

**SISTEM UPAH AGEN PADA PT. ASURANSI
TAKAFUL KELUARGA BENGKULU DITINJAU
DARI EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu syarat untuk memperoleh
Gelar Serjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

MUHAMMAD PUTRA KUSNADI
NIM: 1316130201

**PRODI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
2017 H/ 1438 H**



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ditulis oleh Muhammad Putra Kusnadi, NIM: 1316130201, berjudul: "Sistem Upah Agen Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Di Tinjau Dari Ekonomi Islam". Progmr Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan II. Oleh karena itu disetujui untuk diujikan dalam sidang munaqasyah.

Bengkulu, 10 Juni 2017 M
25 Ramadhan 1438 H

Pembimbing I

Drs. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Pembimbing II

Khairiah Elwardah M.Ag
NIP. 197808072005012008



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi, berjudul: "Sistem Upah Agen Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam" ditulis oleh Muhammad Putra Kusnadi NIM: 1316130201, Progrm Studi Ekonomi Syari'ah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jum'at

Tanggal : 28 Juli 2017

Dinyatakan LULUS. telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syari'ah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 01 Agustus 2017 M
08 Dzulga'dah 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

**Drs. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002**

Sekretaris

**Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008**

Penguji I

**Dra. Fatimah Yunus, MA
NIP. 196303192000032003**

Penguji II

**Badaruddin Nurhab, MM
NIP. 198508072015031005**

Mengetahui

Plt. Dekan,

**Dr. Asnaini, MA
NIP. 19730412 199803 2 003**

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًا كَأَنَّهُمْ بُنْيَنٌ مَّرصُومٌ ﴿٤﴾

Artinya:

Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh. (QS. As-Shaf ayat 4)

Selalu bersyukur agar merasa cukup terhadap nikmat Allah yang telah banyak kita terima, sehingga menjadi orang yang rendah hati dan kaya hati.

(PENULIS)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk orang-orang yang hebat yang ada disekitarku dan yang selalu mendukungku yaitu :

- *Tuhan yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat hingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini*
- *Kedua orang tuaku Ayahdaku M. Nusi Mu'an tercinta yang telah memberikan dukungan, do'a dan juga telah bersusah payah menyekolahkan aku hingga sampai pada jenjang yang tidak kusangka, Ibuku Basilahwati (Alma) yang telah bekerja keras, mendidik, dan selalu memberikan do'a serta menjadi pahlawan yang sangat berarti dalam hidupku.*
- *Kakak-kakakku Harizon Azhari (Aak), Eka Puspita , Laini, Habibi, terutama kakakku Harizon Azhari (Aak) yang telah memberikan dukungan materil maupun moril.*
- *Untuk istri ku tercinta Meti Herawati, SE yang selalu menemani dan memberikan semangat dalam menyelesaikan perkuliahan step by step sampai tahap penyelesaian skripsi ini, terima kasih banyak (MaMa).*
- *Pembimbing I bapak Drs. Nurul Hak MA, dan pembimbing II Ibu Khairiah Elwardah M.Ag yang telah membimbing dengan penuh sabar serta telah meluangkan waktunya.*
- *Sahabat-sahabat Indrawan, Erwin, Imam, Zaimin, Arwindo, Mega Sartika, seluruh Sahabat EKJS Tanpa Terkecuali, dan Terutama Sahabat Karibku Ja-fuke (luncit), Dovi (dang), dui (mo'e), Ustad Amir, Mamang (geprek), Warda (warung uda) yang telah memberikan semangat serta hiburan tersendiri bagi saya ketika saya pusing akan kuliah.*

- *Teman-Temanku seluruh anak KKN yang telah banyak berbagi canda tawa (Arfis, zelena, Aji, Riki, Endang, Vina, yogi, arjun, Fauzan, Fedi, Novan, Aris, Asep)*
- *Alumni EKIS C angkatan 2013*
- *Almamater yang telah menempahku*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Karya tulis/skripsi dengan judul “**Sistem Upah Agen Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam**” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di institut agama islam negeri (iain) Bengkulu maupun diperguruann tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari orang lain, kecuali dari araha tim pembimbing.
3. Karya tulis/skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan, kecuali dikutip secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar yang telah saya peroleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, _____ **M**
H

Mahasiswa yang bersangkutan



MUHAMMAD PUTRA KUSNADI
NIM : 1316130201

ABSTRAK

Sistem Upah Agen Pada PT. Aauransi Takaful Keluarga
Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam
Oleh Muhammad Putra Kusnadi, NIM 1316130201

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Sistem Upah Yang diterima Agen Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Dengan Tinjauan Ekonomi Islam, dengan membatasi masalah pada produk perorangan fulnadi, dan menggunakan pendekatan kualitatif dengan pemilihan subjek informan, model *purposive sampling*, Subjek atau informan penelitian ini sebanyak tiga puluh 30 agen produk prorangan fulnadi pada asuransi tafakul keluarga Bengkulu yang telah bersertifikasi, Teknik pengumpulan data yang digunakan, yaitu dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi, penelitian ini dapat menyimpulkan: bahwa sistem upah yang diterima agen asuransi takaful keluarga Bengkulu didapatkan sesuai dengan upah yang telah ditentukan perusahaan yaitu 25% dari premi yang telah dibayarkan nasabah pada saat nasabah ikut bergabung kedalam asuransi. Sedangkan tinjauan ekonomi Islam, dilihat dari penerimaan upah agen yaitu 25% yang didapatkan sudah sesuai dengan ekonomi Islam, karena upah tersebut langsung diberikan perusahaan atau diterima pada saat nasabah melakukan pembayaran premi kepada pihak asuransi syariah Takaful Keluarga Bengkulu.

Kata Kunci : *Upah Agen, tinjauan Ekonomi Islam*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segalah puji bagi Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Sistem Upah Agen Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Di Tinjau Dari Ekonomi Islam”,

Selawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran islam sehingga umat islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Serjana Ekonomi (S.E) pada program studi ekonomi syari’ah jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Plt rektor IAIN Bengkulu
2. Dr. Asnini, MA, selaku Plt Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Desi Isnaini, MA, selaku Plt ketua jurusan ekonomi islam
4. Drs. Nurul Hak, MA selaku pembimbing I, yang telah memberikan semangat dan motivasi dan arahan yang baik.
5. Khairiah Elwardah, M.Ag selaku pembimbing II, yang telah memberikan ilmu, semangat, motivasi dan arahan yang baik dan penuh kesabaran.

6. Orang tua yang telah membesarkan, mendidik dan selalu mendo'akan penulis sehingga menjadi seperti sekarang ini.
7. Bapak/ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mendidik dan memberikan ilmunya kepada penulis dengan penuh kesabaran.
8. Staf dan kariawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.
9. Semua pihak yang terlibat dan membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangaun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Bengkulu, Juni 2017

Yang menyatakan

Muhammad Putra Kusnadi

Nim: 1316130169

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
SURAT PERNYATAAN.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Batasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Kegunaan Penelitian.....	8
F. Penelitian Terdahulu	8
G. Metode Penelitian	
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	10
2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	11
3. Subjek/Informan Penelitian	11
4. Sumber Data	12
5. Teknik Pengumpulan Data	13

BAB II KAJIAN TEORI

1. Gambarn umum konsep upah dalam ekonomi	
1. Pengertian sistem pengupahan	14

2. Sistem Penentuan Upah.....	17
3. Jenis-jenis Upah	20
2. Dasar Hukum Pengupahan dalam Islam	21
3. Pengertian Agen	24
4. Pengertian Agen Asuransi	25
5. Gambaran Asuransi Syariah.....	35
6. Syarat Dan Rukun Asuransi Syariah	40
7. Prinsip-prinsip dasar Ekonomi Islam	41

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Asuransi Takaful Keluarga.....	44
B. Visi Misi Asuransi Takaful Keluarga.....	47
C. Struktur Organisasi Asuransi Takaful Keluarga	48
D. Produk Asuransi Takaful Keluarga.....	49

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Upah Yang Diterima Agen Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.....	52
B. Sistem Upah Yang Diterima Agen Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam.....	57

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	59
B. Saran-Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persoalan upah tidak lepas dari perbudakan. Di Mesir kuno, kaum budak adalah tenaga kerja utama dalam pembangunan piramid, kuil-kuil peribadatan dan istana firaun. Di Cina kuno, perbudakan disebabkan karena kemiskinan. Umumnya para filsuf Yunani menjadi manusia menjadi dua bagian, yaitu manusia yang diciptakan merdeka dan manusia yang diciptakan untuk menjadi budak. Manusia jenis pertama berkewajiban melakukan kerja otak, administrasi, dan menempati kedudukan yang paling penting. Sedangkan manusia jenis kedua berkewajiban melakukan kerja badan dan mengabdikan pada manusia pertama.

