

GHARAR DALAM BANCASSURANCE : ANALISIS RISIKO DAN KEPATUHAN SYARIAH

Oktofiani Istikharoh, Bayu Sudrajat, Akfina Islam Miati, Muhammad Fathir
Asyyifa, Muhammad Raja

Institut Agama Islam K.H Sufyan Tsauri Majenang
Alamat : Jl. KH. Sufyan Tsauri , Majenang , Cilacap, Jawa Tengah
Korespondensi Penulis : @istioktavia210@gmail.com

Abstrak: Integrasi sektor perbankan dan asuransi (*bancassurance*) telah menjadi strategi vital dalam industri keuangan modern untuk meningkatkan pendapatan berbasis biaya (*fee-based income*). Namun, model bisnis ini menyimpan kompleksitas risiko syariah, terutama terkait unsur *gharar* (ketidakpastian) dan asimetri informasi antara bank, perusahaan asuransi, dan nasabah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara kritis potensi *gharar* yang tersembunyi dalam struktur produk *bancassurance* khususnya pada produk investasi (*unit link*) dan mengevaluasi efektivitas akad syariah dalam memitigasinya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan yuridis-normatif, menelaah literatur dari jurnal terakreditasi Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *gharar* dalam *bancassurance* sering kali muncul bukan pada objek pertanggungan, melainkan pada mekanisme akad yang kabur (*uqud murakkabah*) dan proyeksi investasi yang spekulatif. Solusi kepatuhan syariah memerlukan penerapan akad hibrida yang tegas: *wakalah bil ujah* untuk pemasaran, *tabarru'* untuk risiko, dan *mudharabah* untuk investasi.

Kata Kunci: *Bancassurance, Gharar, Kepatuhan Syariah, Manajemen Risiko, Perlindungan Konsumen*

1. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Lanskap industri keuangan syariah di Indonesia dalam satu dekade terakhir menunjukkan tren konvergensi yang signifikan antara sektor perbankan dan industri keuangan non-bank (IKNB). Salah satu manifestasi paling nyata dari tren ini adalah fenomena *bancassurance*, sebuah model kerja sama strategis di mana bank menyediakan jalur distribusi bagi produk-produk asuransi. Bagi industri perbankan yang tengah menghadapi tekanan margin bunga bersih (*Net Interest Margin*), *bancassurance* hadir sebagai oase baru untuk mendulang pendapatan berbasis komisi (*fee-based income*). Sementara bagi perusahaan asuransi, kerja sama ini menawarkan akses instan ke basis data nasabah bank yang masif dan loyal.

Namun, di balik efisiensi bisnis dan kemudahan layanan "satu pintu" yang ditawarkan kepada nasabah, *bancassurance* menyimpan residu persoalan fikih yang serius. Isu paling mendasar yang kerap menjadi perdebatan di kalangan akademisi dan praktisi ekonomi syariah adalah keberadaan unsur *gharar* (ketidakpastian). Dalam literatur fikih muamalah klasik, *gharar* dilarang keras karena berpotensi mencederai prinsip keadilan (*'adl*) dan kerelaan (*taradin*) dalam bertransaksi.

Permasalahan *gharar* dalam *bancassurance* jauh lebih kompleks dibandingkan asuransi konvensional biasa. Hal ini disebabkan oleh keterlibatan tiga pihak (*tripartit*) yaitu Bank, Perusahaan Asuransi, dan Nasabah, yang sering kali memiliki tingkat pemahaman informasi yang tidak seimbang (*asymmetric information*). Banyak kasus sengketa terjadi di mana nasabah merasa "terjebak" membeli produk asuransi yang dikemas seolah-olah produk tabungan bank. Ketidakjelasan akad—apakah nasabah sedang menabung, berinvestasi, atau membeli proteksi—merupakan indikasi kuat adanya *gharar* yang bersifat sistemik.

