

**TINJAUAN FATWA DSN MUI NO. 113/DSN-MUI/IX/2017 TENTANG  
AKAD WAKĀLAH BI AL-UJRAH TERHADAP KEAGENAN DI KANTOR  
PEMASARAN PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE  
CABANG PONOROGO**

**SKRIPSI**



Oleh:

**LAILA NUR'AENI**  
**210215100**

Pembimbing:

**LIA NOVIANA, M.H.I**  
**NIP. 198612032015032002**



**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO**

**2019**

## ABSTRAK

‘Aeni, Laila Nur, 2019. *Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Wakālah Bi Al-Ujrah Terhadap Keagenan di Kantor Pemasaran PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo*. Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Lia Noviana, M.H.I.

**Kata Kunci:** *Wakālah Bi Al-Ujrah, Ujrah, Agen Asuransi Syariah*

Penerapan prinsip syariah selain diterapkan pada lembaga keuangan bank juga harus diterapkan pada lembaga keuangan bukan bank, termasuk di dalamnya asuransi. Salah satu lembaga asuransi yang menerapkan prinsip syariah adalah PT. Prudential Life Assurance. Dalam hubungan antara perusahaan asuransi dan peserta menggunakan akad *wakālah bi al-ujrah*, yaitu perusahaan asuransi menempati posisi sebagai *wakīl* dan peserta sebagai *muwakkil*. Namun dalam kesehariannya perusahaan asuransi ini diwakili oleh agen. Tidak menetapnya kondisi, kemampuan ataupun adanya kesibukan lain pada agen maka ada beberapa agen yang *resign* dari kantor Prudential cabang Ponorogo ini, sehingga peserta dipindahkan ke agen lain. Kemudian atas akad *wakālah bi al-ujrah* juga pasti agen akan merima sejumlah *ujrah* dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

Dari latar belakang di atas penulis merumuskan dua masalah yang meliputi bagaimana pandangan fatwa DSN MUI No. 113 terhadap pemindahan agen pada peserta dan bagaimana pandangan fatwa DSN MUI No. 113 terhadap penerimaan *ujrah* oleh agen di kantor pemasaran PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

Adapun penelitian yang dilakukan penulis adalah penelitian lapangan yang menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data 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 pemindahan agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo sudah sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakālah Bi al-Ujrah*. Hal ini dibuktikan dengan adanya pemberitahuan melalui surat dan SMS dan sudah adanya tanda tangan persetujuan mengenai segala hal perubahan yang terdapat dalam kontrak Surat Pengajuan Asuransi Jiwa. Sedangkan penerimaan *ujrah* oleh agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo ini sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakālah Bi al-Ujrah*. Hal ini dibuktikan dengan adanya penerimaan *ujrah* oleh agen baik secara berangsur maupun secara tunai dan dengan prosentase tertentu.

## LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Laila Nur'Aeni

NIM : 210215100


Jurusan: Hukum Ekonomi Syariah

Judul : Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad  
*Wakālah Bi Al-Ujrah* Terhadap Keagenan di PT. Prudential Life Assurance  
Cabang Ponorogo


Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqosah.

Ponorogo, 11 April 2018

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah

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

Menyetujui,  
Pembimbing

  
Lia Noviana, M.H.I  
NIP. 108612032015032002

  
IAIN  
PONOROGO



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**PENGESAHAN**

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Laila Nur'Aeni  
NIM : 210215100  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)  
Judul : Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017  
Tentang Akad *Wakālah Bi al-Ujrah* Terhadap Keagenan di  
Kantor Pemasaran PT. Prudential Life Assurance Cabang  
Ponorogo

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

Hari : Selasa  
Tanggal : 14 Mei 2019

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

Hari : Selasa  
Tanggal : 21 Mei 2019

Tim Penguji:

1. Ketua Sidang: Dr. H. Agus Purnomo, M.Ag
2. Penguji I : Hj. Atik Abidah, M.S.I
3. Penguji II : Ika Rusdiana, M.A.

(  
(  
(

Ponorogo, 21 Mei 2019  
Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Syariah



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

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Laila Mur'Aeni

NIM : 210215100

Fakultas : Syariah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Judul Skripsi/Tesis : Tinjauan Fatwa DSN MUI No 113/DSN-MUI/IX/2017  
Tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah Terhadap Keagenan  
di Kantor Pemasaran PT Prudential Life Assurance Ponorogo

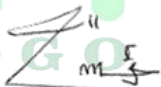
Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 24 Mei 2019

**IAIN**  
P O N O R O G O

Penulis

  
Laila Mur'Aeni

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Laila Nur'Aeni

NIM : 210215100

Jurusan: Hukum Ekonomi Syariah

Judul : Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad *Wakālah Bi Al-Ujrah* Terhadap Keagenan di Kantor Pemasaran PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo

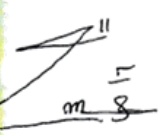
Dengan ini, menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Ponorogo, 11 April 2019

Yang membuat pernyataan



  
Laila Nur'Aeni  
NIM.210215100

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Definisi asuransi di Indonesia telah ditetapkan dalam Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian disebutkan 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 pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.<sup>1</sup>

Lain halnya asuransi syariah yang mempunyai beberapa padanan dalam bahasa Arab, diantara yaitu *takaful*, *ta'min* dan *tadharrun*. Al-Ta'min dalam *Ensiklopedia 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>

Islam menekankan bahwa setiap transaksi dalam muamalah tidak boleh mengandung unsur yang dilarang, yaitu unsur *gharar* (penipuan), *maisir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *rishwah* (suap), barang haram dan

---

<sup>1</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and Genera) Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani, 2004), 27.

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

maksiat.<sup>3</sup> Dengan melihat definisi mengenai asuransi yang dikemukakan di atas, dapat dikatakan bahwa semuanya tidak sesuai dengan prinsip yang ada dalam Islam, karena di dalamnya paling tidak terdapat dua unsur yang dilarang dalam Islam yaitu unsur *maisir* dan unsur *gharar*. Untuk itu sementara orang Islam masih ragu, atau bahkan tidak mau mengikuti program asuransi kerugian atau asuransi jiwa, karena di samping 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 sama-sama tidak menguntungkan.<sup>4</sup>

Berdasarkan pengertian di atas, hubungan peserta dan perusahaan dalam mekanisme pertanggung jawaban pada asuransi konvensional adalah *transfer of risk* yaitu memindahkan risiko. Sedangkan dalam asuransi syariah hubungan peserta dan perusahaan dalam mekanisme pertanggung jawaban asuransi adalah *sharing of risk* saling menanggung risiko. Di sinilah firman Allah diimplementasikan dalam praktik asuransi, misalnya ayat 2 surah al-Maidah yang memerintahkan untuk saling tolong menolong dalam perbuatan yang positif.<sup>5</sup>

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

---

<sup>3</sup> Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 238.

<sup>4</sup> Abddul Ghofur Anshori, *Asuransi Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2007), 4.

<sup>5</sup> Sula, *Asuransi*, 303-304.



sesuai dengan prinsip syariah dan menjadi pedoman lembaga asuransi syariah dalam menerapkan sistem asuransi yang sesuai dengan Islam. Selain pedoman asuransi secara khusus DSN-MUI juga mengeluarkan fatwa tentang akad wakalah bi al-ujrah secara umum yang merupakan akad yang digunakan antara peserta asuransi dan perusahaan. Akad wakalah bi al-ujrah adalah akad wakalah yang disertai dengan imbalan berupa *ujrah (fee)*. Dalam asuransi akad wakalah bi al-ujrah adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan pemberian *ujrah (fee)*.

Salah satu perusahaan asuransi jiwa syariah yang ada di Indonesia adalah PT. Prudential Life Assurance, yang telah memiliki izin usaha Unit Syariah berdasarkan surat Menteri Keuangan Nomor KEP 167/KM.10/2007 yang di keluarkan pada tanggal 20 Agustus 2007. Prudential Indonesia menyediakan berbagai produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia. Prudential Indonesia yang telah mendirikan unit bisnis syariah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya.<sup>6</sup>

Dalam kegiatan sehari-hari, perusahaan Prudential diwakili oleh agen, mulai dari kegiatan administrasi, *underwriting* pengelolaan portofolio risiko dan pemasaran. Dalam hal pemasaran agen bertugas mendapatkan calon peserta dengan jumlah yang sebanyak-banyaknya. Dengan mendapatkan

---

<sup>6</sup> <https://www.prudential.co.id/id/our-company/>, (diakses pada tanggal 03 Januari 2018 Pukul 09.18 WIB).

peserta maka di tahun pertama dan kedua agen akan mendapatkan *ujrah (fee)* sebesar 30% dari porsi asuransi peserta, dan di tahun ketiga, keempat, kelima agen mendapatkan 5% dari porsi asuransi peserta. Sedangkan di tahun kelima ke atas agen sudah tidak mendapatkan *ujrah* atau *fee* lagi.

Dengan adanya porsi *ujrah* pada tahun-tahun yang ditentukan tersebut dan tidak menetapnya kondisi atau kemampuan agen atau bahkan adanya iming-iming dari perusahaan asuransi lain membuat agen melakukan *resign* atau keluar dari perusahaan asuransi. Dengan adanya agen yang keluar ini tentu akan berpengaruh kepada peserta yang menjadi tanggung jawabnya. Secara otomatis peserta akan dipindahkan ke agen lain oleh perusahaan.<sup>7</sup>

Dalam fatwa DSN-MUI No 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-ujrah disebutkan salah satu ketentuan terkait objek wakalah yaitu wakil boleh mewakilkan ulang kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali tidak diizinkan oleh *muwakkil* (pemberi kuasa).<sup>8</sup> Pada praktiknya perusahaan hanya memberikan surat pemberitahuan secara tertulis kepada peserta, baik itu diizinkan atau tidak oleh peserta maka agennya tetap berubah sehingga membuat peserta bingung.<sup>9</sup>

Berdasarkan tahun memperoleh *ujrah*, yaitu pada tahun pertama dan kedua agen memperoleh *ujrah* sebesar 30% dari porsi asuransi peserta dan pada tahun ketiga, keempat dan kelima mendapatkan *ujrah* sebesar 5% dari porsi asuransi peserta dan setelah tahun kelima tidak mendapatkan *ujrah* lagi.

---

<sup>7</sup> Vita Ardiani, *Hasil Wawancara*, Ponorogo. 05 Januari 2018.

<sup>8</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, Bagian Kelima, No. 5, 7.

<sup>9</sup> Dewi Norma Etika, *Hasil Wawancara*, Ponorogo. 08 Januari 2018.

Dalam fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-ujrah disebutkan ketentuan terkait *ujrah* adalah sebagai berikut:

1. *Ujrah* boleh berupa uang atau barang yang boleh dimanfaatkan menurut syariah (*mutaqawwam*) dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
2. Kuantitas dan/atau kualitas *ujrah* harus jelas, baik berupa angka nominal, prosentase tertentu, atau rumus yang disepakati dan diketahui oleh para pihak yang melakukan akad.
3. *Ujrah* boleh dibayar secara tunai, angsur/bertahap, dan tangguh sesuai dengan syariah, kesepakatan, dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. *Ujrah* yang telah disepakati boleh ditinjau-ulang atas manfaat yang belum diterima oleh *muwakkil* sesuai kesepakatan.<sup>10</sup>

Sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan dalam fatwa No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-ujrah, maka perusahaan asuransi syariah harus benar-benar berpedoman terhadap fatwa tersebut. Apabila melanggar maka tidak sesuai dengan fatwa DSN-MUI.

Berangkat dari adanya pemindahan agen pada peserta yaitu pada tahun 2017 terjadi agen meninggal sehingga 30-40 peserta dipindahkan ke agen lain dan ada satu agen juga yang berhenti dengan jumlah nasabah 13 orang yang dipindahkan secara sepihak yaitu hanya adanya pemberitahuan kepada peserta tanpa ada pembicaraan terlebih dahulu di PT. Prudential Life Assurance.

---

<sup>10</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah, Bagian Keenam, No. 1-4, 7-8.

Masalah yang kedua penerimaan *ujrah* oleh agen yang berdasar pada tahun keikutsertaan peserta asuransi syariah, yaitu pada masa 5 tahun mendapatkan *ujrah* dan setelah tahun kelima tidak mendapatkan lagi, sedangkan pada perusahaan asuransi syariah lain mengenai perpindahan agen dan penerimaan *ujrah* oleh agen ini disampaikan secara lisan dan tulisan dalam kontrak sehingga kedua belah pihak ada kesepakatan atau persetujuan, maka peneliti memilih lokasi penelitian di kantor pemasaran PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Penelitian ini akan membahas mengenai perpindahan agen pada peserta dan penerimaan *ujrah* oleh agen ditinjau dari fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-*ujrah* pada asuransi jiwa syariah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Maka peneliti mengambil penelitian dengan judul **“Analisis Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah terhadap Keagenan di Kantor Pemasaran PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo”**.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pandangan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah terhadap pemindahan agen pada peserta di Kantor Pemasaran PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo?
2. Bagaimana pandangan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah terhadap penerimaan *ujrah* oleh agen di Kantor Pemasaran PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui tinjauan Fatwa DSN MUI terhadap pemindahan agen pada peserta di Kantor Pemasaran PT. Prudential Assurance Cabang Ponorogo.
2. Untuk mengetahui tinjauan Fatwa DSN MUI terhadap penerimaan *ujrah* oleh agen di Kantor Pemasaran PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo.

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Secara Teoretis

Secara teoretis, penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu dan pengetahuan baru tentang asuransi syariah dan sistem yang digunakannya, sehingga benar-benar menerapkan prinsip syariah serta mendukung teori teori mengenai asuransi syariah.

2. Secara Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan pedoman untuk penelitian selanjutnya, bisa menambah pengetahuan masyarakat tentang asuransi syariah yang baik dan menambah pengetahuan tenaga pemasar asuransi syariah serta untuk peneliti sebagai syarat untuk mengambil gelar strata satu.