Tentunya manusia yang melakukan kerja dengan otak mendapatkan upah dan keuntungan yang besar dan dapat menindas buruh yang bekerja dengan tenaga, sehingga manusia yang pertama memiliki kedudukan penting dapat berkuasa dan semena-mena terhadap pekerja yang mengandalkan tenaga demi mencari upah untuk kebutuhan hidup sehari-hari¹. Setiap kali memperingati hari buruh 1 Mei yang selalu menjadi perjuangan kaum buruh tiada lain adalah peningkatan upah Para

¹ Max. *Teori Pengupahan*. Jakarta: PT. Balai Pustaka. 2000 h 102

buruh seolah tidak ada bosan-bosannya meminta pemerintah segera memberlakukan upah layak nasional yang manusiawi².

Berbicara upah tentunya dapat di sepakati bahwasanya sumber penghasilan untuk memenuhi kebutuhan diri pekerja dan cerminan kepuasan kerja. Sementara bagi pengusaha. Melihat upah sebagai bagian dari biaya produksi, sehingga harus dioptimalkan penggunaannya dalam meningkatkan produktivitas dan etos kerja. Sementara pemerintah melihat upah satu pihak untuk tetap dapat menjamin terpenuhinya kehidupan yang layak bagi pekerja dan keluarganya. Meningkatkan produktivitas pekerja dan meningkatkan daya beli masyarakat. Dilain pihak untuk mendorong kemajuan dan daya saing usaha.

Asumsi dasar pengupahan, yakni pertama, ada hubungan yang signifikan antara upah dan perolehan laba, dan yang kedua ada tindakan tidak maksimal dari pihak buruh jika upah tidak diperhatikan. Hal yang kemudian menjadi polemik berkepanjangan antara pekerja dan pengusaha. Kondisi kesejateraan buruh yang sebagian besar belum memenuhi standar kebutuhan hidup minimum merupakan akibat dari serangkaian yang tidak kondusif. Hal ini menyangkut kondisi pasar yang labil, rendahnya mutu keterampilan pencari kerja, tuntutan mekanisme pasar bebas serta ditunjang kebijakan pemerintah dalam mengatur upah buruh yang belum merepresentasikan kebutuhan buruh. Penerapan upah minimum bagi pekerja adalah salah satu persoalan penting dalam ketenagakerjaan di

² Henderianto. *Pengantar Ekonomi Makro Islam*, Jakarta: PT. Pustaka Setia. 2001.h132

Indonesia, hal ini mengacu kepada permenakertrans Nomor: per 17/MEN/VIII/2005. Menurut Qardhawi dalam menetapkan upah yang perlu diperhatikan yaitu nilai kerja dan kebutuhan hidup.³ Dalam penetapan upah minimum didasarkan kepada kebutuhan hidup layak, namun hal ini mendapat koreksi yang cukup besar dari para pekerja, karena akan berimplikasi pada lemahnya daya beli dan kesejahteraan masyarakat terutama pada pekerja tingkat bawah. Sementara itu, Islam sebagai ajaran universal memiliki konsep normatif, upah pekerja yang diharapkan mampu mengaktualisasikan dirinya untuk realitas ketenagakerjaan kontemporer di bawah hegemoni sistem kapitalisme.

Ajaran Islam pada dasarnya sangat memperhatikan pemenuhan kebutuhan manusia, baik terkait dengan diri, jiwa, akal, akidah, usaha, pahala dan lain-lain. Spiritual Islam yang tertuang dalam teks-teks Al Quran syarat dengan keadilan, kemanusiaan dan Islam mempunyai tradisi membela kaum yang lemah. Islam memandang asuransi sebagai suatu perbuatan yang mulia karena pada dasarnya Islam senantiasa mengajarkan umatnya untuk mempersiapkan segala sesuatu secara maksimal, terutama selagi manusia tersebut mampu dan memiliki sumber daya untuk melakukannya.

³Pasaribu Chairuman. *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta: PT. Gramedia. 2004
Mustofa, "Tinjauan ekonomi Islam terhadap penerapan Upah Minimum Pasal 1 Ayat 1 dan 2 dalam permenakertrans Nomor: per17/MEN/VIII/2005". Bengkulu: IAIN. 2006

Hal ini sesuai dengan hadist (perkataan Nabi Muhammad SAW) yang diriwayatkan oleh Hakim, Nabi Muhammad SAW mengatakan:

إِغْتَنِمْ خُمْسًا قَبْلَ خُمُسٍ ۖ : حَيَاتِكَ قَبْلَ مَوْتِكَ وَصِحَّتِكَ قَبْلَ سَقَمِكَ وَفَرَاغَكَ قَبْلَ شُغْلِكَ
وَشَبَابَكَ قَبْلَ هَرَمِكَ وَغِنَاكَ قَبْلَ فَقْرِكَ

“Pergunakanlah lima hal sebelum datangnya lima perkara: muda sebelum tua, sehat sebelum sakit, kaya sebelum miskin, lapang sebelum sempit, dan hidup sebelum mati”⁴. (H.R Hakim)

Jika demikian maka asuransi sesuai dengan makna hadis tersebut, yaitu manusia dianjurkan untuk tidak menyia-nyiakan segala sesuatu, termasuk di dalamnya menghambur-hamburkan kekayaan. Manusia diwajibkan agar dapat mempergunakan kekayaannya untuk hal-hal yang baik dan bermanfaat, seperti mempersiapkan masa depan bagi keluarga dan anak-anak tercinta. Allah SWT juga memerintahkan hamba-hamba-Nya untuk senantiasa mempersiapkan diri dalam menghadapi hari esok.

Hal ini dapat diwujudkan dalam bentuk menabung ataupun berasuransi. Menabung adalah setiap upaya mengumpulkan sejumlah uang yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan mendesak ataupun kebutuhan yang lebih besar di kemudian hari. Sedangkan, berasuransi adalah mempersiapkan diri atau keluarga jika terjadi suatu musibah seperti kecelakaan, penyakit kritis, cacat, meninggal, dan lainnya. Asuransi dalam literatur keislaman lebih banyak bernuansa sosial dari pada bernuansa ekonomi atau *profit oriented* (Berorientasi kepada keuntungan) yang

⁴ H.R hakim, *Shahih At Targhib wat Tarhib*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2010),h.341

menerapkan prinsip-prinsip syariah pada dasarnya membangun masyarakat yang saling berkerja sama, saling membantu, saling bertanggung jawab, dan saling melindungi penderitaan satu sama lain. Hal ini dikarenakan dalam aspek tolong-menolong yang menjadi dasar utama dalam menegakkan praktik asuransi dalam Islam.

Pertumbuhan industri asuransi syariah di Indonesia berkembang cukup pesat dari waktu ke waktu semenjak tahun 1994. Perkembangan asuransi syaria'ah sangat mengembirakan dan memainkan peranan yang cukup besar dalam perekonomian di Indonesia dewasa ini. Pertumbuhan industri asuransi syariah diyakini terus bertambah pada tahun 2014. Industri asuransi syariah ditargetkan tumbuh sebesar 35 persen per tahun. Pertumbuhan premi asuransi syariah mencapai 43 persen di tahun 2013. Angka ini lebih besar dibandingkan peningkatan pada asuransi konvensional yaitu sebesar 20 persen. Melihat pertumbuhan asuransi syariah yang pesat tersebut, penting bagi para tenaga pemasar asuransi syariah untuk mempelajari dan memahami konsep dasar syariah⁵.

