

Implementasi Produk Asuransi Syariah "PruCinta" pada Bank Syariah Indonesia

Muhammad Hafiz Herawan¹, Syifani Wirianisa²

^{1,2} Universitas PTIQ Jakarta

¹e-Mail: Herawanhafiz25@gmail.com

²e-Mail: syifaniwirianisa@gmail.com

ABSTRACT

This study observes PruCinta, a sharia-based life insurance product offered by Bank Syariah Indonesia (BSI) in collaboration with Prudential Indonesia. The purpose is to understand the product's operational model, analyze its strengths and weaknesses, and identify its benefits for Muslim customers seeking ethical financial protection. The method used includes field observation at BSI KCP Kemanggisan, literature review, and interviews with staff. Findings indicate that PruCinta adheres to Islamic contracts such as Tabarru' and Wakalah bil Ujrah, ensuring ethical fund management and solidarity among participants. Key advantages include digital accessibility, premium flexibility, and professional fund management. However, challenges remain in public awareness and the cost structure compared to conventional insurance. This paper concludes that PruCinta is a strategic financial product that offers life protection with added spiritual value in accordance with Islamic principles.

Keywords: Bank Syariah Indonesia; Islamic insurance; PruCinta; Sharia finance

ABSTRAK

Penelitian ini mengamati produk asuransi jiwa berbasis syariah bernama PruCinta yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) bekerja sama dengan Prudential Indonesia. Tujuan utama adalah memahami model operasional produk, menganalisis keunggulan dan kekurangannya, serta mengidentifikasi manfaat bagi nasabah Muslim yang menginginkan perlindungan finansial sesuai syariat. Metode yang digunakan meliputi observasi lapangan di BSI KCP Kemanggisan, studi literatur, dan wawancara dengan staf bank. Hasil observasi menunjukkan bahwa PruCinta menerapkan akad syariah seperti Tabarru' dan Wakalah bil Ujrah yang menjamin pengelolaan dana secara etis dan gotong royong antar peserta. Keunggulan produk meliputi akses digital, fleksibilitas premi, dan pengelolaan profesional. Namun demikian, masih terdapat tantangan dalam edukasi masyarakat dan struktur kontribusi awal yang relatif tinggi. Kajian ini menyimpulkan bahwa PruCinta merupakan produk keuangan strategis yang menawarkan perlindungan jiwa dengan nilai keberkahan sesuai prinsip Islam.

Kata kunci: asuransi syariah; PruCinta; Bank Syariah Indonesia; keuangan syariah

A. PENDAHULUAN

Perkembangan industri keuangan syariah di Indonesia menunjukkan tren yang semakin menguat dalam dua dekade terakhir. Fenomena ini mencerminkan peningkatan kesadaran masyarakat terhadap layanan keuangan yang selaras dengan prinsip-prinsip Islam, serta dukungan pemerintah dan lembaga regulator dalam mendorong pertumbuhan sektor ini. Keuangan syariah kini tidak hanya terbatas pada bank syariah, tetapi juga mencakup lembaga keuangan non-bank seperti asuransi, pembiayaan mikro, dan pasar modal syariah. Kondisi ini menjadi indikasi bahwa sistem keuangan syariah memiliki potensi besar untuk mendukung inklusi keuangan secara berkelanjutan.

Kondisi makroekonomi Indonesia turut memperkuat fondasi pertumbuhan sektor keuangan syariah, khususnya perbankan syariah. Studi Rachman dkk (2022) menegaskan bahwa pertumbuhan aset perbankan syariah yang stabil dari tahun ke tahun, ditambah proyeksi ekonomi global yang positif dari World Bank dan IMF, menjadi pemicu optimisme terhadap daya saing industri ini secara jangka panjang. Selain itu, keberadaan teori pertumbuhan ekonomi seperti Harrod-Domar dan Solow menggarisbawahi pentingnya investasi dan produktivitas sebagai katalis pembangunan, yang sejalan dengan peran strategis perbankan syariah dalam pembiayaan produktif dan pemanfaatan teknologi modern.

Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), kontribusi keuangan syariah terhadap sistem keuangan nasional menunjukkan tren positif. Dalam Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2023, disebutkan bahwa sektor ini terus mengalami pertumbuhan dari sisi aset, pembiayaan, dan jumlah institusi. Meski demikian, keuangan syariah masih menghadapi tantangan struktural seperti rendahnya literasi keuangan masyarakat, minimnya diversifikasi produk, serta dominasi pendekatan pasar (market driven) dibanding dukungan kebijakan yang kuat dari negara.