### **E. Kajian Pustaka**

Berdasarkan penelusuran penulis, ada beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian ini di antaranya adalah:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Rini Juliatun tahun 2015 dengan judul “Analisis Islam terhadap keagenan pada Asuransi Jiwa di kantor pemasaran Prudential Life Assurance cabang Ponorogo”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa data mengenai keagenan di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Penelitian ini membahas tentang Tinjauan Hukum Islam terhadap akad dalam Asuransi Syariah serta komisi agen pada Asuransi Syariah di kantor pemasaran Prudential Life Assurance cabang Ponorogo, dari hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa akad antara perusahaan dan peserta adalah akad wakalah bi al-ujrah yang dalam hukum Islam akadnya diperbolehkan dan agen mendapatkan komisi dari imbalan pemberian *ujrah (fee)* dari premi yang dibayarkan peserta yang hukumnya diperbolehkan karena memenuhi rukun dan syarat dari akad wakalah bi al-ujrah.<sup>11</sup> Persamaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang sekarang adalah sama-sama menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif serta sama-sama melakukan penelitian di Prudential Ponorogo dan mengenai keagenan, kemudian perbedaannya adalah penelitian yang terdahulu membahas mengenai akad yang dilakukan pada asuransi syariah dan adanya *ujrah* pada akad wakalah pada asuransi, sedangkan

---

<sup>11</sup> Rini Juliatun, “Analisis Islam terhadap Keagenan pada Asuransi Jiwa di Kantor Pemasaran Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2015), 1.

penelitian yang sekarang membahas mengenai perpindahan agen pada peserta dan penerimaan *ujrah* oleh agen.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Anita Eka Kurniasari tahun 2016 dengan judul “Analisis Fatwa DSN MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *tabarru'* di kantor keagenan PT. Prudential Life Assurance Ponorogo”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa data mengenai akad *tabarru'* di kantor keagenan PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Penelitian ini membahas tentang pandangan Fatwa DSN MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006 terhadap akad dan kedudukan para pihak dalam produk-produk asuransi, pandangan Fatwa DSN MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006 terhadap pengelolaan dana *tabarru'*, dan pandangan Fatwa DSN MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006 terhadap tindakan yang dilakukan Prudential Syariah jika terjadi *surplus* dan *defisit underwriting* atas dana *tabarru'*. Dari hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa akad yang digunakan Prudential sudah sesuai fatwa, pengelolaan dana *tabarru'* pada produk-produk asuransi Prudential sudah sesuai dengan fatwa, dan mengenai tindakan yang dilakukan perusahaan jika terjadi *surplus* dan *defisit* juga sudah sesuai dengan isi fatwa tersebut.<sup>12</sup> Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian sekarang adalah sama-sama menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif dan sama-sama menggunakan landasan teori fatwa DSN-MUI serta penelitiannya berada di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Kemudian

---

<sup>12</sup> Anita Eka Kurniasari, “Analisis Fatwa DSN MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Tabarru'* di Kantor Keagenan PT Prudential Ponorogo,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016), 1.

perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan fatwa DSN No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *tabarru'* sedangkan penelitian yang sekarang menggunakan fatwa DSN No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-ujrah.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Della Aprillia Indrianing Tias Tuti tahun 2018 dengan judul “Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Kontrak Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa data mengenai kontrak asuransi syariah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Kesimpulan dari penelitian ini adalah mengenai prosedur pengajuan kontrak asuransi syariah di PT. Prudential Life Assurance yang terfokus pada perjanjian tertulis yang melakukan tanda tangan tanpa nasabah tidak sesuai dengan hukum kontrak dalam Islam dan prinsip Etika Bisnis Islam, yaitu dalam prinsip kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan kebenaran. Kemudian mengenai nilai premi nasabah asuransi di PT. Prudential Life Assurance yang terfokus dalam potongan sebesar 10% dari nilai premi asuransi kesehatan juga tidak sesuai dengan hukum kontrak syariah dan prinsip Etika Bisnis Islam yaitu prinsip kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan kebenaran.<sup>13</sup> Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian sekarang adalah sama-sama menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif dan sama-sama dilakukan di PT.

---

<sup>13</sup> Della Aprillia Indrianing Tias Tuti, “Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Kontrak Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 1.



Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Kemudian perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan landasan teori etika bisnis Islam sedangkan penelitian yang sekarang menggunakan fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-ujrah.

Jadi sepengetahuan peneliti, belum ada yang meneliti secara langsung mengenai perpindahan agen pada peserta dan penerimaan *ujrah* oleh agen ini untuk itu peneliti bermaksud melakukan penelitian yang lebih mendalam terhadap masalah ini.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah studi lapangan (*field research*) yaitu dengan cara mencari data secara langsung di lokasi penelitian dengan melihat objek yang akan diteliti. Dimana seorang peneliti akan melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, proses, kejadian, aktivitas, terhadap satu atau lebih orang.<sup>14</sup> Dalam hal ini terkait dengan perpindahan agen pada peserta dan penerimaan *ujrah* oleh agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu menjelaskan kondisi-kondisi keadaan aktual dari unit penelitian, atau prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata

---

<sup>14</sup> Aji Damanhuri, *Metodologi Penelitian Muamalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), 6.

yang tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>15</sup> Dilakukan dengan meneliti bagaimana perpindahan agen pada peserta dan penerimaan *ujrah* oleh agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

## 2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian kualitatif peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpulan data. Instrumen peneliti di sini dimaksudkan sebagai alat pengumpul data. Karena bertindak sebagai pengumpul data atau instrumen, peneliti akan senantiasa berhubungan dengan subyeknya. Untuk itu dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai partisipasi penuh dalam rangka melakukan observasi secara terang-terangan. Observasi dilakukan secara terang-terangan sebagian bertemu langsung dengan karyawan kantor dan nasabah sebagian melalui percakapan via whatsapp.

## 3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di kantor pemasaran PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo yang terletak di Jl. Arif Rahman Hakim Mentari Residence RMB 6.

Alasan peneliti memilih PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo sebagai lokasi penelitian karena semakin berkembangnya zaman semakin besar pula kebutuhan manusia akan asuransi, sehingga di kantor inilah tempat asuransi itu terjadi, dan kantor ini merupakan cabang satu-satunya PT. Prudential yang ada di Ponorogo.

---

<sup>15</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2003), 4.

#### 4. Data dan Sumber Data

##### a. Data

- 1) Data tentang bagaimana perpindahan agen pada peserta di kantor pemasaran PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.
- 2) Data tentang bagaimana penerimaan *ujrah* oleh agen di kantor pemasaran PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

##### b. Sumber data

Sumber data pada penelitian ini adalah terdiri atas sumber data primer dan sumber data sekunder.

##### 1) Sumber data primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang digali dari informan utama, yaitu:

- a) Pimpinan, agen dan karyawan PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.
- b) Nasabah sebagai pemegang polis asuransi syariah.

##### 2) Sumber data sekunder

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

Data sekunder yang mendukung penelitian ini adalah seluruh data yang berkaitan dengan keagenan, baik dari penelitian-

---

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

penelitian sebelumnya, buku dan data dokumentasi yang diperoleh dari PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

### a. Metode observasi

Observasi yaitu kegiatan yang dilakukan oleh peneliti dengan melihat dan mendengarkan apa yang dilakukan dan diperbincangkan oleh responden dalam kehidupan sehari-hari.<sup>17</sup> Dalam hal ini penulis akan melihat atau mengamati secara langsung tentang kegiatan keagenan yang terjadi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo guna mendapatkan gambaran secara langsung terhadap masalah yang sedang diteliti dan membuktikan kebenaran dari informasi yang didapat penulis melalui wawancara.

### a. Metode wawancara

Metode wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang menjawab pertanyaan.<sup>18</sup> Dalam hal ini peneliti mengajukan pertanyaan kepada 3 karyawan atau staff, 3 agen dan 2 nasabah PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

### b. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan-catatan, transkrip, buku, foto dan lain

<sup>17</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 73-74.

<sup>18</sup> Moleong, *Metodologi*, 135.

sebagainya. Dalam penelitian ini penulis mencari data dengan memahami catatan-catatan dan transkrip keagenan terkait masalah yang diteliti.<sup>19</sup> Yaitu berupa catatan-catatan mengenai bagaimana perpindahan agen pada peserta dan penerimaan *ujrah* oleh agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

## 6. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceriterakan kepada orang lain.

Dalam menganalisis data, penulis 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. Dalam hal ini penulis mengemukakan tentang teori-teori fatwa DSN MUI terlebih dahulu, kemudian menjelaskan tentang tinjauan fatwa DSN MUI terhadap perpindahan agen pada peserta

---

<sup>19</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), 146.

dan penerimaan *ujrah* oleh agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

## 7. Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep keshahihan (*validitas*) dan keandalan (*realibilitas*) menurut versi “positivisme” dan disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, kriteria, dan paradigmanya sendiri. Uji keshahihan data diantaranya dilakukan dengan perpanjangan keikut-sertaan, ketekunan pengamatan, triangulasi, pengecekan sejawat, kecukupan referensial, kajian kasus negatif, pengecekan anggota. Data diperiksa agar data sesuai dengan tujuan penelitian.<sup>20</sup> Pengecekan keabsahan data pada penelitian ini dilakukan dengan teknik pengamatan yang tekun dan triangulasi.

a. Ketentuan pengamatan ini dilakukan dengan cara:

- 1) Mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci terhadap faktor-faktor yang menonjol yang ada hubungannya dengan praktik keagenan di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.
- 2) Menelaah secara rinci sampai pada suatu titik, sehingga pada pemeriksaan tahap awal tampak salah satu atau seluruh faktor yang ditelaah sudah dipahami dengan cara yang biasa.

b. Teknik triangulasi dapat dicapai peneliti dengan jalan:

- 1) Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara

---

<sup>20</sup> Moleong, *Metodologi*, 327.

- 2) Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi
- 3) Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan

### **G. Sistematika Pembahasan**

Bab pertama merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, definisi istilah, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua penulis memaparkan mengenai isi dari fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-ujrah mulai dari ketentuan umum sampai ketentuan penutup. Penulis juga memaparkan mengenai pengertian fatwa DSN MUI, profil DSN MUI, pengertian asuransi dan dasar hukumnya, serta pengertian keagenan dalam asuransi syariah.

Bab ketiga merupakan data penelitian di lapangan pada asuransi jiwa syariah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Dalam hal ini peneliti memaparkan kondisi umum PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo, visi misi dan tujuannya, tempat dan kedudukannya, pengurusnya, dan produk-produknya. Selain itu penulis juga memaparkan tentang realisasi proses pemindahan agen pada peserta dan proses penerimaan *ujrah* oleh agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

Bab keempat penulis menjabarkan tentang analisa fatwa DSN MUI No.113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-ujrah terhadap perpindahan agen pada nasabah dan penerimaan *ujrah* oleh nasabah di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.

Bab kelima merupakan penutup yang terdiri atas kesimpulan hasil penelitian sebagai jawaban dari rumusan masalah dan saran.





**BAB II**  
**FATWA DSN MUI NO. 113/DSN-MUI/IX/2017 TENTANG AKAD**  
**WAKAŁAH BI AL-UJRAH DAN KEAGENAN DALAM ASURANSI**  
**SYARIAH**

**A. Pengertian Fatwa Dewan Syariah Nasional**

Hasil ijtihad seorang ulama dibagi menjadi empat yaitu fiqh, qanun, qada' dan fatwa. Memberi fatwa lebih khusus dibandingkan dengan ijtihad. Karena ijtihad adalah kegiatan istinbat hukum, baik ada pertanyaan atau tidak, sedangkan ifta atau memberi fatwa hanya dilakukan ketika ada kejadian nyata dan seorang ahli fikih berusaha mengetahui hukumnya.

Di samping harus memenuhi semua prasyarat ijtihad yang telah ditentukan, fatwa yang baik harus memenuhi persyaratan lain. Yaitu mengetahui secara persis kasus yang dimintakan fatwanya, mempelajari psikologi masyarakat lingkungannya. Hal ini agar diketahui dampak fatwa tersebut dari segi positif dan negatifnya.<sup>1</sup>

Fatwa ialah suatu perkataan dari bahasa Arab yang memberi arti pernyataan hukum mengenai suatu masalah yang timbul kepada siapa yang ingin mengetahuinya. Barang siapa yang ingin mengetahui sesuatu hukum syarak tentang masalah agama, maka perlu bertanya kepada orang yang dipercayai dan terkenal dengan keilmuannya dalam bidang ilmu agama untuk mendapat keterangan mengenai hukum tentang masalah itu. Menurut kamus

---

<sup>1</sup> Murtadho Ridwan, "Analisis Penyerapan Fatwa DSN-MUI Tentang Asuransi Syariah Ke Dalam PSAK 108," *Addin*, Vol. 8, No. 1 (2014), 140.

Lisa al-'Arabiyy, memberi fatwa tentang sesuatu perkara berarti menjelaskan kepadanya.

