

**PENGEMBANGAN MODEL ASURANSI SYARIAH BERBASIS INSURTECH
DENGAN ALTERNATIF ISLAMIC INSURANCE (TAKAFTECH)**



TESIS

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR
MAGISTER EKONOMI**

OLEH :

BUNGA THUBA SEMBILAN

18208011016

**STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

**PRODI MAGISTER EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2022**

**PENGEMBANGAN MODEL ASURANSI SYARIAH BERBASIS INSURTECH
DENGAN ALTERNATIF ISLAMIC INSURANCE (TakafTech)**



**TESIS
DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR
MAGISTER EKONOMI**

**OLEH :
BUNGA THUBA SEMBILAN
18208011016**

**STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

**PEMBIMBING :
DR. ABDUL HARIS, M. Ag**

**PRODI MAGISTER EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2022**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 550821, 512474 Fax. (0274) 586117 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-197/Un.02/DEB/PP.00.9/01/2022

Tugas Akhir dengan judul : **PENGEMBANGAN MODEL ASURANSI SYARIAH BERBASIS INSURTECH DENGAN ALTERNATIF ISLAMIC INSURANCE (TAKAFTECH)**

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : BUNGA THUBA SEMBILAN, S.E
Nomor Induk Mahasiswa : 18208011016
Telah diujikan pada : Rabu, 26 Januari 2022
Nilai ujian Tugas Akhir : A

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang
Dr. Abdul Haris, M.Ag.
SIGNED

Valid ID: 61f36762d280f



Penguji I
Dr. Mukhamad Yazid Afandi, M.Ag.
SIGNED

Valid ID: 61f3834daeb43



Penguji II
Joko Setyono, SE., M.Si.
SIGNED

Valid ID: 61f35e14863a5



Yogyakarta, 26 Januari 2022
UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Dr. Afdawaiza, S.Ag., M.Ag.
SIGNED

Valid ID: 61f39f62a2f4e

HALAMAN PERSETUJUAN TESIS

Hal : Tesis Saudara Bunga Thuba Sembilan
Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di-Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa Tesis saudara:

Nama : Bunga Thuba Sembilan
NIM : 18208011016
Judul Tesis : Pengembangan Model Asuransi Syariah Berbasis Insurtech
Dengan Alternatif Islamic Insurance (TakafTech)

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan/Prodi Magister Ekonomi Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini kami berharap agar Tesis saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 14 Januari 2022
Pembimbing


Dr. Abdul Haris, M. Ag.

NIP. 197104231999031001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Bunga Thuba Sembila
NIM : 18208011016
Jurusan/Program Studi : Magister Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa Tesis yang berjudul “**Pengembangan Model Asuransi Syariah Berbasis Insurtech Dengan Alternatif Islamic Insurance (Takaftach)**” adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusunan sendiri, bukan duplikasi atau saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *body note* dan daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Yogyakarta, 14 Januari 2022
Penyusun,



Bunga Thuba Sembilan

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

**HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI UNTUK KEPENTINGAN
AKADEMIK**

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Bunga Thuba Sembilan
NIM : 18208011016
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*non-exclusive royalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Pengembangan Model Asuransi Syariah Berbasis Insurtech Dengan Alternatif Islamic Insurance (Takaftach)”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola, dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Dibuat di: Yogyakarta
Pada tanggal: 14 Januari 2022



(Bunga Thuba Sembilan)

MOTTO

العلم يحفظ بالكتابة

"ilmu itu dijaga dengan tulisan"

من لم يذق مر التعلم ساعة, تجرع ذل الجهل طول حياته

"barangsiapa yang tidak merasakan pahitnya menuntut ilmu, maka dia akan merasakan sakitnya kebodohan sepanjang hidupnya"

من سلك طريقا يلتمس فيه علما سهل الله له طريقا إلى الجنة

"barangsiapa yang memilih jalan untuk mencari ilmu, maka Allah akan memudahkan jalannya menuju surga"

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PERSEMBAHAN

Pertama terimakasih pada Allah SWT yang telah memberikan pertolongan dalam segala hal untuk penyelesaian tesis ini.

“Aku tanpa Mu bukan apa-apa ya Allah”

Tesis ini dipersembahkan untuk:

Kedua orang tua tercinta Bapak Misran H Ma'ruf dan Ibu Sri Subandiyah Paeku Misran H Ma'ruf tercintah kasih sayangmu dan didikanmu adalah anugerah terindah dalam hidupku

Maeku Srisubandiyah tersayang engkau adalah ibu terbaik sepanjang hidupku, terimakasih untuk segalanya

Kakak-kakaku tersayang terimakasih telah mendoakanku, membiayaku, mensupport, dan mengajarkanku banyak hal

Ponakan -ponakan tersayang yang selalu menghibur

Kakak sayang 1 Sakinah Irsyad dan istri Etik Setyowati beserta 5 anaknya

Kakak sayang 2 Siti Hidayah dan suami Delvi Zuhendri beserta 5 anaknya

Kakak sayang 3 Fajar Tholut dan istri Jumiati beserta 5 anaknya

Kakak sayang 4 Fadilah Tahan Uji dan suami Ilyas beserta 7 anaknya

Kakak sayang 5 Fisa Mulus dan suami Anang beserta 2 anaknya

Kakak sayang 6 Aa' Thowaf Sari dan suami Suratman beserta 5 anaknya

Kakak sayang 7 Amini Zam-Zam Ar dan suami Supriadi beserta 2 anaknya

Kakak sayang 8 Burhan Nun Salsabila Rusisa dan Fauziah Puspitasari beserta 2 anaknya

Untuk semua teman-temanku terimakasih banyak telah menasehati, mengingatkan, membantu, menyemangati, mendoakan, meluangkan waktunya

Teman hidupku kelak terimakasih

Untuk semua pembaca, semoga bermanfaat

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	b	be
ت	Tā'	t	te
ث	Śā'	ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jīm	j	je
ح	Hā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	kh	ka dan ha
د	Dāl	d	de
ذ	Zāl	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	r	er
ز	Zāi	z	zet
س	Sīn	s	es
ش	Syīn	sy	es dan ye
ص	Śād	ś	es (dengan titik di bawah)
ض	Dād	d	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	ge
ف	Fā'	f	ef
ق	Qāf	q	qi
ك	Kāf	k	ka
ل	Lām	l	el

م	Mīm	m	em
ن	Nūn	n	en
و	Wāwu	w	w
هـ	Hā'	h	ha
ء	Hamzah	`	apostrof
ي	Yā'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā' marbūṭah*

Semua *tā' marbūṭah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
علة	ditulis	<i>'illah</i>
كرامة الأولياء	ditulis	<i>karāmah al-auliyā'</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

َ	Fathah	ditulis	<i>A</i>
ِ	Kasrah	ditulis	<i>i</i>
ُ	Ḍammah	ditulis	<i>u</i>

فَعَلَ	Fathah	ditulis	<i>fa'ala</i>
ذُكِرَ	Kasrah	ditulis	<i>zūkira</i>
يَذْهَبُ	Ḍammah	ditulis	<i>yazhabu</i>

E. Vokal Panjang

1. fathah + alif جاهلية	ditulis	<i>Ā</i>
	ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
2. fathah + yā' mati تَنسَى	ditulis	<i>ā</i>
	ditulis	<i>tansā</i>
3. Kasrah + yā' mati كَرِيم	ditulis	<i>ī</i>
	ditulis	<i>karīm</i>
4. Dammah + wāwu mati فُرُوض	ditulis	<i>ū</i>
	ditulis	<i>furūd</i>

F. Vokal Rangkap

1. fathah + yā' mati بَيْنَكُمْ	Ditulis	<i>Ai</i>
	ditulis	<i>bainakum</i>
2. fathah + wāwu mati قَوْل	ditulis	<i>au</i>
	ditulis	<i>qaul</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	ditulis	<i>a'antum</i>
أَعَدَّتْ	ditulis	<i>u'iddat</i>
لِنِّ شُكْرَتُمْ	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal

“al”

الْقُرْآن	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
الْقِيَّاس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyyah* tersebut

السَّمَاءِ	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشَّمْسِ	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذَوِي الْفُرُوضِ	Ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
أَهْلِ السُّنَّةِ	Ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, puji syukur hanya bagi Allah atas segala hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan Tesis dengan judul **“Pengembangan Model Asuransi Syariah Berbasis Insurtech Dengan Alternatif Islamic Insurance (TakafTech)”**. Sholawat serta salam semoga tetap terlimpah-curahkan kehadiran junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, keluarga dan sahabatnya.

Alhamdulillah atas ridho Allah SWT dan bantuan dari semua pihak, akhirnya Tesis ini dapat terealisasi. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini sudah sepatutnya penyusun mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Phil. Al Makin, S.Ag., M.A., selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Dr. Afdawaiza, S.Ag., M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Dr. Muhammad Ghafur Wibowo, S.E., M.Sc., selaku Kaprodi Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Dr. Misnen Ardiansyah, SE, M.Si., Ak., CA., ACPA, selaku dosen pembimbing akademik.
5. Dr. Abdul Haris, M. Ag, selaku dosen pembimbing tesis yang telah membimbing, mengarahkan dan memberi masukan demi terwujudnya penelitian ini.
6. Dr. Yazid Afandi dan Joko Setyono, SE., M. Si., selaku dosen penguji sidang munaqosah
7. Para Dosen Program Studi Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
8. Seluruh pegawai dan staf Tata Usaha Program Studi dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

9. Teman kelas dan seluruh pihak yang tidak mampu penyusun sebutkan satu persatu, terima kasih telah memberikan motivasi dalam proses penyelesaian Tesis ini.

Dengan keterbatasan pengalaman, ilmu maupun pustaka yang ditinjau, penulis menyadari bahwa tesis ini masih banyak kekurangan dan pengembangan lanjut agar benar benar bermanfaat. Oleh sebab itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran agar tesis ini lebih sempurna serta sebagai masukan bagi penulis untuk penelitian dan penulisan karya ilmiah di masa yang akan datang.

Yogyakarta, 14 Januari 2022



(Bunga Thuba Sembilan)



DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	iii
HALAMAN PERSETUJUAN TESIS	iv
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	ix
KATA PENGANTAR	xxiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
ABSTRAK	xix
ABSTRACT	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
D. Kajian Pustaka	10
E. Kerangka Teori	17
F. Metode Penelitian	25
1. Jenis penelitian	26
2. Sifat penelitian.....	26
3. Sumber data.....	26
4. Teknik Pengumpulan Data	26
5. Teknis Analisis data	27
6. Sistematika Pembahasan	28
BAB II ASURANSI SYARIAH DAN PENGELOLAANNYA	31
A. Konsep Asuransi Syariah	31
B. Syariah Compliance	39

C. Pengelolaan Dana.....	54
D. Sumber Biaya Operasional.....	59
BAB III INSURTECH: PENGELOLAAN ASURANSI BERBASIS	
TEKNOLOGI DIGITAL	65
A. Konsep Asuransi Teknologi Digital.....	65
1. Definisi <i>InsurTech</i>	65
2. Aktivitas <i>InsurTech</i>	68
3. Empat Teknologi Besar (The Big 4 Teknologi dan Tiga Tren Fundamental	
Dalam <i>InsurTech</i>	41
4. Manfaat <i>InsurTech</i>	73
B. Model-Model <i>InsurTech</i> di Negara Berkembang.....	74
1. <i>InsurTech</i> di China.....	80
2. <i>InsurTech</i> di Jerman.....	85
3. <i>InsurTech</i> di Turki.....	88
5. <i>InsurTech</i> di Amerika Latin.....	93
C. Regionalisasi Tren <i>InsurTech</i> Dalam Suatu Negara.....	96
D. <i>InsurTech</i> Ditinjau Dari Beberapa Perspektif.....	103
1. Dari Perspektif Pemasaran	103
2. Dari Perspektif Teknologi	109
3. Perspektif P2P.....	120
4. Perspektif Abdul Ghoni: <i>InsurTech</i> Islamic Sharing Claim	126
BAB 1V TakafTech: MODEL ASURANSI SYARIAH DIGITAL DI	
INDONESIA.....	130
A. Perkembangan <i>InsurTech</i> di Indonesia yang Mendadak Pesat	130
B. Kebutuhan Teknologi Digital dalam Pengelolaan Asuransi Syariah di	
Indonesia.....	139
C. Model Modified Asuransi Syariah Berbasis Teknologi (TakafTech).....	149
D. Peluang dan Tantangan Pengelolaan Asuransi Syariah Berbasis Teknologi	
Digital (TakafTech).....	159
BAB V PENUTUP.....	161
A. Kesimpulan.....	161
B. Saran	163
DAFTAR PUSTAKA	164

