

**ANALISIS PEMBAGIAN KOMISI AGEN ASURANSI PADA
PT. ASURANSI ALLIANZ KOTA PALU**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Program Stara Satu (S1) Pada Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palu*

Oleh

**SUSANTI
NIM: 15.3.12.0078**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU**

2019

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul “ANALISIS PEMBAGIAN KOMISI AGEN ASURANSI PADA PT. ASURANSI ALLIANZ KOTA PALU” benar adalah hasil karya penyusun sendiri, jika dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya, batal demi hukum.

Palu, 15 Juni 2019
04 Ramadhan 1440 H

Penulis

SUSANTI
NIM: 15.312.0078

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Saudari Susanti NIM. 15.3.12.0078 dengan judul "Analisis Pembagian Komisi Agen Asuransi Pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu", yang telah diujikan dihadapan dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu pada tanggal 06 September 2019 M yang bertepatan dengan tanggal 06 Muharram 1441 H dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Ekonomi Syariah dengan beberapa perbaikan.

Palu, 17 September 2019 M
18 Muharram 1440 H

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Nurdin,S.Pd, S.Sos, M.Com, Ph.D	
Munaqisy 1	Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I	
Munaqisy 2	Irham Pakawaru, S.E.,M.S.A.,AK	
Pembimbing 1	Dr. Ermawati, M.Ag	
Pembimbing 2	Nursyamsu, S.H.I, M.S.I	

Mengetahui :

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19770331 200312 2 002

Ketua Jurusan
Ekonomi Syariah

Dr. Siti Musyahidah, M.Th.I
NIP. 19650505 199903 2 002

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul "Analisis Pembagian Komisi Agen Asuransi Pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu" oleh SUSANTI NIM: 15.3.12.0078, mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan. Maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan dihadapan dewan penguji.

Palu, 17 September 2019 M
18 Muharram 1440 H

Pembimbing I



Dr. Ermawati, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19770331 200812 2 002

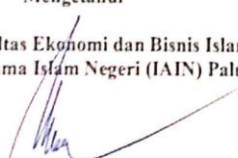
Pembimbing II



Nursvamsu, S.H.I., M.S.I
NIP. 19860507 201503 1 002

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu



Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur kehadirat Allah Swt yang telah memberikan kekuatan serta kesehatan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Salawat dan salam, penulis persembahkan kepada nabi Muhammad Saw, keluarga dan sahabatnya yang telah berjuang dalam mendakwakan dan mengenalkan islam serta memberikan suri tauladan yang baik sebagai pedoman hidup umatnya.

Skripsi ini ditulis untuk memenuhi salah satu tugas akhir dalam menyelesaikan kuliah Strata satu (S1) di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu. Dalam penulisan skripsi ini, penulis memperoleh bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan yang berbentuk saran dalam penulisan skripsi, materi dan moril. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak. Penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Kedua orang tua penulis, ayahanda tercinta Arno Angila dan Ibu Yusna, yang tidak kenal lelah membesarkan, mendidik dan memberikan curahan kasih sayang beserta do'a yang tak ternilai harganya dan juga yang selalu memberikan motivasi baik secara nasehat maupun motivasi materil dalam hidup penulis.
2. Prof. Dr. H. Sagaf Petalongi.M,Pd, selaku Rektor Institut agama Islam Negeri (IAIN) Palu, Bapak Dr.H Abidin, M.Ag, selaku Wakil Rektor Bidang Akademik Dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. H. Kamarudin,M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum Perencanaan Dan Keuangan, Bapak Dr.H Iskandar, M.Sos.I selaku Wakil

Rektor Bidang Kemahasiswaan Dan Kerjasama yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada penulis dalam berbagai hal.

3. Bapak Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, bapak Nurdin, S.Pd, S.Sos., M.Com., Ph.D selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Pengembangan Kelembagaan, Kemahasiswaan dan Kerjasama. ibu Dr.Ermawati, S.Ag, M.Ag, selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan.
4. Ibu Dr. Sitti Musyahidah, M.Th.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Palu dan bapak Nursyamsu, S.H.I, M.S.I sebagai sekertaris jurusan Ekonomi Syariah IAIN Palu yang telah memotivasi penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Ibu Dr.Ermawati, S.Ag, M.Ag selaku pembimbing I, dan bapak Nursyamsu, S.H.I, M.S.I selaku pembimbing II. Yang telah banyak mengorbankan waktu dan pikiran dalam membimbing, memotivasi dan mengarahkan penulis sampai penulisan skripsi ini selesai.
6. Seluruh civitas akademik (AKMAH) yang telah banyak membantu para pejuang toga dilingkungan Fakultas termasuk penulis.
7. Seluruh staf yang berada dilingkungan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu. Khususnya bapak dan ibu dosen yang telah setia, tulus dan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan serta nasehat kepada penulis selama kuliah.
8. Bapak kepala perpustakaan dan para staf perpustakaan IAIN Palu yang telah memberikan pelayanan serta fasilitas yang baik.

9. Sahabat-sahabat seperjuangan Ekonomi Syariah 3 angkatan 2015 yang telah banyak mendukung, membantu serta memotivasi penulis selama ini.
10. Teman-teman posko KKN desa Tanalanto Kecamatan Torue yang telah banyak memberikan pengalaman dan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Khusus untuk teman-teman JOSH Kasmiati, Sry Selvika, Yusrival, Fajar, Muhammad, Jefry Wenur. Terimakasih atas waktu, motivasi, dan kenanganya, semoga kita bisa menjadi sahabat sampai kejannahnya.
12. Terimakasih untuk Kakak Ida yang sudah bersedia menjadi orang tua disaat kami jauh dari keluarga yang sebenarnya. Dukungan moril maupun materil yang beliau berikan tak mampu kami dibalas kecuali dengan Do'a.
13. Seluruh teman-teman yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan sumbangsih baik materi maupun dorongan moril kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Akhirnya kepada semua pihak penulis senantiasa mendoakan semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang tak terhingga dari Allah Swt.

Palu, 15 Juni 2019

SUSANTI
NIM:15.3.12.0078

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG.....	
HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
D. Penegasan Istilah.....	5
E. Garis-garis Besar Isi.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu.....	9
B. Kajian Teori.....	10
1. Definisi Asuransi dan Agen Asuransi.....	10
2. Landasan Hukum Asuransi Dan Agen Asuransi.....	24
3. Unit Usaha Syariah.....	28
4. Perbedaan Asuransi Syariah Dan Konvensional.....	34
5. Etika Ekonomi Islam.....	35
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	40
B. Lokasi Penelitian.....	40
C. Kehadiran Peneliti.....	40
D. Data Dan Sumber Data.....	41
E. Teknik Pengumpulan Data.....	41
F. Pengolahan dan Analisis Data.....	42
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	43
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum PT. Asuransi Allianz Kota Palu.....	44

1. Sejarah singkat PT. Asuransi Allianz Kota Palu....	44
2. Profil PT. Asuransi Allianz Kota Palu.....	47
3. Produk PT. Asuransi Allianz Kota Palu	47
4. Visi misi PT. Asuransi Allianz Kota Palu	50
B. Pelaksanaan Sistem Pembagian Komisi Agen Asuransi Pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu.....	50
C. Analisis Pembagian Komisi Agen Asuransi Allianz Kota Palu Menurut Etika Ekonomi Islam.....	56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	62
B. Saran.....	63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1 perhitungan komisi Bisnis Eksekutif	50
2. Tabel 1.2 perhitungan komisi Bisnis Eksekutif dan Bisnis Partner	52
3. Tabel 1.2 perhitungan komisi Bisnis Partner	53
4. Tabel 1.3 pencapaian jenjang karir	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Daftar Informan
2. Pedoman Wawancara
3. Surat pengajuan judul Skripsi
4. Surat Penunjukan Pembimbing
5. Surat Izin Penelitian
6. Surat Keterangan Penelitian
7. Dokumentasi Hasil Penelitian

ABSTRAK

Nama Penulis : Susanti

NIM : 15.3.12.0078

Judul Skripsi: Analisis Pembagian Komisi Agen Asuransi Pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu

Perhitungan komisi agen asuransi dilakukan oleh perusahaan kepada agen, sesuai dengan seberapa banyak produk yang dijualnya dengan presentase tertentu yang di standarkan oleh perusahaan dan juga tingginya penjualan produk setiap tahun membuat perusahaan harus menganalisis pemberian komisi untuk para agen asuransi. Walaupun secara keseluruhan pemberian komisi mengalami peningkatan akan tetapi komisi yang diterima agen masih dirasakan kurang.

Berkenaan dari hal tersebut maka uraian skripsi ini berangkat dari masalah 1. Bagaimana pembagian komisi agen asuransi yang terjadi di PT.Asuransi Allianz Kota Palu. 2. Bagaimana pandangan etika ekonomi Islam mengenai pembagian komisi agen asuransi yang terjadi pada PT. Asuransi Allianz kota Palu.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif, teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan verifikasi data.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pembagian komisi agen asuransi pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu tidak lagi sesuai karena dalam pembagiannya ada unsur-unsur yang dilarang seperti dalam prinsip-prinsip Etika Ekonomi Islam yang dimaksud yaitu tauhid, adil, kehendak bebas dan tanggung jawab yang ditinjau dari DSN MUI Nomor: 75/ DSN-MUI/VII/2009 ketentuan hukum yang wajib dipenuhi dalam menjalankan praktek PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) yang 4 diantaranya tentang pembagian komisi. Dan juga dalam kontrak polis nasabah tidak dicantumkan besaran ujah/komisi agen yang bersangkutan.

Disarankan kepada pihak-pihak perusahaan yang berlandaskan syariah agar tetap dapat menjaga prinsip-prinsip Etika Ekonomi Islam dalam pelaksanaannya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bisnis disektor keuangan demikian pesat. Hal ini didukung oleh semakin meningkatnya kebutuhan manusia akan berbagai macam keperluan serta bagaimana manusia sekarang mempersiapkan kebutuhan ketika nanti sudah tak mampu lagi bekerja baik untuk dirinya sendiri maupun keluarga yang dicintainya. Maka dari itu diperlukan sumber daya manusia yang bisa mengolah *skill* atau kemampuan yang dimilikinya agar dapat bertindak sebagai manusia yang produktif.

Menurut Soedarmayanti dalam buku tata kerja dan produktivitas kerja:

“produktivitas adalah keinginan (*the will*) dan upaya (*effort*) manusia untuk selalu meningkatkan kualitas kehidupan dan penghidupan di segala bidang”.¹ Produktivitas tidak dapat dipisahkan dari yang namanya pekerjaan karena produktivitas kerja adalah sikap mental yang berusaha untuk selalu berkembang². Dalam produktivitas kerja pastinya selalu berhubungan dengan yang namanya pekerja baik itu kayawan, buruh maupun orang yang terikat kontrak dengan perusahaan sebagai pekerja. Seperti yang terjadi pada perusahaan asuransi, dimana dalam perusahaan asuransi tenaga pekerja disebut agen dan seorang agen harus selalu bersikap produktif karena tugas utama dari agen asuransi sendiri adalah menawarkan produk pertanggungan sehingga dalam

¹Mila Badriyah, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. (cet.1, Bandung: Pustaka Setia, 2015).182

²Tri Pitara Manhanggoro *Melejitkan Produktivitas Kerja*.(Cet. 1, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018). 114

penawaran produknya agen harus bersikap produktif dalam hal komunikasi kepada calon nasabah.

Upaya untuk mendukung oprasionalisasi asuransi maka perusahaan harus lebih banyak merekrut agen asuransi sebagai ujung tombak pemasaran produk-produknya. Selain itu perusahaan juga harus memperhatikan kesejahteraan para agen agar dapat memberikan kinerja yang maksimal dalam fungsinya. Seorang agen asuransi dalam memberikan pelayanan konsumen agar sukses dan memuaskan, sangat dibutuhkan komitmen atas pekerjaan dengan senantiasa berlatih secara konsisten dan harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang asuransi.³ Seorang agen dalam menjual produk asuransi pastinya mendapatkan upah dalam pekerjaannya. upah dalam islam disebut dengan *ijarah*, *ijarah* adalah akad atas manfaat dengan adanya kompensasi tertentu yang diperbolehkan dengan nilai kompensasi tertentu.

Komisi (*insentif*) merupakan salah satu strategi perusahaan untuk meningkatkan prestasi kerja dari agen perusahaan. Dengan adanya pemberian komisi kepada agen maka akan meningkatkan penjualan melebihi standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dari hasil penjualan agen ini maka perusahaan dapat melihat besaran komisi yang akan didapatkan oleh agen yang bersangkutan.⁴ Dalam asuransi istilah komisi disebut sebagai *ujrah* atau upah. Komisi sangat penting bagi perusahaan, Karena hal itu mencerminkan upaya perusahaan untuk mempertahankan sumber daya manusia yang dimilikinya dan

³Hamza, *Analisis Pembagian Komisi Dan Bonus Agen Asuransi Syariah Ditinjau dari Segi Etika Ekonomi Islam (studi Kasus PT.Takaful Keluarga, Cabang Palu)*, Skripsi IAIN Palu. Tahun 2013. 21

⁴Pratama Sutrisno “*Analisis Perhitungan Komisi Agent Asuransi Pada PT.General Life Insurance Cabang Medan*” Available online <http://ojs.uma.ac.id/index.php/jurnalakunbisnis.html> diakses pada tanggal 2 januari 2019.39

juga agar agen memiliki loyalitas dan komitmen yang tinggi pada perusahaan. Faktor utama dari ketidakpuasan kerja agen adalah komisi/upah yang tidak sesuai dengan harapan agen. Disamping itu adanya ketidakpuasan agen terhadap komisi yang diterima dapat menimbulkan perilaku negatif dari agen yang dapat merugikan perusahaan.⁵

Menjadi seorang agen tentunya siap bekerja secara mandiri karena agen bukan seperti karyawan perusahaan atau organisasi. Mengenai *incomenya* juga berbeda jika karyawan hanya mendapatkan gaji dan bonus sesuai kesepakatan dengan atasan, berbeda dengan agen asuransi yang berupa komisi dan royalti sesuai omset dan tentunya tanpa batas. Mengenai kenaikan penghasilan karyawan hanya berkisar 10-20% /tahun sedangkan kenaikan penghasilan agen setiap bulan bisa naik dengan standar sekitar 100% setiap tahun.⁶

Perhitungan komisi agen asuransi dilakukan oleh perusahaan kepada agen, sesuai dengan seberapa banyak produk yang dijualnya dengan presentase tertentu yang di standarkan oleh perusahaan dan juga tingginya penjualan produk setiap tahun membuat perusahaan harus menganalisis pemberian komisi untuk para agen asuransi. Walaupun secara keseluruhan pemberian komisi mengalami peningkatan tetapi belum memuaskan tenaga pemasar atau agen. Karena jumlah yang diterima masih dirasakan kurang. Oleh karena itu dalam penyusunan tugas akhir penulis melakukan penelitian yang berjudul “Perhitungan komisi agen asuransi pada PT. Asuransi Allianz kota Palu”

⁵Deni Putra Tandoko, Ratih Indriyani “*Evaluasi Sistem Komisi Dalam Kompensasi Agen PT. Surya Anugerah Investindo*” <http://Media.neliti.com>. Diakses tanggal 27 Juni 2019.

