

**ANALISIS FATWA NO.21/DSN-MUI/X/2001 TENTANG  
PEDOMAN UMUM ASURANSI SYARIAH  
TERHADAP ASURANSI JIWA SYARIAH  
DI PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CABANG PONOROGO**

**SKRIPSI**



Oleh:

**LINDA PERTIWI**

**NIM 210215084**

Pembimbing:

**Hj. ATIK ABIDAH, M.S.I**

**NIP. 197605082000032001**

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2019**

**ANALISIS FATWA NO.21/DSN-MUI/X/2001 TENTANG  
PEDOMAN UMUM ASURANSI SYARIAH  
TERHADAP ASURANSI JIWA SYARIAH  
DI PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CABANG PONOROGO**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat-Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri Ponorogo

Oleh:

**LINDA PERTIWI**

**NIM 210215084**

Pembimbing:

**Hj. ATIK ABIDAH, M.S.I**

**NIP. 197605082000032001**

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2019**

## LEMBAR PERSETUJUAN

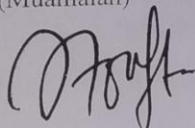
Skripsi atas nama saudara:

Nama : Linda Pertiwi  
Nim : 210215084  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)  
Judul : Analisis Fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman  
Umum Asuransi Syariah Terhadap Asuransi Jiwa Syariah di  
PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo.

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqosah.

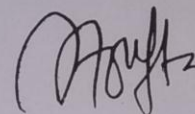
Ponorogo, 8 Maret 2019

Mengetahui, Ketua Jurusan  
Hukum Ekonomi Syariah  
(Muamalah)



Hj. Atik Abidah., M.S.I  
NIP. 197605082000032001

Menyetujui,  
Pembimbing



Hj. Atik Abidah., M.S.I  
NIP. 197605082000032001



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Linda Pertiwi  
Nim : 210215084  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)  
Judul : Analisis Fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman  
Umum Asuransi Syariah Terhadap Asuransi Jiwa Syariah di PT.  
Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo.

Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

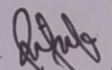
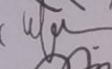
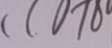
Hari : Kamis  
Tanggal : 11 April 2019

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

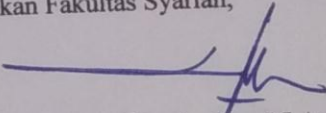
Hari : Kamis  
Tanggal : 18 April 2019

**Tim Penguji :**

1. Ketua Sidang : Rifah Roihanah, S.H, M.Kn
2. Penguji : Hj. Rohmah Maulidia, M.Ag
3. Sekretaris : Hj. Atik Abidah, M.S.I

()  
()  
()

Ponorogo, 22 April 2019  
Mengesahkan  
Dekan Fakultas Syariah,

  
**Dr. H. Moh. Munir, Lc., M.Ag**  
NIP. 196807051999031001

## ABSTRAK

**Pertiwi, Linda**, 2019. *Analisis Fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Asuransi Jiwa Syariah Di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo*. Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Atik Abidah, M.S.I.

**Kata kunci/keyword:** *Fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001, Asuransi Jiwa Syariah*

Fatwa DSN adalah fatwa yang dikeluarkan oleh dewan yang dibentuk oleh MUI untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah. Salah satu fatwa yang mengatur mengenai asuransi syariah adalah fatwa No. 21/DSN-MUI/ X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Asuransi jiwa syariah adalah jenis asuransi jiwa yang penerapannya berdasarkan ketentuan dalam Islam. PT. Prudential Life Assurance merupakan salah satu perusahaan asuransi jiwa syariah. Dalam melaksanakan kegiatannya untuk mengembangkan dana nasabah PT. Prudential Life Assurance melakukan investasi. Dalam praktiknya penentuan presentase investasi dan asuransi dilaksanakan secara sepihak oleh agen. Dari penentuan presentase investasi ini akan berpengaruh terhadap klaim nilai tunai nasabah yang tidak sesuai dengan ilustrasi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana analisis Fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah terhadap pelaksanaan sistem investasi Di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo? (2) Bagaimana analisis Fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah terhadap pembayaran klaim nilai tunai nasabah Di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo?

Adapun jenis penelitian yang dilakukan penulis merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menggunakan wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan menggunakan metode deduktif yaitu pembahasan yang diawali dengan mengemukakan dalil-dalil, teori-teori atau ketentuan yang bersifat umum dan selanjutnya dikemukakan kenyataan yang bersifat khusus.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan sistem investasi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo hanya terbatas pada administrasinya saja. Dimana agen menentukan presentase asuransi dan investasi secara sepihak untuk mendapatkan *fee* yang besar, hal ini tidak sesuai dengan fatwa DSN No.21/DSN-MUI/X/2001 yang berbunyi “investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah.” Sedangkan mengenai pembayaran klaim nilai tunai nasabah yang tidak sesuai dengan ilustrasi, sudah sesuai dengan fatwa DSN No.21/DSN-MUI/X/2001 yang berbunyi “klaim berbeda dalam jumlah sesuai dengan premi yang dibayarkan”

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia mengenai definisi asuransi di jelaskan dalam Undang-Undang No.2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian yang menyebutkan bahwa Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan 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 atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.<sup>1</sup>

Sementara itu, Islam menekankan bahwa setiap transaksi yang di lakukan tidak boleh mengandung unsur yang dilarang, yaitu unsur perjudian (*maysir*), unsur ketidakjelasan (*gharar*), unsur *riba*, dan unsur *bātil*. Dengan melihat definisi mengenai asuransi yang dikemukakan di atas, dapat dikatakan bahwa semuanya tidak sesuai dengan prinsip yang ada di dalam Islam, karena didalamnya paling tidak terdapat dua unsur yang dilarang dalam Islam yaitu unsur *maysir* dan unsur *gharar*. Untuk itu sementara orang Islam masih ragu, atau bahkan tidak mau mengikuti program asuransi kerugian atau asuransi

---

<sup>1</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Asuransi Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2007), 3.

jiwa, karena disamping adanya kecenderungan hanya menguntungkan salah satu pihak yakni perusahaan asuransi, juga karena di dalamnya mengandung unsur-unsur yang diharamkan dalam Islam. Dengan demikian konsekuensi yang timbul dengan mengikuti program asuransi konvensional bersifat ganda yakni dunia dan akhirat yang sama-sama tidak menguntungkan.

Lain halnya asuransi syariah yang mempunyai beberapa padanan dalam bahasa Arab, diantaranya yaitu (1) *takāful* (2) *ta'mīn* dan (3) *taḍāmun*. *At-Ta'mīn* dalam Enksiklopedi Hukum Islam disebutkan bahwa transaksi perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat.<sup>2</sup>

Dalam asuransi syariah terdapat konsep tolong menolong (*risk sharing*) yang dalam Islam dikenal dengan prinsip *ta'āwuniyah*. Hal ini mendasarkan pada ketentuan Al-Qur'an surah Al-Maidah ayat 2 yaitu:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ  
إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya:

Tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran, dan bertaqwalah kamu kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.<sup>3</sup>

Berdasarkan alasan di atas Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan beberapa fatwa tentang asuransi yang

<sup>2</sup>Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), 3.

<sup>3</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Surakarta: Media Insani Publishing, 2007), 106.

sesuai dengan prinsip syariah dan menjadi pedoman lembaga asuransi dalam menerapkan sistem asuransi yang sesuai dengan Islam. Mengenai pedoman tersebut telah diatur dalam Fatwa DSN yaitu fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan asuransi syariah (*ta'mīn, takāful, taḍāmun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.<sup>4</sup>

Salah satu perusahaan asuransi yang telah mendapat rekomendasi dari DSN-MUI adalah PT. Prudential Life Assurance yang bergerak dibidang asuransi jiwa. Asuransi jiwa adalah adalah suatu jasa yang diberikan oleh perusahaan dalam penanggulangan resiko yang dikaitkan dengan jiwa atau meninggalnya seseorang yang diasuransikan.<sup>5</sup> Prudential Indonesia menyediakan berbagai produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia. Selain mengeluarkan produk yang berbasis konvensional, Prudential Indonesia juga mengeluarkan produk yang berbasis syariah. Salah satu produk yang ditawarkan Prudential adalah Unit Link. Unit link merupakan jenis asuransi yang mengkombinasikan dua produk keuangan yakni asuransi dan investasi. Jadi dalam asuransi unit link dana nasabah dibedakan menjadi dua yaitu sebagian dana masuk pada premi asuransi untuk keperluan proteksi atau

---

<sup>4</sup>Ali, *Hukum Asuransi*, 132.

<sup>5</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), 269.



perlindungan dan sebagian lagi disetorkan oleh perusahaan asuransi ke manajer investasi untuk di investasikan.<sup>6</sup>

Aturan mengenai investasi dijelaskan dalam ketentuan ke-8 fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah yang berbunyi sebagai berikut:

- 1) Perusahaan selaku pemegang *amānah* wajib melakukan investasi dari dana yang terkumpul.
- 2) Investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah.

Sedangkan aturan mengenai klaim dijelaskan dalam ketentuan ke-7 fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah yang berbunyi sebagai berikut:

- 1) Klaim dibayarkan berdasarkan akad yang telah disepakati pada awal perjanjian.
- 2) Klaim dapat berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan.
- 3) Klaim atas akad *tijārah* sepenuhnya merupakan hak peserta, dan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhinya.
- 4) Klaim atas akad *tabarru'* merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan, sebatas yang disepakati dalam akad.<sup>7</sup>

Dalam melakukan transaksi dan hubungan dengan nasabah, perusahaan Prudential diwakili oleh agen yang akan memberikan penjelasan terkait

---

<sup>6</sup>Edy Utomo, "Kekuatan Global Asuransi Prudential" dalam <https://edyutomo.com/asuransi-Prudential-indonesia/>, (diakses pada tanggal 18 november 2018, pukul 11:28 WIB).

<sup>7</sup>Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI* (Jakarta: Erlangga, 2014), 505-506.

produk yang ada, sesuai dengan kebutuhan nasabah. Setelah nasabah menentukan produk yang akan dipilih maka agen akan membuat ilustrasi dengan ketentuan bahwa nasabah yang akan mengikuti asuransi harus membayar premi sesuai dengan kemampuan nasabah. Dana premi yang telah disetorkan akan dibagi menjadi dua bagian yaitu asuransi dan investasi. Untuk presentase asuransi dan investasi harus disepakati bersama oleh agen dan nasabah. Karena besarnya presentase asuransi dan investasi tersebut akan berpengaruh terhadap hasil akhir perolehan dana investasi.

Namun tidak semua agen menjelaskan mengenai presentase asuransi dan investasi yang harus dipilih oleh nasabah. Banyak juga agen yang membuat presentase tersendiri, jika presentase investasi yang dibuat agen lebih besar daripada presentase asuransi, maka hasil nilai tunai investasi akan besar. Namun disisi lain, jika presentase asuransi lebih besar daripada presentase investasi, maka hasil nilai tunai investasi akan kecil.<sup>8</sup> Sehingga banyak nasabah yang *complain* karena hasil investasinya sedikit.

Pada dasarnya hasil investasi akan berpengaruh terhadap klaim nasabah, terutama klaim nilai tunai, jika hasil investasi kecil maka klaim nilai tunai yang dapat dibayarkan perusahaan asuransi kepada nasabah juga lebih sedikit. Oleh karena itu biasanya agen akan membuat menu premi *top up* pada saat pembuatan ilustrasi nasabah. Premi *top up* adalah sebuah tambahan yang dibayarkan oleh pemegang polis kepada perusahaan Prudential dengan maksud untuk menambah nilai investasi yang sudah dimiliki. *Top up* yang

---

<sup>8</sup>Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 13 November 2018.

harus dibayarkan nasabah minimal adalah Rp. 1.000.000. Ilustrasi nasabah yang disertai dengan *top up* akan lebih bagus hasilnya, daripada ilustrasi yang tidak disertai *top up*.<sup>9</sup>

Namun, pada saat jatuh tempo asuransi berakhir, klaim nilai tunai yang dibayarkan oleh PT. Prudential tidak sesuai dengan yang terdapat dalam ilustrasi, padahal ilustrasi merupakan bentuk perjanjian antara agen selaku perwakilan dari PT. Prudential dengan nasabah. Sehingga banyak nasabah yang *complain*.

Sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan dalam fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, maka setiap perusahaan asuransi yang menggunakan sistem syariah harus menaati pedoman tersebut. Apabila melanggar pedoman tersebut maka tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI.

Berangkat dari uraian diatas penelitian ini akan membahas mengenai pelaksanaan sistem investasi dan pembayaran klaim nasabah oleh PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Penelitian ini secara khusus ingin mengetahui bagaimana sistem investasi dan pembayaran klaim nilai tunai nasabah ditinjau dari fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah pada asuransi jiwa syariah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

---

<sup>9</sup> Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 13 November 2018

Maka, penulis mengambil penelitian dengan judul “**Analisis Fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Asuransi Jiwa Syariah Di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo**”.

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana analisis Fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah terhadap pelaksanaan sistem investasi Di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo?
2. Bagaimana analisis Fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah terhadap pembayaran klaim nilai tunai nasabah Di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo?

#### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menjelaskan analisis fatwa DSN MUI No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah terhadap pelaksanaan sistem investasi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.
2. Untuk menjelaskan analisis fatwa DSN MUI No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah terhadap pembayaran klaim nilai tunai nasabah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

#### **D. Manfaat Penelitian**

##### 1. Manfaat teoretis

- a. Secara teoretis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan dibidang hukum ekonomi syariah terkait investasi dan pembayaran klaim nasabah.
- b. Dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi kalangan akademisi maupun praktisi.
- c. Menyadarkan masyarakat muslim untuk turut menggunakan jasa asuransi syariah demi perkembangan ekonomi Islam.

