

## **Implementasi Underwriting Produk Asuransi Jiwa At – Ta'min Fadhillah Dalam Meminimalisir Resiko (Studi Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri)**

**Nanda Rahma Danisa<sup>1</sup> dan Sulistyowati<sup>2</sup>**

IAIN Kediri, Jawa Timur, Indonesia

[rhmdns301@gmail.com](mailto:rhmdns301@gmail.com)<sup>1</sup>, [sulistyowati@iainkediri.ac.id](mailto:sulistyowati@iainkediri.ac.id)<sup>2</sup>

### **ABSTRACT**

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri is a life insurance company that owns Ta'min Fadhillah's superior product which provides coverage when the participant is destined to die and provides additional benefits, namely badal hajj/umrah. Participants who join must go through an underwriting process. Underwriting is the process of selecting prospective participants before becoming insurance participants. This research uses a qualitative approach with data sources obtained from primary and secondary data. Data collection uses observation, interviews, and documentation methods. The data analysis process is carried out by data reduction, data presentation, and data verification. The results of the research explain that the implementation of risk management in the At Ta'min Fadhillah product is by providing an age limit when participants join, giving extra premiums to participants who have high risks and exceed the predetermined provisions, and revoking the policies of participants who are late in paying premiums to prevent fraud by unscrupulous individuals. To minimize risk in the product underwriting process, At Ta'min Fadhillah PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin applies participant identification by looking at age, participant risk analysis, risk evaluation, risk treatment, and risk monitoring.

**Keywords:** *Risk Management, Underwriting, Products At Ta'min Fadhillah*

### **ABSTRAK**

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri adalah perusahaan asuransi jiwa yang memiliki produk unggulan *At Ta'min Fadhillah* yang memberikan pertanggungsaan saat peserta ditakdirkan meninggal dunia dan memberikan

manfaat tambahan yaitu badal haji/umrah. Peserta yang tergabung harus melewati proses *underwriting*. *Underwriting* merupakan proses seleksi calon peserta sebelum menjadi peserta asuransi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan sumber data diperoleh dari data primer maupun sekunder. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Proses analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian data dan verifikasi data. Hasil penelitian menjelaskan bahwa implementasi manajemen risiko pada produk *At Ta'min Fadhillah* adalah dengan memberikan batasan usia saat peserta gabung, memberikan ekstra premi pada peserta yang memiliki risiko tinggi dan melebihi ketentuan yang telah ditetapkan, serta mecabut polis peserta yang sudah terlambat pembayaran premi untuk mencegah kecurangan oleh oknum. Meminimalisir risiko dalam proses *underwriting* produk *At Ta'min Fadhillah* PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin diterapkan identifikasi peserta dengan melihat usia, analisis risiko peserta, evaluasi risiko, perlakuan terhadap risiko, dan pemantauan risiko.

**Kata Kunci:** *Manajemen Risiko, Underwriting, Produk At Ta'min Fadhillah*

## A. PENDAHULUAN

Perkembangan industri keuangan berbasis syariah terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Perkembangan ini didukung dengan masyarakat Indonesia mayoritas beragama Islam dan mulai sadar pentingnya menggunakan layanan berbasis syariah.<sup>1</sup> Industri keuangan syariah yang eksis di Indonesia saat ini bukan hanya dari sektor perbankan syariah. Industri keuangan syariah nonbank juga menunjukkan performa yang bagus dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Industri keuangan syariah nonbank terus melakukan inovasi agar mampu menembus persaingan dengan industri keuangan nonbank konvensional yang telah lebih dulu hadir dalam membantu mengatur keuangan masyarakat.<sup>2</sup>

Pertumbuhan Aset lembaga keuangan nonbank syariah mengalami peningkatan dimulai dari bulan Desember 2021 hingga April 2023 pada beberapa produk diantaranya Produk Asuransi

---

<sup>1</sup> Sulistyowati, "Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam," *Wadiah* 5, No. 2 (2021): 50. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i2.3511>.

<sup>2</sup> Trimulato dan Asyraf Mustamin, "Peran Industri Keuangan Non-Bank Syariah Dalam Mendukung UMKM," *Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy* 1, No. 1 (2022): 51. <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/proceedings/article/view/222>.

Syariah 10,2%, Dana pensiun Syariah sejumlah 20,9%, Lembaga Pembiayaan Syariah 36,37, Lembaga Keuangan Syariah Khusus 41,31%, Lembaga Keuangan Mikro Syariah 30,71%, dan hanya pada *Financial Technology* Syariah mengalami penurunan sejumlah 54%.<sup>3</sup> Hal ini menunjukkan bahwa lembaga Asuransi Syariah mampu bersaing dengan lembaga keuangan nonbank. Asuransi syariah adalah lembaga yang memiliki usaha untuk saling melindungi dengan cara tolong menolong antar peserta asuransi melalui pengelolaan dana *tabarru'* untuk menghadapi risiko yang dikelola berdasarkan prinsip syariah.<sup>4</sup>

Perusahaan asuransi jiwa syariah telah tersebar di beberapa titik kota besar, guna mempermudah peserta asuransi dalam menggunakan jasa yang diberikan. Perusahaan asuransi jiwa syariah saat ini juga merambah di Kota Kediri. Kota Kediri merupakan salah satu kota yang ada di Jawa Timur dan merupakan kota terbesar No. 3 di Jawa Timur, sehingga terdapat beberapa perusahaan besar yang berdiri seperti asuransi jiwa syariah. Setiap perusahaan khususnya perusahaan asuransi jiwa syariah harus memiliki prosedur manajemen risiko supaya perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan kegiatan operasional dapat berjalan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan.<sup>5</sup>

Ada beberapa Perusahaan asuransi jiwa syariah yang berdiri dikota kediri diantaranya PT. Asuransi Jiwa Syariah Al – Amin dan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera Kediri. Perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Kediiri didirikan pada tahun 2010 dan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera Kediri didirikan pada tahun 2016. Pada PT. Asuransi jiwa Syariah Al – Amin pada saat ini memiliki peserta sejumlah 9,486 dengan persebaran kantor cabang sejumlah 27 kantor

---

<sup>3</sup> Otoritas Jasa Keuangan, “Statistik INKB Syariah”, *Official Website Otoritas Jasa Keuangan*, <https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/iknb-syariah/default.aspx> diakses pada tanggal 18 November 2023.

<sup>4</sup> Sulistyowati, “Dinamika Dan Problematika Asuransi Syariah (Mekanisme Kerja Asuransi Syariah & Prosedur Pembayaran Klaim),” *Jurnal Maneksi* 02, No. 02 (2012): 339. <https://doi.org/10.15642/elqist.2012.2.2.337-366>.

<sup>5</sup> Hadi Daeng Mapuna, “Asuransi Jiwa Syariah: Konsep Dan Sistem Operasionalnya,” *Al-Risalah: Jurnal Ilmu Syariah Dan Hukum* 19, No. 1 (2019): 159. <https://doi.org/10.24252/al-risalah.v19i1.9976>.

cabang dan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kediri memiliki jumlah peserta sebanyak 6,702 dan terdapat 20 anak cabang. Pada deskripsi yang telah dijelaskan bahwa PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri lebih unggul dari PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kediri dari segi tahun berdiri, jumlah peserta, jumlah kantor cabang. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin merupakan perusahaan asuransi jiwa murni syariah yang menaruh perhatian bagi perkembangan perasuransian di Indonesia khususnya perkembangan dan kebutuhan masyarakat untuk dapat bermuamalah berdasarkan prinsip syariah Islam. Berdasarkan hasil observasi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri merupakan perusahaan asuransi yang stabil dalam mengelola perusahaan terbukti dengan jumlah peserta yang memilih melakukan asuransi di perusahaan ini sangat banyak, artinya masyarakat percaya dan yakin dengan perusahaan tersebut. Semakin banyak peserta asuransi maka semakin banyak pula kemungkinan risiko yang tidak terduga.<sup>6</sup>

Manajemen risiko merupakan bagian penting dalam suatu perusahaan.<sup>7</sup> Manajemen risiko merupakan suatu metode yang diterapkan oleh perusahaan dalam mempertimbangkan risiko yang dihadapi guna mencapai tujuan perusahaan. Konsep manajemen risiko pada perusahaan asuransi syariah adalah *risk sharing* (pembagian risiko). Konsep ini dijalankan sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan antar peserta asuransi untuk saling membantu melalui dana *tabarru'*. Hal ini sesuai dengan anjuran Allah SWT dalam QS. Al-Hasyr ayat 18 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانظُرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ۝ ١٨

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Bertakwalah kepada Allah.