⁶Alfred, Agen Busines Executive (BE) PT. Asuransi Allianz kota Palu, *Wawancara* Pada Sabtu, 23 Maret 2019

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan judul dan pokok pikiran yang telah di uraikan pada latar belakang masalah diatas, maka penulis menentukan rumusan masalah pada skripsi ini yaitu:

1. Bagaimana pembagian komisi agen asuransi yang terjadi di PT.Asuransi Allianz Kota Palu?
2. Bagaimana pandangan Etika Ekonomi Islam mengenai pembagian komisi agen asuransi yang terjadi pada PT. Asuransi Allianz kota Palu?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Dalam penelitian ini penulis mencoba menganalisis hal-hal yang berkaitan dengan pembagian komisi agen asuransi pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu dengan tujuan untuk mengetahui dan menganalisis pelaksanaan sistem pembagian komisi agen asuransi pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu.

2. Manfaat

Adapun manfaat penelitian ini terbagi atas dua yaitu:

- a. Manfaat teoritis, Diharapkan penelitian ini bisa memberikan kontribusi pengetahuan tentang asuransi khususnya pada pembagian komisi agen dan hasil penelitian ini bisa menjadi acuan bagi peneliti berikutnya yang tertarik dengan jenis masalah yang sama.
- b. Manfaat praktis, Bagi pihak asuransi sendiri hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan bahan evaluasi bagi perusahaan asuransi bagi kemajuan dimasa mendatang dan bagi pihak lain, terutama di dunia pendidikan penulis berharap penelitian ini dapat menambah bahan

kepustakaan. Dan dapat memberikan pengetahuan kepada masyarakat mengenai sistem pembagian komisi agen asuransi.

D. Penegasan Istilah

Untuk menghindari kemungkinan penafsiran yang beragam tentang istilah yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini, maka penulis menetapkan istilah yang terdapat pada judul penelitian tentang Analisis Pembagian Komisi agen Asuransi Pada PT.Asuransi Allianz Kota Palu:

1. Pembagian komisi (upah)

Pembagian dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah proses, cara, perbuatan membagi atau membagikan.⁷ Sedangkan komisi atau upah dalam Undang-undang No 40 Tahun 2014 tentang perasuransian yang menjelaskan bahwa:

Perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah wajib membayar imbalan jasa (komisi) keperantaraan kepada agen asuransi segera setelah menerima premi atau kontribusi.⁸

Upah dalam undang-undang RI No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan adalah Hak pekerja atau buruh yang diterima dalam bentuk uang tunai merupakan imbalan yang diberikan oleh pengusaha atau pemberian kerja kepada pekerja dalam hal ini adalah agen asuransi, yang ditetapkan dan harus dibayarkan sesuai dengan kesepakatan atau kontrak antara kedua belah pihak termasuk tunjangan bagi pekerja atau buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan jasa yang telah dilakukan.⁹

Pembagian pendapatan, komisi adalah salah satu upaya agar para pekerja dapat memberikan profit atau pendapatan pada perusahaan ataupun devisi mereka,

⁷Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Ed. Ke-3 Jakarta: Balai Pustaka, 2005)

⁸Undang-undang RI No 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. 2

⁹Undang-Undang R I No 13 Tahun 2003, Tentang Ketenagakerjaan, 4

bentuk pemberian ini juga lebih mementingkan kerja sama tim dalam departemen tersebut dari pada individu. Dibawah sistem ini para karyawan mendapatkan bayaran paling tidak sesuai dengan apa yang mereka berikan pada perusahaan atau pada tingkat kemakmuran pada perusahaan.¹⁰

2. Agen Asuransi

Agen asuransi adalah seseorang atau badan usaha yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi dalam memasarkan atau menjual suatu produk asuransi¹¹ seorang agen sangat berperan penting dalam sebuah asuransi, begitu pula dengan asuransi Allianz. Agen dalam Asuransi Allianz ini terbagi atas dua jenjang karir yaitu Bisnis Eksekutif (BE) dan Bisnis Partner (BP).¹²

Jenjang karir BE adalah tahap pertama apabila seorang calon agen ingin bergabung dengan perusahaan Allianz. Jenjang karir ini mempunyai target 300 juta ALP (*Annulized Life Premium* = Akumulasi Premi Setahun) target tersebut diproyeksikan dapat tercapai dalam satu tahun. Bila tercapai maka posisi BE naik menjadi BP. Target 300 juta ALP ini bisa diraih bila berhasil menjual asuransi jiwa dan kesehatan Allianz ke 20 nasabah yang menabung dengan premi 1,5 juta/bulan atau 25 nasabah yang menabung dengan premi 1 juta / bulan atau berapa pun nasabahnya yang apabila akumulasi ALP nya adalah 300 juta ALP.¹³

¹⁰Soni Sumarsono, *Teori dan kebijakan publik, Ekonomi Sumber Daya Manusia*. (Cet,1. Ed-1 Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).166

¹¹Safri Ayat, *Kamus Praktis Asuransi* (Yogyakarta: Erlangga, 1996). 16

¹²Asuransiallianzkita.wordpress.com. diakses 6 Mei 2019.

¹³Ibid

E. Garis-Garis Besar Isi

Untuk mempermudah pemahaman bagi pembaca terhadap pembahasan proposal ini, maka penulis mengemukakan beberapa garis-garis besar isi. Adapun sistematika proposal ini disusun dalam bentuk bab yang saling berkaitan erat antara satu kesatuan karya ilmiah. Skripsi ini membahas tentang “Pembagian Komisi Agen Asuransi pada PT.Asuransi Allianz Kota Palu” adapun sistematika pembahasan tersebut sebagai berikut:

Pada awal pembahasan membahas tentang bab I pendahuluan yang berisi latar belakang masalah yang menjadi fokus kajian peneliti dan dilanjutkan dengan rumusan masalah untuk membatasi ruang lingkup pembahasan. Agar peneliti ini terarah dan mudah untuk dipahami dicantumkan tujuan dan manfaat yang hendak dicapai, selanjutnya diuraikan tentang penegasan istilah untuk menghindari kesalahan tentang judul.

Pada bab II adalah kajian pustaka dengan memuat sekilas pengertian mengenai tema penelitian pada bagian tinjauan pustaka terdapat beberapa sub bab seperti, penelitian terdahulu, kajian teori yang membahas tentang asuransi seperti definisi dan ruang lingkup asuransi, Unit Usaha Syariah, landasan hukumnya, agen asuransi, fungsi agen dan juga kode etik agen asuransi.

Pada bab III membahas metode yang digunakan dalam melakukan penelitian, pendekatan penelitian digunakan untuk mempermudah dalam mengolah data sesuai dengan penelitian yang dilakukan, lokasi penelitian adalah objek penelitian, jenis dan sumber data berisi macam-macam data yang digunakan dalam penelitian, metode pengecekan keabsahaan data digunakan sebagai alat untuk melihat kebenaran data. Serta metode analisis data merupakan cara mengolah data yang diperoleh dalam penelitian.

Bab keempat, berisi gambaran umum perusahaan, dalam hal ini adalah PT. Asuransi Allianz Kota Palu meliputi sejarah berdirinya perusahaan, profil Perusahaan, produk asuransi Allianz, visi dan misi, akad-akad dalam asuransi Allianz, Pelaksanaan sistem pembagian komisi agen asuransi pada PT. Asuransi Allianz kota Palu dan cara menghitung komisi.

Bab kelima, berisikan kesimpulan dan saran-saran serta keterbatasan penelitian yang dapat berguna bagi pembaca, perusahaan yang bersangkutan, pihak kampus serta semua pihak yang terkait.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Pratama Sutrisno	Analisi Perhitungan komisi Agen Asuransi Pada PT. General Life Insurance Cabang Medan ¹⁴	Objek penelitian dan metode penelitian yang digunakan adalah Kuantitatif, sedangkan peneliti menggunakan metode Kualitatif	Sama- sama membahas perhitungan komisi agen asuransi
2.	Hamza	Analisis Pembagian Komisi dan Bonus Agen Asuransi Syariah ditinjau dari Segi Etika Ekonomi Islam (Studi Kasus PT.	Yang membedakan adalah tempat penelitiannya jika Hamza bertempat di PT. Takaful Keluarga, Cabang	Jika Hamza memfokuskan penelitian mengenai komisi dan bonus maka

¹⁴Pratama, *Analisi Perhitungan komisi Agen Asuransi Pada PT. General Life Insurance Cabang Medan*, <http://ojs.uma.ac.id/index.php/jurnalakunbisnis.html> diakses pada tanggal 2 januari 2019

		Takaful Keluarga, Cabang Palu ¹⁵	Palu. Akan tetapi penulis di PT. Asuransi Allianz Kota Palu	peneliti hanya memfokuskan pada komisi agen.
3.	Sultan	Tanggung Jawab Perusahaan Asuransi Jiwa Atas Kerugian Yang Diderita Pemegang Polis Karena Kesalahan Agen (Studi Kasus Asuransi Jiwa PT. Allianz Cabang Palu) ¹⁶	Perbedaannya yaitu mengenai masalah yang diangkat dalam penelitian.	Sama-sama melakukan penelitian di PT. Asuransi Allianz Kota Palu.

B. Kajian Teori

1. Definisi Asuransi dan Agen Asuransi

a. Pengertian Asuransi

Menurut M. Arif Khan asuransi adalah usaha seseorang menghadapi sebuah kemungkinan bahaya kerugian yang dapat melindungi diri serta usahanya. Selain itu ia juga mengatakan bahwa asuransi adalah usaha bersama dalam menyebarluaskan suatu kerugian yang disebabkan oleh bencana tertentu kepada beberapa orang yang terlibat dalam asuransi itu dan setuju untuk mengasuransikan

¹⁵Hamza, *Analisis Pembagian Komisi Dan Bonus Agen Asuransi Syariah Ditinjau dari Segi Etika Ekonomi Islam (studi Kasus PT.Takaful Keluarga, Cabang Palu)*

¹⁶Sultan, *Tanggung Jawab Perusahaan Asuransi Jiwa Atas Kerugian Yang Diderita Pemegang Polis Karena Kesalahan Agen (Studi Kasus Asuransi Jiwa PT. Allianz Cabang Palu)*. Skripsi IAIN Palu Tahun 2017

diri mereka dalam menghadapi bencana itu. Kerugian itu dibagikan merata dengan baik dengan cara sebuah sumbangan kecil yang ditujukan bagi dana bersama.¹⁷

Asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau *tabarru* mengembalikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah.¹⁸

Undang-undang Republik Indonesia No. 40 tahun 2014, tentang perasuransian, pasal 1 menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan:

Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi adalah perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk:

- a) Memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum pada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya peristiwa yang tidak pasti; atau
- b) Memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besar telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.¹⁹

Asuransi syariah adalah kumpulan perjanjian yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian diantara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan cara:

- a. Memberikan penggantian pada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
- b. Memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang di dasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan atau ditetapkan pada hasil pengolaan dana.²⁰

¹⁷Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah*. (Cet.1 , Gaung Persada Press Group).36

¹⁸Nurwidiatmo *Analisis Dan Evaluasi Hukum Tentang Perasuransian (Asuransi Syariah) Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992, 2010*. 23

¹⁹Undang-undang RI No 40 tahun 2014 tentang Perasuransian. 2

²⁰Ibid

Dewan Syariah Nasional MUI dalam Fatwa DSN No.21/DSNMUI/III/2002 tentang pedoman umum asuransi syariah mendefinisikan usaha saling tolong menolong antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk *tabarru'*. Yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah.²¹

Adapun prinsip asuransi syariah adalah mempengaruhi keabsahan transaksi yakni saling bertanggung jawab, saling membantu, saling melindungi penderitaan orang lain menghindari unsur *gharar*, *maysir* dan *riba* dan bersifat *tabarru'*. Hal ini sesuai dengan Al-quran surah Al-Maidah: 2

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ

اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Terjemahannya:

dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.²²

Akad dalam asuransi terdiri dari dua yakni akad *tijarah* yaitu akad yang dilakukan dengan tujuan komersial dan akad *tabarru'* yaitu akad yang dilakukan untuk tujuan kebajikan atau tolong menolong dan bukan semata-mata untuk tujuan komersial. Dalam dunia asuransi konvensional akad yang digunakan adalah akad *mu'awwadah* yaitu masing-masing dari kedua belah pihak yang berakad disatu pihak sebagai penanggung dan dipihak lainnya sebagai tertanggung.²³ Pihak

²¹Zainuddin Ali *Hukum Asuransi Syariah* (Ed.1, Cet.2 Jakarta: Sinar Grafika, 2016) 132

²²Kementrian Agama RI, *Al-Quran Tajwid dan Terjemahan*. (Bandung: Madina Raihana Makmur, 2010) 106

²³Zainudin Ali. *Hukum Asuransi Syariah*. (Ed.1. Cet.2. Jakarta: Sinar Grafika, 2016).56

penanggung memperoleh premi-premi asuransi sebagai pengganti asuransi dari uang pertanggungan jika terjadi peristiwa atau bencana sebagai pengganti dari premi-premi yang dibayarkan.