##### 2. Manfaat praktis

- a. Bagi masyarakat atau nasabah  
Mengetahui sistem investasi dan pembayaran klaim nasabah, sehingga dapat lebih bijak ketika melakukan investasi.
- b. Bagi perusahaan asuransi  
Dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas sistem investasi dan pembayaran klaim nasabah, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

#### **E. Telaah Pustaka**

Selain menggunakan buku-buku yang relevan, peneliti juga melihat hasil penelitian terdahulu agar tidak terjadi kesamaan secara menyeluruh. Adapun hasil penelitian terdahulu yang juga membahas tentang asuransi, khususnya asuransi syariah yaitu:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Qurrotu'aini Mu'awanah pada tahun 2009 yang berjudul Tinjauan Hukum Islam terhadap realisasi akad *tabarru'* jika terjadi klaim meninggal dunia sebelum masa perjanjian asuransi berakhir (studi kasus di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Cabang Asuransi Jiwa Syariah Yogyakarta). Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian ini membahas tentang realisasi dan penggunaan dana *tabarru'* jika terjadi pada nasabah yang meninggal dunia sebelum masa perjanjian asuransi berakhir. Dari hasil penelitian tersebut, kesimpulannya adalah bahwa penyelesaian nilai tunai polis peserta apabila terjadi klaim meninggal dunia sebelum masa asuransi berakhir telah sesuai dengan prinsip syariah.<sup>10</sup>

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Andi Sasmita pada tahun 2013 yang berjudul "Pelaksanaan Pasal 7 Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21 Tentang Klaim Terhadap Produk Asuransi Kesehatan Pada PT. MAA Life Assurance Syariah Cabang Pekanbaru". Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode penelitian yang bersifat kualitatif. Masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah pelaksanaan pasal 7 fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21 tentang klaim terhadap prosedur menjadi nasabah, prosedur pengajuan klaim asuransi kesehatan, dan prosedur pembayaran klaim. Hasil dari penelitian ini adalah

---

<sup>10</sup>Qurrotu 'aini Muawanah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Realisasi Akad *Tabarru'* Jika Terjadi Klaim Meninggal Dunia Sebelum Masa Perjanjian Asuransi Berakhir: Studi Kasus di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Cabang Asuransi Jiwa Syariah Yogyakarta," Skripsi (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2009), 84-85.

prosedur pengajuan dan pembayaran klaim telah sesuai dengan fatwa, dimana klaim asuransi kesehatan dibayarkan berdasarkan akad *tijarah* dan *tabarru'*.<sup>11</sup>

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Zuhurul Haq pada tahun 2016 yang berjudul “Analisis Fatwa DSN No 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Praktik Pemberian Santunan Jiwa *Mu'āwanah* Di BMT Sidogiri Cabang Sepanjang”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode penelitian yang bersifat kualitatif. Masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah analisis Fatwa DSN No 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah terhadap praktik pemberian santunan jiwa *mu'āwanah* yang dilakukan oleh BMT Sidogiri, dimana BMT tersebut memberikan asuransi kepada nasabah yang memiliki tabungan minimal Rp. 500.000 dengan pembayaran atau cara perhitungan pengambilan premi oleh pihak BMT Sidogiri antara nasabah pemilik tabungan ditetapkan sama dalam pemberian santunan jiwa, sedangkan apabila asuransi diambilkan dari nilai bagi hasil tabungan, maka seharusnya jumlah tabungan yang lebih besar akan mendapat santunan jiwa yang berbeda dari pemilik tabungan yang jumlahnya minimal. Hasil dari penelitian tersebut adalah mengenai penerapan asuransi *mu'āwanah* yang pertama kali dilakukan adalah melengkapi prosedur kepesertaan asuransi, namun BMT

---

<sup>11</sup>Andi Sasmita, “Pelaksanaan Pasal 7 Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21 Tentang Klaim Terhadap Produk Asuransi Kesehatan Pada PT. MAA Life Assurance Syariah Cabang Pekanbaru,” *Skripsi* (Pekanbaru: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013), 11-16.

memberikan kemudahan bagi nasabah dengan secara otomatis tercover asuransi apabila nasabah memiliki saldo Rp. 500.000. Sedangkan mengenai akad BMT Sidogiri menggunakan akad *tabarru'*, sehingga hal ini tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan sesuai dengan fatwa DSN No 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.<sup>12</sup>

Keempat, penelitian yang dilakukan Anita Eka Kurniasari pada tahun 2016. Dengan judul “Analisis Fatwa DSN MUI No.53/DSN MUI/III/2006 Tentang akad *tabarru'* terhadap praktek akad *tabarru'* di kantor keagenan PT. Prudential Ponorogo. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode penelitian yang bersifat kualitatif. Masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana pandangan Fatwa DSN MUI No. 53/DSN MUI/III/2006 tentang akad *tabarru'* terhadap tindakan yang dilakukan PT. Prudential Life Assurance Ponorogo jika terjadi *surplus underwriting* dan *defisit underwriting* atas dana *tabarru'*. Hasil penelitian tersebut adalah bahwa tindakan yang dilakukan perusahaan Prudential jika terjadi kekurangan dari dana *tabarru'* yang digunakan untuk dana pertanggungan atas klaim peserta, maka perusahaan Prudential akan meminjam dari perusahaan asuransi lain dengan akad *qard'* (hutang piutang) tanpa bunga, atau meminjam ke

---

<sup>12</sup>Ahmad Zuhurul Haq, “Analisis Fatwa DSN No 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Praktik Pemberian Santunan Jiwa *Mu'āwanah* Di BMT Sidogiri Cabang Sepanjang,” *Skripsi* (Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2016), 6-7.



reasuransi. Maka kenyataan tersebut sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 53/DSN MUI/III/2006 tentang Akad *Tabarru'*.<sup>13</sup>

Untuk skripsi yang pertama penelitian tersebut membahas mengenai realisasi akad *tabarru'* jika terjadi klaim meninggal dunia sebelum masa perjanjian asuransi berakhir. Meskipun sama-sama membahas tentang klaim akan tetapi dalam penelitian ini membahas mengenai pembayaran klaim yang tidak sesuai dengan ilustrasi nasabah.

Untuk skripsi yang kedua membahas mengenai pelaksanaan pasal 7 fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21 tentang klaim terhadap prosedur menjadi nasabah, prosedur pengajuan klaim asuransi kesehatan, dan prosedur pembayaran klaim. Sementara dalam skripsi ini tidak membahas mengenai prosedur pembayaran klaim, melainkan pembayaran klaim nasabah yang tidak sesuai dengan ilustrasi.

Untuk skripsi yang ketiga memang sama-sama menggunakan teori fatwa DSN No 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Akan tetapi yang dibahas dalam penelitian ini adalah mengenai praktik investasi dan pembayan klaim nasabah.

Untuk skripsi yang keempat membahas mengenai pandangan fatwa DSN MUI No. 53/DSN MUI/III/2006 tentang akad *tabarru'* terhadap tindakan yang dilakukan PT. Prudential Life Assurance Ponorogo jika terjadi *surplus underwriting* dan *defisit underwriting* atas dana *tabarru'*.

Sementara dalam skripsi ini tidak menggunakan teori fatwa DSN MUI No.

---

<sup>13</sup>Anita Eka Kurniasari, "Analisis Fatwa DSN MUI No. 53/DSN MUI/III/2006 Tentang Akad *Tabarru'* Terhadap Praktek Akad *Tabarru'* Di Kantor Keagenan PT. Prudential Ponorogo," *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016), 6-8.

53/DSN MUI/III/2006 tentang akad *tabarru'*. Melainkan menggunakan teori fatwa DSN No 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Selain itu dalam penelitian ini tidak membahas mengenai *surplus underwriting* dan *defisit underwriting* atas dana *tabarru'*.

## F. Metode Penelitian

### 1) Jenis dan pendekatan penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan atau dalam masyarakat, yang berarti bahwa datanya diambil atau didapat dari lapangan atau masyarakat.

Meskipun penelitian ini berbasis penelitian lapangan, penulis juga menggunakan sumber-sumber data kepustakaan dengan memanfaatkan buku-buku, hasil penelitian dan internet digunakan untuk menelaah hal-hal yang berkenaan dengan sistem investasi dan pembayaran klaim.

Pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Yaitu tata cara penelitian dengan menggunakan pengamatan dan wawancara.<sup>14</sup>

### 2) Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian kualitatif peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpulan data. Instrumen peneliti di sini dimaksudkan

---

<sup>14</sup>Lexi J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 11.

sebagai alat pengumpul data. Karena bertindak sebagai pengumpul data atau instrumen, peneliti akan senantiasa berhubungan dengan subyeknya.<sup>15</sup> Untuk itu dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai partisipasi penuh dalam rangka melakukan observasi.

### 3) Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di kantor keagenan PT. Prudential Life Assurance yang terletak di Jl. Arif Rahman Hakim Mentari Residence RMB 6 Ponorogo. Karena kantor ini merupakan kantor cabang satu-satunya yang ada di Ponorogo.

### 4) Data dan sumber data

#### a. Data

Adapun data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari wawancara kepada pihak agen yang mempunyai kartu lisensi Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Mengenai sistem investasi dan pembayaran klaim nasabah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

#### b. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua kelompok yaitu:

##### 1) Sumber data primer

Sumber data primer adalah jenis data yang diperoleh dari objek penelitian dari sumber asli. Dalam hal ini, proses

---

<sup>15</sup>Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008), 89.

pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian.

Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara pada pihak agen yang memiliki kartu lisensi Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI), nasabah, dan staff di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo untuk mendapatkan keterangan yang benar-benar terjadi.

## 2) Sumber data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data sekunder ini biasanya sebagai pelengkap dari data primer.<sup>16</sup>

Data sekunder yang mendukung penelitian penulis, terdiri dari seluruh data yang berkaitan dengan sistem investasi dan pembayaran klaim nasabah serta data dokumentasi yang diperoleh dari PT. Prudential Life Assurance Ponorogo.

## 5) Teknik Pengumpulan Data

### a. Wawancara (*interview*)

Pengumpulan data dengan wawancara adalah cara atau teknik mendapatkan informasi atau data dari informan dengan bentuk komunikasi secara langsung.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup>Irawan Soeharto, *Metode Penelitian Sosial* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004), 67-68.

<sup>17</sup>Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2013), 181.

Wawancara dilakukan kepada pihak-pihak yang terkait, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data terkait penelitian. Peneliti melakukan wawancara kepada staff, agen dan nasabah yang ada di PT. Prudential Life Assurance Ponorogo.

b. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa foto, catatan, buku dan lain sebagainya, yakni sebagai acuan bagi peneliti untuk mempermudah penelitian.<sup>18</sup> Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan cara membaca dan mengambil kesimpulan dari berkas-beras atau arsip dokumen ilustrasi nasabah.

6) Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang mana akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>19</sup>

Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode deduktif, yaitu pembahasan yang diawali dengan mengemukakan dalil-dalil,

---

<sup>18</sup>S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010), 123.

<sup>19</sup>Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004), 63.

teori-teori atau ketentuan yang bersifat umum dan selanjutnya dikemukakan kenyataan yang bersifat khusus. Dalam hal ini penulis mengemukakan terlebih dahulu tentang teori-teori fatwa DSN, kemudian menjelaskan tentang tinjauan fatwa DSN terhadap sistem investasi dan pembayaran klaim nasabah untuk memperoleh kesimpulan yang bersifat khusus.

#### 7) Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan dan keandalan serta derajat kepercayaan dan keabsahan data. Uji kesahihan data antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif<sup>20</sup>. Data dicek agar data sesuai dengan tujuan penelitian.

### G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan dalam penelitian ini akan disusun dalam beberapa bab dan masing-masing bab dibagi menjadi sub-sub bab sebagai berikut:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan gambaran untuk memberikan pola pemikiran bagi keseluruhan isi yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat

---

<sup>20</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 270.

penelitian, kajian pustaka, metode penelitian, teknik analisis data dan sistematika pembahasan.

## **BAB II : FATWA NO. 21/DSN-MUI/2001 TENTANG PEDOMAN UMUM ASURANSI SYARIAH**

Berisi uraian mengenai landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam skripsi ini yaitu menguraikan fatwa DSN MUI tentang pedoman umum asuransi syariah. Dalam hal ini peneliti memaparkan tentang gambaran singkat profil lembaga MUI, kedudukan, status, dan keanggotaan DSN-MUI, tugas pokok DSN-MUI, wewenang DSN-MUI, fatwa MUI tentang asuransi syariah, fatwa DSN No. 21 tahun 2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah dan investasi dalam hukum ekonomi syariah.

## **BAB III : PRAKTIK SISTEM INVESTASI DAN PEMBAYARAN KLAIM NILAI TUNAI PADA PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CABANG PONOROGO**

Bab ini bersikan data penelitian di lapangan pada asuransi syariah di PT Prudential Life Assurance Ponorogo. Dalam hal ini peneliti memaparkan tentang sejarah PT Prudential Life Assurance Ponorogo, visi misi dan motto PT Prudential Life Assurance, tempat dan kedudukan PT Prudential Life Assurance Ponorogo, pengurus PT Prudential Life Assurance Ponorogo, dan produk-produk PT Prudential Life Assurance.

Selain itu peneliti juga memaparkan tentang realisasi sistem investasi dan pembayaran klaim nilai tunai pada PT. Prudential Life Assurance Ponorogo.

#### **BAB IV : ANALISA FATWA NO. 21/DSN-MUI/X/2001 TENTANG PEDOMAN UMUM ASURANSI SYARIAH TERHADAP ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CABANG PONOROGO**

Bab ini berisikan analisis fatwa No. 21/DSN-MUI/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah terhadap pelaksanaan sistem investasi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo dan mengenai analisis fatwa No. 21/DSN-MUI/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah terhadap pembayaran klaim nilai tunai nasabah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

#### **BAB V : PENUTUP**

Bab ini berisikan kesimpulan yang merupakan jawaban umum dari permasalahan yang ditarik dari hasil penelitian, dan berikut saran-saran yang ditunjukkan bagi pihak-pihak terkait dengan permasalahan penelitian.



## BAB II

### FATWA NO. 21/DSN-MUI/2001 TENTANG PEDOMAN UMUM ASURANSI SYARIAH

#### A. Profil Lembaga MUI

##### 1. Sejarah singkat berdirinya MUI

Dalam kegiatan kenegaraan, khususnya sesudah kemerdekaan, pemerintah melihat bahwa umat Islam sebagai kelompok mayoritas di negara ini memiliki potensi yang tidak bisa diabaikan. Pemerintah menilai bahwa suatu program, apalagi yang berkaitan dengan agama, hanya bisa sukses disokong oleh agama, atau sekurang-kurangnya ulama tidak menghalanginya. Ini berarti bahwa kerja sama dengan ulama sangat perlu dijalin oleh pemerintah. Untuk maksud tersebut, di zaman Soekarno telah didirikan Majelis Ulama Daerah, Namun, wujud dari Majelis Ulama yang ada di berbagai daerah itu belum mempunyai pegangan dan cara kerja yang seragam. Sampai akhirnya, atas prakarsa pemerintah Orde Baru diadakanlah suatu Musyawarah Nasional Ulama yang terdiri atas utusan wakil-wakil ulama propinsi se-Indonesia di Jakarta dari tanggal 21 sampai 28 juli 1975. Musyawarah inilah yang berhasil secara bulat menyepakati berdirinya Majelis Ulama Indonesia (MUI).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa MUI Sejak 1975*, (Jakarta: Erlangga, 2011), 9.

## **2. Kedudukan, Status, dan Keanggotaan Dewan Syariah Nasional**

### **MUI**

- a. Dewan Syariah Nasional merupakan bagian dari Majelis Ulama Indonesia
- b. Dewan Syariah Nasional membantu pihak terkait seperti departemen keuangan, Bank Indonesia, dan lain-lain dalam menyusun peraturan dan ketentuan untuk lembaga keuangan syariah.
- c. Keanggotaan Dewan Syariah Nasional terdiri dari para ulama, praktisi, dan para pakar dalam bidang yang terkait dengan muamalah syariah.
- d. Keanggotaan Dewan Syariah Nasional ditunjuk dan diangkat oleh MUI untuk masa bakti 5 tahun.

## **3. Tugas pokok Dewan Syariah Nasional**

- a. Menumbuh-kembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya.
- b. Mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan keuangan.
- c. Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syariah.
- d. Mengawasi penerapan fatwa yang telah dikeluarkan.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI* (Jakarta: Erlangga, 2014), 4-5.