Selain itu, dominasi produk unit link (*Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi/PAYDI*) dalam portofolio bancassurance menambah lapisan risiko baru. Fluktuasi nilai investasi yang tidak dijelaskan secara transparan oleh tenaga pemasar bank sering kali menimbulkan kerugian finansial bagi nasabah, yang pada akhirnya merusak reputasi perbankan syariah secara keseluruhan.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Fitriani & Nisa (2024) menyoroti bahwa praktik gharar masih sering ditemukan dalam klausul polis yang multitafsir. Sementara itu, Nugraha & Khasanah (2019) menekankan pentingnya peran akad wakalah bil ujah sebagai solusi, namun belum banyak yang membedah bagaimana implementasinya dalam kerangka perlindungan konsumen secara menyeluruh. Berangkat dari latar belakang tersebut, artikel ini akan menganalisis secara mendalam anatomi risiko gharar dalam ekosistem bancassurance dan merumuskan strategi mitigasi yang komprehensif berdasarkan prinsip syariah dan regulasi yang berlaku.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kepustakaan (*library research*). Jenis data yang digunakan adalah data sekunder yang bersumber dari otoritas hukum Islam dan regulasi positif di Indonesia. Sumber primer mencakup Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK). Sumber sekunder meliputi artikel ilmiah yang dipublikasikan dalam jurnal nasional terakreditasi SINTA (Science and Technology Index) yang relevan dengan topik asuransi syariah dan manajemen risiko. Teknik analisis data dilakukan melalui tiga tahap: reduksi data (mengidentifikasi klausul *gharar*), penyajian data (memetakan model bisnis *bancassurance*), dan penarikan kesimpulan (verifikasi kesesuaian dengan prinsip syariah).

KAJIAN TEORI

1. Teori Fikih Muamalah sebagai Landasan Analisis Keuangan Syariah

Fikih muamalah merupakan cabang ilmu fikih yang mengatur hubungan antar manusia dalam bidang ekonomi dan transaksi sosial. Prinsip dasar fikih muamalah adalah bahwa seluruh bentuk transaksi pada dasarnya diperbolehkan (*al-aşlu fî al-mu‘āmalât al-ibāḥah*) selama tidak terdapat dalil yang melarangnya. Namun, kebolehan tersebut dibatasi oleh larangan terhadap unsur-unsur yang merusak keadilan dan keseimbangan akad, seperti *riba*, *maysir*, *gharar*, *tadlīs*, dan *zulm*.

Dalam konteks ekonomi modern, fikih muamalah tidak hanya berfungsi sebagai norma etis, tetapi juga sebagai kerangka normatif dalam merancang struktur produk keuangan. Setiap inovasi keuangan harus diuji kesesuaiannya dengan *maqāṣid al-syarī‘ah*, khususnya dalam menjaga harta (*ḥifẓ al-māl*) dan mencegah eksploitasi ekonomi. Oleh karena itu, kajian gharar menjadi sangat penting dalam menilai praktik bancassurance yang melibatkan kompleksitas produk, multi-akad, dan ketimpangan informasi.

2. Konsep dan Klasifikasi Gharar dalam Perspektif Klasik dan Kontemporer

2.1 Definisi Gharar

Secara etimologis, *gharar* bermakna risiko, bahaya, dan ketidakpastian. Dalam literatur fikih, *gharar* didefinisikan sebagai ketidakjelasan yang menyangkut eksistensi, karakteristik, kuantitas, atau hasil dari suatu objek akad. Ibnu Taimiyah mendefinisikan *gharar* sebagai transaksi yang mengandung ketidakpastian hasil (*majhūl al-‘āqibah*), sedangkan Imam Al-Qarafi menyatakan bahwa *gharar* adalah sesuatu yang tidak diketahui apakah akan terwujud atau tidak.

Definisi ini menunjukkan bahwa gharar tidak semata-mata berkaitan dengan ketidakpastian probabilistik, melainkan ketidakpastian yang menghilangkan kemampuan para pihak untuk membuat keputusan rasional dan adil dalam akad.

2.2 Klasifikasi Gharar

Ulama fikih membagi gharar ke dalam beberapa kategori, antara lain:

1. Gharar Yasīr (ringan)
Gharar yang tidak dapat dihindari dan ditoleransi karena tidak memengaruhi substansi akad, seperti ketidakpastian kecil dalam kualitas barang.
2. Gharar Fāḥisy (berat)
Gharar yang dominan dan merusak akad karena menyangkut objek utama atau hasil transaksi. Gharar jenis ini menyebabkan akad menjadi batal.
3. Gharar dalam Objek Akad (fī al-ma‘qūd ‘alayh) Ketidakjelasan mengenai barang atau jasa yang menjadi objek akad.
4. Gharar dalam Akad (fī al-‘aqd)
Ketidakjelasan bentuk akad, hak dan kewajiban para pihak, atau mekanisme transaksi.
5. Gharar dalam Hasil Akad
Ketidakpastian mengenai hasil akhir yang disepakati seolah-olah pasti.

