaran untuk mengekspresikan identitas kemuslimannya semakin meningkat, telah menjadi potensi pasar yang besar. Sebagai contoh, usaha di bidang makanan dan minuman berlabel halal, pakaian dan aksesori muslim dan muslimah, perjalanan haji dan umroh, pendidikan dan publikasi Islami, meningkat dengan pesat dalam kurun waktu 15 tahun terakhir ini.

Di lain pihak, sebagian umat Islam memerlukan jaminan bahwa segala interaksi muamalah yang dilakukannya dalam upaya mencapai kesejahteraan, sesuai dengan syariah. Kebutuhan akan lembaga keuangan Islami bertambah kuat seiring dengan berkembangnya sektor industri jasa keuangan secara umum. Untuk memenuhi permintaan umat tersebut, diperlukan lebih banyak bank dan asuransi syariah. Kehadiran lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya dapat memacu persaingan yang sehat, yang akan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan.

Peluang yang ada ini dapat dijadikan patokan bagi inovasi produk asuransi syariah dimana produk asuransi syariah haruslah dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan kaum muslimin di Indonesia.

Jumlah penduduk Indonesia yang banyak jelas akan meningkatkan variasi keinginan dari jenis produk yang baru. Oleh karena itu demi kepentingan bersama dan kemajuan ekonomi Islam haruslah dipikirkan oleh komunitas ahli ekonomi untuk merumuskan produk-produk apa yang dapat memenuhi hasrat dan keinginan masyarakat Indonesia.

Banyak produk sebenarnya sudah ada dan diketahui oleh sebagian masyarakat Indonesia, tapi mungkin hal ini tidak dikenal luas karena kurangnya promosi dan marketing yang lebih menjangkau masyarakat muslim di Indonesia. Selain itu kompetitor ataupun produk dari asuransi konvensional jelas sudah tumbuh lebih banyak lagi dan lebih menjangkau dari segi ekonomi, oleh karenanya diperlukan konsep-konsep produk asuransi syariah yang baru guna menimbulkan efek kesadaran dan penyegaran bagi masyarakat dalam memilih asuransi sehingga asuransi syariah lebih diminati oleh khalayak.

Peran alim ulama cerdik pandai diperlukan dalam mensosialisasikan produk asuransi syariah, walaupun tidak terjun langsung sebagai marketing, tetapi mereka dapat memberikan ceramah kepada masyarakat luas tentang arti dan pentingnya system ekonomi syariah dan memberikan masukan, teguran kepada perusahaan asuransi syariah agar produk asuransi dapat dikembangkan lebih luas di lingkungan masyarakat muslim yang ada di Indonesia dan memberikan kesejahteraan bagi semua.

Meningkatnya kebutuhan pendidikan anak bisa memunculkan ide membuat program khusus asuransi syariah bagi para tahfidz Qur'an, dimana akan ada promosi ataupun tambahan keuangan bagi anak yang orang tuanya meninggal dunia yang ikut program asuransi jiwa atau kendaraan.

Rasa tolong menolong yang rendah di masyarakat akibat kehidupan yang hedonis materialistic dapat menyebabkan tidak tumbuhnya jaminan social yang ada pada masyarakat modern. Jaminan social yang seharusnya dapat dijalankan terkendala oleh ketiadaan waktu, kekurangan materi dan sebagainya, oleh karena itu inovasi produk jaminan keamanan rumah, berkendaraan darat, udara dan laut bisa dikembangkan dengan kaedah hukum fiqh seperti pemberian zakat kepada Ibnu Sabil.

Konsep ajaran Islam mengenai zakat kepada *ibnu sabil* ini mungkin bisa juga dikembangkan bagi asuransi umum syariah yang lebih menekankan kepada peserta dan bukan kelompok Islam tertentu.

Dengan mengkombinasikan antara konsep zakat dan asuransi modern maka peran lembaga keuangan akan lebih saling mendukung dan terkait dan dapat menimbulkan sinergitas yang memunculkan keindahan ajaran Islam bagi masyarakat modern.

