

Economic Bulletin – Issue 80

Dari *Supply Expansion* hingga *Sustainable Growth*: Pembelajaran dari Industri Asuransi Jiwa Syariah Malaysia

- Malaysia berhasil meningkatkan pangsa pasar asuransi jiwa syariah dari sekitar 24% pada 2010 menjadi hampir 36% pada 2025, menunjukkan daya saing yang semakin kuat terhadap asuransi konvensional.
- Pertumbuhan industri pada tahap awal didorong oleh ekspansi kapasitas distribusi (*supply expansion*), terutama melalui peningkatan jumlah agen dan perluasan akses pasar. Investasi pada jaringan distribusi tersebut memungkinkan asuransi syariah menjangkau lebih banyak masyarakat serta menciptakan basis peserta yang lebih luas sebelum permintaan masyarakat tumbuh secara signifikan.
- Setelah fondasi distribusi terbentuk, pertumbuhan bergeser menjadi *demand-driven growth*, didukung oleh peningkatan daya beli masyarakat, kebutuhan perlindungan yang semakin tinggi, serta produk yang tetap terjangkau. Produk proteksi ritel yang sederhana dan terjangkau menjadi pendorong utama ekspansi pasar. Pengalaman Malaysia memperlihatkan dominasi produk proteksi tradisional dalam portofolio *existing* maupun polis baru.
- Hasil analisis empiris juga menunjukkan bahwa pada tahap awal perkembangan industri asuransi jiwa syariah Malaysia, kebijakan sisi penawaran (*supply-side policy*), terutama melalui perluasan dan penguatan jaringan agen, berpotensi lebih efektif dibandingkan hanya mengandalkan pertumbuhan pendapatan masyarakat (*demand-side policy*).
- Keberlanjutan industri dibangun melalui keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan penciptaan nilai bagi peserta. Peningkatan *new business* dan *business in force* diiringi dengan meningkatnya distribusi surplus kepada peserta, sehingga pertumbuhan industri tidak hanya memperbesar skala bisnis tetapi juga memperkuat manfaat yang diterima nasabah.
- Pengalaman Malaysia memberikan pelajaran penting bagi Indonesia, yaitu perlunya strategi pengembangan yang terintegrasi mulai dari penguatan distribusi, peningkatan literasi dan inklusi keuangan syariah, pengembangan produk yang relevan, hingga penguatan retensi nasabah untuk menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Ibrahim Kholilul Rohman
ibrahim.kholilul@ifg.id
Senior Research Associate /
Universitas Indonesia

Nada Serpina
Nada.serpina@ifg.id
Research Associate

Pengantar

Industri asuransi syariah berkembang pesat sebagai salah satu komponen penting dalam sistem keuangan syariah global. Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perlindungan finansial yang sesuai dengan prinsip syariah, berbagai negara terus memperkuat ekosistem industri keuangan syariah melalui penyempurnaan regulasi, inovasi produk, serta perluasan akses distribusi. Di Indonesia, potensi pengembangan asuransi syariah sangat besar mengingat tingginya jumlah penduduk muslim dan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap produk keuangan syariah. Namun demikian, pangsa pasar asuransi syariah masih relatif rendah dibandingkan potensi yang dimiliki, sehingga diperlukan strategi pengembangan yang mampu mendorong peningkatan penetrasi dan daya saing industri secara berkelanjutan.

Dalam konteks tersebut, Malaysia merupakan salah satu negara yang berhasil mengembangkan industri asuransi syariah menjadi salah satu pilar utama sektor asuransi nasional. Pertumbuhan pangsa pasar yang konsisten, kinerja premi yang relatif lebih baik dibandingkan asuransi konvensional, serta karakteristik pasar yang semakin matang menunjukkan bahwa keberhasilan tersebut merupakan hasil dari proses pengembangan industri yang berlangsung secara bertahap. Pengalaman Malaysia memperlihatkan bahwa pertumbuhan industri tidak hanya bergantung pada peningkatan permintaan masyarakat, tetapi juga diawali oleh penguatan kapasitas distribusi (*supply expansion*), yang kemudian berkembang menjadi pertumbuhan berbasis permintaan (*demand-driven growth*) seiring meningkatnya daya beli dan kebutuhan masyarakat terhadap produk perlindungan.

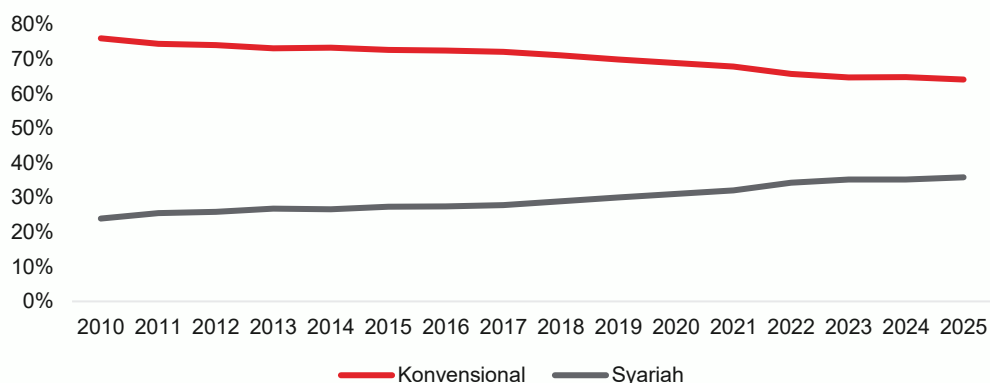
Kajian ini bertujuan mengkaji perjalanan perkembangan industri asuransi jiwa syariah Malaysia untuk mengidentifikasi faktor-faktor utama yang mendorong keberhasilannya yang dapat dijadikan *lesson learned* yang relevan bagi pengembangan industri asuransi syariah di Indonesia. Analisis difokuskan pada tahapan evolusi industri, mulai dari pembangunan kapasitas distribusi, terbentuknya permintaan pasar, hingga karakteristik produk dan segmen yang menjadi penggerak pertumbuhan. Melalui pendekatan tersebut, kajian ini diharapkan dapat memberikan wawasan strategis bagi regulator maupun pelaku industri dalam menyusun kebijakan dan strategi bisnis yang mampu mempercepat penetrasi, meningkatkan daya saing, serta menciptakan pertumbuhan industri asuransi syariah yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Mengapa Malaysia menjadi *benchmark* asuransi jiwa syariah?

Malaysia merupakan salah satu *benchmark* pengembangan industri asuransi jiwa syariah di kawasan Asia Tenggara, yang ditunjukkan oleh peningkatan daya saingnya terhadap asuransi konvensional dalam satu dekade terakhir. Perkembangan industri asuransi jiwa syariah di Malaysia menunjukkan transformasi yang konsisten dalam

meningkatkan daya saing terhadap industri asuransi jiwa konvensional. Pangsa jumlah polis asuransi jiwa syariah terus meningkat sejak 2010, sementara porsi polis jiwa konvensional menunjukkan tren penurunan (Exhibit 1). Pergeseran tersebut mencerminkan semakin kuatnya penerimaan masyarakat terhadap produk berbasis prinsip syariah, didukung oleh pengembangan produk, perluasan akses distribusi, serta meningkatnya kepercayaan terhadap industri.