PT Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu (biasa disebut Takaful Keluarga), merupakan perusahaan yang melayani kebutuhan masyarakat Indonesia akan jasa asuransi dan perencanaan keuangan yang berlandaskan prinsip syariah. Didirikan pada 4 Agustus 1994 dan mulai beroperasi pada 25 Agustus 1994, yang ditandai dengan peresmian oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia yaitu Mar'ie Muhammad.

⁵ Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah Ditinjau dari Perbandingan dengan Asuransi Konvensional*, (Jakarta; PT.Elex Media Komputindo, 2011), h 6

PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merupakan lembaga keuangan di bidang asuransi yang memasarkan produknya melalui agen asuransi.

Penulis telah melakukan wawancara dengan salah satu karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga (ATK) Bengkulu, yaitu Linda Hariyanti “yang mengatakan bahwa sistem upah yang diterima agen Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu berdasarkan premi yg telah nasabah bayarkan, yaitu 25% dari premi nasabah itu sendiri, dan upah di PT Asuransi Takaful Kluarga Bengkulu ini berlaku bagi siapapun yang berhasil mendapatkan nasabah baik itu seorang ibu rumah tangga ataupun seorang sarjana, dan upah yang diterima juga tidak memandang dari pendidikan⁶”

Agen asuransi yang aktif di PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu yang dipimpin oleh Bapak M. Arif Sudiby, SH ini berjumlah 30 orang yang semuanya memiliki sertifikat keagenan. Agen asuransi inilah yang memegang peranan penting dalam mengenalkan produk asuransinya karena agen yang berlisensi lebih dipercaya oleh nasabah dalam memberikan penjelasan produk Takaful perorangan fulnadi yang ditawarkan oleh agen tersebut. Sehingga di sini memiliki perbedaan upah yang diterima Agen Asuransi tersebut.

Oleh sebab itu, dengan melihat latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut tentang permasalahan tersebut dengan judul **“Sistem Upah Agen Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam”**

⁶Linda Hariyanti, Wawancara Staff. Tgl 17 April 2017

B. Batasan Masalah

Peneliti hanya akan membatasi masalah tentang Sistem Upah Agen Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam. Dengan demikian peneliti memfokuskan masalah pada produk perorangan fulnadi.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem upah yang diterima Agen pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu ?
2. Bagaimana sistem upah yang diterima Agen Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu di Tinjau dari Ekonomi Islam ?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah⁷ sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem upah yang diterima Agen Pada PT. Asuransi TAKAFUL Keluarga Bengkulu ?
2. Untuk mengetahui sistem upah yang diterima Agen Pada PT. Asuransi TAKAFUL Keluarga Bengkulu di Tinjau dari Ekonomi Islam ?

D . Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis/Akademis

Penelitian ini berguna untuk memberikan gambaran tentang agen Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu terhadap upah yang diterima yang

⁷ Julia Brannen, *Memadu Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005. h75

berguna untuk kebutuhan hidup, dan untuk agen asuransi agar senantiasa profesional dalam bekerja sehingga upah yang didapatkan sesuai dengan pekerjaan yang dilakuka. selain itu diharapkan dapat menjadi bahan rujukan bagi penelitian yang sejenis dikemudian hari sebagai penelitian lanjutan⁸

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Masyarakat

Masyarakat umum, diharapkan penelitian ini dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan ekonomi, khususnya tentang kegiatan Asuransi. Manfaat khusus bagi ilmu pengetahuan yaitu dapat melengkapi kajian mengenai kesadaran akan penting nya Asuransi.

b. Mahasiswa

Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan tentang sistem upah Agen Asuransi, serta sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya.

c. Bagi Penulis

Dapat mengetahui Perkembangan Asuransi syariah Takaful Keluarga Bengkulu.

E. Penelitian Terdahulu

Acuan dasar penelitian ini berdasarkan atas penelitian yang telah dilakukan oleh penelitian sebelumnya, hal ini dimaksudkan agar model yang

⁸ Denny Kaliwarang, *Jurus Sukses Menjadi Agen Asuransi*, (Yogyakarta:Araska, 2011), h 75-77

dibangun dalam penelitian ini dapat sesuai dan memiliki perbedaan mendasar dari penelitian sebelumnya.

1. Penelitian Noviyarni pada tahun 2011 yang berjudul “ *Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Di PT AJB Bumi Putera*” yang menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yaitu metode penelitian yang menguraikan dan memaparkan masalah yang ada sehingga memperoleh gambaran tentang objek yang diteliti dan masalah tersebut dapat dipecahkan serta diselesaikan dengan baik dan benar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi di PT Bumi Putera syariah⁹. Dan menyimpulkan bahwa agen dalam asuransi tersebut berperan sangat penting dalam meningkatkan nasabah. Perbedaan penelitian yang dilakukan Noviyarni dengan penelitian yang akan penulis lakukan ialah.

Jika Noviyarni melakukan penelitian bahwa agen asuransi berperan sangat penting dalam meningkatkan nasabah, maka dalam penelitian yang penulis lakukan lebih memfokuskan pada bagaimana sistem upah agen asuransi syariah (pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu).

2. Penelitian yang dilakukan Winda Rahmawati pada tahun 2015 yang berjudul “ *Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada Ajb Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)*” yang menggunakan jenis penelitian kualitatif, dalam

⁹ Noviyarni, *Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Di Pt Ajb Bumi Putra*, (Skripsi: UIN Jakarta; Fakultas Syariah dan Hukum), h 70

penelitian ini menyimpulkan bahwa sistem keagenan memiliki peranan yang sangat penting. Tanpa agen perusahaan tidak akan berjalan maka dari itu agen harus dapat meningkatkan penjualan polis asuransi syariah. Keberhasilan perusahaan dan fungsi marketing tergantung pada tingkat tertentu atau pada *performance* dari para agennya. Dalam meningkatkan nasabah, seorang agen berperan memperluas pasar, terutama untuk masyarakat yang belum mengetahui ataupun menggunakan jasa asuransi syariah melalui sosialisasi langsung. Agen asuransi syariah juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dalam persaingan bisnis asuransi di Indonesia¹⁰. dengan demikian agen berperan dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah di AJB Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang, baik melalui pasar baru atau pasar yang sudah ada. Perbedaan penelitian yang dilakukan Winda Rahmawati dengan penelitian yang penulis lakukan ialah.

Jika Winda Rahmawati melakukan penelitian bahwa agen asuransi berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dalam persaingan bisnis asuransi di Indonesia¹¹, sedangkan penelitian yang penulis lakukan lebih memfokuskan pada bagaimana sistem upah agen asuransi syariah (pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu).

¹⁰ Winda Rahmawati, *Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah, (Studi Kasus Pada Ajb Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)*,

¹¹ Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, (Jakarta; Mitra Wacana Media, 2015), h 24-26

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat diskriptif dengan pendekatan kualitatif. Maksud dari penelitian lapangan (*field research*) yakni penelitian yang datanya, penulis peroleh dari lapangan, baik berupa data lisan maupun data tertulis (dokumen) atau dapat dikatakan studi terhadap realitas kehidupan sosial masyarakat secara langsung.

Sedangkan maksud kualitatif adalah penelitian ini lebih bersifat untuk mengembangkan teori, dengan mengembangkan analisis pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta analisis terhadap dinamika hubungan masalah yang diamati, dengan menggunakan logika ilmiah.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan selama satu bulan. Penelitian ini dimulai 01 Maret 2017 sampai 20 Juni 2017. Dengan rangkaian kegiatan adalah persiapan penelitian, pelaksanaan penelitian dan penyusunan laporan. Penelitian ini dilakukan pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan agen asuransi yang ada di lokasi penelitian¹².

3. Subjek / Informen Penelitian

Teknik pemilihan subjek (informan) menggunakan model *purposive sampling* adalah pengambilan sampel secara sengaja sesuai dengan persyaratan sampel yang diperlukan. Pemilihan metode ini dianggap mampu

¹² Andi Prastowo, *Menguasai Teknik-Teknik Data Penelitian Kualitatif* (Jogjakarta: Diva Press, 2010), h 145

menyajikan subjek atau informan yang representative terhadap tujuan peneliti serta dasar pengelompokannya. Subjek atau informan penelitian ini sebanyak tiga puluh 30 orang agen produk perorangan fulnadi pada asuransi tafakul keluarga bengkulu. Adapun ciri-ciri tersebut adalah agen yang telah bersertifikasi baik laki-laki maupun perempuan.