Salah satu subsektor yang mengalami perkembangan signifikan adalah industri asuransi syariah. Sebagai alternatif dari asuransi konvensional, asuransi syariah menawarkan sistem perlindungan risiko berbasis tolong-menolong (ta'awun) melalui mekanisme akad syariah seperti tabarru', wakalah bil ujarah, dan mudharabah. Prinsip-prinsip ini memberikan jaminan bahwa produk asuransi syariah bebas dari unsur riba, gharar (ketidakpastian berlebihan), dan maysir (judi), sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001.

Dalam praktiknya, asuransi syariah tidak hanya berperan sebagai pelindung finansial, tetapi juga sebagai sarana penyemai nilai spiritual, sosial, dan etika dalam pengelolaan risiko. Menurut Ilyas (2019), penerapan akad-akad syariah yang tepat dalam produk asuransi dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat Muslim, sekaligus memperkuat diferensiasi terhadap produk konvensional yang berorientasi komersial. Di tengah tantangan global, produk asuransi syariah kini mulai bertransformasi melalui digitalisasi dan perluasan kanal distribusi.

Salah satu produk yang mencerminkan inovasi tersebut adalah PruCinta, sebuah produk asuransi jiwa berbasis syariah hasil kerja sama antara PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) dengan Bank Syariah Indonesia (BSI). Produk ini hadir sebagai solusi perlindungan jiwa yang menyesuaikan prinsip-prinsip Islam, sekaligus adaptif terhadap kebutuhan nasabah modern yang mengutamakan fleksibilitas dan layanan digital. Kolaborasi antara institusi asuransi dan bank penyalur ini menjadi contoh model bancassurance syariah yang mulai berkembang di Indonesia.

PruCinta menggunakan struktur kontribusi dengan pendekatan wakalah bil ujarah dalam pengelolaan dana, serta tabarru' untuk dana risiko. Keunggulan lain dari produk ini adalah fitur kontribusi berkala yang fleksibel dan proses klaim yang relatif mudah. Produk ini dirancang untuk memberikan perlindungan terhadap risiko kematian sekaligus membangun dana tabungan berdasarkan prinsip syariah. Dukungan layanan digital, kemudahan akses, dan desain manfaat yang kompetitif menjadikan PruCinta sebagai salah satu produk unggulan di segmennya.

Namun demikian, implementasi PruCinta juga dihadapkan pada berbagai tantangan di lapangan. Salah satunya adalah kurangnya pemahaman masyarakat terhadap konsep asuransi syariah, termasuk akad-akad yang digunakan dan skema distribusi manfaat. Selain itu, terdapat anggapan bahwa kontribusi awal yang ditetapkan tergolong tinggi, sehingga menurunkan minat sebagian calon nasabah. Studi Azizah et al. (2021) menunjukkan bahwa persepsi masyarakat terhadap nilai manfaat yang tidak sebanding dengan biaya kontribusi menjadi salah satu faktor utama rendahnya penetrasi asuransi syariah.

Dalam konteks ini, penelitian terhadap implementasi produk PruCinta menjadi relevan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai efektivitas, efisiensi, dan tantangan produk ini di lapangan. Studi ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana model kerja PruCinta dijalankan di salah satu unit BSI, khususnya di Kantor Cabang Pembantu (KCP) Kemanggisan, Jakarta Selatan.

Observasi dilakukan melalui pendekatan kualitatif dengan metode wawancara kepada staf frontliner dan marketing, observasi layanan, serta studi literatur kebijakan produk.

Melalui pendekatan ini, diharapkan penelitian dapat menyumbang pemahaman yang lebih komprehensif mengenai strategi implementasi produk asuransi syariah dalam ekosistem perbankan syariah. Selain itu, studi ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan dan hambatan dalam penyebaran produk syariah melalui jalur distribusi bank. Hasil temuan diharapkan menjadi rujukan bagi pengembangan model kerja serupa di berbagai institusi keuangan syariah di Indonesia.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Asuransi syariah merupakan sistem perlindungan finansial yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah Islam, yang menekankan asas tolong-menolong (*ta'awun*) dan tanggung jawab kolektif antar sesama peserta. Tidak seperti asuransi konvensional yang berorientasi pada keuntungan dan kerap dikritik karena mengandung unsur *riba*, *gharar*, dan *maysir*, asuransi syariah dibangun atas kesadaran kolektif untuk saling melindungi dari risiko hidup. Antonio (2001) menjelaskan bahwa dalam praktiknya, peserta asuransi syariah menyisihkan sebagian dana secara sukarela ke dalam dana bersama, yang kemudian dikelola oleh perusahaan asuransi sebagai pihak pengelola dengan imbalan jasa yang disepakati dalam akad.