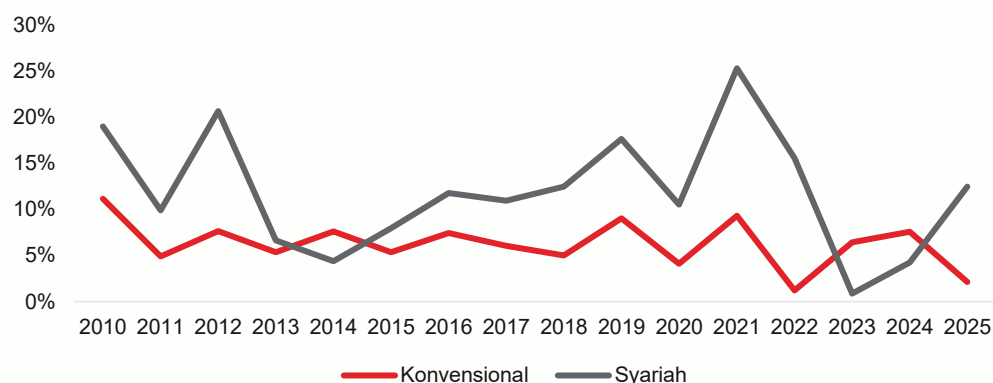
Exhibit 1. Perkembangan *share* jumlah polis asuransi jiwa syariah vs asuransi jiwa konvensional



Sumber: CEIC

Keberhasilan tersebut juga tercermin dari sisi pertumbuhan premi. Exhibit 2 menunjukkan bahwa premi asuransi jiwa syariah secara umum tumbuh lebih tinggi dibandingkan premi asuransi konvensional, meskipun dengan volatilitas yang lebih besar. Tingkat pertumbuhan yang lebih dinamis mengindikasikan bahwa industri asuransi jiwa syariah masih berada pada fase ekspansi dengan ruang pertumbuhan yang lebih luas dibandingkan pasar konvensional yang relatif lebih matang. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan pangsa pasar syariah tidak hanya berasal dari perpindahan nasabah *existing*, tetapi juga didukung oleh penciptaan permintaan baru (*new demand*) yang mampu mendorong pertumbuhan premi secara berkelanjutan.

Exhibit 2. Pertumbuhan premi asuransi jiwa syariah vs asuransi jiwa konvensional (%YoY)



Sumber: CEIC

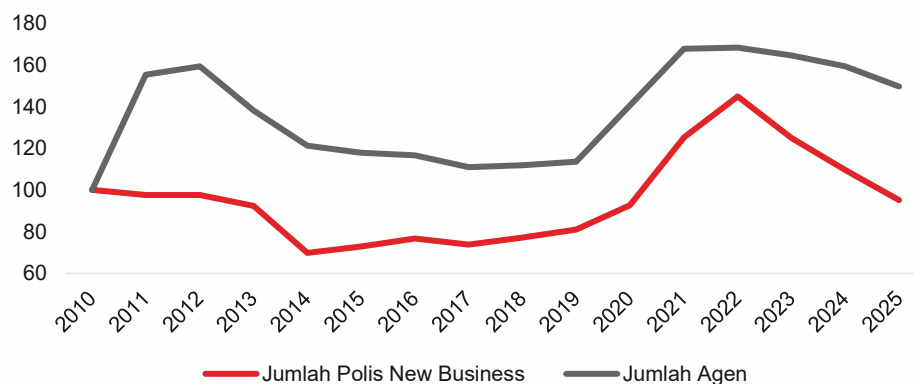
Pengalaman Malaysia menunjukkan bahwa industri asuransi syariah mampu berkembang dari segmen pelengkap (*niche market*) menjadi salah satu pilar penting dalam industri asuransi nasional. Peningkatan pangsa polis yang berlangsung secara konsisten, disertai pertumbuhan premi yang lebih tinggi dibandingkan asuransi konvensional, mencerminkan keberhasilan strategi pengembangan industri yang dilakukan secara bertahap melalui penguatan kapasitas distribusi, peningkatan penetrasi pasar, serta pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Pertumbuhan Didorong oleh *Supply Expansion*

Berbeda dengan persepsi umum bahwa pertumbuhan industri asuransi terutama didorong oleh peningkatan permintaan masyarakat, pengalaman Malaysia menunjukkan bahwa pengembangan industri asuransi jiwa syariah pada fase awal justru dimulai dari penguatan sisi penawaran (*supply-driven growth*). Selama periode 2010–2014, pelaku industri lebih memprioritaskan pembangunan kapasitas distribusi melalui ekspansi jumlah agen dan perluasan jangkauan pemasaran. Strategi tersebut mencerminkan upaya untuk membangun fondasi industri terlebih dahulu, sehingga akses masyarakat terhadap produk asuransi syariah semakin luas sebelum permintaan tumbuh secara signifikan.

Hal tersebut tercermin dari pertumbuhan jumlah agen asuransi jiwa syariah yang meningkat jauh lebih cepat dibandingkan pertumbuhan polis *new business* (Exhibit 3). Meskipun jumlah polis baru belum menunjukkan peningkatan yang berarti pada fase awal, industri tetap melakukan investasi pada jaringan distribusi sebagai langkah untuk memperbesar kapasitas akuisisi nasabah di masa depan. Dengan kata lain, ekspansi agen tidak semata ditujukan untuk meningkatkan penjualan jangka pendek, tetapi menjadi instrumen strategis dalam membuka pasar dan memperluas penetrasi asuransi syariah ke berbagai kelompok masyarakat.

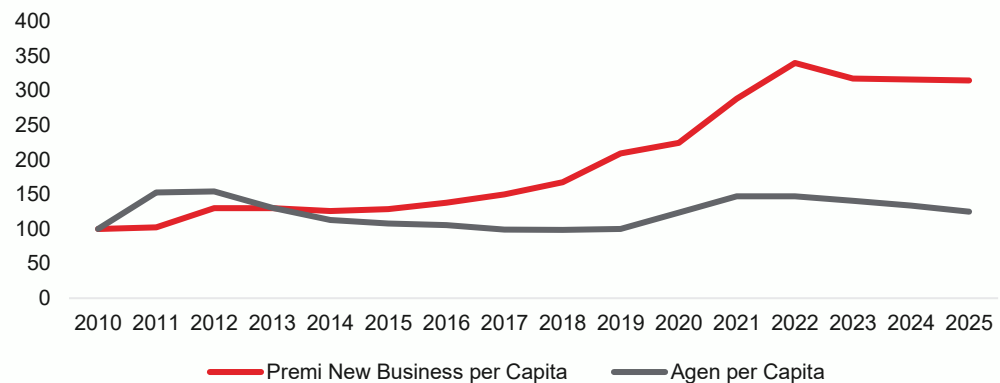
Exhibit 3. Perkembangan polis *new business* asuransi jiwa syariah dan jumlah agen asuransi jiwa syariah (Indeks 2010 = 100)



Sumber: CEIC

Memasuki periode setelah 2015, pola pertumbuhan mulai mengalami perubahan. Peningkatan premi *new business* per kapita menunjukkan akselerasi yang semakin kuat dan sejak 2018 tumbuh lebih cepat dibandingkan pertumbuhan jumlah agen per kapita (Exhibit 4). Pergeseran tersebut mengindikasikan bahwa kapasitas distribusi yang telah dibangun pada fase sebelumnya mulai menghasilkan dampak terhadap pembentukan permintaan. Kehadiran jaringan distribusi yang lebih luas memungkinkan peningkatan konversi calon nasabah menjadi pemegang polis, sehingga pertumbuhan industri tidak lagi hanya ditopang oleh penambahan agen, tetapi mulai didorong oleh meningkatnya aktivitas pembelian produk asuransi syariah.