4. Sumber Data

Penelitian ini membutuhkan dua jenis data yaitu data primer dan data skunder. Adapun sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Sumber data primer

Yakni sumber yang dapat memberikan informasi secara langsung yang memiliki hubungan dengan masalah pokok penelitian sebagai bahan informasi yang dicari. Dalam penelitian ini yang masuk ke dalam sumber data primer adalah adalah Agen Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang sifatnya mendukung sumber data primer. Sumber data sekunder ini meliputi: buku-buku, dokumen, arsip-arsip, agen asuransi yang berkaitan dengan pandangan agen asuransi tentang Sistem Upah Agen Asuransi Tafakul Keluarga Bengkulu dan buku-buku yang berkaitan lainnya dengan masalah yang diteliti¹³.

¹³ Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997), h. 21

5. Teknik Pengumpulan Data

Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, dikumpulkan melalui tiga cara yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data, dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian, untuk melihat bagaimana agen asuransi memasarkan produk asuransi sebelum ataupun sesudah agen memiliki sertifikasi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu¹⁴.

b. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data dengan bertanya jawab langsung kepada responden. Ini dimaksudkan untuk mendapatkan keterangan atau informasi secara lisan dari seorang responden. Dalam menggunakan metode ini diharapkan dalam wawancara yang dilakukan terhadap responden yang ditanyai dapat diperoleh jawaban secara langsung, jujur, dan benar serta keterangan lengkap sehubungan dengan objek penelitian, sehingga dapat memperoleh informasi yang valid dikarenakan bertanya secara langsung kepada Agen Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Dalam wawancara penulis mengacu pada pedoman wawancara yang telah disiapkan terlebih dahulu.

¹⁴ Julia Brannen, *Memadu Metode Penelitian Kualitatif&Kuantitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2005), h 42

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode dengan mencari data mengenai hal-hal yang berupa dokumen resmi, arsip, ataupun catatan yang berhubungan dengan informasi yang diperlukan untuk melengkapi data-data yang diperlukan. Misalnya, data mengenai agen asuransi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu¹⁵.

¹⁵ Azwar, Saifudin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997, h 84

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Gambaran Umum Konsep Upah dalam Ekonomi

1. Pengertian Sistem Pengupahan

Sistem berasal dari bahasa Latin (*systema*) dan bahasa Yunani (*sustema*) adalah suatu kesatuan yang terdiri komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi,”

Pengertian sistem yang paling umum adalah *sekumpulan benda yang memiliki hubungan diantara mereka.*”¹⁶

Berikut ini merupakan pengertian sistem menurut para ahli:¹⁷

- a. L. James Havery, sistem adalah prosedur logis dan rasional untuk merancang suatu rangkaian komponen yang berhubungan satu dengan maksud untuk berfungsi sebagai suatu kesatuan dalam usaha mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan.
- b. John Mc Manama, sistem adalah sebuah struktur konseptual yang tersusun dari fungsi-fungsi yang saling berhubungan yang bekerja sebagai suatu kesatuan organik untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan secara efektif dan efisien.
- c. Edgar F H use dan James L. bowdict, sistem adalah suatu seri atau rangkaian bagian-bagian yang saling berhubungan dan bergantung

¹⁶ James, O’Brain, 2005,*Pengantar Sistem Informasi Perspektif Bisnis dan Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.H.72

sedemikian rupa sehingga interaksi dan saling pengaruh dari bagian akan mempengaruhi keseluruhan.”

Mengacu pada beberapa definisi sistem di atas, dapat juga diartikan, sistem adalah sekumpulan unsur atau elemen yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi dalam melakukan kegiatan bersama untuk mencapai suatu tujuan. Secara umum upah adalah pembayaran yang diterima buruh selama ia melakukan pekerjaan atau dipandang melakukan pekerjaan.

Nurimansyah Haribuan mengatakan upah adalah segala macam bentuk penghasilan (*earning*), yang diterima buruh atau pegawai (*tenaga kerja*) baik berupa uang ataupun barang dalam jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi. Kalau kita berpegang pada pengertian Nurimansyah diatas, jelas kedalam pengertian upah ini akan termasuk tunjangan jaminan sosial yang diterima oleh buruh. Namun dalam kaitannya dengan pembahasan kali ini kedalam pengertian upah hanya akan dimasukkan pembayaran yang diterima buruh selama ia melakukan pekerjaan termasuk tunjangannya, sekedar tunjangan itu tidak termasuk tunjangan jaminan sosial.¹⁸

Disamping itu, pengertian upah adalah berbeda-beda bagi majikan, bagi organisasi buruh dan bagi buruhnya sendiri. Menurut G. Reynold Bagi majikan upah itu adalah biaya produksi yang harus ditekan serendah-rendahnya agar harga barangnya tidak terlalu tinggi atau

¹⁸ Zainal Asikin. *Dasar-dasar Hukum Perburuhan*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2002) h.68

keuntungannya menjadi perhatiannya untuk dirundingkan dengan majikan agar dinaikkan. Bagi buruh adalah jumlah uang yang diterimanya pada waktu tertentu atau lebih penting lagi jumlah barang kebutuhan hidup yang ia dapat beli dari upah itu.

Dari pengertian upah bagi majikan sebagaimana dikemukakan oleh G. Reynold diatas tentunya akan mempengaruhi besar kecilnya upah yang itu. Ada teori-teori yang perlu diperhatikan, yaitu teori yang akan dipergunakan sebagai dasar untuk menetapkan upah. Teori-teori tersebut adalah¹⁹:

1) Teori Upah Normal, Oleh David Ricardo.

Menurut Teori ini, upah ditetapkan dengan berpedoman kepada biaya-biaya yang diperlukan untuk mengongkosi segala keperluan hidup buruh atau tenaga kerja. Teori ini menegaskan kepada buruh, bahwa sejumlah uang yang diterimanya sebagai upah itu adalah sewajarnya demikian, karena memang demikian saja kemampuannya majikan²⁰.

2. Sistem Pemberian Upah

Sistem pemberian upah ini maksudnya adalah bagaimana cara perusahaan biasanya memberikan upah kepada buruhnya, sistem ini di dalam teori dan praktek terkenal ada beberapa macam, yaitu:

a. Sistem Upah Jangka Waktu

¹⁹Hendri Tanjung &Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta:Gramata Publishing, 2010), h 83

²⁰Sholahidin dan Hakim *Lembaga Ekonomi dan Keuanga*,(Jakarta: Prenada Media, 2009).h. 153

Sistem upah jangka waktu ini adalah sistem pemberian upah menurut jangka waktu tertentu, misalnya harian, mingguan atau bulanan.

b. Sistem Upah Potongan (Prestasi)

Sistem ini tujuannya adalah untuk mengganti sistem upah jangka waktu jika hasil pekerjaannya tidak memuaskan. Sistem upah ini hanya dapat diberikan jika hasil pekerjaannya dapat dinilai menurut ukuran tertentu, misalnya diukur dari banyaknya, beratnya dan sebagainya²¹.

Manfaat pengupahan dengan sistem ini adalah:

1. Buruh mendapat dorongan untuk bekerja giat.
2. Produktivitas semakin tinggi.
3. Alat-alat produksi akan dipergunakan secara intensif.

Sedangkan keburukannya adalah:

1. Buruh selalu bekerja secara berlebih-lebihan.
2. Buruh kurang menjaga kesehatan dan keselamatannya.
3. Kadang-kadang kurang teliti dalam bekerja karena untuk mengajar jumlah potongan.
4. Upah tidak tetap, tergantung jumlah potongan yang dihasilkan.

Untuk menampung keburukan dari sistem upah potongan maka diciptakan sistem upah gabungan antara upah minimum dari pekerjaannya sendiri dan Upah Pemufakatan.