Tantangan Inovasi Produk Asuransi Syariah Berbasis Waqaf

Prospek asuransi Islam di Indonesia akan cerah dan semakin prospektif jika umat Islam dapat membaca dan memberdayakan peluang dan kekuatan yang dimiliki. Di samping itu, asuransi Islam juga harus bisa meminimalisir ancaman atau tantangan yang sudah dan akan muncul sekaligus memperbaiki kelemahan atau kekurangan yang ada. Sebagai sebuah lembaga keuangan syariah, asuransi Islam tidak boleh berkutat pada dataran simbol-simbol keagamaan. Konsekuensi sebagai bagian dari lembaga keuangan syariah sangat tinggi. Oleh karena itu, konsistensi menjalankan usaha sesuai dengan syariah baik dalam manajemen, produk, investasi, promosi dan lain-lain juga harus diperhatikan dan diaplikasikan. Sebagai lembaga keuangan yang tentunya juga berorientasi keutungan (*profit oriented*), asuransi Islam tidak boleh melupakan tujuan awal berdirinya asuransi Islam yang mengusung semboyan sosial oriented sebagai wujud *ta'awun 'ala al birr wa at taqwa* (Blogspot 2015).

Adapun tantangan ataupun kesulitan yang dihadapi perusahaan asuransi dalam mengembangkan atau berinovasi dalam produk asuransi umum syariah antara lain adalah: *pertama*, asuransi syariah belum memiliki peraturan khusus yang berkenaan dengan produk asuransi umum dan masih ikut kepada peraturan asuransi konvensional. Selama ini, asuransi umum syariah masih mendasarkan legalitasnya pada UU No. 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

Secara operasional asuransi syariah masih mengacu pada regulasi yang dikeluarkan oleh pemerintah baik berupa peraturan pemerintah melalui PP No. 73 Tahun 1992 jo PP No. 63 Tahun 1999 jo PP No. 39 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan usaha perasuransian, maupun regulasi menteri keuangan yang berkaitan dengan asuransi syariah dan juga fatwa yang dikeluarkan oleh MUI melalui Fatwa DSN-MUI yang berkaitan

dengan asuransi syariah. Sebaiknya untuk asuransi umum syariah ini dapat dikeluarkan sebuah undang undang khusus oleh anggota DPR yang membahas asuransi dan produknya yang sesuai dengan syariah.

Indonesia asuransi syariah sedang berkembang dengan cepat sedangkan perundang-undangan khusus asuransi syariah belum ada hingga sekarang. Keadaan ini merupakan tantangan bagi berkembangnya inovasi produk asuransi syariah karena dikhawatirkan akan menimbulkan kesemrawutan.

Bagaimana ingin menciptakan produk baru yang inovatif kalau peraturan yang ada masih bertentangan seperti masalah pajak premi, bagi hasil buat nasabah dan izin pendirian yang mudah menyebabkan banyaknya asuransi syariah yang mungkin berkompetisi secara tidak sehat. Peraturan asuransi syariah yang masih berpatokan kepada peraturan asuransi konvensional ini menyebabkan asuransi syariah terbentur ketentuan banyak persoalan perpajakan yaitu tentang premi, sesuai dengan Undangundang Nomor 17 Tahun 2000 Tentang Perpajakan, penerimaan premi harus dicatat sebagai pendapatan perusahaan dengan demikian premi merupakan objek pajak.

Perlakuan ini tidak sejalan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional yang menempatkan premi pada asuransi syariah bukan milik atau pendapatan perusahaan, melainkan tetap milik nasabah. Perusahaan hanya pemegang amanah untuk mengelola premi itu sehingga tidak bisa dijadikan objek pajak. Begitu juga dengan pembayaran bagi hasil kepada nasabah asuransi syariah yang apabila tanpa dukungan aturan yang lengkap justru dikhawatirkan membawa dampak negatif. Pasar menjadi sesak dalam waktu singkat, iklim kompetisi pun meningkat sehingga dikhawatirkan dalam kondisi ini para pemain mulai permisif terhadap praktek-praktek yang sesungguhnya tidak sesuai dengan syariah. Secara struktural, landasan operasional asuransi syariah di Indonesia masih berpatokan pada peraturan yang mengatur usaha perasuransian secara umum (konvensional).

Menurut Muhaimin Iqbal, Ketua Asosiasi Asuransi Syariah dan Agus Edi Sumanto, Direktur Utama Asuransi Takaful Keluarga, bahwa asuransi syariah hanya sekedar memodifikasi produk asuransi konvensional (Asuransi Peniru 2007, 26). Dalam hal PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) asuransi syariah kebanyakan juga masih memodifikasi dari PSAK asuransi konvensional, karenanya perbedaan hakiki dari asuransi

konvensional dengan syariah menjadi tidak terlihat misalnya dana tabarru' tidak bisa disajikan dalam laporan keuangan resmi yang ada hanya total premi demikian juga dengan entry bagi hasil tidak terlihat. Padahal PSAK ini penting untuk dimiliki asuransi syariah untuk membuat pengukuran kinerja asuransi syariah menjadi lebih valid (Huda 2007, 29).