#### **4. Wewenang Dewan Syariah Nasional**

- a. Mengeluarkan fatwa yang mengikat Dewan Pengawas Syariah di masing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait.
- b. Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan atau peraturan yang dikeluarkan oleh instalasi yang berwenang, seperti (Kementerian Keuangan) dan Bank Indonesia.
- c. Memberikan rekomendasi dan/atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai Dewan Pengawas Syariah pada suatu lembaga keuangan syariah.
- d. Mengundang para ahli untuk menjelaskan suatu masalah yang diperlukan dalam pembahasan ekonomi syariah, termasuk otoritas moneter lembaga keuangan dalam maupun luar negeri.
- e. Memberikan peringatan kepada lembaga keuangan syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional.
- f. Mengusulkan kepada instansi yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.<sup>3</sup>

#### **B. Fatwa MUI Tentang Asuransi Syariah**

Fatwa menurut bahasa adalah jawaban terhadap suatu peristiwa atau persoalan. Pengertian ini berdasarkan ungkapan Az-Zamakhshary

---

<sup>3</sup>Ibid., 5.

dalam kitabnya *Al-Kasysyaf* yang berkata bahwa fatwa berasal dari kata kata “*al-fata*” yang secara kiasan berarti usia muda.

Makna fatwa menurut syar’i adalah penjelasan hukum syara’ dalam permasalahan tertentu sebagai jawaban dari pihak lain yang bertanya. Baik si penanya menjelaskan identitasnya ataupun menyembunyikannya, baik dari individu maupun kelompok tertentu. Fatwa adalah salah satu dari dua metode Al-Qur’an dan Al-Hadits dalam memberikan pengajaran, arahan, serta dalam menjelaskan hukum tertentu. Penjelasan (fatwa) tersebut terkadang tidak didahului oleh pertanyaan ataupun permohonan fatwa. Hal semacam ini sangat banyak ditemukan dalam Al-Qur’an, baik dalam hal hukum maupun ajaran lainnya.<sup>4</sup>

Pada hakekatnya manusia merupakan keluarga besar kemanusiaan. Untuk dapat meraih kehidupan bersama, manusia harus saling tolong menolong dan saling menanggung antara yang satu dengan yang lain. Hadits Nabi SAW riwayat Imam Muslim, umat Islam digambarkan bagaikan satu tubuh, jika ada satu anggota masyarakat yang sakit, maka yang lain ikut merasakan. Minimal dengan membesuknya, atau bahkan memberi bantuan. Dan terkadang bantuan yang diterima, jumlahnya melebihi biaya yang dikeluarkan untuk pengobatan. Tenggang rasa ini minimal dapat mengurangi beban penderitaan orang yang terkena musibah.

---

<sup>4</sup>Yusuf Al-Qardhawi, *Mengapa Fatwa Ulama Digugat? Panduan Lengkap Mengeluarkan Fatwa*, terj. Agus Suyadi Raharusun (Bandung: CV Pustaka Setia, 2006), 11.

Perkembangan industri asuransi syariah di Indonesia diawali dengan lahirnya asuransi syariah pertama di Indonesia pada 1994. PT. Syarikat *Takāful* Indonesia (STI) didirikan pada 24 februari 199 yang dimotori oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia, PT. Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Kementerian Keuangan Indonesia serta beberapa pengusaha muslim Indonesia. Selanjutnya, STI mendirikan dua anak perusahaan. Mereka adalah perusahaan Asuransi Jiwa Syariah bernama PT. Asuransi Takaful Keluarga (ATK) pada 4 agustus 1994 dan perusahaan Asuransi Kerugian Syariah bernama PT. Asuransi *Takāful* Umum (ATU) pada 2 juni 1995. Setelah asuransi *Takāful* dibuka, berbagai perusahaan asuransi pun menyadari cukup besarnya potensi bisnis asuransi syariah di Indonesia. Dan selanjutnya perkembangan asuransi syariah dalam beberapa tahun terakhir cukup menggembirakan.<sup>5</sup>

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan 5 fatwa tentang pedoman asuransi yang sesuai syariah, yaitu: fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, fatwa No 39/DSN-MUI/X/2002 Tentang Asuransi Haji, fatwa No. 51/DSN-MUI/III/2006 Tentang akad *Muḍārabah*, *mushārahah* pada asuransi syariah, fatwa No.52/DSN-

---

<sup>5</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *Fatwa Majelis Ulama Indonesia Dalam Perspektif Hukum Dan Perundang-Undangan* (Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2012), 395-396.

MUI/III/2006 tentang akad *wakālah bi al ujah* pada asuransi syariah, dan fatwa No.53/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *tabarru'* pada asuransi syariah. Sebenarnya, fatwa-fatwa tentang asuransi adalah satu kesatuan yang terkait karena berinduk pada satu fatwa tentang akad *tabarru'*. *Muḍārabah*, *mushārah* dan *wakālah* pada asuransi syariah.

Pada umumnya fatwa tentang asuransi syariah terdiri dari tiga bagian; konsideran, landasan hukum, dan keputusan hukum. Dalam konsideran fatwa tentang asuransi menjelaskan tentang keperluan masyarakat untuk menyiapkan keuangan di masa yang akan datang untuk mengantisipasi kemungkinan resiko yang dihadapi, dan perencanaan itu telah dimudahkan oleh perusahaan asuransi yang tergolong sistem baru dan belum ada kepastian hukumnya, sehingga diperlukan fatwa tentang hukum asuransi yang sesuai dengan ketentuan syariah. Dalam fatwa pedoman asuransi dinyatakan beberapa model asuransi yang sesuai syariah, yaitu akad *tabarru'* akad *Muḍārabah*, akad *Mushārah* dan akad *Wakālah bi al ujah*.<sup>6</sup>

### **C. Fatwa DSN No. 21 Tahun 2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah**

Berdasarkan dasar menimbang fatwa *takāful* MUI sangat memperhatikan masyarakat pada umumnya dalam menghadapi berbagai persoalan kehidupan, terutama ketika seseorang menghadapi resiko yang sewaktu-waktu dapat menimpa. MUI dengan fatwa

---

<sup>6</sup>Ibid., 396-397.

*takāful*-nya. Memberikan solusi kepada seseorang agar sebelum resiko atau musibah datang, asuransi dapat menjadi salah satu alternatif bagi seseorang tersebut untuk memenuhi kebutuhan yang timbul dari adanya resiko atau musibah yang mungkin datang secara tiba-tiba, tanpa menghendakinya. Alasan lain MUI mengesahkan fatwa *takāful* adalah menjawab persoalan mengenai status hukum dan cara menjalankan perusahaan asuransi yang selama ini menjadi bahan perdebatan di kalangan para ulama masa kini. Secara garis besar para ulama terbagi kepada dua kelompok, yaitu kelompok yang mengharamkan dan kelompok yang membolehkan asuransi.<sup>7</sup>

Fatwa *takāful* terbagi dalam 11 ketentuan yang masing-masing membahas apa saja yang termuat dalam kegiatan *takāful*, yaitu:

1. Pertama: **Ketentuan Umum**

- a. Asuransi Syariah (*ta'mīn, takāful, tadāmun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.
- b. Akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud pada poin (1) adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir*

---

<sup>7</sup>Muhammad Arief Eka Putra, "Konsistensi Fatwa DSN No:21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Pasal 1 Angka 1 Dan Angka 2 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian," *Jurnal Hukum*, (2015), 7-8.

(perjudian), *ribā*, *zulm* (penganiayaan), *rishwah* (suap), barang haram, dan maksiat.

- c. Akad *tijārah* adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial.
- d. Akad *tabarru'* adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong, bukan semata untuk tujuan komersial.
- e. Premi adalah kewajiban peserta asuransi untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- f. Klaim adalah hak peserta asuransi yang wajib untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.<sup>8</sup>

## 2. Kedua: **Akad dalam Asuransi**

- a. Akad yang dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas akad *tijārah* atau akad *tabarru'*.
- b. Akad *tijārah* yang dimaksud dalam ayat (1) adalah *muḍārabah*. sedangkan akad *tabarru'* adalah hibah.
- c. Dalam akad, sekurang-kurangnya harus disebutkan:
  - 1) Hak dan kewajiban peserta dan perusahaan.
  - 2) Cara dan waktu pembayaran premi.

---

<sup>8</sup>Dewan Syariah Nasional, *Himpunan Fatwa*, 503.



- 3) Jenis akad *tijārah* atau akad *tabarru'* serta syarat-syarat yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang akadkan.
3. Ketiga: **Kedudukan para pihak dalam akad *tijārah* dan *tabarru'***
- a. Dalam akad *tijārah* (*muḍārabah*) perusahaan bertindak sebagai *muḍārib* (pengelola), dan peserta bertindak sebagai *Shāhibul māl* (pemegang polis).
  - b. Dalam akad *tabarru'* (hibah), peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah, sedangkan perusahaan bertindak sebagai pengelola dana hibah.
4. Keempat: **Ketentuan dalam akad *tijārah* dan *tabarru'***
- a. Jenis akad *tijārah* dapat diubah menjadi jenis akad *tabarru'* bila pihak yang tertahan haknya, dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.
  - b. Jenis akad *tabarru'* tidak dapat diubah menjadi jenis akad *tijārah*.
5. Kelima: **Jenis asuransi dan akadnya**
- a. Dipandang dari segi asuransi itu terdiri atas asuransi kerugian dan asuransi jiwa.
  - b. Sedangkan akad bagi kedua jenis asuransi tersebut adalah *muḍārabah* dan hibah.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>Ibid., 504-505.

6. Keenam: **Premi**

- a. Pembayaran premi didasarkan atas jenis akad *tijārah* dan jenis akad *tabarru'*.
- b. Untuk menentukan besarnya premi perusahaan asuransi syariah dapat menggunakan rujukan, misalnya table mortalita untuk asuransi jiwa dan table morbidita untuk asuransi kesehatan, dengan syarat tidak memasukkan unsur *ribā* dalam perhitungannya.
- c. Premi yang berasal dari jenis akad *muḍārabah* dapat diinvestasikan dan hasil investasinya dibagihasilkan kepada peserta.
- d. Premi yang berasal dari jenis akad *tabarru'* dapat diinvestasikan.<sup>10</sup>

7. Ketujuh: **Klaim**

- a. Klaim dibayarkan berdasarkan akad yang disepakati pada awal perjanjian.
- b. Klaim berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan.
- c. Klaim atas akad *tijārah* sepenuhnya merupakan hak peserta, dan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhinya.

---

<sup>10</sup>Ibid., 505-506.

d. Klaim atas akad *tabarru'* merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan, sebatas yang disepakati dalam akad.

8. Kedelapan: **Investasi**

a. Perusahaan selaku pemegang *amānah* wajib melakukan investasi dari dana yang terkumpul.

b. Investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah.

9. Kesembilan: **Reasuransi**

Asuransi syariah hanya dapat melakukan reasuransi kepada perusahaan reasuransi yang berlandaskan prinsip syariah.

10. Kesepuluh: **Pengelolaan**

a. Pengelolaan asuransi syariah hanya boleh dilakukan suatu lembaga yang berfungsi sebagai pemegang amanah.

b. Perusahaan asuransi syariah memperoleh bagi hasil dari pengelolaan dana yang terkumpul atas dasar akad *tijārah (muḍārabah)*.

c. Perusahaan asuransi syariah memperoleh *ujrah (fee)* dari pengelolaan dana akad *tabarru'* (hibah).

11. Kesebelas: **Ketentuan tambahan**

a. Implementasi dari fatwa ini harus selalu dikonsultasikan dan diawasi oleh DPS.

b. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya

dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan.

- c. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kesamaan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.<sup>11</sup>

#### **D. Investasi dalam Hukum Ekonomi Syariah**

Semua lembaga asuransi pasti ingin selalu mengalami peningkatan baik dalam pertumbuhannya maupun peningkatan modal atau laba sebab dengan begitu asuransi akan terus berjalan dan mampu memenuhi kebutuhan pertanggungan (klaim). Dana yang terkumpul dari premi-premi pemegang polis sudah diatur besarnya sedemikian rupa menjadi sumber dana utama sehingga untuk bisa mewujudkan harapan peningkatan modal atau laba, dana premi yang telah terkumpul harus diinvestasikan.<sup>12</sup>

Pengertian investasi adalah menanamkan atau menempatkan asset, baik berupa harta maupun dana, pada sesuatu yang diharapkan akan memberikan hasil pendapatan atau akan meningkatkan nilainya di masa mendatang. Sedangkan, investasi keuangan adalah menanamkan dana pada suatu surat berharga yang diharapkan akan meningkatkan nilainya di masa mendatang.

Prinsip dasar investasi asuransi syariah adalah bahwa perusahaan selaku pemegang *amānah* wajib melakukan investasi terhadap dana

---

<sup>11</sup>Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa*, 506-507.

<sup>12</sup>Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2015), 129.

yang terkumpul dari peserta, dan investasi yang dimaksud sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Investasi bagi umat Islam berarti menanamkan sejumlah dana pada sektor tertentu (sektor keuangan ataupun sektor riil) pada periode tertentu untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Keuntungan dalam pandangan Islam memiliki aspek yang holistik.

- 1) Aspek material atau finansial, artinya suatu bentuk investasi hendaknya menghasilkan manfaat finansial yang kompetitif dibandingkan dengan bentuk investasi lainnya.
- 2) Aspek kehalalan, artinya suatu bentuk investasi harus terhindar dari bidang maupun prosedur yang *shubhāt* dan/atau haram. Suatu bentuk investasi yang tidak halal hanya akan membawa pelakunya kepada kesesatan serta sikap dan perilaku yang destruktif secara individu maupun sosial.
- 3) Aspek sosial dan lingkungan, artinya suatu bentuk investasi hendaknya memberikan kontribusi positif bagi masyarakat banyak dan lingkungan sekitar, baik untuk generasi saat ini maupun yang akan datang.
- 4) Aspek pengharapan kepada *riḍā* Allah, artinya suatu bentuk investasi tertentu itu dipilih adalah dalam rangka mencapai *riḍā* Allah.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup>Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep Dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani, 2004), 326.

**BAB III**

**PRAKTIK SISTEM INVESTASI DAN PEMBAYARAN KLAIM**

**NILAI TUNAI PADA PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE**

**CABANG PONOROGO**

**A. Gambaran Umum Perusahaan**

**1. Sejarah singkat PT. Prudential Life Assurance Ponorogo**

Prudential merupakan perusahaan jasa keuangan terkemuka asal Inggris yang berdiri sejak 1848. Prudential merupakan group jasa keuangan internasional terkemuka. Prudential menyediakan jasa asuransi dan layanan keuangan lainnya melalui anak usaha dan aliansi di seluruh dunia. Group Prudential memiliki posisi yang kuat pada tiga pasar terbesar dan paling menguntungkan di dunia, yaitu Inggris dan Eropa, Amerika Serikat, dan Asia. Pada pasar ini, kekayaan global yang terus meningkat dan demografi yang dinamis memunculkan permintaan besar untuk produk proteksi jangka panjang dan investasi.

PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) didirikan pada tahun 1995 yang merupakan bagian dari Prudential Plc, sebuah grup perusahaan jasa keuangan terkemuka di Inggris. Sebagai bagian dari group yang berpengalaman lebih dari 168 tahun di Industri asuransi jiwa, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia. Prudential Indonesia memiliki izin usaha di bidang asuransi jiwa patungan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Indonesia Nomor:

241/KMK.017/1995 tanggal 1 juni 1995 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor: S.191/MK.6/2001 tanggal 6 maret 2001 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S.614/MK.6/2001 tanggal 23 oktober 2001 juncto surat menteri keuangan Nomor S.9077/BL/2008 tanggal 19 desember 2008. Perusahaan juga memiliki izin usaha unit syariah berdasarkan surat menteri keuangan nomor KEP 167/KM.10/2007 yang dikeluarkan pada tanggal 20 Agustus 2007.<sup>1</sup>

Sejak peluncuran produk asuransi terkait investasi (unit link) pertamanya di tahun 1999, Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar untuk kategori produk tersebut di Indonesia. Prudential Indonesia menyediakan berbagai produk dan layanan yang di rancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabah di Indonesia. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis syariah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendirinya. Sampai dengan 31 desember 2017, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam, dan Semarang. Prudential Indonesia melayani lebih 2,3 juta nasabah melalui lebih dari 277.000 tenaga pemasar berlisensi di 408 kantor pemasaran mandiri (KPM) di seluruh nusantara termasuk Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam, dan Bali.