Exhibit 4. Perkembangan premi jiwa *new business* per kapita dan agen per kapita (Indeks 2010 = 100)



Sumber: CEIC

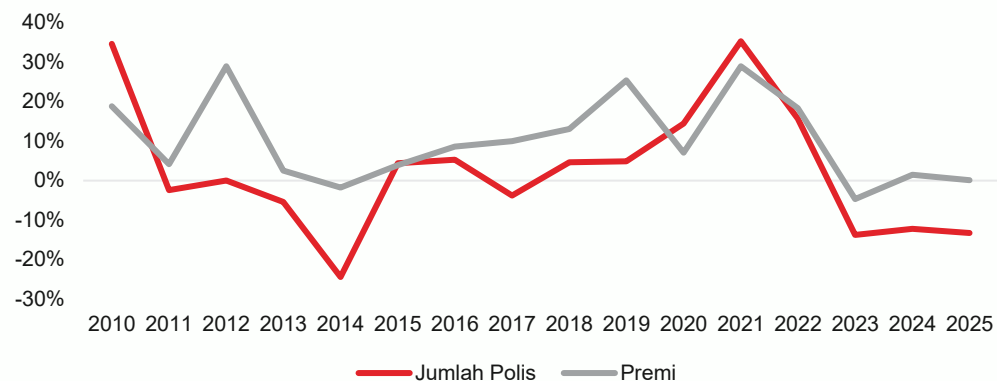
Temuan ini menunjukkan bahwa pembangunan kapasitas distribusi merupakan prasyarat penting dalam mengembangkan industri asuransi syariah, khususnya pada pasar yang masih berada pada tahap awal pertumbuhan. Namun demikian, ekspansi sisi penawaran tidak dapat menjadi sumber pertumbuhan yang berkelanjutan apabila tidak diikuti oleh peningkatan permintaan masyarakat. Oleh karena itu, setelah fondasi distribusi terbentuk, strategi pengembangan industri perlu bergeser menuju *demand activation* melalui peningkatan literasi dan kepercayaan masyarakat, inovasi produk yang lebih relevan dengan kebutuhan nasabah, serta peningkatan daya beli.

***Demand* Mulai Menjadi Motor Pertumbuhan**

Setelah fondasi distribusi berhasil dibangun melalui ekspansi agen dan perluasan akses pasar, pertumbuhan industri asuransi jiwa syariah Malaysia mulai memasuki fase berikutnya, yaitu ketika permintaan masyarakat (*demand*) menjadi motor utama pertumbuhan. Perubahan tersebut juga tercermin pada dinamika pertumbuhan polis dan premi *new business*. Pertumbuhan jumlah polis baru menunjukkan fluktuasi yang relatif tinggi dari tahun ke tahun jika dibandingkan dengan fluktuasi pertumbuhan premi (Exhibit 5). Pola ini mengindikasikan bahwa peningkatan permintaan tidak hanya berasal dari bertambahnya jumlah pemegang polis, tetapi juga dari meningkatnya nilai perlindungan

yang dibeli oleh masyarakat. Dengan demikian, ekspansi pasar pada fase ini lebih banyak didorong oleh peningkatan nilai kontrak (*ticket size*) dibandingkan sekadar pertumbuhan volume polis baru.

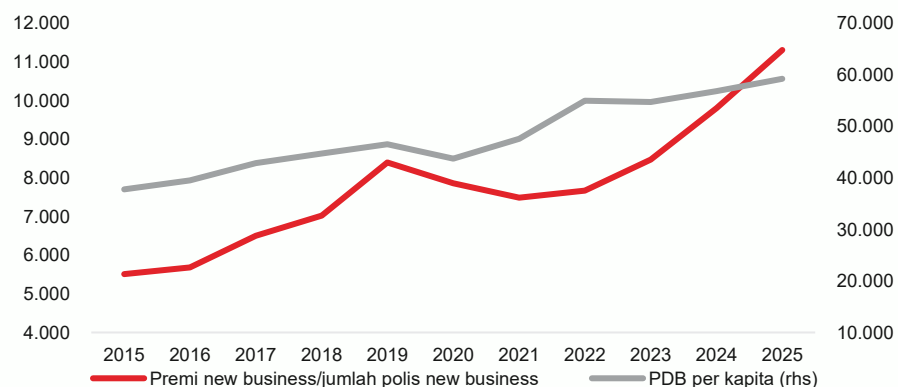
Exhibit 5. Pertumbuhan polis dan premi *new business* (% YoY)



Sumber: CEIC

Salah satu faktor yang mendukung penguatan permintaan adalah meningkatnya kemampuan ekonomi masyarakat. Perkembangan rata-rata premi *new business* menunjukkan tren yang sejalan dengan peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) per kapita Malaysia (Exhibit 6). Hubungan tersebut mengindikasikan bahwa pertumbuhan pendapatan masyarakat memberikan ruang yang lebih besar untuk mengalokasikan pengeluaran pada produk perlindungan. Di sisi lain, industri juga menunjukkan kemampuan dalam menyesuaikan besaran premi dengan daya beli masyarakat, sehingga pertumbuhan nilai premi tidak mengurangi aksesibilitas produk bagi calon nasabah.

Exhibit 6. Perkembangan rata-rata premi *new business* (premi *new business* / jumlah polis *new business*) dan PDB per kapita (juta MYR)



Sumber: CEIC

Selain meningkatnya permintaan masyarakat terhadap produk asuransi jiwa syariah, keberhasilan industri di Malaysia juga ditunjukkan oleh kemampuannya menjaga keterjangkauan produk di tengah pertumbuhan premi yang berkelanjutan. Hal ini

tercermin pada Exhibit 7, di mana rasio rata-rata premi *business in force* terhadap PDB per kapita berada di bawah 3% sepanjang periode 2015–2025. Meskipun menunjukkan tren meningkat dari sekitar 1,9% menjadi 2,5%, besaran tersebut masih relatif kecil dibandingkan kapasitas ekonomi masyarakat. Kondisi ini mengindikasikan bahwa peningkatan kontribusi premi tidak membebani daya beli masyarakat, sehingga pertumbuhan industri didukung oleh kemampuan masyarakat untuk mempertahankan kepesertaan (*policy persistency*) sekaligus menjaga keberlanjutan portofolio bisnis.

Exhibit 7. Porsi rata-rata premi *business in force* terhadap PDB per kapita

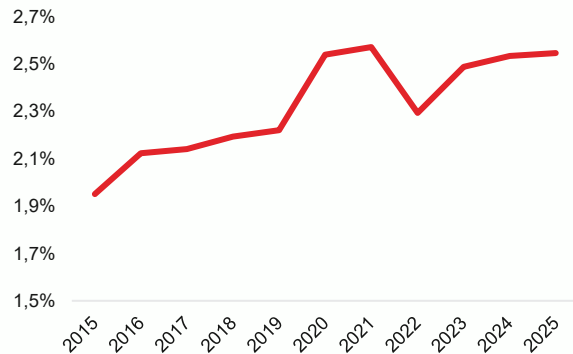
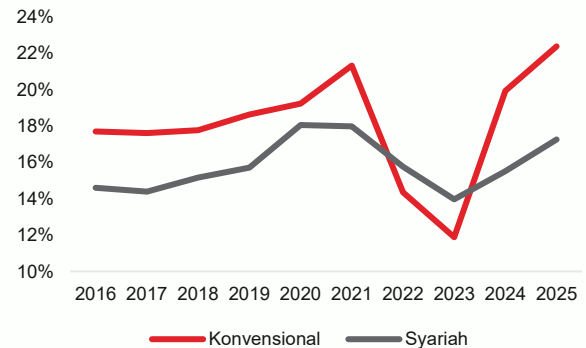


Exhibit 8. Porsi premi rata-rata *new business* asuransi syariah dan asuransi konvensional terhadap PDB per kapita



Sumber: CEIC. Note: Rata-rata premi = total premi / jumlah polis.