²¹ Andi Saputra Jaya. *Persepsi Dosen Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam tentang Asuransi Syariah* (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2014). h. 20.

c. Sistem Pembagian Keuntungan

Sistem upah ini dapat disamakan dengan pemberian bonus apabila perusahaan mendapatkan keuntungan di akhir tahun.

d. Sistem Upah Borongan

Adalah balas jasa yang di bayar untuk suatu pekerjaan yang diborongan. Cara memperhitungkan upah ini kerap kali dipakai pada suatu pekerjaan yang diselesaikan oleh suatu kelompok pekerja, untuk seluruh pekerjaan ditentukan suatu balas karya yang ditentukan kemudian di bagi-bagi antara pelaksanaan²².

e. Sistem Upah Premi

Cara ini merupakan kombinasi dari upah potongan. Upah dasar untuk prestasi normal berdasarkan waktu atau jumlah hasil apabila semua karya mencapai prestasi yang lebih baik dari itu.

Ia di beri “Premi”. Premi dapat diberikan misalnya untuk penghematan waktu, penghematan bahan, kualitas produk yang baik, dan sebagainya. Dalam perusahaan modern patokan untuk berprestasi minimal ditentukan secara ilmiah berdasarkan *Time and Motion Study*²³.

f. Sistem Upah Bagi Hasil

Bagi hasil merupakan cara yang biasa di gunakan dalam bidang pertanian dan dalam bidang usaha keluarga, tetapi juga di kenal di luar kalangan itu.

²² Max. *Teori Pengupahan*. Jakarta: PT. Balai Pustaka. 2000 h 102

²³ Andi Saputra Jaya. *Persepsi Dosen Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam tentang Asuransi Syariah* (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2014). h. 20.

3. Jenis-jenis Upah

Tentang jenis-jenis upah yang terdapat dalam berbagai kepustakaan Hukum Perburuhan dapat dikemukakan sebagai berikut:

a. Upah Nominal

Yang dimaksud dengan upah nominal adalah sejumlah uang yang dibayarkan kepada para buruh yang berhak secara tunai sebagai imbalan pengarahannya jasa-jasa atau pelayanannya sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam perjanjian kerja.

b. Upah Nyata

Yang dimaksud dengan upah nyata adalah upah yang benar-benar harus diterima oleh seseorang buruh yang berhak. Upah nyata ini ditentukan oleh daya beli upah tersebut yang akan banyak tergantung dari:

- 1) Besar atau kecilnya jumlah uang yang diterima
- 2) Besar atau kecilnya biaya hidup yang diperlukan²⁴.

c. Upah Hidup

Upah hidup yaitu upah yang diterima buruh relatif cukup untuk membiayai keperluan hidupnya secara luas, yang tidak hanya kebutuhan pokoknya saja, melainkan juga kebutuhan sosial dan keluarganya seperti pendidikan, asuransi, rekreasi dan lain-lain.

d. Upah Wajar (Fair Wages)

²⁴Hendri Tanjung & Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2010), h 83

Upah wajar maksudnya adalah yang secara relatif dinilai cukup wajar oleh pengusaha dan buruh sebagai imbalan atau jasa-jasanya pada perusahaan. Upah wajar ini sangat bervariasi dan selalu berubah-ubah antara upah minimum dan upah hidup, sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi, yaitu:

- 1) Kondisi Negara pada umumnya.
- 2) Nilai upah rata di daerah dimana perusahaan itu berada.
- 3) Peraturan perpajakan.
- 4) Standar hidup para buruh itu sendiri.
- 5) Undang-undang mengenai upah khususnya.
- 6) Posisi perusahaan dilihat dari struktur perekonomian Negara.

Dari keenam jenis upah tersebut diatas yang diharapkan oleh buruh kita (saat-saat sekarang ini) adalah upah wajar, bukan upah hidup. Untuk itu untuk mengharapkan upah hidup untuk saat sekarang ini belum memungkinkan karena kondisi perusahaan di negara kita umumnya masih belum begitu besar.²⁵

B. Dasar Hukum Pengupahan dalam Islam

Dalam Al-Qur'an disebutkan dalam Surat At-Thalaq: 6:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ وَأُتْمِرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ .

Artinya: "Kemuliaan jika mereka menyusukan (anak-anak) mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya". (At-Thalaq:6)²⁶

²⁵Andi Saputra Jaya. *Persepsi Dosen Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam tentang Asuransi Syariah* (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2014). h. 20.

²⁶Depag R.I. *Al-Qur'an*.....H.159

Diriwayatkan dari Umar r.a bahwasannya Nabi Muhammad SAW bersabda:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أُجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفُّ عَرَقَهُ (رواه ابن ماجه)

Artinya: “Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.”
(H.R. Ibnu Majalah dan Imam Thabrani).²⁷

Menurut Ibnu Taimiyah konsep upah dan harga merupakan dua konsep yang seringkali dipandang sebagai hal yang kurang lebih serupa. Itu sebabnya masalah penentuan jumlah upah sesungguhnya tak banyak berbeda dengan pematokan harga. Hanya saja, istilah yang kerap digunakan oleh Ibnu Taimiyah dalam menjelaskan persoalan ini adalah *tas'ir fi al-a'mal*, yang secara literal bermakna pematokan nilai harga atas suatu jasa pekerjaan. Pada dasarnya dalam kondisi normal, tarif upah atau jasa pekerjaan dapat dinegoisasikan oleh kedua belah pihak penjual jasa dan pembeli jasa. Dengan kata lain, jasa pekerjaan merupakan salah sebuah komoditi yang diperdagangkan, karenanya tarif upah tunduk mengikuti hukum permintaan dan penawaran yang berlaku umum dalam dunia ekonomi. Akan tetapi, dalam situasi ketimpangan ekonomi, Ibnu Taimiyah berpendapat bahwa pemerintah mungkin saja menerapkan tarif upah yang sepadan (*ujrah al-mitsl*) terhadap setiap kegiatan transaksi perdagangan jasa.

Ia menulis, “Pemerintah berhak memaksa pihak-pihak yang bergerak di bidang produksi jika masyarakat membutuhkan jasa

²⁷ Ibnu, Hajar Al-Asqolani. *Bulughul Maram*, (Semarang:Toha Putra), H. 187

mereka, seperti petani (produsen pangan), penjahit (produsen sandang), dan tukang bangunan (produsen papan) untuk menjual jasa mereka dengan menerima sejumlah upah yang sepadan (*ujrah al-mitsl*). Dengan demikian, pembeli jasa tidak dapat mengurangi jumlah upah yang akan diterima penjual jasa. Begitupun, penjual jasa tidak dapat menuntut dari pembeli jasa sejumlah upah yang melebihi *ujrah mitsl*.²⁸

Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwa *ujrah mitsl* di tentukan oleh jumlah nilai yang disebutkan dan disepakati oleh kedua belah pihak pada saat transaksi pembelian jasa atau penyewaan barang. Dengan begitu, jika negara ingin menetapkan tarif upah atau ada dua belah pihak yang melakukan transaksi pembelian jasa, tetapi belum menyebutkan jumlah upah yang disepakati, maka mereka harus sepakat menentukan tarif upah yang dalam situasi normal bisa diberlakukan dan sepadan dengan tingkat jenis jasa pekerjaan tersebut.

Tujuan ditetapkan tarif upah yang sepadan adalah untuk menjaga kepentingan kedua belah pihak, baik penjual jasa maupun pembeli jasa, dan menghindarkan adanya unsur eksploitasi di dalam setiap transaksi bisnis. Dengan demikian, melalui tarif upah yang sepadan, setiap perselisihan yang terjadi dalam transaksi jual beli jasa akan dapat diselesaikan secara adil.

²⁸Arakal Salim G.P. *Etika Intervensi Negara Perspektif Etika Politik Ibnu Taimiyah* (Jakarta 2000) H 99-100

C. Pengertian Agen

Agen merupakan pihak yang melakukan tugas mewakili prinsipalnya kepada atau dalam berhubungan dengan pihak ketiga²⁹.