Dalam konteks keuangan modern, gharar sering muncul bukan karena ketidaktahuan total, tetapi karena asimetri informasi, di mana satu pihak memiliki pengetahuan jauh lebih besar dibanding pihak lain.

3. Teori Asimetri Informasi dalam Transaksi Keuangan Syariah

Teori asimetri informasi menjelaskan kondisi ketika salah satu pihak dalam transaksi memiliki informasi yang lebih lengkap dibanding pihak lain. Dalam ekonomi konvensional, asimetri informasi sering diterima sebagai konsekuensi pasar. Namun, dalam perspektif syariah, kondisi ini bermasalah karena bertentangan dengan prinsip kejujuran (ṣidq), keterbukaan (bayān), dan keadilan (‘adl).

Dalam bancassurance, asimetri informasi muncul karena:

1. Kompleksitas produk asuransi dan investasi
2. Perbedaan kapasitas pengetahuan antara bank, asuransi, dan nasabah
3. Kepentingan komersial bank dalam mengejar komisi

Ketika asimetri informasi ini tidak dikelola secara etis, maka ia bertransformasi menjadi gharar dan tadhīl yang dilarang secara syariah.

4. Teori Akad dalam Keuangan Syariah

4.1 Akad sebagai Fondasi Legal dan Moral

Akad dalam Islam bukan sekadar kontrak hukum, melainkan ikatan moral yang menuntut kejelasan, kerelaan, dan tanggung jawab. Setiap akad harus memenuhi rukun dan syarat, yaitu pihak yang berakad (‘āqidān), objek akad (ma‘qūd ‘alayh), sighat (ijab qabul), serta tujuan akad yang halal.

Ketika akad mengandung ketidakjelasan atau niat yang tidak sejalan dengan substansi transaksi, maka akad kehilangan legitimasi syariahnya.

4.2 Uqud Murakkabah (Akad Bertumpuk)

Uqud murakkabah adalah praktik penggabungan beberapa akad dalam satu transaksi. Secara prinsip, akad bertumpuk diperbolehkan selama:

1. Tidak saling bertentangan
2. Tidak menjadi sarana riba atau gharar

3. Dipahami secara jelas oleh para pihak

Dalam bancassurance, uqud murakkabah sering terjadi tanpa pemisahan yang tegas, sehingga nasabah sulit memahami akad apa yang sedang ia jalani. Ketidakjelasan ini menjadi sumber utama gharar struktural.

5. Teori Asuransi Syariah (Takaful)

Asuransi syariah dibangun atas prinsip risk sharing, bukan risk transfer. Dana yang dikumpulkan bersifat tabarru', bukan harga atas risiko. Perusahaan asuransi hanya bertindak sebagai pengelola dana (mudārib atau wakīl).

Dengan prinsip ini, gharar yang berasal dari ketidakpastian klaim menjadi dimaafkan karena akadnya bersifat sosial. Namun, ketika asuransi dikomersialisasi secara agresif melalui bancassurance tanpa edukasi yang memadai, prinsip tabarru' berpotensi terdistorsi.

6. Teori Wakalah bil Ujrah dalam Distribusi Produk Keuangan

Wakalah bil ujrah adalah akad perwakilan dengan imbalan jasa. Dalam konteks bancassurance, bank bertindak sebagai wakil perusahaan asuransi untuk memasarkan produk. Akad ini sah secara syariah jika:

1. Objek wakalah jelas
2. Ujrah ditentukan secara transparan
3. Bank tidak menanggung risiko asuransi

Jika bank melampaui perannya sebagai wakil dan bertindak seolah-olah sebagai penjamin manfaat, maka terjadi penyimpangan akad yang mengandung gharar.

7. Teori Mudharabah dalam Produk Investasi Asuransi

Mudharabah adalah akad kerja sama antara pemilik dana (shahibul māl) dan pengelola dana (mudārib) dengan pembagian hasil berdasarkan nisbah. Dalam konteks unit link syariah, akad ini digunakan untuk mengelola dana investasi peserta.

Namun, penggunaan ilustrasi return tetap atau janji keuntungan tertentu bertentangan dengan prinsip mudharabah dan menciptakan gharar dalam hasil akad.