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Peran umum perilaku tradisional dalam insudtri asuransi VS pemain baru	21
Tabel 3. 1 Membandingkan Model Bisnis-Elemen Berbeda.....	122
Tabel 3. 2Keterbatasan utama model dan solusi bisnis asuransi P2P.....	124
Tabel 4. 1 InsurTech Aggregator/ Marketplace yang Terdaftar di OJK.....	134
Tabel 4. 2InsurTech Intermediaries - Brokers/ Agents.....	136
Tabel 4. 3 The Full Stack InsurTech.....	138
Tabel 4. 4 Insurance Hub.....	139
Tabel 4. 5 Perbandingan Insurtech.....	146
Tabel 4. 6 Peluang dan Tantangan TakafTech.....	160

DAFTAR GAMBAR

Gambar1.1Grafik tren pendanaan <i>InsurTech</i> 2011-2017	3
Gambar1.2Grafik tren pendanaan <i>InsurTech</i> tahunan: volume transaksi dan pendanaan (juta US \$) 2012-Q3 2020.....	4
Gambar1.3 Komponen Logic Model	28
Gambar 2.1 Mekanisme Pengelolaan dana Produk yang Mengandung Unsur Tabungan.....	57
Gambar 2.2 Mekanisme Pengelolaan Dana / Premi Pada Produk Non Saving	59
Gambar 3.1Aktivitas <i>InsurTech</i>	70
Gambar 3.2 Six Areas to Success in Digital Era	71
Gambar 3.3 The Big 4 Technology.....	73
Gambar 3.4 Three Fundamental Trend.....	74
Gambar 3.5 <i>InsurTech</i> Benefits	75
Gambar 3.6 Skema credit-based/claim sharing pada Bicycle Insurance.....	129
Gambar 3.7 Perbandingan model saat ini dengan credit based/claim sharing.....	130



ABSTRAK

Pengelolaan dalam suatu lembaga asuransi syariah dalam segala aktivitas operasionalnya harus memenuhi ketentuan dalam syariah compliance. Namun seiring berkembangnya zaman teknologi semakin berkembang sehingga mulai bermunculan segala aspek perekonomian dengan menggunakan teknologi, salah satunya adalah asuransi yang biasa disebut dengan *InsurTech*. Hadirnya *InsurTech* membuat segala aktivitas yang panjang dan bermasalah memotong rantai nilai asuransi tradisional, yang membuat semuanya menjadi efektif dan efisien. Namun perkembangan teknologi tidak boleh melepaskan asuransi syariah dari kepatuhannya terhadap syariah. Oleh karena itu agar teknologi tetap beriringan dengan syariah maka penelitian ini mengkaji tentang bagaimana pengelolaan asuransi syariah, bagaimana pengelolaan *InsurTech*, serta membuat konsep alternatif *InsurTech* berbasis syariah (*TakafTech*). Penelitian ini merupakan penelitian dengan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *library research*. Data yang digunakan dalam penelitian merupakan data primer dan sekunder dari berbagai literatur yang relevan dengan pembahasan penelitian. Analisis data pada penelitian ini didukung dengan teori *logic model* yang terdiri dari 6 komponen yaitu *situation, input, activities, output, outcomes* dan *external factors*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) pengelolaan asuransi syariah harus sesuai dengan sharia compliance. (2) pengelolaan *InsurTech* dapat memotong rantai nilai yang panjang dan bermasalah yang menjadikannya lebih efektif dan efisien beberapa perspektif model. (3) Alternatif konsep *TakafTech*, dengan menggunakan teknologi sesuai kebutuhan dengan model P2P berbasis akad *tabarru' wakalah bil ujah* dan model kedua yaitu talangan klaim dengan akad *qard wakalah bil ujah*.

Kata Kunci: *InsurTech, TakafTech, P2P, Talangan Klaim*

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRACT

Management of a sharia insurance institution in all its operational activities must meet the provisions of sharia compliance. But along with time, technology is growing so that all aspects of the economy have begun to emerge using technology. One of which is insurance, commonly called InsurTech. The presence of technology insurance makes all activities longer and costs traditional insurance, which makes everything effective and efficient. However, technological developments must not release sharia insurance from its compliance with sharia. Therefore, in order to keep technology in tandem with sharia, this study examines how to manage sharia insurance, manages insurtech, and create an alternative concept of sharia-based InsurTech (TakafTech). This research is a research with a qualitative approach to library research. The data used in the research are primary and secondary data from various literatures relevant to the research discussed. Data analysis in this study is supported by a logical theory model consisting of 6 components, namely situation, input, activity, output, outcome and external factors. The results of the study show that (1) the management of sharia insurance must be in accordance with sharia compliance. (2) the management of InsurTech can be a long and problematic process that is effective and efficient from several perspectives. (3) Alternative TakafTech concept, using technology as needed with a P2P model based on a tabarru' wakalah bil ujah contract and the second model, namely bailout claims with a qard wakalah bil ujah contract.

Keywords: InsurTech, TakafTech, P2P, Talangan Klaim



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Permasalahan dalam operasional asuransi tradisional sudah menjadi momok dalam industri asuransi. Permasalahan tersebut terjadi baik pada asuransi konvensional maupun asuransi syariah. Bahkan seorang pakar asuransi syariah di Indonesia Muhammad Syakir Sula berpendapat bahwa agar asuransi syariah tidak menyalahi akad *al-mudharabah* dan akad *tabarru'*, maka biaya *loading*¹ yang meskipun jumlahnya kecil dibandingkan dengan asuransi konvensional, haruslah ditanggung oleh pemegang saham, bukan dibebankan dalam premi peserta. Konsekuensinya, perusahaan harus berangkat dari modal yang cukup besar jika masuk pada segmen pasar *ritel* (karena membutuhkan banyak agen) atau masuk pada segmen pasar *corporate* 'kumpulan' jika perusahaan berangkat dengan modal yang tidak terlalu besar (khusus asuransi jiwa). Dengan begitu, perusahaan akan tetap berjalan. Karena, mustahil bagi kondisi masyarakat sekarang ini, asuransi syariah bisa berkembang tanpa ada agen (*agency system*). Tetapi pada saat bersamaan konsep ini (*loading* ditanggung perusahaan bukan peserta) tidak melanggar ketentuan syara' karena membebankan *loading* pada premi dapat membatalkan akad *mudharabah* dan akad *tabarru'*.²

¹*Loading* adalah kontribusi biaya yang dibebankan kepada peserta yang termasuk dalam premi, biaya-biaya tersebut digunakan untuk komisi agen, biaya penutupan asuransi, biaya pemeliharaan, dan biaya-biaya lainnya. Pada asuransi konvensional biasanya *loading* diambil dari premi peserta sejak tahun pertama dan kedua atau bahkan tahun ketiga, sehingga peserta sejak tahun pertama hingga ketiga belum memiliki nilai dana sama sekali. Sedangkan asuransi syariah biaya *loading* tidak dibebankan kepada peserta tetapi dari dana pemegang saham. Tetapi sebagian perusahaan asuransi syariah masih mengambil dari peserta sekitar 20-30% pada tahun pertama, sehingga nilai dana ditahun pertama sudah terbentuk.

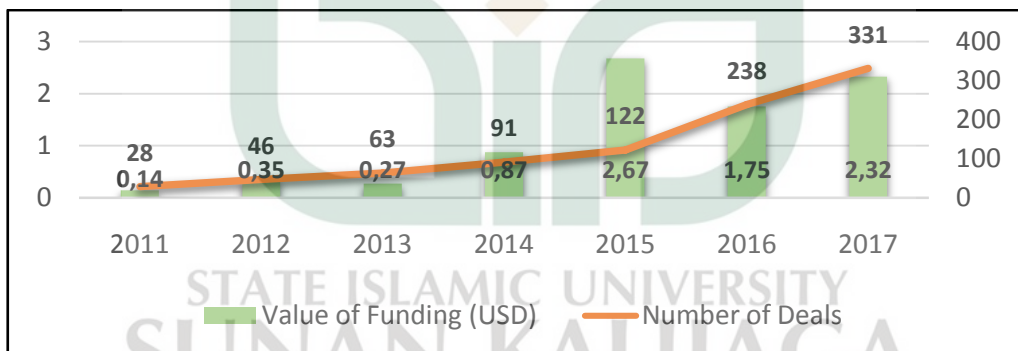
²BungaThuba Sembilan. Analisis Pemikiran Muhammad Syakir Sula tentang Sistem Operasional Asuransi Syariah (Studi Kasus Manulife Zafirah Proteksi Sejahtera). MEIS Jurnal Middle East and Islamic Studies, Volume 7 No. 2 Juli - Desember 2020. hal 266-288.

Pada sisi lain, sebagian asuransi syariah di Indonesia masih membebankan *loading* kepada pihak peserta untuk kepentingan komisi agen dan biaya-biaya lainnya. Dengan syarat, biaya *loading* tersebut harus dijelaskan secara transparan sebelum peserta masuk serta tertulis dalam aplikasi yang akan ditandatangani peserta. Dijelaskan juga bahwa premi pada tahun pertama mereka terbebani untuk biaya *loading*, yang besarnya sekecil mungkin. Alasan perusahaan asuransi syariah di Indonesia masih membebankan sekitar 30% persen, karena di Indonesia riil di pasar bahwa asuransi benar-benar harus dijual oleh agen dan bukan dibeli oleh pihak peserta sebagaimana halnya di Malaysia karena asuransi kendaraan misalnya diwajibkan oleh pemerintah. Dengan demikian, untuk saat ini, tidaklah mungkin konsep agensi dapat ditinggalkan, sampai dengan sosialisasi asuransi syariah berhasil.³ Hal tersebut juga diperkuat dengan hasil penelitian yang menunjukkan sistem operasional pada asuransi Manulife Zafirah Proteksi Sejahtera dalam hal akad telah sesuai, namun yang kurang sesuai terletak pada kontribusi ujah ditahun pertama yang cukup besar mengakibatkan nilai dana yang seharusnya sudah terbentuk ditahun pertama menjadi tidak terbentuk sama sekali atau belum ada, hal tersebut digunakan untuk *loading* (kontribusi biaya) seperti biaya komisi agen, pemeliharaan polis, administrasi dan lain-lain. Kemudian, dalam ketentuan produk pengelolaan dana tabarru' dinilai kurang tepat dikarenakan ketentuan tersebut yaitu apabila peserta mengalami meninggal wajar bukan dengan sebab kecelakaan ditahun pertama, tidak memperoleh dana santunan dari *tabarru'* tersebut. Terakhir pada kriteria investasi pada rasio

³Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah (Lifeand General) Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani Pres, 2004, hal 182.

keuangan yang masih terdapat ketentuan adanya bunga dan pedapatan non halal walaupun sedikit.⁴

Melihat perkembangan zaman yang sudah semakin modern seperti halnya pada sektor jasa keuangan yang didominasi oleh perusahaan Fintech yang menerapkan teknologi modern di bidang perbankan dan keuangan yang mengarah pada layanan keuangan yang lebih efisien dan nyaman. Tampaknya bisnis asuransi kini juga mengalami perubahan. Dalam lingkungan digital, industri asuransi juga terus berkembang seiring dengan perubahan dalam kebutuhan yang nasabah inginkan. Kurangnya inovasi dalam produk sektor asuransi dan kegagalannya dalam memenuhi pasar menciptakan pengalaman yang mengecewakan bagi banyak orang.⁵ Kemajuan teknologi membuat harapan baru bagi pemegang polis sekaligus memungkinkan perusahaan asuransi dalam menghadirkan inovasi ke pasar⁶.