Dalam penyelenggaraannya, produk asuransi syariah umumnya menggunakan dua bentuk akad utama, yakni *tabarru'* dan *wakalah bil ujah*. Akad *tabarru'* adalah bentuk komitmen sukarela dari peserta untuk menyumbangkan dananya ke dalam dana bersama yang akan digunakan membantu peserta lain yang mengalami musibah. Sementara itu, akad *wakalah bil ujah* merupakan pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana tersebut dengan imbalan jasa yang telah ditentukan. Penggunaan kedua akad ini dirancang untuk menjaga prinsip keadilan dan transparansi, serta menghindarkan dari praktik spekulatif yang tidak sesuai dengan syariah. Dalam konteks produk PruCinta, kedua akad ini menjadi dasar struktur pengelolaan dana yang digunakan untuk menjamin proteksi jiwa bagi para peserta.

Model kerja sama antara institusi perbankan syariah dan perusahaan asuransi syariah juga memegang peranan penting dalam memperluas jangkauan layanan asuransi kepada masyarakat. Karim (2010) menyatakan bahwa sinergi antara bank dan perusahaan asuransi menciptakan model distribusi yang efisien dan terpercaya, di mana bank bertindak sebagai kanal distribusi produk, sedangkan perusahaan asuransi bertugas sebagai pengelola risiko dan dana. Kerja sama seperti yang terjalin antara Bank Syariah Indonesia (BSI) dan Prudential Indonesia dalam memasarkan PruCinta menjadi contoh nyata dari kolaborasi ini. Dengan memanfaatkan jaringan luas BSI, produk asuransi syariah dapat menjangkau lebih banyak masyarakat, terutama mereka yang telah menjadi nasabah bank syariah.

Lebih jauh, produk keuangan syariah seperti PruCinta tidak hanya memberikan manfaat proteksi secara finansial, tetapi juga menghadirkan nilai spiritual dan keberkahan yang menjadi bagian dari kebutuhan masyarakat Muslim modern. Dalam lanskap sosial yang kian religius dan melek syariah, preferensi terhadap produk yang sesuai dengan nilai-nilai Islam menunjukkan tren meningkat. Azwar (2018) mencatat bahwa meningkatnya literasi keuangan Islam di kalangan masyarakat turut mendorong pertumbuhan minat terhadap produk keuangan berbasis syariah. Produk seperti PruCinta kemudian menjadi relevan karena menjawab kebutuhan tersebut dengan menawarkan perlindungan jiwa yang tidak hanya sesuai syariah, tetapi juga adaptif terhadap gaya hidup kontemporer.

C. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan rancangan studi lapangan sebagai kerangka utamanya. Metode ini dipilih untuk memungkinkan peneliti memahami secara komprehensif implementasi produk asuransi syariah PruCinta dalam konteks praktik langsung di

lingkungan nyata, khususnya pada Kantor Cabang Pembantu (KCP) Bank Syariah Indonesia (BSI) di Kemanggisan, Jakarta Selatan. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti menangkap makna, interpretasi, serta persepsi yang berkembang di antara pelaku lapangan terkait pelaksanaan dan strategi pemasaran produk ini. Fokusnya tidak pada kuantifikasi atau generalisasi data, melainkan pada pendalaman informasi yang diperoleh dari interaksi langsung dengan informan dan sumber-sumber kontekstual lainnya.