8. Maqāṣid al-Syarī'ah dan Perlindungan Konsumen

Maqāṣid al-syarī'ah menekankan perlindungan terhadap harta, jiwa, dan keadilan sosial. Dalam bancassurance, perlindungan konsumen menjadi bagian dari ḥifẓ al-māl. karena membuka peluang eksploitasi ekonomi.

Dengan demikian, kajian gharar dalam bancassurance bukan sekadar isu legal-formal, tetapi menyentuh tujuan Produk yang kompleks, tidak transparan, dan sulit dipahami bertentangan dengan maqāṣid utama syariah dalam menciptakan keadilan dan kesejahteraan.

9. Kerangka Konseptual Kajian

Berdasarkan teori-teori di atas, dapat disimpulkan bahwa gharar dalam bancassurance lahir dari interaksi antara:

1. Kompleksitas produk keuangan
2. Asimetri informasi
3. Uqud murakkabah yang tidak transparan

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kepustakaan (*library research*). Jenis data yang digunakan adalah data sekunder yang bersumber dari otoritas hukum Islam dan regulasi positif di Indonesia. Sumber primer mencakup Fatwa Dewan Syariah

Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK). Sumber sekunder meliputi artikel ilmiah yang dipublikasikan dalam jurnal nasional terakreditasi SINTA (Science and Technology Index) yang relevan dengan topik asuransi syariah dan manajemen risiko. Teknik analisis data dilakukan melalui tiga tahap: reduksi data (mengidentifikasi klausul *gharar*), penyajian data (memetakan model bisnis *bancassurance*), dan penarikan kesimpulan (verifikasi kesesuaian dengan prinsip syariah).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Dinamika Dan Kompleksitas Model Bisnis Bancassurance

Sebelum membedah aspek *gharar*, penting untuk memahami bagaimana *bancassurance* beroperasi. Dalam praktiknya, terdapat tiga model referensi utama: (1) *Referral Model*, di mana bank hanya mereferensikan nasabah ke asuransi; (2) *Corporate Agency Model*, di mana bank bertindak sebagai agen penjual korporasi; dan (3) *Fully Integrated Model*, di mana produk dikemas khusus (*tailor-made*) untuk segmen nasabah bank.

Potensi penyimpangan syariah terbesar biasanya terjadi pada model kedua dan ketiga. Di sinilah sering terjadi pengaburan identitas produk. Nasabah yang datang ke bank dengan niat membuka deposito, sering kali ditawarkan produk *bancassurance* dengan narasi "tabungan proteksi" yang menjanjikan imbal hasil tinggi. Ketika narasi pemasaran tidak sesuai dengan substansi kontrak, maka terjadilah *tadlis* (penipuan) yang merupakan saudara kandung dari *gharar*. proteksi" yang menjanjikan imbal hasil tinggi. Ketika narasi pemasaran tidak sesuai dengan substansi kontrak, maka terjadilah *tadlis* (penipuan) yang merupakan saudara kandung dari *gharar*.

Bancassurance bukan sekadar mekanisme pemasaran, melainkan integrasi kepentingan finansial dua lembaga yang menciptakan asimetri informasi besar terhadap nasabah. Gharar muncul dalam *bancassurance* karena model ini menggabungkan produk asuransi yang memang sejak awal mengandung ketidakpastian dengan proses pemasaran oleh bank yang tidak memiliki kapasitas teknis untuk menjelaskan risiko secara utuh. Ketika bank menjadi penjual tetapi bukan penanggung risiko, terjadi asimetri informasi yang tajam: nasabah hanya menerima gambaran manfaat, sementara struktur biaya, batasan klaim, dan potensi kerugian sering tidak diungkapkan secara transparan. Kompleksitas produk seperti unit link atau saving plan semakin memperbesar ketidakpastian mengenai nilai tunai, biaya akuisisi, dan realisasi manfaat. Ketidakjelasan ini bukan bersifat teknis, tetapi melekat pada substansi akad, karena nasabah masuk ke dalam kontrak yang hasil akhirnya tidak dapat diprediksi, tidak diketahui secara pasti, dan bergantung pada keputusan pihak ketiga yang tidak mereka pahami. Inilah yang menjadikan *bancassurance* mengandung *gharar fāhisy* secara struktural, bukan sekadar kekurangan pada prosedur penjualan.