Gambar 1.1 Grafik tren pendanaan *InsurTech* 2011-2017⁷

Perubahan tersebut dibuktikan dengan pertumbuhan industri *InsurTech* yang semakin berkembang dalam menarik investasi modal ventura yang cukup

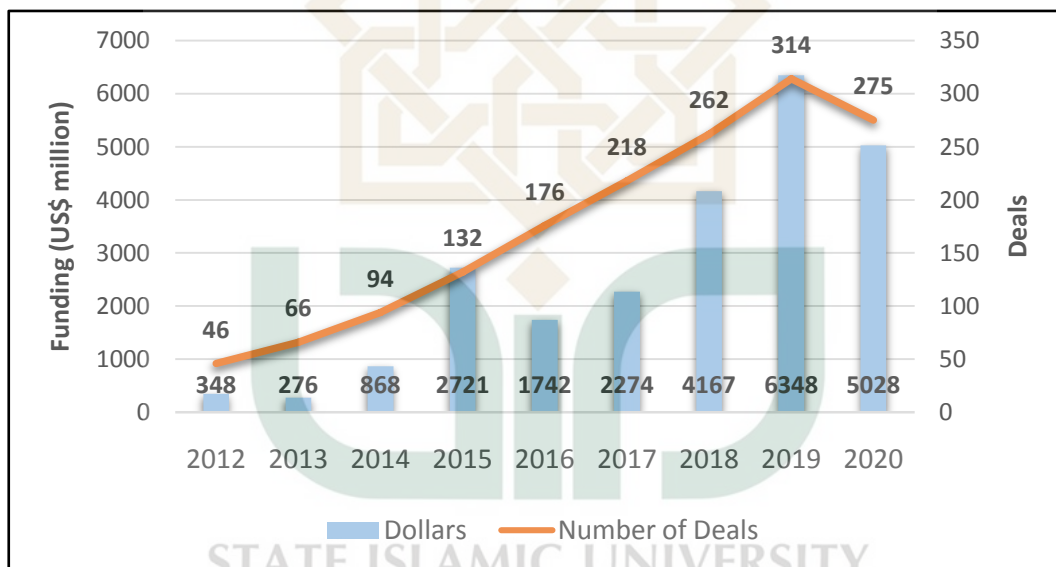
⁴Bunga Thuba Sembilan. Analisis Pemikiran Muhammad Syakir Sula tentang Sistem Operasional Asuransi Syariah (Studi Kasus Manulife Zafirah Proteksi Sejahtera). MEIS Jurnal Middle East and Islamic Studies, Volume 7 No. 2 Juli - Desember 2020. hal 266-288.

⁵Yan Tan Choon Paul Schulte, David LEE Kuo Chuen. (2018) *InsurTech* dan Fintech: Banking and Insurance Enablement. Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion, Volume 1. Hal 249-281.

⁶Marijia Koprivica. (2018). *InsurTech: Challenges And Opportunities For The Insurance Sector*. Conference Proceedings: 2nd International Scientific Conference ITEM A . Hal 619-625.

⁷ <https://www.willistowerswatson.com/en-BM/insights/2018/01/quarterly-InsurTech-briefing-q4-2017>

besar dalam beberapa tahun terakhir. Tahun rekor pada tahun 2015 dengan perkiraan mencapai USD 2,67 miliar. Lebih dari sepertiga dari jumlah ini (USD 931 juta) terkait dengan *Zhong An Technology* pertama di China yang berdiri pada tahun 2013. Pendanaan *InsurTech* dari tahun ketahun bervariasi karena ketidakteraturan kesepakatan yang lebih besar, namun sejak 2011 telah meningkat dengan stabil pada tingkat pertumbuhan tahunan gabungan sebesar 49,4%. hanya saja pada tahun 2017 mengalami kenaikan dengan nilai 32% dibandingkan tahun 2016 dengan jumlah deal yang meningkat hampir tiga kalilipat dalam dua tahun terakhir.



Gambar 1.2 Grafik tren pendanaan *InsurTech* tahunan: volume transaksi dan pendanaan (juta US \$) 2012-Q3 2020⁸

Melihat data pada Q3 2020 secara global perusahaan *InsurTech* mengumpulkan dana sebesar US \$ 2,5 miliar di 104 penawaran. Hal ini menunjukkan peningkatan dalam jumlah pendanaan dan penawaran. Dibandingkan dengan kuartal sebelumnya, pendanaan dan penawaran meningkat masing-masing sebesar 63% dan 41%. Seperti beberapa perusahaan mengalami

⁸ <https://www.willistowerswatson.com/en-BM/Insights/2020/10/quarterly-InsurTech-briefing-q3-2020>

enam kali putaran dalam menghasilkan 69% dari total pendanaan. Perusahaan-perusahaan tersebut termasuk *Bright Health* (US \$ 500million), *Ki* (US \$ 500million), *Next Insurance* (US \$ 250million), *Waterdrop* (US \$ 230million), *Hippo* (US \$ 150million) dan *PolicyBazaar* (US \$ 130million). secara keseluruhan, jumlah dalam transaksi mengalami peningkatan sekita 50% jika dibandingkan dengan Q22020.

Pada Q22020 adalah masa yang sangat sulit yang dialami oleh *InsurTech* karena adanya penarikan yang dilakukan oleh pihak investor. Perusahaan-perusahaan tahap awal (*Seed/Angel and Series A*) terkena serangan keras dengan pangsa kesepakatan mereka jatuh ke rekor terendah 42%. Namun, kuartal ini, pangsa kesepakatan tahap awal naik menjadi 57% peningkatan poin 15 persen dari kuartal sebelumnya-mengembalikan level sebelum terjadinya COVID-19. Aktivitas ini didukung secara khusus oleh *star-up property&casualty* (P&C), yang mewakili lebih dari 70% dari tahap awal. Meskipun awal tahun yang sulit, khususnya pada Q1 yang sulit, tahun 2020 telah mencatat jumlah investasi dan jumlah penawaran terbesar kedua ini masih dengan hasil Q4.

Adapun membuat *InsurTech* memiliki peluang besar adalah mereka dapat menentukan harga dan risiko yang lebih baru dengan tepat.⁹ Seperti halnya yang terjadi di *Hellas Direct* perusahaan asuransi dengan model digital yang dijalankan di Yunani yang menawarkan asuransi kendaraan bermotor dengan harga yang lebih baik dan layanan yang krisis keuangan. *Hellas* memotong broker sehingga dapat menghemat komisi besar yang perlu diberikan pada pihak broker, dengan menjualnya secara langsung melalui telepon, online, ataupun seluler. Sedangkan dalam menyelesaikan masalah penjamin emisi dilakukan oleh algoritma sehingga

⁹ <https://www.willistowerswatson.com/en-BM/Insights/2020/10/quarterly-InsurTech-briefing-q3-2020>

dapat diperbarui secara *real time*, pelanggan juga ditawarkan dengan jangka waktu polis yang berbeda-beda mulai dari 30 hari sampai satu tahun, untuk masalah klaim biasanya hanya diselesaikan dalam beberapa hari hanya dengan mengunggah foto, videoa dari ponsel ataupun bahkan drone. Selain itu keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut adalah memiliki aplikasi yang dapat memantau perilaku pengemudi dan menggunakan *gamification* dengan meluncurkan kompetisi untuk mengidentifikasi “pengemudi terbaik di Yunani” sehingga dapat meningkatkan keselamatan di jalan raya.¹⁰

Kemudian fintech di Mexico yang membuat inovasi keuangan dalam produk asuransi (*InsurTech*) mengatakan bahwa manfaat yang diberikan oleh perusahaan asuransi adalah pengurangan biaya, meningkatkan efisiensi dengan mengurangi dokumen-dokumen dan prosedur jarak jauh tanpa berpergian (yang saat ini sangat diperlukan dalam menghadapi pandemi COVID-19) hal tersebut diuraikan oleh Itzel Jessamyn Velázquez Soto y Robert Hernández Martínez dalam penelitiannya yang berjudul *México fintech innovación financiera en productos de seguros (InsurTech)*¹¹.

Keberhasilan pada *InsurTech* yang sudah berjalan membuat industri asuransi syariah semakin terlihat berada pada titik kritis, sama seperti teknologi yang mulai mengubah dunia asuransi konvensional, asuransi syariah, yang sudah menjadi solusi inovatif, juga harus bertransformasi untuk memberikan produk unggulan terbaik kepada pelanggannya. Pada Konferensi *takāful&InsurTech* Dunia tahun ini, yang sebelumnya dikenal sebagai Konferensi *takāful* Dunia dan diganti namanya untuk mencerminkan industri yang berubah, 300 pemimpin

¹⁰Susan Holliday. (2018). The *InsurTech* Book: Increasing Access to Insurance in Developing Countries. Jurnal Wiley. Hal 91-94.

¹¹Itzel Jessamyn Velázquez Soto y Robert Hernández Martínez (2020): “México fintech. Innovación financiera en productos de seguros (*InsurTech*)”, Revista contribuciones a la Economía (abril-junio 2020). Hal 2.

industri utama berkumpul dari berbagai pasar yang terdiri dari GCC, Asia, Afrika, Eropa dan Amerika Serikat untuk edisi ke-14, yang diselenggarakan oleh Middle East Global Advisors.¹²

Menurut Islamic Finance Development Report 2018 oleh Thomson Reuters, industri asuransi syariah global mencapai \$ 46 miliar pada tahun 2017. Namun, hanya dengan dua persen, ia masih menjadi kontributor terkecil untuk industri keuangan Islam dalam hal aset, Kata Al Awar. “Padahal, saat ini hampir 324 operator di seluruh dunia menawarkan asuransi syariah. Ini merupakan bukti yang cukup besar bahwa sektor asuransi syariah memiliki potensi yang luar biasa untuk mengembangkan perannya dalam industri keuangan syariah,” lanjut Al Awar. Melakukan transformasi bisnis dengan mengintegrasikan solusi technological inovatif adalah langkah penting, menurut Reena Vivek, Chief Operating Officer, Zurich International.

Dalam konteks Indonesia saat ini perkembangan InsurTech di Indonesia masih belum terlalu tinggi dibandingkan Fintech, khususnya platform pinjaman online. Pinjaman online berkembang pesat karena orang mendapatkan akses tunai secara cepat. Hal ini berbeda dengan skema asuransi, di mana masyarakat harus membayar secara rutin berupa premi dan manfaat yang tidak langsung terlihat. Potensi yang besar dalam masyarakat terkait penggunaan *InsurTech* belum dimanfaatkan secara maksimal. *InsurTech* ingin meningkatkan penggunaan produk asuransi dengan menawarkan produk asuransi mikro

¹²*InsurTech* will transform the takāful industry: The 14Th World takāful&*InsurTech* Conference Saw Attendance From Over 300 Industry Leaders To Discuss How takāful Will Move Forward. Islamic Business & Finance. ISSUE 114. www.islamicbusinessandfinance.com hal 40-42.

sederhana yang dibangun ke dalam platform *e-commerce* dan membuatnya mudah diakses oleh konsumen.¹³

Perlunya teknologi digital dalam pengelolaan asuransi syariah juga dapat terlihat dari model *credit-based / claim sharing* yang diklaim sudah sesuai syariah, bagus dan sukses diterapkan di London (Inggris), namun menurut Ghoni tetap diperlukam penelitian lanjut untuk dapat dikembangkan skema claim sharing tersebut agar sesuai dengan regulasi dan konsep syariah di Indonesia. Selanjutnya Ghoni juga mengatakan bahwa saat ini belum ada satupun *InsurTech* syariah yang resmi terdaftar di Indonesia, inilah tantangan besar bagi kita semua yang mana saat ini sudah cukup banyak fintech syariah berkebang di Indonesia namun *InsurTech* masih tertinggal.¹⁴

Dengan latar belakang permasalahan yang sudah disampaikan karena itu penulis ingin membuat alternatif konsep *InsurTech* berbasis syariah atau bisa disebut *TakafTech* sehingga dapat membuat pemangkasan pada permasalahan biaya loading yang besar pada asuransi syariah tradisional dengan mengadopsi dari keunggulan *InsurTech*.