<sup>6</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2015), 80.

<sup>7</sup> Bambang Widagdo dan Novi Puji Lestari, *Manajemen Risiko & Asuransi* (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2018), 4.

Sesungguhnya Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Hasyr: 18).<sup>8</sup>

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri memiliki produk yang sangat beragam guna memenuhi kebutuhan pengalihan risiko para peserta asuransi. Produk unggulan yang dimiliki oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri adalah produk *At Ta'min Fadhillah* yang merupakan produk dengan peminat dengan jumlah peserta terbanyak diantara produk lain yakni sebanyak 25% dengan jumlah peserta sebanyak 2.372. Hal ini menunjukkan bahwa produk *At Ta'min Fadhillah* mampu bersaing dengan produk lainnya atau bahkan bisa bersaing dengan produk perusahaan sejenis. Hal tersebut yang melatar belakangi peneliti untuk meneliti produk ini.

Produk *At Ta'min Fadhillah* ini adalah produk yang memberikan perlindungan kepada peserta asuransi apabila peserta mengalami risiko kecelakaan ataupun kematian dengan memberikan manfaat asuransi berupa santunan atau penggantian yang sesuai dengan polis dan diberikan kepada penerima manfaat. Produk ini juga memiliki manfaat tambahan yang bisa digunakan oleh peserta asuransi, yaitu adanya manfaat *badal* haji ataupun umrah apabila peserta mengalami risiko yang ditanggungkan.

Manajemen risiko pada produk *At Ta'min Fadhillah* ini dilakukan sesuai dengan kebijakan perusahaan yakni dengan melihat usia tertanggung. Manajemen risiko awal dilakukan oleh marketing asuransi untuk menilai calon peserta asuransi. Proses seleksi risiko peserta asuransi dinamakan dengan *underwriting*. *Underwriting* adalah langkah awal manajemen risiko dalam asuransi syariah yang harus dikelola dengan baik. *Underwriting* adalah proses seleksi dan mengklasifikasikan risiko yang akan ditanggung oleh perusahaan. Proses *underwriting* ini perlu dilakukan guna memaksimalkan keuntungan yang diperoleh dari pendistribusian risiko yang diharapkan supaya mampu menghasilkan keuntungan.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemah* (Tangerang: Yayasan Pelayan Al-Qur'an Mulia, 2018), 548.

<sup>9</sup> Hinsa Siahaan, *Manajemen Risiko Pada Perusahaan Dan Birokrasi* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), 22.

Proses *underwriting* yang baik akan menghindarkan perusahaan dari risiko berat yang akan ditanggung seperti pengajuan klaim sebelum jatuh tempo. Klaim sebelum jatuh tempo dapat membahayakan kesehatan perusahaan apabila jumlah peserta yang melakukan pengajuan cukup banyak, karena hal ini akan mempengaruhi dana *tabarru'* yang dikelola oleh perusahaan asuransi. Berikut ini merupakan tabel perbandingan peserta yang mengajukan klaim sebelum jatuh tempo pada produk unggulan yang dimiliki oleh dua perusahaan asuransi jiwa syariah wilayah Kediri.

**Tabel 3**  
**Perbandingan Data Peserta Klaim Sebelum Jatuh Tempo**  
**Produk Unggulan Lembaga Asuransi Jiwa Syariah Kediri**  
**Periode 2021-2023**

Lembaga Asuransi Jiwa Syariah	Produk	Tahun	Peserta Klaim Sebelum Jatuh Tempo
PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri	<i>At Ta'min Fadhilah</i>	2021	2
		2022	3
		2023	3
<b>Total</b>			<b>8</b>
PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kediri	<i>Assalam Family</i>	2021	2
		2022	0
		2023	1
<b>Total</b>			<b>3</b>

(Sumber: Data PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri dan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri, Januari 2024)<sup>10</sup>

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa jumlah peserta yang melakukan klaim sebelum jatuh tempo pada produk *At Ta'min Fadhillah* PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri ini lebih banyak dari pada produk *Assalam Family* PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kediri. Penyebab peserta melakukan klaim sebelum jatuh

<sup>10</sup> Observasi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Kediri dan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri pada tanggal 5 Januari 2024.

tempo terjadi karena pihak bertanggung meninggal dunia karena penyakit yang telah diderita dan adanya ketidakjujuran peserta saat mengisi dokumen pengajuan asuransi. Hal yang sering terjadi adalah adanya dokumen atau syarat-syarat saat pengajuan menjadi peserta asuransi yang tidak sesuai, sehingga akan mempengaruhi proses *underwriting*. Proses manajemen risiko awal pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri dilakukan oleh marketing selaku *underwriter* pertama. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri tidak memiliki divisi khusus *underwriting* pada kantor cabangnya. Pada proses seleksi serta keakuratan data sangat penting dilakukan untuk meminimalisir resiko, sehingga perlu dilakukan pengecekan data oleh *underwriting*. Proses seleksi berkas untuk menghindari kecurangan oleh nasabah yang seharusnya dilakukan oleh *underwriter* untuk menghindari data yang tidak valid atau pemalsuan data yang diajukan oleh calon peserta. Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al – Amin tidak memiliki *underwriter* khusus yang membantu dalam proses seleksi data. Hal ini memungkinkan proses seleksi data dan calon peserta kurang maksimal olehkarena itu, hal ini menjadi daya tarik bagi penulis untuk melakukan penelitian pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

Proses *underwriting* memiliki peran penting untuk meminimalisir resiko yang terjadi karena peran *underwriter* dalam menyeleksi calon peserta adalah untuk menghindari klaim yang tidak sesuai dan tidak diinginkan perusahaan.<sup>11</sup> Manajemen risiko proses *underwriting* pada produk *At Ta'min Fadhillah* sangat menarik dibahas karena produk ini merupakan produk yang memiliki banyak peminat dan seharusnya mendapat perhatian khusus dalam proses manajemen risiko, khususnya pada proses *underwriting* sehingga perusahaan akan mendapat keuntungan yang maksimal serta premi yang masuk dapat dikelola dengan baik.

Fokus penelitian ini adalah implementasi manajemen risiko pada produk *At Ta'min Fadhillah* PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri dan implementasi manajemen risiko dalam proses *underwriting*

---

<sup>11</sup> Dian Rahmawati and Ummiy Fauziyah Laily, "Implementasi Underwriting Pada Penerbitan Polis Di Ajb Bumiputera 1912 Divisi Syariah Cabang Sidoarjo," *El-Qist: Journal of Islamic Economics and Business (JIEB)* 7, no. 2 (2017), 1442.



produk *At Ta'min Fadhillah* pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri. Hal ini dikarenakan proses *underwriting* oleh perusahaan sesuai dengan prosedur dinilai dapat meminimalisir resiko yang terjadi. Tujuan dari penelitian ini adalah guna menjelaskan implementasi manajemen risiko pada produk *At Ta'min Fadhillah* PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri dan menjelaskan implementasi manajemen risiko dalam proses *underwriting* dapat meminimalisir resiko pada produk *At Ta'min Fadhillah* pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

## B. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Tujuan dari penelitian kualitatif adalah guna memahami, mencari makna dibalik data serta untuk menemukan kebenaran.<sup>12</sup> Metode Kualitatif pendekatan penelitian yang dilakukan untuk membangun pengetahuan berdasar pengalaman, sumber sejarah yang memiliki tujuan untuk membangun suatu teori berdasar prespektif.<sup>13</sup>

Dipilihnya pendekatan kualitatif sebagai pendekatan dalam penelitian ini karena peneliti ingin memahami secara mendalam mengenai peristiwa yang sedang terjadi dilokasi.<sup>14</sup>

Terdapat dua jenis sumber data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini diantaranya yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer diperoleh melalui wawancara bersama dengan kepala cabang, staff administrasi dan staff marketing PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri. Data sekunder diperoleh dari jurnal, buku yang berkaitan dengan manajemen risiko, *website* resmi OJK dan *website* resmi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri, serta dokumen lain yang mendukung penelitian.