B. Dekonstruksi Gharar: Di Mana Letak Ketidakpastiannya?

Dalam perspektif fikih muamalah, *gharar* bukan sekadar "risiko bisnis" biasa. Ibnu Taimiyah mendefinisikan *gharar* sebagai sesuatu yang tidak diketahui hasil akhirnya (*majhul al-aqibah*). Dalam konteks *bancassurance*, penulis mengidentifikasi tiga titik kritis di mana *gharar fāhisy* (ketidakpastian berat) sering bersarang:

1. Gharar Pada Objek Akad (Gharar Fī Al-Ma‘Qūd ‘Alayh)

Unsur *gharar* pertama muncul dari ketidakjelasan manfaat asuransi yang menjadi objek akad. Manfaat yang diterima nasabah sepenuhnya bergantung pada peristiwa yang belum pasti terjadi, seperti kematian, kecelakaan, atau sakit kritis. Tidak adanya kepastian apakah manfaat akan diterima atau tidak, serta ketidakpastian nilai manfaat, menjadikan akad berada dalam kategori *gharar fāhisy*. Ketidakpastian waktu klaim juga memperbesar *gharar* karena memengaruhi kewajiban perusahaan asuransi dan ekspektasi nasabah. Jika *bancassurance* dijalankan dengan skema konvensional, maka akad yang terjadi adalah jual-beli risiko (*risk*

transfer). Nasabah membayar premi (uang pasti) untuk mendapatkan klaim (uang tidak pasti). Ada ketidakpastian mengenai *wujud* (apakah klaim terjadi?), *waktu* (kapan klaim terjadi?), dan *jumlah* (berapa klaim dibayar?). Transaksi menukar sesuatu yang pasti dengan yang tidak pasti adalah bentuk *gharar* yang membatalkan akad. Sebagaimana dijelaskan oleh Shohih & Setyowati (2021), praktik ini menyerupai perjudian karena satu pihak akan untung di atas kerugian pihak lain (zero-sum game).

2. Gharar Dalam Biaya Akuisisi (Hidden Cost)

Pada produk *unit link* syariah, transparansi adalah nyawa. Sering terjadi nasabah tidak mengetahui bahwa premi tahun pertama hingga kelima sebagian besar tersedot untuk biaya akuisisi (komisi bank dan asuransi), bukan untuk investasi. Biaya akuisisi (acquisition cost) dalam bancassurance, terutama produk unit link, sering kali sangat tinggi, bahkan bisa mencapai 40–60% premi pada tahun-tahun awal. Namun biaya ini umumnya tidak dijelaskan secara eksplisit. Nasabah hanya diberitahu nominal premi, tetapi tidak mengetahui bagian mana yang benar-benar masuk sebagai *tabarru'* atau investasi. Ketidakjelasan alokasi premi ini menjadi bentuk *gharar* karena nasabah tidak mengetahui secara pasti akad yang terjadi: berapa yang menjadi *tabarru'*, berapa yang dipotong biaya, dan berapa yang benar-benar dikelola. Ketidaktahuan nasabah (*jahalah*) mengenai struktur biaya ini dikategorikan sebagai *gharar* karena nasabah membeli layanan tanpa mengetahui "harga" sebenarnya yang ia bayar. Rafsanjani (2022) menegaskan bahwa menyembunyikan informasi biaya demi memuluskan penjualan adalah pelanggaran etika bisnis Islam yang berat.

3. Gharar Dalam Hasil Investasi

Unsur *gharar* dalam hasil investasi muncul ketika struktur produk atau kontrak menempatkan salah satu pihak pada ketidakjelasan (*jahalah*) mengenai bagaimana hasil tersebut terbentuk, dibagi, atau ditanggung risikonya. Dalam konteks keuangan modern, ketidakjelasan ini sering disembunyikan di balik istilah teknis seperti *return projection*, *illustrated benefit*, atau *expected yield*. Ketika proyeksi tersebut digunakan sebagai alat pemasaran tanpa penjelasan memadai tentang mekanisme risiko yang mendasarinya, maka terjadi asimetris informasi antara penyedia produk dan investor. Ketidakseimbangan informasi inilah yang menjadi pintu masuk *gharar*, karena investor tidak benar-benar mengetahui apa yang sedang ia “beli”: apakah hasilnya berasal dari kinerja nyata, biaya yang direalokasi, atau skema pendapatan yang tidak transparan. Akibatnya, akad investasi berpotensi kehilangan prinsip dasar syariah yaitu kejelasan objek, kejelasan risiko, serta kejelasan skema keuntungan, sehingga hasil investasi yang diperoleh dapat mengandung *gharar* yang merusak legitimasi akad.