B. Rumusan Masalah

Melihat adanya permasalahan dalam asuransi tradisional baik konvensional maupun syariah yang telah menjamur menjadi catatan penting untuk dibenahi. Hingga saat ini, perkembangan syariah dan teknologi digital sedang gencar-gencarnya digalakkan karena memiliki potensi yang besar.

¹³ <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20593> diakses jam 10.00 tanggal 10 januari 2022

¹⁴ Abdul Ghoni. (2020). *InsurTech Dan New Islamic Insurance Model: Studi Kasus Sharing Claim Di Laka Bicycle Insurance, London*. Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. Hal 65-75.

Sehingga, dari pernyataan tersebut dilakukanlah penelitian ini agar dapat memberikan masukan dari sudut pandang *InsurTech* dengan konsep syariah.

Pertanyaan penelitian didasarkan pada latar belakang dan rumusan masalah. Adapun pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan asuransi syariah?
2. Bagaimana pengelolaan asuransi berbasis teknologi digital (*InsurTech*)?
3. Bagaimana alternatif konsep baru untuk *InsurTech* berbasis syariah (*TakafTech*)?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui pengelolaan asuransi syariah.
2. Untuk mengetahui pengelolaan asuransi berbasis teknologi digital (*InsurTech*).
3. Untuk mengetahui alternatif konsep baru untuk *InsurTech* berbasis syariah (*TakafTech*).

Selain tujuan diatas, penelitian ini diharapkan berguna untuk:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya bukti empiris terkait operasional asuransi syariah, *InsurTech*, serta konsep baru *InsurTech* berbasis syariah (*TakafTech*). Keefektifan dan efisien yang dimiliki oleh sistem *InsurTech* syariah dapat menjadikan sistem perbaikan bagi asuransi tradisional sehingga tidak ada lagi menimbulkan kezaliman dalam berbagai pihak.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan dan dijadikan acuan dalam melakukan penelitian selanjutnya serta dapat dipergunakan sebagai

acuan dan pertimbangan dalam mengambil kebijakan terkait potensi yang dimiliki oleh *TakaftTech*. Hal ini juga dapat menjadi pertimbangan bagi para perusahaan asuransi tradisional ataupun *InsurTech* yang masih konvensional dalam penerapannya.

D. Kajian Pustaka

Beberapa penelitian terdahulu yang relevan dalam topik penelitian ini. Penelitian yang dilakukan oleh Abdul Ghoni dalam penelitiannya berjudul *InsurTech dan new islamic insurance model: studi kasus sharing claim di Laka Bicycle Insurance, London*¹⁵, dalam penelitian ini menjelaskan bagaimana skema model claim sharing hingga strategi pengembangan *InsurTech* dan model *claim sharing* sangat berpotensi dalam meningkatkan pangsa pasar asuransi syariah di Indonesia saat ini, seperti halnya yang telah berhasil dijalankan oleh Laka Bicycle Insurance di London. Kajian lain tentang *InsurTech* yang cukup menarik dilakukan oleh Tan Choon Yan, Paul Schulte, David LEE Kuo Chuen yang berjudul *InsurTech dan Fintech: Banking and Insurance Enablement*¹⁶, banyak hal yang dibahas dalam penelitian ini mulai dari aktivitas dalam *InsurTech*, tren hingga manfaat dari *InsurTech* sehingga dapat menjadi acuan secara teoritis pada permasalahan baru *InsurTech* ini.

Selain itu penelitian lain yang dilakukan oleh Michael Greineder, Tobias Riasanow, Markus Böhm and Helmut Krcmar yang berjudul *The Generic InsurTech Ecosystem and its Strategic Implications for the Digital*

¹⁵Abdul Ghoni. (2020). *InsurTech Dan New Islamic Insurance Model: Studi Kasus Sharing Claim Di Laka Bicycle Insurance, London*. Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. Hal 65-75.

¹⁶Yan Tan Choon Paul Schulte, David LEE Kuo Chuen. (2018) *InsurTech dan Fintech: Banking and Insurance Enablement*. Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion. Jurnal Elsevier Volume 1. Hal 249-281.

*Transformation of the Insurance Industry*¹⁷ penelitian ini membahas terkait adanya transformasi digital dalam industri asuransi dengan peran *InsurTech* sehingga ekosistemnya semakin ringkas ketika menggunakan *InsurTech* oleh karenanya dalam penelitian ini mendukung lembaga asuransi tradisional untuk secara aktif bereksperimen dengan teknologi inovatif atau untuk berkolaborasi dengan pemain baru yang muncul di pasar. Hal tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Zeirer et al¹⁸ mengatakan bahwa keunggulan utama dari *InsurTech* adalah efisiensi biaya, fleksibilitas, kecepatan, dan skalabilitas. Perubahan peran teknologi, perilaku dari pelanggan, ekosistem, dan regulasi merupakan pendorong paling utama dari kesuksesan *InsurTech*.

Bahkan fintech di Mexico yang membuat inovasi keuangan dalam produk asuransi (*InsurTech*) mengatakan bahwa manfaat yang diberikan oleh perusahaan asuransi adalah pengurangan biaya, meningkatkan efisiensi dengan mengurangi dokumen-dokumen dan prosedur jarak jauh tanpa berpergian (yang saat ini sangat diperlukan dalam menghadapi pandemi COVID-19) hal tersebut di uraikan oleh Itzel Jessamyn Velázquez Soto y Robert Hernández Martínez dalam penelitiannya yang berjudul *México fintech. innovación financiera en productos de seguros (InsurTech)*¹⁹.

Dorothy L. Andrews dalam artikelnya tentang *InsurTech: The Next Disruptor to the Insurance Industry*²⁰ memperlihatkan adanya ancaman terhadap agen tradisional antara tertanggung dan perusahaan asuransi. Hal ini membuat agen akan dipindahkan dan perpindahan ini akan mengakibatkan hilangnya

¹⁷Michael Greineder, Tobias Riasanow, Markus Böhm and Helmut Krcmar. (2019). Generic *InsurTech* Ecosystem and its Strategic Implications for the Digital Transformation of the Insurance Industry. Hal 119-132.

¹⁸Zeier Röschmann, A. (2018). Digital insurance brokers—old wine in new bottles? How digital brokers create value. *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft* 107, pp. Hal 273-291.

¹⁹Itzel Jessamyn Velázquez Soto y Robert Hernández Martínez (2020): “México fintech. Innovación financiera en productos de seguros (*InsurTech*)”, *Revista contribuciones a la Economía* (abril-junio 2020). Hal 2.

²⁰Dorothy L. Andrews. (2018). *InsurTech: The Next Disruptor to the Insurance Industry*. Article from *Predictive Analytics & Futurism News* August 2018 Issue 18. Hal 22-25.

sumber pendapatan yang sangat besar bagi agen, komisi atas premi asuransi, yang juga merupakan pengeluaran besar bagi pihak perusahaan asuransi. Oleh karena itu, menggusur agen dengan teknologi memiliki potensi penghematan biaya yang sangat besar bagi perusahaan asuransi. Inilah yang menjadikan alasan penulis untuk membentuk model *Islamic InsurTech* karena *InsurTech* memangkas biaya biaya besar, karena dalam operasional asuransi yang menyebabkan biaya hangus atau tidak memperolehnya peserta pada tahun pertama adalah sebanyak untuk biaya *loading* yang cukup besar salah satunya biaya *loading* itu digunakan untuk agen ataupun komisi.

Penelitian yang dilakukan oleh Marija Koprivica dengan judul *InsurTech: Challenges and Opportunities for The Insurance Sector*²¹. Dalam penelitian ini dijelaskan terkait peluang dan tantangan oleh pemain baru yang paham akan teknologi dalam sektor asuransi bagi perusahaan asuransi yang sudah mapan. Perusahaan *InsurTech* dianggap sebagai pengganggu di sektor asuransi. Model bisnis yang fleksibel membuat *InsurTech* beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan teknologi, sedangkan perusahaan asuransi tradisional sering dianggap lamban berkaitan dengan teknologi. Namun inovasi *InsurTech* dapat membantu perusahaan asuransi mengurangi biaya transaksi, memasuki pasar baru dan menawarkan lebih banyak cakupan yang disesuaikan dengan klien. Disamping itu, keunggulan kompetitif *incumbent* adalah keahlian mereka dalam penilaian risiko, customer base dan juga kepatuhan terhadap regulasi, yang semuanya merupakan faktor pembatas untuk perluasan bisnis *InsurTech*. Konsekuensinya, kombinasi teknologi modern dan konvensional adalah prasyarat untuk kelangsungan hidup dan pengembangan bersama demi kepentingan pemegang polis.

²¹ Marija Koprivica. (2018). *InsurTech: Challenges And Opportunities For The Insurance Sector*. Conference Proceedings: 2nd International Scientific Conference ITEMA . Hal 619-625

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh D. Bruce, C. Avis, M. Byrne, V. Gosrani, Z. Lim, J. Manning, D. Popovic, R. Purcell and W. Qin dengan judul *Improving the success of InsuTech opportunities*²². Terdapat beberapa point hasil dari penelitian ini yaitu *pertama*, perlunya organisasi untuk mempertimbangkan lebih lanjut dalam mengembangkan kerangka ERM yang telah ada agar lebih efektif dalam melayani perkembangan di *InsurTech*. *Kedua*, perlunya individu meningkatkan pemahan dan keahlian mereka terkait *InsurTech* dalam mengartikulasikan dan secara efektif mengelola risiko yang terkait dengan peluang dan proporsi *InsurTech*. *Ketiga*, *working party* telah menghasilkan panduan dalam membantu mengatasi tantangan ini, dan memfasilitasi efektivitas yang dengannya aktivitas manajemen risiko dapat digunakan, untuk membantu pertimbangan dan implementasi solusi *InsurTech*.

Penelitian yang dilakukan oleh Dominic Cortis, Jeremy Debattista, Johann Debono and Mark Farrell dengan judul *InsurTech*²³, menghasilkan tuduhan terhadap perusahaan asuransi yang lambat dalam beradaptasi dengan teknologi baru karena 50-70% dari anggaran TI perusahaan asuransi dihabiskan untuk operasional bukan untuk penelitian dan pengembangan. Padahal Big Data telah memiliki potensi yang besar untuk merevolusi bisnis asuransi.

Penelitian yang dilakukan oleh Samuel Lewis dengan judul *Insutech: AN Industry Ripe For Disruption*²⁴ memperoleh hasil bahwa *InsurTech* kini telah ada tetapi belum pada puncaknya, jika saja mengadopsi fintech lain untuk dijadikan panduan maka inovasi akan berlanjut, sehingga metode penjamin emisi pun akan

²²D. Bruce, C. Avis, M. Byrne, V. Gosrani, Z. Lim, J. Manning, D. Popovic, R. Purcell and W. Qin. (2018). *Improving the success of InsuTech opportunities*. British Actuarial Journal, page 1 of 34.

