

ANALISIS POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH PADA ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MEDAN

Agung Grafika Surbakti

Program Studi Asuransi Syariah,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
agunggrafikasurbakti@gmail.com

Rahmi Syahriza

Program Studi Asuransi Syariah,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Rahmi.syariza@uinsu.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Analisis Potensi dan Hambatan Syariah’ Perluasan Asuransi di Medan” dimaksudkan untuk mengetahui faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal seperti peluang dan ancaman asuransi syariah di Medan. Tipe datanya yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diambil dari wawancara langsung dengan ketua PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan. Data sekunder diambil dari buku-buku Takaful Laporan tahunan umum, situs web, esai, dan media lainnya. Analisis data Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan menggunakan analisis data SWOT. Itu hasil estimasi menunjukkan bahwa PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan berada di kuadran pertama yang berarti positif dengan mendukung agresif strategi pertumbuhan menggunakan strategi SO yang menggunakan semua kekuatan yang andal dan memanfaatkan kesempatan dengan baik.

Kata Kunci: *Potential, Obstacle, SWOT analysis, Syari’ah Insurance.*

A. PENDAHULUAN

Asuransi bagi masyarakat modern dianggap sebagai kebutuhan untuk menjamin perlindungan diri dan harta benda dari musibah yang akan datang. Kontrak asuransi modern secara umum memiliki kesinambungan sejarah dengan praktek pinjam meminjam yang pernah dilakukan pada zaman Yunani kuno (Muhammad, 2007). Semua asuransi baik pada masa Yunani kuno maupun asuransi pada masa sekarang, pada intinya memiliki tujuan yang sama yaitu memberikan perlindungan atas semua jenis risiko yang mungkin menimpa manusia di masa yang akan datang. Sebagian orang terlibat dalam praktek asuransi dengan motif untuk mengalihkan beban atas kemungkinan kerugian kepada pihak lain yang bersedia mengambil alih risiko.

Semua kontrak asuransi bertumpu atas prinsip-prinsip: (a) ketidakpastian (gharar) yang artinya adanya ketidakpastian sumber dana yang dipakai untuk membayar klaim dari pemegang polis asuransi, (b) unsur spekulasi atau perjudian

(maysir) artinya adanya kemungkinan salah satu pihak yang diuntungkan sedangkan pihak lainnya dirugikan, (c) unsur bunga uang (riba) artinya adanya kemungkinan dana asuransi yang terkumpul dari pembayaran premi di bungakan, yang kemungkinan sering terjadi atau tercantum di dalam perjanjian antara perusahaan-perusahaan asuransi dengan tertanggung.

Untuk menghindari semua unsur-unsur yang diharamkan tersebut, maka muncullah perusahaan asuransi yang berbasis syariah. Tujuan dari asuransi syariah adalah untuk saling melindungi dan tolong menolong. Ditegaskan dalam Al-Qur'an, yang artinya: "Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan janganlah tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaannya." (Q.S. al-Maidah (5): 2). Ayat Al-Qur'an tersebut mengingatkan kita agar selalu tolong-menolong dalam berbuat kebajikan dan melarang kita untuk tidak saling tolong-menolong dalam berbuat dosa. Di samping prinsip dasar seperti tolong-menolong, asas keadilan dan menghindari kezaliman, lembaga atau perusahaan asuransi syariah juga harus mengembangkan sebuah manajemen asuransi secara mandiri, terpadu, profesional serta tidak menyalahi aturan dasar yang telah diatur dalam hukum syariah Islam. Untuk menjaga agar sesuai dengan syariat Islam, maka setiap asuransi harus ada Dewan Pengawas Syariah (DPS). Hal inilah yang membedakan antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Definisi asuransi syariah di Indonesia secara baku dijelaskan dalam Fatwa DSN No: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah bahwa asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Definisi asuransi dalam bahasa Arab disebut at-ta'min, penanggung disebut mu'ammin, sedangkan tertanggung disebut mu'amman lahu atau musta'min. At-ta'min diambil dari kata amana yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut. (Sula, 2004) Istilah lain asuransi syariah adalah takaful. Pengertian takaful menurut Syekh Abu Zahra yang dikutip dalam buku Muhammad Syakir Sula (2004), ialah bahwa setiap individu suatu masyarakat berada dalam jaminan atau tanggungan masyarakatnya. Setiap orang yang memiliki kemampuan menjadi penjamin dengan suatu kebajikan bagi setiap potensi kemanusiaan dalam masyarakat sejalan dengan pemeliharaan kemashlahatan individu.