---

<sup>12</sup> Andra Tersiana, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2018), 10.

<sup>13</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Padang: Global Eksekutif Teknologi, 2020), 5.

<sup>14</sup> Sinta Diana dan Angelica Ester Juliana Tampubolon, *Metodologi Penelitian Vokasi* (Yogyakarta: Deepublish, 2023), 58.



## C. PEMBAHASAN

### 1. Kajian Teori

#### Manajemen Risiko

Risiko adalah suatu hal yang tidak bisa dipisahkan dari kehidupan sehari-hari. Risiko dapat dijelaskan sebagai suatu ketidakpastian mengenai situasi yang akan datang yang dapat memberikan dampak terhadap tujuan yang ingin dicapai. Definisi risiko menurut Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert merupakan suatu ketidakpastian tentang kejadian dimasa yang akan datang. Secara umum risiko dapat diartikan sebagai kejadian yang merugikan atau jika bagi seorang analis, risiko adalah penyimpangan hasil analisa dengan hasil yang diperoleh.<sup>15</sup>

Manajemen risiko merupakan bagian yang penting dalam perencanaan suatu bisnis, hal ini karena manajemen risiko memiliki kegunaan untuk pengambilan keputusan dalam bisnis. Manajemen risiko merupakan proses mengidentifikasi, mengevaluasi serta memprioritaskan sebuah risiko dan kemudian merumuskan rencana guna meminimalisir dampak yang dihasilkan oleh risiko tersebut. Definisi manajemen risiko adalah suatu disiplin ilmu yang mengkaji mengenai langkah organisasi atau bisnis dalam menghadapi masalah menggunakan pendekatan manajemen yang sistematis dan bersifat menyeluruh. Definisi lain mengenai manajemen risiko adalah suatu langkah guna mengetahui, menganalisis dan mengendalikan risiko dalam setiap unsur kegiatan yang ada dalam perusahaan dengan tujuan memperoleh efektivitas dan efisiensi yang tinggi.<sup>16</sup> Dengan diterapkannya manajemen resiko diharapkan satu resiko yang akan terjadi dapat teridentifikasi dan dapat ditanggulangi sejak awal dikenali gejala dari resiko.

Manajemen risiko yang baik akan mampu melindungi bisnis dari kerugian dan dapat memberikan nilai tambah bagi

---

<sup>15</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Risiko Teori, Kasus Dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2013), 2.

<sup>16</sup> Hermin Nainggolan, dkk, *Manajemen Risiko* (Sukoharjo: Pradina Pustaka, 2023), 2.

suatu bisnis. Artinya, mengelola risiko operasional dalam menjaga kelangsungan bisnis dapat dilakukan dengan efisiensi penggunaan sumber daya, melindungi aset serta mengurangi biaya operasional yang dikeluarkan dan lain sebagainya. Arti dari memberikan nilai tambah adalah pengelolaan risiko yang baik dapat meningkatkan reputasi suatu bisnis, meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah dan dapat mengintensifkan hasil investasi yang dikelola.<sup>17</sup>

Manajemen risiko dalam sudut pandang islam adalah latihan menjaga keimanan kepada Allah terhadap kekayaan untuk kepentingan umat manusia. Al-Qur'an menjelaskan bahwa umat manusia perlu berhati-hati terhadap segala hal yang menimbulkan kerugian atau bahaya. Manajemen risiko perlu dikuasai oleh setiap manusia karena manajemen risiko memiliki manfaat yang sangat besar.<sup>18</sup> Hal tersebut sesuai dengan firman Allah dalam QS. Lukman ayat 34

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي  
نَفْسٌ مَّأَدَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ  
خَبِيرٌ ۝ ٣٤

Artinya: “*Sesungguhnya Allah memiliki pengetahuan tentang hari Kiamat, menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan dia kerjakan besok. (Begitu pula,) tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Teliti.*” (QS. Lukman:34)<sup>19</sup>

Manusia tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan dikerjakannya besok atau yang akan diperolehnya, namun mereka diwajibkan berusaha. Ayat ini menjelaskan bahwa

<sup>17</sup> Opan Arifudin, Udin Wahrudin dan Fenny Damayanti Rusmana, Manajemen Risiko (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2020), 17.

<sup>18</sup> Resa Agustina, Zainiyatul Akhiroh dan Mohammad Djasuli, “Manajemen Risiko Berbasis Al-Quran,” *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan* 2, No. 2 (2023): 495. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v2i2.604>.

<sup>19</sup> Ibid., 414.

perencanaan itu perlu dilakukan untuk mengantisipasi kemungkinan risiko yang akan terjadi. Berdasarkan ayat diatas dapat disimpulkan bahwa proses manajemen risiko meliputi perencanaan, pengorganisasian serta pelaksanaan harus dilakukan untuk menghadapi risiko yang akan terjadi, sehingga tujuan yang diharapkan dapat terwujud.

Manajemen risiko dibangun karena memiliki fungsi yang penting dalam suatu perusahaan, adapun fungsi dari manajemen risiko adalah sebagai berikut:

a. Menemukan sebuah kerugian yang potensial

Manajemen risiko menuntut seseorang untuk melakukan tindakan guna menemukan atau mengidentifikasi risiko murni yang dialami suatu perusahaan. Langkah pertama yang dapat dilakukan adalah memanfaatkan sumber risiko dengan mengidentifikasi risiko yang ada, setelah peristiwa yang mengandung risiko tersebut telah dikumpulkan dan diidentifikasi maka manajer risiko akan melakukan inspeksi terhadap perusahaannya.<sup>20</sup>

b. Menentukan evaluasi mengenai sumber risiko

Kegiatan ini memiliki fungsi supaya dapat mengukur frekuensi serta tingkat kedaruratan risiko apabila benar-benar terjadi. Langkah selanjutnya apabila telah melakukan evaluasi dari sumber risiko maka akan diketahui hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan sehingga mampu mengukur risiko tersebut. Fungsi penentuan evaluasi mengenai sumber risiko ini apabila diterapkan dengan baik dan sesuai prosedur, maka manajemen risiko dapat berjalan dengan efektif.

c. Menetapkan cara pengelolaan risiko

Pengelolaan risiko dapat dilakukan dengan berbagai cara, yang pertama adalah asumsi. Asumsi ini dapat diartikan sebagai suatu cara umum yang dapat digunakan dalam pengelolaan risiko yang memiliki tingkat kerugian yang lumayan rendah. Cara yang kedua adalah transfer risiko, cara

---

<sup>20</sup> Tanti Widia Nurdiani, *Tipologi Leadership dan Manajemen Risiko* (Pekalongan: PT Nasya Expanding Management, 2022), 95.

ini biasanya digunakan untuk jenis risiko murni-statis atau spekulatif-dinamis. Lembaga asuransi biasanya menggunakan transfer risiko yang bersifat murni-statis. Cara selanjutnya adalah dengan kombinasi, cara ini merupakan penggabungan dari berbagai jenis kegiatan atau usaha. Cara ini kerap sekali digunakan oleh lembaga asuransi untuk menentukan sejumlah *exposure* kerugian. Cara ini dapat menutupi kerugian salah satu produk dengan perolehan keuntungan dari produk lain.<sup>21</sup>

Proses manajemen risiko merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan guna pengendalian risiko. Proses ini sangat penting dilakukan apabila ingin mendapatkan hasil yang maksimal. Perusahaan khususnya perusahaan asuransi yang merupakan perusahaan pengalihan risiko, proses manajemen risiko ini harus diterapkan dengan baik supaya risiko yang ditanggung dapat dikelola dengan baik. Proses manajemen risiko yang efektif adalah sebagai berikut:<sup>22</sup>

a. Identifikasi risiko

Identifikasi risiko merupakan proses yang berfungsi untuk mengetahui risiko yang mungkin muncul, penyebab risiko dan sumber risiko. Proses identifikasi risiko membutuhkan jawaban mengenai pertanyaan penting seperti, apa yang salah atau disebut dengan *hazard risk* dan apa yang berhasil atau *opportunity risk*. Identifikasi risiko dalam asuransi harus memperhatikan *physical hazard* yaitu karakteristik yang mungkin meningkatkan kerugian dan *moral hazard* yaitu kecenderungan untuk berperilaku tidak jujur dalam melakukan transaksi asuransi.

b. Analisis Risiko

Proses analisis risiko ini digunakan untuk mengukur tingkat kemungkinan yang muncul dan dampak dari risiko. Langkah yang harus dilakukan dalam analisis risiko adalah

---

<sup>21</sup> Ibid., 98.