Produk yang akan dikembangkan oleh asuransi syariah juga memerlukan payung hukum yang jelas karena tanpa adanya dasar hukum setiap tindakan untuk membuat yang baru pastinya akan terbentur dengan perizinan dan kesesuaiannya dengan produk konvensional.

Kedua, masih Minimnya sumber daya manusia yang profesional disebabkan karena sebagian besar dari sumber daya manusia yang ada merupakan lulusan dari program studi konvensional dan kurang paham mengenai asuransi syariah dan mempunyai semangat perjuangan dalam pengembangan ekonomi syariah. Sehingga pengembangan produk ini juga belum banyak sarjana yang mengerti dan mendalami baik dari segi akad syariah maupun dari aspek hukum ekonominya.

Sumber Daya Manusia (SDM) yang handal di bidang asuransi dan syariah sangat diperlukan untuk mendukung perkembangan asuransi syariah di Indonesia, sayangnya menurut Walter L. Gaol, Direktur Asuransi Jiwa Great Eastern bahwa salah satu kendala penting yang dihadapi adalah kurangnya SDM syariah (Nasir 2007, 10). Demikian juga Agus Haryadi menyebutkan bahwa salah satu tantangan bagi perkembangan asuransi syariah di Indonesia adalah langkanya ketersediaan SDM yang “*qualified*” dan memiliki semangat syariah.

Bagaimana produk yang disusun secara logika benar dan sesuai dengan etika agama itulah sebenarnya yang diharapkan mampu di produksi oleh SDM syariah. Kesiapan individu menciptakan produk harus didasari ilmu pengetahuan dan profesionalisme keilmuan. Baik keilmuan agama maupun keilmuan ekonomi sehingga untuk berijtihad dan menemukan hukum maupun produk baru dalam bidang asuransi bias mengakomodir kepentingan kemajuan perusahaan dan tidak menjadi kesulitan bagi masyarakat luas.

Ketiga, ketidaktahuan mengenai produk asuransi umum syariah (takaful) dan mekanisme kerja. Pada dasarnya masyarakat belum banyak yang mengetahui mengenai asuransi syariah, operasional maupun produk asuransi umum syariah serta keberadaan

divisi atau kantor cabang syariah pada perusahaan asuransi konvensional disebabkan karena sosialisasi yang dilakukan masih kurang dan belum terjangkau ke semua kalangan masyarakat merupakan salah satu kendala terbesar pertumbuhan asuransi saat ini. Masyarakat muslim harus diberikan promosi secara besar besaran tentang konsep asuransi syariah didukung dengan berbagai macam produk yang lebih merakyat, lebih murah, lebih terjangkau dan bisa mengalahkan produk asuransi umum konvensional. Misalnya asuransi kendaraan mobil dan motor bekerjasama dengan lembaga zakat atau wakaf dimana tanah yang dipakai untuk bengkel perbaikan bisa berasal dari tanah wakaf. Sehingga untuk pemeliharaan dan perbaikan bisa dijangkau banyak tempat, artinya tersebar ke daerah-daerah dan biaya lebih murah. Para rekanan untuk bengkel mobil bisa buka usaha bengkel dengan dana zakat yang diperoleh dari lembaga amil zakat ataupun wakaf.

Keempat, kesadaran masyarakat Indonesia untuk berasuransi masih sangat kurang (rendah). Kurangnya kesadaran ini terbukti dengan ratio asuransi nasional yang hanya mencapai 12% dari jumlah penduduk Indonesia dan untuk asuransi syariah sekitar 1,2%. Akibatnya apapun bentuk produk yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi syariah tidak diminati banyak pihak. Terbukti dari jumlah total penduduk Indonesia, pemegang polis individual baru mencapai kisaran 3 %. Perkembangan asuransi konvensional yang kurang begitu menggembirakan dibandingkan dengan kemajuan yang dicapai oleh negara lain walaupun telah dibuat Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Perasuransian dengan maksud untuk meningkatkan gairah masyarakat untuk memanfaatkan jasa asuransi yang sekaligus juga sebagai sarana mobilisasi dana untuk pembangunan. Hal ini karena dipengaruhi adanya.

keraguan tentang kehalalan jasa asuransi konvensional.²⁰ Kesadaran masyarakat yang masih rendah ini menjadi tantangan bagi asuransi syariah untuk memberikan pemahaman tentang asuransi syariah yang terlepas dari unsur maisir, gharar dan riba (Wordpress 2025).