Pemilihan BSI KCP Kemanggisan sebagai lokasi studi dilakukan secara purposif karena cabang ini diketahui aktif dalam memasarkan produk PruCinta serta memiliki infrastruktur pelayanan dan sumber daya manusia yang mendukung proses pengamatan secara intensif. Waktu pelaksanaan penelitian dilakukan pada bulan November 2024, dengan mempertimbangkan kesiapan data serta ketersediaan informan utama yang relevan. Lokasi ini juga dinilai representatif untuk mengilustrasikan dinamika penerapan produk asuransi syariah berbasis kerja sama antara lembaga perbankan dan perusahaan asuransi.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui tiga cara utama, yaitu observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Melalui observasi langsung, peneliti mencermati aktivitas pelayanan dan pemasaran produk PruCinta yang dilakukan oleh staf bank kepada calon nasabah. Interaksi ini memberikan gambaran nyata tentang bagaimana produk dikenalkan dan dijelaskan kepada publik. Teknik wawancara dilakukan secara semi terstruktur terhadap pegawai BSI yang terlibat langsung dalam promosi dan penjualan produk, khususnya dari divisi layanan pelanggan dan pemasaran. Pendekatan ini membantu mengungkap perspektif internal mengenai kelebihan, tantangan, serta strategi pendekatan terhadap nasabah. Selain itu, studi dokumentasi digunakan untuk menelaah materi-materi pendukung seperti brosur produk, dokumen presentasi internal, serta bahan promosi resmi yang diterbitkan oleh BSI dan Prudential Indonesia.

Seluruh data yang diperoleh dianalisis dengan mengikuti prosedur dalam analisis data kualitatif, yang mencakup tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Informasi yang relevan diseleksi dan dikategorisasi untuk mengidentifikasi pola-pola atau tema yang muncul dari data lapangan. Penyajian dilakukan secara naratif agar mampu menyampaikan realitas empiris dengan utuh dan kontekstual. Langkah ini penting untuk menghasilkan pemahaman yang mendalam mengenai implementasi produk PruCinta dan sejauh mana efektivitasnya dalam menjawab kebutuhan proteksi jiwa berbasis syariah di tengah masyarakat.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Produk Asuransi Syariah PruCinta

PruCinta merupakan salah satu produk unggulan dari kerja sama antara Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan Prudential Indonesia. Produk ini dirancang untuk memberikan proteksi jiwa dengan konsep keberkahan melalui prinsip-prinsip syariah. Salah satu hal yang menjadi daya tarik PruCinta adalah posisinya sebagai solusi proteksi finansial yang tidak hanya berorientasi pada duniawi, tetapi juga spiritual, sesuai dengan nilai-nilai Islam yang dianut mayoritas masyarakat Indonesia.

Produk ini menyasar individu maupun keluarga Muslim yang membutuhkan perlindungan jiwa namun tetap ingin menjaga kehalalan dalam setiap transaksi keuangannya. Dalam praktiknya, PruCinta memosisikan dirinya sebagai bentuk ikhtiar dalam menghadapi risiko hidup, dengan mengedepankan nilai-nilai tolong-menolong dan tanggung jawab kolektif.

Fitur utama PruCinta antara lain:

- a. Manfaat santunan jiwa kepada ahli waris jika peserta meninggal dunia dalam masa perlindungan.
- b. Keringanan premi dalam kondisi tertentu seperti disabilitas.
- c. Layanan digital melalui aplikasi BSI Mobile.
- d. Opsi kontribusi fleksibel sesuai kemampuan nasabah.

2. Penerapan Akad dan Prinsip Syariah dalam Produk

Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa PruCinta secara konsisten menerapkan dua akad utama yaitu Tabarru' dan Wakalah bil Ujah:

a. Akad Tabarru' (hibah/donasi)

Setiap nasabah menyumbangkan sebagian kontribusinya ke dalam Dana Tabarru', yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang tertimpa musibah. Ini membedakan asuransi syariah dengan asuransi konvensional yang berfokus pada perjanjian bisnis timbal balik.

b. Akad Wakalah bil Ujah

Prudential bertindak sebagai wakil nasabah dalam mengelola dana, dan mendapatkan imbalan (ujrah) yang jelas dan transparan. Praktik ini juga menciptakan transparansi antara pihak pengelola dan peserta asuransi.

Hal ini sesuai dengan kaidah fikih yang menyatakan:

"الأصلُ في العُقود التَّراضي"

Artinya: "Hukum asal dalam akad adalah kerelaan (antara dua pihak)."

Sehingga akad yang dipraktikkan dalam PruCinta memenuhi aspek ijab dan qabul, kerelaan kedua belah pihak, dan tujuan yang tidak bertentangan dengan syariah.

3. Keunggulan Produk Berdasarkan Hasil Lapangan

Observasi langsung di kantor cabang BSI KCP Kemanggisan memperlihatkan bahwa produk ini sangat terstruktur dalam penyampaiannya kepada nasabah. Staf BSI yang menjadi agen asuransi telah dilatih secara khusus untuk menjelaskan produk kepada calon peserta dengan narasi yang menekankan aspek spiritual dan keamanan finansial.