²³Dominic Cortis, Jeremy Debattista, Johann Debono and Mark Farrell. (2019). *InsurTech*. Chapter 5. Hal 71-84.

²⁴Samuel Lewis. (2017). *Insutech: AN Industry Ripe For Disruption*. CITE AS: 1 GEO. L. TECH. REV. 491-502.

meningkat, membuat proses underwriting yang efisien, deteksi penipuan yang akurat dan juga mitigasi risiko yang tepat.

Penelitian yang dilakukan oleh Steve Tunstall dengan judul *Why is Insurance Failing?*²⁵ Menurutnya terdapat empat penyebab utama gagalnya asuransi yaitu pertama, *deal with low penetration of technology* dimana asuransi masih relatif kuno terhadap teknologi serta banyak tumpukan perusahaan yang gagal dalam mengatasi masalah teknologi. Kedua, *deal with low transparency* dimana hampir tidak ada transparansi di sektor asuransi dan aliran kritik profil yang tinggi terus-menerus baik dari dalam industri dan investigasi oleh regulator global, hal tersebut menunjukkan bahwa masih ada sesuatu yang secara intrinsik kotor dan incest dalam proses lengkap yang tidak pernah bisa dilihat oleh pelanggan. Ketiga, *deal with low speed* dimana penempatan membutuhkan waktu lama di asuransi dan biasanya melibatkan pengisian formulir yang ekstensif. Seperti dibahas di atas, itu tidak seberapa dibandingkan dengan pengalaman klaim yang mendemoralisasi dalam banyak kasus. Keempat, *deal with low IT security* dimana sektor ini dikenal memiliki proses manajemen data yang relatif lemah dibandingkan dengan area industri jasa keuangan lainnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Michael Jans dengan judul *InsurTech - problem or Solution for Agents and Brokers?*²⁶ Menurutnya *InsurTech* bukan hanya sebuah tantangan bagi broker melainkan juga solusi. McKinsey mereport bahwa *InsurTech* lebih fokus pada inovasi dalam distribusi asuransi daripada kategori lainnya. Nah itulah mengapa sebagian besar hal tersebut tidak menyenangkan bagi broker, tetapi tidak semua. Inovasi *InsurTech* mendukung proposisi nilai yang berfokus pada hubungan yang melekat pada broker.

²⁵Steve Tunstall. (2018). *The InsurTech Book: Why is Insurance Failing?*.Jurnal Wiley. Hal 9-12.

²⁶Michael Jans. (2018). *The InsurTech Book: InsurTech - problem or Solution for Agents and Brokers?*. Jurnal Wiley. Hal 17-20.

Penelitian yang dilakukan oleh Jannat Shah Rajan dengan judul *The Best InsurTech May no be InsurTech*²⁷ asuransi tengah mengalami revolusi industri dimana semua aspek berkembang secara proaktif karena *InsurTech*. *InsurTech* memberikan solusi dalam melayani ekosistem. *InsurTech* untuk saat ini ataupun kedepannya memiliki teknologi dan visi ke mana harus mengarahkan industri selanjutnya. Penelitian pendukung lainnya dilakukan oleh Karl Heinz Passaler dengan judul “Real”*InsurTech* Startups do it differently!²⁸ Dalam penelitian ini membahas mulai dari meningkatkan pengalaman pelanggan, startup memungkinkan penyedia incumbent, startup dimulai sebagai pembawa risiko. Kemudian jenis startup yang menawarkan produk unggulan, startup memasuki pasar baru, startup yang menjalankan model bisnis baru.

Dalam penelitian Jhon Warburton²⁹ menganalisa beberapa faktor yang mempercepat dan memperlambat perkembangan *InsurTech*, disisi lain juga mempertimbangkan bagaimana pekerja asuransi dimasa depan. Disebutkan bahwa semakin besar atau kompleks perusahaan asuransi maka di butuhkan sistem yang mudah dan digitalis damun di sisi lain antara klien dan broker tetap ingin mempertahankan kontak secara fisik dalam prosesnya.

Nick Bilodeau dalam “INSoT” – The Insurance of Things and the Proliferation of Protection³⁰ mencoba mengupas IoT (*Internet of Things*) terhadap asuransi, dalam proses perkembangan *InsurTech* akan menghadapi banyak perubahan dan tantangan di masa mendatang, serta untuk mengembangkannya tentu memerlukan integrasi big data yang realtime yang tersebar luas pada

²⁷Jannat Shah Rajan. (2018). *The InsurTech Book: The Best InsurTech May not be InsurTech*. Jurnal Wiley. Hal 21-23.

²⁸Karl Heinz Passaler. (2018). *The InsurTech Book: “Real” InsurTech Startups do it Differently!*. Jurnal Wiley. Hal 24-27.

²⁹Jhon Warburton. (2018). *The InsurTech Book: Where Does InsurTech Leave the People who Work in Insurance?*. Jurnal Wiley. Hal 35-3.

³⁰Nick Bilodeau. (2018). *The InsurTech Book: “INSoT” – The Insurance of Things and the Proliferation of Protection*. Jurnal Wiley. Hal 43-46.

berbagai produk asuransi, mereka saling terhubung. Selain itu di perlukan pengembangan perangkat lunak geolokasi dan analitik sensor. Insuretech juga akan di hadapkan pada raksasa teknologi yang lebih dulu berkembang, seperti amazon,google dan lainnya yang bisa menjadi pesaing di masa depan.

McKenzie M. Slaughter dalam *Internationalizing InsurTech – A Global Phenomenon in Different Markets*³¹ menyimpulkan bahwa perusahaan asuransi tidak mengimbangi tren *InsurTech* dan peluang transformasinya. Dalam banyak kasus perusahaan asuransi yang tradisional tergantikan oleh para pemain baru yang bergantung dengan model bisnis digital. Aksesibilitas yang mudah dari cloud dan teknologi seluler serta data besar mengubah lanskap perusahaan. Para pemain baru inilah yang telah menemukan cara menjadi pemain global dengan kemampuan mereka dalam meningkatkan skala startup. Dampak yang dihasilkan akan menghasilkan industri *InsurTech* yang unik, dengan aturan dan normanya sendiri.

Susan Holliday dalam *Increasing Access to Insurance in Developing Countries*³² meringkas bahwa teknologi telah digunakan dengan berbagai cara di negara berkembang untuk memungkinkan produk yang sederhana, terjangkau, dan dapat diakses. Ide-ide yang dibahas disini tentunya tidak lepas dari nuansa lokal, tetapi dapat dialihkan ke pasar lain. Terdapat tantangan dalam mencapai skala diperlukan edukasi terkait risiko, asuransi, dan nasihat. Karena hal ini adalah masalah baru dan melibatkan banyak kolaborasi dengan sektor yang berbeda maka penting regulasi yang mendukung inovasi ini dengan regulasi yang tidak memberatkan sehingga menghancurkan ekonomi. Bagaimanapun, jelas

³¹ McKenzie M. Slaughter. (2018). *The InsurTech Book: Internationalizing InsurTech – A Global Phenomenon in Different Markets*. Jurnal Wiley. Hal 88-90.

³² Susan Holliday. (2018). *The InsurTech Book: Increasing Access to Insurance in Developing Countries*. Jurnal Wiley. Hal 91-94.

bahwa di negara berkembang dan dapat membuka banyak manfaat baik bagi konsumen maupun industri asuransi.

Melike Belli dengan judul *InsurTech in Turkey – Challenges and Opportunities*³³ menyimpulkan bahwa terdapat potensi yang tinggi dan belum dimanfaatkan di pasar asuransi dan *InsurTech* Turki. Populasi muda dan digital/paham teknologi yang sedang tumbuh membutuhkan produk dan layanan keuangan canggih yang memenuhi kebutuhan dan harapan mereka dengan baik. Kami berharap, dalam waktu dekat, transformasi digital industri asuransi Turki akan terpicu, asuransi dan pasar *InsurTech* akan booming dan mulai tumbuh dengan cepat, dan lebih banyak produk asuransi akan dijual melalui saluran tradisional dan digital.

Robert Collins dalam *Insurance in China*³⁴ mengatakan bahwa masa depan *InsurTech* di China sangatlah cerah. Pada tahun 2022, populasi kelas menengah di China diproyeksikan akan melebihi 600 juta hampir dua kali lipat dari populasi AS. Konsumen China sedang bangkit dan merangkul *Interet of Everything*. China adalah pasar yang tumbuh dengan pesat dan masih kurang untuk penetrasi asuransi. Inovasi kini sedang berkembang pesat di China ketika perusahaan rintisan dan perusahaan asuransi lama atau tradisional telah merangkul teknologi baru seperti *ZhongAn* dll.

³³Melike Belli. (2018). *The InsurTech Book: InsurTech in Turkey – Challenges and Opportunities*. Jurnal Wiley. Hal 102-105.

³⁴Robert Collins. (2018). *The InsurTech Book: Insurance in China*. Jurnal Wiley. Hal 95-97.

E. Kerangka Teori

Dalam sistem operasional asuransi tradisionallah yang menjadikan letak perdedaan asuransi konvensional dan asuransi syariah. Terdapat perbedaan dari keduanya mulai dari segi konsep, jika asuransi konvensional bersifat perjanjian yang mengikatkan diri penanggung kepada tertanggung dengan membayar premi dan penggantian kepada tertanggung, sedangkan jika asuransi syariah bersifat tolong menolong antar peserta dengan mengumpulkan *danatabarru'*, sedangkan dari segi akad jika asuransi syariah dengan akad *tabarru'* dan akad *tijarah* (*mudharabah, wakalah bil ujah, wadiah, syirkah* dan sebagainya) sedangkan asuransi konvensional dengan akad jual beli (akad *mu'awadhah, akad idz'ām, akad gharār* dan akad *mulzim, maghrib* dalam asuransi konvensional tidaklah selaras dengan syariat dalam Islam karena terdapat (*maisir, gharār, dan juga ribā* yang diharamkan dalam setiap muamalah), sedangkan dalam asuransi syariah dalam prakteknya bersih dari *gharār, maisir* dan juga *ribā*. *jamina/risk* (risiko) dalam asuransi konvensional bersifat *Transfer of Risk* dengan cara transfer risiko dari tertanggung ke pihak penanggung, sedangkan dalam asuransi syariah bersifat *Sharing of Risk* dengan cara saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya (*ta'awun*), pengelolaan dana dalam asuransi syariah tidak terdapat pemisahan dana yang berakibat terjadinya dana hangus (untuk produk *saving-life*), sedangkan dalam asuransi syariah pada produk-produk *saving (life)* terjadi pemisahan dana antar *tabarru'* dan dana peserta sehingga tidak ada dana hangus, sedangkan untuk *term insurance (life)* dan *general insurance* semuanya bersifat *tabarru'*, investasi dalam asuransi konvensional bebas melakukan investasi dalam batas ketentuan undang-undang tetapi tidak dalam batasan halal dan haram dalam objek investasi yang digunakan, sedangkan dalam asuransi syariah dapat

melakukan investasi sesuai ketentuan perundang-undangan dan sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang terbebas dari ribā dan tempat investasi yang terlarang, *loading* dalam asuransi konvensional cukup besar terutama digunakan untuk komisi agen sehingga dapat menyerap premi yang dibayarkan nasabah dari tahun pertama dan kedua. Karena hal itulah nilai tunai pada tahun pertama dan kedua biasanya belum ada (masih hangus), sedangkan dalam asuransi syariah sendiri *loading* untuk komisi agen tidak dibebankan pada peserta tapi dari dana pemegang saham. Meskipun sebagian yang lainnya perusahaan asuransi syariah kebanyakan masih mengambil dari dana peserta sekitar 20-30% dari tahun pertama, sehingga nilai tunai di tahun pertama sudah terbentuk, sumber dana klaim pada asuransi konvensional berasal dari rekening perusahaan sebagai penanggung terhadap tertanggung sehingga tidak ada nilai spritualnya murni bisnis, sedangkan asuransi syariah sumber dana klaim berasal dari rekening dana *tabarru'* yang dikumpulkan oleh peserta untuk saling menanggung sehingga jika salah satu peserta mengalami musibah maka peserta lain ikut menanggung bersama risiko tersebut, keuntungan pada asuransi konvensional yang didapatkan dari *surplus underwriting*, komisi reasuransi, dan hasil investasi seluruhnya, sedangkan asuransi syariah keuntungan berasal dari *surplus underwriting*, komisi reasuransi, dan hasil investasi untuk perusahaan tetapi dilakukan bagi hasil untuk peserta.