Sistem kontrak dimaksud, mengandung unsur untung-untungan, yaitu keuntungan yang diperoleh tertanggung bila terjadi musibah dan sipenanggung mendapat keuntungan bila tidak terjadi musibah dan dipandang sebagai hasil dari mengambil resiko, bahkan sebagai hasil kerja yang nihil.²⁴

Akad akad dalam Asuransi Syariah

- a. Akad Tabarru' adalah akad hibah dalam bentuk pemberian iuran tabarru' dari peserta kedalam dana tabarru' untuk tujuan tolong menolong diantara para peserta sebagaimana diatur dalam polis, yang tidak bersifat dan bukan untuk tujuan komersial.
- b. Akad wakalah bil ujah adalah akad pemberian kewenangan oleh peserta kepada pengelola untuk mengolah dan menginvestasikan sejumlah kontribusi dengan memberikan sejumlah ujah sesuai kesepakatan. Ujah dibebankan kepada peserta diantaranya adalah:
 - 1) Ujah akuisisi dan pemeliharaan adalah ujah sehubungan dengan permohonan taawuni dan penerbitan polis yang antara lain meliputi ongkos-ongkos pemeriksaan kesehatan, ongkos-ongkos pengadaan polis dan pencetakan dokumen, ujah lapangan, ujah pos dan telekomunikasi serta remunerasi karyawan dan agen
 - 2) Ujah pengelolaan resiko adalah ujah sehubungan dengan pengelolaan resiko atau musibah meninggal dunia.

²⁴Ibid. 70

- 3) Ujrah administrasi adalah ujah sehubungan dengan administrasi polis peserta
- 4) Ujrah pengelolaan investasi adalah ujah sehubungan dengan pengelolaan dana investasi sesuai dengan pilihan investasi peserta
- 5) Ujrah pengalihan dana (switching) adalah ujah sehubungan dengan pengalihan suatu jenis investasi kepilihahn jenis investasi lainnya.²⁵

b. Pengertian Agen Asuransi

Agen merupakan seseorang atau badan yang diberi kuasa atau yang ditunjuk untuk mewakili atau bertindak atas nama seseorang atau badan lain yang mempunyai hubungan tetap dengan yang diwakilinya, bank juga dapat bertindak sebagai agen dalam beberapa kegiatan seperti menjadi kustodian atau wakil amanat.²⁶

Menurut Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang perasuransian, agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau yang bekerja pada badan usaha yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.²⁷ Dalam perspektif bisnis, agen asuransi merupakan saluran distribusi perusahaan dalam bentuk *personal selling*. Profesi agen asuransi masih dibutuhkan dan akan dibutuhkan sebagai mitra kerja bagi perusahaan asuransi dalam

²⁵Kontrak Polis Asuransi Jiwa Allianz. *PolicyWording- AliSyahProtectionPlus*. 10

²⁶Zulyatus Sholikha, *Praktik Pembagian Komisi Kepada Agen Pada Prulink Syariah di PT.Prudential Life Assurance Ngagel Surabaya*. Jurnal.<http://digilib.uinsby.ac.id> diakses pada tanggal 2 Januari 2019. 65

²⁷Ibid

menghasilkan premi. Fungsi utama agen asuransi adalah menarik pemegang polis yang baru dan merawat pemegang polis yang sudah ada.²⁸

1) Fungsi agen asuransi

Asuransi di Indonesia merupakan hal yang masih sangat awam didengar oleh masyarakat. Pada dasarnya diawal munculnya penjualan asuransi dalam menjual polis atau preminya tidak menggunakan sistem keagenan, masyarakat datang sendiri untuk membeli polis asuransi. Sampai saat ini masyarakat masih banyak yang belum menyadari akan produk asuransi. Bahkan mereka yang sadar akan kebutuhan masih harus didorong untuk ikut asuransi. Hal ini kemungkinan disebabkan pembeli asuransi masih kurang memahami tentang asuransi dan mereka masih kurang memiliki informasi yang jelas akan produk asuransi, sehingga meskipun sudah ada keinginan untuk berasuransi, tetapi mereka sering menanggungkannya. Melihat kenyataan ini maka produk asuransi harus secara aktif diinformasikan kepada masyarakat umum.

Hal ini menjadi perhatian penuh bagi perusahaan asuransi bahwa peran agen sebagai orang yang memperkenalkan, menginformasikan dan menjelaskan kemasyarakat sangat dibutuhkan karena fungsi agen dalam menjual asuransi sama halnya dengan perbuatan memproduksi asuransi²⁹. Agen merupakan orang yang sudah dipercaya oleh perusahaan asuransi untuk memberikan pengertian tentang pentingnya asuransi bagi jaminan masyarakat.

²⁸Ibid

²⁹A.Hasyim Ali, "*Pengantar Asuransi*, Cet ke-1.(Jakarta: Bumi Aksara, 1995), 93

2) Tugas-tugas agen asuransi

Oleh karena itu agen harus bersikap jujur dan baik kepada diri sendiri, jujur kepada masyarakat, maupun jujur kepada perusahaan. Melihat peran agen pada perusahaan asuransi, maka fungsi seorang agen dalam menjalankan kegiatannya mempunyai tugas, kewajiban dan tanggung jawab, yaitu:

Agen dalam perusahaan asuransi mempunyai tugas yaitu menjual produk sekaligus. Pada hal ini, maka dapat dikatakan bahwa tugas agen adalah:³⁰

- a) Menjelaskan betapa pentingnya asuransi bagi masyarakat.
- b) Menjelaskan tentang apa, siapa, dan bagaimana kinerja perusahaan asuransi.
- c) Mendapatkan calon pemegang polis atau nasabah sebanyak-banyaknya.
- d) Dapat dipercaya, baik dalam perusahaan maupun masyarakat.
- e) Menjaga nama baik perusahaan asuransi tempat mereka bekerja.

3) Kewajiban agen asuransi

Berdasarkan kewajiban agen tersebut, maka agen harus mentaati dan memenuhi kewajibannya, apabila menginginkan aktifitasnya mendatangkan hasil yang optimal. Adapun yang menjadi kewajiban agen yaitu:³¹

- a. Mematuhi segala peraturan yang berlaku
- b. Pemepkenalkan perusahaan dan dirinya dimana agen tersebut berlisensi atau terdaftar sebelum memulai proses penjualan.

³⁰Hamza, *Analisis Pembagian Komisi Dan Bonus Agen Asuransi Syariah Ditinjau dari Segi Etika Ekonomi Islam (studi Kasus PT.Takaful Keluarga, Cabang Palu)*.24

³¹Ibid

- c. Memberikan keterangan yang jelas dan benar kepada setiap nasabah mengenai perusahaan, produk asuransi, proposal khusus yang dibuat, proses seleksi resiko dan penerbitan polis
- d. Menginformasikan tentang kewajiban pembayaran premi dari calon nasaby yang harus dibayarkan langsung kepada perusahaan.
- e. Menyimpan dan menjaga segala dokumen dan data yang berhubungan dengan pekerjaan agen.
- f. Menyampaikan segala laporan berkala yang diminta perusahaan yang berkenaan dengan aktifitas penawaran atau pemasaran yang dilakukan agen pada suatu kurun waktu tertentu.³²

4) Syarat-syarat Agen

Agen sebagai penjual dalam asuransi tidak mudah untuk dapat menjual dengan prestasi yang baik, untuk itu diperlukan syarat untuk keberhasilan dalam meningkatkan nasabah dan menjual produk asuransi. Adapun syarat yang harus ditempuh oleh seorang agen untuk menjadi penjual yang sukses, yaitu:³³

- 1) Jujur, yaitu seorang agen harus jujur dalam perkataan, perbuatan dan hati nurani, menjelaskan segala suatu dengan jujur kepada prospek tanpa nada memaksa dan akan mendorong prospek untuk dapat menjawab dengan jujur yang memudahkan penutupan dan peneliharaan polis.
- 2) Loyal, yaitu setia dan loyalitas kepada perusahaan yang diwakilinya.
- 3) Inisiatif, yaitu penuh inisiatif dalam bekerja tanpa harus ada dorongan dari orang lain.

³²Lampiran Arsip AAJI Allianz Syariah kota Palu

³³Ibid. 25

- 4) Imajinasi, yaitu seorang agen harus mempunyai daya imajinasi yang baik, dan akan mampu menghayati kebutuhan prospek
- 5) Antusiasme, yaitu bekerja dengan bergairah akan membuat prospek juga bergairah mendengarkan penjelasan agen.
- 6) Keyakinan diri, yaitu sebelum melakukan penjualan hendaknya agen mempersiapkan diri antara lain, belajar sehingga diri sendiri yakin akan kebaikan asuransi
- 7) Ambisi, yaitu mempunyai ambisi untuk mencapai tujaun yang lebih direncanakan.
- 8) Keberanian, yaitu berani mengambil sikap dan membantu prospek pengambilan keputusan.
- 9) Cepat tanggap, yaitu seorang agen harus cepat tanggap terhadap reaksi prospek
- 10) Mengenal identitas perusahaan dan produknya yaitu sebelum agen melakukan penjualan, agen perlu mengetahui identitas perusahaan.
- 11) Mengenal calon pembeli, yaitu sebelum melakukan pendekatan agen sebaiknya sudah mempelajari, mengenal dan mengetahui data prospek untuk dapat menentukan pendekatan cara kebutuhannya.
- 12) Memahami tehnik menjual, yaitu mempelajari dan menguasai tehnik penjualan, agen akan lebih mudah menuntun prospek menuju penutupan.
- 13) Penampilan pribadi, yaitu penampilan yang akan menentukan penjualan, antara lain cara berpakaian, budi bahasa yang bertujuan memberi kesan simpatik

14) Mengenal “siapa dirinya” yaitu memahami segi positif dan negatif diri sendiri, kemudian mampu mengembangkan yang positif dan mengatasi negatif.

15) Mempunyai perencanaan yang baik, yaitu sebelum memulai pekerjaannya agen harus punya perencanaan yang baik untuk dapat mendukung peningkatan penjualan.

5) Kode Etik Agen Asuransi

Sebagaimana yang disebutkan dalam pasal 8 Keputusan Menteri Keuangan No. 425 bahwa tenaga ahli dalam perasuransian wajib melakukan tugasnya dengan berpedoman pada standar praktek dan kode etik profesi yang berlaku dalam menjalankan tugasnya untuk menjaga nama baik perusahaan dan calon tertanggung maka agen harus menjunjung tinggi kode etik agen asuransi diantaranya sebagai berikut:³⁴

- 1) Mengutamakan kepentingan pemegang polis
- 2) Menghormati kepercayaan yang diberikan pemegang polis
- 3) Memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dan terus menerus kepada pemegang polis
- 4) Menggunakan setiap cara yang layak dan sesuai dengan kode etik dalam mendapatkan calon pemegang polis, tetapi juga menolak dengan segala cara yang dapat menurunkan derajat profesi agen
- 5) Memberikan setiap fakta dan keterangan dan perlu secara lengkap dan tepat dengan setulus- tulusnya agar memungkinkan pemegang polis mengambil keputusan secara tepat.

³⁴M. Wahyu Prihartono “*Manajemen Pemasaran dan Tata Usaha Asuransi*”. (Jakarta: Kanisius, 2000). 27

- 6) Berusaha menyempunakan kemahiran serta menambah pengetahuan dengan cara berfikir kembali belajar secara terus menerus
- 7) Berusaha melakukan tugas sedemikian rupa dengan memperlihatkan sikap dan suri tauladan yang baik dalam jabatan maupun kehidupan pribadi sehari-hari.

6) Kompensasi agen asuransi

Agen menurut Undang-undang No 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian:

Agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau asuransi syariah.³⁵

Dalam perspektif bisnis, agen asuransi merupakan saluran distribusi perusahaan dalam bentuk *personal selling*. Profesi agen asuransi masih dibutuhkan dan akan dibutuhkan sebagai mitra kerja bagi perusahaan asuransi dalam menghasilkan premi. Fungsi utama agen asuransi adalah menarik pemegang polis yang baru dan merawat pemegang polis yang sudah ada.³⁶ Pemberian kompensasi dalam bentuk komisi atau upah kepada agen dalam islam disebut dengan ijarah.

Dasar hukum ijarah atau upah terdapat dalam QS. Al-Baqarah (2): 233

﴿ وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُتِمَّ الرَّضَاعَةَ وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا لَا تُضَارَّ وَالِدَةٌ

³⁵Undang-undang RI No 40 tahun 2014 tentang Perasuransian. 6

³⁶Zulyatus Sholikha, *Praktek Pembagian Komisi Kepada Agen Pada Prulink Syariah di PT. Prudential Life Insurance Ngangel Surabaya*. Jurnal.http//: Digilib. Uinsby. ac.id. diakses pada tanggal 2 Januari 2019.65

بَوْلِدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَهُ، ^ج وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ ^ط فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ
 تَرَاضٍ مِنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا ^ط وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا
 جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ ^ط وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا
 تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴿١٣٣﴾

Terjemahannya:

Para ibu hendaklah menyusukan anak-anaknya selama dua tahun penuh, Yaitu bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan. dan kewajiban ayah memberi Makan dan pakaian kepada Para ibu dengan cara ma'ruf. seseorang tidak dibebani melainkan menurut kadar kesanggupannya. janganlah seorang ibu menderita kesengsaraan karena anaknya dan seorang ayah karena anaknya, dan warispun berkewajiban demikian. apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) dengan kerelaan keduanya dan permusyawaratan, Maka tidak ada dosa atas keduanya. dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.³⁷

Dalil ini merupakan dalil yang membolehkannya akad ijarah. Jika kedua orang tua sepakat untuk menyusukan kedua anaknya kepada orang lain, maka hal itu diperbolehkan, sepanjang mereka mau untuk menuaikan upah yang patut kepada orang tersebut. Kita diperbolehkan menyewa orang lain untuk menyusukan anak kita, dengan syarat harus kita tunaikan pembayaran upahnya secara layak³⁸

Penafsiran ini jelas sekali mengindikasikan diperbolehkannya kita menyewa jasa orang lain yang tidak kita miliki (tidak mampu kita

³⁷Kementrian Agama RI, *Al-Quran Tajwid dan Terjemahan*. (Bandung: Madina Raihana Makmur, 2010)

³⁸Ibnu Katsir , Jilid I. 425

tunaikan), dengan catatan kita harus menunaikan upahnya secara patut. Ungkapn ini menunjukkan adanya jasa yang diberikan dan adanya kewajiban melakukan pembayaran yang patut atas jasa yang diterima.