<sup>22</sup> Pardjo Yap, *Panduan Praktis Manajemen Risiko Perusahaan* (Jakarta: Growing Publishing, 2017), 12.

menghitung tingkat kemungkinan yang muncul dan dampak yang akan terjadi, kemudian menggunakan hasil perhitungan tersebut untuk menyusun rangking risiko. Rangking risiko ini digunakan untuk mengidentifikasi risiko supaya mudah dikelola.

c. Evaluasi Risiko

Evaluasi risiko ini dilakukan berdasarkan hasil dari analisis risiko. Proses ini akan mempengaruhi perlakuan terhadap risiko. Evaluasi risiko dilakukan supaya bisa menetapkan perlakuan yang baik dalam mengelola risiko.

d. Perlakuan terhadap risiko

Perlakuan terhadap risiko ini perlu dilakukan ketika tingkat risiko perusahaan berada diatas tingkat toleransi risiko. Perusahaan perlu mengambil kebijakan yang tepat untuk mengurangi risiko yang mereka hadapi sesuai dengan kemampuan perusahaan. Perusahaan yang gagal dalam mengelola risiko akan berakibat pada kerugian perusahaan. Perlakuan atau pengelolaan manajemen risiko dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain:<sup>23</sup>

- 1) Menerima atau menahan risiko
- 2) Menghindari risiko
- 3) Menetralisasi risiko
- 4) Mengurangi risiko
- 5) Membagi risiko dengan orang lain

e. Pemantauan dan ulasan

Proses ini juga sangat penting guna menjaga kerangka kerja manajemen risiko supaya tetap relevan terhadap kebutuhan perusahaan. Pemantauan dan ulasan ini dilakukan oleh tingkatan manajemen paling bawah, menengah, dan paling tinggi.

---

<sup>23</sup> Ibid., 14.

## ***Underwriting***

*Underwriting* merupakan proses pengidentifikasian dan seleksi risiko dari calon tertanggung yang mengajukan menjadi peserta asuransi pada sebuah perusahaan asuransi. *Underwriting* ini umumnya dikenal sebagai tahap pemilihan risiko melalui prosedur pengidentifikasian risiko dan perankingan risiko yang terdapat pada calon tertanggung. Seorang *underwriter* berperan penuh dalam proses seleksi risiko yang ada pada asuransi syariah. Kesalahan *underwriter* dalam menilai risiko maka akan berpengaruh besar pada kondisi perusahaan. Perusahaan bisa saja mengalami kerugian jika ada kesalahan saat proses *underwriting*.<sup>24</sup> Peran *underwriter* pada tahapan proses seleksi data valid sangat dibutuhkan. Seorang *underwriter* memiliki tanggung jawab agar data calon peserta tidak ada yang dipalsukan untuk melakukan klaim.

*Underwriting* dalam pengertian pada asuransi adalah proses penaksiran dan klasifikasi mortalitas dan morbiditas calon peserta asuransi guna menetapkan diterima atau ditolak calon peserta tersebut. Konsep dasar dari *underwriting* ini adalah memberikan skema pembagian risiko yang adil diantara peserta asuransi. *Underwriting* dalam asuransi syariah memiliki tujuan untuk pengelompokan jenis-jenis risiko yang akan ditanggung oleh perusahaan asuransi. Tujuan utamanya yaitu pengelompokan risiko guna sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan risiko tersebut dapat ditanggung oleh perusahaan asuransi atau tidak. Hal ini dilakukan untuk menghindarkan perusahaan asuransi dari kerugian akibat menanggung risiko dari peserta asuransi yang terlalu berat. Tahapan awal dalam proses *underwriting* adalah sebagai berikut:

a. *Field underwriting*

*Field underwriting* merupakan bagian awal dari aktivitas *underwriting* yang dilaksanakan oleh marketing dengan

---

<sup>24</sup> Aida Lasmi, Muhammad Arif dan Juliana Nasution, "Analisis Peran *Underwriter* Dalam Menyeleksi Risiko Pada Produk Asuransi Jiwa Syariah Di Allianz Cabang Kota Padang," *ManBiz: Journal of Management and Business* 3, No. 1 (2023): 137. <https://doi.org/10.47467/manbiz.v3i1.4787>.

mengadakan pengamatan aspek non medis serta menyeleksi semua informasi yang berkaitan dengan calon peserta asuransi dari berbagai sumber yang relevan.<sup>25</sup> Pada tahap ini tugas marketing sebagai selektor awal hanya memastikan apakah aspek non medis dari calon peserta asuransi ini layak untuk menjadi peserta asuransi.

b. *Home office underwriting*

Seleksi risiko pada tahap ini bertujuan untuk menghimpun seluruh informasi mengenai calon peserta asuransi. Pada seleksi ini akan dianalisa seluruh dokumen yang dipersyaratkan sebagai pendukung SPAJ. *Underwriter* akan menganalisa risiko calon peserta asuransi berdasarkan SPAJ, *report* dokter dan dokumen pendukung lain. Setelah itu *underwriter* akan membuat keputusan hasil seleksi.

Keputusan *underwriting* dikelompokkan menjadi lima bagian keputusan, yaitu:

- a. Asuransi diterima (*standard*), permintaan asuransi calon peserta diterima berdasarkan premi standar atau tanpa premi tambahan.
- b. Asuransi diterima (*substandard*), permintaan asuransi diterima dengan premi tambahan atau dikenakan persyaratan tambahan.
- c. Asuransi ditunda (*postpone*), permintaan asuransi belum bisa disetujui karena kesehatan calon peserta asuransi mengalami gangguan cukup serius.
- d. Asuransi dipending, permintaan asuransi belum bisa diproses karena adanya kekurangan persyaratan atau hal-hal lain.
- e. Asuransi ditolak (*decline*), permintaan asuransi tidak dapat dipenuhi karena keadaan calon peserta asuransi sudah diatas batas toleransi untuk diasuransikan.<sup>26</sup>

*Underwriter* dapat dengan yakin menerima peserta asuransi apabila persyaratan dalam pengajuan permohonan

---

<sup>25</sup> Agoes Parera, *Perlindungan Hukum Bagi Pemegang Polis Akibat Wanprestasi Terkait Dengan Perjanjian Baku Dalam Polis Asuransi Jiwa* (Yogyakarta: Andi, 2022), 308.

<sup>26</sup> *Ibid.*, 324.



lengkap dan sesuai dengan prosedur yang diterapkan dalam perusahaan. Calon peserta juga dapat ditolak oleh *underwriter* apabila merasa bahwa terdapat bentuk kecurangan yang dilakukan oleh calon peserta asuransi dan apabila risiko yang ditanggung terlalu tinggi. Apabila risiko yang ditanggung terlalu tinggi, maka tarif yang akan dibayarkan juga tinggi sehingga menjadi pertimbangan bagi seorang *underwriter*.<sup>27</sup>

## 2. Pembahasan

### a. Implementasi Manajemen Risiko Produk *At Ta'min Fadhillah* PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri

Risiko adalah ketidak tentuan kejadian yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang, hal ini sejalan dengan definisi risiko yang dipaparkan oleh Ricky W. Griffin dan Ronald J bahwa risiko adalah ketidakpastian tentang situasi yang akan terjadi dimasa depan. Risiko adalah suatu hal yan pasti akan dihadapi oleh semua perusahaan. Mengingat resiko akan terjadi akan dihadapi oleh tiap perusahaan tidak menutup kemungkinan akan dihadapi juga oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin sendiri adalah perusahaan asuransi jiwa yang memberikan perlindungan atau pertanggungn kepada peserta yang tergabung dari risiko kematian dan kecelakaan melalui produk yang dipasarkannya.