Dengan demikian pengertian fatwa berarti menerangkan hukum-hukum Allah SWT berdasarkan pada dalil-dalil syariah secara umum dan menyeluruh. Keterangan hukum yang telah diberikan itu dinamakan fatwa. Orang yang meminta atau menanyakan fatwa disebut mustafti sedang yang dimintakan untuk memberikan fatwa disebut mufti.<sup>2</sup>

## B. Profil Dewan Syariah Nasional

### 1. Sejarah Terbentuknya Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)

Pasca diundangkannya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, kegiatan dan aktivitas pengembangan ekonomi syariah semakin meningkat. Undang-undang tersebut menjadi dasar hukum bagi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah. Jika dibandingkan dengan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992, UU No. 10 Tahun 1998 lebih lengkap dan telah mengatur secara eksplisit tentang kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah. Hal itu kemudian diikuti pertumbuhan pesat aktivitas perekonomian yang berdasarkan prinsip syariah, termasuk mendorong pendirian beberapa Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

Perkembangan pesat Lembaga Keuangan Syariah (LKS) memerlukan aturan-aturan yang berkaitan dengan kesesuaian operasional LKS dengan

---

<sup>2</sup> Ichwan Sam. dkk., *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI* (Jakarta: Erlangga, 2014), 7-8.

prinsip-prinsip syariah. Persoalan muncul karena institusi regulator yang semestinya mempunyai otoritas mengatur dan mengawasi LKS, yaitu Bank Indonesia (BI) untuk Perbankan Syariah, dan Kementerian Keuangan untuk lembaga keuangan nonbank, tidak dapat melaksanakan otoritasnya dibidang syariah (untuk merumuskan prinsip-prinsip syariah secara langsung dari teks al-Quran, Hadis, maupun kitab-kitab fikih). Kementerian Keuangan dan Bank Indonesia tidak memiliki otoritas untuk merumuskan prinsip-prinsip syariah secara langsung dari teks-teks keagamaan dalam bentuk peraturan (regulasi) yang bersesuaian untuk setiap lembaga keuangan syariah. Sebab lain adalah bahwa lembaga tersebut tidak dibekali peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang otoritas dalam mengurus masalah kesesuaian syariah.<sup>3</sup>

Rencana pembentukan Dewan Syariah Nasional (DSN) mulai dibincangkan pada tahun 1990 ketika acara lokakarya dan pertemuan yang membahas tentang bunga bank dan pengembangan ekonomi rakyat, dan merekomendasikan agar pemerintah memfasilitasi pendirian bank berdasarkan prinsip syariah. Karena kesimpulan lokakarya ini mengindikasikan adanya kecenderungan mempersamakan bunga bank dengan riba. Selanjutnya pada tahun 1997, Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengadakan lokakarya ulama tentang Reksadana Syariah, yang salah satu rekomendasinya adalah pembentukan Dewan Syariah Nasional (DSN). Pada pertemuan tanggal 14 Oktober 1997, telah disepakati

---

<sup>3</sup> Panji Adam, *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah: Konsep, Metodologi, Dan Implementasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2018), 160.

pembentukan DSN. Usulan ini ditindaklanjuti sehingga tersusunlah DSN secara resmi tahun 1998. Pada tahun 1999, pengurus DSN yang pertama adalah Menteri Agama Republik Indonesia, Prof. H. A. Malik Fajar pada acara Musyawarah Kerja Nasional (Mukernas) MUI di Jakarta, tepatnya pada bulan Februari 1998. Kehadiran DSN pada tahun bersamaan dengan terbentuknya Komite Ahli Pengembangan Syariah di Bank Indonesia yang kemudian bertukar nama menjadi Biro Perbankan Syariah.<sup>4</sup>

## 2. Pengertian Dewan Syariah Nasional (DSN)

Dewan Syariah Nasional atau yang disebut DSN adalah dewan yang dibentuk oleh MUI untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah,

## 3. Tugas dan Wewenang Dewan Syariah Nasional

### a. Tugas pokok Dewan Syariah Nasional diantaranya:

- 1) Menumbuhkembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya
- 2) Mengeluarkan fatwa dan jenis-jenis kegiatan keuangan
- 3) Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syariah
- 4) Mengawasi penerapan fatwa yang telah dikeluarkan<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Ibid., 161.

<sup>5</sup> Ichwan Sam. dkk., *Himpuna Fatwa*, 5.

b. Wewenang Dewan Syariah Nasional

- 1) Mengeluarkan fatwa yang mengikat Dewan Pengawas Syariah di masing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait
- 2) Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan atau peraturan yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang, seperti Kementerian Keuangan dan Bank Indonesia
- 3) Memberikan rekomendasi dan/atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai Dewan Pengawas Syariah pada suatu lembaga keuangan syariah
- 4) Mengundang para ahli untuk menjelaskan suatu masalah yang diperlukan dalam pembahasan ekonomi syariah, termasuk otoritas moneter atau lembaga keuangan dalam maupun luar negeri
- 5) Memberikan peringatan kepada lembaga keuangan syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan
- 6) Menyusulkan kepada instansi yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan<sup>6</sup>

4. Kedudukan dan Keanggotaan Dewan Syariah Nasional

- a. Dewan Syariah Nasional merupakan bagian dari Majelis Ulama Indonesia

---

<sup>6</sup>Ibid., 5.

- b. Dewan Syariah Nasional membantu pihak terkait seperti Departemen Keuangan, Bank Indonesia atau ketentuannya dan lain-lain dalam menyusun peraturan
- 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 Majelis Ulama Indonesia untuk masa bakti 5 tahun

#### 5. Mekanisme Kerja Dewan Syariah Nasional

Berdasarkan SK Dewan Pimpinan Majelis Ulama Indonesia tentang pembentukan Dewan Syariah Nasional No. Kep-754/MUI/II/1999 pada poin E tentang mekanisme kerja Dewan Syariah Nasional, maka sistem kerja Dewan Syariah Nasional dapat disimpulkan sebagai berikut sesuai dengan Pedoman Rumah Tangga DSN No. 2 tahun 2000, yaitu:

- a. Dewan Syariah Nasional mensahkan rancangan fatwa yang diusulkan oleh Badan Pelaksana Harian DSN
- b. Dewan Syariah Nasional melakukan rapat pleno paling tidak satu kali dalam tiga bulan, atau bilamana diperlukan
- c. Setiap tahunnya membuat suatu pernyataan yang dimuat dalam laporan tahunan (*annual report*) bahwa lembaga keuangan syariah yang bersangkutan telah atau tidak memenuhi segenap ketentuan syariah sesuai fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Ibid., 6.

Sedangkan mekanisme kerja Dewan Pengawas Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Badan Pelaksana Syariah menerima usulan atau pertanyaan hukum mengenai suatu produk lembaga keuangan syariah. Usulan ataupun pertanyaan ditujukan kepada sekretariat Badan Pelaksana Syariah
- b. Sekretariat yang dipimpin oleh sekretaris paling lambat satu hari kerja setelah menerima usulan atau pertanyaan harus menyampaikan permasalahan kepada Ketua.
- c. Ketua Badan Pelaksana Syariah bersama anggota dan staff ahli selambat-lambatnya 20 hari kerja harus membuat memorandum khusus yang berisi telaah dan pembahasan terhadap suatu pertanyaan atau usulan.
- d. Ketua Badan Pelaksana Syariah selanjutnya membawa hasil pembahasan ke dalam Rapat Pleno Dewan Syariah Nasional untuk mendapat pengesahan
- e. Fatwa atau memorandum Dewan Syariah Nasional ditandatangani oleh Ketua dan Sekretaris Dewan Syariah Nasional<sup>8</sup>

### C. Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Wakalah bi al-Ujrah

#### 1. Latar Belakang Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017

Pertimbangan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi

---

<sup>8</sup>Ibid., 6-7.

al-ujrah adalah karena masyarakat memerlukan panduan dan pedoman transaksi dengan menggunakan akad wakalah bi al-ujrah. Dan bahwa DSN-MUI telah menetapkan fatwa-fatwa terkait wakalah bi al-ujrah baik untuk perbankan, perusahaan pembiayaan, jasa keuangan maupun aktivitas bisnis lainnya, namun belum menetapkan fatwa tentang akad wakalah bi al-ujrah untuk lingkup yang lebih luas sebagai fatwa induk. Berdasarkan adanya pernyataan diatas maka DSN-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang akad wakalah bi al-ujrah untuk dijadikan pedoman.<sup>9</sup>

Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah merupakan hasil ijtihad ulama yang dituangkan dalam rapat pleno pengurus Dewan Syariah Nasional pada hari Selasa tanggal 28 Dzulhijjah atau 19 September 2017 di Jakarta. Pelaksanaan fatwa DSN MUI ini diatur lebih lanjut dalam Pedoman Implementasi Fatwa. Apabila terjadi perselisihan diantara para pihak dalam penyelenggaraan akad wakalah bi al-ujrah, maka penyelesaiannya dilakukan melalui lembaga penyelesaian sengketa berdasarkan syariah sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.<sup>10</sup>

Dalam hal akad wakalah bi al-ujrah diterapkan pada kegiatan usaha perasuransian syariah, berlaku *dawabit* dan *hudud* yang terdapat pada

---

<sup>9</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, 5.

<sup>10</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, 6.



fatwa DSN-MUI Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Wakalah bi al-Ujrah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah.<sup>11</sup> Diantara ketentuan yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah adalah sebagai berikut:

Bagian pertama tentang ketentuan umum nomor satu disebutkan bahwa akad wakalah adalah akad pemberian kuasa dari *muwakkil* kepada wakil untuk melakukan perbuatan hukum tertentu. Kedua akad wakalah bi al-ujrah adalah akad wakalah yang disertai dengan imbalan berupa *ujrah (fee)*.<sup>12</sup> Dalam hal ini Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yaitu perusahaan asuransi menempatkan dirinya sebagai wakil, sedangkan nasabah atau peserta sebagai *muwakkil*, maka pada gilirannya ia berhak mendapatkan *ujrah*.<sup>13</sup>

Kemudian pada nomor tiga disebutkan *Muwakkil* adalah pihak yang memberikan kuasa, baik berupa orang (*shakhsyyah thabiyyah/natuurlijke persoon*) maupun yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum (*shakhsyyah i'tibadiyah/shakhsyyah hukmiyyah/rechtsperson*).<sup>14</sup> Pihak yang memberikan kuasa adalah peserta, peserta asuransi (pemegang polis)

<sup>11</sup> Ibid., 8.

<sup>12</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah, 6.

<sup>13</sup> Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 112.

<sup>14</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah, 6.

sebagai individu, dalam produk *saving* dan *tabarru'* sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa) untuk mengelola dana.<sup>15</sup>

Pada nomor empat disebutkan *wakil* adalah pihak yang menerima kuasa, baik berupa orang (*shakhsyyah thabiyyah/natuurlijke persoon*) maupun yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum (*shakhsyyah i'tibadiyah/shakhsyyah hukmiyyah/rechtsperson*).<sup>16</sup> Pihak yang menerima kuasa adalah perusahaan asuransi, baik asuransi jiwa, asuransi kerugian dan reasuransi syariah yang mendapat kuasa untuk mengelola dana, yang dalam pelaksanaan sehari-hari di lapangan diwakili oleh agen.<sup>17</sup>

Pada nomor lima disebutkan bahwa *ujrah* adalah imbalan yang wajib dibayar atas jasa yang dilakukan oleh *wakil*.<sup>18</sup> Dalam fikih muamalah pembahasan tentang *ijarah* dalam pengertian sewa dan *ujrah* yang berarti pemanfaatan jasa selalu dibahas secara simultan dan hampir tidak ada perbedaan diantara keduanya, maka hal berikut ini dibahas *al-ujrah* dalam konteks upah. Dalam makna operasionalnya upah digunakan untuk tenaga seperti para karyawan yang bekerja di pabrik dibayar upahnya satu kali seminggu. Namun dalam istilah bahasa arab, sewa disebut *ijarah*. *Al-ijarah* berasal dari kata *al-ajru* yang menurut bahasa berarti *al- 'iwad* Upah

<sup>15</sup> Januari, *Lembaga*, 118.

<sup>16</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, 6.

<sup>17</sup> Januari, *Lembaga*, 118.

<sup>18</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, 6.

adalah imbalan yang diterima seseorang atas pekerjaannya dalam bentuk imbalan materi.<sup>19</sup>

Pada nomor enam disebutkan bahwa *al-ta'addi* adalah melakukan suatu perbuatan yang seharusnya tidak dilakukan. Kemudian nomor disebutkan bahwa *al-taqshir* adalah tidak melakukan suatu perbuatan yang seharusnya dilakukan. Dan pada bagian pertama terakhir yaitu nomor delapan disebutkan bahwa *mukhalafat al-shurut* adalah menyalahi isi dan/atau substansi atau syarat-syarat yang disepakati dalam akad.

Selanjutnya pada bagian kedua tentang ketentuan hukum disebutkan bahwa akad *wakalah bi al-ujrah* boleh dilakukan dengan tunduk dan patuh pada ketentuan dan batasan yang terdapat dalam Fatwa ini.

Pada bagian ketiga tentang ketentuan terkait *shighat* akad *wakalah bi al-ujrah* nomor satu disebutkan akad *wakalah bi al-ujrah* harus dinyatakan secara tegas dan jelas serta dimengerti baik oleh *wakil* maupun *muwakkil*. Kemudian nomor dua disebutkan akad *wakalah bi al-ujrah* boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, serta dapat dilakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.<sup>20</sup>

Ijab adalah suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Sedangkan yang dimaksud kabul adalah suatu pernyataan menerima dari pihak kedua atas

<sup>19</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2002), 113.

<sup>20</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, 6.

penawaran yang dilakukan pihak pertama. Jadi *shahat al-aqd* yaitu suatu penawaran dan permintaan yang harus diucapkan oleh kedua belah pihak guna menunjukkan untuk menyempurnakan kontrak.

Syarat-syarat ijab kabul adalah sebagai berikut:

- a. Ijab kabul dilakukan oleh pihak-pihak yang memenuhi syarat
- b. Ijab kabul tertuju pada suatu objek tertentu
- c. Pada saat berlangsungnya ijab kabul harus berhubungan langsung dengan suatu majelis
- d. Pada saat pelaksanaan ijab kabul mempunyai pengertian yang jelas
- e. Adanya penyesuaian antara ijab dan kabul
- f. Ijab kabul menggambarkan kesungguhan dan kemauan para pihak.<sup>21</sup>

Selanjutnya pada bagian keempat tentang ketentuan terkait wakil dan *muwakkil* nomor satu disebutkan *muwakkil* dan wakil boleh berupa orang (*shakhsyyah thabi'iyah/natuurlijke person*) atau yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum (*shakhsyyah I'tibariyah/shakhsyyah hukmiyyah/rechtsperson*), berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Kemudian nomor dua disebutkan bahwa *muwakkil* dan wakil wajib cakap hukum sesuai dengan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Yang ketiga *muwakkil* wajib memiliki kewenangan untuk memberikan kuasa kepada pihak lain baik kewenangan yang bersifat *as'yyah* maupun

<sup>21</sup> Kunnaenih, "Penerapan Akad Wakalah Bi Al-Ujrah Pada Produk Asuransi Pendidikan PT. Takaful Keluarga dan PT. BRIngin Life Syariah," *Skripsi* (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015), 32-33.

niyabiyyah. Keempat *muwakkil* wajib mempunyai kemampuan untuk membayar *ujrah*. Dan terakhir wakil wajib memiliki kemampuan untuk mewujudkan perbuatan hukum yang dikuasakan kepadanya.<sup>22</sup>

Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah maka akad wakalah bi al-ujrah harus memenuhi beberapa rukun, salah satunya adalah adanya *al-aqidain* (subjek perikatan). *Al-aqidain* adalah para pihak-pihak yang melakukan akad. Dilihat dari sudut hukum maka pelaku dari suatu tindakan hukum akad disebut subjek hukum yang sering diartikan sebagai pengemban hak dan kewajiban. Subjek hukum ini terdiri dari dua macam manusia dan badan hukum.