Kompensasi merupakan segala bentuk imbalan atau balas jasa yang diberikan oleh perusahaan dan diterima oleh para pegawai atas kerja yang telah dilakukan³⁹. Kompensasi penghasilan perusahaan asuransi menyediakan salah satu dari tiga jenis kompensasi, yakni komisi dan tunjangan, komisi, serta komisi dan bonus. Komisi adalah penghasilan seorang agen yang akan dibayarkan oleh perusahaan, dan besarnya berdasarkan sejumlah presentae tertentu dari jumlah premi yang dibayarkan oleh nasabah. Besaran presentase komisi sangat bergantung pada jenis produk yang dijual oleh agen. Selain pemberian komisi, agen juga mendapatkan bonus. Umumnya perusahaan asuransi memberikan bonus kepada agen bila mencapai target penjualan yang ditentukan⁴⁰

Menurut Wirawan dalam bukunya manajemen sumberdaya manusia Indonesia yang dikutip oleh Pratama Sutrisno:

Komisi adalah upaya yang diberikan kepada pegawai berdasarkan presentase dari kinerjanya” dan tujuan dari komisi adalah untuk memberikan tanggung jawab dan dorongan kepada karyawan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil kerjanya.⁴¹

Komisi adalah sekelompok orang yang ditunjuk untuk menjalankan fungsi (tugas) dengan imbalan atau presentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan dalam hal jual beli.⁴²

³⁹Mila Badriyah *Manajemen Sumber Daya Manusia* (cet-1 Bandung: Pustaka Setia, 2015). 154

⁴⁰Ibid. 68

⁴¹Pratama Sutrisno “*Analisis Perhitungan Komisi Agent Asuransi Pada PT.General Life Insurance Cabang Medan*”.39

⁴²Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* 43

Menurut Zainal, Veithzal Rivai sistem pembagian komisi terdiri dari beberapa antara lain: ⁴³

1. Bonus Tahunan

Pada sistem ini perusahaan dapat memberikan satu tahun sekali atas dasar peningkatan pendapatan karyawan.

2. Komisi langsung

Pada sistem ini tidak didasarkan pada rumus, kinerja, atau tujuan. Imbalan atas kerja yang kadang disebut bonus kilat untuk mengakui kontribusi luar biasa karyawan.

3. Komisi individu

Dalam jenis ini standar kinerja individu ditetapkan dan dikomunikasikan sebelumnya, dan penghargaan didasarkan pada output individu.

4. Komisi Tim

Komisi tim menghubungkan tujuan individu dengan tujuan kelompok kerja yang pada dasarnya dihubungkan dengan tujuan finansial.

- a. Pembagian keuntungan

Program ini membagikan sebagian keuntungan langsung kepada karyawan dan menyisihkan sisanya ke rekening yang ditentukan.

- b. Bagi Hasil

Program ini dilandaskan oleh asumsi adanya kemungkinan mengurangi biaya dengan mengembangkan produk atau jasa yang baru dan lebih bagus.

Upah dalam undang-undang RI No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan adalah Hak pekerja atau buruh yang diterima dalam bentuk uang

⁴³Ibid40

tunai merupakan imbalan yang diberikan oleh pengusaha atau pemberian kerja kepada pekerja dalam hal ini adalah agen asuransi, yang ditetapkan dan harus dibayarkan sesuai dengan kesepakatan atau kontrak antara kedua belah pihak termasuk tunjangan bagi pekerja atau buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan jasa yang telah dilakukan.⁴⁴

2. Landasan Hukum Asuransi Dan Agen Asuransi

Apa bila dilihat sepintas keseluruhan ayat Alquran, tidak terdapat satu ayat pun yang menyebutkan istilah asuransi seperti yang kita kenal sekarang ini, baik istilah *al-ta'min* ataupun *al-takaful*, namun demikian, walupun tidak menyebutkan secara tegas terdapat ayat yang menjelaskan tentang konsep asuransi dan yang memiliki muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktek asuransi diantaranya ayat alquran tersebut ialah QS. Al-Hasyr (59): 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ
خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Terjemahannya:

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.⁴⁵

Selain Alquran ada banyak hadis nabi yang mengandung praktek asuransi diantaranya hadis nabi yang berkenaan dengan *Aqilah*:

⁴⁴Undang-Undang RI No 13 Tahun 2003, Tentang Ketenagakerjaan, 4

⁴⁵Kementrian Agama RI, *Al-Quran Tajwid dan Terjemahan*. (Bandung: Madina Raihana Makmur, 2010)

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : إِقْتَلَتْ إِمْرَأَتَانِ مِنْ هُرَيْلٍ فَرَمَتْ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى بِحَجَرٍ
فَقَتَلَتْهَا وَمَا فِي بَطْنِهَا فَاخْتَصَمُوا إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَضَى أَنْ دِيَةَ جَنِينِهَا غُرَّةٌ أَوْ وَلِيدَةٌ وَقَضَى
دِيَةَ الْمَرْأَةِ عَلَى عَاقِلَتِهَا.

Artinya: “diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, dia berkata: berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadakan peristiwa tersebut kepada Rasulullah SAW. Memutuskan ganti rugi dari pembunuhan janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian tersebut dengan uang darah (Diyat) yang dibayarkan oleh Aqilahnya (kerabat dari orang tua laki-laki.” (H.R Bukhari)⁴⁶

Fatwa Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia berkenaan dengan Asuransi:

- a. Fatwa No: 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum Asuransi syariah
- b. Keputusan DSN-MUI tentang pedoman Ruman Tangga
- c. Fatwa No 51: DSN-MUI/III/2006 tentang Mudharabah Musyarakah Asuransi
- d. Fatwa No 52: DSN-MUI/III/2006 Tentang Mudharabah Musyarakah Asuransi Wakalah Bil Ujrah
- e. Fatwa NO 53: DSN-MUI/III/2006 tentang Tabarru pada Asuransi Syariah
- f. Fatwa NO 53: DSN-MUI/III/2006 tentang Tabarru pada Asuransi Syariah akad tabarru pada Asuransi dan Reasuransi Syariah
- g. Fatwa No 43 DSN-MUI/VIII/2004 Tentang Ganti Rugi

Adapun secara statifikasi peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang usaha perasuransian dan perusahaan asuransi serta tentang perizinan dan

⁴⁶Imam Bukhari, *Sahih Al-Bukhari*. Kitab Diyat, No.45

penyelenggaraan usaha perusahaan penunjang usaha asuransi dapat dituliskan sebagai berikut:

1. Peraturan perasuransian telah diatur dalam pasal 1774 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Asuransi digambarkan secara umum dalam suatu persetujuan untung-untungan yaitu suatu perbuatan yang hasilnya, mengenai untung ruginya baik untuk semua pihak maupun beberapa pihak, tergantung pada suatu kejadian yang belum tentu.⁴⁷
2. Undang-undang No. 2 Tahun 1992 tentang perusahaan perasuransian, dijelaskan bahwa: Asuransi adalah perjanjian antara dua belah pihak atau lebih atau mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atau meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.⁴⁸
3. Peraturan Pemerintah RI No. 73 Tahun 1992 tentang penyelenggaraan usaha perasuransian adalah sebagai berikut: (pasal 1 ayat 1 dan 2)⁴⁹
 - a) Perusahaan asuransi adalah perusahaan asuransi kerugian dan perusahaan asuransi jiwa.
 - b) Perusahaan penunjang asuransi adalah perusahaan Pialang asuransi, perusahaan Pialang reasuransi, perusahaan agen asuransi,

⁴⁷Widyaningsih, "*Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*". (cet.1 Bandung: Pustaka Setia, 2015). 203

⁴⁸Undang-undang RI No 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian

⁴⁹Peraturan Pemerintah RI No. 73 Tahun 1992 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian

perusahaan penilaian kerugian asuransi dan perusahaan konsultan aktuarial.

4. Surat Keputusan Menteri Keuangan RI No. 224/KMK.017/1993 tentang kesehatan keuangan perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi, yaitu pasal 3 ayat 1 : kekayaan yang diperkenankan sebagaimana dimaksudkan dalam pasal 11 ayat 2 PP No. 73 tahun 1992 adalah kekayaan yang dimiliki dan dikuasai oleh perusahaan asuransi.⁵⁰
5. Surat Keputusan MUI No. Kep-754/MUI/11/99 tanggal 10 Februari 1999 tentang pembentukan Dewan Syariah Nasional MUI.
6. Surat Departemen keuangan RI Direktorat Jendral Lembaga Keuangan No. S.6005/LK/2000 tanggal 1 Desember 2000 perihal program asuransi jiwa baru.

Peraturan yang dipakai sebagai dasar acuan pembinaan dan pengawasan atau usaha perasuransian di Indonesia saat ini terdiri atas:⁵¹

1. Peraturan pemerintah RI No. 63 Tahun 1999 tentang perubahan atas peraturan Pemerintah No. 73 tahun 1992 tentang penyelenggaraan usaha perasuransian Presiden RI.
2. Keputusan Menteri Keuangan, masing-masing:
 - a) No. 142/K/KMK.06/2003 Tanggal 30 September 2003 tentang penilaian kemampuan dan kepatuhan bagi direksi dan komisaris perusahaan asuransi.

⁵⁰Arif Djohan Tunggal, *Peraturan Perundang-Undangan Perusahaan Asuransi Di Indonesia*. Tahun 1992-1997, cet. 1, (Jakarta, Harvarindo, 1998),3

⁵¹Ibid. 5

- b) No.422/KMK.06/2003 Tanggal 30 September 2003 tentang penyelenggaraan usaha perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi.
- c) No.422/KMK.06/2003 Tanggal 30 September 2003 tentang pemeriksaan perusahaan asuransi.
- d) No.422/KMK.06/2003 Tanggal 30 September 2003 tentang kesehatan perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi.
- e) No.422/KMK.06/2003 Tanggal 30 September 2003 tentang tentang perizinan dan penyelenggaraan kegiatan usaha perusahaan penunjang usaha asuransi.
- f) No.422/KMK.06/2003 Tanggal 30 September 2003 tentang tentang perizinan usaha dan kelembagaan perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi.

3. Unit Usaha Syariah

Pembentukan Unit Usaha Syariah (UUS) dalam dunia asuransi pada mulanya tidak bisa dilakukan, karena tidak adanya regulasi yang mengatur tentang lembaga keuangan yang berbasis syariah, namun sejak awal 1990-an sejak adanya rekomendasi dari lokakarya ulama tentang bunga bank dan perbankan yang menghasilkan pembentukan kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Seiring dengan berjalannya waktu, pemerintah membuat regulasi tentang perbankan yang memperkenalkan perbankan bagi hasil yaitu Undang-undang No 7 Tahun 1992.⁵²

Pada tahun 1998 dikeluarkan Undang-undang No 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-undang No 7 Tahun 1992 Tentang perbankan. Pada

⁵²Widyaningsih,et. Al "*Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*". (cet.1 Bandung: Pustaka Setia, 2015). 51

Undang-undang ini terdapat beberapa perubahan yang memberikan peluang yang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Dari UU tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem perbankan syariah dikembangkan dengan tujuan memenuhi kebutuhan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga dengan ditetapkannya sistem perbankan syariah yang berdampingan dengan sistem perbankan konvensional (*dual banking sistem*), mobilitas dana masyarakat dapat dilakukan secara lebih luas, terutama dari segmen yang selama ini belum dapat tersentuh oleh sistem perbankan konvensional yang menerapkan sistem bunga.⁵³

Pemberlakuan UU No 10 Tahun 1998 ini merupakan momen pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Undang-undang tersebut membuka kesempatan untuk pengembangan jaringan perbankan syariah, antara lain melalui izin pembukaan kantor cabang syariah (KCS) oleh bank konvensional. Dengan kata lain bank konvensional dapat melakukan usaha berdasarkan prinsip syariah. Landasan dan kepastian hukum yang kuat bagi pelaku bisnis serta masyarakat yang luas ini meliputi:

- a. Pengaturan aspek kelembagaan dan kegiatan usaha dan bank islam sebagaimana diamanatkan dalam pasal 1 Ayat (3) Undang-undang No 10 Tahun 1998. Pasal tersebut menjelaskan, bahwa bank umum dapat memilih melakukan kegiatan usaha berdasarkan sistem konvensional atau berdasarkan prinsip syariah atau melakukan kedua kegiatan tersebut. Dalam hal ini bank umum melakukan kegiatan usaha berdasarkan syariah. Maka kegiatan tersebut dilakukan dengan membuka satuan kerja dan kantor cabang khusus, yaitu Unit Usaha Syariah dan Kantor Cabang Syariah. Sedangkan, BPR harus memilih usaha salah satu dari keduanya melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah saja, atau berdasarkan sistem konvensional saja.
- b. Bank umum konvensional yang akan membuka kantor cabang syariah wajib melaksanakan:
 1. Pembentukan Unit Usaha Syariah (UUS);
 2. Memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang di tempatkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN); Dan
 3. Menyediakan modal kerja yang disisihkan oleh bank dalam satu rekening tersendiri atas nama UUS yang dapat digunakan untuk membayar biaya kantor dan izin-izin berkaitan dengan kegiatan operasional maupun non operasional Kantor Cabang Syariah (KCS)⁵⁴

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 tentang penyelenggaraan usaha perasuransian yang menyebutkan bahwa unit Syariah

⁵³Ibid.53

⁵⁴Undang-undang No 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

adalah unit kerja dikantor pusat perusahaan asuransi atau perusahaan reasuransi yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang dan/atau kantor pemasaran yang menjalankan usaha berdasarkan prinsip syariah.⁵⁵

Kesimpulannya adalah setiap lembaga konvensional baik itu perbankan maupun non bank seperti asuransi diberikan kesempatan untuk bisa membuka unit usaha yang berbasis syariah baik itu BPRS (Bank Perkereditan Rakyat Syariah) maupun UUS (Unit Usaha Syariah). Dengan ketentuan:

1. Bank umum konvensional dapat melakukan kegiatan usaha syariah dengan mengajukan permohonan izin usaha pembukaan UUS kepada Bank Indonesia.
2. Modal kerja UUS paling kurang sebesar Rp. 100.000.000.000.00 (seratus milyar rupiah)
3. Anggota direksi BUK yang bertanggung jawab penuh terhadap UUS harus memiliki kompetensi dan komitmen dalam pengembangan UUS serta mengikuti proses wawancara yang dilakukan oleh Bank Indonesia.
4. BUK yang memiliki UUS wajib memiliki Dewan Pengawas Syariah minimal 2 (dua) dan 3 (tiga) orang.
5. UUS wajib dipisahkan (Spin Off) dari BUK apabila:
 - a. Nilai asset UUS telah mencapai 50% (lima puluh persen) dari total nilai asset BUK induknya; atau
 - b. Paling lambat 15 tahun sejak berlakunya Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
6. Pemisahan UUS dari BUK dapat dilakukan dengan cara:
 - a. Mendirikan BUS baru; atau