Banyak tenaga pemasar bank menggunakan ilustrasi investasi dengan asumsi *return* tinggi (misal 15% per tahun) tanpa penekanan yang memadai bahwa angka tersebut hanyalah asumsi. Ketika nasabah menganggap asumsi tersebut sebagai janji (*wa'ad*) yang pasti, maka telah terjadi *gharar* pada objek akad. Dalam Islam, menjanjikan keuntungan pasti pada akad investasi (*mudharabah/musyarakah*) adalah batil, karena hasil investasi di masa depan adalah rahasia Allah SWT.

C. Rekonstruksi Akad: Solusi Mitigasi Berbasis Fatwa DSN-MUI

Untuk memitigasi risiko *gharar* tersebut, struktur *bancassurance* harus direkayasa ulang menggunakan prinsip *At-Ta'awun* (tolong-menolong). Berikut adalah analisis mekanisme akad yang harus diterapkan:

1. Transformasi Ke Akad *Tabarru'*

Solusi mutlak untuk menghilangkan *gharar* pada ketidakpastian klaim adalah mengubah niat akad. Dana premi yang disetor nasabah tidak boleh diakui sebagai pendapatan perusahaan asuransi (seperti pada konvensional), melainkan diakui sebagai **Dana *Tabarru'*** (dana hibah/derma). Dengan akad *tabarru'*, nasabah merelakan dananya digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Karena akadnya adalah kebajikan (*sosial*), maka unsur

ketidakpastian dimaafkan (*gharar yasir*). Tidak ada pihak yang merasa dirugikan (*ghaban*) karena sejak awal niatnya adalah memberi, bukan membeli.

2. Urgensi Akad Wakalah Bil Ujrah Bagi Bank

Posisi bank dalam skema *bancassurance* syariah harus dipertegas menggunakan akad **Wakalah bil Ujrah**. Merujuk pada Fatwa DSN-MUI No. 52/DSN-MUI/III/2006, bank bertindak sebagai wakil (agen) dari perusahaan asuransi untuk memasarkan produk dan mengurus administrasi awal. Sebagai kompensasi, bank berhak menerima *ujrah* (fee). Poin krusial mitigasi *gharar* di sini adalah **nominal ujrah harus jelas** (*ma'lum*). Bank wajib transparan menyatakan: "Dari premi Bapak/Ibu, sebesar X% adalah biaya pemasaran untuk Bank." Transparansi ini menghapus *jahalah* dan membuat akad sewa-menyewa jasa (*ijarah*) menjadi sah. Studi Wahyuni (2020) juga mendukung bahwa kejelasan *ujrah* adalah syarat validitas pendapatan bank syariah.

3. Segregasi Dana Investasi (Mudharabah)

Untuk produk yang memiliki fitur investasi, harus dilakukan pemisahan rekening yang ketat (*segregation of fund*). Dana investasi nasabah tidak boleh bercampur dengan dana operasional perusahaan maupun dana tabarru'. Akad yang digunakan adalah *Mudharabah* atau *Mudharabah Musytarakah*. Kunci mitigasi *gharar* di sini adalah penggunaan "Nisbah Bagi Hasil" (rasio persentase), bukan nominal tetap. Bank dan asuransi harus mengedukasi nasabah bahwa risiko investasi ditanggung oleh pemilik dana (*Shahibul Maal*), kecuali jika ada kelalaian pengelola.

D. Tantangan Implementasi Dan Peran Otoritas

Implementasi *bancassurance* menghadapi beberapa tantangan, mulai dari perbedaan budaya kerja antara bank dan perusahaan asuransi, kompleksitas produk yang sering sulit dipahami nasabah, hingga risiko mis-selling karena penjelasan yang kurang lengkap dari pihak bank. Selain itu, integrasi sistem, alur pelayanan, dan proses klaim yang melibatkan dua lembaga sering menimbulkan kendala operasional. Di sisi lain, otoritas seperti OJK berperan penting dalam mengawasi seluruh proses ini, terutama dengan menetapkan aturan transparansi informasi, kewajiban kompetensi tenaga pemasar, pengawasan terhadap potensi mis-selling, serta memastikan bahwa hak-hak nasabah terlindungi. Dengan pengawasan dan regulasi yang ketat, otoritas berusaha menjaga agar praktik *bancassurance* tetap etis, transparan, dan sesuai standar perlindungan konsumen.