1. Lahirnya Agen tersebut sejak tercapainya kata sepakat antara kedua belah pihak (pemberi kuasa dan pihak yang penerima kuasa), dengan unsur-unsur:
 - a. Adanya suatu Perjanjian
 - b. Adanya pihak yang memberikan kekuasaan (*wewenang*)
 - c. Adanya penyelenggaraan sesuatu urusan.
2. Berakhirnya suatu perjanjian keagenan :
 - a. Ditariknya pemberian kuasa oleh pemberi kuasa.
 - b. Si kuasa memberitahukan bahwa dia berhenti menjadi juru kuasa dari pemberi kuasa.
 - c. Dengan meninggalnya atau kepengampuan atau kepailitan yang dialami si pemberi kuasa atau si juru kuasa.
 - d. Dengan perkawinan, si perempuan penerima atau pemberi kuasa tidak berlaku lagi.
3. Hak dan Kewajiban Seorang Agen
 - a. Hak-hak Seorang Agen :
 - 1) Menerima penggantian/ ganti-rugi atas kehilangan atau kerugian yang dialami saat melaksanakan tugasnya dari prinsipal.

²⁹ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi*, (Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014) h 17-19.

- 2) Menerima imbalan (*Remuneration*) dari hasil pekerjaannya.
 - 3) Hak untuk memperoleh kembali barang-barang jaminan yang agen jaminkan dalam melaksanakan tugasnya.
- b. Kewajiban Seorang Agen :
- 1) Memenuhi segala instruksi prinsipal.
 - 2) Melaksanakan tugas dengan hati-hati dan teliti.
 - 3) Melakukan tugasnya secara sendiri, tidak didelegasikan.
 - 4) Melakukan tugasnya dengan itikad baik.
 - 5) Bertanggung jawab dalam menerima uang, untuk kepentingan Prinsipal³⁰.

D. Pengertian Agen Asuransi

Pengertian agen asuransi (menurut Pasal. 1 ayat 10 UU.No. 2 Thn. 1992) adalah seseorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama Penanggung. Agen asuransi hanya dapat menjadi agen asuransi dari satu perusahaan Asuransi, jadi khusus untuk asuransi saja³¹.

1. Konsep agen asuransi

Dalam industri asuransi sarana promosi yang utama digunakan ialah *personal selling* melalui agen-agen asuransi. Secara umum *personal selling* memiliki tiga manfaat sebagai berikut:

³⁰ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General); Konsep Dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004). h 156

³¹ Murtadha Mutahhari, *Asuransi dan Riba*, (Jakarta: Pustaka Hidayah, 1995), h.312

a. *Personal confrontation*

Mencakup hubungan yang dinamis, harmonis, langsung dan interaktif antara dua pelanggan atau calon pelanggan atau lebih. Pengamatan personal membentuk kemampuan untuk saling menyesuaikan.

b. *Cultivation*

Memungkinkan timbulnya berbagai jenis hubungan mulai dari hubungan penjualan sampai ke hubungan persahabatan. Penjualan personal akan sangat efektif, apabila penjual mengutamakan kepentingan pelanggan guna mempertahankan hubungan pembelian jangka panjang.

c. *Response*

Membuat calon pembeli merasa berkewajiban untuk mendengarkan pembicaraan penjual. Calon pembeli terkadang “terpakasa” harus menanggapi, walaupun hanya sekedar ucapan “terima kasih” secara sopan.

Fungsi *personal selling*, ialah

1. *Prospecting*, yakni mencari pembeli dan menjalin hubungan dengan calon pelanggan. Dalam diri seorang agen asuransi harus mampu mencari calon prospek.
2. *Targeting*, yakni mengalokasikan kelangkaan waktu penjual demi pembeli. Seorang agen asuransi harus mampu mencari waktu senggang dan tepat untuk bertemu dengan calon konsumen.

3. *Communicating*, yakni memberi informasi mengenai produk perusahaan kepada pelanggan.

Seorang agen asuransi harus mampu memberikan informasi yang tepat mengenai produk asuransi yang ditawarkan.

4. *Selling*, yakni mendekati, mempersentasikan, mendemonstrasikan, mengatasi penolakan, serta menjual produk kepada pelanggan.

5. *Servicing*, yakni memberikan berbagai jasa dan pelayanan kepada pelanggan.

6. *Informating gathering*, yakni melakukan riset dan intelejen pasar.

7. *Allocating*, yaitu menentukan pelanggan yang akan dituju.

Agen asuransi merupakan penghubung antara konsumen dengan perusahaan asuransi. Para asuransi bertugas untuk menolong individu, keluarga, perusahaan, ataupun lembaga untuk merencanakan hingga akhirnya memilih polis asuransi sesuai kebutuhan.

Agen asuransi bekerja membantu masyarakat dalam memilih polis asuransi yang cocok dengan kebutuhan masing-masing individu, keluarga, perusahaan ataupun lembaga. Dalam hal pertanggung jawaban pada produk asuransi jiwa misalkan, ahli waris akan mendapatkan sejumlah uang sebagai manfaat asuransi apabila tertanggung meninggal dunia, atau manakala suatu hal yang disepakati tercapai atau terjadi.³²

Agen asuransi hanya mengageni sebuah perusahaan asuransi. Agen asuransi berbeda dengan pialang asuransi. Berdasarkan undang-undang,

³²MasjufukZuhdi, *Masail Fiqiyah (Kapita Selektta Hukum Islam)*, (Jakarta : PT Toko Gunung Agung, 1997). h 132

perusahaan pialang asuransi merupakan perusahaan yang memberikan jasa keperantaraan dalam penutupan asuransi dan penanganan penyelesaian ganti rugi asuransi dengan bertindak untuk kepentingan tertanggung. Perusahaan pialang asuransi dilarang menetapkan penutupan asuransi kepada perusahaan asuransi yang tidak memiliki izin usaha.

Perusahaan pialang asuransi hanya dapat menyelenggarakan usaha dengan bertindak mewakili tertanggung dalam rangka transaksi yang berkaitan dengan kontrak asuransi. Terdapat beberapa keuntungan yang didapat oleh seorang agen asuransi, yaitu :

1. Tak perlu modal besar

Seorang agen asuransi tidak memerlukan modal besar sebagai mana yang biasanya diperlukan oleh para pebisnis. Karena seorang agen memiliki tugas untuk membantu menawarkan perencanaan keuangan berupa produk asuransi kepada calon konsumen yang membutuhkannya. Modal yang diperlukan oleh seorang agen asuransi mungkin biaya untuk melakukan komunikasi dan transportasi ketika melakukan *follow-up* kepada calon konsumen³³.

2. Bebas mengatur waktu

Seorang agen asuransi bebas mengatur waktu kerjanya, karena ia tidak memiliki jam kerja yang tentu sebagaimana orang kantoran pada umumnya. Selain itu waktu untuk ketemu calon konsumen ditentukan

³³ Husain Husain Syahatah. *Asuransi dalam perspektif syariah*, (Jakarta:Amzah,2006) h 52-53.

berdasarkan perjanjian waktu yang disepakati oleh agen dan calon konsumen³⁴.

3. Komisi yang cukup besar

Seorang agen asuransi yang mampu meraih target atau bahkan melampaui batas yang telah ditetapkan akan mendapatkan komisi yang cukup besar. Komisi ini merupakan pendapatan yang cukup besar bagi seorang agen asuransi. Selain itu ada satu hal lagi keuntungan yang dimiliki oleh seorang agen asuransi, yaitu ia menetapkan target keuangan apa yang mau diraih, seorang agen dapat menetapkan apa yang mau diraih secara materi pada beberapa tahun ke depan. Hal ini memacu etos kerja seorang agen untuk terus bekerja dalam membantu para calon konsumen untuk merencanakan keuangannya melalui produk asuransi.

a. Kemampuan agen asuransi syariah

Sebelum seorang agen asuransi syariah menjual produk asuransi kepada konsumen, maka harus disiapkan beberapa hal.

1) Persiapan Internal

Seorang agen asuransi syariah harus memiliki falsafah yang dapat digunakan sebagai semangat pendorong untuk memotivasi diri. Agen asuransi syariah harus memiliki semangat yang kuat dalam menjual berbagai produk asuransi yang ingin ditawarkan kepada calon konsumennya.

³⁴ Kaliwarang, Denny, *Jurus Sukses Menjadi Agen Asuransi*, Yogyakarta: Araska 2011 h.156

Motivasi dan semangat dalam diri harus diperkuat oleh seorang agen asuransi ketika akan menemui calon konsumen dalam menawarkan produk asuransi perusahaannya.

2) Persiapan Eksternal

Persiapan eksternal yang harus disiapkan ialah dengan melakukan silaturahmi sebagai perwujudan tali persaudaraan sesama kaum muslimin.