Produk unggulan yang memberikan manfaat banyak dan memiliki banyak peminat adalah produk *At Ta'min Fadhillah*. Produk yang terdapat dalam *At Ta'min Fadhillah* asuransi jiwa syariah yang terdiri dari produk pertanggungn terhadap peserta asuransi dari risiko meninggal dunia karena sakit, meninggal dunia karena kecelakaan, cacat tetap karena kecelakaan, dan penggantian biaya pengobatan saat terjadi

---

<sup>27</sup> Anjani Risky Amelia dan Rahmi Syahriza, "Analisis Implementasi *Underwriting* Dalam Proses Klaim Asuransi Jiwa Syariah Pada PT. AJS Bumiputera KPS. Medan," *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 7, No. 30 (2022): 946. <https://doi.org/10.30651/jms.v7i3.12619>.

musibah kecelakaan.<sup>28</sup> Pembayaran klaim asuransi saat terjadi musibah kecelakaan tidak bisa dicover 100%, akan tetapi akan dicover beberapa persen saja sesuai dengan risiko yang dialami, hal ini diterapkan sesuai dengan kebijakan perusahaan karena risiko utama yang dicover dalam produk *At Ta'min Fadhillah* adalah risiko meninggal dunia.

Produk ini selain memberikan manfaat uang pertanggungan ketika terjadi risiko kematian dan kecelakaan juga memberikan manfaat tambahan yaitu biaya badal haji atau umrah. Kelemahan dari produk ini adalah premi yang ditetapkan cukup mahal dari produk lain, tetapi masih sebanding dengan manfaat yang diberikan. Premi yang ditetapkan oleh perusahaan mulai dari Rp 1.200.000,- sampai Rp 2.800.000,- dengan masa pertanggungan selama dua tahun. Premi akan otomatis masuk dalam dana *tabbaru'* saat peserta sudah tidak membayar premi. Produk yang memiliki banyak peminat dapat memberikan keuntungan yang besar bagi perusahaan asuransi apabila risiko dikelola dengan baik. Risiko dapat dikelola dengan baik apabila menerapkan manajemen risiko yang benar.

Manajemen risiko merupakan langkah untuk mengendalikan perusahaan dari risiko yang ditanggungnya. Manajemen risiko adalah salah satu bidang ilmu yang mengkaji mengenai cara-cara perusahaan untuk memetakan masalah yang mengandung risiko supaya terhindar dari risiko yang lebih besar.<sup>29</sup> Manajemen risiko memiliki fungsi penting yang harus diimplementasikan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri untuk menekan angka klaim pada produk *At Ta'min Fadhillah*. Berikut ini merupakan langkah penerapan fungsi manajemen risiko pada produk *At Ta'min Fadhillah* PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

---

<sup>28</sup> Wawancara

dengan Bapak Budi Setiawan selaku Kepala Cabang PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

<sup>29</sup> Hairul, *Manajemen Risiko* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 12.

1) Menentukan kerugian yang potensial

Langkah awal yang perlu diperhatikan dalam penerapan manajemen risiko adalah mengidentifikasi kerugian yang berpotensi memberikan risiko yang berat. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin memberikan batasan usia peserta yang ingin bergabung dalam produk *At Ta'min Fadhillah*, hal ini dilakukan supaya kerugian dapat diminimalisir. Produk *At Ta'min Fadhillah* adalah produk yang memberikan pertanggungungan saat terjadi risiko kematian, oleh karena itu usia menjadi poin utama dalam penentuan peserta. Asuransi syariah merupakan perusahaan yang memiliki prinsip keadilan, jadi sebisa mungkin perusahaan akan memberikan keadilan bagi seluruh peserta yang tergabung didalamnya. Batasan usia ini dibuat supaya peserta asuransi *aware* terhadap risiko yang akan terjadi dimasa depan dan mempersiapkannya dengan matang.<sup>30</sup>

Dalam rangka menentukan kerugian potensial PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri melakukan penerapan batasan usia yang dapat tergabung dalam produk *At Ta'min Fadhillah* adalah usia 65 tahun. Peserta dapat tergabung dalam produk ini ketika usia sudah 17 tahun dan memiliki KTP, akan tetapi rata-rata orang akan mengasuransikan dirinya saat usia sudah matang sekitar usia 30-60 tahun sehingga ketentuan tentang batasan usia ini sangat diperlukan oleh perusahaan.

2) Menentukan evaluasi mengenai sumber risiko

Manajemen risiko dapat digunakan untuk mengevaluasi serta mengukur tingkat kedaruratan risiko. Evaluasi sumber risiko ini dilakukan supaya manajemen risiko pada perusahaan terus berjalan dengan efektif. Evaluasi risiko yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa

---

<sup>30</sup> Mukhsinun dan Utihatli Fursotun, "Dasar Hukum Dan Prinsip Asuransi Syariah Di Indonesia," *Jurnal Labatila: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam* 3, no. 1 (2019): 59, <https://doi.org/10.33507/lab.v2i01.107>.

Syariah Al Amin Kediri dilakukan dengan memberikan ekstra premi pada calon peserta produk *At Ta'min Fadhillah* yang teridentifikasi memiliki riwayat penyakit yang berat.<sup>31</sup>

Peserta produk *At Ta'min Fadhillah* akan mendapatkan ekstra premi ketika memiliki riwayat penyakit yang berat. Langkah ini dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri karena manfaat yang diberikan produk *At Ta'min Fadhillah* ini sangat banyak, sehingga peserta akan diberikan tarif ekstra premi jika memiliki penyakit berat. Ekstra premi adalah ketentuan peserta membayar premi lebih mahal dari peserta lain karena risiko yang ditanggung perusahaan asuransi sangat besar. Ketentuan ekstra premi ini berbeda dengan riba, ketika risiko yang ditanggung oleh perusahaan asuransi adalah risiko yang menaik maka pengenaan tambahan level premi merupakan cara yang sangat tepat.<sup>32</sup> Pemberlakuan ekstra premi ini dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dalam rangka evaluasi dini mengenali sumber resiko untuk meminimalisir resiko yang akan terjadi ketika peserta menarik biaya cukup banyak sehingga menghindarkan dari resiko kerugian.

### 3) Menetapkan langkah pengelolaan risiko

Langkah pengelolaan risiko dapat dilakukan dengan berbagai cara. Perusahaan asuransi harus bisa mengelola risiko dengan baik, cara pengelolaan risiko dapat dilakukan dengan pembuatan kebijakan ataupun mengalihkan risiko. Pengelolaan risiko yang ditetapkan dalam produk *At Ta'min Fadhillah* adalah dengan mencabut polis peserta yang sudah tidak membayar premi. Langkah ini dilakukan untuk mencegah kecurangan yang dilakukan oleh oknum

---

<sup>31</sup> Wawancara dengan Ibu Vinda Sari selaku Staff Administrasi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

<sup>32</sup> Muhammad Ilham, Asasriwarni, dan Fitri Yeni Dalil, “*Underwriting* Pada Asuransi Jiwa Syariah Dalam Perspektif Maqashid Syariah (Studi Kasus Pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bengkulu),” *Tamwil* 6, no. 2 (2020): 102, <https://doi.org/10.31958/jtm.v6i2.2272>.

peserta yang tidak jujur. Manfaat yang diberikan oleh produk ini sangat banyak sehingga menimbulkan niat buruk beberapa oknum untuk memanfaatkannya. Peserta yang sudah tidak membayar premi maka polis akan otomatis dianggap tidak berlaku.

Polis yang dicabut tersebut tidak dapat dilanjutkan pembayaran preminya, akan tetapi peserta yang ingin lanjut menggunakan produk *At Ta'min Fadhillah* harus melakukan pendaftaran ulang. Peserta yang melakukan pendaftaran ulang akan ditaksir lagi tingkat risikonya, jadi tidak dapat meneruskan polis yang lama. Sebelum polis dibekukan pihak PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri akan memberikan informasi kepada peserta, jika informasi dan peringatan tersebut tidak diperhatikan maka polis akan dicabut. Premi yang terkumpul pada polis lama akan dimasukkan dalam dana *tabbaru'* oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

Langkah-langkah manajemen risiko tersebut diterapkan supaya dapat menekan angka klaim pada produk *At Ta'min Fadhillah*. Semakin rendah tingkat klaim pada perusahaan asuransi, maka semakin baik pula penerapan manajemen risikonya. Manajemen risiko merupakan pondasi bagi perusahaan asuransi jiwa syariah. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri memiliki aturan tersendiri yang berbeda tentunya dengan perusahaan lain dalam menerapkan manajemen risiko.<sup>33</sup> Produk *At Ta'min Fadhillah* ini manajemen risiko yang diterapkan hampir sama dengan produk lain, akan tetapi usia menjadi fokus utamanya.