Meskipun secara teoritis konsep di atas sudah matang, implementasi di lapangan masih menghadapi tantangan literasi. Purba & Maghfiroh (2022) menemukan bahwa motif nasabah bank syariah membeli *bancassurance* sering kali masih pragmatis (mencari untung), bukan ideologis (tolong-menolong). Hal ini menunjukkan adanya celah antara konsep ideal dan realitas pasar.

Tantangan utama dalam mengatasi unsur *gharar* pada *bancassurance* terletak pada sifat produknya yang kompleks, tidak sepenuhnya transparan, dan dipasarkan oleh lembaga (bank) yang tidak memiliki kapasitas aktuarial setara dengan perusahaan asuransi. Kompleksitas biaya, pengecualian manfaat, dan ketidakpastian hasil polis menyebabkan bank sulit memberikan penjelasan yang benar-benar lengkap kepada nasabah. Hal ini menciptakan ruang misinformasi dan mis-selling, yang menjadi pintu masuk *gharar fahisy*. Meski regulasi mewajibkan transparansi, penerapannya sering tersendat karena model bisnis *bancassurance* sendiri bergantung pada fee-based income, sehingga mendorong orientasi penjualan ketimbang edukasi risiko.

Dalam konteks ini, peran otoritas seperti OJK, DSN-MUI, dan otoritas perbankan menjadi sangat krusial. OJK menghadapi tantangan untuk memastikan bahwa ilustrasi manfaat, biaya, dan potensi kerugian disampaikan secara rinci dan tidak menyesatkan, sementara DSN-MUI harus menegaskan batas-batas syariah terkait *gharar*, *tadlis*, dan ketidakseimbangan informasi dalam produk *bancassurance* syariah. Tantangan lainnya adalah lemahnya literasi keuangan

masyarakat, yang membuat pengawasan berbasis edukasi kurang efektif. Karena itu, otoritas harus memperketat mekanisme fit and proper bagi tenaga pemasaran bank, mengaudit materi penjualan, dan menuntut pemisahan jelas antara akad tabarru' dan bisnis dalam produk syariah. Tanpa intervensi regulasi yang tegas, bancassurance akan tetap menjadi ruang yang rentan terhadap gharar struktural yang merugikan nasabah.

Oleh karena itu, peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui POJK Nomor 23/POJK.05/2015 sangat vital dalam mewajibkan *product disclosure sheet* (ringkasan informasi produk) yang jujur. Dewan Pengawas Syariah (DPS) juga harus lebih proaktif melakukan audit, tidak hanya pada dokumen akad, tetapi juga pada materi pemasaran (*marketing kit*) yang digunakan bank untuk memastikan tidak ada janji-janji berlebihan (*over-promised*) yang mengandung unsur *gharar*.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa *gharar* dalam *bancassurance* adalah risiko inheren yang muncul akibat kompleksitas produk *hybrid* antara bank dan asuransi. Potensi *gharar* terbesar terletak pada asimetri informasi mengenai biaya akuisisi dan sifat spekulatif dari ilustrasi investasi.

Analisis terhadap praktik bancassurance menunjukkan bahwa unsur *gharar* bukan sekadar konsekuensi teknis dalam penyampaian informasi, melainkan merupakan implikasi struktural dari model bisnis yang menggabungkan produk asuransi berunsur ketidakpastian dengan mekanisme pemasaran melalui lembaga perbankan yang tidak memiliki otoritas underwriting maupun kapasitas aktuarial. Ketidakjelasan manfaat polis, ambiguitas biaya, potensi mis-selling, serta keterlibatan tiga pihak dengan insentif yang asimetris menjadikan *gharar* pada bancassurance bersifat *fāhisy*, yakni tingkat ketidakpastian yang secara substansial dapat mengganggu keadilan akad. Dalam kerangka fikih muamalah, *gharar* jenis ini tidak dapat ditoleransi karena menyentuh rukun dan syarat sah transaksi, terutama terkait transparansi objek akad, kejelasan kompensasi, dan kesesuaian informasi antara penjual dan pembeli.

OJK, DSN-MUI, Otoritas dan lembaga keuangan perlu mendorong desain produk syariah yang tidak sekadar melakukan adaptasi terminologi, tetapi mengubah struktur akad menjadi lebih transparan, terpisah, dan bebas dari ketidakjelasan manfaat maupun biaya. Produk harus menghindari integrasi proteksi-investasi yang menyebabkan informasi tidak simetris.