Seorang agen asuransi syariah harus mampu menjalin kemitraan dengan berbagai relasi

Tujuan utama dari agen asuransi syariah adalah membangun silaturahmi sebagai kekuatan *networking*, bukan hanya ingin mendapatkan hasil akhir semata (dapat menjual polis) tetapi lebih dari itu, jika *networking* sudah terbentuk atau dibangun maka otomatis penjualan polis asuransi akan lebih mudah didapat. Seorang agen harus mengetahui segala informasi mengenai calon prospek seperti siapa dia, apa kegemarannya, apa yang sedang dibutuhkannya, siapa saja teman lingkungannya³⁵.

Semakin banyak informasi serta dapat memahami segala kebutuhan klien, maka akan semakin mudah seorang agen membangun tali silaturahmi. Semakin percaya konsumen kepada seorang agen, maka akan semakin mudah melakukan transaksi bisnis. Serta dapat menimbulkan pembelian kembali kepada produk-produk asuransi yang lain. Jika diarahkan untuk keluarga, maka dapat diperuntukkan untuk mempersiapkan perencanaan keuangan untuk satu keluarga.

³⁵ AM Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam, (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis & Praktis)*. (Jakarta: Prenada Media, 2004). h 115

3) Persiapan Spiritual

Persiapan spiritual yang dapat dilakukan oleh agen asuransi selain melaksanakan kewajiban yang telah diperintahkan oleh Allah Swt., maka ia harus senantiasa dengan khusyuk dan penuh rendah hati berdoa. Terdapat tiga alat ukur keuntungan dalam berbisnis berdasarkan syariah, yaitu (a) apa yang dilakukan oleh agen dapat menjadi amal saleh; (b) apa yang dilakukan oleh agen dapat membentuk, membangun, dan memberikan nilai tambah atas nama baik perusahaan asuransi; (c) apa yang dilakukan oleh agen dapat membangun jaringan relasi atau silaturahmi.³⁶

Seorang agen asuransi syariah harus memiliki beberapa modal dasar sikap, yaitu:

a. Rasa Bertanggung Jawab

Tanggung jawab seorang agen asuransi syariah tidak semata-mata hanya kepada klien atau perusahaan yang diwakilinya, tetapi lebih dari itu ia harus dapat mempertanggung jawabkan semua transaksi yang dilakukan kepada Allah Swt. Hal ini menjadikan seorang agen asuransi syariah tidak berani berbohong kepada kliennya hanya demi mengejar target penjualan polis semata. Rasa tanggung jawab diikuti dengan selalu mendampingi apa yang menjadi kebutuhan kliennya.

b. Mandiri

³⁶Sholahidin dan Hakim, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan*, (Jakarta: Prenada Media, 2009. h. 153

Seorang agen asuransi syariah tidak boleh menggantungkan suatu keberhasilan hanya semata bersumberkan dari referensi, produk ataupun nama besar perusahaan. Keberhasilan seorang agen dipengaruhi oleh faktor diri sendiri, ia memiliki rasa percaya diri, meyakini bahwa dirinya mampu dan bisa mandiri.

c. Kreatif

Islam selalu mengajarkan kepada umatnya untuk selalu berkreasi dan berinovasi dalam menciptakan suatu produk atau dalam memberikan pelayanan kepada para konsumennya. Terlebih pada kondisi dunia yang sudah semakin teknologi canggih seperti saat ini³⁷.

d. Selalu Optimis dan Tidak Mudah Putus Asa

Agen asuransi syariah di dalam berusaha tidak pernah mengeal kata putus asa, ia akan selalu optimis atas segala upaya dan kerja keras yang telah dilakukannya.

e. Jujur dan Dapat Dipercaya

Kejujuran merupakan modal dasar di dalam keberhasilan usaha, terutama dalam bisnis jasa keuangan sebagaimana halnya bisnis di bidang asuransi sebagai bisnis kepercayaan. Salah satu ciri orang beriman adalah ia akan amanah dan jujur apabila diberikan kepercayaan kepada dirinya.

³⁷Andi Saputra Jaya. *Persepsi Dosen Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam tentang Asuransi Syariah* (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2014). h. 20

f. Sabar dan Tidak Panik Ketika Mengalami Kegagalan

Seorang agen asuransi syariah jangan mudah putus asa dan panik ketika ada salah satu calon prospeknya yang gagal untuk *closing*. Seorang agen asuransi yang beriman akan menjadi optimis dan menjadikan kegagalan itu sebagai sebuah pembelajaran dalam menjajaki calon prospek yang lain dan optimis di lain kesempatan akan dapat *closing*. Seorang agen asuransi syariah yang beriman meyakini bahwa setiap kesulitan itu pasti mempunyai jalan keluar, dan yang pasti kesulitan itu tidak akan diberikan Allah Swt., melainkan sesuai batas waktu kemampuan manusia itu sendiri memikulnya.³⁸

Seorang agen asuransi syariah setidaknya harus memiliki beberapa kemampuan dasar sebagai berikut

1. Pengetahuan Akan Produk

Seorang agen asuransi syariah harus memahami secara mendalam mengenai produk asuransi yang ditawarkannya.

Hal ini dikarenakan secara esensi terdapat perbedaan cukup mendalam antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional, sehingga seorang agen asuransi syariah harus memahami mengenai esensi dasar perbedaan tersebut apabila ada konsumen yang menanyakannya.

³⁸Andi Saputra Jaya. *Persepsi Dosen Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam tentang Asuransi Syariah* (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2014). h. 20

2. Keterampilan dan Kemampuan Lobi

Seorang agen asuransi harus memiliki keterampilan dan kemampuan dalam melakukan komunikasi dengan calon kosumen. Cara berkomunikasi yang efektif sangat diperlukan, maka persiapan ketika menemui seorang calon kosumen harus benar-benar disiapkan, termasuk dalam mempersiapkan berbagai pertanyaan yang mungkin muncul dari calon konsumen³⁹.

3. Penampilan

Ketika menemui calon konsumen maupun konsumen yang telah mampu kita temui, penampilan seorang agen harus rapi baik dari rambut maupun pakaian. Janganlah ketika menemui calon konsumen dengan kaos oblong ataupun sandal jepit. Karena penampilan dapat membebrikan kesan pertama yang mampu meyakinkan seorang calon konsumen.⁴⁰

4. Jaringan Bisnis

Seorang agen asuransi harus memiliki jaringan yang luas, sebab dengan jaringan yang luas ia akan memiliki calon prospek yang luas pula. Jaringan bisnis ini dapat dibangun dari jaringan teman, sekolah lingkungan, teman organisasi, ataupun yang lainnya.

³⁹ Denny Kaliwarang, *Jurus Sukses Menjadi Agen Asuransi*, (Yogyakarta:Araska, 2011), h 75

⁴⁰Nurul Huda, dan Mohammad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam(Tinjauan Teoritis Dan Praktis)*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010). h.151

5. Akhlak dan Kepribadian

Seorang agen asuransi syariah harus memiliki akhlak dan kepribadian yang baik. Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa salah satu modal dasar sikap yang harus dimiliki oleh seorang agen adalah rasa tanggung jawab. Sikap penuh tanggung jawab ini hanya dimiliki oleh agen asuransi yang memiliki akhlak dan kepribadian yang baik.

E. Gambaran Asuransi Syariah

Dewan syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah, memberi definisi tentang asuransi. Menurutnya, asuransi syariah (*Ta'min, takaful, tadhmun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syaria.⁴¹

Dalam Ensiklopedia hukum Islam bahwa asuransi (*at-ta'min*) adalah transaksi perjanjian antara dua pihak, pihak pertama berkewajiban membayar iuran dan pihak lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat.

⁴¹Murtadha Mutahhari, *Asuransi dan Riba*, (Jakarta: Pustaka Hidayah, 1995), h. 312

Mencerminkan sesuatu artinya adalah seseorang membayar atau menyerahkan uang cicilan untuk agar ia atau ahli warisnya mendapat uang sebagaimana yang telah disepakati, atau mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang, dikatakan seseorang mempertanggungkan atau mengasuransikan hidupnya, rumahnya atau mobilnya.