---

<sup>1</sup><https://www.Prudential.co.id/id/our-company/> diakses pada tanggal 17 desember 2018 pukul 10:43 WIB.

PT.Prudential Life Assurance terdaftar dan diawasi oleh otoritas jasa keuangan (OJK). Dengan demikian semua kegiatan operasionalnya diawasi oleh OJK. Berdasarkan pasal 4, dijelaskan bahwa OJK lembaga yang berwenang di Indonesia untuk mengendalikan seluruh kegiatan jasa keuangan agar bisa terselenggara secara akuntabel, transparan, adil, dan teratur. Maka dari itu, semua langkah usaha yang dilakukan oleh PT. Prudential Life Assurance tidak akan menyalahi hukum yang berlaku di Indonesia.

## **2. Jam Kerja PT Prudential Life Assurance cabang Ponorogo**

Kantor pemasaran mandiri Ponorogo beroperasi selama 6 hari seminggu mulai pukul 8.30-16.00 WIB, kecuali hari sabtu beroperasi sampai pukul 12.00 WIB. Semua saling bekerjasama untuk meningkatkan kinerja di kantor dengan dan bekerja sesuai dengan bagian masing-masing.<sup>2</sup>

## **3. Visi, Misi, dan Motto PT. Prudential Life Assurance**

### **a. Visi PT. Prudential Life Assurance**

Menjadi agensi solid, sehat dan kuat melalui support kantor pemasaran mandiri yang terintegrasi dengan pengelolaan yang profesional.<sup>3</sup>

### **b. Misi PT. Prudential Life Assurance**

Menjadi perusahaan jasa keuangan ritel terbaik di Indonesia, melampaui penghargaan para nasabah, tenaga pemasaran, staff,

---

<sup>2</sup>Dewi Norma Etika, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

<sup>3</sup><https://www.Prudential.co.id>. diakses pada tanggal 17 desember pukul 11:00 WIB.



dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan sempurna, produk berkualitas tenaga pemasaran profesional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan. Sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari misi, PT. Prudential Life Assurance memiliki empat pilar, yaitu fondasi yang membedakannya dengan perusahaan-perusahaan lain. Berikut adalah Empat pilar tersebut:

- a. Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik. Untuk memberikan yang terbaik dan memperbaiki kemampuan untuk mendapatkan hasil yang terbaik pula.
- b. Organisasi yang memberikan kesempatan belajar. Memberikan kepada setiap orang diperusahaan untuk mendapatkan pengetahuan, keahlian dan pengembangan pribadi melalui berbagai traning.
- c. Bekerja sebagai suatu keluarga. Bekerja bergandengan tangan sebagai satu keluarga besar memperlakukan satu sama lain dengan rasa hormat dan penuh kasih untuk menciptakan suasana penuh pengertian.
- d. Integritas dan keuangan yang merata bagi semua pihak yang terkait dengan perusahaan. Komitmen untuk selalu memiliki integritas dalam setiap hal menyediakan pelayanan terbaik untuk nasabah, menghargai setiap orang dengan adil berdasarkan nilai tambah bisnis berkomunikasi dengan jelas

dan memberikan pendapatan penghasilan yang baik ke setiap orang (tanpa diskriminasi).<sup>4</sup>

c. Motto

“Hanya dengan mendengarkan, kami dapat memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, dan hanya dengan memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, kami dapat memberikan produk dan tingkat pelayanan sesuai dengan yang diharapkan.”<sup>5</sup>

#### 4. Macam-macam produk PT. Prudential Life Assurance

a. *PRUlink Syariah Assurance Account*

*PRUlink Syariah Assurance Account* (PAA Syariah) adalah produk asuransi jiwa terkait investasi berdasarkan prinsip syariah dengan pembayaran kontribusi secara berkala yang memberikan fleksibilitas tak terbatas yang memungkinkan untuk sewaktu-waktu mengubah jumlah pertanggungan, kontribusi serta cara pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan. Bahkan juga bisa menambah asuransi tambahan seperti rawat inap, kecelakaan atau kondisi kritis. Nasabah juga bisa memilih satu atau kombinasi dari 3 dana investasi syariah yang tersedia, dan dapat mengubah kombinasi dana investasi syariah sewaktu-waktu. Memiliki fasilitas *withdrawal* atau penarikan nilai tunai sebagian.

---

<sup>4</sup><https://www.Prudential.co.id>. diakses pada tanggal 17 desember pukul 11:00 WIB.

<sup>5</sup>Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

b. *PRUlink Syariah Investor Account*

*PRUlink Syariah Investor Account* (PIA Syariah) merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi syariah dengan pembayaran kontribusi satu kali yang menawarkan berbagai pilihan dana investasi syariah. Di samping mendapatkan potensi hasil investasi, produk ini juga akan memberikan perlindungan yang komprehensif terhadap risiko kematian atau risiko menderita cacat total dan tetap. Produk ini memberikan keleluasaan bagi pemegang polis untuk memilih investasi syariah yang memungkinkan tingkat pengembalian investasi yang baik di jangka panjang, sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko pemegang polis.

c. *PRUlink Syariah Edu Protection*

*PRUlink Syariah Edu Protection* merupakan paket produk Asuransi Jiwa yang dikaitkan dengan investasi (Unit Link) dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia). Kontribusi yang dibayarkan memberikan manfaat perlindungan (proteksi) dan manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai. Paket produk Asuransi Jiwa ini tersedia dalam mata uang rupiah yang memberikan Manfaat Asuransi selama polis masih aktif.<sup>6</sup>

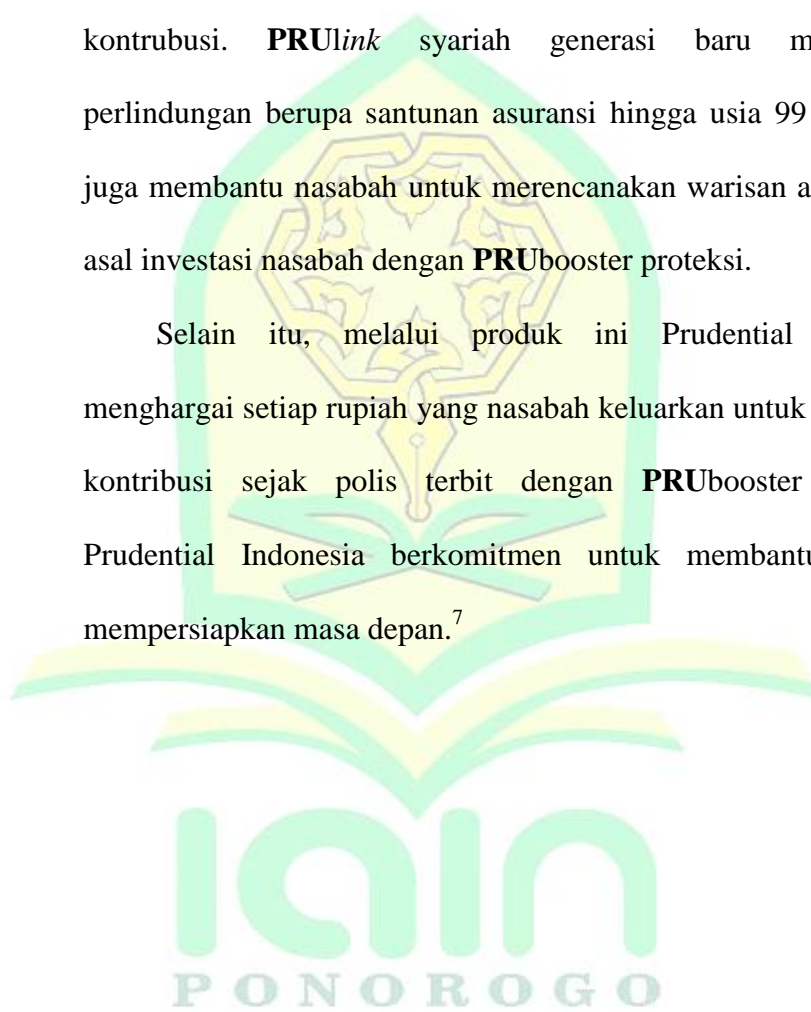
---

<sup>6</sup><https://www.Prudential.co.id>. diakses pada tanggal 17 desember pukul 11:18 WIB.

d. **PRUlink** Syariah Generasi Baru

**PRUlink** Syariah Generasi Baru adalah inovasi produk asuransi jiwa dengan prinsip syariah terkait unit link terbaru dari Prudential Indonesia yang memberi perlindungan jiwa sekaligus alokasi investasi positif sejak nasabah pertama kali membayar kontribusi. **PRUlink** syariah generasi baru memberikan perlindungan berupa santunan asuransi hingga usia 99 tahun dan juga membantu nasabah untuk merencanakan warisan atas potensi asal investasi nasabah dengan **PRUbooster** proteksi.

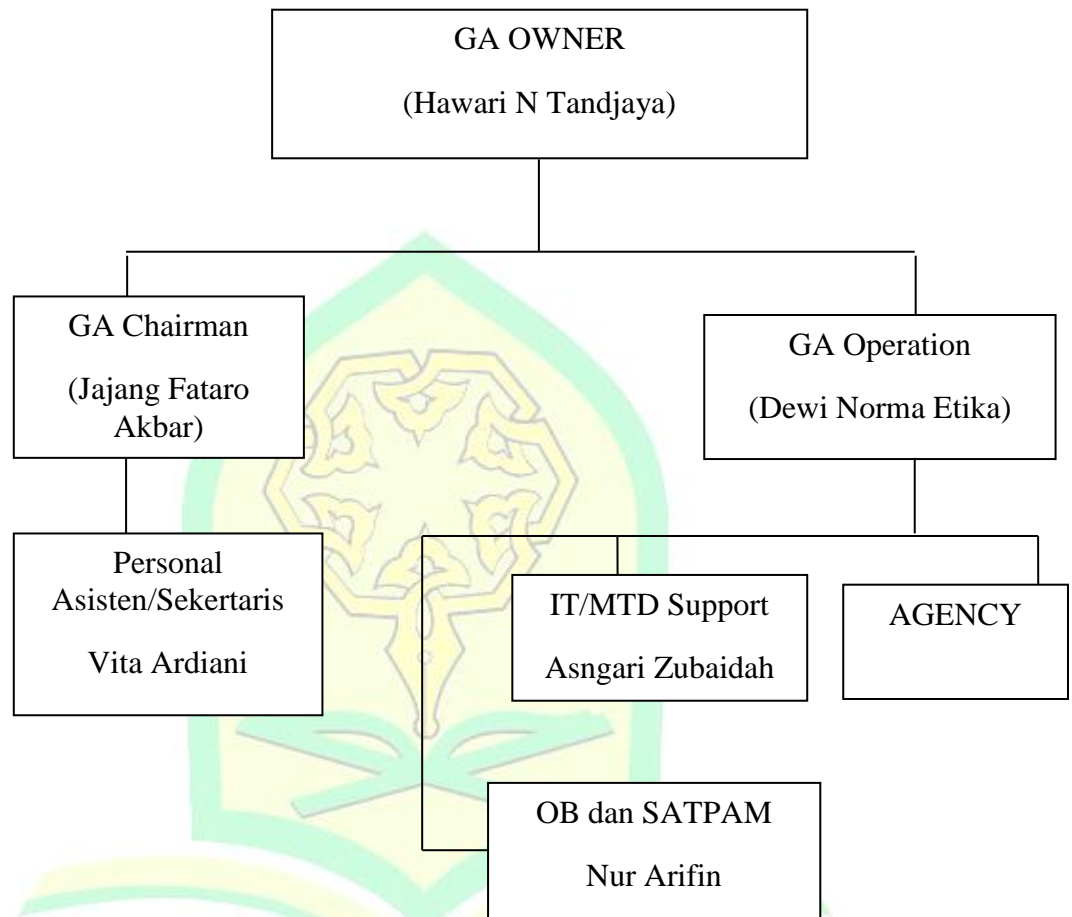
Selain itu, melalui produk ini Prudential Indonesia menghargai setiap rupiah yang nasabah keluarkan untuk membayar kontribusi sejak polis terbit dengan **PRUbooster** investasi. Prudential Indonesia berkomitmen untuk membantu nasabah mempersiapkan masa depan.<sup>7</sup>



---

<sup>7</sup><https://www.Prudential.co.id>. diakses pada tanggal 17 desember pukul 11:18 WIB.

**5. Struktur Organisasi PT Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.**



**6. Job Description**

*Job description* merupakan pembagian kerja sehingga setiap bagian mempunyai kewajiban dan tanggung jawab, yaitu :

- a. GA (General Agency) OWNER

Mengawasi kantor GA yang dimiliki di seluruh Indonesia.

- b. GA (General Agency) Chairman

Mengelola kantor agency dan mengawasi seluruh kebutuhan dan kegiatan kantor.

c. GA (General Agency) Operation

1) Mengelola keuangan agency

- a) Mengatur pembayaran listrik, telepon, biaya pengiriman dan lainnya yang berkaitan dengan agency.
- b) Membuat laporan keuangan bulanan dan laporan nota sesuai prosedur.

2) Pengelola barang souvenir GA Link

- a) Mengelola dan menjaga ketersediaan barang.
- b) Menjual sesuai dengan harga yang ditentukan.
- c) Membuat stok opname dan laporan penjualan.<sup>8</sup>

3) Pengawas kegiatan operasional M3 (*Monday Morning Motivation*), WS (*Workshop*), GBOP dan *Fast Start* (fase dalam perekrutan agen baru).

- a) Mengatur dan memastikan kegiatan berjalan sesuai dengan jadwal.
- b) Membantu mengontrol dan mengawasi kondisi kantor dan ruang kerja atau ruang training dalam kondisi siap untuk dipakai.
- c) Mengontrol dan mengawasi pelaksanaan tugas *office boy*, dan satpam.

---

<sup>8</sup>Dewi Norma Etika, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018 .

4) Pelayanan Agency

- a) Membantu memastikan aplikasi agen yang terkirim sesuai prosedur.
- b) Membantu agen mengikuti ujian AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia) serta memastikan informasi jadwal ujian dan bahan ujian AAJI terkomunikasi kepada agen dengan baik.

5) Mengadakan Printing Material

- a) Mengajukan permintaan printing material Prudential yang dibutuhkan seperti: Form SPAJ (Surat Pengajuan Asuransi Jiwa), Aplikasi Agen, dan lainnya.
- b) Mengelola stok printing material dan menjaga ketersediaan barang tepat waktu.
- c) Memastikan dan menjaga kerahasiaan dokumen-dokumen Prudential secara baik dan sesuai prosedur.