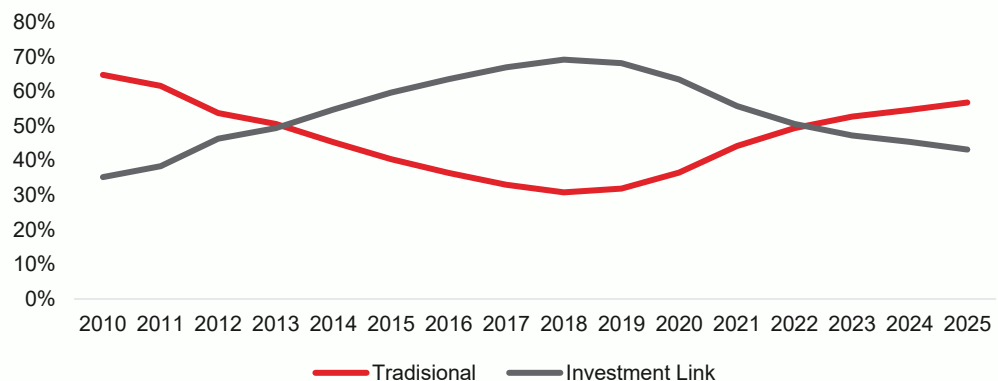
Temuan tersebut diperkuat oleh Exhibit 8 yang menunjukkan bahwa premi rata-rata *new business* asuransi jiwa syariah secara konsisten lebih rendah dibandingkan asuransi jiwa konvensional jika dibandingkan terhadap PDB per kapita. Rasio premi *new business* syariah berada pada kisaran 14–18%, lebih rendah dibandingkan konvensional yang umumnya berada pada kisaran 18–21%. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan industri syariah didorong oleh meningkatnya kemampuan masyarakat dalam membeli perlindungan serta keberhasilan industri menyediakan produk yang tetap terjangkau. Dengan demikian, pengalaman Malaysia memperlihatkan bahwa keseimbangan antara pertumbuhan premi dan keterjangkauan produk menjadi faktor penting dalam memperluas penetrasi pasar sekaligus menjaga pertumbuhan industri asuransi syariah secara berkelanjutan.

Pengalaman Malaysia menunjukkan bahwa setelah kapasitas distribusi terbentuk, keberlanjutan pertumbuhan industri bergantung pada kemampuan menciptakan permintaan yang didukung oleh peningkatan daya beli masyarakat. Pertumbuhan ekonomi, keterjangkauan premi, dan meningkatnya kebutuhan terhadap perlindungan menjadi faktor yang saling memperkuat dalam mendorong ekspansi pasar. Bagi Indonesia, pembelajaran ini mengindikasikan bahwa pengembangan industri asuransi syariah tidak cukup hanya memperluas jaringan distribusi, tetapi juga perlu diimbangi dengan strategi yang mampu meningkatkan *demand activation*, seperti penguatan literasi dan inklusi keuangan syariah, pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, serta menjaga keseimbangan antara nilai manfaat dan keterjangkauan premi. Dengan demikian, pertumbuhan industri dapat bergeser dari

Karakteristik Pasar: Fokus pada Produk Proteksi dan Segmen Ritel

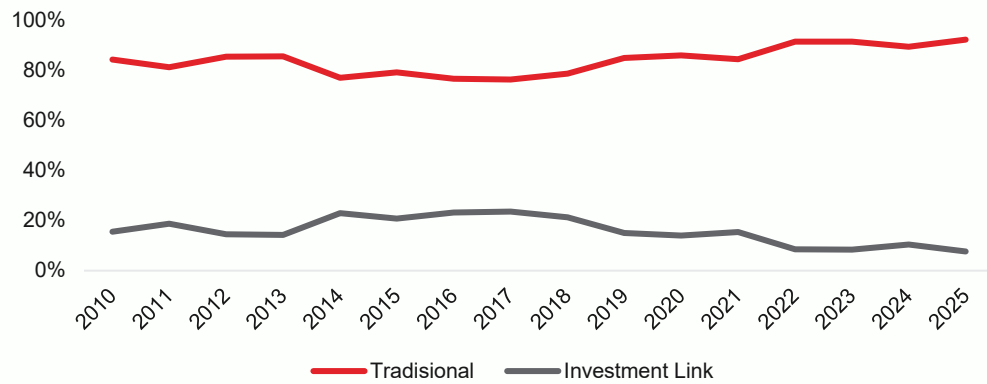
Seiring memasuki fase pertumbuhan yang lebih matang, karakteristik pasar asuransi jiwa syariah Malaysia menunjukkan bahwa ekspansi industri semakin didorong oleh kebutuhan proteksi masyarakat, khususnya pada segmen ritel. Hal ini tercermin dari komposisi premi yang didominasi oleh produk-produk perlindungan dasar dibandingkan produk yang berorientasi investasi. Pada portofolio *business in force*, terjadi pergeseran preferensi nasabah dari produk *investment-linked* menuju produk tradisional sejak sekitar tahun 2017 (Exhibit 9). Pangsa premi produk tradisional yang semula berada di bawah produk *investment-linked* secara bertahap meningkat hingga kembali menjadi kontributor utama portofolio. Pola tersebut mengindikasikan bahwa asuransi jiwa syariah telah berhasil memosisikan diri sebagai instrumen mitigasi risiko yang relevan dengan kebutuhan sehari-hari masyarakat. Dengan demikian, pertumbuhan industri tidak hanya ditopang oleh peningkatan jumlah nasabah, tetapi juga oleh kesesuaian produk dengan profil kebutuhan pasar.

Exhibit 9. Perkembangan *share* premi *business in force* asuransi jiwa syariah menurut jenis produk



Sumber: CEIC

Preferensi tersebut juga terlihat pada komposisi premi *new business*, di mana produk tradisional secara konsisten mendominasi sepanjang periode pengamatan dengan pangsa sekitar 80–90% (Exhibit 10). Tingginya kontribusi produk tradisional terhadap bisnis baru menunjukkan bahwa permintaan pasar saat ini lebih banyak berasal dari kebutuhan perlindungan dasar dibandingkan kebutuhan investasi. Kondisi ini juga mencerminkan bahwa pertumbuhan industri lebih didorong oleh peningkatan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya proteksi finansial, sementara produk *investment-linked* cenderung melayani segmen pasar yang lebih spesifik dan sensitif terhadap kondisi pasar keuangan.

Exhibit 10. Perkembangan *share* premi *new business* asuransi jiwa syariah menurut jenis produk

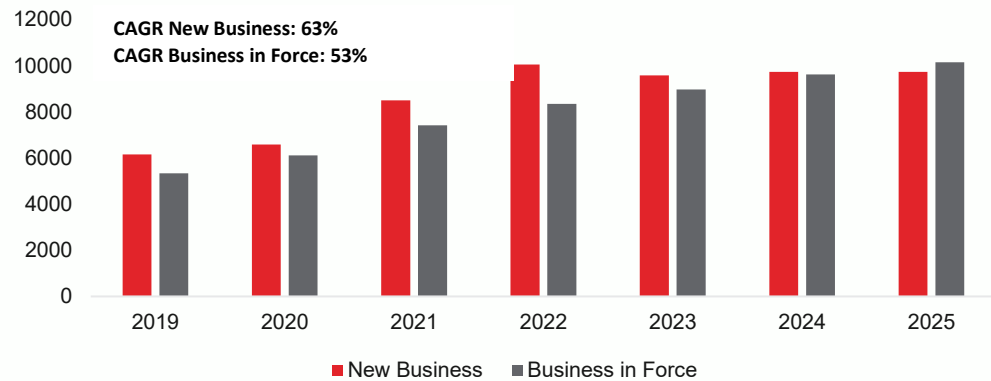
Sumber: CEIC

Pengalaman Malaysia menunjukkan bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa syariah menjadi lebih berkelanjutan ketika pengembangan produk difokuskan pada kebutuhan utama masyarakat, yaitu perlindungan terhadap risiko sehari-hari dengan premi yang terjangkau dan manfaat yang jelas. Bagi Indonesia, temuan ini memberikan pembelajaran bahwa strategi pengembangan asuransi syariah tidak hanya berorientasi pada diversifikasi produk, tetapi juga perlu memastikan bahwa portofolio yang ditawarkan selaras dengan karakteristik permintaan domestik. Penguatan produk-produk proteksi ritel, berpotensi menjadi penggerak utama peningkatan penetrasi asuransi syariah, terutama apabila didukung oleh inovasi produk yang sederhana, mudah diakses, dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Keberlanjutan Pertumbuhan Bisnis Diikuti Peningkatan Nilai bagi Peserta

Setelah melalui fase *supply expansion* yang berfokus pada pembangunan kapasitas distribusi serta fase *demand activation* yang ditandai oleh meningkatnya permintaan seiring pertumbuhan daya beli masyarakat, industri asuransi syariah Malaysia kini memasuki tahap *sustainable growth*. Pada fase ini, keberhasilan industri tidak lagi hanya diukur dari kemampuan memperluas pasar atau meningkatkan akuisisi peserta baru, tetapi juga dari kemampuannya mempertahankan pertumbuhan bisnis sekaligus menciptakan nilai yang berkelanjutan bagi peserta.