Oleh karena itu inovasi produk asuransi umum syariah yang bisa mengena di hati masyarakat muslim bisa menjadi tantangan bagi kaum ekonom syariah sehingga dengan produk yang memang menyentuh ini membuka peluang masyarakat yang anti asuransi konvensional beralih memilih produk-produk yang bisa mereka terima yang tidak

bertentangan dengan ajaran agama.

Peran Waqaf dalam Asuransi Syariah sebagai Jaring Pengaman Sosial

Secara normatif, wakaf diartikan dengan sejenis pemberian yang pelaksanaannya dilakukan dengan jalan menahan (pemilikan) asal (*tabbisul asbli*), lalu menjadikan manfaatnya berlaku umum. Yang dimaksud *tabbisul asbli* ialah menahan harta yang diwakafkan tersebut agar tidak diwariskan, dijual, dihibahkan, digadaikan, disewakan dan sejenisnya. Sedangkan cara pemanfaatannya adalah menggunakan sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif) tanpa imbalan (Abdul 2005, 5-7). Definisi ini menyiratkan bahwa aset wakaf tidak boleh dikelola untuk kepentingan individu atau oknum tertentu, melainkan harus dikelola untuk kemaslahatan manusia.

Wakaf dalam hakikatnya harus bersifat produktif dimana harta wakafnya harus diberdayakan dan dimanfaatkan tanpa mengurangi nilai wakaf tersebut. Kini dikenal dengan istilah wakaf produktif yaitu memberdayakan harta untuk menahan baik dalam bentuk usaha, produksi dan lain sebagainya agar menghasilkan manfaat lebih tanpa mengurangi nilai wakaf. Sebab arti terminologi wakaf “menahan” bisa memiliki makna ganda; menahan harta dari kepemilikan orang lain dan menahan nilai asal wakaf. Jadi keberadaan wakaf adalah untuk dikembangkan dan kemudian disalurkan kepada yang membutuhkan (Basar 2020, 105).

KESIMPULAN

Peluang inovasi produk asuransi syariah antara lain yaitu: Ruang penetrasi produk asuransi di Indonesia masih sangat luas, Kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas, keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntutan fairness/ rasa keadilan dari masyarakat

Sedangkan tantangan inovasi produk asuransi syariah antara lain: Asuransi syariah belum memiliki dasar hukum khusus, Masih minimnya sumber daya manusia Kesadaran masyarakat yang masih sangat kurang masyarakat belum banyak yang mengetahui produk asuransi umum syariah, Minimnya keuangan perusahaan, Dukungan pemerintah belum memadai.

Inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf memiliki potensi besar dalam meningkatkan perlindungan sosial bagi masyarakat. Namun, pengembangan produk ini juga dihadapkan pada beberapa tantangan, seperti keterbatasan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah, serta keterbatasan infrastruktur dan sumber daya manusia.

Oleh karena itu, diperlukan upaya-upaya untuk mengatasi tantangan tersebut, seperti meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah, serta mengembangkan infrastruktur dan sumber daya manusia yang lebih baik. Dengan demikian, inovasi produk asuransi syariah berbasis wakaf dapat menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan perlindungan sosial bagi masyarakat dan mencapai tujuan keuangan syariah yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah bin Ahmad bin Mahmud bin Qudamah. 1348 *al-Mughni*, (Mesir: al-Manar).
- Abu Abdullah Muhammad bin Muhammad bin Abdurrahman al-Hathab. 1329. *Mawahib al-Jalil*, (Mesir: Dâr al-Sa'adah, 1329 H).
- Ahmad Syihabuddin bin Sulamah al-Qalyubi. *Hasyiyah al-Qalyubi*. Mesir: Dâr Ihya al-Kutub alArabiyah.
- Asuransi Syariah Masih Butuh Perjuangan. 2007. *dalam InfoBank, edisi Khusus*.
- Bangkit Meski Tanpa Infrastruktur Memadai 2007. *dalam Sharing, edisi Khusus*.
- Basar Dikuraisyin (2020), "Manajemen Aset Wakaf Berbasis Kearifan Lokal dengan Pendekatan Sosio-Ekonomi di Lembaga Wakaf Sabilillah Malang", *ZIZWAF: Jurnal Zakat dan Wakaf*, 7(2).
- Bukan Asuransi Peniru. 2007. *dalam Sharing, edisi Khusus*.
- Burhanuddin Ali bin Abu Bakar al-Marghinany. 1356. *al-Hidayah*, (Mesir: Musthafa Muhammad).
- Eddy KA. Berutu, "Prospek Cerah". 2007. *dalam Media Asuransi*.
- Ghofur Abdul Anshori. 2005. *Hukum dan Praktik Perwakafan di Indonesia*. (Yogyakarta: Pilar Media).
- Gunadi Hidayat. dkk. 2007. *Gairah Takaful Bebas Ideologi*. Gatra, 24 Oktober.