6) Laporan

- a) Membuat laporan absen bulanan secara manual staf agency.
- b) Mengelola kondisi kantor secara fisik.
- c) Laporan produksi.
- d) Laporan *sales force*.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>Dewi Norma Etika, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

d. Personal Assisten/ Sekretaris

- 1) Mengerjakan segala administrasi, laporan dan surat menyurat kantor meliputi laporan sumbit SPAJ baik yang pending/issued dan laporan aplikasi agen beserta ujian *fastarnya*.
  - 2) Mengecek berkas masuk dan keluar meliputi cek SPAJ untuk *underwriting* dan *policyholder*, aplikasi agen dan surat menyurat lainnya.
  - 3) Membantu segala keperluan manager dan agen meliputi *handle* agen baru untuk belajar sistem maupun training. Agen baru harus mengenal job dan pendaftaran ujian AAJI.
  - 4) *Handle* nasabah dan agen meliputi cek informasi nasabah/agen GA Chairman dan membantu mengenai masalah dan keluhannya.
  - 5) Membuat laporan harian atau *Daily Report*.<sup>10</sup>
- e. IT (*Information Technology*) dan MTD (*Marketing Treaning and Development*)
- 1) *IT (Information Technology)*
    - a) Merekap laporan mencakup laporan produksi seperti laporan harian, laporan bulanan, dan laporan tahunan yang datanya di ambil dari Personal Assisten.

---

<sup>10</sup>Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.



- b) Bertanggung jawab terhadap seluruh komputer yang berada di kantor.
  - c) Rekap kandidat pemenang setiap diadakan kontes.
- 2) *MTD (Marketing Treaning and Development)*
- a) Memberi pelatihan kepada agen atau pegawai baru.
  - b) Menyiapkan presentasi.
  - c) Merangking agen yang berprestasi tiap bulan.
  - d) Membuat *schedule* (Agenda kegiatan) kantor setiap bulan.<sup>11</sup>
- f. Agen atau Marketing
- 1) Mempelajari kebutuhan calon peserta atau nasabah asuransinya.
  - 2) Menawarkan secara jelas dan lengkap bagaimana produk asuransi bisa berfungsi baik fitur, manfaat dan syarat-syarat yang berlaku didalamnya.
  - 3) Mengisi SPAJ secara lengkap dan jelas.
  - 4) Menyerahkan polis apabila telah selesai pada peserta atau nasabah.<sup>12</sup>
- g. OB (*Office Boy*) dan SATPAM
- 1) Membersihkan kantor.
  - 2) Melengkapi dan menyiapkan segala urusan rumah tangga kantor.

---

<sup>11</sup>Asngari Zubaidah, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

<sup>12</sup>Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

3) Menjaga keamanan kantor.<sup>13</sup>

## **B. Praktik sistem investasi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo**

Salah satu ciri lain yang sangat prinsip dari sudut pandang syariat Islam dalam asuransi syariah adalah investasi dana-dana yang terkumpul dari peserta hanya dibenarkan melalui instrumen yang menggunakan akad yang sesuai dengan syariat Islam. Oleh karena itu, asuransi syariah dalam menginvestasikan dananya hanya kepada Bank Syariah, BPRS, Obligasi Syariah, Pasar Modal Syariah, Leasing Syariah, Penggadaian Syariah, serta instrument bisnis lainnya dengan tetap menggunakan akad-akad yang dibenarkan oleh syariat Islam. Ketika asuransi syariah melakukan investasi secara *direct* 'langsung' sesuai presentase yang dibenarkan undang-undang atau peraturan pemerintah, maka itu pun harus menggunakan sistem bagi hasil atau sistem lainya yang ada dalam akad perniagaan yang Islami.<sup>14</sup>

Dalam pelaksanaan sistem investasi nasabah akan diberikan penjelasan oleh agen. Agen merupakan ujung tombak perusahaan dalam pemasaran produk asuransi, pada umumnya, pemasaran asuransi diselenggarakan melalui *representatives* perusahaan yang dikenal sebagai agen. Agen asuransi adalah siapa saja yang dikuasakan oleh perusahaan

---

<sup>13</sup>Nur Arifin, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

<sup>14</sup>Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep Dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani, 2004), 306.

asuransi untuk mencari, membuat, mengubah atau mengakhiri kontrak-kontrak asuransi antara perusahaan asuransi dengan publik.<sup>15</sup>

Tugas dan tanggungjawab agen PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo:

1. Tugas dan tanggungjawab agen kepada diri sendiri.

Seorang agen bertanggungjawab untuk terus mengembangkan diri, mengikuti perkembangan jaman, dan terus belajar menambah ilmu pengetahuannya yang berhubungan dengan keahliannya.

2. Tugas dan tanggungjawab agen asuransi kepada perusahaan.

Agen asuransi bertanggungjawab dalam hal penguasaan produk dan segala peraturan yang ditetapkan perusahaan. Disamping itu agen asuransi bertanggungjawab melaksanakan tugas dan berusaha mencapai target yang telah menjadi kesepakatan.

3. Tugas dan tanggungjawab agen kepada pemegang polis.

Hal ini harus ditunjukkan dengan cara memelihara hubungan baik dengan pemegang polis. Hal ini semacam tanggungjawab moral, karena pemegang polis menjadi nasabah atas rekomendasi dari agen, jadi apabila terjadi permasalahan, agen seharusnya bersedia memberikan atau membantu mencari solusinya.

---

<sup>15</sup>Efni Melinda, "Pelaksanaan Perjanjian Keagenan Asuransi Jiwa Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Pekanbaru", *Skripsi*, (Pekanbaru: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015), 38.

4. Tugas dan tanggungjawab agen kepada masyarakat.

Hal ini harus ditunjukkan dengan memberikan penjelasan dan edukasi yang sebenarnya berkenaan dengan produk, segala macam dan kewajibannya. Sehingga masyarakat membeli asuransi karena memang menyadari pentingnya asuransi, dan bukan karena sebab-sebab lain yang tidak disadari oleh nasabah asuransi.<sup>16</sup>

Kewajiban Pemegang Polis :

1. Memberikan informasi dengan benar dan lengkap serta memahami dokumen sebelum ditandatangani.
2. Membayar kontribusi tepat waktu sebelum jatuh tempo secara berkala, apabila kontribusi tidak dibayarkan tepat waktu maka ada risiko status polis anda menjadi tidak aktif (*lapse*)<sup>17</sup>.

Sebagai hasil operasi perusahaan asuransi maka terkumpul sejumlah besar uang untuk pembayaran klaim di masa datang. Apabila ditambahkan terhadap dana perusahaan itu sendiri maka jumlahnya menjadi sangat besar untuk dibiarkan menganggur tanpa diinvestasikan. Ini adalah tanggung jawab dari bagian keuangan perusahaan untuk menginvestasikannya. Karena porsi dana yang diinvestasikan itu nantinya

---

<sup>16</sup>Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

<sup>17</sup>Ilustrasi Prulink Syariah Generasi Baru

akan disalurkan melalui klaim mendatang maka tujuan investasi perusahaan asuransi itu harus aman.<sup>18</sup>

Sistem investasi yang dilakukan oleh kantor pemasaran mandiri cabang Ponorogo hanya sebatas pada administrasi saja, karena ketika nasabah membayar premi, dana tersebut dibayarkan langsung kepada Prudential pusat dengan cara di transfer. Ketika dana telah masuk di Prudential pusat, perusahaan Prudential akan menyalurkan sebagian dana tersebut kepada perusahaan-perusahaan investasi atau lembaga yang telah bekerjasama dengan Prudential.

Dalam pelaksanaan sistem investasi langkah awal yang harus dilakukan nasabah adalah menentukan berapa presentase asuransi dan investasi. Karena dari ketentuan presentase tersebut akan mempengaruhi besarnya hasil nilai investasi nasabah. Penentuan presentase investasi ini dilakukan oleh nasabah dan agen di kantor pemasaran mandiri cabang Ponorogo.

Seharusnya setiap mencari nasabah agen harus memberikan informasi mengenai syarat-syarat pengajuan asuransi secara detail dan produk-produk Prudential hingga calon nasabah memahami apa yang dimaksudkan, termasuk juga menjelaskan tentang sistem investasi yang ada, sehingga nasabah dapat menentukan presentase asuransi dan investasi sesuai dengan kebutuhannya. Namun, ada juga agen yang tidak menjelaskan mengenai presentase tersebut, karena agen akan mendapatkan

---

<sup>18</sup>Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam* (Jakarta: Prenada Media, 2004), 90.

*fee* dari besarnya presentase asuransi. Ditahun pertama dan tahun kedua agen mendapatkan *fee* sebesar 30% dari porsi asuransi, ditahun ketiga, empat dan lima agen akan mendapatkan *fee* sebesar 5% dari porsi asuransi, dan ditahun ke 5 keatas agen sudah tidak mendapatkan *fee*. Sehingga semakin besar presentase asuransi maka akan semakin besar pula *fee* yang di dapatkan oleh agen.<sup>19</sup>

Pada praktiknya ada juga agen yang merubah presentase asuransi dan investasi setelah memasuki tahun keenam, karena mulai tahun keenam agen sudah tidak mendapatkan *fee* dari presentase asuransi nasabah. Sehingga untuk membuat nilai tunai investasi nasabah menjadi bagus, agen merubah presentase asuransi menjadi lebih kecil, dan memperbesar presentase investasi dengan harapan pada saat jatuh tempo, hasil investasi nasabah tidak begitu buruk. Namun ada juga agen yang tidak merubah presentase asuransi dan investasi meskipun sudah memasuki tahun keenam, sehingga pada saat jatuh tempo, hasil nilai tunai investasi tidak sesuai dengan ilustrasi nasabah.

Setelah nasabah memilih produk asuransi, selanjutnya agen akan meminta data nasabah untuk pembuatan surat permintaan asuransi jiwa (SPAJ) dan untuk pembuatan ilustrasi nasabah. Dalam ilustrasi tersebut terdapat besarnya presentase asuransi dan investasi, misalnya 5:1, 3:3, atau 4:2. Biasanya agen akan membuat perbandingan 5:1 yakni 5 untuk presentase asuransi dan 1 untuk presentase investasi, atau 4:2 yakni 4


---

<sup>19</sup>Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

untuk presentase asuransi dan 2 untuk presentase investasi. Setelah membuat ilustrasi agen akan memberikan ilustrasi tersebut kepada nasabah, untuk ditandatangani sebagai wujud dari persetujuan kedua belah pihak.<sup>20</sup>

Berikut adalah contoh ilustrasi nasabah dengan presentase asuransi dan investasi yang berbeda

Gambar 3.1



HALAMAN INI BUKAN MERUPAKAN BAGIAN DARI KONTRAK ASURANSI

**Terima kasih untuk ketertarikan Anda. Berikut ini adalah Ringkasan Informasi Produk & Ilustrasi**

Calon Peserta Utama Yang Diasuransikan / Usia / Jenis Kelamin / Status Merokok : Suyono / 36 / Pria / Bukan Perokok

**Kontribusi Berkala, Kontribusi Top-up Berkala dan Kontribusi Top-up Tunggal**

Total Kontribusi (Bulanan)	Kontribusi Berkala (Bulanan)	Kontribusi Top-up Berkala (PRUsaver syariah)
<b>Rp 600,000</b>	<b>Rp 433,333</b>	<b>Rp 166,667</b>
Total Biaya Asuransi (Bulanan)	Kontribusi Top-up Tunggal (Tahun Pertama)	Gratis Ujrah Administrasi*
<b>Rp 85,806</b>	<b>Rp 0</b>	Ya

Biaya asuransi ini adalah biaya asuransi di bulan pertama pada saat usia masuk. Dari waktu ke waktu, Prudential Indonesia dapat mengubah biaya asuransi dengan mengikuti ketentuan pada Polis.  
Untuk keamanan dan kenyamanan transaksi sangat disarankan melakukan pembayaran Kontribusi melalui kartu kredit/kartu debit.  
\* Untuk dapat menikmati Gratis Ujrah Administrasi maka Anda harus memilih E-policy, E-transaction statement dan memilih metode Pembayaran Autodebit rekening tabungan.

**Perlindungan Untuk Peserta Yang Diasuransikan**

PRUlink syariah generasi baru memberikan manfaat atas risiko kematian sampai dengan usia 99 tahun sebesar Rp 39,540,000. Dalam hal Peserta Utama Yang Diasuransikan hidup sampai dengan Tanggal Akhir Kepesertaan, maka akan dibayarkan Saldo Unit PRUbooster investasi (jika ada) dan tambahan sebesar Santunan Asuransi.  
PRUbooster investasi  
Tambahan alokasi investasi atas Kontribusi Berkala yang Anda bayarkan sebagaimana dijelaskan pada ketentuan PRUbooster investasi.  
PRUlink term syariah  
memberikan tambahan manfaat sebesar Rp 550,000,000 apabila Peserta Utama Yang Diasuransikan meninggal dunia sebelum berusia 75 tahun.

**Alokasi Dana Investasi PRUlink Syariah Pilihan Anda**

Asumsi Saldo Unit di masa yang akan datang dalam IDR (000)	Saldo Unit Kontribusi Berkala • 100% PRUlink Syariah Rupiah Managed Fund			Saldo Unit Kontribusi Top-up • 100% PRUlink Syariah Rupiah Asia Pacific Equity Fund		
	Sesuai masa pembayaran Kontribusi yang dikehendaki (20 tahun)			Sesuai masa pembayaran Kontribusi sampai dengan usia 99 tahun		
	Rendah 4.28%	Sedang 8.56%	Tinggi 13.56%	Rendah 4.28%	Sedang 8.56%	Tinggi 13.56%
Pada usia pensiun (usia 55)	146,291	242,495	437,131	146,291	242,495	437,131
Setelah 30 tahun (usia 65)	130,777	458,995	1,476,162	225,472	577,305	1,630,448
Setelah 40 tahun (usia 75)	***	854,500	5,226,722	227,265	1,242,099	5,931,853
Setelah 50 tahun (usia 85)	***	2,136,269	19,925,654	428,284	3,141,219	22,610,341
Pada usia 99	***	7,824,784	131,479,671	853,886	11,260,179	148,009,211

Besarnya nilai tunai bisa lebih besar atau lebih kecil dari yang diilustrasikan, akan bergantung pada perkembangan dari Dana Investasi PRUlink Syariah

\*\*\* Menunjukkan bahwa Nilai Tunai pada tahun tersebut tidak mencukupi untuk membayar Biaya Asuransi dan Ujrah Administrasi, dan oleh


Kode Agen : 00799031 09-Feb-2019 13:03:07  
17060307 4hsqAw6H S05v2.0.0

<sup>20</sup>Haries Hermansyah, Hasil Wawancara, Ponorogo, 28 Desember 2018.