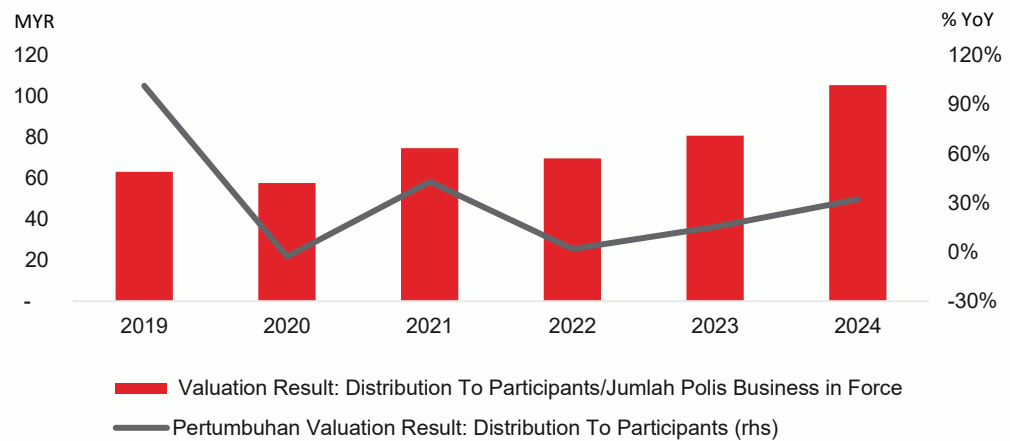
Exhibit 11 memperlihatkan bahwa premi *new business* dan *business in force* mengalami tren peningkatan yang konsisten sepanjang periode 2019–2025. Premi *new business* mencatat CAGR sebesar 63%, sedangkan *business in force* tumbuh dengan CAGR sebesar 53%. Kinerja tersebut menunjukkan bahwa industri tidak hanya mampu menarik peserta baru, tetapi juga berhasil mempertahankan polis yang telah berjalan. Keseimbangan antara akuisisi dan retensi ini menjadi salah satu indikator bahwa pertumbuhan industri berlangsung secara berkelanjutan, karena didukung oleh perluasan basis peserta sekaligus keberlangsungan portofolio yang sudah terbentuk.

Exhibit 11. Perkembangan premi asuransi jiwa syariah (Juta MYR)

Sumber: CEIC

Pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan idealnya diikuti oleh peningkatan manfaat yang diterima peserta. Oleh karena itu, selain melihat perkembangan premi, penting untuk mengevaluasi sejauh mana hasil pengelolaan dana dapat dikembalikan kepada peserta melalui mekanisme *surplus distribution*. Dalam konteks asuransi jiwa syariah, indikator ini menjadi relevan karena mencerminkan implementasi prinsip *risk sharing*, di mana peserta tidak hanya memperoleh perlindungan ketika risiko terjadi, tetapi juga berhak menerima distribusi surplus apabila pengelolaan dana menghasilkan kelebihan. Untuk memperoleh gambaran yang lebih representatif, *surplus distribution* perlu dianalisis relatif terhadap kontribusi dari polis aktif (*business in force contribution*), sehingga dapat menunjukkan proporsi nilai ekonomi yang berhasil dikembalikan kepada peserta dari dana yang mereka kontribusikan.

Exhibit 12 menunjukkan bahwa rasio *distribution to participants* terhadap *business in force* cenderung meningkat setelah mengalami penurunan pada 2020, kemudian kembali menguat hingga mencapai level tertinggi pada 2024. Tren tersebut mengindikasikan bahwa pertumbuhan industri tidak hanya memperbesar skala bisnis melalui peningkatan kontribusi, tetapi juga meningkatkan proporsi manfaat yang diterima peserta. Dengan kata lain, semakin berkembangnya industri diikuti oleh semakin besarnya nilai ekonomi yang dapat dibagikan kembali kepada peserta, sehingga manfaat dari pertumbuhan industri dapat dirasakan secara langsung oleh para pemegang polis.

Exhibit 12. Perkembangan distribusi *surplus distribution* asuransi jiwa syariah

Sumber: CEIC

Kombinasi antara pertumbuhan *new business*, peningkatan *business in force*, dan menguatnya rasio *surplus distribution* menunjukkan bahwa keberlanjutan industri asuransi jiwa syariah Malaysia dibangun melalui keseimbangan antara ekspansi bisnis dan penciptaan nilai bagi peserta. Kemampuan industri untuk secara konsisten menghasilkan sekaligus mendistribusikan manfaat ekonomi memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap mekanisme *risk sharing* yang menjadi karakteristik utama asuransi syariah. Kondisi ini menciptakan siklus pertumbuhan yang positif, di mana meningkatnya kepercayaan peserta mendukung retensi polis, memperkuat basis bisnis, dan pada akhirnya mendorong pertumbuhan industri yang semakin berkelanjutan.

Analisis Kuantitatif: *Supply-side policy vs Demand-side policy*

Kajian ini menjawab pertanyaan mengenai perlunya reformasi industri asuransi melalui kebijakan yang terpadu dan sistematis. Hasil kajian menunjukkan bahwa *lesson learned* dari Malaysia mengindikasikan bahwa kebijakan dari sisi penawaran (*supply-side policy*) memiliki peran yang lebih dominan dibandingkan kebijakan dari sisi permintaan (*demand-side policy*) dalam mendorong peningkatan penetrasi asuransi.

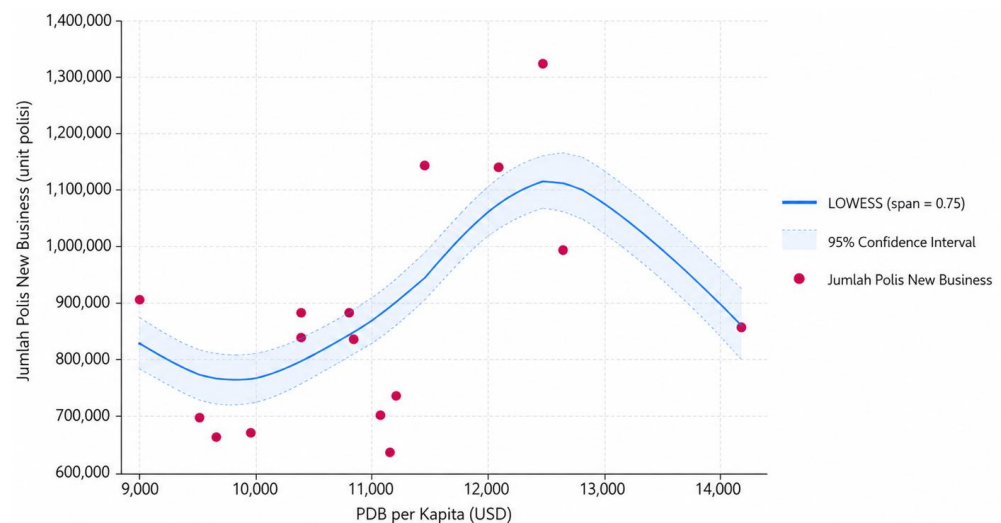
Dengan keterbatasan data yang tersedia, bagian ini bertujuan mengidentifikasi pengaruh faktor permintaan dan faktor penawaran terhadap perkembangan industri asuransi jiwa syariah di Malaysia menggunakan analisis korelasi sederhana serta pengujian nonparametrik. Dalam praktiknya, faktor permintaan dan penawaran saling memengaruhi sehingga tidak dapat dipisahkan secara sempurna. Namun demikian, analisis kuantitatif ini diharapkan dapat memberikan indikasi mengenai arah kebijakan yang sebaiknya diprioritaskan pada tahap awal reformasi industri, khususnya di negara-negara yang tingkat kesadaran masyarakat terhadap asuransi masih relatif rendah, seperti Malaysia pada fase awal pengembangannya maupun beberapa negara berkembang lainnya.