Kini kemunculan industri teknologi yang semakin inovatif menjadikan asuransi bertransformasi, seperti sebagian pendatang baru yaitu *InsurTechs*. *InsurTech* itu apa sebenarnya belum terdapat defisini yang pasti. Namun, secara

kasarnya menurut Eko B. Subriyanto³⁵ *InsurTech* adalah bagaimana insurance teknologi berjualan asuransi dengan menggunakan *insurance* teknologi. Terdapat perbedaan dalam peran umum para perilaku tradisional dalam industri asuransi dengan peran umum dari para aktor baru yang secara eksklusif didasarkan pada *InsurTechs*. Berikut tabel dari perbedaan peran umum masing masing:



³⁵ Eko B. Supriyanto. *InsurTech: Peluang dan Tantangan Asuransi di Era Digital*. Infobanktv. Ditayangkan live tanggal 30 juli 2020. <https://www.youtube.com/watch?v=kuJXDc6N-4g&t=513s> diakses 12/01/2021 jam 13:32

Tabel 1.1 Peran umum perilaku tradisional dalam industri asuransi VS pemain baru³⁶

Peran	Deskripsi	Contoh	Peran	Deskripsi	Contoh
Konsumen	Permintaan konsumen, antara lain aplikasi, layanan asuransi untuk bisnis atau penggunaan pribadi. Dalam beberapa kasus, konsumen adalah prosumer dengan secara bersamaan menggunakan dan membuat layanan.	Private, business client	Comparison Platform	Platform perbandingan memungkinkan pelanggan dalam membuat keputusan yang memadai tentang perbedaan produk dan penyedia	Getinsured, impacthealth, comfortplan de
Product Development	Berperan dalam mengembangkan dan memodifikasi produk baru atau mengubah kebutuhan pelanggan untuk menciptakan produk baru agar perjalanan pelanggan lebih optimal dengan waktu yang singkat dalam siklus pengembangan	Allianz, AXA, AIG	Digital Broker/Robo Adviser	Broker digital yaitu perantara yang menawarkan layanan perantara asuransi dengan menggabungkan teknologi digital, seperti artificial intelligence (kecerdasan buatan), platform berbasis web dan juga aplikasi seluler	Knip, Clark
Underwriting/ Penjamin emisi	Proses perusahaan asuransi atau reasuransi utama untuk memeriksa aplikasi, menilai risiko, dan menyelesaikannya. Underwriting mengasumsikan signifikansi nyata untuk bisnis dengan risiko industri atau umum dan untuk reasuransi	Allianz, AXA, AIG	Cross-Seller	Cross-sellers menargetkan potensi asuransi dalam lingkungan digital dengan berfokus pada solusi e-commerce untuk toko online yang menggabungkan bisnis asuransi tradisional dengan online digital yang baru dalam berbelanja dengan sekali klik	Simlesurance, Check24
Distribution Management/Distribusi pengelolaan	Menerjemahkan tujuan strategis perusahaan asuransi menjadi target penjualan yang dapat diimplementasikan secara operasional	Allianz, AXA, AIG	Big Data Analytics/ Predictives	Big data analytics dan Predictivesprediktif memberikan layanan dan solusi bagi pengambil risiko untuk mengelola data dan memanfaatkan pengumpulan Big Data untuk analitik ekstensif, seperti analisis target pelanggan, penghitungan kuota, penurunan terkait biaya klaim, deteksi	Laptetus, Fraugster, Cognotect

³⁶Greineder, Michael, Tobias Riasanow, Markus Böhm and Helmut Krcmar. The Generic InsurTech Ecosystem and its Strategic Implications for the Digital Transformation of the Insurance Industry. Heinrich C. Mayr, Stefanie Rinderle-MA, Stefan Strecker (Hrsg.): 40 Years EMISA Lecture Notes in Informatics (LNI), Gesellschaft für Informatik, Bonn 2020. Hal 119-132.

				penipuan, penilaian risiko, dan simulasi uji stres.	
Policy Service/ Kebijakan layanan	Fungsi dasar administrasi asuransi yaitu hanya secara tidak langsung melayani tujuan sebenarnya dari operasi dan memastikan bahwa operasi berjalan dengan lancar dengan menjaga permintaan dan masalah terkait klien	Allianz, AIG, AXA	Smart Contract/ Blockchain	Teknologi Blockchain adalah teknologi aman yang digabungkan oleh <i>InsurTechs</i> untuk mengotomatiskan proses dalam regulasi klaim, manajemen pembayaran, dan data dan penanganan platform.	Black, safeshare
Billing & Collection/Penagihan & Koleksi	Karena perusahaan asuransi menangani aliran uang besar, aspek besar administrasi adalah penagihan dan mengumpulkan atau menagih premi asuransi	Allianz, AIG, AXA	Instant Insurance	Asuransi instan merupakan produk untuk jangka waktu tertentu, berbeda dengan asuransi konvensional produk yang memberikan perlindungan setiap saat.	Tröv
Claims & Payment/ Klaim & Pembayaran	Administrasi, penilaian, dan penyelesaian klaim asuransi dan pengembalian uang asuransi jiwa ditangani oleh divisi tertentu di setiap baris asuransi	Allianz, AIG, AXA	Peer-to-Peer Insurance	Asuransi peer-to-peer memasok produk asuransi dengan harga kompetitif yang dibiayai dengan menghilangkan moral hazard dan margin keuntungan melalui reasuransi kontrak.	Friendsurance, Lemonade
Aset	Menilai dan memprediksi arus kas masa depan dan menyesuaikannya	Allianz Global	E-payment Provider	Istilah "pembayaran elektronik" umumnya mencakup berbagai fungsi yang ditangani melalui telepon seluler. Pemberian pembayaran termasuk penggunaan perangkat seluler, seperti smartphone.	PayPal, ApplePay, AliPay
Management /Pengelolaan	strategi investasi yang sesuai untuk menyediakan arus kas yang cukup untuk pembayaran klaim dan pengembalian uang asuransi jiwa	Investor, AIG-Global Capital, AXA Assets			
Global Agent	Mengkoordinasikan distribusi klien multinasional dan memberi mereka perlindungan asuransi yang dibutuhkan. Di pasar masing-masing, agen memiliki kemitraan eksklusif dengan perusahaan asuransi, yang mungkin berbeda antara lini asuransi dan negara	Aeon, Willis Tower Watson			

Independent Broker	Siapaapun yang secara komersial menangani perantara atau penutupan kontrak asuransi untuk prinsipal tanpa dititipkan oleh penanggung atau asuransi agen.	FondsFinanza, Euroassekuranz			
Fraud Detection	Bertujuan untuk melindungi pelanggan dan informasi perusahaan, aset, akun, dan transaksi dalam menganalisis kegiatan. Deteksi penipuan tidak mengganggu kepada pengguna kecuali aktivitas yang mencurigakan yang dilakukan oleh pengguna	Trulioo, Fraugster			
Business Service/ Layanan Bisnis	Dalam hal layanan ditangani oleh pihak penyedia layanan eksternal di semua aspek industri asuransi, termasuk konsultasi, MSDM, dan layanan penagihan hutang.	Aeon, Price Waterhouse Cooper, InkassoDirect			
Claims Partner	Pemegang polis dan perusahaan asuransi beralih ke mitra klaim yang profesional dengan keahlian yang relevan dengan klaim dan kapasitas di tempat untuk menangani klaim. Mitra Klaim mendukung para pihak jika terjadi klaim, khususnya selama proses penyelesaian klaim	Cognotekt, MotionsCloud, McLaren			
IT-Service Provider	Terkait dengan penggunaan teknologi informasi dan mendukung mitra bisnis industri asuransi proses dan manajemen identitas digital	Capgemini, Yoti, AimBrain, One Visage			
Service Insurance/ Layanan Pertanggungungan	Menggunakan kontak pribadi dengan pelanggan dan agen cabang yang luas dan jaringan broker.	Allianza, AXA, Zurich			
Direct Insurance	Menawarkan perbandingan dan kemungkinan pembelian tanpa bertemu dengan agen atau broker. Pelanggan	DirectCar, HUK 24, AllSecur			

	menerima saran hanya melalui obrolan Internet, email, atau hotline telepon.				
Reinsurance	Asuransi untuk perusahaan asuransi yang mentransfer bagian dari risiko yang ditanggung oleh perusahaan asuransi langsung pemegang polis di bawah kontrak asuransi atau melalui ketentuan undang-undang, atau transfer risiko ke perusahaan asuransi — perusahaan reasuransi — yang tidak terkait langsung dengan pelanggan	Munich RE, Swiss RE			
Regulatory Authority	Mengawasi solvabilitas perusahaan asuransi dan penyedia layanan keuangan lainnya. Pengawasan pasarnya memfasilitasi kondisi pasar yang adil dan transparan dan melindungi konsumen.	SEC, EIOPA, Bafin			

Teori diatas akan digunakan digunakan sebagai pisau analisa terhadap konsep insurtech berbasis syariah dengan menggunakan logic model.

F. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian *library research* atau biasa di sebut dengan penelitian studi kepustakaan pendekatan kualitatif. Karakteristik dari penelitian ini adalah deskriptif yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka.³⁷ Maka hasil dari penelitian ini adalah berupa kata-kata yang merupakan hasil dari hasil analisa. Dalam proses pengumpulan data, peneliti menggunakan metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal yang terkait dengan penelitian yang berupa catatan pada buku-buku, jurnal lokal maupun internasional yang telah terpublish, tulisan-tulisan ilmiah, research report yang telah dilakukan pada penelitian sebelumnya, serta artikel-artikel yang di publish baik berupa surat kabar maupun majalah. Selain itu, peneliti juga menggunakan dokumen audio visual yang berupa gambar maupun video yang diperoleh melalui web resmi dari objek penelitian serta dari liputan berita. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang ditulis berdasarkan literatur keuangan tentang peransuransian.

Penelitian ini akan mengulas beberapa literatur tentang keuangan dalam peransuransian baik dari penelitian teoritis maupun empiris. Makalah ini

³⁷Meleong, Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet 25. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2008, hlm. 11.

kemudian mengusulkan model bagaimana asuransi syariah berbasis teknologi atau *TakafTech* dengan teori logic model.³⁸

2. Sifat penelitian

Sifat penelitian ini adalah deskriptif analisis yang menjelaskan mekanisme operasional asuransi syariah tradisional, *InsurTech* yang sudah berjalan diberbagai negara dan perusahaan serta merumuskan dan mendiskripsikan konsep Islamic *InsurTech* (*TakafTech*) sebagai alternatif baru.

3. Sumber data

Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari sumber primer dan sumber sekunder.

a. Data primer

Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dari liputan wawancara yang diperoleh dari liputan berita.

b. Data sekunder

Dalam penelitian ini, sumber sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi. Dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subyek sendiri atau oleh orang lain tentang subyek. Studi dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti kualitatif untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subyek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang tertulis atau

³⁸ Abdul Qoyum. (2018)MaqasidAsh-Shari'ahFramework and the Development of IslamicFinance Products: The Case of Indonesia. TIFBR | Tazkia Islamic Finance and Business Review. Volume 12(2), hal 169-188.

dibuat langsung oleh subyek yang bersangkutan.³⁹ Pada penelitian ini, peneliti menggunakan dokumen resmi berupa informasi yang dihasilkan oleh suatu lembaga baik berupa tulisan seperti artikel-artikel surat kabar, surat pernyataan, majalah, maupun berbentuk audio visual seperti liputan berita dan lain sebagainya.