Dalam gambar 3.1 di atas dijelaskan bahwa nasabah yang bernama bapak Suyono usia 36 tahun berjenis kelamin pria dengan status tidak merokok, mengikuti asuransi dengan produk Prulink Syariah Generasi Baru dengan kontrak asuransi selama 20 tahun. Dalam data diatas, bapak Suyono membayar premi sebesar Rp. 600.000 dengan presentase asuransi lebih besar dari presentase investasi yaitu 4:2. Dana yang masuk dalam asuransi sebesar Rp. 433,333. Sedangkan dana yang masuk dalam investasi sebesar Rp 166,667. Dari hasil presentase ini akan berpengaruh terhadap nilai tunai investasi sesuai dengan yang terdapat dalam tabel alokasi dana investasi Prulink Syariah. Dalam tabel diatas dijelaskan bahwa dalam kontrak asuransi selama 20 tahun, hasil nilai tunai investasi bapak Suyono pada saat usia pensiun (usia 55) sebesar Rp. 437.131.000 pada saat harga saham naik. Setelah 30 tahun (usia 65) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 1.476.162.000. Setelah 40 tahun (usia 75) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 5.226.722.000. Setelah 50 tahun (usia 85) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 19.925.654.000. Dan pada saat usia 99 tahun hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 131.479.671.000



Gambar 3.2

**PRUDENTIAL**  HALAMAN INI BUKAN MERUPAKAN BAGIAN DARI KONTRAK ASURANS

**Terima kasih untuk ketertarikan Anda. Berikut ini adalah Ringkasan Informasi Produk & Ilustrasi**

Calon Peserta Utama Yang Diasuransikan / Usia / Jenis Kelamin / Status Merokok : Suyono / 36 / Pria / Bukan Perokok

**Kontribusi Berkala, Kontribusi Top-up Berkala dan Kontribusi Top-up Tunggal**

Total Kontribusi (Bulanan)	Kontribusi Berkala (Bulanan)	Kontribusi Top-up Berkala (PRUsaver syariah)
<b>Rp 600,000</b>	<b>Rp 300,000</b>	<b>Rp 300,000</b>
Total Biaya Asuransi (Bulanan)	Kontribusi Top-up Tunggal (Tahun Pertama)	Gratis Ujrah Administrasi*
<b>Rp 58,918</b>	<b>Rp 0</b>	Ya

Biaya asuransi ini adalah biaya asuransi di bulan pertama pada saat usia masuk. Dari waktu ke waktu, Prudential Indonesia dapat mengubah biaya asuransi dengan mengikuti ketentuan pada Polis.  
 Untuk keamanan dan kenyamanan transaksi sangat disarankan melakukan pembayaran Kontribusi melalui kartu kredit/kartu debit.  
 \* Untuk dapat menikmati Gratis Ujrah Administrasi maka Anda harus memilih E-policy, E-transaction statement dan memilih metode Pembayaran Autodebit rekening tabungan.

**Perlindungan Untuk Peserta Yang Diasuransikan**

**PRUlink syariah generasi baru**  
 memberikan manfaat atas risiko kematian sampai dengan usia 99 tahun sebesar Rp 54,945,000.  
 Dalam hal Peserta Utama Yang Diasuransikan hidup sampai dengan Tanggal Akhir Kepesertaan, maka akan dibayarkan Saldo Unit PRUbooster investasi (jika ada) dan tambahan sebesar Santunan Asuransi.

**PRUbooster investasi**  
 Tambahan alokasi investasi atas Kontribusi Berkala yang Anda bayarkan sebagaimana dijelaskan pada ketentuan PRUbooster investasi.

**PRUlink term syariah**  
 memberikan tambahan manfaat sebesar Rp 300,000,000 apabila Peserta Utama Yang Diasuransikan meninggal dunia sebelum berusia 75 tahun.


**Alokasi Dana Investasi PRUlink Syariah Pilihan Anda**

<b>Saldo Unit Kontribusi Berkala</b>	<b>Saldo Unit Kontribusi Top-up</b>
• <b>100%</b> PRUlink Syariah Rupiah Managed Fund	• <b>100%</b> PRUlink Syariah Rupiah Asia Pacific Equity Fund

Asumsi Saldo Unit di masa yang akan datang dalam IDR (000)	Sesuai masa pembayaran Kontribusi yang dikehendaki (20 tahun)			Sesuai masa pembayaran Kontribusi sampai dengan usia 99 tahun		
	Rendah 4.5%	Sedang 9%	Tinggi 14%	Rendah 4.5%	Sedang 9%	Tinggi 14%
Pada usia pensiun (usia 55)	173,521	296,039	537,402	173,521	296,039	537,402
Setelah 30 tahun (usia 65)	208,983	650,707	1,971,729	301,724	767,946	2,124,671
Setelah 40 tahun (usia 75)	183,376	1,457,189	7,460,109	424,462	1,852,503	8,181,025
Setelah 50 tahun (usia 85)	245,625	3,688,601	29,276,376	733,333	4,749,011	32,122,732
Pada usia 99	292,515	13,694,446	200,289,921	1,406,597	17,519,671	218,814,332

Besarnya nilai tunai bisa lebih besar atau lebih kecil dari yang diilustrasikan, akan bergantung pada perkembangan dari Dana Investasi PRUlink Syariah

- Saldo Unit sudah termasuk PRUbooster investasi (jika ada) yang akan diberikan sesuai dengan ketentuan Polis.

 Kode Agen : 00799031 09-Feb-2019 12:54:01  
 17060307 j8EP4yKG SQSv2.0.C

Dalam gambar 3.2 dijelaskan ketika presentase asuransi dan presentase investasi dibuat seimbang yaitu 3:3. Dari total premi yang berjumlah Rp. 600.000 dana yang masuk dalam asuransi adalah sebesar Rp. 300.000 dan dana yang masuk dalam investasi sebesar Rp. 300.000. Dari pembayaran premi tersebut pada saat usia pensiun (usia 55) hasil investasi bapak Suyono sebesar Rp. 537,402.000. Setelah 30 tahun (usia 65) hasil investasi bapak Suyono sebesar Rp. 1.971.729.000. Setelah 40 tahun (usia 75) hasil investasi bapak Suyono sebesar Rp. 7.460.109.000. Setelah 50 tahun (usia 85) hasil investasi bapak Suyono sebesar Rp.29.276.376.000. Dan pada saat usia 99 tahun investasi bapak Suyono sebesar Rp. 200.289.921.000

Menurut agen, karena tidak semua nasabah paham tentang asuransi biasanya mereka akan tanda tangan begitu saja, tanpa bertanya tentang isi dari ilustrasi tersebut, karena memang nasabah sudah mempercayakan semua pada agen. Sehingga ilustrasi yang telah ditandatangani oleh nasabah tersebut dianggap sebagai bentuk persetujuan nasabah terhadap kontrak yang telah disepakati oleh nasabah dan agen selaku perwakilan dari perusahaan Prudential.<sup>21</sup>

Menurut ibu Wahyu Retno Astuti, pada awal pembuatan polis, nasabah terpesona dengan angka-angka yang ada pada ilustrasi. Di sisi lain, nasabah memang tidak kritis terhadap penjelasannya, karena angka yang tersaji di dalam ilustrasi sangat menggiurkan nasabah. Salah satu

---

<sup>21</sup>Yunianto Ari Wibowo, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 Desember 2018.

yang diunggulkan oleh agen adalah potensi perbedaan antara menyimpan uang di bank dengan investasi di unit link. Investasi di unit link akan jauh lebih menguntungkan daripada menyimpan uang di bank. Tetapi ternyata, setelah nasabah mengikuti asuransi dan investasi di PT. Prudential Life Assurance nasabah malah mengalami kerugian, karena setiap bulan nasabah membayar premi sebesar Rp.600.000 namun pada saat tahun ke tujuh hasil investasi nasabah sangat rendah. Secara garis besar presentase asuransi dan investasi nasabah adalah 4 : 2. Yaitu Rp.400.000 untuk asuransi, dan Rp.200.000 untuk investasi.<sup>22</sup>

### **C. Praktik pembayaran klaim nilai tunai nasabah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo**

Bidang klaim dari suatu perusahaan asuransi bertanggung jawab untuk memenuhi pembayaran uang sebagaimana yang dijanjikan oleh perusahaan dalam polis asuransi. Untuk memenuhi tanggung jawab perusahaan kepada para pemegang polis, ahli waris dan tertanggung, bidang klaim harus dapat meyakinkan bahwa *benefit* dibayarkan segera dan kepada yang berhak.<sup>23</sup>

Klaim adalah aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggunganan atas kerugiannya yang tersedia berdasarkan perjanjian. Sedangkan, klaim adalah proses yang mana peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian tersebut. semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya. Oleh karena

---

<sup>22</sup>Wahyu Retno Astuti, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 11 Maret 2019.

<sup>23</sup>Ali, *Asuransi*, 90.

itu, penting bagi pengelola asuransi syariah untuk mengatasi klaim secara efisien.

Pada semua perusahaan asuransi, termasuk yang berdasarkan konsep *takāful*, sebenarnya tidak ada alasan untuk memperlambat penyelesaian klaim yang diajukan oleh tertanggung. Tindakan memperlambat itu tidak boleh dilakukan, karena klaim adalah suatu proses yang telah diantisipasi sejak awal oleh semua perusahaan asuransi. Di samping itu, yang lebih penting lagi bahwa klaim adalah hak peserta, dan dananya diambil dari *tabarru'* semua peserta. Karena itu, wajib bagi pengelola untuk melakukan proses klaim secara cepat, tepat, dan efisien.

Sumber pembayaran klaim pada PT. Prudential diperoleh dari rekening *tabarru'*, yakni iuran kebijakan yang telah diniatkan oleh peserta untuk dana saling tolong menolong apabila ada peserta lain yang terkena musibah.<sup>24</sup>

Klaim yang dibayarkan perusahaan adalah bagian dari kewajiban imbal balik peserta yang diatur dalam akad atau perjanjian asuransi, yakni peserta berkewajiban membayar sejumlah premi sebagai tertanggung dan perusahaan berkewajiban untuk membayar klaim sebagai penanggung apabila ada peserta mengalami musibah atau jatuh tempo.

Untuk dapat melakukan klaim nilai tunai terdapat syarat-syarat dokumen yang harus terpenuhi yaitu:

---

<sup>24</sup>Yunianto Ari Wibowo, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 Desember 2018.

- a. Fotocopy identitas diri (KTP/SIM/Passport).
- b. Fotocopy buku rekening.
- c. Formulir penarikan dana Prudential.
- d. Surat pernyataan tambahan untuk *withdrawal*.<sup>25</sup>

Cara pengajuan klaim :

- a. Dapatkan formulir klaim dengan cara menghubungi tenaga pemasar pemegang polis atau *customer line* Prudential Indonesia, formulir klaim juga bisa diunduh di website [www.prudential.co.id](http://www.prudential.co.id).
- b. Isi formulir klaim dengan benar dan lengkap dan mempersiapkan dokumen yang disyaratkan.
- c. Serahkan atau kirimkan klaim beserta dokumen yang diperlukan baik secara langsung, melalui pos, atau melalui tenaga pemasar pemegang polis ke kantor Prudential Indonesia.<sup>26</sup>

Salah satu faktor yang mempengaruhi besarnya klaim nilai tunai adalah presentase investasi yang telah ditentukan oleh nasabah dan agen pada saat pembuatan ilustrasi nasabah. Pada saat pembuatan ilustrasi nasabah diberikan pilihan untuk melakukan *top up* atau tidak. Premi *top up* adalah sebuah tambahan yang dibayarkan oleh pemegang polis kepada perusahaan Prudential dengan maksud untuk menambah nilai investasi yang sudah dimiliki. *Top up* minimal Rp. 1.000.000. Ilustrasi yang disertai

---


<sup>25</sup>Haries Hermansyah, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 Desember 2018.

<sup>26</sup>Ilustrasi Prulink Syariah Generasi Baru.

*top up* akan lebih bagus hasilnya daripada ilustrasi yang tidak disertai *top up*.<sup>27</sup>

Berikut adalah contoh ilustrasi yang disertai *top up*.

Gambar 3.3

**PRUDENTIAL**  HALAMAN INI BUKAN MERUPAKAN BAGIAN DARI KONTRAK ASURANSI

**Terima kasih untuk ketertarikan Anda. Berikut ini adalah Ringkasan Informasi Produk & Ilustrasi**  
 Calon Peserta Utama Yang Diasuransikan / Usia / Jenis Kelamin / Status Merokok : Devana / 22 / Wanita / Bukan Perokok

**Kontribusi Berkala, Kontribusi Top-up Berkala dan Kontribusi Top-up Tunggal**

Total Kontribusi (Bulanan)	Kontribusi Berkala (Bulanan)	Kontribusi Top-up Berkala (PRUsaver syariah)
<b>Rp 1,000,000</b>	<b>Rp 500,000</b>	<b>Rp 500,000</b>
Total Biaya Asuransi (Bulanan)	Kontribusi Top-up Tunggal (Tahun Pertama)	Gratis Ujrah Administrasi*
<b>Rp 203,527</b>	<b>Rp 3,000,000</b>	Ya

Biaya asuransi ini adalah biaya asuransi di bulan pertama pada saat usia masuk. Dari waktu ke waktu, Prudential Indonesia dapat mengubah biaya asuransi dengan mengikuti ketentuan pada Polis. Untuk keamanan dan kenyamanan transaksi sangat disarankan melakukan pembayaran Kontribusi melalui kartu kredit/kartu debit. \* Untuk dapat menikmati Gratis Ujrah Administrasi maka Anda harus memilih E-policy, E-transaction statement dan memilih metode Pembayaran Autodebit rekening tabungan.

**Perlindungan Untuk Peserta Yang Diasuransikan**


**PRUlink syariah generasi baru**  
 memberikan manfaat atas risiko kematian sampai dengan usia 99 tahun sebesar Rp 529,676,000. Apabila Peserta Utama Yang Diasuransikan meninggal dunia sebelum berusia 70 tahun disebabkan karena kecelakaan, maka akan dibayarkan Santunan Asuransi sebesar Rp 1,059,352,000. Dalam hal Peserta Utama Yang Diasuransikan hidup sampai dengan Tanggal Akhir Kepesertaan, maka akan dibayarkan Saldo Unit PRUbooster investasi (jika ada) dan tambahan sebesar Santunan Asuransi.

**PRUbooster investasi**  
 Tambahan alokasi investasi atas Kontribusi Berkala yang Anda bayarkan sebagaimana dijelaskan pada ketentuan PRUbooster investasi.

**PRUhospital & surgical cover plus syariah**  
 memberikan manfaat penggantian biaya rawat inap maksimum sebesar Rp 425,000/hari, perawatan intensif dan pembedahan serta pengobatan sesuai dengan Tabel Manfaat PRUhospital & surgical cover plus syariah untuk Peserta Utama Yang Diasuransikan sebelum berusia 55 tahun.

**Alokasi Dana Investasi PRUlink Syariah Pilihan Anda**

Asumsi Saldo Unit di masa yang akan datang dalam IDR (000)	Saldo Unit Kontribusi Berkala • 100% PRUlink Syariah Rupiah Managed Fund			Saldo Unit Kontribusi Top-up • 100% PRUlink Syariah Rupiah Asia Pacific Equity Fund		
	Sesuai masa pembayaran Kontribusi yang dikehendaki (20 tahun)			Sesuai masa pembayaran Kontribusi sampai dengan usia 99 tahun		
	Rendah 4.5%	Sedang 9%	Tinggi 14%	Rendah 4.5%	Sedang 9%	Tinggi 14%
Pada usia pensiun (usia 55)	449,964	1,605,016	5,676,799	688,006	1,939,647	6,172,169
Setelah 44 tahun (usia 65)	638,525	3,948,684	22,173,742	1,162,505	4,939,562	24,272,463
Setelah 54 tahun (usia 75)	838,866	9,814,527	87,248,316	1,816,790	12,380,201	95,365,194
Setelah 64 tahun (usia 85)	965,859	24,674,325	345,235,130	2,689,601	31,049,701	376,109,147
Pada usia 99	334,523	90,800,989	2,383,521,126	3,992,081	113,232,540	2,584,448,005

 Kode Agen : 00799031 05-Feb-2019 15:58:02  
 17060307 mD8UWEJo SQSv2.0.0

<sup>27</sup>Vita Ardiani, Hasil Wawancara, Ponorogo, 28 desember 2018 .