Dasar hukum asuransi syariah:

1. Al-Qur'an

Dasar hukum yang melandasi konsep asuransi dalam Al-Qur'an tertuang dalam surah alMaidah (5) ayat 2 yang artinya: "...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu

kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (Q.S al-Maidah (5) : 2)

2. Al-Hadits

Hadits yang berkaitan dengan asuransi syariah adalah sebagaimana yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a, dia berkata : “Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut kepada Rasulullah SAW., maka Rasulullah SAW. memutuskan ganti Rugi dari pembunuhan terhadap janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (diyath) yang dibayarkan oleh aqilahnya (kerabat dari orang tua laki-laki). (HR. Bukhari No. 6399).

3. Ijma

Para sahabat telah melakukan kesepakatan mengenai aqilah yang dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Dengan tidak adanya Sahabat yang menentang Khalifah Umar bin Khattab, maka dapat disimpulkan bahwa telah terdapat ijma' di kalangan Sahabat Nabi SAW. mengenai persoalan ini sehingga melandasi terciptanya asuransi syariah.

4. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah mengeluarkan fatwa haramnya bunga yang ditarik oleh perusahaan asuransi. Oleh karena itu, untuk mendukung penerapan operasional asuransi syariah di Indonesia, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI mengeluarkan fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

C. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini dilakukan dengan penelitian deskriptif. Menurut Whitney (1960), metode deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan, serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh dari suatu fenomena.

Sedangkan menurut Sekaran (2003), penelitian deskriptif membantu peneliti untuk menjelaskan karakteristik subjek yang diteliti, mengkaji berbagai aspek dalam fenomena tertentu, dan menawarkan ide masalah untuk pengujian atau penelitian lanjutannya. Penelitian deskriptif hanya menaruh perhatian pada satu variabel dan cenderung tidak perlu menguji hipotesis. Apabila ada hipotesis, maka hipotesisnya hanya berusaha menyatakan ukuran, bentuk distribusi, atau eksistensi suatu variabel.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian ini adalah penelitian bersifat deskriptif karena dilakukan untuk mencari informasi faktual dan mengidentifikasi suatu masalah. Kemudian diinterpretasikan dengan tepat dan akurat sehingga dapat ditarik kesimpulan dan dievaluasi.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menjalankan perusahaan, PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan mampu memanfaatkan kondisi internal maupun kondisi eksternal dalam perkembangan perusahaan. Prospek dalam suatu perusahaan tidak terlepas dari pemahaman tentang lingkungan yang ada, baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal perusahaan, karena pengaruh lingkungan tersebut senantiasa berinteraksi.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pimpinan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan, penulis dapat mengidentifikasi apa saja yang termasuk dalam faktor internal dan faktor eksternal. Identifikasi faktor internal dan faktor eksternal PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:

**Tabel: Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal
PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan**

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (Strength)	Peluang (Opportunity)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Prinsip non Riba. 2. Jaringan yang sudah Online. 3. Takaful Umum yang sudah full syariah. 4. Cabang yang sudah tersebar dimana-mana. 5. Brand lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain. 6. Polis cepat selesai. 7. Pelayanan klaim dilayani dengan baik. 8. Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas warga Medan beragama Islam. 2. Perbankan syariah yang tumbuh berkembang. 3. Kemajuan teknologi (internet). 4. Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah. 5. Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat, terutama dalam berasuransi.
Kelemahan (Weakness)	Ancaman (Threat)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Market share Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah. 2. SDM yang berkualitas masih terbatas. 3. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional. 4. Promosi dalam bentuk iklan yang masih kurang. 5. Jumlah agen masih sedikit sehingga penetrasi Market masih terbatas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional. 2. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah. 3. Peraturan permodalan. 4. Citra asuransi syariah masih belum mapan di mata masyarakat. 5. Belum adanya undang-undang yang secara khusus mengatur tentang asuransi syariah.

Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI)

Lingkungan internal (S-W) dapat diidentifikasi menggunakan kombinasi pendekatan Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI) dalam tabel sebagai berikut:

Tabel: Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI) PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan

Faktor-faktor Strategi Internal B	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan (Strength)			
1. Prinsip non Riba.	0.3	4	1.2
2. Jaringan yang sudah Online.	0.05	1	0.05
3. Takaful Umum yang sudah full syariah.	0.15	2	0.3
4. Cabang yang sudah tersebar dimana-mana.	0.2	3	0.6
5. Brand lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain.	0.05	1	0.05
6. Polis cepat selesai.	0.05	1	0.05
7. Pelayanan klaim dilayani dengan baik.	0.05	1	0.05
8. Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS).	0.15	2	0.3
Total Skor Kekuatan	1.00		2.6
Kelemahan (Weakness)			
1. Market share Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah.	0.25	2	0.5
2. SDM yang berkualitas masih terbatas.	0.25	2	0.5
3. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional.	0.15	1	0.15
4. Promosi dalam bentuk iklan yang masih kurang.	0.2	2	0.4
5. Jumlah agen masih sedikit sehingga penetrasi Market masih terbatas.	0.15	1	0.15
Total Skor Kelemahan	1.00		1.7
Selisih Kekuatan-Kelemahan	2.6 – 1.7 = 0.9		

Dari hasil analisis data yang diperoleh, menunjukkan bahwa hasil perkalian dari bobot dan rating dari kekuatan adalah sebesar 2.6. Sedangkan hasil perkalian dari bobot dan rating dari kelemahan adalah sebesar 1.7. Maka diperoleh selisih antara kekuatan dan kelemahan yaitu sebesar 0.9.

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE).

Lingkungan eksternal (O-T) dapat diidentifikasi menggunakan kombinasi pendekatan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) dalam tabel 3 sebagai berikut:

**Tabel: Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)
PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan**

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang (Opportunity)			
1. Mayoritas warga Medan beragama Islam.	0.3	4	1.2
2. Perbankan syariah yang tumbuh berkembang.	0.25	4	1.0
3. Kemajuan teknologi (internet).	0.2	3	0.6
4. Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah.	0.15	2	0.3
5. Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat, terutama dalam berasuransi.	0.1	2	0.2
Total Skor Peluang	1.0		3.3
Ancaman (Threat)			
1. Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional.	0.3	3	0.9
2. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah.	0.25	2	0.5
3. Peraturan permodalan.			
4. Citra asuransi syariah masih belum mapan di mata masyarakat.	0.2 0.1	1 1	0.2 0.1
5. Belum adanya undang-undang yang secara khusus mengatur tentang asuransi syariah.	0.15	1	0.15
Total Skor Ancaman	1.0		1.85
Selisih Peluang - Ancaman	3.3 – 1.85 = 1.45		

Dari hasil analisis data yang diperoleh, dapat dilihat bahwa hasil perkalian dari bobot dan rating dari peluang adalah sebesar 3.3. Sedangkan hasil perkalian dari bobot dan rating dari ancaman adalah sebesar 1.85. Maka diperoleh selisih antara peluang dan ancaman yaitu sebesar 1.45.

Diagram SWOT

Diagram SWOT digunakan untuk menunjukkan analisis strategi dalam melihat suatu peluang dan ancaman bagi perusahaan yang dibandingkan dengan kekuatan dan kelemahan dalam melihat posisi kemampuan perusahaan dalam

persaingan. Diagram SWOT mengindikasikan posisi usaha dalam empat kuadran. Hasil perbandingan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dengan analisis eksternal (peluang dan ancaman), berdasarkan data yang diolah adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Kekuatan (S)} &= 2.6 & \text{Peluang (O)} &= 3.3 \\ \text{Kelemahan (W)} &= 1.7 & \text{Ancaman (T)} &= 1.85 \\ \text{Selisih Kekuatan - Kelemahan} &= 2.6 - 1.7 = (+) 0.9 \\ \text{Selisih Peluang - Ancaman} &= 3.3 - 1.85 = (+) 1.45 \end{aligned}$$

Dari hasil analisis data yang diperoleh, menunjukkan bahwa PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan berada pada Kuadran 1 (Agresif). Dimana memiliki bobot nilai yang baik dalam lingkungan internal pada posisi kekuatan (Strength) dan bobot nilai dalam lingkungan eksternalnya yang baik pada posisi peluang (Opportunity). Dapat disimpulkan bahwa jika diagram SWOT berada pada kuadran 1 (Agresif), menunjukkan perusahaan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan memiliki peluang dan banyaknya kekuatan yang mendorong dimanfaatkannya peluang-peluang tersebut. Kuadran 1 ini mendukung strategi yang berorientasi pada pertumbuhan agresif (Growth Oriented Strategy).

Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Dari Matriks SWOT ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis yang dapat diambil atau dimanfaatkan oleh pimpinan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dalam menghadapi persaingan dalam dunia perasuransian yang semakin kompetitif.