Dalam kajian ini, sisi permintaan diproksikan dengan PDB per kapita yang

merepresentasikan kemampuan daya beli masyarakat. Asumsinya, semakin tinggi pendapatan per kapita, semakin besar pula kapasitas konsumsi yang dapat dialokasikan untuk pembelian produk asuransi. Sementara itu, sisi penawaran diproksikan dengan jumlah agen asuransi jiwa syariah yang mencerminkan kapasitas distribusi dan pemasaran industri. Variabel dependen yang digunakan adalah jumlah polis *new business* asuransi jiwa syariah sebagai indikator perkembangan penetrasi pasar asuransi jiwa syariah.

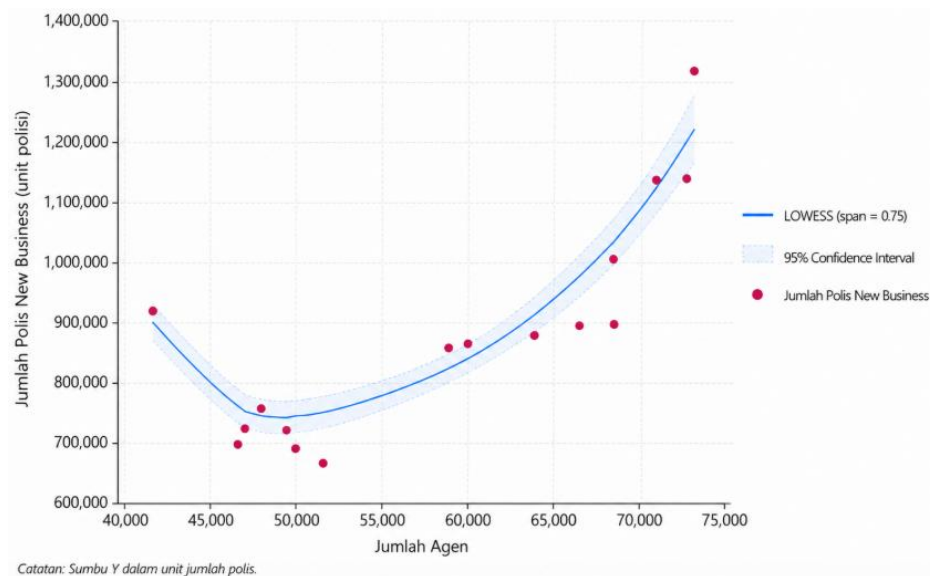
Pendekatan pertama yang dipakai adalah menggunakan Locally Weighted Scatterplot Smoothing (LOWESS) menggunakan Stata untuk melihat pola hubungan antara dua variabel tanpa mengasumsikan bentuk fungsi tertentu atau nonparametrik. LOWESS digunakan untuk mengetahui apakah hubungan antarvariabel bersifat linear, melengkung, memiliki titik balik, atau bahkan tidak memiliki pola yang jelas. Dalam konteks penelitian tentang hubungan jumlah agen asuransi jiwa syariah dan PDB perkapita terhadap jumlah polis *new business*. LOWESS adalah salah satu alat eksplorasi yang sangat penting karena jumlah observasi yang terbatas yakni kurang dari 30 sampel.

Exhibit 13. PDB per kapita dan jumlah polis *new business*



Catatan: Sumbu Y dalam unit jumlah polis.

Sumber: IFGP Analysis

Exhibit 14. Jumlah agen asuransi jiwa syariah dan jumlah polis *new business*

Sumber: IFGP Analysis

Berdasarkan kedua grafik LOWESS, hubungan antara jumlah agen asuransi jiwa syariah dan jumlah polis *new business* (Exhibit 14) terlihat lebih kuat dan lebih konsisten dibandingkan hubungan antara PDB per kapita dan jumlah polis *new business* (Exhibit 13). Pada grafik PDB per kapita, jumlah polis memang cenderung meningkat pada tingkat pendapatan tertentu, tetapi polanya tidak stabil dan menurun kembali pada tingkat PDB per kapita yang lebih tinggi (Exhibit 13). Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan masyarakat saja belum cukup untuk mendorong pertumbuhan bisnis baru asuransi jiwa syariah secara konsisten.

Sebaliknya, pada grafik jumlah agen, jumlah polis *new business* cenderung meningkat semakin cepat ketika jumlah agen bertambah, khususnya setelah jumlah agen melewati sekitar 60.000 orang (Exhibit 14). Temuan ini mengindikasikan bahwa kapasitas distribusi memiliki peran yang lebih langsung dalam mendorong penjualan produk asuransi. Secara ekonomi, peningkatan pendapatan menciptakan kemampuan untuk membeli asuransi jiwa syariah, tetapi keberadaan agen membantu mengubah kemampuan tersebut menjadi pembelian aktual melalui edukasi, pemasaran, pembentukan kepercayaan, dan pendampingan konsumen.

Dengan demikian, hasil analisis ini mendukung pandangan bahwa pada tahap awal perkembangan industri asuransi jiwa syariah, kebijakan sisi penawaran, terutama melalui perluasan dan penguatan jaringan agen, berpotensi lebih efektif dibandingkan hanya mengandalkan pertumbuhan pendapatan masyarakat. Namun, karena jumlah observasi terbatas dan analisis LOWESS hanya menunjukkan pola hubungan, hasil ini harus dipahami sebagai indikasi deskriptif, bukan sebagai bukti kausalitas yang definitif.

Selanjutnya uji korelasi Spearman dilakukan untuk menjelaskan lebih jauh hubungan antara jumlah polis dan sisi permintaan dan penawaran. Sebelum dilakukan analisis,

seluruh variabel ditransformasikan ke dalam bentuk pertumbuhan tahunan *first difference growth*. Transformasi ini dilakukan dengan menghitung perubahan nilai setiap variabel dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Dengan demikian, variabel yang dianalisis bukan lagi nilai absolut jumlah polis *new business*, PDB per kapita, dan jumlah agen, melainkan laju pertumbuhannya dari tahun ke tahun.

Transformasi tersebut bertujuan untuk menghilangkan pengaruh tren jangka panjang yang secara alami terdapat pada masing-masing variabel. Dalam data runtut waktu, variabel seperti PDB per kapita, jumlah agen, dan jumlah polis *new business* umumnya menunjukkan kecenderungan meningkat seiring berjalannya waktu. Apabila analisis dilakukan terhadap nilai absolutnya, hubungan yang ditemukan berpotensi merupakan hubungan semu (*spurious correlation*) yang muncul karena seluruh variabel sama-sama mengalami tren meningkat, bukan karena benar-benar saling berkaitan.