Keunggulan nyata yang diamati, antara lain:

a. Keamanan dan Kepatuhan Syariah

Nasabah merasakan kenyamanan karena produk ini telah memperoleh fatwa dari Dewan Syariah Nasional MUI dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS). Hal ini memberikan keyakinan bahwa transaksi yang dilakukan sesuai prinsip halal.

b. Digitalisasi Layanan

Layanan berbasis aplikasi seperti BSI Mobile memberikan kemudahan dalam proses pembayaran premi, pengecekan status polis, hingga layanan klaim, tanpa harus datang langsung ke kantor. Ini sejalan dengan tren industri keuangan syariah yang mulai go digital dan ramah generasi muda.

c. Aksesibilitas bagi Berbagai Kalangan

Fleksibilitas premi dan manfaat dasar yang cukup luas membuat PruCinta dapat diakses oleh keluarga muda, profesional, maupun masyarakat menengah ke bawah yang ingin mendapatkan perlindungan jiwa secara syariah.

d. Perlindungan Keluarga yang Komprehensif

PruCinta memberikan manfaat perlindungan yang mencakup santunan jiwa serta manfaat tambahan seperti pembebasan premi dalam kondisi tertentu, misalnya kecelakaan atau cacat tetap total.

4. Kekurangan dan Tantangan dalam Implementasi

Meskipun produk ini menawarkan nilai yang sangat menjanjikan, terdapat beberapa kelemahan atau tantangan yang teridentifikasi dari observasi:

a. Kurangnya Edukasi Masyarakat

Masih banyak calon nasabah yang belum memahami perbedaan antara asuransi syariah dan konvensional. Akibatnya, banyak yang enggan bergabung karena menganggap semua asuransi sama, bahkan sebagian masih menganggap asuransi bertentangan dengan syariat.

b. Kontribusi Awal yang Tinggi

Bagi sebagian masyarakat, kontribusi awal pada PruCinta dinilai cukup tinggi jika dibandingkan dengan produk konvensional. Hal ini menjadi hambatan psikologis, terutama bagi kalangan dengan pendapatan terbatas.

c. Manfaat Tambahan Tidak Termasuk dalam Paket Dasar

Fitur penting seperti perlindungan penyakit kritis dan rawat inap memerlukan kontribusi tambahan. Ini membuat beberapa nasabah merasa terbebani karena harus membayar lebih untuk perlindungan yang lebih lengkap.

5. Analisis Kritis dan Implikasi

Produk seperti PruCinta memiliki potensi besar dalam mengakselerasi pertumbuhan industri asuransi syariah nasional. Namun, untuk menjangkau lebih banyak lapisan masyarakat, diperlukan strategi berikut:

- a. Inovasi edukasi publik dengan pendekatan berbasis komunitas dan media sosial Islami.
- b. Subsidi kontribusi awal melalui kerja sama dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ) bagi masyarakat berpenghasilan rendah.
- c. Pengembangan produk turunan dari PruCinta yang lebih ringan namun tetap mengandung prinsip syariah yang utuh.

Implikasi dari observasi ini tidak hanya penting bagi pengembangan produk serupa, namun juga bagi dunia pendidikan Islam dan keuangan syariah agar lebih gencar mengampanyekan pentingnya perlindungan jiwa dalam Islam yang bebas dari unsur haram.

E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan analisis literatur, dapat disimpulkan bahwa produk asuransi jiwa syariah PruCinta yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) bekerja sama dengan Prudential Indonesia merupakan bentuk inovasi strategis dalam pengembangan keuangan syariah di Indonesia. Produk ini tidak hanya menawarkan proteksi finansial bagi nasabah, tetapi juga menyuguhkan nilai-nilai keberkahan, amanah, dan kehalalan dalam pengelolaannya.

Penerapan akad Tabarru' dan Wakalah bil Ujrah dalam skema produk menjadi bukti komitmen terhadap kepatuhan syariah. Keunggulan lain yang menonjol meliputi fleksibilitas kontribusi, digitalisasi layanan melalui aplikasi BSI Mobile, serta perlindungan jiwa yang menyeluruh bagi keluarga Muslim.