---

<sup>33</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alfabet, 2015), 252.

## **b. Implementasi Manajemen Risiko dalam Proses Underwriting Produk At Ta'min Fadhillah PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri**

Manajemen risiko merupakan sekumpulan proses dalam mengidentifikasi, menganalisis, mengevaluasi, merespons dan memantau suatu risiko yang mungkin akan timbul. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri menerapkan manajemen risiko produk *At Ta'min Fadhillah* dimulai saat proses *underwriting*. *Underwriting* merupakan seleksi risiko yang dilakukan diawal saat peserta melakukan pengajuan menjadi peserta produk *At Ta'min Fadhillah*. Proses *underwriting* pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri dilakukan oleh tim marketing karena tidak terdapat divisi khusus yang menangani bidang *underwriting* produk dan divisi *underwriting* hanya ada di kantor pusat.

*Underwriting* ini dilakukan dengan tujuan supaya tim marketing selaku *underwriter* pertama tidak menarik peserta yang memiliki risiko berat untuk menjadi peserta produk *At Ta'min Fadhillah*. Proses ini juga dimaksudkan supaya peserta asuransi mendapatkan premi yang sesuai dengan risiko yang dipertanggungkan.<sup>34</sup> Tahapan proses *underwriting* produk *At Ta'min Fadhillah* PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah sebagai berikut:

### *1) Field underwriting*

Tahap ini merupakan tahapan pengamatan tim marketing kepada calon peserta asuransi. Marketing akan mengamati aspek non medis dari calon peserta sesuai dengan ketentuan perusahaan atau tidak. *Field underwriting* ini harus dilakukan langsung oleh marketing karena calon peserta produk *At Ta'min Fadhillah* ini bertemu langsung dengan marketing.

Calon peserta yang tidak sesuai ketentuan saat dianalisa dalam proses ini akan diberikan persyaratan

---

<sup>34</sup> Robertus M Bambang Gunawan, *GRC (Good Governance, Risk Management, And Compliance)* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2021), 7.

tambahan. Misalnya, peserta memiliki riwayat penyakit berat maka akan diberikan persyaratan tambahan dengan melampirkan rekam medis maksimal 3 bulan terakhir. Peserta dengan usia melebihi ketentuan batasan usia yang ditetapkan dapat diterima oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin sebagai peserta *At Ta'min Fadhillah* dengan ketentuan yang berbeda. Tahap ini penting dilakukan untuk menggali data yang valid dari calo peserta asuransi.<sup>35</sup>

## 2) *Home office underwriting*

Tahap *home office underwriting* adalah tahap seleksi menggunakan berkas yang telah dikumpulkan oleh peserta asuransi produk *At Ta'min Fadhillah*. Persyaratan yang dibutuhkan untuk menjadi peserta produk *At Ta'min Fadhillah* ini hanya KTP, selanjutnya data dalam KTP akan diinput ke sistem untuk mendapatkan SPAJ. Pengisian SPAJ ini dilakukan langsung oleh calon peserta asuransi.<sup>36</sup>

SPAJ ini memuat kuisisioner yang harus diisi oleh calon peserta asuransi dengan jujur, karena hal ini akan mempengaruhi proses *underwriting*. Adanya pengisian SPAJ yang tidak sesuai akan menimbulkan kerancuan saat proses penaksiran risiko. Marketing dan staff administrasi harus memperhatikan dengan benar saat peserta mengisi SPAJ. Data-data dalam SPAJ harus dipastikan kebenarannya sebelum dikirim ke kantor pusat. Data-data yang sudah terkumpul akan dianalisa oleh tim marketing dan staff administrasi kemudian akan diproses lebih lanjut dan membutuhkan waktu 1-2 hari. Tidak terdapat persyaratan khusus yang harus disiapkan oleh peserta dalam mengikuti produk *At Ta'min Fadhillah* ini dan tidak ada tes kesehatan yang ditentukan oleh PT Asuransi Jiwa

---

<sup>35</sup> Dian Rahmawati dan Ummiy Fauziyah Laily, "Implementasi *Underwriting* Pada Penerbitan Polis Di AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah Cabang Sidoarjo," *EL-Qist* 07, no. 02 (2017): 1437.

<sup>36</sup> Wawancara dengan Bapak Isa Ansori selaku Staff Marketing PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.



Syariah Al Amin. Semua berlandaskan kejujuran calon peserta asuransi, karena pada dasarnya asuransi ini berdasarkan prinsip syariah.<sup>37</sup>

*Underwriting* memiliki peran yang sangat penting dalam penentuan calon peserta produk *At Ta'min Fadhillah*. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi proses *underwriting*, yaitu faktor usia, riwayat penyakit dan kebiasaan hidup. Kendala yang sering dihadapi oleh marketing saat menjalankan proses *underwriting* adalah adanya data yang tidak valid dengan kondisi riil peserta.<sup>38</sup> Kondisi ini dapat mempengaruhi *underwriter* dalam menentukan premi bagi peserta asuransi. Proses *underwriting* yang tidak maksimal akan menimbulkan klaim yang banyak. *Underwriting* ini dilakukan untuk menekan angka klaim dari peserta asuransi sehingga harus dijalankan dengan benar. Selama tiga tahun terakhir ini peserta yang mengajukan klaim pada produk *At Ta'min Fadhillah* mengalami peningkatan, hal ini akan mempengaruhi dana *tabarru'* yang dikelola perusahaan.

Manajemen risiko dalam proses *underwriting* produk *At Ta'min Fadhillah* perlu dilakukan dengan baik dan maksimal, karena produk ini merupakan produk unggulan. Risiko yang dikelola dengan baik dari produk unggulan ini akan memberikan keuntungan yang maksimal bagi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri. Proses manajemen risiko *underwriting* produk *At Ta'min Fadhillah* yang diterapkan dalam PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri adalah sebagai berikut:

1) Identifikasi risiko peserta

---

<sup>37</sup> Ayub Tambak, Maryam Batubara, dan Muhammad Syahbudi, "Analisis Metode *Underwriting* Untuk Meningkatkan Peserta Asuransi Jiwa Syariah (Study Kasus AJB Bumiputera 1912 Cabang Medan)," *Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI)* 3, no. 3 (2023): 1586, <https://doi.org/https://doi.org/10.36987/jumsi.v3i3.4249>.

<sup>38</sup> Wawancara dengan Bapak Budi Setawan selaku Staff Administrasi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

Proses identifikasi risiko adalah langkah untuk menemukan, mengenal dan mencatat risiko yang mungkin akan terjadi.<sup>39</sup> Proses ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis risiko atau kejadian-kejadian yang mungkin akan dihadapi oleh perusahaan termasuk dalam menganalisis sumber risiko yang mampu mempengaruhi tercapainya tujuan perusahaan.

Identifikasi risiko pada produk *At Ta'min Fadhillah* pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri adalah dengan membuat analisa risiko yang ada pada calon peserta asuransi, risiko tersebut diantaranya:

a) Risiko kecurangan

Peserta bisa saja melakukan kecurangan dalam mengisi SPAJ yang diberikan, dikarenakan ketakutan untuk mendapatkan ekstra premi. Risiko ini harus diidentifikasi dengan baik supaya tidak ada kekeliruan dalam proses manajemen risiko. Risiko kecurangan ini diminimalkan dengan cara staff administrasi dan marketing melakukan pengecekan ulang berkas yang dikumpulkan peserta.

b) Risiko *moral hazard*

Risiko *moral hazard* adalah risiko saat peserta asuransi dengan sengaja melakukan tindakan seakan-akan terjadi risiko yang dijamin dalam polis, sehingga mendapatkan klaim asuransi. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri mengatasi risiko *moral hazard* dengan cara melakukan observasi pada peserta dan melakukan pencabutan polis saat peserta asuransi sudah tidak membayar premi yang ditentukan.<sup>40</sup>

c) Risiko kecelakaan

Peserta asuransi yang mengalami kecelakaan akan dijamin dalam polis asuransi produk *At Ta'min Fadhillah*.