⁵⁵Kitab Undang-undang Ekonomi syariah (Bandung: Fokusmedia, 2011)

- b. Mengalihkan hak dan kewajiban UUS kepada BUS yang telah ada.
7. Modal disetor BUS hasil pemisahan paling kurang sebesar Rp.500.000.000.000.00 (lima ratus milyar rupiah) dan wajib ditingkatkan secara bertahap menjadi paling kurang sebesar Rp.1.000.000.000.000.00 (satu triliun rupiah) paling lambat 10 (sepuluh) tahun setelah izin usaha BUS diberikan.
8. BUK yang tidak melakukan pemisahan UUS sebagaimana dimaksud pada angka 5 akan dilakukan pencabutan izin usaha UUS.
9. UUS yang tidak melakukan kegiatan usaha dengan menerapkan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dapat dikenakan sanksi berupa pencabutan izin usaha.⁵⁶

Proses pemisahan (Spin Off) Unit Usaha Syariah diatur dalam Undang-undang Nomor 40 tahun 2014 tentang Perasuransian tepatnya pada pasal 87 yang berbunyi:

“Dalam hal perusahaan asuransi atau perusahaan reasuransi memiliki unit usaha syariah yang memiliki nilai tabarru’ dan dana investasi peserta telah mencapai paling sedikit 50% dari total nilai asuransi dan nilai tabarru’ dan dana investasi peserta pada perusahaan induknya atau 10 (sepuluh) tahun sejak diundangkan undang-undang ini, perusahaan asuransi atau perusahaan reasuransi tersebut wajib melakukan pemisahan unit syariah tersebut menjadi perusahaan asuransi syariah atau perusahaan reasuransi syariah.”⁵⁷

Berikut aturan pemisahan Unit Syariah berdasarkan peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 67 tahun 2016 pada pasal 17.

- 1) Perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi wajib melakukan pemisahan unit syariah menjadi perusahaan asuransi syariah atau perusahaan reasuransi syariah apa bila dana tabarru dan dana investasi

⁵⁶Peraturan Bank Indonesia. No. 11/10/PBI/2009 tentang Unit Usaha Syariah

⁵⁷Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian

peserta telah mencapai paling sedikit 50% (lima puluh persen) dari total nilai dana asuransi, dan *tabarru'* dan dana investasi peserta pada perusahaan induknya atau 10 (sepuluh) tahun sejak diundangkan undang-undang Nomor 40 tahun 2014 tentang persuransian.

- 2) Dana *tabarru* dan dana investasi peserta telah mencapai paling sedikit 50% (lima puluh persen) dari total nilai dana asuransi, dana *tabarru'* dan dana investasi peserta dari perusahaan induknya sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dihitung berdasarkan laporan bulanan yang disampaikan perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi kepada OJK.
- 3) Perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi yang telah memperoleh izin usaha pada saat peraturan ini diundangkan dan/atau telah memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib menyusun rencana kerja pemisahan Unit Syariah.
- 4) Rencana kerja pemisahan Unit Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (3) paling sedikit memuat cara pemisahan unit syariah, tahapan pelaksanaan dan jangka waktu.
- 5) Rencana kerja pemisahan unit syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (3) wajib mendapatkan persetujuan RUPS
- 6) Rencana kerja pemisahan unit syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (3) karena dana *tabarru'* dan dana investasi telah mencapai paling sedikit 50% (lima puluh persen) dari total nilai dana asuransi, dana *tabarru* dan dana investasi peserta pada perusahaan induknya sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib disampaikan oleh direksi kepada pihak OJK paling lama 3 bulan setelah batas waktu penyampaian laporan bulanan perusahaan kepada OJK.

- 7) Rencana kerja pemisahan unit syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (3) dalam hal dana *tabarru'* dan dana investasi belum mencapai 50% (lima puluh persen) dari total nilai dana asuransi, dana tabarru dan dana investasi peserta pada perusahaan induknya, wajib disampaikan pada direksi kepada OJK paling lambat 17 Oktober 2020.
- 8) OJK memberikan persetujuan atau permintaan perbaikan atas rencana kerja tersebut.
- 9) Perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi dapat melakukan perubahan terhadap rencana kerja yang telah memperoleh persetujuan dari OJK paling banyak 2 (dua) kali yang sampaikan kepada OJK paling lambat 1(satu) tahun sejak tanggal surat persetujuan OJK atas rencana kerja tersebut.
- 10) Dalam hal perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi mengajukan permohonan pemisahan Unit Usaha Syariah menjadi perusahaan asuransi syariah atau perusahaan reasuransi lebih cepat dari rencana kerja yang telah disampaikan, maka rencana kerja tersebut dianggap tidak berlaku
- 11) Ketentuan mengenai rencana kerja sebagaimana dimaksud pada ayat (4), ayat (5) dan ayat (8) berlaku secara mutatis mutandis terhadap perubahan rencana kerja sebagaimana dimaksud pada ayat (9).⁵⁸

4. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional

Dibandingkan dengan asuransi konvensional maka asuransi syariah memiliki perbedaan yang sangat mendasar dalam beberapa hal, yaitu:⁵⁹

⁵⁸Ibid

⁵⁹Sultan, *Tanggung Jawab Perusahaan Asuransi Jiwa Atas Kerugian Yang Diderita Pemegang Polis Karena Kesalahan Agen (Studi Kasus Asuransi Jiwa PT. Allianz Cabang Palu)*. Skripsi IAIN Palu Tahun 2017. 28

1. Keberadaan dewan pengawas syariah merupakan suatu keharusan, karena berperan dalam mengawasi manajemen, produk serta kebijakan investasi supaya senantiasa sejalan dengan syariat Islam.
2. Prinsip akad adalah takaful (Tolong menolong) yaitu nasabah yang satu menolong nasabah yang lainnya yang telah mengalami kesulitan sementara pada konvensional akad bersifat *tabaduli* (jual beli antar nasabah dengan perusahaan)
3. Dana yang terkumpul dari asuransi syariah di investasikan dalam sistem bagi hasil, sementara dalam asuransi konvensional investasi dana pada sembarang sektor dengan sistem bunga.
4. Pada asuransi syariah premi yang terkumpul diperlukan tetap sebagai dana milik nasabah, dan perusahaan hanya bertindak sebagai pemegang amanah untuk mengelolanya, sementara pada asuransi konvensional, premi menjadi milik perusahaan dan perusahaan ini memiliki otoritas penuh untuk menetapkan kebijakan pengelolaannya tersebut.
5. Unsur premi pada asuransi syariaah terdiri dari unsur *tabarru'* dan tabungan (*saving*). *Tabarru'* d hitung dari tabel mortalita tetapi tanpa tabel perhitungan bunga. Semetara pada sistem konvensional menggunakan tabel mortalita bunga (*interst*) dan biaya-biaya asuransi.
6. Pembayaran klaim nasabah dana diambil dari rekening *tabarru'* (dana sosial) seluruh peserta yang telah diikhilaskan untuk keperluan tolong menolong bila ada peserta yang terkena musibah. Sedangkan dalam asuransi konvensional dana pembayaran klaim diambil dari rekening milik perusahaan .
7. Keuntungan investasi dibagi dua antara nasabah selaku pemilik dana dengan perusahaan sebagai pengelola dengan prinsip bagi hasil. Sementara

pada asuransi konvensional keuntungan sepenuhnya menjadi milik perusahaan dan jika tidak ada kalim, maka nasabah tidak memperoleh apa-apa.

5. Etika Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah suatu sistem ekonomi yang tujuan utamanya adalah mewujudkan keadilan dan kesejahteraan secara merata adapun yang dimaksud dengan kesejahteraan (*Al-falah*) adalah sebuah kondisi dimana *al-daruruyyat al-khams* (lima kebutuhan primer) dapat terpelihara dan terjamin keberadaannya dalam kehidupan manusia itu sendiri. Lima kebutuhan primer tersebut adalah terdiri dari pemeliharaan agama, jiwa, akal keturunan dan harta.

Maka untuk meralisasikan tujuan ini perlu dibutuhkan suatu sistem yang akan mendukung terciptanya tujuan tersebut yaitu berupa nilai dan prinsip-prinsip syariah. Sistem nilai pada hakikatnya sesuatu yang akan memberikan makna dalam kehidupan manusia dalam setiap peran yang dilakukan.

Dalam sistem ekonomi Islam terdapat sistem yang saling terkait antara satu dengan yang lainnya, yaitu mencakup pandangan dunia dan moral yang mempengaruhi, membimbing dan membantu manusia merealisasikan sasaran-sasaran kemanusiaan yang berkebutuhan guna mewujudkan keadilan dan kesejahteraan. Maka untuk merealisasikan tujuan ini terdapat lima prinsip dalam Etika Ekonomi Islam yaitu: tauhid, keadilan, khalifah, kebebasan dan tanggung jawab.

a. Tauhid

Dalam islam, segala sesuatu yang ada tidak diciptakan dengan sia-sia tetapi memiliki tujuan, tujuan diciptakannya manusia adalah untuk beribadah

kepadanya. Karena itu segala aktifitas manusia dalam hubungannya dengan alam dan Sumber Daya Manusia (Muamalah) dibingkai dalam kerangka hubungan dengan Allah karena padanya manusia akan mempertanggung jawabkan segala perbuatan, termasuk aktifitas ekonomi dan bisnis.⁶⁰

b. Keadilan atau keseimbangan

Allah adalah pencipta segala sesuatu, dan salah satu sifatnya adalah adil dia tidak membeda-bedakan perlakuan terhadap makhluknya secara zalim. Manusia sebagai khalifah di muka bumi harus memelihara hukum Allah di bumi. Dan menjamin pemakaian segala sumber daya diarahkan untuk kesejahteraan manusia, supaya semua manusia mendapat manfaat dari padanya secara adil dan baik. Dalam banyak ayat, Allah memerintahkan manusia untuk berbuat adil. Islam mendefinisikan adil sebagai “ tidak menzalimi dan tidak dizalimi”. Implikasi dari nilai ekonomi ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak dibolehkan menegejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam. Tanpa keadilan, manusia akan terkotak-kotak dalam berbagai golongan. Golongan yang satu akan menzalimi golongan yang lain. Sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia, masing-masing berusaha mendapatkan hasil yang lebih besar dari pada usaha yang dikeluarkan karena kerakusannya.⁶¹

c. Kehendak bebas

Manusia mempunyai suatu kebebasan untuk berbuat suatu keputusan ekonomis yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan hidupnya karena dengan kebebasan itu manusia dapat mengoptimalkan potensinya dengan melakukan inovasi-inovasi dalam kegiatan ekonomi. Maka konsekuensi dari

⁶⁰Ahmad Mujahidin *Ekonomi Islam* (Ed, Revisi, cet. 2 Jakarta: Rajawali Pers. 2013) 25

⁶¹Ibid.26

kebebasan ini adalah sebuah keniscayaan untuk seluas-luasnya terus mengembangkan kreatifitas, melakukan inovasi-inovasi ekonomi dengan kebutuhan manusia juga kebutuhan pasar yang secara dinamis mengalami perubahan

d. Tanggung jawab

Tanggung jawab adalah merupakan konsekuensi logis dari sebuah kebebasan. Dalam pandangan islam tanggung jawab manusia tidak hanya sebatas tanggung jawab individu dan sosial, tetapi yang lebih penting lagi adalah tanggung jawab dihadapan Allah. Maka dari itu makna kebebasan adalah suatu amanah dari Allah yang harus diimplementasikan manusia dalam aktifitas kehidupannya.

DiIndonesia sendiri terdapat Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang mengeluarkan aturan hukum dalam bentuk fatwa-fatwa tentang kegiatan-kegiatan ekonomi dengan tujuan agar masyarakat dapat melaksanakan kegiatan ekonominya sesuai dengan etika ekonomi Islam dalam bermuamalah secara Islam. Dalam Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 setidaknya terdapat 12 ketentuan hukum yang wajib dipenuhi dalam menjalankan praktek PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) yaitu:

- 1) Adanya objek transaksi riil yang diperjual belikan berupa barang atau produk jasa,
- 2) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan suatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba dzulm dan maksiat.

- 4) Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
- 5) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besar maupun bentuknya harus berdasarkan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan mitra usaha dalam PLBS
- 6) Bonus yang diberikan perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya jika melakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan
- 7) Tidak boleh ada komisi dan bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan/atau penjualan barang dan atau jasa.
- 8) Pemberian komisi dan bonus kepada perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan 'ghra' (daya tarik luar biasa yang mengakibatkan orang lalai terhadap kewajibannya dalam melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh komisi/bonus yang dijanjikan).
- 9) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota berikutnya.
- 10) Sistem perekrutan keanggotaan bentuk penghargaan dengan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syariah dan akhlak mulia. Seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.
- 11) Setiap mitra yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap anggota yang direkrutnya tersebut,

12) Tidak melakukan kegiatan *many game*/permainan uang⁶²

⁶²Fatwa DSN-MUI No: 75/ DSN-MUI/VII/2009. 5

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam proposal ini adalah jenis penelitian kualitatif atau penelitian deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai variable yang timbul di objek dipenelitian itu.⁶³ Dalam hal ini adalah para agen yang berada pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu. Yaitu berusaha memberikan gambaran secara sistematis dan cermat mengenai fakta-fakta aktual dan sifat populasi tertentu.terutama tentang pembagian komisi agen asuransi pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu.

B. Lokasi Penelitian

Adapun sasaran lokasi penelitian adalah PT. Asuransi Allianz yang bertempat di kota Palu, jalan Banteng 1 Perumahan Tiara Residence.

C. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini kehadiran peneliti sebagai instrumen penelitian sekaligus pengumpulan data yang sangat diperlukan. Karena dalam penelitian kualitatif seorang peneliti berperan sebagai pengamat yang mengamati kegiatan-kegiatan yang ada dilokasi penelitian. Oleh karena itu, mutlak bagi penulis untuk hadir dan terlibat langsung dalam penelitian agar bisa memperoleh data yang baik dan akurat.