Namun, *gharar* ini bukanlah jalan buntu. Islam menawarkan solusi mitigasi yang elegan melalui restrukturisasi akad. Penerapan akad *Tabarru'* mengubah kompetisi menjadi kolaborasi antar nasabah, sementara akad *Wakalah bil Ujrah* memberikan legitimasi syariah atas pendapatan komisi bank melalui transparansi biaya. Kepatuhan syariah dalam *bancassurance* tidak cukup hanya dengan label "Syariah", tetapi harus dimanifestasikan dalam kejujuran penyampaian informasi sejak awal akad. Dengan demikian, *bancassurance* dapat bertransformasi dari sekadar alat pencetak laba menjadi instrumen proteksi finansial yang adil, transparan, dan berkah bagi seluruh umat.

IMPLIKASI PENELITIAN

1. Implikasi Teoretis

Penelitian ini memperkuat argumen bahwa *gharar* dalam keuangan syariah tidak selalu bersumber dari objek transaksi, tetapi juga dari desain institusional dan mekanisme pemasaran. Temuan ini memperluas kajian fikih muamalah kontemporer dengan menempatkan asimetri informasi sebagai variabel kunci dalam analisis *gharar*.

2. Implikasi Praktis

Bagi industri perbankan dan asuransi syariah, penelitian ini menegaskan pentingnya reformulasi produk bancassurance agar lebih sederhana, transparan, dan terpisah antara fungsi proteksi dan investasi. Bank harus membatasi perannya sebagai agen pemasaran dan meningkatkan literasi tenaga pemasar agar tidak terjadi mis-selling.

3. Implikasi Regulatif

Bagi regulator, hasil penelitian ini menunjukkan perlunya pengawasan yang lebih ketat terhadap materi pemasaran dan ilustrasi manfaat produk bancassurance. OJK dan DSN-MUI perlu memastikan bahwa kepatuhan syariah tidak hanya berhenti pada akad tertulis, tetapi juga mencakup proses komunikasi kepada nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, R. S. (2020). *Bundling Product sebagai Perjanjian Kerjasama Antara Bank dan Perusahaan Asuransi (Bancassurance) dikaitkan dengan Persaingan Usaha yang tidak Sehat*. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 7(1), 45-58. Dewan Syariah Nasional MUI. (2001). *Fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah*. Jakarta.
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2006). *Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Wakalah Bil Ujrah pada Asuransi Syariah*. Jakarta.
- Fitriani, D., & Nisa, F. L. (2024). *Analisis Praktek Larangan Maysir, Gharar, dan Riba dalam Asuransi Syariah di Indonesia*. *Maqasid: Jurnal Studi Hukum Islam*, 11(1), 2615–2622.
- Nugraha, A., & Khasanah, N. (2019). *Analisis Penerapan Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Produk Bancassurance Syariah*. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 11(2), 205- 218.
- Purba, I. A., & Maghfiroh, S. F. (2022). *Peran Model Bisnis Bancassurance Melalui Nasabah Bank Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan*. *Ar-Rihlah: Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, 2(1), 1-13.
- Rafsanjani, H. (2022). *Analisis Praktek Riba, Gharar, Dan Maisir Pada Asuransi Konvensional Dan Solusi Dari Asuransi Syariah*. *Maqasid: Jurnal Studi Hukum Islam*, 11(1), 2615-2622.
- Shohih, H., & Setyowati, R. (2021). *Perspektif Hukum Islam Mengenai Praktik Gharar Dalam Transaksi Perbankan Syariah*. *Dialogia Iuridica: Jurnal Hukum Bisnis dan Investasi*, 12(2), 69–82.
- Wahyuni, S. (2020). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bancassurance pada Bank Syariah*. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(1), 45-58.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank syariah: Dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. Ascarya. (2015). *Akad dan produk bank syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Huda, N., & Heykal, M. (2010). *Lembaga keuangan Islam: Tinjauan teoretis dan praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Ibnu Taimiyah. (1997). *Majmū‘ al-fatāwā (Jilid 29)*. Riyadh: Dar al-Wafā’.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2015). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23/POJK.05/2015 tentang produk asuransi dan pemasaran produk asuransi*. Jakarta: OJK.