---

<sup>39</sup> Waldi Nopriansah, *Asuransi Syariah* (Yogyakarta: Andi, 2016), 74.

<sup>40</sup> Wawancara dengan Bapak Isa Ansori selaku Staff Marketing PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

Peserta yang mengalami kecelakaan dan meninggal dunia akan dibayarkan santunan penuh dan peserta yang mengalami cacat tetap akan dibayarkan santunan sebesar persentase yang ditentukan. Biaya pengobatan dan rawat inap juga akan dicover oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin. Risiko kecelakaan ini harus diidentifikasi dengan baik, cara yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri dalam mengidentifikasi risiko kecelakaan ini adalah dengan melihat pekerjaan calon peserta asuransi. Pekerjaan sangat mempengaruhi risiko kecelakaan, apabila peserta memiliki pekerjaan dengan risiko kecelakaan yang tinggi maka perusahaan akan memberikan ketentuan tambahan.<sup>41</sup>

d) Risiko meninggal dunia

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri akan memberikan santunan sebesar 100% saat peserta *At Ta'min Fadhillah* ditakdirkan meninggal dalam masa asuransi. Selain santunan dibayarkan 100% penerima manfaat juga akan diberikan biaya badal haji atau umrah sesuai dengan kesepakatan awal dan ahli waris tidak perlu membayarkan premi yang belum lunas. Identifikasi risiko meninggal dunia ini dilakukan dengan cara melihat usia peserta, kebiasaan, dan riwayat penyakit yang diderita.

2) Analisis risiko peserta

Analisis risiko merupakan tahap selanjutnya setelah calon peserta asuransi produk *At Ta'min Fadhillah* diidentifikasi. Proses ini dilakukan dengan tujuan untuk menentukan bahwa calon peserta asuransi tersebut sesuai dengan ketentuan perusahaan atau tidak. Analisis risiko ini juga dilakukan untuk mengetahui tingkat risiko yang akan dicover oleh perusahaan asuransi. Hasil dari analisis risiko

---

<sup>41</sup> Pardjo Yap, *Panduan Praktis Manajemen Risiko Perusahaan* (Jakarta: Growing Publishing, 2017), 13.

ini adalah perankingan risiko dari calon peserta asuransi produk *At Ta'min Fadhillah*.

### 3) Evaluasi risiko

Tahap selanjutnya adalah evaluasi risiko, tahap ini dilakukan dengan melihat ranking risiko yang dibuat saat proses analisis. Calon peserta yang memiliki risiko yang tinggi akan dievaluasi ulang untuk diterima atau tidak. Tahap evaluasi risiko ini dilakukan untuk memperhatikan dampak yang akan terjadi saat menanggung risiko peserta asuransi, membuat skala prioritas risiko dan risiko yang lebih relevan untuk dicover perusahaan.<sup>42</sup>

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri melakukan evaluasi terhadap risiko dengan menggunakan ranking risiko, dengan demikian dapat ditentukan calon peserta dapat diterima atau ditolak pertanggungjawabannya. Calon peserta produk *At Ta'min Fadhillah* yang memiliki risiko tinggi akan dievaluasi ulang dan dicarikan solusi supaya risiko bisa dikelola oleh perusahaan asuransi jiwa syariah. Hal ini juga merupakan perwujudan dari prinsip tolong menolong dalam asuransi syariah.

### 4) Perlakuan terhadap risiko

Perlakuan terhadap risiko ini adalah respon perusahaan terhadap risiko dari calon peserta asuransi. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri tidak dapat memutuskan bahwa peserta tersebut diterima atau ditolak karena semua kebijakan itu diambil oleh kantor pusat. Respon dibagi dalam beberapa kategori antara lain:

#### a) Diterima dengan premi normal

Peserta yang diterima dengan premi normal adalah peserta yang sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan.

#### b) Diterima dengan ekstra premi

---

<sup>42</sup> Agoes Parera, *Perlindungan Hukum Bagi Pemegang Polis Akibat Wanprestasi Terkait Dengan Perjanjian Baku Dalam Polis Asuransi Jiwa* (Yogyakarta: Andi, 2022), 324.

Peserta yang diterima dengan ekstra premi memiliki risiko yang cukup tinggi sehingga harus membayar premi lebih besar.

c) Ditunda

Peserta yang pengajuannya ditunda biasanya terdapat beberapa persyaratan yang tidak sesuai sehingga perlu direvisi ulang oleh kantor cabang.

d) Ditolak

Peserta yang ditolak pertanggungjawabannya adalah peserta yang memiliki risiko sangat tinggi sehingga perusahaan tidak berani mengambil risiko yang besar.<sup>43</sup>

5) Pemantauan risiko

Tahap akhir dalam proses manajemen risiko adalah pemantauan risiko. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri harus selalu memantau manajemen risikonya apakah sudah berjalan dengan maksimal atau belum. Peserta dengan risiko tinggi yang diterima dalam produk *At Ta'min Fadhillah* ini harus sering dilakukan pemantauan. Tujuan dilakukannya pemantauan risiko ini adalah supaya pelaksanaan manajemen risiko dapat berjalan dengan efektif sesuai dengan kebijakan perusahaan.<sup>44</sup>

Adanya pemantauan risiko ini juga dapat digunakan sebagai alat untuk menemukan kendala-kendala yang dialami dari proses pengendalian risiko perusahaan. Kendala yang telah diketahui akan mudah untuk dicarikan solusi supaya masalah tersebut mendapatkan perlakuan yang tepat. PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri sudah menerapkan pemantauan risiko dari peserta asuransi produk *At Ta'min Fadhillah* dengan membuat tabel pengajuan klaim dari produk ini. Semakin kecil peserta yang mengajukan klaim, maka semakin bagus manajemen risiko yang diterapkan.

---

<sup>43</sup> Pardjo Yap, *Panduan Praktis Manajemen Risiko Perusahaan* (Jakarta: Growing Publishing, 2017), 14.

<sup>44</sup> Wawancara dengan Ibu Vinda Sari selaku Staff Administrasi PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.

Manajemen risiko dalam proses *underwriting* produk *At Ta'min Fadhillah* pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri memiliki peran yang sangat penting bagi keberlangsungan perusahaan. Manajemen risiko memiliki peran yang sangat krusial bagi perusahaan asuransi yang merupakan perusahaan pengalihan risiko. Peran manajemen risiko dalam proses *underwriting* ini dapat menekan angka klaim pada produk potensial yang memberikan banyak keuntungan bagi perusahaan.<sup>45</sup>

Implementasi manajemen risiko dalam proses *underwriting* produk *At Ta'min Fadhillah* ini masih terdapat beberapa kendala yang disebabkan dari faktor internal dan eksternal perusahaan, antara lain sebagai berikut:<sup>46</sup>

1) Faktor internal

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan, baik dari sumber daya manusianya ataupun fasilitas yang diberikan oleh perusahaan. Faktor internal yang menjadi kendala dalam penerapan manajemen risiko *underwriting* produk *At Ta'min Fadhillah* adalah marketing kurang mamahami dan memperhatikan konsep manajemen risiko yang ditetapkan perusahaan.

Manajemen risiko internal oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah dengan memberikan pelatihan kepada tim marketingnya mengenai konsep manajemen risiko dan *underwriting*, akan tetapi dalam beberapa bulan terakhir pelatihan tersebut dilakukan secara *online* sehingga ilmu yang didapat tidak terserap dengan baik. Marketing yang melakukan pelatihan secara *online* bisa saja melakukan kegiatan lain sehingga tidak memperhatikan materi dengan baik. Kendala lainnya

---

<sup>45</sup> Muhammad Asir, dkk, "Peran Manajemen Risiko Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan: Studi Manajemen Sumber Daya Manusia," *Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi (E-BISMA)* 4, no. 1 (2023): 33, <https://doi.org/10.37631/ebisma.v4i1.844>.