⁶³Burhan Bungin *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi* , cet ke 1. Edisi 1(Jakarta, Kencana, 2013),48.

D. Data dan Sumber Data

Data dan sumber data merupakan faktor penentu keberhasilan suatu penelitian. Suatu penelitian Tidak dapat dikatakan ilmiah, bila tidak ada data dan sumber data yang dapat dipercaya.

Jenis data yang akan dikumpulkan oleh penulis dalam penelitian ini terbagi dalam dua jenis yaitu:

1. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang dimabil dari sumber data pertama dilapangan⁶⁴ Yaitu data lapangan yang mengungkapkan bahwa bagaimana analisis pembagian komisi yang terjadi pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu.

2. Sumber Data Sekunder

Yaitu sumber data yang dikumpulkan oleh penulis dari literatur seperti buku,dan sumber data sekunder ini berperan sebagai sumber data kedua setelah data primer yang berujuan untuk membantu mengungkapkan data yang diharapkan dari kondisi objektif⁶⁵ maupun sejarah dari PT. Asuransi Allianz Kota palu.

E. Teknik Pengumpulan Data

Tehnik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian di PT. Asuransi Allianz Kota Palu menggunakan metode sebagai berikut:

1. Observasi adalah metode yang digunakan untuk menghimpun data penelitian⁶⁶ dengan melakukan pengamatan terhadap objek yang akan diteliti.
 - a. Para agen yang tercatat aktif dalam perusahaan
 - b. Pimpinan perusahaan

⁶⁴Ibid. 128

⁶⁵Ibid.129

⁶⁶Ibid.143

c. Admin perusahaan

2. Teknik observasi langsung.

Observasi langsung tersebut dilakukan dengan mekanisme, yaitu penulis datang dan mengamati secara langsung praktek pembagian komisi yang terjadi pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu. Instrumen penelitian yang digunakan dalam melakukan observasi langsung adalah pedoman observasi dan alat tulis menulis dan mencatat data yang diperoleh dilapangan.

3. Teknik wawancara

Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka dengan pewawancara dengan responden atau yang diwawancarai⁶⁷ dalam hal ini yaitu agen, pimpinan perusahaan, dan admin perusahaan Asuransi Allianz Kota Palu.

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan menelaah dokumen penting yang menunjang kelengkapan data atau melalui peninggalan tertulis seperti arsip-arsip serta buku tentang perhitungan komisi dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian, sehingga penelitian dapat dibuktikan benar-benar dilakukan penelitian dilokasi yang dimaksud.

F. Pengolahan dan Analisis Data

Dalam pengolahan data, penulis menggunakan metode kualitatif yaitu penelitian yang diselesaikan tidak dengan berdasarkan besar kecilnya suatu variable, menginterpretasikan dari variable yang satu ke variable berikutnya. Data yang berbentuk kualitatif ini dianalisa dengan menggunakan metode yaitu:

1. Induktif, yaitu metode yang dipakai untuk menganalisa data yang berdasarkan kenyataan dari hasil riset kemudian diambil kesimpulan yang bersifat umum.

⁶⁷Ibid.133

2. Deduktif, yaitu metode yang dipakai untuk mencari ketentuan nash syar'i dari hasil ijtihad ulama sebelumnya untuk diterapkan pada objek penelitian.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Setelah selesainya laporan sementara, dilakukan pengecekan keabsahan data, apakah sesuai dengan masalah yang diteliti atau tidak. Pengecekan keabsahan data dilakukan dengan metode triangulasi.⁶⁸Langkah selanjutnya adalah melakukan evaluasi terhadap semua data yang dikemukakan kemudian mengungkapkan dalam bentuk karya ilmiah yang tentu didukung oleh data yang akurat.

Langkah-langkah terakhir dalam pengecekan keabsahan data ini, yaitu mencocokkan data yang diperoleh apakah sesuai dengan teori atau belum, kemudian didiskusikan dengan teman-teman terutama dosen pembimbing.

⁶⁸Matte B. Milles, et. Al. *Qualitative Data Analysis*, diterjemahkan oleh Tjetjep Rohendi Rohidi dengan judul *Analisis data kualitatif*, buku sumber tentang metode-metode baru (Cet.I Jakarta :UI Press, 1992).16

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Asuransi Allianz Kota Palu

1. Sejarah singkat PT. Asuransi Allianz Kota Palu

Allianz merupakan penyedia asuransi dan manajemen asset terbesar di Dunia. Bersama nasabah dan mitra penjualan, Allianz merupakan komunitas keuangan terkuat dengan operasi terbesar di 70 negara. Lebih dari 70 juta nasabah dan korporasi mengandalkan pengetahuan, jangkauan modal, serta soliditas Allianz. Untuk membantu mereka memanfaatkan peluang keuangan sebaik mungkin, dan untuk menghindari dan menjaga diri terhadap resiko.

Selama 125 tahun Allianz hadir di dunia, strategi bisnis jangka panjang kami mampu melalui berbagai krisis politik, ekonomi dan keuangan. Dengan menempatkan diri sebagai mitra terpercaya, fokus yang kuat pada nasabah, meningkatkan pelayanan dan kehadiran secara global, serta memberikan pengalaman yang konsisten merupakan faktor-faktor pendukung kesuksesan kami.

Asia pasifik adalah salah satu dari tiga regional yang tumbuh pesat di Allianz. Dengan kekayaan dan kebudayaan, bahasa dan adat istiadat yang beraneka ragam. Adalah karakteristik dari regional ini. Allianz hadir di Asia pasifik pada tahun 1917, di pesisir cina dengan menyediakan asuransi kebakaran dan asuransi jiwa pengangkutan. Di Asia Pasifik Allianz hadir dalam 15 pasar dengan fokus bisnisnya pada asuransi umum, jiwa, kesehatan dan manajemen asset dengan lebih dari 14.500 staf Allianz melayani kebutuhan lebih dari 21,5 juta nasabah dikawasan ini kemampuan Allianz untuk beradaptasi dengan cepat terhadap kebutuhan lokal menjadi kunci sukses.

Allianz hadir sejak 1981 melalui kantor perwakilan di Jakarta. Tahun 1989, PT. Asuransi Allianz Utama Indonesia resmi beroperasi memberikan pelayanan dibidang asuransi umum. Ditahun 1996, Allianz melengkapi pelayanan asuransinya di Indonesia dengan mendirikan PT. Asuransi Allianz Life Indonesia yang bergerak dibidang asuransi jiwa, kesehatan dan pensiun. Pada tahun 2006, kedua perusahaan memulai bisnis asuransi syariah.

Ditahun 2007, Allianz Indonesia memperkenalkan Allianz Center sebagai sebuah konsep one stop solutions, dimana nasabah dan agen asuransi Allianz bisa mendapatkan pelayanan asuransi kami disatu tempat. Allianz center telah beroperasi di Jakarta, Surabaya, Bandung dan Denpasar.kini bersama-sama, Allianz Indonesia hadir di 40 kota dengan 80 titik pelayanan, didukung oleh 14.000 agen, dan sekitar 1000 karyawan dan mitra perbankan yang solid untuk melayani nasabah kami.

Pada tahun 2010 Allianz Indonesia yang terdiri dari Allianz utama dan Allianz Life Indonesia mencetak total premi bruto sebesar Rp. 5,6 triliun. Saat ini, Allianz menjadi salah satu pemimpin pasar yang dipercaya melayani lebih dari 1,8 baik dari individu maupun grup.

Sejak April 2011, kantor pusat Allianz di Jakarta telah menempati gedung baru Allianz Tower di kawasan Kuningan Persada Jakarta Selatan. Allianz tower dibangun dengan memperhatikan prinsip-prinsip ramah lingkungan sebagai bentuk nyata dari komitmen Allianz terhadap kelestarian lingkungan. PT. Asuransi Allianz Indonesia berdiri pada 21 Desember 1989. Allianz Utama hadir di Indonesia memberikan solusi asuransi umum yaitu asuransi kendaraan bermotor, properti, rekayasa pengangkutan dan asuransi aneka baik konvensional

maupun syariah untuk melayani kebutuhan asuransi nasabah perorangan, bisnis kecil menengah dan untuk koperasi atau industri.

Allianz Life Indonesia berdiri pada tanggal 16 Agustus tahun 1996 untuk memberikan solusi asuransi jiwa dan kesehatan konvensional dan syariah bagi nasabah individu, juga program kesejahteraan karyawan dan dana pensiun baginasabah koperasi.

Dalam memberikan pelayanan yang prima, Allianz Life di dukung oleh lebih dari 14.000 tenaga penjual melalui Allianz Star Network yang tersebar di 80 kantor pemasaran yang berlokasi di 43 kota diseluruh Indonesia mulai dari Banda Aceh sampai dengan Jaya Pura, selain itu, didukung oleh account executive yang handal serta menjalin kerja sama dengan konsultan asuransi, terdepan di Indonesia dan telemarketing.⁶⁹

Seiring dengan berkembangnya bisnis syariah yang semakin maju PT. Asuransi Allianz Indonesia berkomitmen terus untuk memberikan layanan terbaik bagi seluruh lapisan masyarakat sehingga mampu berperan dalam meningkatkan pembangunan ekonomi syariah, demi masa depan Indonesia yang gemilang. Dalam rangka memperluas jaringan asuransi Allianz terutama yang berbasis syariah kepada masyarakat diperlukan usaha dengan sungguh-sungguh, jujur, amanah, dan dapat dipercaya disertai dengan perencanaan salah satunya adalah dengan membuka kantor cabang yang belum terjangkau oleh kantor pusat.

Pada tanggal 17 Agustus 2016 perusahaan asuransi Allianz membuka cabang tersebut ialah PT. Asuransi Allianz cabang Palu. Bertempat diruko D'Vatulemo nomor 7. Jalan Profesor Muhammad Yamin, Lolu Utara, Palu Selatan. Kota Palu Sulawesi Tengah. Namun pada tanggal 12 Agustus 2019

⁶⁹Profil Allianz Indonesia, 18 september 2019

kantor cabang ini pindah lokasi di Jalan. Yang dipimpin oleh bapak Ivan Satriadi yang menjabat sebagai pimpinan agency

2. Profil PT. Asuransi Allianz Kota Palu

Nama perusahaan : PT. Asuransi Allianz Kota Palu

Nama pimpinan : Ivan Satriadi

Alamat : Jl. Banteng 1 Perumahan Tiara Residence Palu, Birobuli Selatan, Kecamatan Palu Selatan, Kota Palu, Sulawesi Tengah.

Tahun berdiri : 17 Agustus 2016

Bidang usaha : Jasa Asuransi

Status perusahaan : Kantor agency

Telepon : 0823-4996-1100

Website : <http://www.Allianz.co.id>

3. Produk PT. Asuransi Allianz Syariah Kota Palu

PT. Asuransi Allianz Life Indonesia menyediakan berbagai macam produk pertanggungansian dengan model jaminan Tapro (Tabungan Proteksi) yang dihasilkan oleh sebuah perusahaan asuransi yang berbasis syariah untuk ditawarkan kepada masyarakat luar agar ikut berperan sebagai anggota dari sebuah perkumpulan pertanggungansian yang secara materi mendapat keamanan bersama. dari berbagai macam produk yang ada, penulis lebih menekankan pada produk Asuransi syariah saja. Dengan tujuan agar penelitian ini bisa bersifat subjektif.

Adapun produk Asuransi Syariah pada Allianz adalah *AlliSyah Protection Plus*. Produk asuransi ini adalah produk asuransi jiwa yang biasa disebut *Unit Linked* berbasis syariah dengan kontribusi berkala yang menyediakan kombinasi dari perlindungan jiwa dan investasi. Peserta membayar kontribusi berkala pada saat membeli produk perlindungan jiwa dan investasi ini yang akan dikelola secara profesional didalam dana investasi. Adapun pilihan dana investasi dalam produk ini adalah:

a. AlliSyah Rupiah Fixed Income Fund

Tujuan investasi dari dana ini adalah untuk menyediakan pendapatan yang relatif stabil dengan menjaga modal dengan jangka panjang. Untuk mencapai tujuan investasi maka dana ini diinvestasikan 0-20% kedalam instrumen-instrumen syariah jangka pendek (seperti deposito syariah, SBI Syariah, SPN syariah, dan/atau reksadana syariah pasar uang) dan 80-100% kedalam instrumen-instrumen jangka menengah atau panjang (seperti obligasi pemerintah syariah, obligasi korporasi syariah, dan/atau pendapatan tetap syariah).

b. AlliSyah Rupiah Balanced Fund

Tujuan investasi dari dana ini adalah untuk mencapai pertumbuhan modal jangka panjang dengan menghasilkan pendapatan yang relatif stabil. Untuk mencapai tujuan investasi maka dana ini diinvestasikan kedalam instrumen-instrumen jangka pendek (seperti deposito, SBI, SPN, dan/atau reksadana pasar uang) dengan target 30% kedalam instrumen-instrumen jangka menengah atau panjang (seperti obligasi pemerintah, obligasi korporasi, dan/atau reksadana pendapatan tetap) dengan target 40% dan kedalam instrumen-instrumen saham (baik secara langsung melalui saham dan atau melalui reksa dana saham) dengan target 30%.

c. *AlliSyah Rupiah Equity Fund*

Tujuan investasi dari dana ini adalah untuk menyediakan pendapatan yang relatif stabil dengan menjaga modal dengan jangka pendek. Untuk mencapai tujuan investasi maka dana ini diinvestasikan 0-20% kedalam instrumen-instrumen syariah jangka pendek (seperti deposito syariah, SBI Syariah, SPN syariah, dan/atau reksadana syariah pasar uang) dan 80-100% kedalam instrumen-instrumen saham dalam instrumen syariah berdasarkan keputusan OJK (baik secara langsung atau melalui reksa dana saham syariah)

Dari produk ini memiliki 2 manfaat tambahan :

1) *Accidental Death And Disablement Benefit (ADDDB) Syariah*

Ta'awuni tambahan Accidental Death And Disablement Benefit (ADDDB) Syariah. Selanjutnya disebut manfaat tambahan ADDDB Syariah. ini membayarkan kepada nasabah santunan asuransi manfaat tambahan ADDDB syariah jika pihak yang diasuransikan mengalami kecelakaan dan karena kecelakaan tersebut pihak yang diasuransikan meninggal dunia atau cacat tetap tergantung dari syarat dan ketentuan yang disebutkan dalam manfaat tambahan ini dan polis dasar.