Dengan menggunakan data pertumbuhan, analisis difokuskan pada perubahan tahunan masing-masing variabel. Oleh karena itu, pengujian dilakukan untuk mengetahui apakah peningkatan pertumbuhan PDB per kapita atau pertumbuhan jumlah agen pada suatu periode berkaitan dengan peningkatan pertumbuhan jumlah polis *new business* pada periode yang sama. Pendekatan ini menghasilkan interpretasi yang lebih tepat mengenai hubungan antarfaktor dibandingkan apabila menggunakan data dalam bentuk tingkat atau level.

Mengingat jumlah observasi relatif terbatas, analisis selanjutnya menggunakan korelasi Spearman sebagai metode nonparametrik. Metode ini tidak mensyaratkan asumsi normalitas dan lebih sesuai untuk mengidentifikasi hubungan monoton antardua variabel pada ukuran sampel yang kecil. Hasil pengujian dapat dilihat sebagai berikut:

Exhibit 15. Hasil uji korelasi Spearman

Spearman's rho		dgdp	dgagen
dgpolis	Correlation Coefficient	0.0179	0.6750
	Prob	0.9490	0.0070
	N	15	15

Sumber: IFGP Analysis

Hasil uji korelasi Spearman memperkuat temuan yang diperoleh dari analisis grafik LOWESS. Korelasi antara pertumbuhan jumlah polis *new business* (*dgpolis*) dan pertumbuhan PDB per kapita (*dgdp*) hanya sebesar **0,0179** dengan nilai signifikansi (**p-value**) **0,9490**. Nilai koefisien yang mendekati nol menunjukkan bahwa hampir tidak terdapat hubungan monoton antara kedua variabel tersebut. Selain itu, nilai signifikansi yang jauh di atas tingkat signifikansi konvensional (5%) menunjukkan bahwa hipotesis nol yang menyatakan tidak adanya hubungan antara kedua variabel tidak dapat ditolak. Dengan demikian, pertumbuhan PDB per kapita tidak menunjukkan hubungan yang bermakna secara statistik dengan pertumbuhan jumlah polis *new business* selama periode pengamatan.

Sebaliknya, korelasi Spearman antara pertumbuhan jumlah polis *new business* (*dgpolis*) dan pertumbuhan jumlah agen asuransi jiwa syariah (*dgagen*) sebesar **0,6750** dengan nilai signifikansi **0,0070**. Nilai tersebut menunjukkan hubungan positif yang relatif kuat dan signifikan secara statistik pada tingkat signifikansi 1 persen. Artinya, peningkatan jumlah agen cenderung diikuti oleh peningkatan jumlah polis *new business*.

Secara keseluruhan, hasil uji nonparametrik ini sejalan dengan pola yang ditunjukkan oleh grafik LOWESS. Pertumbuhan PDB per kapita tidak menunjukkan hubungan yang signifikan dengan pertumbuhan jumlah polis *new business*, sedangkan pertumbuhan jumlah agen memiliki hubungan positif dan signifikan. Meskipun hasil ini belum dapat diinterpretasikan sebagai hubungan kausal karena keterbatasan jumlah observasi dan metode yang digunakan, temuan tersebut memberikan indikasi bahwa faktor sisi penawaran, yang diproksikan melalui jumlah agen asuransi jiwa syariah, memiliki keterkaitan yang lebih kuat dengan perkembangan *new business* dibandingkan faktor sisi permintaan yang diproksikan melalui PDB per kapita. Dengan demikian, hasil analisis ini mendukung argumentasi bahwa pada tahap awal perkembangan industri asuransi jiwa syariah di Malaysia, kebijakan yang berfokus pada penguatan sisi penawaran berpotensi memberikan dampak yang lebih besar dibandingkan kebijakan yang semata-mata mengandalkan peningkatan pendapatan masyarakat.

Framework Pertumbuhan Industri Asuransi Jiwa Syariah Malaysia

Perkembangan industri asuransi syariah Malaysia menunjukkan bahwa pertumbuhan industri berlangsung melalui tahapan yang saling berkaitan dan membentuk sebuah siklus pengembangan yang berkelanjutan. Proses tersebut diawali dengan *supply expansion*, yaitu penguatan kapasitas distribusi melalui peningkatan jumlah agen dan perluasan akses pasar. Kapasitas distribusi yang semakin luas mendorong *market penetration*, ditandai dengan bertambahnya jangkauan layanan dan meningkatnya basis peserta. Tahap ini menjadi fondasi penting untuk memperkenalkan produk asuransi syariah kepada masyarakat dan memperluas inklusi pasar.

Exhibit 16. Framework pertumbuhan industri asuransi jiwa syariah Malaysia



Sumber: CEIC

Perkembangan industri asuransi jiwa syariah Malaysia menunjukkan bahwa pertumbuhan industri berlangsung melalui tahapan yang saling berkaitan dan membentuk sebuah siklus pengembangan yang berkelanjutan. Proses tersebut diawali dengan *supply expansion*, yaitu penguatan kapasitas distribusi melalui peningkatan jumlah agen dan perluasan akses pasar. Kapasitas distribusi yang semakin luas mendorong *market penetration*, ditandai dengan bertambahnya jangkauan layanan dan meningkatnya basis peserta. Tahap ini menjadi fondasi penting untuk memperkenalkan produk asuransi syariah kepada masyarakat dan memperluas inklusi pasar.

Setelah penetrasi pasar terbentuk, industri memasuki fase *demand activation*, ketika pertumbuhan mulai didorong oleh meningkatnya permintaan masyarakat terhadap produk perlindungan. Peningkatan daya beli, berkembangnya kebutuhan proteksi, serta tersedianya produk yang sesuai dengan karakteristik pasar mendorong pertumbuhan kontribusi dan pangsa pasar asuransi syariah. Pada tahap ini, pertumbuhan industri tidak lagi bergantung pada perluasan distribusi semata, tetapi mulai ditopang oleh permintaan yang terbentuk secara organik.

Temuan tersebut juga konsisten dengan hasil analisis empiris dalam kajian ini. Analisis nonparametrik menunjukkan bahwa pertumbuhan jumlah agen asuransi jiwa syariah memiliki hubungan positif dan signifikan dengan pertumbuhan jumlah polis *new business*, sedangkan pertumbuhan PDB per kapita tidak menunjukkan hubungan yang signifikan. Hasil ini mengindikasikan bahwa pada tahap awal pengembangan industri asuransi syariah, penguatan sisi penawaran melalui perluasan jaringan distribusi berpotensi menjadi prasyarat bagi terbentuknya permintaan yang lebih luas.

Tahap akhir adalah *sustainable growth*, ketika industri mampu menjaga keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan penciptaan nilai bagi peserta. Hal ini tercermin dari pertumbuhan *new business* dan *business in force* yang berjalan beriringan, serta meningkatnya manfaat yang dikembalikan kepada peserta melalui mekanisme *surplus distribution*. Kombinasi tersebut memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi syariah dan menciptakan siklus pertumbuhan yang positif. Pengalaman Malaysia menunjukkan bahwa keberhasilan industri tidak hanya ditentukan oleh besarnya potensi pasar, tetapi oleh strategi pengembangan yang terintegrasi mulai dari membangun kapasitas distribusi, memperluas penetrasi pasar, mengaktivasi permintaan, hingga menjaga keberlanjutan melalui penciptaan nilai bagi peserta. Kerangka ini menjadi pembelajaran yang relevan bagi Indonesia dalam merancang strategi pengembangan industri asuransi syariah yang lebih inklusif, kompetitif, dan berkelanjutan.