5. Teknis Analisis data

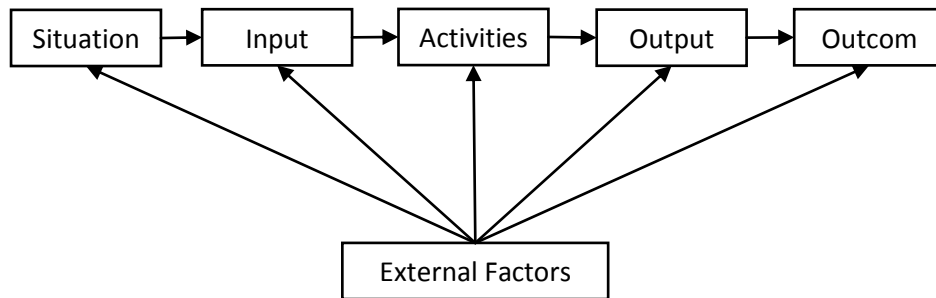
Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis kualitatif dengan data yang berbentuk deskriptif berupa kata-kata serta dokumen yang berkaitan dengan penelitian. Metode analisis kualitatif deskriptif merupakan proses mencari, menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari studi kepustakaan sehingga memperoleh temuan baru dan membuat hasil kesimpulan yang mudah dipahami.

Pada penelitian ini, *pertama*, peneliti akan mendeskripsikan model operasional atau aktivitas dari asuransi syariah yang tradisional yang sudah diterapkan di Indonesia. *Kedua*, mendeskripsikan terkait operasional atau aktivitas yang dilakukan oleh *InsurTech* yang sudah berjalan diberbagai negara dan perusahaan. *Ketiga*, hasil analisis model dari *InsurTech* akan dianalisis lagi dengan dengan teori logicmodel untuk merumuskan alternatif konsep baru untuk asuransi berbasis teknologi syariah yaitu *TakafTech*.

Logic model memiliki enam kompon yaitu⁴⁰:

³⁹Haris Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Cet. Ke 3. Jakarta: Salemba Humanika. 2010, hal. 143

⁴⁰Inayatul Illahiya dan Satria Utama. (2018) Pengembangan Model Low Cost Islamic Peer To Peer Financing Berbasis Financial Technology Untuk Akselerasi Kinerja UMKM. *Islamic Economics Journal*, Vol 4, No 2. Hal 249-276.



Gambar1.3Komponen Logic Model

Keterangan:

1. Situation (situasi) adalah suatu kondisi kebutuhan, investasi, gejala dan juga permasalahan.
2. Input (masukan) adalah apa yang akan menjadi modal, seperti sumber daya, kontribusi serta investasi untuk menjadi masukan dalam program.
3. Activities (aktivitas) adalah aktivitas apa yang akan dilakukan dalam program tersebut
4. Output (hasil) adalah hasil dari kegiatan dalam aktivitas program yang akan dilakukan, yang akan menjadi target jangkauannya.
5. Outcomes (dampak dan manfaat) adalah adanya perubahan baik secara individu, masyarakat, kelompok masyarakat, organisasi ataupun dari sistem tersebut.
6. External factors adalah faktor eksternal yang mempengaruhi kegiatan dalam program tersebut dilakukan.

6. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini digunakan untuk memberikan gambaran awal terkait dengan pembahasan dalam penelitian agar lebih runtut dan rapi. Sistematika pembahasan yang digunakan yaitu sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah yang membahas mengenai hal-hal yang menjadi dasar permasalahan penelitian,

rumusan dan batasan masalah, tujuan dan signifikansi penelitian, kajian pustaka sebagai kajian terdahulu dan orisinalitas penelitian, kerangka teoritik yang akan mengarahkan kemana dan bagaimana penelitian akan dilakukan, metodologi penelitian dan sistematika penulisan sebagai gambaran awal penelitian.

Bab II berisi judul besar asuransi syariah dan pengelolaannya meliputi konsep asuransi syariah, syariah compliance, pengelolaan dana dan sumber biaya operasional.

Bab III adalah dengan judul besar InsurTech: pengelolaan asuransi berbasis teknologi digital. Dengan bagian konsep asuransi teknologi digital dan bagian kecilnya ada definisi *InsurTech*, aktivitas *InsurTech* empat teknologi paling besar (the big 4 teknologi dan tiga tren fundamental dalam *InsurTech*, manfaat *InsurTech*. Selanjutnya model-model *InsurTech* dinegara berkembang yaitu *InsurTech* di China, *InsurTech* di Jerman, *InsurTech* di Turki, *InsurTech* di Amerika Latin. Ada regionalisasi tren *InsurTech* dalam suatu negara. *InsurTech* ditinjau dari beberapa perspektif yaitu perspektif pemasaran, perspektif teknologi, perspektif P2P, perspektif Abdul Ghoni: *InsurTech Islamic sharing claim*.

Bab IV berisi judul besar TakafTech: model asuransi syariah di Indonesia dengan empat bagiannya yaitu perkembangan *InsurTech* di Indonesia yang meledak pesat, kebutuhan teknologi digital berbasis digital dalam pengelolaan asuransi syariah di Indonesia, Model Modified Asuransi Syariah Berbasis Teknologi (*TakafTech*) peluang dan tantangan pengelolaan asuransi syariah berbasis teknologi digital (*TakafTech*).

Bab V adalah berisi penutup yang di dalamnya memaparkan kesimpulan dan saran



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pengelolaan asuransi syariah dalam menjalankan segala aktivitas operasionalnya mulai dari akad, pengelolaan dana, investasi, *loading* (kontribusi biaya), sumber dana yang digunakan untuk klaim, dan keuntungan bagi perusahaan serta peserta, harus patuh terhadap syariah compliance (kepatuhan syariah) yaitu tidak mengandung *gharār* (penipuan), *maisir* (perjudian), *ribā*, *zhulm* (penganiayaan), *riswah* (suap), Tathfif, barang haram, dan maksiat.

Pengelolaan asuransi berbasis teknologi digital (*InsurTech*) dalam segala aktivitasnya memotong rantai nilai yang panjang dan bermasalah, dengan menggunakan beberapa macam pemasaran yang menarik seperti *price comparison platforms*, *digital brokers*, *types of insurance cross-selling*, *peer-to-peer (P2P) insurance*, and *on-demand insurance*, yang dipadukan dengan peranan beberapa macam teknologi canggih seperti, *digital insurance*, *blockchain & smart contracts*, *cloud computing*, *artificial intelligence*, *the Internet of things*, *genetic testing*, *big data analytic & insurance software*, dan *the internet of vehicles*. Kemudian terdapat perspektif P2P dengan segala kelebihan dan kekurangannya yang dilengkapi dengan solusi dan juga *credit based/sharing claim* yang tergolong baru yang dapat diterapkan sesuai kebutuhan dalam produk industri asuransi dalam suatu negara.

Model *InsurTech* yang telah diterapkan di luar negeri lebih efektif dan efisien namun belum ada keadilan dalam kesesuaian syariah, sedangkan di Indonesia asuransi yang diterapkan dengan teknologi belum cukup efektif dan efisien karena belum dapat memangkas biaya-biaya operasional serta ada yang belum menggunakan yang menggunakan akad dalam ketentuan syariah, meskipun ada yang telah menggunakan

akad syariah, namun dalam pengelolaan aktivitasnya terdapat ketidakadilan yang belum sesuai dengan ketentuan syariah. Oleh karenanya adanya Alternatif konsep untuk *InsurTech* berbasis syariah (*TakafTech*), semoga dapat mengatasi permasalahan yang ditimbulkan. Alternatif konsep *TakafTech*, dengan menggunakan teknologi sesuai kebutuhan dengan model P2P berbasis akad *tabarru' wakalah bil ujah* dan model kedua yaitu talangan klaim dengan akad *qard wakalah bil ujah*. Asuransi syariah dengan teknologi sesuai kebutuhan yang dipadukan dengan akad syariah akan dapat menghilangkan hal-hal yang terlarang dalam syariat, sehingga terciptanya kesesuaian syariah yang adil dalam segala aktivitas pengelolaannya.

B. Saran

1. Bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian dengan melihat tantangan *TakafTech* di Indonesia dengan memberikan saran solusi dari kekhawatiran tersebut. Terutama mengembangkan penelitian mengenai *cyber securty* karena tidak bisa dipungkiri masalah dalam menggunakan digital adalah *cyber-stack*.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian lapangan baik wawancara maupun menyebarkan kuesioner secara langsung kepada pihak lembaga *InsurTech* baik di luar negeri ataupun Indonesia sehingga data yang akan diperoleh lebih akurat dan bervariasi.
3. Bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian lapangan terhadap nasabah/peserta asuransi baik yang tradisional apakah mereka menginginkan teknologi, dan juga nasabah atau peserta yang sudah memanfaatkan asuransi berbasis teknologi (*InsurTech*).

4. Bagi perusahaan asuransi syariah lebih mengembangkan digitalnya sehingga dapat lebih efektif, efisien dan sesuai dengan syariah.
5. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera menerbitkan regulasi mengenai InsurTech agar dapat membuat perusahaan mematuhi regulasi dalam menjalankan bisnisnya sehingga dapat melindungi konsumen.
6. Bagi Dewan Pengawas Syariah (DPS) mulai merancang regulasi fatwa DSN-MUI asuransi berbasis teknologi (TakafTech) karena tidak bisa dipungkiri perkembangan zaman yang semua bisnis menggunakan teknologi, dimana hal tersebut juga terjadi tidak hanya pada industri asuransi.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Agus Edi Sumanto, *Solusi Berasuransi (Lebih Indah dengan Syariah)*, Bandung : Salamadani, 2009, cet 1, hlm 3
- Herdiansyah, Haris, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Cet. Ke 3. Jakarta: Salemba Humanika. 2010, hal. 143
- Meleong, Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet 25. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2008, hlm. 11.
- Mubarok Jaih dan Hasanudin. 2017. Fikih Mu'amalah Maliyyah: Akad tabarru'. Cet ke 1. Bandung: Simbiosis Rekatama Media. Hal 83.
- OJK (Otoritas Jasa Keuangan). (2019). BUKU 4 Perasuransian Seri Literasi Keuangan Perguruan Tinggi. Hal 199.
- Syakir Sula, Muhammad, *Asuransi Syari'ah (Lifeand General) Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani Pres, 2004, hal 182.
- Alwi Hasan. Kamus Besar Bahasa Indonesia, edisi ke 3, cet 1.

Jurnal

- Abdul Ghoni. (2020). *InsurTech Dan New Islamic Insurance Model: Studi Kasus Sharing Claim Di Laka Bicycle Insurance, London*. Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. Hal 65-75.
- Abdul Ghoni. (2020). *InsurTech Dan New Islamic Insurance Model: Studi Kasus Sharing Claim Di Laka Bicycle Insurance, London*. Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. Hal 65-75.
- Braun, A., & Schreiber, F. (2017). The current InsurTech landscape: Business models and disruptive potential. St. Gallen: I.VW- HSG. Hal 3-146.
- Collins, Robert. (2018) *The InsurTech Book :Insurance in China*. Jurnal Wiley. Hal 95-97.
- Cuellar, Denisse. (2018) *The InsurTech Book : InsurTech in Latin America – The Promise of Insurance for Everybody?* Jurnal Wiley. Hal 106-107.