2) *Flexicare Family Syariah*

Ta'awuni tambahan Flexicare Family Syariah (selanjutnya disebut manfaat tambahan *Flexicare Family* Syariah) ini merupakan bagian dari polis dasar. Manfaat tambahan ini menyediakan santunan pokok harian, santunan penyembuhan, dan biaya-biaya yang terkait dengan operasi pembedahan berdasarkan syarat dan ketentuan dari manfaat tambahan ini dan polis dasar.

4. Visi dan Misi PT. Asuransi Allianz Kota Palu

a. Visi Allianz sebagai berikut:

Allianz Indonesia adalah pilihan utama, merek terpercaya yang memberikan pengalaman tak terlupakan.

b.Misi Allianz sebagai berikut:

Allianz Indonesia dikenal sebagai penyedia perlindungan asuransi dan solusi keuangan dengan budaya kinerja tinggi untuk mencapai keuntungan yang berkelanjutan.

c. Perusahaan asuransi yang terpercaya diakui di Indonesia

5. Syarat menjadi Agen Asuransi PT.Allianz Kota Palu

Adapun syarat-syarat yang perlu dilengkapai dalam administrasi keagenan Asuransi adalah:

a. Mengisi form Aplikasi aplikasi agen dengan melampirkan :

- 1) Foto Copy KTP (2 Lembar)
- 2) Pas photo ukuran 3x4 (2 lembar/
- 3) Foto copy buku tabungan (1 Lembar)
- 4) Foto copy NPWP (1 Lembar)
- 5) Bukti transfer biaya lisensi

B. Pelaksanaan Sistem Pembagian Komisi Agen Asuransi Pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu

1. Perolehan komisi berdasarkan jenjang karir

Umumnya dalam Asuransi Allianz *agency* terbagi atas 2 jenjang karir yaitu Bisnis Eksekutif dan Bisnis Patrner.Bisnis Eksekutif adalah jenjang karir pertama apa bila seorang agen ingin bergabung dalam Asuransi Allianz. Dalam jenjang karir ini seorang agen harus menjual produk asuransi sebanyak-banyaknya agar dapat mencapai target yang distandarkan oleh perusahaan yakni sebesar 300

juta ALP (*Annulized Life Premium* = Akumulasi Premi Setahun) target tersebut diproyeksikan dapat tercapai dalam waktu satu tahun. Apa bila terget tersebut tercapai dalam waktu yang telah ditentukan maka jenjang karir secara otomatis dipromosikan menjadi Bisnis Patner. Target 300 juta ALP ini bisa diraih bila berhasil menjual asuransi jiwa dan kesehatan Allianz ke 20 nasabah yang menabung dengan premi 1,5 juta/bulan atau 25 nasabah yang menabung dengan premi 1 juta / bulan atau berapa pun nasabahnya yang apabila akumulasi ALP nya adalah 300 juta ALP.⁷⁰

Setiap agen memiliki hak yang sama dalam memperoleh komisi dari hasil penjualan produk baik itu BE maupun BP. Adapun komisi yang diberikan kepada agen selama 5 tahun awal bergabungnya nasabah. Dan akan diminta setiap bulan dalam pembayaran premi nasabah bila cara pembayaran kontribusinya perbulan, namun jika pembayaran preminya pertahun makan yang diterima agen juga sekali dalam setahun. Adapun pembayaran premi biasanya dilakukan perbulan, pertriwulan, persemesteran dan pertahun. Dalam komisi ini akad yang digunakan adalah akad *wakalah bil ujah* atau lebih dikenal dengan istilah upah. Para pelaku asuransi mengenalnya dengan istilah upah atau akuisisi.⁷¹

a. Komisi Bisnis Eksekutif (BE)

Pekerjaan agen asuransi adalah dengan cara menjual Unit-Link kepada nasabah. Jika ada yang membeli maka agen akan diberi imbalan 23% dari nilai polis yang dibayarkan oleh nasabah pada tahun pertama dan kedua, serta 5% dari tahun ke tiga sampai kelima.⁷²

⁷⁰Ivan Satriadi, Pimpinan PT.Asuransi Allianz Kota Palu. Pada Senin 17 Juni 2019.

⁷¹Profil Allianz Syariah

⁷²Ivan Satriadi, Pimpinan PT.Asuransi Allianz Kota Palu

Keuntungan yang didapatkan oleh agen bila bergabung dengan Asuransi Allianz ini adalah Komisi dasar, yakni diperoleh dari penjualan pribadi baik level BE maupun BP. Besarnya komisi tergantung produk yang dijual.

Tabel perhitungan komisi Bisnis Eksekutif 1.2

TAHUN	1	2	3	4	5	6
Basic Commission	23%	23 %	5%	5%	5%	0%
Investasi	77%	77%	95%	95%	95%	

Misalnya ada nasabah yang menabung dengan nominal Rp.1.000.000.- per bulan maka komisi yang didapatkan adalah:

Tabel presentase komisi agen Busisess Partner dan Business Excecutive.

1.5

Tahun 1	23% x Rp.1.000.000,-=Rp. 230.000.- per bulan
Tahun 2	23% x Rp.1.000.000,-=Rp. 230.000.- per bulan
Tahun 3	5% x Rp.1.000.000,- = Rp. 50.000.- per bulan
Tahun 4	5% x Rp.1.000.000,- = Rp. 50.000.- per bulan
Tahun 5	5% x Rp.1.000.000,- = Rp. 50.000.- per bulan

Pembagian komisi yang terjadi pada jenjang karir ini dihitung berdasarkan nilai premi perpolis atau pernasabah. Jika diakumulasikan dengan jumlah premi pertahun komis dari tahun ketahun akan cenderung meningkat seperti:

1 orang menabung 1 juta / bulan =± Rp.230.000,-/ bulan selama 24 bulan

1 orang menabung 1 juta / bulan =± Rp. 5.520,000-

10 orang menabung 1 juta/ bulan =± Rp.2.300.000,- / bulan selama 24 bulan

10 Orang menabung 1 juta / bulan =± Rp.55.200.000,-

20 Orang menabung 1 juta / bulan =± Rp. 4.600.000,-/ bulan selama 24 bulan

Posisi BE/ Business Executive hanya memperoleh satu macam penghasilan saja yaitu komisi dasar selama 5 tahun yaitu sebesar 23% ditahun 1, 23% ditahun 2, 5% ditahun 3 sampai ke 5 dari premi yang disetor oleh nasabah. Keunggulan Komisi dasar ini adalah penghasilan yang diterima oleh agen stabil dan kian membesar nilainya dari waktu-kewaktu seiring dengan bertambahnya nasabah.

Di posisi BE belum dibebankan perektutan agen sehinga income yang didapatkan hanya dari komisi penjualan pribadi saja. Sekalipun mampu dan telah merekrut agen baru seorang agen BE tetap tidak mendapatkan komisi apapun dari penjualan agen yang telah direkrut.

b. Komisi Business Patner

Jika jenjang karir dari Business Executive telah tercapai maka secara otomatis akan dipromosikan pada jenjang karir Business Partner pada bulan berikutnya. Dalam jenjang karir ini selain mendapatkan komisi dasar agen juga mendapatkan komisi Overriding sebesar 15% dari komisi dasar yang telah diterima dari setiap penjualan pribadi agen dan dari komisi dasar setiap penjualan dari para BE yang direkrut.Overriding unit besarnya sete ngah dari komisi tahun pertama dan tahun kedua. Keuntungan yang ketiga adalah Royalti Diperoleh BP dari omset BP-BP dibawahnya hingga kedalan 5 generasi BP. Overriding generasi

besarannya seper enam dari komisi tahun pertama dan tahun ke dua. Inilah sumber penghasilan pasif yang besar dalam jangka panjang.⁷³

Tabel 1.3 perhitungan ketika menjadi BP:

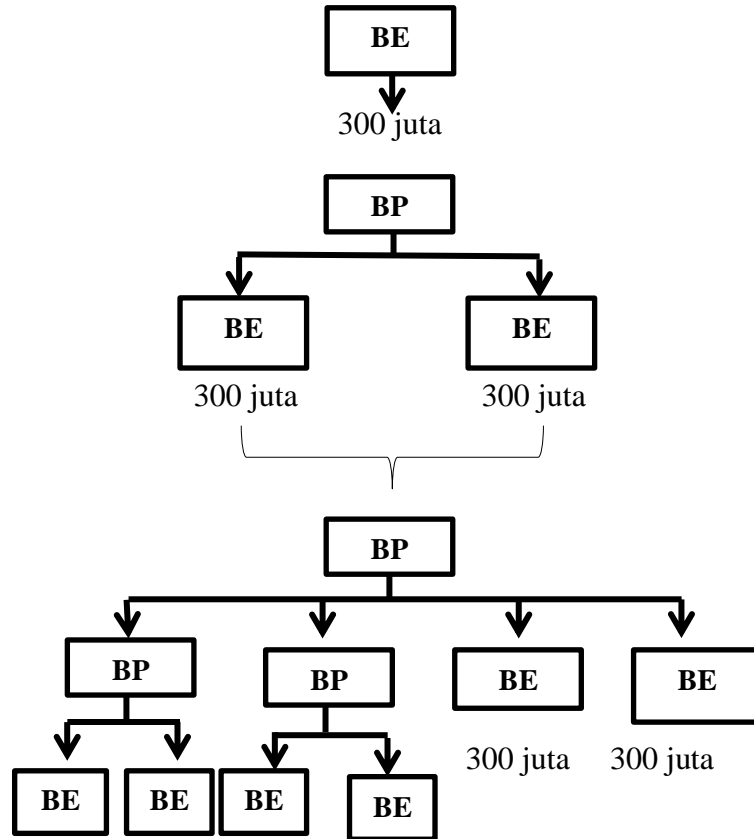
Jenis komisi	Tahun ke 1	Tahun ke 2	Tahun ke 3	Tahun ke 4	Tahun ke 5
Komisi dasar	38%	38%	5%	5%	5%
Overriding	15%	15%	-	-	-
Royalty	5%	5%	5%	5%	5%

Dalam posisi BP komisi meningkat menjadi 38% pada tahun pertama dan kedua. Dalam posisi ini *income* nya bertambah sebesar 15% pada dua tahun pertama yang disebut komisi Overriding dan juga komisi Royalti sebesar 5% pada kedalaman 5 generasi. Maksudnya adalah jika seorang agen melakukan perekrutan agen baru minimal 2 dan berusaha untuk mempromosikan agen yang dibawahnya akan mencapai target yang ditentukan yakni sebesar Rp 300. Juta ALP maka itu disebut komisi overriding dari kedua agen tersebut melakukan perekrutan baik Bisnis Eksekutif maupun Bisnis Partner dari agen yang dibawahnya maka yang didapatkan adalah sebesar 5% dengan tingkatan agen dibawahnya sebanyak 5 agen BP. Ini berlaku hingga sampai polis nasabah berakhir.⁷⁴

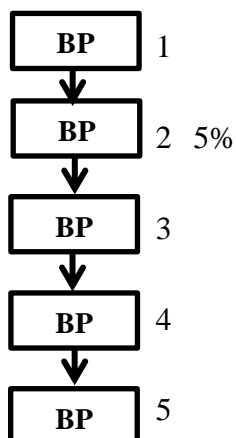
⁷³Ibid

⁷⁴Ibid

Bagan 1.4 pencapaian jenjang karir agen



Tingkat kedalaman



C. Analisis Pembagian Komisi Agen Asuransi Allianz kota Palu Menurut Etika Ekonomi Islam

Prinsip dasar ekonomi islam merupakan pondasi dasar dari terbentuknya prinsip syariah diantara peinsip dalam etika ekonomi islam adalah:

a) Ke-Esaan atau tauhid

Prinsip ke-esaaan adalah dasar utama dari setiap bentuk bangunan yang ada dalam berasuransi yang harus diperhatiakn adalah bagaimana seharusnya menciptakan suasana adan kondisi bermuamalah yang terbangun dari nilai-nilai ke tuhanan. Kalau pemahaman semacam ini terbetuk dalam setiap “Pemain” yang terlibat dalam perusahaan asuransi, maka pada tahap awal masalah yang sangat urgensi telah terlalui dan dapat melkukan kegiatan bermuamalah seterusnya.⁷⁵

b) Keadilan (Al-‘adl)

Terpenuhinya nilai-nilai keadilan, dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hal dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi.⁷⁶

Sikap adil dibutuhkan ketika menentukan nisbah mudharabah, musyarakah, wakalah, wadiah dan sebagainya dalam bank syariah. Sikap adil juga dibutuhkan ketika asuransi jiwa syariah menentukan bagi hasil dalam *Surplus Underwraitingi* penentuan bunga teknik (tidak ada dalam asuransi syariah) dan bagi hasil investasi antara perudahaan serta peserta.

⁷⁵A.M Hasan Ali, *Asuransi dalam perspektif hukum islam* (Kencana : Jakarta 1992)125-126

⁷⁶ Ibid 127

Karena itulah transparansi dalam perbankan dan asuransi jiwa yang berlandaskan syariah menjadi sangat penting.⁷⁷

c) Menghindari Kedzaliman

Dalam praktek bisnis, proses saling mendzalimi mungkin dapat terjadi dalam tiga hal:

1. Dalam hubungan dengan nasabah

Nasabah akan terdzalimi apa bila ada hak-hak nya yang dikebiri. Mungkin ini disebabkan ketidaktahuan atau tidak adanya transparansi dari suatu perusahaan.

2. Dalam hubungan dengan karyawan

Sesama manusia diharuskan untuk segera memberikan upah buruh setelah selesai bekerja jika ia meminta. Wajib bagi perusahaan memikirkan kebutuhan bagi perusahaan sesuai tenaga dan pikiran yang diberikan.