Pertama, manusia sebagai subjek hukum perikatan adalah pihak yang sudah dibebani hukum yang disebut mukalaf (orang yang mampu bertindak secara hukum, baik yang berhubungan dengan Tuhan maupun dalam kehidupan sosial). Yang menjadi ukuran orang yang telah mukalaf adalah apabila seseorang telah baligh dan berakal sehat. Beberapa hal yang menyebabkan seseorang yang telah baligh dapat dinyatakan tidak sah atau dapat dibatalkan apabila orang yang bersangkutan dapat dibuktikan adanya gila, idiot, boros, kehilangan kesadaran, tertidur dalam keadaan tidur gelap, kesalahan dan terlupa, memiliki kekurangan, kerusakan, masih di bawah umur, kehilangan akal serta ketidak tahuan atau kelalaian. Kedua, badan hukum yaitu badan yang dianggap dapat bertindak dalam hukum

---

<sup>22</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah, 7.

dan mempunyai hak-hak, kewajiban-kewajiban, dan perhubungan hukum terhadap orang lain atau badan lain.

Agar suatu perikatan yang dijalankan subjek perikatan terpenuhi, maka harus memenuhi syarat-syarat tertentu. Dalam hal badan hukum maka persyaratan harus dipenuhi oleh pihak-pihak yang bersangkutan dalam badan hukum tersebut. Dalam melaksanakan akad wakalah bi al-ujrah maka para subjek harus memenuhi syarat syarat, baik wakil maupun *muwakkil*.

Dalam hal ini *muwakkil* harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a. Harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak terhadap hal yang ia wakikan
- b. Orang mukalaf atau anak mumayiz dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan lain sebagainya.

Sedangkan syarat untuk wakil adalah harus orang yang memiliki kecakapan hukum dan dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.<sup>23</sup>Jadi, baik wakil maupun *muwakkil* harus telah memiliki kewenangan bertindak (cakap secara hukum), yaitu dewasa/baligh, tidak gila/kurang akal, atau tidak ditaruh di bawah pengampuan.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Kunnaenih, "Penerapan Akad Wakalah Bi Al-Ujrah," 29-30.

<sup>24</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009), 166.

Selanjutnya bagian kelima tentang ketentuan terkait objek wakalah nomor satu disebutkan bahwa wakalah bi al-ujrah hanya boleh dilakukan terhadap kegiatan atau perbuatan hukum yang boleh diwakalahkan. Kedua objek wakalah bi al-ujrah harus berupa pekerjaan atau perbuatan tertentu dan wajib diketahui secara jelas oleh wakil dan *muwakkil*. Ketiga objek wakalah bi al-ujrah harus dapat dilaksanakan oleh wakil. Dan keempat objek wakalah bi al-ujrah boleh dibatasi jangka waktunya.<sup>25</sup>

Objek akad adalah sesuatu yang dikenakan akibat hukum yang ditimbulkan. Bentuk objek dalam perikatan dapat berupa benda berwujud dan benda yang tidak berwujud yaitu suatu manfaat tertentu. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut:

- a. Objek perikatan tidak bertentangan dengan syariat Islam. Jadi objek perikatan harus memiliki nilai dan bermanfaat, apabila tidak maka perikatannya menjadi batal.
- b. Objek perikatan haruslah jelas dan dikenali oleh orang yang mewakil. Dalam hal objek menggunakan sejumlah uang maka harus diketahui jumlah dan jenisnya.
- c. Objek dapat diwakilkan menurut syariat Islam.<sup>26</sup>

Objek akad wakalah bi al-ujrah dalam asuransi syariah meliputi: kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran dan investasi.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah, 7.

<sup>26</sup> Kunnaenih, "Penerapan Akad Wakalah Bi Al-Ujrah," 31-32.

Pada nomor lima disebutkan wakil boleh mewakilkan ulang kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali tidak diizinkan oleh *muwakkil* (pemberi kuasa). Dan nomor enam wakil tidak wajib menanggung risiko atas kerugian yang timbul karena perbuatan yang dilakukannya, kecuali karena al-ta'addi, al-taqshir, atau mukhalafat al-shurut.<sup>28</sup>

Wakil tidak boleh mewakilkan kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali atas izin *muwakkil* (pemberi kuasa). Akad wakalah adalah bersifat amanah dan bukan tanggungan sehingga wakil tidak menanggung risiko terhadap kerugian investasi dengan mengurangi *fee* yang telah diterimanya, kecuali karena kecerobohan atau wanprestasi.<sup>29</sup>

Selanjutnya bagian keenam tentang ketentuan terkait *ujrah* nomor satu disebutkan *ujrah* boleh berupa uang atau barang yang boleh dimanfaatkan menurut syariah (*mutaqawwam*) dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Kedua kuantitas dan/atau kualitas *ujrah* harus jelas, baik berupa angka nominal, prosentase tertentu, atau rumus yang disepakati dan diketahui oleh para pihak yang melakukan akad. Ketiga *ujrah* boleh dibayar secara tunai, angsur/bertahap, dan tangguh sesuai dengan syariah, kesepakatan, dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dan

---

<sup>27</sup> Januari, *Lembaga Keuangan*, 118.

<sup>28</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah, 7.

<sup>29</sup> Januari, *Lembaga Keuangan*, 118.



keempat *ujrah* yang telah disepakati boleh ditinjau-ulang atas manfaat yang belum diterima oleh *muwakkil* sesuai kesepakatan.<sup>30</sup>

Dalam fikih muamalah disebutkan bahwa *ujrah* harus memenuhi rukun dan syarat sebagai berikut:

- a. *Shighat*, yaitu pernyataan niat dari kedua pihak yang berkontrak baik secara verbal maupun tulisan.
- b. Pihak yang berakad, yaitu orang yang berakad adalah baligh dan berakal sehat, cakap melakukan *tasarruf* dan saling meridhoi. *Mu'jir* adalah yang memberikan upah untuk melakukan sesuatu, sedangkan *msta'jir* adalah orang yang menerima upah.
- c. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah-mengupah.
- d. *Ujrah*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak.<sup>31</sup>

#### **D. Gambaran Umum Asuransi Syariah**

##### **1. Pengertian Asuransi Syariah**

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransin Syariah disebutkan bahwa yang dimaksud dengan asuransi syariah (*ta'min*, *takaful* atau *tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk

<sup>30</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, 7-8.

<sup>31</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 118.

menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.<sup>32</sup> Adapun akad (perikatan) syariah adalah akad yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *rishwah* (suap), barang haram dan maksiat.<sup>33</sup>

## 2. Dasar Hukum Asuransi Syariah

### a. Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلَسْتُمْ بِتَافِهِينَ أَتَّعَمَلُونَ  
 اتَّقُوا اللَّهَ، اللَّهُ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.<sup>34</sup>

### b. Hadis

هُرَيْرَةُ عَنْهُ  
 الدُّنْيَا  
 يَوْمَ الْقِيَامَةِ  
 الدُّنْيَا  
 عَلَيْهِ  
 الدُّنْيَا  
 أَخِيهِ

Artinya: Dari Abi Hurairah r.a. dari Nabi SAW bersabda, Barang siapa meringankan sebuah kesusahan (kesedihan) seorang mukmin di dunia, Allah akan meringankan kesusahannya

<sup>32</sup> Manan, *Hukum*, 237-238.

<sup>33</sup> Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2015), 11-12.

<sup>34</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: Indah Press, 1994), 548.

pada hari kiamat. Barang siapa memudahkan urusan urusan seseorang yang dalam keadaan sulit, Allah akan memberinya kemudahan di dunia dan akhirat. Barang siapa menutup 'aib seseorang, Allah juga akan menutupi 'aibnya di dunia dan akhirat. Allah senantiasa menolong hamba-Nya, selama hamba tersebut menolong saudaranya.<sup>35</sup>

Dalam hadis tersebut, tersirat adanya anjuran untuk saling membantu antara sesama muslim di dunia ini dengan menghilangkan kesukaran hidup yang dideritanya. Bagi yang berkelebihan hartanya dianjurkan untuk membantu orang-orang yang berada dalam kesulitan dan apabila ini dilakukan, maka Allah SWT akan mempermudah urusan dunia dan akhirat baginya. Dalam kaitan dengan asuransi, dalam Hadis ini terlihat adanya anjuran agar melaksanakan pembayaran premi asuransi dalam bentuk pembayaran dana sosial (*tabarru'*) yang akan digunakan untuk membantu dan mempermudah urusan bagi orang/anggota yang mendapatkan musibah atau bencana.<sup>36</sup>

### 3. Pengertian Agen

Dalam bisnis asuransi, sebutan seorang penjual produk produk asuransi pada umumnya adalah *Agent Executive, Financial Consultant, Agent Representative, Consultant, Agent*. Sedangkan sebutan yang sudah memasyarakat adalah "agen".<sup>37</sup> Menurut UU Perasuransian No. 2 Tahun 1992 definisi dari agen asuransi adalah

<sup>35</sup> Abi-Abdillah Ibn Yazid Al-Qazwaini, Sunan Ibn Majah, Vol. 1, No. 225 (Beirut: Dar-Al-Fikr, 1990). 87.

<sup>36</sup> Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 247.

<sup>37</sup> Ketut Sendra, *Panduan Sukses Menjual Asuransi* (Jakarta: PPM, 2002), 5.

seorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung.<sup>38</sup> Seorang agen yang professional pasti sangat adaptif terhadap perubahan. Jadi dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan agen asuransi adalah orang atau badan hukum yang memasarkan jasa asuransi atau melakukan persuasif kepada calon pembeli, baik secara perorangan atau lebih, untuk membeli jasa asuransi yang ditawarkan secara menguntungkan. Secara umum agen berarti seseorang yang diberi pekerjaan untuk tujuan kontrak antara perusahaan dengan pihak ketiga. Agen bertindak sebagai perantara untuk menjual barang dan jasa dengan menerima premi berdasarkan kesepakatan sesuai dengan nilai transaksi yang dilakukan. Bagi perusahaan asuransi syariah peran agen sebagai orang yang mengenalkan, menginformasikan dan menjelaskan kepada masyarakat.

---

<sup>38</sup> Undang-undang Republik Indonesia No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian.

**BAB III**  
**PRAKTIK PERPINDAHAN AGEN PADA PESERTA DAN PENERIMAAN**  
**UJRAH OLEH AGEN DI PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE**  
**CABANG PONOROGO**

**A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian di PT. Prudential Life Assurance**  
**Cabang Ponorogo**

1. Sejarah Singkat Profil PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo

Prudential merupakan perusahaan jasa keuangan terkemuka asal Inggris yang berdiri sejak tahun 1984. Prudential merupakan grup jasa keuangan internasional terkemuka. Prudential menyediakan jasa asuransi dan layanan keuangan lainnya melalui anak usaha dan aliansi di seluruh dunia. Grup Prudential memiliki posisi yang kuat pada tiga pasar terbesar dan paling menguntungkan dunia, yaitu Inggris dan Eropa, Amerika Serikat dan Asia. Pada ketiga pasar ini, kekayaan global yang terus meningkat dan demografi yang dinamis memunculkan permintaan besar untuk produk proteksi jangka panjang dengan investasi.<sup>1</sup>

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 grup yang berpengalaman lebih dari 168 tahun di industry asuransi jiwa, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya

---

<sup>1</sup>[http://www.PRUdential.co.id/corp/PRUdential\\_in\\_id/header/press/pressrelease/2013/201309202.htm](http://www.PRUdential.co.id/corp/PRUdential_in_id/header/press/pressrelease/2013/201309202.htm), diakses pada tanggal 9 Oktober 2018, pukul: 14.15.

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 Mneteri Keuangan Nomor: S.191/MK.6/2001 tanggal 6 Maret 2001 juncto Surat 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>2</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 dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis syariah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya. Sampai dengan 31 Desember 2016, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam dan Semarang. Prudential Indonesia melayani lebih dari 2,4 juta nasabah melalui lebih dari 260.000 tenaga pemasar berlisensi di 393 Kantor

---

<sup>2</sup>[https://www.PRUDential.co.id/corp/PRUDential\\_in\\_id/header/aboutus/](https://www.PRUDential.co.id/corp/PRUDential_in_id/header/aboutus/), diakses pada tanggal 27 Maret 2019, pukul 14.47.

Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Nusantara termasuk Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Bali.<sup>3</sup>

Beragam penghargaan telah diterima Prudential Indonesia selama masa beroperasinya. Diantaranya yaitu dari *Corporate Image Awards* pada tahun 2015 dalam kategori *Big Life Insurance* (aset lebih dari 10 triliun) dan dalam ajang *Insurance Awards* pada tahun 2015 menjadi *Big Life Insurance*.

Alur sejarah PT. Prudential Indonesia adalah sebagai berikut:

Tahun	Keterangan
1995	Lahirnya PT. Prudential Banc Bali Life Assurance November 1995. Pada tanggal 2 November persetujuan ditandatangani antara Prudential dan Bank Bali Indonesia untuk melakukan merger menjadi Prudential BancBali Life Assurance (PBBL).
1996	Pada Oktober 1996, Kantor Pemasaran Pertama PBBL dibuka di Artha Graha building.
1998	Pada April 1998, produk unit link premi tunggal ( <i>Prulink investor account</i> ) memposisikan PBBL sebagai pelopor produk ini di pasar Indonesia.
2000	Peluncuran produk kedua ( <i>prulink assurance account</i> ) dan merupakan produk unit link terpopuler di Indonesia saat ini.
2001	Pada April 2001, sebagai bagian dari strategi pasar, Prudential mengakuisisi Allstate untuk dikembangkan lebih lanjut, termasuk operasinya di Indonesia dengan

<sup>3</sup> Ibid.

	melakukan merger Allstate ke dalam PBBL  Mei 2001, Prudential Center di buka di daerah Thamrin dan juga meluncurkan website korporat.
2005	Produk & Layanan Baru, <i>Prulink fixed pay</i> . Produk & Layanan Baru, kartu Prudential.
2009	Kantor Pusat Prudential Indonesia berpindah lokasi ke Prudential Tower, Jl. Jend. Sudirman Kav. 79, Jakarta.
2010	<i>Charity Walk</i> adalah Kegiatan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan yang digelar sebagai apresiasi atas kepercayaan lebih dari 1.000.000 nasabah di Indonesia dengan memberi kembali kepada masyarakat.
2011	Peluncuran <i>Pruearly stage crisis cover</i> yaitu perlindungan terhadap penyakit kritis sejak tahap awal.  Diluncurkannya layanan Pruhospital friends yang membantu nasabah ketika harus menjalani rawat inap dirumah sakit.
2016	Peluncuran Prulink syariah edu protection merupakan solusi asuransi jiwa terkait investasi (unit ink) komprehensif yang bertujuan untuk membantu orangtua mewujudkan impian masa depan pendidikan anak. <sup>4</sup>

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 adalah lembaga yang berwenang di Indonesia untuk mengendalikan seluruh

<sup>4</sup>[https://www.PRUdential.co.id/corp/PRUdential\\_in\\_id/header/aboutus/ourhistory/index.html](https://www.PRUdential.co.id/corp/PRUdential_in_id/header/aboutus/ourhistory/index.html), diakses pada tanggal 29 Maret 2019, pukul: 19.55.



kegiatan jasa keuangan agar bisa terselenggara secara akuntabel, transparan, adil dan teratur.