Namun demikian, PruCinta masih menghadapi beberapa tantangan, seperti rendahnya literasi masyarakat mengenai perbedaan antara asuransi konvensional dan syariah, persepsi mahal nya kontribusi awal, serta minimnya manfaat tambahan dalam paket dasar. Tantangan-tantangan ini harus dijawab dengan strategi yang inklusif, edukatif, dan kolaboratif untuk membangun ekosistem asuransi syariah yang sehat dan berkelanjutan.

Secara keseluruhan, PruCinta adalah contoh nyata produk keuangan syariah yang berhasil memadukan aspek perlindungan duniawi dan nilai-nilai akhirat, sesuai dengan semangat maqashid syariah dalam menjaga harta, jiwa dan keturunan

F. SARAN

Berdasarkan hasil kajian, beberapa saran yang dapat diajukan antara lain:

a. Peningkatan Literasi Masyarakat

Bank Syariah Indonesia dan Prudential perlu memperluas program edukasi publik,

baik melalui seminar, media sosial, maupun kampanye komunitas, agar masyarakat memahami pentingnya asuransi jiwa syariah dan keunggulan PruCinta dibandingkan asuransi konvensional.

b. Inovasi Produk yang Lebih Terjangkau

Menghadirkan varian produk turunan dari PruCinta dengan premi lebih ringan dan manfaat pokok yang tetap syariah dapat menjadi langkah strategis untuk menjangkau kalangan menengah ke bawah.

c. Peningkatan Layanan Digital

Perlu penguatan fitur digital, termasuk edukasi visual, kalkulator premi online, dan kanal klaim berbasis AI agar pengalaman nasabah lebih praktis, cepat, dan nyaman.

d. Evaluasi Rutin oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Untuk menjaga konsistensi kepatuhan terhadap prinsip syariah, perlu dilakukan evaluasi berkala terhadap seluruh operasional produk oleh DPS, termasuk pengawasan distribusi manfaat dan kejelasan akad.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Anwar, R., & Salim, A. (2016). *Implementasi maqashid syariah dalam asuransi jiwa*. *Journal of Islamic Economics Studies*, 5(2), 88–97.
- Azizah, N., et al. (2021). Faktor Penghambat Minat Masyarakat terhadap Asuransi Syariah. *Islamic Finance Journal*.
- Fitria, H., & Hartati, S. (2018). *Analisis akad tabarru' dan wakalah bil ujah pada asuransi syariah*. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(2), 115–126.
- Fitriani, I., & Hakim, M. (2020). *Analisis produk asuransi syariah terhadap preferensi konsumen Muslim*. *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics*, 12(1), 99–110.
- Hidayat, A. A., & Nasution, D. (2021). *Asuransi syariah sebagai instrumen perlindungan aset*. *Indonesian Journal of Islamic Economics Research*, 3(1), 31–42.
- Ilyas, M. (2019). Model Implementasi Akad dalam Produk Asuransi Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah*. ↵
- Ismail, M. (2020). *Perlindungan jiwa dalam perspektif maqashid syariah*. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 8(1), 42–54.
- Karim, A. A. (2010). *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mardani. (2015). *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Maulana, D. (2021). *Kepatuhan syariah dalam pengelolaan dana tabarru'*. *Jurnal Ekonomi Islam Nusantara*, 4(2), 120–132.
- Nugroho, F., & Nurhaliza, S. (2023). *Evaluasi efektivitas akad dalam produk asuransi syariah*. *Jurnal Syariah dan Keuangan Islam*, 10(2), 44–56.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia. Diakses dari: <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/>
- Putri, A. M., & Fauzan, R. (2022). *Inovasi digital pada layanan asuransi syariah*. *Journal of Islamic Financial Technology*, 4(1), 20–33.
- Rachman, dkk. (2022). Pengaruh Kondisi Makroekonomi terhadap Kinerja Perbankan Syariah di Indonesia.
- Rahmawati, L. (2020). *Literasi keuangan syariah di kalangan milenial*. *Jurnal Al-Mashrafiyah*, 8(1), 59–70.
- Salsabila, N. (2023). *Perbandingan manfaat asuransi konvensional dan syariah*. *Jurnal Asuransi Syariah Indonesia*, 7(1), 18–29.
- Siregar, M. (2017). *Strategi pengembangan industri asuransi syariah di Indonesia*. *Al-Muzara'ah: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis*, 5(1), 75–88.

Yuliani, D. (2019). *Peran bank syariah dalam meningkatkan inklusi keuangan*. Jurnal Keuangan Syariah, 6(2), 101–113.