Dalam gambar 3.3 diatas dijelaskan bahwa seorang nasabah yang bernama Devana usia 22 tahun berjenis kelamin perempuan dengan status bukan perokok mengikuti asuransi dengan produk Prulink Syariah Generasi Baru. Premi yang dibayarkan sebesar Rp. 1.000.000 setiap bulan. Dana yang masuk dalam asuransi sebesar Rp.500.000, Sedangkan dana yang masuk dalam investasi sebesar Rp.500.000, dengan kontribusi *top-up* tunggal sebesar Rp.3.000.000. Pada saat usia pensiun (usia 55) ketika harga saham sedang tinggi, hasil investasi ibu Devana sebesar Rp.5.676.799.000, setelah 44 tahun (usia 65) hasil investasi ibu Devana sebesar Rp. 22.173.742.000, setelah 54 tahun (usia 75) hasil investasi ibu Devana sebesar Rp. 87.248.316.000 Setelah 64 tahun (usia 85) hasil nilai tunai ibu Devana sebesar Rp 345.235.130.000. Dan pada saat usia 99 tahun hasil nilai tunai investasi ibu Devana sebesar Rp. 2.383.521.126.000.

Menurut agen, jika dalam ilustrasi terdapat premi *top up*. Seharusnya nasabah juga membayar sejumlah premi *top up* tersebut. Namun, tidak semua nasabah membayar *top up* padahal tujuan dari *top up* adalah supaya hasil nilai tunai pada investasi nasabah akan baik. Jika nasabah tidak membayar premi *top up* maka tetap saja hasil investasi nasabah tidak akan baik, meskipun dalam ilustrasi terlihat baik. Sehingga klaim nilai tunai yang dapat dibayarkan oleh perusahaan Prudential tidak sejumlah yang tertulis dalam ilustrasi.

Selain itu, klaim nilai tunai juga dipengaruhi oleh naik turunnya harga saham, sehingga dalam ilustrasi nasabah diberikan tiga ring yaitu rendah, sedang, dan tinggi. Jika harga saham turun maka klaim nilai tunai akan mengikuti ring rendah, jika harga saham stabil maka klaim nilai tunai akan mengikuti ring sedang, dan jika harga saham tinggi maka klaim nilai tunai akan mengikuti ring tinggi. Namun, jika nasabah tidak membayar premi *top up*, klaim nilai tunai akan jauh berbeda dengan yang terdapat dalam ilustrasi nasabah.<sup>28</sup>

Menurut agen, sebenarnya agen juga sudah memberi penjelasan kepada nasabah bahwa asuransi ini merupakan tabungan jangka panjang yaitu minimal 10 tahun. Tetapi ada sebagian nasabah yang tidak paham, ada juga nasabah yang melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) sebelum masa asuransi berakhir. Jika nasabah telah melakukan *withdrawal* maka hasil nilai tunai 10 tahun yang akan datang juga berbeda dengan yang terdapat dalam ilustrasi, karena asuransi merupakan tabungan jangka panjang bukan tabungan jangka pendek.<sup>29</sup>

Menurut ibu Ernawati, ia pernah melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) karena membutuhkan biaya untuk kehidupannya salah satunya adalah untuk biaya pendidikan anak. Tetapi pada saat melakukan penarikan nilai tunai, tidak semua dana bisa ditarik, karena terdapat nominal tertentu yang harus disisakan.

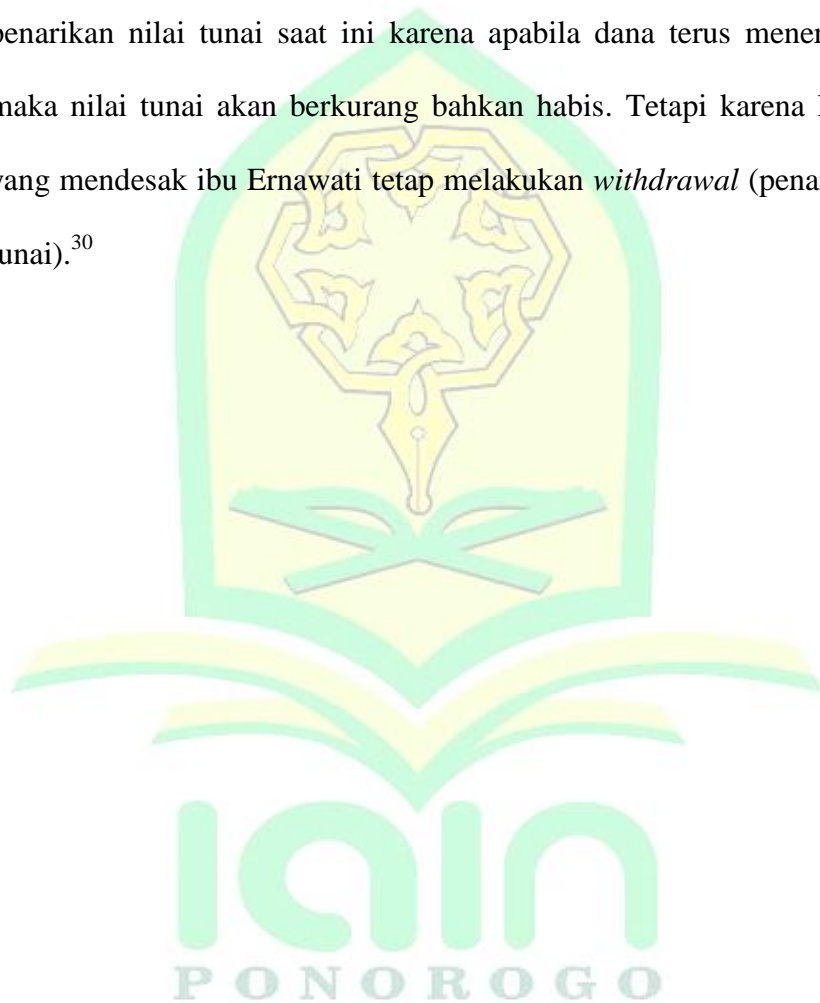
---

<sup>28</sup>Haries Hermansyah, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

<sup>29</sup>Ngesti Rahayu, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018 .



Menurut nasabah angka yang terdapat dalam ilustrasi itu tidak valid, karena pada kenyataannya ketika nasabah melakukan penarikan nilai tunai, dana yang dibayarkan tidak sesuai dengan angka yang terdapat dalam ilustrasi, ibu Ernawati pernah bertanya pada agen mengenai penarikan nilai tunai, namun agen hanya menyarankan untuk tidak melakukan penarikan nilai tunai saat ini karena apabila dana terus menerus ditarik maka nilai tunai akan berkurang bahkan habis. Tetapi karena kebutuhan yang mendesak ibu Ernawati tetap melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai).<sup>30</sup>



---

<sup>30</sup>Ernawati, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 13 Maret 2019.

## BAB IV

### ANALISIS FATWA NO. 21/DSN-MUI/X/2001 TENTANG PEDOMAN UMUM ASURANSI SYARIAH TERHADAP ASURANSI JIWA SYARIAH DI PT. PRUDENTIAL LIFE ASURANCE CABANG PONOROGO

#### A. Analisa fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Pelaksanaan Sistem Investasi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo

Salah satu fatwa yang mengatur mengenai asuransi syariah adalah fatwa No. 21/DSN-MUI/ X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Dalam ketentuan ke 8 mengenai investasi disebutkan bahwa:

- 1) Perusahaan selaku pemegang *amānah* wajib melakukan investasi dari dana yang terkumpul.
- 2) Investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah.<sup>1</sup>

Dalam paparan data yang terdapat dalam bab III, sistem investasi yang dilakukan di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo hanya sebatas administrasi, dimana untuk penyaluran dana yang terkumpul dari nasabah kepada perusahaan investasi akan dilakukan oleh Prudential pusat yang bertempat di Jakarta.

Sistem investasi yang ada pada kantor pemasaran PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo diwakilkan kepada Agen, namun agen

---

<sup>1</sup>Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI* (Jakarta: Erlangga, 2014), 506.

yang diberikan kepercayaan oleh kantor tidak sepenuhnya *amānah* hal ini dapat diketahui pada saat penentuan presentase asuransi dan presentase investasi dimana besarnya presentase investasi ini akan berpengaruh terhadap hasil nilai tunai investasi.<sup>2</sup> Dan pada praktiknya agen membuat presentase tersendiri dengan melebihkan presentase asuransi dengan tujuan untuk mendapatkan *fee* sebanyak-banyaknya.

Dalam gambar 3.1 yang terdapat dalam bab III dijelaskan bahwa nasabah yang bernama bapak Suyono usia 36 tahun berjenis kelamin pria dengan status tidak merokok, mengikuti asuransi dengan produk Prulink Syariah Generasi Baru dengan kontrak asuransi selama 20 tahun. Dalam data bab III diatas, bapak Suyono membayar premi sebesar Rp. 600.000 dengan presentase asuransi lebih besar dari presentase investasi yaitu 4:2. Dana yang masuk dalam asuransi sebesar Rp. 433,333. Sedangkan dana yang masuk dalam investasi sebesar Rp 166,667. Dari hasil presentase ini akan berpengaruh terhadap nilai tunai investasi sesuai dengan yang terdapat dalam tabel alokasi dana investasi Prulink Syariah. Dalam tabel diatas dijelaskan bahwa dalam kontrak asuransi selama 20 tahun, hasil nilai tunai investasi bapak Suyono pada saat usia pensiun (usia 55) sebesar Rp. 437.131.000 pada saat harga saham naik. Setelah 30 tahun (usia 65) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 1.476.162.000 Setelah 40 tahun (usia 75) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 5.226.722.000 Setelah 50 tahun (usia 85) hasil nilai

---

<sup>2</sup>Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 28 desember 2018.

tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 19.925.654.000. Dan pada saat usia 99 tahun hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp.131.479.671.000.

Sedangkan dalam gambar 3.2 dijelaskan ketika presentase asuransi dan presentase investasi dibuat seimbang yaitu dengan perbandingan 3:3, dengan tidak dilebihkan di presentase asuransi maka hasilnya akan jauh lebih baik. Pada saat usia pensiun (usia 55) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 537,402.000 Setelah 30 tahun (usia 65) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 1.971.729.000. Setelah 40 tahun (usia 75) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp.7.460.109.000. Setelah 50 tahun (usia 85) hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 29.276.376.000. Dan pada saat usia 99 tahun hasil nilai tunai investasi bapak Suyono sebesar Rp. 200.289.921.000.

Apabila dikaitkan dengan fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001 ketentuan ke delapan, hal ini tidak sesuai dengan isi fatwa yang berbunyi “Investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah”. Karena investasi dalam asuransi yang sesuai dengan syariah harus menerapkan prinsip-prinsip syariah yaitu:

- 1) Aspek material atau finansial, artinya suatu bentuk investasi hendaknya menghasilkan manfaat finansial yang kompetitif dibandingkan dengan bentuk investasi lainnya.<sup>3</sup> Pada dasarnya

---

<sup>3</sup>Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep Dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani, 2004), 326.

investasi memang menghasilkan manfaat finansial, tetapi hal yang terjadi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo manfaat finansial itu kurang dapat dirasakan oleh nasabah, karena dengan penentuan presentase investasi secara sepihak akan berakibat pada jumlah hasil investasi yang sedikit. Sehingga manfaat finansial itu dirasa kurang bagi nasabah, karena tidak jarang nasabah yang mengikuti investasi tidak mendapatkan keuntungan melainkan kerugian akibat penentuan presentase investasi secara sepihak oleh agen.

- 2) Aspek kehalalan, artinya suatu bentuk investasi harus terhindar dari bidang maupun prosedur yang *shubhāt* dan/atau haram.<sup>4</sup> Dalam hal ini aspek kehalalan meliputi niat atau motivasi, prosedur pelaksanaan transaksi tidak boleh menyimpang dari kekuatan awal, dan harus berdasarkan unsur keadilan.

Dalam hal ini motivasi yang halal ialah transaksi yang berorientasi kepada hasil yang *win-win* yaitu saling memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi. Namun dalam praktiknya agen cenderung melakukan kecurangan dengan menentukan presentase asuransi secara sepihak untuk mendapatkan *fee* yang besar, sehingga pada transaksi yang demikian, manfaat itu dapat dirasakan secara sepihak oleh agen sedangkan nasabah

---

<sup>4</sup>Ibid.

cenderung dirugikan. Dan hasil yang didapat bukan *win-win* melainkan *win-lose*.

Dalam investasi prosedur pelaksanaan transaksi tidak boleh menyimpang dari kekuatan awal. Dalam hal ini masing-masing pihak harus bersikap *amānah* dan profesional. Namun dalam praktiknya agen selaku wakil dari PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo belum menerapkan prinsip *amānah*, karena agen tidak bersifat transparan mengenai presentase investasi yang seharusnya menjadi hak nasabah untuk mengetahui hal itu. Selain itu agen juga membuat dan merubah presentase asuransi dan investasi setelah memasuki tahun keenam tanpa sepengetahuan nasabah.

Investasi yang sesuai dengan syariah harus mengandung unsur keadilan. Dalam hal ini agen selaku wakil dari PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo belum menerapkan prinsip keadilan, karena tidak melakukan kewajiban untuk memberikan penjelasan mengenai presentase investasi sesuai dengan kebutuhan nasabah. Sehingga hak nasabah untuk mengetahui presentase investasi yang berakibat pada hasil nilai tunai investasi tidak terpenuhi.

- 3) Aspek sosial dan lingkungan, artinya suatu bentuk investasi hendaknya memberikan kontribusi positif bagi masyarakat banyak dan lingkungan sekitar, baik untuk generasi saat ini maupun yang akan datang.<sup>5</sup> Dalam hal ini investasi yang sesuai dengan syariah

---

<sup>5</sup>Ibid.

harus mendatangkan *maṣlahah* (bermanfaat bagi masyarakat). Namun dalam praktiknya investasi yang terjadi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo kurang memberikan *maṣlahah* atau manfaat bagi nasabah karena nasabah cenderung dirugikan.

- 4) Aspek pengharapan kepada *riḍā* Allah, artinya suatu bentuk investasi tertentu itu dipilih adalah dalam rangka mencapai *riḍā* Allah.<sup>6</sup> Segala bentuk transaksi seharusnya berorientasi semata-mata untuk mendapatkan *riḍā* Allah, akan tetapi pada praktiknya investasi yang terjadi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo terdapat kecurangan yang dilakukan oleh agen, dimana kecurangan seperti ini dilarang oleh Allah SWT karena mengakibatkan kerugian bagi salah satu pihak.

Dari hasil pengamatan penulis, dapat disimpulkan bahwa praktik sistem investasi yang terjadi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo tidak sesuai dengan ketentuan fatwa No.21/DSN-MUI/ X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah bagian kedelapan yang berbunyi “investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah”. Karena tidak terpenuhinya prinsip-prinsip investasi syariah yang seharusnya ada pada praktik investasi dalam asuransi syariah.

---

<sup>6</sup>Ibid.

**B. Analisa fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Pembayaran klaim nilai tunai nasabah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.**

Perjanjian asuransi merupakan perjanjian konsensual, artinya perjanjian tersebut merupakan perjanjian timbal balik yang menimbulkan hak dan kewajiban diantara para pihak yang mengadakan perjanjian tersebut. Untuk itu apabila terjadi *evenemen* dari peristiwa yang tidak pasti yaitu tentang meninggalnya seseorang, maka tertanggung atau ahli waris berhak atas uang santunan dari penanggung. Demikian juga apabila sampai berakhirnya jangka waktu perjanjian asuransi jiwa, pemegang polis juga berhak memperoleh pengembalian sejumlah uang dari penanggung yang jumlahnya telah ditetapkan berdasarkan perjanjian. Tuntutan ganti kerugian oleh tertanggung inilah yang biasanya disebut klaim.