Di wilayah Ponorogo sendiri juga memiliki Kantor Pemasaran Mandiri (KPM). Kantor keagenan dari PT. Prudential beralamat di Jl. Arif Rahman Hakim Mentari Residence RMB 6 Ponorogo yang pertama didirikan pada tahun 2014 dengan nama Kantor Pemasaran Mandiri PZ1-Pru Future Team Ponorogo awalnya beralamat di Jl. Soekarno-Hatta No. 216 kemudian mulai awal 2019 pindah ke alamat baru ini. Kantor di Ponorogo adalah milik Bapak Hawari N. Tandjaya yang kemudian menunjuk Bapak Jajang Fataro Akbar sebagai GA Chairman. Kantor ini merupakan kantor keagenan resmi satu-satunya yang ada di Kabupaten Ponorogo dan sekitarnya. Kantor Pemasaran Mandiri Ponorogo beroperasi selama 5 hari dalam seminggu mulai pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.<sup>5</sup>

## 2. Visi dan Misi PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo

### a. Visi

Menjadi agensi solid, sehat dan kuat melalui support kantor pemasaran mandiri yang terintegrasi dengan pengelolaan yang professional.

### b. Misi

Menjadi perusahaan Jasa Keuangan Ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan

---

<sup>5</sup> Asngari Zubaidah, *Wawancara*, Ponorogo. 22 Maret 2019.

pemegang saham dengan memberikan pelayanan sempurna, produk berkualitas, tenaga pemasaran professional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan.<sup>6</sup>

Sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari misi, PT. Prudential Life Assurance memiliki empat pilar, yaitu fondasi yang merupakan dasar berdiri dan berkembangnya perusahaan serta yang membedakannya dengan perusahaan-perusahaan lain. Berikut ini adalah empat pilar tersebut:

- 1) Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik. Untuk memberikan yang terbaik dan memperbaiki kemampuan untuk mendapatkan hasil yang terbaik pula.
- 2) Organisasi yang memberikan kesempatan belajar. Memberikan kesempatan kepada setiap orang di perusahaan untuk mendapatkan pengetahuan, keahlian dan pengembangan pribadi melalui berbagai training.
- 3) Bekerja sebagai suatu keluarga. Bekerja bergandengan tangan sebagai satu keluarga besar memperlakukan satu sama lainnya dengan rasa hormat dan penuh kasih untuk menciptakan suasana penuh pengertian.
- 4) Integritas dan Keuntungan yang merata bagi semua pihak yang terkait dengan perusahaan. Komitmen untuk selalu memiliki integritas dalam setiap hal, menyediakan pelayanan terbaik untuk

---

<sup>6</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 22 Maret 2019.

nasabah, menghargai setiap orang dengan adil berdasarkan nilai tambah bisnis, berkomunikasi dengan jelas dan memberikan pendapatan penghasilan yang baik ke setiap orang (tanpa diskriminasi).

Nilai-nilai inti PT. Prudential Life Assurance menjalankan "Core Values" (nilai-nilai inti) yang dikembangkan oleh Prudential Corporation Asia (PCA) sebagai panduan kepada setiap orang di perusahaan dalam bekerja:

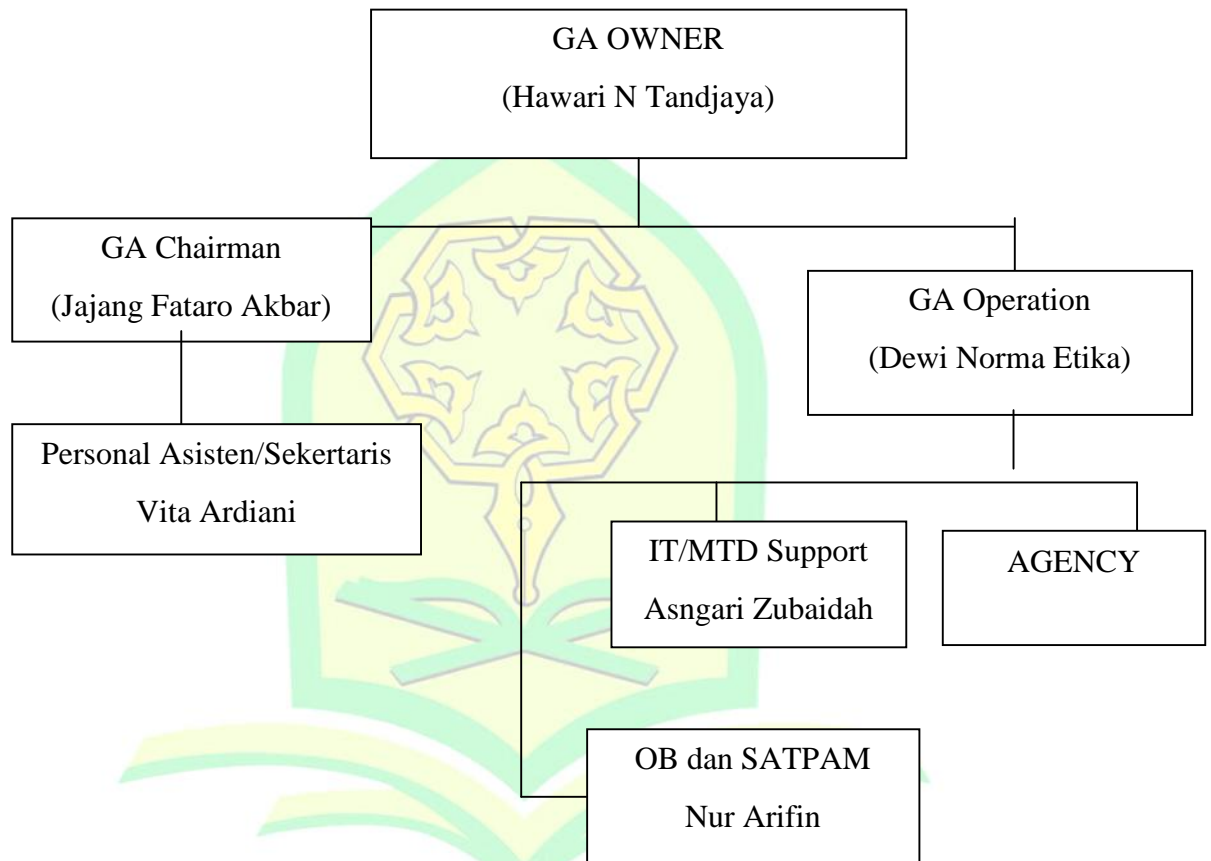
- a. Berinovasi dan menciptakan peluang: kita terus berinovasi dan menantang diri untuk menciptakan peluang.
- b. Menunjukkan rasa peduli dan memahami: kita mengerti dan peduli akan kebutuhan dan harapan para karyawan, nasabah, agen, mitra kerja, dan para pemegang saham.
- c. Bekerja sama: kita menegakkan keterbukaan, saling percaya, dan kerja sama tim di seluruh tingkatan organisasi.
- d. Memberikan yang terbaik: kita memenuhi janji kita dan memberikan yang terbaik berdasarkan harapan yang jelas dari para *stakeholders*, sambil terus menjaga integritas kita di setiap waktu.

Kredo Kami:

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>7</sup>

### 3. Struktur Organisasi PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo



### 4. 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.

<sup>7</sup> Ibid.

b. *GA (General Agency) Chairman*

Mengelola kantor agensi dan mengawasi seluruh kebutuhan dan kegiatan kantor.<sup>8</sup>

c. *GA (General Agency) Operation*

1) Mengelola keuangan agensi

- a) Mengatur pembayaran listrik, telepon, biaya pengiriman dan lainnya yang berkaitan dengan agensi.
- 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.

3) Pengawas kegiatan operasional M3 (*Meeting Morning*), 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.

---

<sup>8</sup> Dewi Norma Etika, *Wawancara*, Ponorogo. 25 Maret 2019.

- c) Mengontrol dan mengawasi pelaksanaan tugas *office boy*, dan satpam.<sup>9</sup>
- 4) Pelayanan Agensi
  - 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.

---

<sup>9</sup> Ibid.

d. *Personal Assisten/ Sekretaris*

- 1) Mengerjakan segala administrasi, laporan dan surat menyurat kantor meliputi laporan submit 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 handel 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 Teknology*) dan MTD (*Marketing Treaning and Development*)

- 1) IT (*Information Teknology*)
  - a) Merekap laporan mencakup laporan produksi seperti laporan harian, laporan bulanan, dan laporan tahunan yang datanya di ambil dari *Personal Assisten*.
  - b) Bertanggung jawab terhadap seluruh komputer yang berada di kantor.
  - c) Rekap kandidat pemenang setiap diadakan kontes.

---

<sup>10</sup> Ibid.

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.

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.

g. OB (*Office Boy*) dan SATPAM

1) OB (*Office Boy*)

- a) Membersihkan kantor.
- b) Melengkapi dan menyiapkan segala urusan rumah tangga kantor.

2) SATPAM

Menjaga keamanan kantor.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Ibid.



## 5. Produk Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance

### a. Perlindungan Terkait Investasi

#### 1) *PRU Link Syariah Assurance Account*

*PRU Link Syariah Assurance Account* (PAA Syariah) adalah produk asuransi jiwa terkait investasi berdasarkan prinsip syariah dengan pembayaran kontribusi secara berkala yang memberikan fleksibilitas tidak terbatas yang memungkinkan kita untuk sewaktu-waktu mengubah jumlah pertanggungan, kontribusi serta cara pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan kita. Bahkan kita juga bisa menambah asuransi tambahan seperti rawat inap, kecelakaan atau kondisi kritis. Kita juga bisa memilih satu atau kombinasi dari 3 dana investasi syariah yang tersedia, dan dapat mengubah kombinasi dana investasi syariah sewaktu-waktu.<sup>12</sup>

Manfaat:

- a) Memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total dan tetap sebesar uang pertanggungan.
- b) Dapat memilih jenis investasi sesuai dengan profil risiko yang kita inginkan.
- c) Kita diperbolehkan untuk menambah perlindungan asuransi dengan memiliki asuransi tambahan.

---

<sup>12</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 25 Maret 2019.

- d) Kita bisa menggunakan cuti kontribusi di mana kita diperbolehkan untuk berhenti membayar kontribusi selama jangka waktu tertentu, karena alasan-alasan darurat.
- e) Memiliki fasilitas *withdrawal* atau penarikan nilai tunai sebagian.

## 2) *PRU link Syariah Investor Account*

*PRU link 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.

Manfaat:

- a) Memberikan santunan meninggal dunia atau cacat total dan tetap sebesar uang pertanggungan ditambah dengan nilai tunai.
- b) Dapat memilih jenis investasi sesuai dengan profil risiko yang kita inginkan.

c) Memiliki fasilitas *withdrawal* atau penarikan nilai tunai sebagian.<sup>13</sup>

3) **PRU link Syariah Edu Protection**

**PRU link Syariah Edu Protection** merupakan paket produk Asuransi Jiwa yang dikaitkan dengan investasi (Unit Link) dari PT **PRU**dential Life Assurance (**PRU**dential Indonesia). Kontribusi yang kita bayarkan 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. Manfaat:

- a) Memberikan 2 manfaat perlindungan untuk orang tua dan anak sekaligus dalam satu polis yang komprehensif.
- b) Memberikan manfaat bulanan sampai anak kita berusia 18 atau 25 tahun (sesuai dengan pilihan pemegang polis)\*.
- c) Mengimbangi dampak inflasi karena setiap 3 tahun sekali manfaat bulanan akan naik sebesar 15% dari nilai manfaat bulanan awal.
- d) Dana investasi akan tetap berpotensi untuk berkembang sesuai dengan jenis investasi yang dipilih nasabah karena kami akan melanjutkan pembayaran kontribusi polis anak kita sampai anak kita berusia 18 atau 25 tahun\*.
- e) Memberikan kemudahan untuk aplikasi anak kedua\*\*.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Ibid.

\*) *Apabila terjadi risiko kematian/ terkena penyakit kondisi kritis/ mengalami Cacat Total dan Tetap terhadap diri Anda sebagai Peserta Tambahan.*

\*\*\*) *Berdasarkan ketentuan yang berlaku di **PRU**dential Indonesia **PRU**link term.<sup>15</sup>*

#### 4) **PRU**link Syariah Generasi Baru

**PRU**link Syariah Generasi Baru adalah produk asuransi jiwa *Unit Link* yang dikeluarkan oleh PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) di bulan September tahun 2018. Merupakan produk *Unit Link* dengan premi berkala dimana nasabah dapat memilih kombinasi antara kebutuhan proteksi dan investasi dalam satu polis. Masa pertanggungansampai usia 99 tahun dan nasabah sangat dianjurkan untuk membayar premi dengan tepat waktu selama masa pertanggungans.

Berbeda dengan produk **PRU**link Syariah Assurance Account (PSAA), produk PSGB ini selain memberikan manfaat meninggal dunia juga memberikan manfaat lain yaitu apabila tertanggung utama tetap hidup samoi masa pertanggungans berakhir maka Prudential Indonesia akan membayarkan Uang Pertanggungans(UP) plus Nilai Tunai yang terbentuk saat itu (jika ada). Fitur keunggulan pada PSGB ini adalah:

---

<sup>14</sup> Ibid.

<sup>15</sup> Ibid.