3. Dalam hubungan dengan pemilik modal (investor)

Investor menanamkan modal ke suatu perusahaan tentunya karena ingin memperoleh keuntungan yang baik dan hal-hal dari bisnis tersebut. Oleh karenanya, pengurus dalam perusahaan adalah pemegang amanah yang benar-benar harus dipercaya. Penzaliman terhadap investor terjadi bila pengurus (direksi) suatu perusahaan tidak manah menjalankan perusahaan.⁷⁸

d) tolong menolong

saling tolong menolong atau saling membantu berarti diantara peserta syariah yang satu dengan yang lainnya sedang bekerja sama dan

⁷⁷ Muhamad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General) Konsep dan sistem Operasional*. Gema Insani Press, Jakarta 2004. 728-729

⁷⁸ Ibid. 732-734

memperingan penderitaan memenuhi berbagai kebutuhan dan mengatasi kesulitan yang dialami karena musibah yang diderita.⁷⁹

e) Kerja sama

Kerja sama dalam bisnis asuransi dapat berwujud dalam akad yang diajarkan acuan antara kedua belah pihak yang terlibat, yaitu anggota (peserta) dan perusahaan asuransi.⁸⁰

f) Amanah (*al-amanah*)

Prinsip amanah juga harus berlaku bagi seorang nasabah. Seorang yang menjadi nasabah asuransi berkewajiban menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran dana iuran (premi) dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya.

g) Kerelaan (*al-ridh*)

Pentingnya prinsip ridha dalam muamalah karena tanpa dilandasi dengan keridhahan, maka seluruh akad dalam muamalah menjadi batal. Dengan demikian, kedudukan prinsip keridhahan sangat fatal dalam akad-akad yang dibuat dalam muamalah yang dilandasi hukum syariah.⁸¹

h) Larangan gharar, maysir dan riba

Unsur gharar dalam asuransi konvensional tercermin dalam bentuk akad dalam asuransi konvensional disebut akad tadabbuli atau akad pertukaran yaitu pertukaran pembayaran premi dengan mata uang pertanggungan yang dibayarkan oleh perusahaan asuransi. Dalam akad ini ada kepastian berapa jumlah klaim yang harus disetor. Untuk menghindari akad seperti

⁷⁹ A Dzazuli dan Yudi Januari *Lembaga-lembaga perekonomian umat*, Raja Grafindo persada. Jakarta 2002

⁸⁰ A.M Hasan Ali, *Asuransi dalam perspektif hukum islam*. 241

⁸¹ Muhamad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General) Konsep dan sistem Operasional*. 241

ini maka dalam asuransi syariah digunakan akad takaful. Dimana semua peserta menjadi penolong dan penjamin antar satu dengan yang lainnya.

Unsur maisir dalam asuransi konvensional terlihat apa bila masa perjanjian peserta tidak mengalami musibah atau kecelakaan, maka peserta tidak berhak mendapat apa-apa. Termasuk premi yang disetornya. Sedangkan keuntungan diperoleh ketika peserta yang belum lama menjadi anggota (jumlah premi yang disetor sedikit) menerima dana pembayaran klaim yang jauh lebih besar. Dalam konsep syariah apa bila peserta tidak mengalami kecelakaan atau musibah selama menjadi peserta, maka ia masih tetap berhak mendapatkan premi yang disetor kecuali dana yang dimaksudkan ke dalam dana tabarru'.

Unsur riba tercermin dari cara perusahaan asuransi konvensional melakukan usaha investasi dimana meminjamkan dana premi yang terkumpul atas dasar bunga. Dalam konsep syariah dana premi yang terkumpul diinvestasikan dengan prinsip bagi hasil, terutama mudharabah dan musyarakah.

Dari prinsip-prinsip diatas tentunya tidak terlepas dari peran dan fungsi agen. Dengan demikian agen mempunyai peran yang penting. Agen merupakan orang yang dipercaya oleh perusahaan asuransi untuk memberikan pengertian tentang pentingnya asuransi sebagai jaminan masyarakat. PT. Asuransi Allianz Kota Palu bergerak di bidang jasa asuransi yang memberikan tawaran komisi dan *income* yang baik kepada agen.

Pembagian komisi agen asuransi pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu dapat dikatakan sesuai dengan Etika Ekonomi Islam bila telah memenuhi 12

ketentuan fatwa MUI yang 4 diantaranya tentang pembagian komisi agen sebagai berikut:

1. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan dengan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan mitra usaha. Dalam PT. Asuransi Allianz Kota Palu bentuk pemberian komisi tergantung nilai hasil penjualan dan tingkatan jenjang karir oleh agen.
2. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (Akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. PT. Asuransi Allianz kota Palu telah menetapkan ketentuan yang jelas mengenai tingkatan, komisi yang biasa didapatkan oleh agen PT. Asuransi Allianz Kota Palu sudah ada penjelasan sebelum bergabung menjadi agen.
3. Tidak boleh ada komisi yang secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Setiap agen PT. Asuransi Allianz Kota Palu hanya akan mendapatkan komisi sesuai dengan jumlah premi nasabah yang direkrut. Untuk agen pada tingkatan atas memiliki tugas melakukan pembinaan terhadap agen yang berada dibawahnya.
4. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian komisi antara anggota pertama dan anggota berikutnya. Dalam pembagian komisi agen pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu setiap agen memperoleh komisi yang tidak sama tetapi disesuaikan dengan tingkatan dan pencapaian target masing-masing agen yang telah ditentukan, semakin tinggi tingkatan agen

maka akan semakin besar pula komisi yang akan diperoleh karena fungsi dan peran agen pada tingkatannya memiliki tanggung jawab yang berbeda

Pembagian komisi agen asuransi Allianz Kota palu sudah sesuai dengan sistem Etika Ekonomi Islam, karena sudah sesuai dengan fatwa majelis Ulama Indonesia (MUI) yang berlaku saat ini. Hanya saja Jika dilihat dari segi kontrak/ akad dalam polis tidak dicantumkan besaran ujah yang didapatkan oleh agen yang bersangkutan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sebagai kesimpulan akhir dari penulisan skripsi ini, telah melihat uraian-uraian pembahasan yang sudah dikemukakan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Agen asuransi pada PT. Asuransi Allianz kota Palu mempunyai dua tingkatan atau jenjang karir agen yaitu BE (Bisnis Eksekutif) dan BP (Bisnis Partner). Kedua jenjang karir tersebut mempunyai wilayah kerja dan tanggung jawab yang berbeda. Untuk pembagian komisi setiap agen memiliki hak yang berbeda yang dipengaruhi oleh jenjang karir agen dan besarnya premi nasabah yang direkrut yaitu pada jenjang karir BE (Bisnis Eksekutif) 23% untuk tahun pertama dan tahun kedua, 5% untuk tahun ketiga sampai tahun kelima. Sedangkan pada jenjang karir BP (Bisnis Partner) besaran komisinya adalah 38% yakni 23% komisi dasar dan 15% komisi Overriding sebagai komisi rekrutmen.
2. Pembagian komisi agen pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu bila dianalisis melalui Etika Ekonomi Islam sudah tidak sesuai, karena dalam pembagiannya ada unsur-unsur yang dilarang dalam prinsip-prinsip Etika Ekonomi Islam yang dimaksud yaitu Tauhid, Keseimbangan/ keadilan (al-‘adlu wa al-ihsan), kehendak bebas (ikhtiar), dan tanggung jawab (fardh) dengan merujuk pada fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan hukum yang wajib dipenuhi dalam menjalankan praktek PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) yang empat aturan diantaranya tentang pembagian komisi.

B. Saran

Berdasarkan hal-hal yang telah penulis uraikan maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi para pelaku usaha yang bergerak dibidang jasa asuransi diharapkan mampu menjalankan sesuai dengan prinsip syariah, sehingga dapat menjauhkan dari hal-hal yang dapat merugikan pihak lain yang terlibat dan berarti telah keluar dari nilai-nilai etika ekonomi Islam.
2. Dengan adanya penelitian ini diharapkan kepada peneliti-peneliti selanjutnya untuk juga bisa melakukan riset penelitian terhadap perusahaan-perusahaan konvensional yang membuka unit usaha yang berbasis syariah agar tidak ada lagi keraguan masyarakat pada umumnya dalam menggunakan dan mensosialisasikan produk-produk yang ditawarkan sehingga dapat tercipta masyarakat yang berperilaku syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainudin. *Hukum Asuransi Syariah* Jakarta: Sinar Grafika
- Ali A.Hasyim, “*Pengantar Asuransi*, Jakarta: Bumi Aksara
- Alfred, Agen Busines Partner (BP) PT. Asuransi Allianz kota Palu, *Wawancara*
Pada Sabtu, 23 Maret 2019
- Ayat,Safri *Kamus Praktis Asuransi* Yogyakarta: Erlangga
- Asuransiallianzkita.wordpress.com. diakses 6 Mei 2019.
- Bungin, Burhan *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi* Jakarta, Kencana
- Badriyah, Mila, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Pustaka Setia
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*
- Djohan, Tunggal Arif, *Peraturan Perundang-Undangan Perusahaan Asuransi Di Indonesia*”. Jakarta, Harvarindo
- Della Aprilia Indrianing Tias Tuti, *Tinjaun Etika Bisnis Islam Terhadap kontrak asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance Ponorogo*.
<http://iainponorogo.ac.id>. diakses tanggal 20 agustus 2019.
- Fatwa DSN-MUI No: 75/ DSN-MUI/VII/2009.
- Hasan Nurul Ichsan, *Pengantar Asuransi Syariah* Gaung Persada Press Group
- Hamza, *Analisis Pembagian Komisi Dan Bonus Agen Asuransi Syariah Ditinjau dari Segi Etika Ekonomi Islam (studi Kasus PT.Takaful Keluarga, Cabang Palu)*, Skripsi IAIN Palu. Tahun 2013.
- Hadist Ibnu Katsir , Jilid I.
- Kitab Undang-undang Ekonomi syariah, Bandung: Fokusmedia
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jakarta: Balai Pustaka
- Kementrian Agama RI, *Al-Quran Tajwid dan Terjemahan*. Bandung: Madina Raihana Makmur

Kontrak Polis Asuransi Jiwa Allianz. *PolicyWording- AliSyahProtectionPlus*.

Lampiran Arsip AAJI Allianz Syariah kota Palu

Milles, Matte Bet. Al. *Qualitative Data Analisis*, diterjemahkan oleh Tjetjep Rohendi Rohidi dengan judul *Analisis data kualitatif* , buku sumber tentang metode-metode baru, Jakarta :UI Press

Manhanggoro Tri Pitara *Melejitkan Produktivitas Kerja* Yogyakarta: CV Budi Utama

Nurwidiatmo *Analisis Dan Evaluasi Hukum Tentang Perasuransian (Asuransi Syariah) Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992*).

Prihartono M. Wahyu “*Manajemen Pemasaran dan Tata Usaha Asuransi*”. Jakarta: Kanisius

Profil Allianz Indonesia, 18 september 2019

Peraturan Pemerintah RI No. 73 Tahun 1992 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian

Peraturan Bank Indonesia. No. 11/10/PBI/2009 tentang Unit Usaha Syariah

Sholikha Zulyatus, *Praktek Pembagian Komisi Kepada Agen Pada Prulink Syariah di PT. Prudential Life Insurance Ngangel Surabaya*. Jurnal.[http://Digilib. Uinsby. ac.id](http://Digilib.Uinsby.ac.id). diakses pada tanggal 2 Januari 2019

Sutrisno Pratama “*Analisis Perhitungan Komisi Agent Asuransi Pada PT.General Life Insurance Cabang Medan*”.

Sumarsono,Soni *Teori dan kebijakan publik, Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Sultan, *Tanggung Jawab Perusahaan Asuransi Jiwa Atas Kerugian Yang Diderita Pemegang Polis Karena Kesalahan Agen (Studi Kasus Asuransi Jiwa PT. Allianz Cabang Palu)*. Skripsi IAIN Palu Tahun 2017

Tandoko, Deni Putra Ratih Indriyani “*Evaluasi Sistem Komisi Dalam Kompensasi Agen PT. Surya Anugerah Investindo*” <http://Media.neliti.com>. Diakses tanggal 27 Juni 2019.

Undang-undang RI No 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

Undang-Undang R I No 13 Tahun 2003, Tentang Ketenagakerjaan,

Undang-undang No 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

Undang-undang RI No 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian

Widyaningsih, et. Al “*Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*”. Bandung: Pustaka Setia

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Nama : Susanti

Tempat Tanggal Lahir: Bolano, 10 Maret 1997

Alamat : Jl. Diponegoro No 43

Asal : Desa Bolano, Kec Bolano
Kab. Parigi Moutong



Penulis adalah anak ke 2 dari 3 bersaudara, pasangan dari Bapak Arno Angila dan Ibu Yusna Hayun. Kakak penulis atas nama Ariana yang Alhamdulillah sudah berkeluarga dan memiliki 1 orang anak yang baru duduk di bangku kelas 2 SD. Adik penulis atas nama Sahrul yang Alhamdulillah kuliah di instansi pendidikan yang sama dengan penulis pada semester 3 jurusan Hukum Tata Negara Fakultas Syariah IAIN Palu.

Penulis menempuh pendidikan pada SD Inpres Bolano dan selesai pada tahun 2009. Mts. Negeri Bolano selesai pada tahun 2012. Madrasah Aliyah Bolano dan selesai pada tahun 2015. Dan masuk di Institut Agama Islam Negeri IAIN Palu pada tahun yang sama.

Sejak masuk di IAIN Palu penulis telah aktif dalam organisasi internal kampus yaitu Koprasi Al-Iqtishad IAIN Palu dan SENAT Mahasiswa Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam pada tahun 2018. Selain itu penulis juga aktif pada Organisasi Eksternal diantaranya adalah KPPM (Komunitas Pemuda Pelajar Mahasiswa Kecamatan Bolano)

Penulis berharap dengan adanya karya ilmiah ini dapat memberikan kontribusi kepada dunia pengetahuan dan terkhusus dunia agama Islam demi tegaknya ekonomi syariah ditengah-tengah ummat manusia.

PEDOMAN WAWANCARA

1. Sejak kapan anda bergabung dengan asuransi Allianz?
2. Sudah berapa lama anda bekerja sebagai agen?
3. Imbalan apa yang anda dapatkan ketika berhasil menjual produk asuransi Allianz?
4. Keuntungan apa saja yang anda dapatkan selama menjadi agen asuransi Allianz?
5. Adakah klasifikasi agency dalam Asuransi Allianz?
6. Apakah ada perbedaan antara pembagian komisi berdasarkan jenjang karir agen asuransi Allianz?
7. Berapakah minimal/ maksimal target yang didapatkan apabila berhasil menjual produk asuransi Allianz?
8. Sesuikah pembagian komisi yang dijanjikan perusahaan dengan yang anda harapkan?

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Pimpinan Allianz cabang Palu



Wawancara dengan Agen Allianz Kota Palu