<sup>46</sup> Pardjo Yap, *Panduan Praktis Manajemen Risiko Perusahaan* (Jakarta: Growing Publishing, 2017), 147.

adalah adanya batasan *underwriting* yang ditetapkan oleh perusahaan sehingga marketing sulit untuk mencapai target yang diberikan oleh perusahaan. Marketing harus pintar dalam menganalisis calon peserta asuransi supaya mendapatkan peserta yang potensial.<sup>47</sup>

## 2) Faktor eksternal

Faktor eksternal ini berasal dari luar perusahaan, yaitu masih rendahnya literasi masyarakat tentang konsep asuransi jiwa syariah. Banyak masyarakat yang beranggapan bahwa produk asuransi sama dengan tabungan, sehingga banyak masyarakat beranggapan bahwa saat sudah membayar premi apabila tidak terjadi risiko maka uang kontribusi akan dikembalikan.

Konsep yang diterapkan oleh asuransi syariah adalah saat tidak terjadi risiko maka uang kontribusi akan masuk ke dana *tabbaru'*, dalam hal ini marketing harus bisa memberikan sosialisasi kepada masyarakat mengenai cara kerja perusahaan asuransi jiwa syariah.

Faktor eksternal yang dihadapi oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah rendahnya kemampuan bayar masyarakat Kediri karena faktor penghasilan yang diterima oleh setiap orang berbeda-beda. Kemampuan bayar setiap daerah tidak bisa disama ratakan, karena hal ini berdasarkan pada kondisi ekonomi masing-masing daerah. Hal ini menjadi tugas *underwriter* sebagai pertimbangan untuk pengambilan keputusan.

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Bapak Isa Ansori selaku Staff Marketing PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri.



#### D. KESIMPULAN

Produk *At Ta'min Fadhillah* merupakan produk asuransi jiwa umum yang memiliki peminat paling banyak di PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri. Penerapan manajemen resiko pada proses *underwriting* dilakukan dengan cara menganalisa umur calon peserta serta memperhatikan riwayat penyakit yang diderita oleh peserta.

Manajemen resiko yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kediri dalam produk *At Ta'min Fadhillah* adalah memastikan kelancaran pembayaran premi oleh peserta jika ada indikasi peserta sudah tidak membayar premi Langkah yang diambil oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah membekukan secara otomatis polis peserta. Manajemen risiko proses *underwriting* yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah produk *At Ta'min Fadhillah* dilakukan dengan cara identifikasi data valid peserta dengan melakukan pengamatan secara langsung terkait kondisi sebenarnya dari peserta. Analisis risiko peserta dengan melakukan pengecekan pada berkas yang dikumpulkan. Evaluasi risiko yang hendak dicover oleh perusahaan. Perlakuan terhadap risiko yang dilakukan oleh kantor pusat. Pemantauan risiko saat peserta telah tergabung dalam produk asuransi *At Ta'min Fadhillah*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Resa, Zainiyatul Akhiroh, and Mohammad Djasuli. "Manajemen Risiko Berbasis Al-Quran." *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan* 2, no. 2 (2023): 491–96. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v2i2.604>.
- Amelia, Anjani Risky, and Rahmi Syahriza. "Analisis Implementasi Underwriting Dalam Proses Klaim Asuransi Jiwa Syariah Pada PT. AJS Bumiputera KPS. Medan." *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 7, no. 30 (2022): 943–52.
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alfabet, 2015.
- Arifudin, Opan, Udin Wahrudin, and Fenny Damayanti Rusmana. *Manajemen Risiko*. Bandung: Widina Bhakti Persada, 2020.
- Diana, Sinta, and Angelica Ester Juliana Tampubolon. *Metodologi Penelitian Vokasi*. Yogyakarta: Deepublish, 2023.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Risiko Teori, Kasus Dan Solusi*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Gunawan, Robertus M Bambang. *GRC (Good Governance, Risk Management, And Compliance)*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2021.
- Hairul. *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Ilham, Muhammad, Asasriwarni, and Fitri Yeni Dalil. "Underwriting Pada Asuransi Jiwa Syariah Dalam Perspektif Maqashid Syariah (Studi Kasus Pada Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bengkulu)." *Tamwil* 6, no. 2 (2020): 89–110. <https://doi.org/10.31958/jtm.v6i2.2272>.
- Iqbal, Muhaimin. *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2005.
- Lasmi, Aida, Muhammad Arif, and Juliana Nasution. "Analisis Peran Underwriter Dalam Menyeleksi Risiko Pada Produk Asuransi Jiwa Syariah Di Allianz Cabang Kota Padang." *ManBiz: Journal of Management and Business* 3, no. 1 (2023): 132–41.

- <https://doi.org/10.47467/manbiz.v3i1.4787>.
- Mapuna, Hadi Daeng. "Asuransi Jiwa Syariah; Konsep Dan Sistem Operasionalnya." *Al-Risalah: Jurnal Ilmu Syariah Dan Hukum* 19, no. 1 (2019): 159–66. <https://doi.org/10.24252/al-risalah.v19i1.9976>.
- Mardani. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Muhammad Asir, and Dkk. "Peran Manajemen Risiko Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan: Studi Manajemen Sumber Daya Manusia." *Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi (E-BISMA)* 4, no. 1 (2023): 32–42. <https://doi.org/10.37631/ebisma.v4i1.844>.
- Mukhsinun, and Utihatli Fursotun. "Dasar Hukum Dan Prinsip Asuransi Syariah Di Indonesia." *Jurnal Labatila: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam* 3, no. 1 (2019): 48–67. <https://doi.org/10.33507/lab.v2i01.107>.
- Nainggolan, Hermin, and Dkk. *Manajemen Risiko*. Sukoharjo: Pradina Pustaka, 2023.
- Nopriansah, Waldi. *Asuransi Syariah*. Yogyakarta: Andi, 2016.
- Nurdiani, Tanti Widia. *Tipologi Leadership Dan Manajemen Risiko*. Pekalongan: PT Nasya Expanding Management, 2022.
- Parera, Agoes. *Perlindungan Hukum Bagi Pemegang Polis Akibat Wanprestasi Terkait Dengan Perjanjian Baku Dalam Polis Asuransi Jiwa*. Yogyakarta: Andi, 2022.
- Rahmawati, Dian, and Ummiy Fauziyah Laily. "Implementasi Underwriting Pada Penerbitan Polis Di AJB BUMIPUTERA 1912 Divisi Syariah Cabang Sidoarjo." *EL-Qist* 07, no. 02 (2017): 1431–46.
- . "Implementasi Underwriting Pada Penerbitan Polis Di Ajb Bumiputera 1912 Divisi Syariah Cabang Sidoarjo." *El-Qist: Journal of Islamic Economics and Business (JIEB)* 7, no. 2 (2017): 1442.
- RI, Kementerian Agama. *Al-Qur'an Dan Terjemah*. Tangerang: Yayasan Pelayan Al-Qur'an Mulia, 2018.
- Siahaan, Hinsa. *Manajemen Risiko Pada Perusahaan Dan Birokrasi*.

- Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013.
- Sugiyono. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. In *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Rake Sarasin. Padang, 2020. <https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAAJ&hl=en>.
- Sulistyowati. “Dinamika Dan Problematika Asuransi Syariah (Mekanisme Kerja Asuransi Syariah & Prosedur Pembayaran Klaim).” *Jurnal Maneksi* 02, no. 02 (2012): 337–66.
- . “Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam.” *Wadiah* 5, no. 2 (2021): 38–66. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i2.3511>.
- Tambak, Ayub, Maryam Batubara, and Muhammad Syahbudi. “Analisis Metode Underwriting Untuk Meningkatkan Peserta Asuransi Jiwa Syariah (Study Kasus AJB Bumiputera 1912 Cabang Medan).” *Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI)* 3, no. 3 (2023): 1578–89. <https://doi.org/https://doi.org/10.36987/jumsi.v3i3.4249>.
- Tersiana, Andra. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2018.
- Trimulato, and Asyraf Mustamin. “Peran Industri Keuangan Non-Bank Syariah Dalam Mendukung UMKM.” *Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy* 1, no. 1 (2022): 50–68.
- Widagdo, Bambang, and Novi Puji Lestari. *Manajemen Risiko & Asuransi*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2018.
- Yap, Pardjo. *Panduan Praktis Manajemen Risiko Perusahaan*. Jakarta: Growing Publishing, 2017.