- a) Terdapat pilihan untuk meningkatkan perlindungan dengan *PRUbooster proteksi* dimana manfaat ini hanya bisa dipilih di awal pembukaan polis
  - b) *PRUbooster investasi* dan alokasi investasi positif untuk premi sejak pembayaran tahun pertama
  - c) Terdapat pilihan manfaat asuransi tambahan yang luas<sup>16</sup>
- b. Perlindungan

1) Asuransi Jiwa Berjangka

a) *PRU Life Cover*

Adalah produk asuransi jiwa yang memberikan perlindungan jika meninggal dunia sebelum akhir masa perlindungan. *PRU life cover* atau menderita cacat total dan tetap usia 60 tahun. *PRU life cover* memberikan pilihan masa pertanggungansan sampai usia 99 tahun dan pilihan masa pembayaran prime sampai 20 tahun.

b) *PRU Safe Guard*

Merupakan produk asuransi jiwa dari PT **PRU**dential Life Assurance (**PRU**dential Indonesia). Premi yang di bayarkan memberikan manfaat perlindungan (proteksi). Produk ini tersedia dalam mata uang rupiah dan memberikan manfaat asuransi selama polis masih aktif. Produk ini memberikan

---

<sup>16</sup> Dewi Norma Etika, *Wawancara*, Ponorogo. 25 Maret 2019.

perlindungan 15 tahun dengan masa pembayaran hanya 10 tahun.<sup>17</sup>

2) Asuransi jiwa tradisional

*PRU Universal Life* adalah produk asuransi jiwa yang memberikan perlindungan asuransi jiwa serta pengelolaan dana dengan profil resiko investasi yang rendah, yang di rancang untuk memenuhi kebutuhan anda di semua tahap kehidupan.

3) Dwi Guna

*PRU Protector Plan* adalah produk asuransi jiwa jangka panjang. Produk ini dirancang untuk menjamin anda dan keluarga dari kondisi yang tak diinginkan yang mungkin terjadi setiap saat dalam kehidupan kita. Sebagai kombinasi proteksi dan investasi, *protector plan* menyediakan dana segar untuk anda dan keluarga apabila di perlukan, sementara dana investasi anda tetap berjalan. yang paling menarik dari produk ini adalah jangka waktu pembayaran. kita hanya membayar premi selama 10 tahun sementara proteksi jiwa anda akan terlindungi selama 10 tahun kedepan.<sup>18</sup>

c. Manfaat Tambahan

Manfaat Tambahan pada PT. Prudential Life Assurance terdiri dari:

1) *PRU Prime Healthcare Syariah*

---

<sup>17</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 25 Maret 2019.

<sup>18</sup> Ibid.

- 2) *PRU crisis cover benefit plus syariah 61*
- 3) *PRU crisis cover syariah 34*
- 4) *PRU crisis income syariah*
- 5) *PRU early stage crisis cover plus syariah*
- 6) *PRU early stage parent payor syariah*
- 7) *PRU early stage payor syariah*
- 8) *PRU early stage spouse payor syariah*
- 9) *PRU hospital&surgical cover plus syariah*
- 10) *PRU juvenile crisis cover syariah*
- 11) *PRU link term syariah*
- 12) *PRU med cover syariah*
- 13) *PRU multiple crisis cover syariah*
- 14) *PRU parent payor syariah 33*
- 15) *PRU payor syariah 33*
- 16) *PRU personal accident death & disablement syariah*
- 17) *PRU personal accident death & disablement plus syariah*
- 18) *PRU personal accident death plus syariah*
- 19) *PRU personal accident death syariah*
- 20) *PRU spouse payor syariah 33*
- 21) *PRU spouse waiver syariah 33*
- 22) *PRU waiver syariah 33<sup>19</sup>*

---

<sup>19</sup> Asngari Zubaidah, Wawancara, Ponorogo. 27 Maret 2019.

## **B. Praktik Perpindahan Agen pada Peserta di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo**

Dalam asuransi syariah akad yang digunakan adalah akad *tabarru'* dan akad wakalah bi al-ujrah. Akad *tabarru'* digunakan dalam hubungan antar nasabah yaitu saling menanggung risiko. Sedangkan akad wakalah bi al-ujrah digunakan dalam hubungan perusahaan asuransi dan peserta, yaitu peserta sebagai muwakkil dan perusahaan asuransi sebagai wakil. Namun dalam kegiatan operasional sehari-hari di lapangan agenlah yang bertugas sebagai pemasar perusahaan asuransi, begitupun di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo.<sup>20</sup>

Untuk menjadi seorang agen, seseorang itu harus memiliki lisensi resmi. Bagi agen asuransi jiwa konvensional harus berlisensi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Sedangkan untuk menjadi agen asuransi jiwa syariah maka harus berlisensi Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Namun untuk menjadi agen asuransi jiwa syariah tidak serta merta hanya berlisensi AASI tetapi harus berlisensi AAJI terlebih dahulu, yaitu dasar menjadi agen asuransi. Untuk menjadi agen berlisensi tentunya ada proses yang harus ditempuh, beberapa hal yang harus dilalui adalah:

1. Mendaftar ke kantor PT. Prudential Life Assurance dengan menyerahkan dokumen sebagai berikut:
  - a. Fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk)
  - b. Fotokopi KK (Kartu Keluarga)

---

<sup>20</sup> Dewi Norma Etika, *Wawancara*, Ponorogo. 30 Maret 2019.



- c. Fotokopi Rekening Bank
  - d. Pas foto ukuran 3x4 dan 4x6 masing-masing 3 lembar
  - e. Materai tempel 6000 sebanyak 2 lembar
2. Mengikuti Training Fast Star

Dalam training ini calon agen akan dijelaskan mengenai seluk beluk asuransi dan produk-produk yang disediakan oleh Prudential. Jangka waktu pelaksanaannya adalah 3 hari berturut-turut, dan di hari terakhir akan ada ujian training.

3. Mengikuti Ujian AAJI dan AASI

Setelah training fast start calon agen akan memperoleh kode agen Prudential. Kemudian kode tersebut digunakan untuk mendaftar pada ujian AAJI. Setelah mengikuti ujian dan dinyatakan lulus maka bisa memasarkan asuransi di PT. Prudential Life Assurance.<sup>21</sup>

Setelah memenuhi segala persyaratan menjadi agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo tentunya ia terikat perjanjian dengan kantor dan Perusahaan. Maka fungsi seorang agen dalam kegiatannya mempunyai tugas, kewajiban tanggung jawab sebagai berikut:

- a. Tugas Agen
  - a) Menjelaskan betapa pentingnya asuransi bagi masyarakat
  - b) Menjelaskan tentang apa, siapa dan bagaimana kinerja perusahaan
  - c) Mendapatkan calon peserta dalam jumlah sebanyak-banyaknya
  - d) Dapat dipercaya, baik oleh perusahaan maupun masyarakat

---

<sup>21</sup> Ibid.

- e) Menjaga nama baik perusahaan asuransi tempat mereka bekerja.
- b. Kewajiban Agen
- a) Agen perlu mengetahui apa saja yang menjadi kebutuhan calon tertanggung dalam hal menjual produk yang ditawarkan
  - b) Melakukan penutupan (*closing*) dan segera menyetorkan premi pertama yang berhasil ditagih pada hari kerja
  - c) Memberikan pelayanan yang baik kepada calon tertanggung dengan tidak melanggar kode etik profesi agen asuransi
- c. Tanggung Jawab Agen
- a) Memenuhi target yang ditetapkan
  - b) Berproduksi secara sehat
  - c) Menyetor premi sesuai ketentuan yang berlaku

Agen merupakan pihak yang memasarkan` produk asuransi terhadap masyarakat. Maka bagi masyarakat yang setuju untuk menjadi peserta asuransi, menjadi tanggung jawab agen tersebut. Menjadi agen tentunya menjadi pengurus segala keperluan peserta di kantor perusahaan asuransi. Hal-hal yang menjadi tanggung jawabnya adalah kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko dan investasi.<sup>22</sup>

Pada perusahaan asuransi jiwa PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo terdapat banyak agen yang berada di bawah naungannya. Seseorang yang melakukan suatu pekerjaan tentunya berusaha semaksimal mungkin

---

<sup>22</sup> Ngesti Rahayu, *Wawancara*, Ponorogo. 30 Maret 2019.

dalam kerjanya, namun tidak bisa dipungkiri bahwa adanya masalah atau tuntutan kegiatan yang lain atau bahkan ada iming-iming dari perusahaan asuransi lain yang bisa menghambat seseorang dalam bekerja sebagai agen asuransi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Tidak menetapnya kondisi atau kemampuan agen atau bahkan adanya iming-iming dari perusahaan asuransi lain membuat agen melakukan *resign* atau keluar dari perusahaan asuransi tertentu.<sup>23</sup>

Untuk berhenti menjadi agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo, maka seorang agen itu harus mengajukan surat pengunduran diri. Setelah ada surat pengunduran diri dari agen, tentunya berefek terhadap peserta yang ada pada tanggung jawabnya. Peserta yang berada di bawah kepengurusannya maka akan dipindahkan ke agen lain oleh kantor pusat PT. Prudential Life Assurance.<sup>24</sup>

Proses perpindahan agen oleh kantor PT. Prudential Life Assurance adalah dari kantor pusat akan dikirim surat perpindahan agen dan pemberitahuan melalui SMS terhadap peserta tersebut. Kemudian surat tersebut akan dilanjutkan dikirim ke alamat peserta yang dimaksud dalam surat. Namun jika ada peserta yang pindah alamat, kadang agen yang keluar itu juga tidak mengetahui alamat peserta yang baru, sehingga surat itu mungkin tidak sampai ke peserta.<sup>25</sup>

Karena memang peserta yang menerima surat perpindahan agen tidak mengetahui agen barunya itu siapa maka peserta akan datang ke kantor cabang

---

<sup>23</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 30 Maret 2019.

<sup>24</sup> Yuniarto Ari Wibowo, *Wawancara*, Ponorogo. 30 Maret 2019.

<sup>25</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 30 Maret 2019.

Ponorogo menanyakan ke pihak kantor siapakah agen barunya. Selain seperti itu mungkin seperti pernyataan di atas bahwa surat tidak terkirim ke alamat peserta karena pindah alamat dan tidak membaca SMS pemberituannya maka peserta akan menghubungi kantor untuk mendapat penjelasan. Jadi bukan agen baru yang menghubungi peserta terlebih dahulu, tetapi peserta datang ke kantor untuk minta penjelasan. Dan banyak peserta yang merasa bingung karena hanya ada pemberitahuan sepihak.<sup>26</sup>

Namun dilihat dari Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPAJ), disana sudah ada penjelasan yang seharusnya diberitahukan oleh agen serta ketentuan yang harus dibaca sendiri oleh peserta. Ketentuan tersebut tertera pada SPAJ bagian pelayanan konsumen yang berbunyi:

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. SAYA telah mendapatkan penjelasan dan memahami mengenai Ringkasan Informasi Produk dan/atau Layanan **PRUlink Syariah Investor Account/ PRUlink Syariah Assurance Account/ PRUlink Syariah Edu Protection** dan **PRUlink Syariah** Generasi Baru dari tenaga pemasar.
2. Bahwa penanggung dari waktu ke waktu dapat menggunakan Informasi Pribadi (termasuk namun tidak terbatas pada nama, alamat surat menyurat, alamat *E-mail*, nomor telepon rumah, nomor telepon genggam dan lainnya) yang SAYA berikan dalam SPAJ ini, termasuk memberikannya kepada pihak ketiga sepanjang dianggap perlu oleh Penanggung dalam rangka memberikan pelayanan atas SPAJ dan/atau Polis, atau untuk

---

<sup>26</sup> M. Yasin Ashari, *Wawancara*, Ponorogo. 01 April 2019.

tujuan lain seperti informasi produk dan layanan terbaru sehubungan dengan pertanggung SAYA berdasarkan Polis jika SPAJ ini disetujui oleh Penanggung, dengan tunduk pada peraturan perundang-undangan yang berlaku.

3. Bahwa Penanggung dapat menghubungi SAYA, baik secara langsung maupun melalui Tenaga Pemasar atau pihak lain yang ditunjuk oleh Penanggung, untuk menyampaikan informasi mengenai SPAJ dan/atau Polis, informasi terkait produk atau layanan Penanggung, termasuk namun tidak terbatas pada informasi mengenai alasan pemberian keputusan *underwriting* tertentu terhadap SPAJ dan/atau Polis, atau informasi berkaitan dengan premi. Dalam hal ini informasi tersebut diberikan melalui *Short Message Service* (SMS), SAYA menyetujui bahwa SMS tersebut dapat terkirim baik pada atau di luar hari/jam kerja.

Biasanya peserta di pindahkan ke *leader* di atas agen yang keluar tersebut. Jenjang karir bagi agen atau tingkatan agen di PT. Prudential Life Assurance berubah, begitupun di kantor cabang Ponorogo, dengan rincian sebagai berikut:

1. *Agent*
2. *Associate Agency Manager* (AAM)

Syarat menjadi Associate Agency Manager adalah cukup dengan produksi pribadi sebesar 100 juta API dan tidak ada syarat merekrut agen.

### 3. *Asisten Agency Director (AAD)*

Syarat menjadi Asisten Agency Director adalah dengan produksi pribadi 400 juta API (*Annual Premium Income*), dan jika sudah mencapai AAM dengan 100 juta API (*Annual Premium Income*), tinggal menambah 300 juta saja. Syarat yang kedua adalah harus memiliki 10 Agen aktif.

### 4. *Agency Director (AD)*

Syarat menjadi AD adalah dengan produksi garup sebesar 1,2 milyar dan memiliki 15 agen aktif.