Matriks SWOT menghasilkan empat sel alternatif strategis yang dapat diambil kesimpulan oleh pimpinan perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif. Berdasarkan hasil dari diagram SWOT, dapat dilihat PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan berada pada Kuadran 1 (Agresif). Jika diagram SWOT berada pada kuadran 1, maka analisis strategi pada matriks SWOT yang dapat diambil adalah strategi Strength – Opportunity (SO).

Kondisi pada strategi Strength - Opportunity (SO) ini yang sangat diharapkan oleh perusahaan karena strategi ini menggunakan kekuatan atau kelebihan yang dimiliki perusahaan dan dipakai untuk memanfaatkan segala peluang yang ada sehingga perusahaan dapat memiliki keunggulan persaingan jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan sejenis.

- 1) Mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen. Dengan jumlah cabang dan agen yang banyak di kota Medan, PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan akan lebih mudah untuk menjangkau nasabah atau calon nasabah dan memberikan layanan terbaik kepada pasar asuransi syariah di kota Medan.
- 2) Menambah dan menjaga kerja sama dengan industri perbankan syariah. Saat ini, pangsa pasar perbankan syariah merupakan yang tertinggi dibanding dengan industri keuangan syariah lainnya. Perkembangan perbankan syariah dapat membantu asuransi syariah jika bersinergi dengan baik guna memperoleh rasa kepercayaan nasabah-nasabahnya.

- 3) Peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim. PT. Asuransi Takaful Umum dikenal karena pelayanan klaim yang baik. Peningkatan fleksibilitas dalam pengurusan klaim dilakukan dengan cara memperbaiki mekanisme klaim dan penanganan klaim dengan memanfaatkan sistem kendali mutu yang telah berstandar.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Elfiana (2010) yang menemukan bahwa PT. Takaful Umum Padang dapat menerapkan strategi SO yang diperoleh dari analisis SWOT, yaitu mempertahankan nama takaful sebagai asuransi syariah pertama yang memasuki potensi pasar yang belum tergarap, azas kekeluargaan Islami dan menjalin hubungan baik dalam pelayanan yang berlandaskan syariah, serta kegiatan produksi dan terus meningkatkan target peluang nasabah asuransi.

E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan pada bahagian sebelumnya, beberapa kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Potensi yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kekuatan adalah prinsip non Riba, jaringan yang sudah Online, Takaful Umum yang sudah full syariah, cabang yang sudah tersebar dimana-mana, Brand lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain, polis cepat selesai dan pelayanan klaim dilayani dengan baik. Sedangkan dari segi peluang adalah mayoritas warga Medan beragama Islam, perbankan syariah yang tumbuh berkembang, dan kemajuan teknologi (internet).
2. Kendala yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kelemahan adalah market share asuransi syariah di Indonesia yang masih rendah dan SDM yang berkualitas masih terbatas. Sedangkan dari segi ancaman adalah banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional, lalu kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah peraturan permodalan.
3. Setelah mengidentifikasi apa saja faktor internal dan faktor eksternal, serta dianalisis dengan analisis SWOT, maka PT. Asuransi Takaful Cabang Medan berada pada kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan atau dimanfaatkan oleh PT. Asuransi Takaful Cabang Medan merupakan strategi SO. Strategi tersebut adalah mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen, menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syariah serta peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.

DAFTAR PUSTAKA

- Basrowi dan Suwandi. (2008). Memahami Penelitian Kualitatif. Jakarta: Rineka Cipta.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.
- Hasan, Muhammad Iqbal. (2002). Metode Penelitian dan Aplikasinya. Jakarta: Ghalia Indonesia.

- Huda, Nurul dan Heykal, Mohamad. (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Keegan, J. (1995). *Manajemen Pemasaran Global*. Edisi Bahasa Indonesia. Jilid I. Jakarta: PT. Prenhallindo. Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketiga Belas. Jakarta: Erlangga. Miles, Matthew dan Huberman, Michael. (1985). *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: LPFE UI.
- Muhammad. (2007). *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu. Purwanto, M. Ngalim. (1984). *Psikologi Pendidikan*. Bandung: CV. Remaja Karya. Rangkuti, Freddy. (2000). *Analisa SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- Situmorang, Syafrizal Helmi dan Ami Dilham. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis: Buku II*. Medan: USU Press.
- Soemitra, Andri. (2010). *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. Suhendi, Hendi. (2002). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Sula, Muhammad Syakir. (2004). *Asuransi Syariah*. Jakarta: Gema Insani.
- Umar, H. (2003). *Strategic Management in Action*. Cetakan Ketiga. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Undang Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.
- Wirduyaningsih. (2005). *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.