Pengalaman Malaysia menunjukkan bahwa keberhasilan pengembangan industri asuransi syariah tidak dicapai melalui satu kebijakan atau inisiatif tunggal, melainkan melalui proses yang bertahap dan saling terintegrasi. Perjalanan industri dimulai dari penguatan kapasitas distribusi (*supply expansion*), diikuti oleh perluasan penetrasi pasar (*market penetration*), pembentukan permintaan (*demand activation*), hingga

terciptanya pertumbuhan yang berkelanjutan (*sustainable growth*). Setiap tahapan saling melengkapi, dengan pembangunan jaringan distribusi sebagai fondasi untuk memperluas akses masyarakat. Seiring dengan meningkatnya jangkauan layanan, permintaan terhadap produk asuransi berkembang melalui peningkatan literasi, daya beli, serta tersedianya produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Berdasarkan temuan tersebut, reformasi industri asuransi jiwa syariah di Indonesia sebaiknya tidak hanya berfokus pada peningkatan literasi dan daya beli masyarakat, tetapi juga diawali dengan kebijakan yang memperkuat sisi penawaran. Pengembangan kapasitas distribusi, perluasan jaringan agen, penyederhanaan regulasi, serta penciptaan ekosistem industri yang mendukung merupakan langkah awal yang dapat mempercepat peningkatan penetrasi asuransi secara berkelanjutan.

Penutup

Pengalaman Malaysia menunjukkan bahwa keberhasilan pengembangan industri asuransi syariah tidak dicapai melalui satu kebijakan atau inisiatif tunggal, melainkan melalui proses yang bertahap dan saling terintegrasi. Perjalanan industri dimulai dari penguatan kapasitas distribusi (*supply expansion*), diikuti oleh perluasan penetrasi pasar (*market penetration*), pembentukan permintaan (*demand activation*), hingga terciptanya pertumbuhan yang berkelanjutan (*sustainable growth*). Setiap tahapan saling melengkapi, di mana pembangunan jaringan distribusi menjadi fondasi untuk memperluas akses masyarakat, yang kemudian berkembang menjadi peningkatan permintaan seiring membaiknya daya beli, meningkatnya literasi, serta tersedianya produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Temuan dari Malaysia	Lesson Learned untuk Indonesia
Supply Expansion Pertumbuhan industri diawali oleh ekspansi kapasitas distribusi melalui peningkatan jumlah agen dan perluasan akses pasar.	Memperkuat kapasitas distribusi sebagai fondasi pertumbuhan industri.
Market Penetration dan Demand Activation Setelah akses terbentuk, permintaan meningkat seiring naiknya daya beli, literasi, dan kebutuhan masyarakat terhadap perlindungan.	Membangun permintaan melalui peningkatan literasi, inklusi, dan edukasi mengenai manfaat asuransi syariah.
Fokus pada Produk Proteksi Pertumbuhan didorong oleh produk proteksi yang sederhana, relevan, dan terjangkau, terutama pada segmen ritel.	Mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar domestik dan mudah dipahami masyarakat.
Keberlanjutan Pertumbuhan Pertumbuhan <i>new business</i> diikuti oleh peningkatan <i>business in force</i> dan distribusi surplus kepada peserta.	Menjaga keseimbangan antara akuisisi dan retensi nasabah untuk menciptakan pertumbuhan jangka panjang.

Bagi Indonesia, pengalaman tersebut menunjukkan bahwa strategi pengembangan industri asuransi syariah perlu dilakukan secara komprehensif dengan memperkuat seluruh ekosistem industri. Upaya meningkatkan penetrasi tidak cukup hanya melalui penambahan kanal distribusi, tetapi juga perlu diimbangi dengan peningkatan literasi dan inklusi keuangan syariah, pengembangan produk proteksi yang sederhana dan terjangkau, penguatan retensi nasabah melalui peningkatan kualitas layanan, serta kebijakan yang mendorong terciptanya ekosistem industri yang sehat dan kompetitif. Pendekatan yang terintegrasi tersebut diharapkan mampu mempercepat pertumbuhan industri asuransi syariah Indonesia sekaligus meningkatkan kepercayaan masyarakat sehingga industri dapat berkembang secara lebih inklusif dan berkelanjutan.

PT. Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero)

Gedung Graha CIMB Niaga, 18th Floor
 Jl. Jendral Sudirman Kav. 58
 RT.5/RW.3, Senayan, Kebayoran Baru
 Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12190
 (+62) 021 2505080
 Indonesia Financial Group



PT. Bahana Pembinaan Usaha Indonesia – Persero



@ifg_holding
 @ifg_id

Disclaimer

This study is prepared solely for research, educational, and public policy discussion purposes. All analyses, evaluations, interpretations of data, and conclusions presented herein constitute research work prepared by an IFG employee as part of IFG's research activities, based on data and information available at the time of writing.

This publication expressly does not constitute, either directly or indirectly, a basis for making investment decisions, financial transactions, business judgments, or any other economic actions by any individual, institution, or entity. No part of this document should be interpreted as investment advice, a solicitation to buy, sell, or hold any financial instrument, or as professional guidance in financial, legal, or tax matters. This document does not constitute a prospectus or other offering document. The information contained in this document is general in nature and should not be construed as advice, given it has been prepared without considering the objectives, financial situation, or needs of any particular person. This publication is prepared by an IFG employee using data, information, and materials owned by or available to IFG. The views and analysis expressed herein are presented in the author's professional capacity as an IFG employee for research and knowledge-sharing purposes, and do not necessarily constitute or represent IFG's official views, institutional positions, understandings, or policy stances, unless explicitly stated otherwise IFG and the author hereby explicitly disclaims any and all liability for financial losses, damages, legal claims, or other consequences arising, whether directly or indirectly, from the use of this publication as a reference for decision-making purposes. Any reliance placed on the contents of this study is strictly at the reader's own risk. Any statements made herein speak only as of the date they are made, IFG and the author assumes no duty to, and does not undertake to, update those statements in the event of any changes to data, information, market conditions, regulations, or other circumstances in the future. All data and references used in this study are derived from publicly available sources, official publications, and secondary materials deemed credible at the time of writing. However, the IFG and the author make no representations or warranties, whether express or implied, regarding the accuracy, completeness, or continued validity of such information, and shall not be liable for any damages arising from any person's reliance on this information. **Indonesia Financial Group (IFG)** Indonesia Financial Group (IFG) adalah BUMN Holding Perasuransian dan Penjaminan yang beranggotakan PT Asuransi Kerugian Jasa Raharja, PT Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo), PT Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo), PT Jasa Asuransi Indonesia (Jasindo), PT Bahana Sekuritas, PT Bahana TCW Investment Management, PT Bahana Artha Ventura, PT Bahana Kapital Investa, PT Graha Niaga Tata Utama, dan PT Asuransi Jiwa IFG. IFG merupakan holding yang dibentuk untuk berperan dalam pembangunan nasional melalui pengembangan industri keuangan lengkap dan inovatif melalui layanan investasi, perasuransian dan penjaminan. IFG berkomitmen menghadirkan perubahan di bidang keuangan khususnya asuransi, investasi, dan penjaminan yang akuntabel, prudent, dan transparan dengan tata kelola perusahaan yang baik dan penuh integritas. Semangat kolaboratif dengan tata kelola perusahaan yang transparan menjadi landasan IFG dalam bergerak untuk menjadi penyedia jasa asuransi, penjaminan, investasi yang terdepan, terpercaya, dan terintegrasi. IFG adalah masa depan industri keuangan di Indonesia. Saatnya maju bersama IFG sebagai motor penggerak ekosistem yang inklusif dan berkelanjutan.

Indonesia Financial Group (IFG) Progress

The Indonesia Financial Group (IFG) Progress adalah sebuah Think Tank terkemuka yang didirikan oleh Indonesia Financial Group sebagai sumber penghasil pemikiran-pemikiran progresif untuk pemangku kebijakan, akademisi, maupun pelaku industri dalam memajukan industri jasa Keuangan.