Agen dikatakan aktif jika agen *closing* minimal satu polis aktif di tahun berjalan. Dan persistensi yang baru dengan *rooling persistensi*, tidak harus memulihkan polis yang *lapsed*, namun cukup mengganti dengan produksi baru saja di tahun berjalan maka persitisinya akan membaik.<sup>27</sup>

## **C. Praktik Penerimaan *Ujrah* oleh Agen di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo**

Agen adalah pihak yang bertugas mencari peserta asuransi melalui pemasaran di lapangan. Setelah mendapatkan peserta dilapangan, agenlah yang menjadi penghubung antara peserta tersebut dengan perusahaan atau kantor asuransi. Agen yang bertugas mengurus kegiatan administrasi, *underwriting*, pengelolaan portofolio risiko dan bagian pemasaran. Sampai saat ini perusahaan asuransi di Indonesia masih tetap membutuhkan agen

---

<sup>27</sup> Yuniarto Ari Wibowo, *Wawancara*, Ponorogo. 30 Maret 2019.

dalam bidang pemasaran, begitu juga PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo ini.<sup>28</sup>

Dalam pemasaran agen bertugas mendapatkan calon peserta dengan jumlah yang sebanyak-banyaknya. Dengan mendapatkan peserta maka agen akan memperoleh *ujrah*. *Ujrah* atau komisi agen ini berdasarkan pada produk asuransi syariah yang dipilih oleh peserta dan berdasarkan tahun keikutsertaan peserta. Untuk produk PRUlink Syariah Assurance Account, PRUlink Syariah Edu Protection dan PRUlink Syariah Generasi Baru di tahun pertama dan kedua agen akan mendapatkan *ujrah (fee)* sebesar 30% dari porsi asuransi dan 3% dari porsi tabungan (*saving*) peserta, dan di tahun ketiga, keempat, kelima agen mendapatkan 5% dari porsi asuransi dan 3% dari porsi tabungan (*saving*) peserta kemudian tahun berikutnya sudah tidak mendapatkan *ujrah* lagi. Sedangkan untuk *ujrah* agen pada produk PRUlink Syariah Investor Account sebesar 3% dari premi nasabah, pada produk ini premi dibayar sekali minimal Rp. 12.000.000.<sup>29</sup>

Berikut adalah alur dana produk *unit linked syari'ah* dalam akad wakalah bi al-ujrah:

1. Peserta membayar kontribusi premi. Dari total kontribusi ini, sebagian langsung diinvestasikan dan sebagian lagi dipergunakan untuk membayar biaya komisi dan distribusi yang merupakan bagian dari biaya wakalah yang dikenakan oleh operator atau perusahaan asuransi syariah.

---

<sup>28</sup> Ngesti Rahayu, *Wawancara*, Ponorogo. 30 April 2019.

<sup>29</sup> *Ibid.*

2. Dana-dana dari kontribusi peserta ini diinvestasikan melalui pembelian unit-unit pada dana-dana investasi yang tersedia, yaitu *Rupiah Equity Fund Syari'ah Rupiah Managed Fund Syari'ah* ataupun *Rupiah Fixed Income Fund Syari'ah* sesuai pilihan peserta.
3. Dari hasil investasi yang diperoleh peserta sepakat untuk membayar iuran *tabarru'* bulanan yang langsung dimasukkan ke dalam dana *tabarru'* dan yang akan digunakan adalah akad hibah.
4. Dana *tabarru'* dimiliki sepenuhnya oleh peserta dan dipergunakan untuk digunakan membayarkan klaim jika ada yang mengajukannya. Tetapi apabila tidak terjadi klaim atau terdapat kelebihan antara dana *tabarru'* dengan total klaim yang harus dibayarkan, maka kelebihan atau yang disebut *surplus* ini akan dibagikan ke peserta yang memenuhi persyaratan untuk memperoleh *surplus sharing*, 30% dari *surplus* disimpan terlebih dahulu ke dalam dana cadangan, sementara yang 70% sisanya akan dibagikan sebesar 80% ke peserta dan 20% ke perusahaan. *Surplus* yang diperoleh peserta akan dipergunakan untuk membeli unit investasi kembali sehingga akan menambah jumlah unit yang dimiliki peserta.
5. Namun apabila dana *tabarru'* tidak mencukupi untuk membayar klaim, maka peserta bisa meminjam dana kepada operator tanpa dikenakan bunga. Pinjaman ini diperoleh dari dana yang tersedia pada dana cadangan hasil pembagian dari 30% *surplus sharing*.
6. Dari sini kita lihat bahwa peran perusahaan adalah hanya sebagai operator atau pelaksana administrasi saja. Oleh karena itu perusahaan menarik



biaya administrasi bulanan, biaya pengelolaan risiko dan pengelolaan dana *tabarru'* serta biaya investasi. Akad yang digunakan untuk pembayaran biaya-biaya tersebut adalah menggunakan akad wakalah bi al-ujrah, dan biaya-biaya ini disebut juga biaya wakalah yang salah satunya juga ujarah untuk agen atas jasanya sebagai penghubung antara peserta dan perusahaan.<sup>30</sup>

*Ujrah* yang diterima oleh agen asuransi syariah ini berdasarkan akad yang digunakan yaitu akad wakalah bi al-ujrah. Besarnya *ujrah* yang diterima agen pada tahun pertama dan kedua adalah 30% dari porsi asuransi peserta dan 3% dari porsi investasi kemudian pada tahun ketiga, keempat dan kelima adalah 5% dari porsi asuransi peserta dan 3% dari porsi investasi. Selanjutnya setelah 5 tahun ke atas agen sudah tidak mendapatkan *ujrah* lagi.

*Ujrah* yang didapatkan oleh agen menggunakan porsi prosentase tertentu karena *ujrah* agen ini berasal dari premi yang dibayarkan peserta. Premi peserta ini dibagi menjadi dua yaitu satu dari porsi asuransi dan yang kedua dari porsi investasi. Untuk besarnya porsi asuransi peserta pada tahun pertama dan kedua lebih besar daripada tahun sesudahnya walaupun sudah ada porsi asuransi dan investasi yang disepakati antara perusahaan dan peserta sesuai ilustrasi yang dibuat oleh agen.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 30 Maret 2019.

<sup>31</sup> Ibid.

Porsi asuransi lebih besar karena pada tahun awal untuk mengantisipasi adanya pengajuan klaim di awal juga. Dan kepengurusan agen banyak dilakukan pada awal keikutsertaan peserta ini sehingga *ujrah* agen besar di tahun pertama dan kedua yaitu 30% dari porsi asuransi peserta. Kemudian pada tahun ke tiga porsi asuransi dan investasi sesuai dengan ilustrasi hingga tahun-tahun berikutnya yaitu tahun ke empat dan ke lima dan seterusnya. Sehingga pada tahun-tahun berikutnya *ujrah* agen juga ikut menurun yaitu pada tahun ketiga, keempat dan kelima sebesar 5% dari porsi asuransi dan pada tahun selanjutnya sudah tidak memperoleh *ujrah* lagi. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu agen PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo Ibu Retno Ayuningtiastuti yaitu “Agen memperoleh komisinya pada tahun pertama sampai tahun kelima, yaitu pada tahun pertama dan kedua sebesar 30% dari porsi asuransi dan pada tahun ketiga sampai tahun kelima sebesar 5% dari porsi asuransi dan setelah tahun kelima sudah tidak mendapatkan komisi lagi.”<sup>32</sup>

Dalam Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPAJ) dan Polis, akad dan ketentuan mengenai asuransi jiwa syariah ini sudah ada tinggal bagaimana agen menyampaikan terhadap peserta atau tidak dan peserta itu sendiri membaca atau tidak. Dalam mencari nasabah atau peserta agen akan menjelaskan mengenai produk-produk yang ada pada PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo, kemudian menjelaskan mengenai akad yang digunakan yaitu akad *tabarru'* dan akad wakalah bi al-*ujrah*. Setelah itu

---

<sup>32</sup> Retno Ayuningtiastuti. *Wawancara*, Ponorogo. 01 April 2019.

agen menjelaskan mengenai pembagian antara porsi asuransi dan investasi yang perlu disetujui oleh peserta. Biasanya peserta akan banyak bertanya mengenai pembagian ini yang akan berdampak pada nilai investasinya. Namun tidak dipungkiri bahwa agen biasanya tidak menjelaskan mengenai ujah atau komisinya seberapa besar dan berasal dari porsi mana sehingga memperbanyak porsi asuransi untuk mendapatkan komisi yang lebih besar. Sehingga banyak peserta yang komplain bahwa nilai investasinya rendah. Biasanya agen baru menjelaskan dengan detail mengenai hal ini ketika ada nasabah yang komplain nilai investasinya rendah.<sup>33</sup>



---

<sup>33</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 01 April 2019.

## BAB IV

### ANALISA FATWA DSN-MUI NO. 113/DSN-MUI/IX/2017 TENTANG AKAD WAKALAH BI AL-UJRAH TERHADAP KEAGENAN DI KANTOR PEMASARAN PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE

#### CABANG PONOROGO

##### A. Analisis Fatwa No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah bi al-Ujrah terhadap Perpindahan Agen pada Peserta di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo

Salah satu pedoman yang wajib diikuti oleh Lembaga Keuangan Bank maupun Lembaga Keuangan Bukan Bank adalah fatwa DSN MUI. Fatwa adalah suatu perkataan dari bahasa Arab yang memberi arti pernyataan hukum mengenai suatu masalah yang timbul kepada siapa yang ingin mengetahuinya. Jadi pengertian fatwa berarti menerangkan hukum-hukum Allah SWT berdasarkan pada dalil-dalil syariah secara umum dan menyeluruh.

Salah satu fatwa DSN MUI yaitu fatwa No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad wakalah bi al-ujrah secara umum. Dalam fatwa ini dijelaskan mengenai ketentuan bagaimana akad wakalah bi al-ujrah. Dalam bagian pertama tentang ketentuan umum disebutkan akad wakalah adalah akad pemberian kuasa dari *muwakkil* kepada wakil untuk melakukan perbuatan hukum tertentu. Kedua akad wakalah bi al-ujrah adalah akad wakalah yang

disertai dengan imbalan berupa *ujrah (fee)*.<sup>1</sup> Dalam hal ini Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yaitu perusahaan asuransi menempatkan dirinya sebagai wakil, sedangkan nasabah atau peserta sebagai *muwakkil*, maka pada gilirannya ia berhak mendapatkan *ujrah*.<sup>2</sup>

Sesuai bunyi fatwa DSN MUI di atas maka perusahaan asuransi PT. Prudential Life Assurance ini sebagai wakil yang berkewajiban mengelola dana dari peserta. Selanjutnya peserta sebagai *muwakkil* atau pemberi kuasa yang memberikan kepercayaannya kepada perusahaan asuransi yaitu PT. Prudential Life Assurance. Namun dalam kesehariannya agenlah yang bertugas mencari peserta di lapangan. Jadi hubungan antara peserta dan agen ini juga termasuk akad wakalah bi al-ujrah yaitu agen sebagai wakil dan peserta sebagai muwakkil.

Pada bagian ketiga tentang ketentuan terkait shighat akad wakalah bi al-ujrah nomor satu disebutkan akad wakalah bi al-ujrah harus dinyatakan secara tegas dan jelas serta dimengerti baik oleh wakil maupun *muwakkil*. Kemudian nomor dua disebutkan akad wakalah bi al-ujrah boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, serta dapat dilakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.<sup>3</sup>

Sesuai dengan ketentuan di atas maka akad wakalah bi al-ujrah yang dilakukan oleh PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo ini juga dinyatakan secara tegas dan jelas serta dimengerti baik oleh wakil yang

---

<sup>1</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah, 6.

<sup>2</sup> Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 112.

<sup>3</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujrah, 6.

bertugas mencari peserta di lapangan yaitu agen dan peserta. Dalam melakukan akad ini agen akan mendatangi calon peserta sehingga saling bertatap muka dan apabila ada hal-hal yang tidak dimengerti dapat ditanyakan secara langsung. Selain bertemu langsung, sekarang alat komunikasi elektronik sudah sangat mendukung komunikasi jadi sebelum mendatangi peserta untuk menyetujui kontrak atau akad yang dibuat maka agen akan menghubungi peserta melalui komunikasi elektronik.<sup>4</sup>

Selanjutnya bagian kelima tentang ketentuan terkait objek wakalah nomor satu disebutkan bahwa wakalah bi al-ujrah hanya boleh dilakukan terhadap kegiatan atau perbuatan hukum yang boleh diwakalahkan. Kedua objek wakalah bi al-ujrah harus berupa pekerjaan atau perbuatan tertentu dan wajib diketahui secara jelas oleh wakil dan *muwakkil*. Ketiga objek wakalah bi al-ujrah harus dapat dilaksanakan oleh wakil. Dan keempat objek wakalah bi al-ujrah boleh dibatasi jangka waktunya.<sup>5</sup> Objek akad wakalah bi al-ujrah dalam asuransi syariah meliputi: kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran dan investasi.<sup>6</sup>

Dalam akad wakalah bi al-ujrah ini ada 2 wakil yaitu satu agen yang bertugas mengurus segala kebutuhan peserta baik kegiatan administrasi, underwriting, pengelolaan portofolio dan pemasaran. Sedangkan wakil kedua yaitu perusahaan asuransi syariah yang bertugas melakukan pengelolaan

---

<sup>4</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 25 Maret 2019.

<sup>5</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, 7.

<sup>6</sup> Janwari, *Lembaga Keuangan*, 118.

dana, pembayaran klaim dan investasi. Sedangkan peserta merupakan muwakkil yang memberikan kuasa.

Pada nomor lima disebutkan wakiḥ boleh mewakilkan ulang kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali tidak diizinkan oleh *muwakkil* (pemberi kuasa). Dan nomor enam wakiḥ tidak wajib menanggung risiko atas kerugian yang timbul karena perbuatan yang dilakukannya, kecuali karena *al-ta'addi*, *al-taqṣir*, atau *mukhalafat al-shurut*.<sup>7</sup> Kemudian pada fatwa DSN MUI No. 52 tentang asuransi syariah dan reasuransi syariah disebutkan wakiḥ tidak boleh mewakilkan kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali atas izin *muwakkil* (pemberi kuasa). Akad wakalah adalah bersifat amanah dan bukan tanggungan sehingga wakiḥ tidak menanggung risiko terhadap kerugian investasi dengan mengurangi *fee* yang telah diterimanya, kecuali karena kecerobohan atau wanprestasi.<sup>8</sup>

Dalam praktiknya ada agen yang tidak menetap kondisinya atau menurunnya kemampuan agen bahkan adanya iming-iming dari perusahaan asuransi lain membuat agen melakukan *resign* atau keluar dari perusahaan asuransi PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo. Dengan adanya agen yang keluar ini tentunya berefek kepada peserta yang berada di di bawah tanggung jawabnya. Setelah agen mengundurkan diri maka peserta akan dipindahkan ke agen lain biasanya kepada agen di atasnya atau *leadernya*. Perpindahan agen ini dilakukan dengan adanya surat pemberitahuan

---

<sup>7</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*, 7.