Pengaturan tentang klaim diatur dalam fatwa DSN No.21/DSN-MUI/X/2001 ketentuan ke tujuh yaitu:

- 1) Klaim dibayarkan berdasarkan akad yang disepakati pada awal perjanjian.
- 2) Klaim berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan.
- 3) Klaim atas akad *tijārah* sepenuhnya merupakan hak peserta, dan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhinya.



- 4) Klaim atas akad *tabarru'* merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan, sebatas yang disepakati dalam akad.<sup>7</sup>

Dalam paparan data yang terdapat dalam bab 3, pembayaran klaim nilai tunai di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo tidak sesuai dengan yang terdapat dalam ilustrasi nasabah. Ilustrasi nasabah bersumber dari kesepakatan antara agen dan nasabah.

Hal tersebut disebabkan karena dalam ilustrasi nasabah terdapat tambahan *top up* yang tidak dibayarkan oleh nasabah. Selain itu nasabah juga melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) sebelum perjanjian asuransi berakhir. Hal ini yang mempengaruhi pembayaran klaim nilai tunai tidak sesuai dengan yang terdapat dalam ilustrasi nasabah.

Dalam gambar 3.3 yang terdapat dalam bab III, dijelaskan bahwa seorang nasabah yang bernama Devana usia 22 tahun berjenis kelamin perempuan dengan status bukan perokok mengikuti asuransi dengan produk Prulink Syariah Generasi Baru. Premi yang dibayarkan sebesar Rp.1.000.000 setiap bulan. Dana yang masuk dalam asuransi sebesar Rp.500.000, Sedangkan dana yang masuk dalam investasi sebesar Rp.500.000, dengan kontribusi *top-up* tunggal sebesar Rp.3.000.000. Pada saat usia pensiun (usia 55) ketika harga saham sedang tinggi, hasil investasi ibu Devana sebesar Rp. 5.676.799.000, setelah 44 tahun (usia 65) hasil investasi ibu Devana sebesar Rp. 22.173.742.000, setelah 54

---

<sup>7</sup>Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa*, 505-506.

tahun (usia 75) hasil investasi ibu Devana sebesar Rp. 87.248.316.000. Setelah 64 tahun (usia 85) hasil nilai tunai ibu Devana sebesar Rp 345.235.130.000. Dan pada saat usia 99 tahun hasil nilai tunai investasi ibu Devana sebesar Rp. 2.383.521.126.000.

Dari hasil nilai tunai investasi di atas, ketika jatuh tempo masa asuransi berakhir sesuai dengan yang dikehendaki nasabah yaitu selama 20 tahun, maka klaim nilai tunai yang akan dibayarkan ketika harga saham sedang naik atau tinggi adalah sejumlah di atas. Namun jika ibu Devana tidak membayar *top up* maka klaim nilai tunai yang diperoleh juga tidak akan sama dengan hasil nilai tunai investasi di atas, terlebih apabila ibu Devana melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) ditengah-tengah sebelum masa asuransi berakhir.

Apabila dikaitkan dengan fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001 ketentuan ke tujuh tentang klaim maka, hal tersebut sesuai dengan fatwa karena :

1. Klaim dibayarkan berdasarkan akad yang disepakati pada awal perjanjian.<sup>8</sup> Dalam hal ini, akad yang disepakati pada awal perjanjian adalah perjanjian tertulis yang dituangkan dalam bentuk ilustrasi, dalam praktiknya klaim nilai tunai nasabah yang terdapat dalam ilustrasi berjumlah besar, tetapi pada saat jatuh tempo pembayaran klaim nilai tunai, uang yang dibayarkan pada nasabah tidak sejumlah yang terdapat dalam ilustrasi yang jumlahnya besar,

---

<sup>8</sup>Ibid., 505.

hal ini berbeda dengan akad diawal perjanjian pada saat pembuatan ilustrasi karena nasabah tidak memenuhi kewajibannya untuk melakukan penarikan nilai tunai pada saat jatuh tempo yakni 20 tahun, maka berlaku ketentuan fatwa yang kedua.

2. Klaim berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan. Dalam hal ini pembayaran klaim nilai tunai berbeda jumlahnya dengan yang terdapat dalam ilustrasi karena nasabah tidak membayarkan premi *top up*, selain itu nasabah juga melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) sehingga klaim pada saat jatuh tempo 20 tahun tidak sesuai dengan ilustrasi. Karena kontrak asuransi merupakan kontrak jangka panjang. Jika kontrak yang disepakati adalah 20 tahun maka klaim nilai tunai seharusnya diambil pada tahun ke 20. Apabila sebelum tahun ke 20 nasabah sudah melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) maka klaim nilai tunai yang dapat dibayarkan oleh PT. Prudential Life Assurance tidak sejumlah yang ada dalam ilustrasi, karena jumlah yang tertera dalam ilustrasi tersebut merupakan jumlah jika nasabah tidak melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) sebelum asuransi berakhir. Selain itu jika dalam ilustrasi terdapat premi *top up* yang tidak dibayarkan oleh nasabah maka, PT. Prudential Life Assurance hanya akan membayar klaim nilai tunai sejumlah premi utama yang dibayarkan oleh nasabah.

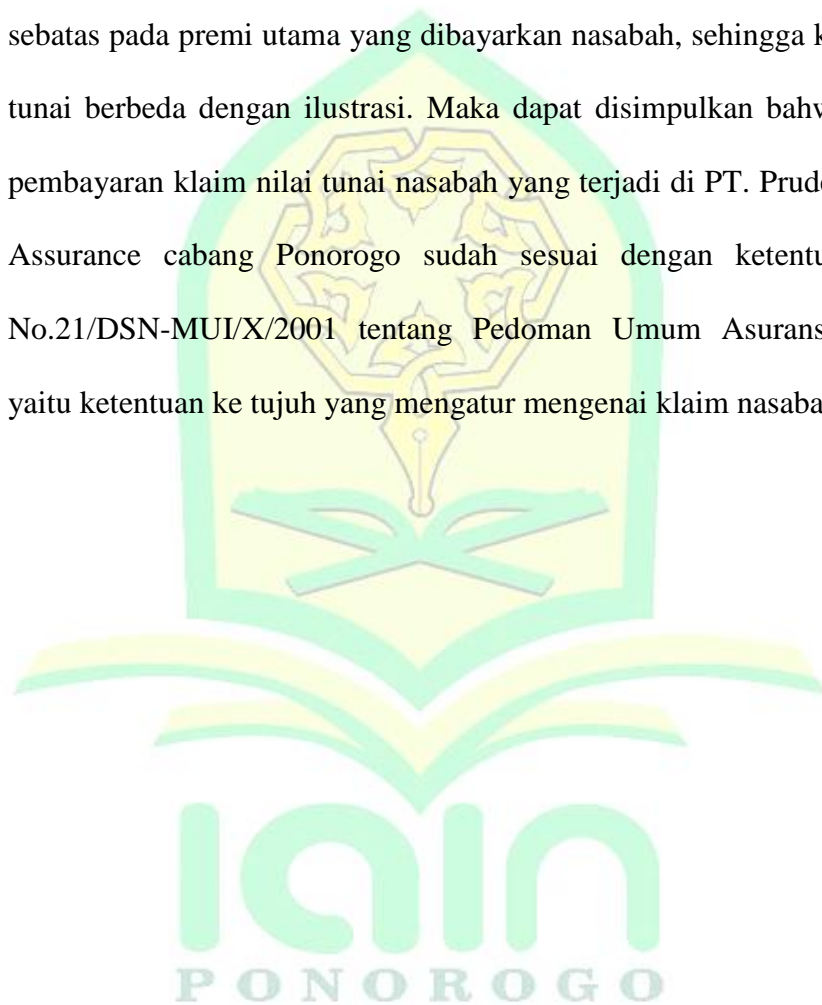
3. Klaim atas akad *tijārah* sepenuhnya merupakan hak peserta, dan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhinya. Pada dasarnya akad *tijārah* yang digunakan dalam asuransi syariah sama dengan prinsip *muḍārabah*, dimana peserta bertindak sebagai *shāhibul māl* sedangkan PT. Prudential sebagai *muḍārib*. Dalam hal ini PT. Prudential telah menerapkan dari akad *tijārah* dalam bentuk investasi dana nasabah kepada perusahaan-perusahaan yang telah bekerjasama dengan PT. Prudential.
4. Klaim atas akad *tabarru'* merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan, sebatas yang disepakati dalam akad.<sup>9</sup> Akad *tabarru'* ini sengaja dihibahkan untuk tujuan saling tolong menolong ketika peserta lain mengalami musibah, dimana peserta sebagai pemberi hibah sedangkan PT. Prudential Life Assurance sebagai pengelola hibah.

Dari hasil pengamatan penulis, praktik pembayaran klaim nilai tunai nasabah yang tidak sesuai dengan ilustrasi dikarenakan nasabah tidak membayar premi *top up* sejumlah yang terdapat dalam ilustrasi, selain itu nasabah juga melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) sebelum masa perjanjian asuransi berakhir, sehingga pada saat jatuh tempo klaim, hasil klaim nilai tunai tidak sesuai dengan yang terdapat dalam ilustrasi nasabah.

---

<sup>9</sup>Ibid., 506.

Hal ini sudah sesuai dengan ketentuan fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah bagian ketujuh yang berbunyi “Klaim berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan.” Apabila nasabah tidak membayar premi *top up*, maka klaim nasabah yang dapat dibayarkan oleh PT. Prudential Life Assurance hanya sebatas pada premi utama yang dibayarkan nasabah, sehingga klaim nilai tunai berbeda dengan ilustrasi. Maka dapat disimpulkan bahwa praktik pembayaran klaim nilai tunai nasabah yang terjadi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo sudah sesuai dengan ketentuan fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah yaitu ketentuan ke tujuh yang mengatur mengenai klaim nasabah.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pengkaitan teori pada bab 2, dengan kenyataan yang peneliti temukan di lapangan yang dituangkan di dalam bab 3, dan berdasarkan analisis yang peneliti lakukan, maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam menentukan investasi nasabah seharusnya diberikan hak untuk menentukan presentase asuransi dan presentase investasi sendiri, sesuai dengan kebutuhan nasabah. Namun dalam praktiknya agen membuat presentase secara sepihak untuk mendapatkan *fee* yang besar, karena nasabah telah menandatangani ilustrasi yang merupakan bentuk persetujuan nasabah dalam hal tersebut. Sehingga praktik yang demikian tidak sesuai dengan fatwa DSN No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah yang menetapkan tentang investasi pada asuransi syariah yakni dalam ketentuan kedelapan yang berbunyi “Investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah”. Karena investasi yang sesuai dengan syariah harus menerapkan prinsip-prinsip investasi syariah, namun prinsip tersebut tidak diterapkan dalam sistem investasi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.
2. Pembayaran klaim nilai tunai nasabah dipengaruhi oleh hasil investasi nasabah. Dalam hal ini pembayaran klaim nilai tunai tidak sesuai

dengan yang terdapat dalam ilustrasi karena nasabah tidak membayar premi *top up* sejumlah yang terdapat dalam ilustrasi, selain itu nasabah juga melakukan *withdrawal* (penarikan nilai tunai) sebelum masa perjanjian asuransi berakhir, sehingga pada saat jatuh tempo klaim, hasil klaim nilai tunai tidak sesuai dengan yang terdapat dalam ilustrasi nasabah.

Hal ini sudah sesuai dengan fatwa DSN No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah yang menetapkan mengenai klaim asuransi syariah yakni ketentuan kedelapan yang berbunyi “Klaim berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan.”

## **B. Saran**

Berdasarkan hal-hal yang telah peneliti uraikan, peneliti menemukan hal-hal yang penting yang sebaiknya menjadi perhatian kita bersama. Dalam hal ini penulis menyarankan beberapa hal:

1. Nasabah dihimbau untuk lebih aktif bertanya mengenai produk asuransi dan investasi yang dipilih, sehingga tidak menimbulkan kerugian dan penyesalan dikemudian hari.
2. Untuk perusahaan, diharapkan mampu menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip syariah, sesuai ketentuan fatwa DSN-MUI dan tidak melakukan hal-hal yang dilarang dalam bisnis serta merugikan nasabahnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agama RI, Departemen *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Surakarta: Media Insani Publishing, 2007.
- Ali, Hasan. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Ali, Zainuddin. *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2016.
- Al-Qardhawi, Yusuf. *Mengapa Fatwa Ulama Digugat? Panduan Lengkap Mengeluarkan Fatwa*. terj. Agus Suyadi Raharusun. Bandung: CV Pustaka Setia, 2006.
- Anshori, Abddul Ghofur. *Asuransi Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: UII Press, 2007.
- Basrowi dan Suwandi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008.
- Haq, Ahmad Zuhurul. "Analisis Fatwa DSN No 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Praktik Pemberian Santunan Jiwa *Mu'awanah* Di BMT Sidogiri Cabang Sepanjang," *Skripsi*. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2016: 6-7.
- <https://www.Prudential.co.id>. diakses pada tanggal 17 desember pukul 11:18 WIB.
- Indonesia, Majelis Ulama. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Indonesia, Majelis Ulama. *Himpunan Fatwa MUI Sejak 1975*. Jakarta: Erlangga, 2011.
- Kurniasari, Anita Eka. "Analisis Fatwa DSN MUI No. 53/DSN MUI/III/2006 Tentang Akad *Tabarru'* Terhadap Praktek Akad *Tabarru'* Di Kantor Keagenan PT. Prudential Ponorogo," *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016: 6-8.
- Litbang, Badan dan Diklat Kementerian Agama RI, *Fatwa Majelis Ulama Indonesia Dalam Perspektif Hukum Dan Perundang-Undangan*. Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2012.
- Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010.



- Melinda, Efni “Pelaksanaan Perjanjian Keagenan Asuransi Jiwa Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Pekanbaru”, *Skripsi*, (Pekanbaru: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2015).
- Moleong, Lexi J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.
- Muawanah, Qurrotu ‘aini. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Realisasi Akad *Tabarru’* Jika Terjadi Klaim Meninggal Dunia Sebelum Masa Perjanjian Asuransi Berakhir: Studi Kasus di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Cabang Asuransi Jiwa Syariah Yogyakarta,” *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2009: 84-85.
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2013.
- Puspitasari, Novi. *Manajemen Asuransi Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2015.
- Putra, Muhammad Arief Eka. “Konsistensi Fatwa DSN No:21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah Terhadap Pasal 1 Angka 1 Dan Angka 2 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian,” *Jurnal Hukum*, 2015: 7-8.
- Sasmita, Andi. “Pelaksanaan Pasal 7 Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21 Tentang Klaim Terhadap Produk Asuransi Kesehatan Pada PT. MAA Life Assurance Syariah Cabang Pekanbaru,” *Skripsi*. Pekanbaru: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013: 11-16.
- Soeharto, Irawan. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.
- Subagyo, Joko. *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep Dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani, 2004.
- Utomo, Edy. “Kekuatan Global Asuransi Prudential” dalam <https://edyutomo.com/asuransi-Prudential-indonesia/>, (diakses pada tanggal 18 november 2018, pukul 11:28 WIB).