Andi Purwanto, Mugiyati

<http://hesiainantasari.wordpress.com/2025/02/17/peluang-tantangan-asuransi-syariah-di-Indonesia>.

<http://irfankurniadi.blogspot.com/2025/02/asuransi-syariahprospek-tantangan-dan.html>

Masruroh, & Oktafia, R. 2017. *Peluang dan Tantangan Inovasi Produk Umum Syari'ah*.

Mundzir Qahaf, *Al-Waqf Al-Islamy*.

Nasional, D. S. 2006. *Fatwa Dsn-Mui Tentang Akad Tabarru' Pada Asuransi Syariah*. Dewan Syariah Nasional MUI.

Pratami Arifa. I. I. W. 2021. Asuransi Umum Syariah: Proteksi Kekayaan. *MUTLAQAH: Jurnal Kajian Ekonomi Syariah*, 1(2).

Rusydiaana Aam and Solihah Sari Rahayu. 2019. "Bagaimana Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Di Indonesia?," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (Journal of Islamic Economics and Business)*, Vol.5, No. 1.

Safira, M. H., Ginga Nasrullah, M., & Aulia, Y. F. 2021. Potensi Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia. *Djieb: Diponegoro Journal of Islamic Economics and Business*, 1(3).

Syafri Sofyan Harahap. 1997. *Akuntansi Islam*. Bumi Aksara, Cet Ke 1, Jakarta.

Fadl, Khaled M. Abou el-. 2004. *Atas Nama Tuhan. Dari Fikih Otoriter ke Fikih Otoritatif*. Jakarta: Serambi.

Mas'ud, Abdurrahman. 2006. *Dari Haramain ke Nusantara. Jejak Intelektual Arsitek Pesantren*. Jakarta: Kencana.

Mujiburrahman, Mujiburrahman. 2017. "Ahli Kitab dan Konteks Politik di Indonesia." *AL-Fikr* 20 (1): 104–20.

Mutiani. 2015. "Reaktualisasi Pengamalan Nilai Pancasila untuk Demokrasi Indonesia." *Sosio Didaktika* 2 (2).

Nasr, Syed Hossein. 2015. *Islam dalam Cita dan Fakta*. Yogyakarta: Gading.

Rosyid, Moh. 2011. "Ahmadiyah di Kabupaten Kudus." *Jurnal Analisa* XVIII (1).

Sirry, Mun'im. 2011. "Berlomba-lombalah dalam Kebaikan?; Tafsir 5:48 dan Diskursus Kontemporer Pluralisme Agama." Dalam *Merayakan Kebebasan Beragama*, Digital. Jakarta: Democracy Project: Yayasan Abad Demokrasi.

Soehadha, Moh. 2012. *Metode Penelitian Sosial Kualitatif untuk Studi Agama*. I. Yogyakarta: Suka Press.

Andi Purwanto, Mugiyati

Sulaiman, Rusydi. 2016. "Pancasila sebagai Pandangan Hidup Bangsa Menuju Stabilitas NKRI." *Tarbawi: Jurnal Pendidikan Islam* 1 (1).

Syamsuddin, Sahiron. 2009. *Hermeneutika dan Pengembangan Ulumul Qur'an*. Yogyakarta: Pesantren Nawesea Press.

Vroom, Hendrik M. 1990. "Do All Religious Traditions Worship the Same God?" *Cambridge University Press* 26 (1).

Wahyudi, Chafid. 2011. "Civil Religion dalam Rajutan Keagamaan NU." *Islamica* 5 (2).