<sup>8</sup> Januari, *Lembaga Keuangan*, 118.

pemindahan agen yang dikirimkan ke alamat peserta. Jadi baik peserta setuju ataupun tidak setuju maka peserta akan tetap dipindahkan agennya, sehingga membuat peserta bingung. Selain itu agen barunya tidak mendatangi peserta ini tetapi peserta yang harus ke kantor untuk mengetahui agen barunya. Namun pada Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPAJ) sudah ada persetujuan antara peserta dan perusahaan meliputi agen juga yang menjelaskan mengenai:

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. SAYA telah mendapatkan penjelasan dan memahami mengenai Ringkasan Informasi Produk dan/atau Layanan **PRUlink Syariah Investor Account/ PRUlink Syariah Assurance Account/ PRUlink Syariah Edu Protection** dan **PRUlink Syariah** Generasi Baru dari tenaga pemasar.
2. Bahwa penanggung dari waktu ke waktu dapat menggunakan Informasi Pribadi (termasuk namun tidak terbatas pada nama, alamat surat menyurat, alamat *E-mail*, nomor telepon rumah, nomor telepon genggam dan lainnya) yang SAYA berikan dalam SPAJ ini, termasuk memberikannya kepada pihak ketiga sepanjang dianggap perlu oleh Penanggung dalam rangka memberikan pelayanan atas SPAJ dan/atau Polis, atau untuk tujuan lain seperti informasi produk dan layanan terbaru sehubungan dengan pertanggung SAYA berdasarkan Polis jika SPAJ ini disetujui oleh Penanggung, dengan tunduk pada peraturan perundang-undangan yang berlaku.
3. Bahwa Penanggung dapat menghubungi SAYA, baik secara langsung maupun melalui Tenaga Pemasar atau pihak lain yang ditunjuk oleh



Penanggung, untuk menyampaikan informasi mengenai SPAJ dan/atau Polis, informasi terkait produk atau layanan Penanggung, termasuk namun tidak terbatas pada informasi mengenai alasan pemberian keputusan *underwriting* tertentu terhadap SPAJ dan/atau Polis, atau informasi berkaitan dengan premi. Dalam hal ini informasi tersebut diberikan melalui *Short Message Service* (SMS), SAYA menyetujui bahwa SMS tersebut dapat terkirim baik pada atau di luar hari/jam kerja.<sup>9</sup>

Dengan adanya kontrak pada SPAJ tersebut berarti segala hal yang terjadi antara perusahaan dan peserta sudah disetujui oleh peserta dengan arti sudah ada izin dari peserta. Dan pada fatwa DSN MUI di atas disebutkan wakil boleh mewakilkan ulang kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali tidak diizinkan oleh *muwakkil* (pemberi kuasa). Jadi praktik pemindahan agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo ini sudah sesuai dengan fatwa DSN No. 113 tentang akad wakalah bi al-ujrah.

**B. Analisis Fatwa No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah bi al-Ujrah terhadap Penerimaan Ujrah oleh Agen di PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo**

Dalam fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 disebutkan wakalah bi al-ujrah adalah pemberian kuasa dari muwakkil kepada wakil untuk melakukan perbuatan tertentu yang disertai dengan imbalan berupa ujrah (fee). Ujrah (fee) adalah imbalan yang diterima seseorang atas pekerjaannya

---

<sup>9</sup> Vita Ardiani, *Wawancara*, Ponorogo. 30 Maret 2019.

dalam bentuk imbalan materi.<sup>10</sup> Menjadi agen asuransi di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo juga menerapkan akad wakalah bi al-ujrah, sehingga agen memperoleh imbalan berupa ujarah atau fee.

Kemudian pada fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX 2017 bagian keenam tentang ketentuan terkait ujarah disebutkan yang pertama adalah ujarah boleh berupa uang atau barang yang boleh dimanfaatkan menurut syariah (mutaqawwam) dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.<sup>11</sup> Dalam praktiknya agen menerima ujarah atau komisi berupa uang ketika memperoleh satu peserta. Berdasarkan pernyataan di atas, maka antara fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 dengan praktiknya di PT> Prudential Life Assurance sudah sesuai.

Nomor dua disebutkan kuantitas dan/atau kualitas ujarah harus jelas, baik berupa angka nominal, prosentase tertentu atau rumus yang disepakati dan diketahui oleh para pihak yang melakukan akad.<sup>12</sup> Dalam praktiknya agen memperoleh ujarah dengan ukuran berupa prosentase tertentu. Yaitu ketika memperoleh satu peserta dengan produk PRUlink Syariah Assurance Account, PRUlink Syariah Generasi Baru dan PRUlink Syariah Edu Protection di awal tahun pertama dan kedua memperoleh ujarah sebesar 30% dari porsi asuransi dan 3% dari porsi investasi. Kemudian pada tahun ketiga, keempat dan kelima agen akan memperoleh ujarah sebesar 5% dari porsi asuransi dan 3% dari porsi investasi. Dan selanjutnya setelah tahun

---

<sup>10</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi Al-Ujarah, 6.

<sup>11</sup> Ibid., 7.

<sup>12</sup> Ibid., 8.

kelima agen sudah tidak mendapat ujah lagi. Dan untuk agen yang mendapatkan peserta dengan produk PRUlink Syariah Investor Account maka agen mendapatkan ujah sebesar 3% dari premi yang dibayarkan, premi pada produk ini dibayarkan sekali dengan besar premi minimal Rp. 12.000.000 dan apabila peserta melakukan top up sebesar 5%. Kemudian pada fatwa disebutkan juga bahwa untuk ujah harus disepakati dan diketahui oleh para pihak yang melakukan akad. Dalam Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPAJ), Ilustrasi dan Polis sudah tertulis mengenai arus premi yang dibayarkan oleh peserta itu kemana saja hanya saja tinggal bagaimana agen itu mau menyampaikan atau tidak begitupun komisi yang didapatkannya serta peserta itu sendiri mau membaca dan bertanya kepada agen atau tidak mengenai hal tersebut. Jadi untuk kuantitas dan/atau kualitas ujah pada SPAJ, Ilustrasi maupun Polis sudah sesuai dengan fatwa yaitu jelas, berupa prosentase tertentu namun biasanya agen tidak menyampaikan mengenai berapa komisi agen itu sendiri dan akan berefek terhadap porsi asuransi dan investasi peserta karena apabila agen menginginkan komisi yang besar maka semakin banyak porsi asuransinya. Sehingga banyak peserta yang complain mengenai kecilnya nilai investasi.<sup>13</sup>

Selanjutnya yang ketiga disebutkan bahwa ujah boleh dibayar secara tunai, angsur atau bertahap, dan tangguh sesuai syariah, kesepakatan dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.<sup>14</sup> Dalam praktiknya ujah agen dalam produk syariah ini ada yang dibayar secara tunai maupun secara

---

<sup>13</sup> Ngesti Rahayu, *Wawancara*, Ponorogo. 30 April 2019.

<sup>14</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Akad Wakalah Bi Al-Ujah*, 8.

angsur. Untuk ujarah agen yang dibayar tunai ini adalah pada produk PRUlink Syariah Investor Account karena pada produk ini premi hanya dibayarkan sekali dengan besar premi minimal Rp. 12.000.000. Kemudian untuk ujarah agen yang dibayar secara angsur adalah pada produk PRUlink Syariah Assurance Account, PRUlink Syariah Generasi Baru dan PRUlink Syariah Edu Protection, pada ketiga produk ini maka agen akan memperoleh ujarah pada tahun pertama dan kedua dengan prosentase 30% dari porsi asuransi dan 3% dari porsi tabungan (saving). Kemudian pada tahun ketiga, keempat dan kelima agen akan memperoleh ujarah sebesar 5% dari porsi asuransi dan 3% dari porsi tabungan (saving). Dan setelah tahun kelima agen tidak mendapat ujarah lagi. Berdasarkan uraian di atas maka penerimaan ujarah oleh agen ini sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017.

Selanjutnya terakhir nomor empat disebutkan bahwa ujarah yang telah disepakati boleh ditinjau ulang atas manfaat yang belum diterima oleh muwakkil sesuai kesepakatan.<sup>15</sup> Dalam praktiknya isi fatwa pada bagian keenam tentang ujarah nomor empat ini belum diterapkan dan dilihat berdasarkan uraian fatwanya terdapat ketentuan “boleh” jadi tidak mewajibkan untuk melakukan pemeriksaan ujarah yang diterima oleh wakil apakah sudah ditunaikan kewajibannya atau belum. Tetapi apabila tidak dilakukan peninjauan ulang maka boleh saja. Jadi berdasarkan uraian di atas maka penerimaan ujarah oleh agen ini sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017.

---

<sup>15</sup> Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Akad Wakalah Bi Al-Ujarah*, 8.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dalam keseluruhan penelitian dan analisis dalam pembahasan skripsi ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Pemindahan agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo sudah sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Nomor 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah Bi al-Ujrah. Hal ini dibuktikan dengan adanya pemberitahuan melalui surat dan SMS, dan sudah ada pernyataan pada Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPAJ) bahwa adanya perubahan untuk pelayanan oleh Penanggung yaitu perusahaan PT. Prudential Life Assurance terhadap peserta maka dengan adanya tanda tangan persetujuan oleh peserta berarti itu sudah merupakan izin tertulis. Hanya saja agen biasanya tidak menyampaikan dan peserta sendiri tidak membaca ataupun bertanya mengenai hal-hal yang tidak dimengerti. Sehingga saat terjadi pemindahan agen ini peserta bingung dan akan mendatangi kantor untuk menanyakan siapakah agen barunya tersebut karena agen baru tidak akan mendatangi peserta terlebih dahulu.
- 2) Penerimaan ujrah oleh agen di PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo ini sudah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia Nomor 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang

Akad Wakalah Bi al-Ujrah. Hal ini dibuktikan dengan penerimaan ujarah agen yang berupa uang yang dapat dimanfaatkan. Ujarah agen pada produk PRUlink Syariah Assurance Account, PRUlink Syariah Generasi Baru dan PRUlink Syariah Edu Protection ini diperoleh dari premi peserta secara berangsur pada tahun pertama dan kedua dengan prosentase 30% dari porsi asuransi dan 3% dari porsi investasi dan pada tahun ketiga, keempat dan kelima 5% dari porsi asuransi dan 3% dari porsi investasi. Dan pada produk PRUlink Syariah Investor Account maka agen mendapatkan ujarah sebesar 3% dari premi yang dibayarkan. Jadi untuk kuantitas dan/atau kualitas ujarah pada SPAJ, Ilustrasi maupun Polis sudah sesuai dengan fatwa yaitu jelas, berupa prosentase tertentu namun biasanya agen tidak menyampaikan mengenai berapa komisi agen itu sendiri dan akan berefek terhadap porsi asuransi dan investasi peserta karena apabila agen menginginkan komisi yang besar maka semakin banyak porsi asuransinya. Sehingga banyak peserta yang komplain mengenai kecilnya nilai investasi.

## **B. Saran**

1. Bagi PT. Prudential Life Assurance cabang Ponorogo sebagai salah satu lembaga asuransi yang mempunyai unit syariah sudah seharusnya untuk melakukan kegiatannya sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah-Nasional-Majelis Ulama Indonesia.
2. Bagi Agen Asuransi peneliti menyarankan agar menjalankan profesinya dengan sepenuh hati dan bertanggung jawab atas semua

tugasnya sehingga tidak ada orang lain yang terganggu atas perbuatannya.



## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku dan Jurnal

- Adam, Panji. *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah: Konsep, Metodologi, Dan Implementasinya Pada Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2018.
- Ali, Zainuddin. *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2016.
- Al-Qazwaini, Abi>'Abdillah Ibn Yazid. Sunan Ibn Majah, Vol. 1, No. 225 (Beirut: Dar>Al-Fikr, 1990).
- Anshori, Abddul Ghofur. *Asuransi Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: UII Press, 2007.
- . *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 1998).
- Damanhuri, Aji. *Metodologi Penelitian Muamalah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: Indah Press, 1994.
- Fatwa DSN-MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad *Wakalah Bi Al-Ujrah*.
- Janwari, Yadi. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Juliatun, Rini. "Analisis Islam terhadap Keagenan pada Asuransi Jiwa di Kantor Pemasaran Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo," *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2015.
- Kunnaenih. "Penerapan Akad Wakalah Bi Al-Ujrah Pada Produk Asuransi Pendidikan PT. Takaful Keluarga dan PT. BRIngin Life Syariah," *Skripsi*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015.
- Kurniasari, Anita Eka. "Analisis Fatwa DSN MUI No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Tabarru'* di Kantor Keagenan PT Prudential Ponorogo," *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016.



- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2003).
- Puspitasari, Novi. *Manajemen Asuransi Syariah*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2015.
- Ridwan, Murtadho. "Analisis Penyerapan Fatwa DSN-MUI Tentang Asuransi Syariah Ke Dalam PSAK 108," *Addin*, Vol. 8, No. 1. 2014.
- Sam., Ichwan dkk. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Sendra, Ketut. *Panduan Sukses Menjual Asuransi*. Jakarta: PPM, 2002.
- Soeharto, Irawan. *Metode Penelitian Sosial* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2002.
- Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani, 2004.
- Tuti, Della Aprillia Indrianing Tias. "Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Kontrak Asuransi Syariah di PT. Prudential Life Assurance," *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018.
- Undang-undang Republik Indonesia No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian.

### **Sumber Internet**

- [http://www.PRudential.co.id/corp/PRUdential\\_in\\_id/header/press/pressrelease/2013/201309202.htm](http://www.PRudential.co.id/corp/PRUdential_in_id/header/press/pressrelease/2013/201309202.htm), diakses pada tanggal 9 Oktober 2018, pukul: 14.15.
- [https://www.PRudential.co.id/corp/PRUdential\\_in\\_id/header/aboutus/](https://www.PRudential.co.id/corp/PRUdential_in_id/header/aboutus/), diakses pada tanggal 27 Maret 2019, pukul 14.47.
- [https://www.PRudential.co.id/corp/PRUdential\\_in\\_id/header/aboutus/ourhistory/index.html](https://www.PRudential.co.id/corp/PRUdential_in_id/header/aboutus/ourhistory/index.html), diakses pada tanggal 29 Maret 2019, pukul: 19.55.

<https://www.prudential.co.id/id/our-company/>, (diakses pada tanggal 03 Januari 2018 Pukul 09.18 WIB).