- D. Bruce, C. Avis, M. Byrne, V. Gosrani, Z. Lim, J. Manning, D. Popovic, R. Purcell and W. Qin. (2018). Improving the success of InsuTech opportunities. *British Actuarial Journal*, page 1 of 34.
- Dominic Cortis, Jeremy Debattista, Johann Debono and Mark Farrell. (2019). *InsurTech*. Chapter 5. Hal 71-84.
- Dorothy L. Andrews. (2018). *InsurTech: The Next Disruptor to the Insurance Industry*. Article from *Predictive Analytics & Futurism News* August 2018 Issue 18. Hal 22-25.
- Frisardi, Davide. (2020). *Cloud Computing Solutions And Business Model Innovation A case study in the financial services industry*. TUDelft Delft University of Technology Accenture. Hal 1-132
- Greineder, Michael, Tobias Riasanow, Markus Böhm and Helmut Krcmar. *The Generic InsurTech Ecosystem and its Strategic Implications for the Digital Transformation of the Insurance Industry*. Heinrich C. Mayr, Stefanie Rinderle-MA, Stefan Strecker (Hrsg.): 40 Years EMISA Lecture Notes in Informatics (LNI), Gesellschaft für Informatik, Bonn 2020. Hal 119-132.
- Hölscher, Bert F. (2018). *The Insurtech Book: From Claim Settlement to Claim Prevention – How Insurers Can Make Use of Predictive Analytics to Change their Business Model*. Jurnal Wiley. Hal 211-214.
- Ilahiyah, Inayatul dan Satria Utama. (2018) Pengembangan Model Low Cost Islamic Peer To Peer Financing Berbasis Financial Technology Untuk Akselerasi Kinerja UMKM. *Islamic Economics Journal*, Vol 4, No 2. Hal 249-276.
- InsurTech* will transform the takāful industry: The 14Th World takāful&*InsurTech* Conference Saw Attendance From Over 300 Industry Leaders To Discuss How takāful Will Move Forward. *Islamic Business & Finance*. ISSUE 114. www.islamicbusinessandfinance.com .hal 40-42.
- Itzel Jessamyn Velázquez Soto y Robert Hernández Martínez (2020): “México fintech. Innovación financiera en productos de seguros (*InsurTech*)”, *Revista contribuciones a la Economía* (abril-junio 2020). Hal 2.
- Jannat Shah Rajan. (2018). *The InsurTech Book: The Best InsurTech May not be InsurTech*. Jurnal Wiley. Hal 21-23.
- Jean-Christophe Bélisle-Pipon, Effy Vayena, Robert C. Greenand I. Glenn Cohen. (2019). Genetic testing, insurance discrimination and medical research: what the United States can learn from peer countries. Springer Nature America, Inc. 2019. Hal 1-7. <https://doi.org/10.1038/s41591-019-0534-z>
- Jhon Warburton. (2018). *The InsurTech Book: Where Does InsurTech Leave the People who Work in Insurance?*. Jurnal Wiley. Hal 35-3.
- Kaenprakhamroy, Janthana. (2018). *The Insurtech Book: InsurTech’s Big Questions Why the Customer is Still Always Right*. Jurnal Wiley. Hal 254-256.
- Karl Heinz Passaler. (2018). *The InsurTech Book: “Real” InsurTech Startups do it Differently!*. Jurnal Wiley. Hal 24-27.
- Kiera, Robin. (2018) *The InsurTech Book : Seven Things Insurers and InsurTechs Need to Know about the German Insurance Market*. Jurnal Wiley. Hal 98-101.

- Marijia Koprivica. (2018). *InsurTech: Challenges And Opportunities For The Insurance Sector*. Conference Proceedings: 2nd International Scientific Conference ITEMA . Hal 619-625.
- Marijia Koprivica. (2018). *InsurTech: Challenges And Opportunities For The Insurance Sector*. Conference Proceedings: 2nd International Scientific Conference ITEMA . Hal 619-625.
- McKenzie M. Slaughter. (2018). *The InsurTech Book: Internationalizing InsurTech – A Global Phenomenon in Different Markets*. Jurnal Wiley. Hal 88-90.
- Melike Belli. (2018). *The InsurTech Book: InsurTech in Turkey – Challenges and Opportunities*. Jurnal Wiley. Hal 102-105.
- Michael Greineder, Tobias Riasanow, Markus Böhm and Helmut Krcmar. (2019). *Generic InsurTech Ecosystem and its Strategic Implications for the Digital Transformation of the Insurance Industry*. Hal 119-132
- Michael Jans. (2018). *The InsurTech Book: InsurTech - problem or Solution for Agents and Brokers?*. Jurnal Wiley. Hal 17-20
- Nick Bilodeau. (2018). *The InsurTech Book: “INSoT” – The Insurance of Things and the Proliferation of Protection*. Jurnal Wiley. Hal 43-46.
- Passler, Karl Heinz. (2018). *The Insurtech Book: “Real” InsurTech Startups do it Differently!*. Jurnal Wiley. Hal 24-27.
- Pietroni, Damiano. (2018). *The Insurtech Book: Assessing the Long-Term Viability of the Insurance Peerto-Peer Business Model*. Jurnal Wiley. Hal 202-205.
- Pietroni, Damiano. (2018). *The Insurtech Book: Assessing the Long-Term Viability of the Insurance Peerto-Peer Business Model*. Jurnal Wiley. Hal 202-205.
- Qoyum, Abdul. (2018) *Maqasid Ash-Shari’ah Framework and the Development of Islamic Finance Products: The Case of Indonesia*. TIFBR | Tazkia Islamic Finance and Business Review. Volume 12(2), hal 169-188.
- Ricciardi, Valentino. (2018). *The InsurTech Book: InsurTech Definition as Its Own Manifesto*. Jurnal Wiley Hal 7-8.
- Robert Collins. (2018). *The InsurTech Book: Insurance in China*. Jurnal Wiley. Hal 95-97
- Samuel Lewis. (2017). *Insutech: AN Industry Ripe For Disruption*. CITE AS: 1 GEO. L. TECH. REV. 491-502.
- Schulte, Paul, (2015). *The InsurTech Asteroid: Is Extinction of Traditional Insurance Inevitable?* Schulte Research.
- Steve Tunstall. (2018). *The InsurTech Book: Why is Insurance Faililing?*.Jurnal Wiley. Hal 9-12.
- Susan Holliday. (2018). *The InsurTech Book: Increasing Access to Insurance in Developing Countries*. Jurnal Wiley. Hal 91-94.
- Tan Choon Yan, Paul Schulte, David LEE Kuo Chuen. (2018) *InsurTech dan Fintech: Banking and Insurance Enablement*. Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion, Volume 1. Hal 249-281.

- Tan Choon Yan, Paul Schulte, David LEE Kuo Chuen. (2018) *InsurTech* dan Fintech: Banking and Insurance Enablement. Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion. Jurnal Elsevier Volume 1. Hal 249-281.
- Tan Choon Yan, Paul Schulte, David LEE Kuo Chuen. (2018) *InsurTech* dan Fintech: Banking and Insurance Enablement. Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion, Volume 1. Hal 249-281.
- Taupitz, Tobias. (2018). The Insurtech Book: True Business Model Innovation – a Credit-Based Approach. Jurnal Wiley. Hal 215-217.
- Thuba Sembilan, Bunga. Analisis Pemikiran Muhammad Syakir Sula tentang Sistem Operasional Asuransi Syariah (Studi Kasus Manulife Zafirah Proteksi Sejahtera). MEIS Jurnal Middle East and Islamic Studies, Volume 7 No. 2 Juli - Desember 2020. hal 266-288.
- Turrin, Richard. (2018). The Insurtech Book: InsurTech and AI – You Can Run but You Cannot Hide from the Future. Jurnal Wiley. Hal 244-246.
- Xu X, Zweifel P. A framework for the evaluation of InsurTech. Risk Manag Insur Rev. 2020;23:305–329. <https://doi.org/10.1111/rmir.12161>.
- Xu, X. (2018). The application of new technologies in insurance industry. In K. Jeske, F. Ludwig, & S. Kwasniok (Eds.), *Risikoforschung und Versicherungsmanagement*, (pp. 25–37). Verlag Dr. Kovac
- Zeier Röschmann, A. (2018). Digital insurance brokers—old wine in new bottles? How digital brokers create value. *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft* 107, pp. Hal 273-291.

Internet

- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian Bab I Ketentuan Umum pada Pasal 1
- Accenture, (2016). Accenture technology vision for insurance, people first: the primacy of people in the age of digital insurance. <https://s3.amazonaws.com/assets.accenture.com/PDF/Accenture-Technology-Vision-forInsurance-2016-Full-Report.pdf>.
- Eko B. Supriyanto. *InsurTech: Peluang dan Tantangan Asuransi di Era Digital*. Infobanktv. Ditayangkan live tanggal 30 juli 2020. <https://www.youtube.com/watch?v=kuJXDc6N-4g&t=513s> diakses 12/01/2021 jam 13:32
- <http://news.unair.ac.id/2021/07/28/alasan-generasi-digital-native-menggunakan-perpustakaan/> diakses pada 20 januari 2022 pukul 08:17
- <https://dsnmu.or.id/>
- <https://e.huawei.com/en/solutions/industries/manufacturing/after-sales-services/vehicle-networking> diakses pada 17 januari 2022 pada jam 6:24
- <https://insurtechindonesia.com/>
- <https://InsurTechindonesia.com/2021/10/01/siapa-saja-InsurTech-yang-sudah-terdaftar-di-ojk/> diakses pada 10 januari 2022 jam 10.00
- <https://insurtechindonesia.com/2021/10/01/siapa-saja-insurtech-yang-sudah-terdaftar-di-ojk/> diakses pada 6 januri 2022 pukul 09.00

- <https://insurtechindonesia.com/2021/10/01/siapa-saja-insurtech-yang-sudah-terdaftar-di-ojk/> diakses pada 6 januri 2022 pukul 09.00
- <https://kominfo.go.id/content/detail/34168/digitalisasi-ekonomi-dan-keuangan-syariah-bisa-tingkatkan-pertumbuhan-ekonomi/0/berita> diakses pada 13 januari 2022 pukul 09:48
- <https://konsultasisyariah.com/26117-dana-talangan-haji-haram.html> diakses pada 18 januari 2022 pada jam 18:34
- <https://kumparan.com/kumparantech/apa-itu-front-end-dan-back-end-di-dunia-teknologi-1qxID60BCjk/2> diakses 21 januari 2022 puku 00:58
- <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20593> diakses jam 10.00 tanggal 10 januari 2022
- <https://www.bankmuamalat.co.id/edukasi-perbankan/edukasi-perbankan-syariah>
- <https://www.cbinsights.com/research/insurtech-startups-indonesia/> diakses pada 13 januari 2022 pada jam 09:48
- <https://www.cbinsights.com/research/insurtech-startups-indonesia/> diakses 13 januari 2022 pukul 09:48.
- <https://www.ojk.go.id/id>
- <https://www.republika.co.id/berita/q4kbug423/insurtech-jadi-peluang-asuransi-syariah> diakses 21 januari 2022 pukul 06:23
- <https://www.republika.co.id/berita/q4kbug423/insurtech-jadi-peluang-asuransi-syariah>
- <https://www.willistowerswatson.com/en-BM/Insights/2020/10/quarterly-insurtech-briefing-q3-2020>
- KPMG, 2014. 2014 Insurance industry outlook survey: revolution, not evolution. http://www.kpmginfo.com/industryoutlooksveys/2014/pdfs/284763_InsuranceIndustrySurveyReportV8.pdf.
- Mulia, Khamila. (2019). Digital insurance, Indonesia's next innovation gold rush. <https://kr-asia.com/digital-insurance-indonesias-next-innovation-gold-rush> diakses 13 januari 2022 pada jam 09:28
- Nindyo, Fajar. (2021). Digitalisasi Layanan Asuransi Syariah Melalui Konsep API. <https://mediaasuransinews.co.id/opini/digitalisasi-layanan-asuransi-syariah-melalui-konsep-api/> diakses pada1 desember 2021 pukul 01:48