Ada tujuan dalam Islam yang menjadi kebutuhan mendasar yaitu *al kifayah* (kecukupan) dan *al amnu* (keamanan). Sebagaimana firman Allah Swt: “Dialah Allah yang mengamankan mereka dari ketakutan”, sehingga sebagian masyarakat menilai bahwa bebas dari lapar merupakan bentuk keamanan, mereka menyebutnya dengan *al amnu al qidza`i* (aman konsumsi). Dari prinsip tersebut, islam mengarahkan kepada umatnya untuk mencari rasa aman baik untuk dirinya sendiri di masa mendatang atau untuk keluarganya sebagaimana nasehat Rasul kepada *Sa`ad bin Abi Waqash* agar mersedekahkan sepertiga hartanya saja selebihnya ditinggalkan untuk keluarganya agar mereka tidak menjadi beban masyarakat.⁴²

Al-Fanjari mengartikan *tadhamun*, *takaful*, *at-ta`min* atau asuransi syariah dengan pengertian saling menanggung atau tanggung jawab sosial. Ia juga membagi *ta`min* ke dalam tiga bagian, yaitu *ta`min at-taawuniy*, *ta`min al tijari*, dan *ta`min al hukumiy*.

⁴²Husain Hamid Hisan, *Asuransi Dalam Hukum Islam*. Terj. Aisyul Muzzakki Ishak (Jakarta : CV Firdaus 1996) h.49

Menurut Mushtafa Ahmad Zarqa, makna asuransi secara istilah adalah kejadian. Adapun metodologi dan gambarannya dapat berbeda-beda, namun pada intinya, asuransi adalah cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktivitas ekonominya.

Husain Hamid Hisan mengatakan bahwa asuransi adalah sikap *ta'awun* yang telah diatur dengan sistem yang sangat rapi, antara sejumlah besar manusia. Semuanya telah siap mengantisipasi suatu peristiwa. Jika sebagian mereka mengalami peristiwa tersebut, maka semuanya saling menolong dalam menghadapi peristiwa tersebut dengan sedikit pemberian (derma) yang diberikan oleh masing-masing peserta. Dengan demikian, asuransi adalah *ta'awun* yang terpuji, yang saling menolong dalam berbuat kebijakan dan takwa. Dengan *ta'awun* mereka saling membantu antara sesama, dan mereka takut dengan bahaya (malapetaka) yang mengancam mereka⁴³.

Az-Zarqa juga mengatakan bahwa sistem asuransi yang dipahami para ulama hukum (*syariah*) adalah sebuah sistem *ta'awun* dan *tadhamun* yang bertujuan untuk menutupi kerugian peristiwa-peristiwa atau musibah-musibah. tugas ini dibagikan kepada sekelompok bertanggung, dengan cara memberikan pengganti kepada orang yang

⁴³ Denny Kaliwarang, *Jurus Sukses Menjadi Agen Asuransi*, (Yogyakarta:Araska, 2011), h 75

tertimpa musibah. pengganti tersebut diambil dari kumpulan-kumpulan premi-premi mereka.

Mereka (*para ulama syariah*) mengatakan bahwa dalam penetapan semua hukum yang berkaitan dengan kehidupan sosial dan ekonomi, Islam bertujuan agar suatu masyarakat hidup berdasarkan atas asas saling menolong dan menjamin dalam pelaksanaan hak dan kewajiban.

Dari devinisi diatas tampak bahwa asuransi syariah bersifat saling melindungi dan saling menolong atas dasar ukhuwah Islamiyah antara anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi malapetaka (resiko).⁴⁴ Oleh sebab itu, premi pada asuransi syariah adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh pesertanya yang terdiri atas Dana Tabungan dan *Tabarru'* dana Tabungan adalah dana titipan dari peserta Asuransi Syariah (*life insurance*) dan akan mendapatkan alokasi bagi hasil (*al-mudharabah*) dari pendapatan investasi bersih yang diperoleh setiap tahun. Dana tabungan beserta alokasi bagi hasil akan dikembalikan kepada peserta apabila peserta yang bersangkutan mengajukan klaim, baik berupa nilai tunai atau pun klaim manfaat asuransi. Sedangkan *tabarru'* adalah derma atau dana kebijakan yang diberikan dan diikhilaskan oleh peserta asuransi jika sewaktu-waktu akan dipergunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi (*life or general insurance*).

⁴⁴Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi*, (Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014) h 98

Menurut Dr. H. Hamzah Ya'qub, dengan memperhatikan maksud dan tujuan asuransi, maka dapatlah dikatakan pembagian lebih lanjut sebagai berikut⁴⁵:

a. Asuransi ganti kerugian

Asuransi ganti kerugian dititik beratkan pada barang atau usaha yang menjadi pokok ganti kerugian. Maksud pertanggungan adalah untuk memberi ganti kerugian kepada nasabah yang menderita kerugian barang atau benda miliknya kerugian terjadi karena bencana atau bahaya terhadap pertanggungan ini diadakan, baik kerugian itu berupa kemunduran dalam bentuk miliknya atau kehilangan keuntungan yang diharapkan oleh pihak yang bersangkutan. Pembayaran ganti kerugian itu bersifat tidak pasti, bukan saja mengenai besar kecilnya jumlah penggantian itu, tetapi juga mengenai waktunya. Sebab hal ini tergantung dari timbul tidaknya suatu kerugian⁴⁶.

Jenis asuransi ganti kerugian meliputi pertanggungan kebakaran, pengangkutan, pencurian, mobil dan segalanya.

b. Asuransi Sejumlah uang

Asuransi sejumlah uang dititik beratkan pada jumlah uang yang akan diberikan sebagai ganti kerugian. Tujuan ini adalah untuk membayar sejumlah uang kepada nasabah, pembayaran tidak tergantung kepada kejadian kerugian, melainkan pembayaran itu bersifat pasti.

⁴⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2013), h 92

⁴⁶ Novi Puspita, *Manajemen Asuransi Syariah*, (Yogyakarta: UII, 2015). h 15

Asuransi ini dimaksudkan sebagai asuransi jiwa, asuransi bunga hidup dan sebagainya.

F. Syarat Dan Rukun Asuransi Syariah

Setiap terjadi transaksi harus melewati suatu akad yang mana merupakan ikatan secara hukum yang dilakukan oleh dua atau beberapa pihak yang sama-sama berkeinginan untuk mengikat diri. Demikian pula halnya dalam asuransi, akad antara perusahaan harus jelas. Apakah akadnya jual beli (*aqd tabaduli*) atau akad tolong menolong (*aqd tafakuli*) atau akad lainnya. Syarat-syarat dalam transaksi adalah adanya pihak-pihak yang berakad, barang yang diakad dan harga⁴⁷.

Terdapat perbedaan pendapat para ulama fiqh dalam menentukan rukun suatu akad. Jumhur ulama fiqh menyatakan rukun akad terdiri atas tiga hal: pernyataan untuk mengikatkan diri (*shighat al-'aqd*), pihak-pihak yang berakad (*al-muta'qidain*), dan obyek akad (*al-ma'qud 'alaih*).

Ulama Hanafiyah berpendirian bahwa rukun akad itu hanya satu, yaitu *shighat 'al-aqd (ijab qabul)*. Sedangkan, pihak-pihak yang berakad dan objek akad, menurut mereka, tidak termasuk rukun akad. Tetapi, termasuk syarat-syarat akad, karena menurut mereka, yang dikatakan rukun itu adalah suatu esensi yang berada dalam akad itu sendiri. Sedangkan, pihak-pihak yang berakad dan objek akad di luar esensi akad.

⁴⁷ Muhammad Muhsin Khan, *Dr. the Translation Of The Meanings Of Shahih Bukhari*. (Pakistan: Lahore, 1979). Juga lihat Thomas Patrick. Dalam M.M.Billah, h. 3-4

Karena asuransi syariah menggunakan akad *tijarah* dan akad *tabarru'* maka dalam mengikuti asuransi syariah ini harus memenuhi syarat dan rukun kedua akad tersebut terlebih dahulu.

G. Prinsip-Prinsip Dasar Ekonomi Islam

Islam sebagai suatu sistem kehidupan manusia mengandung suatu tatanan nilai dalam mengatur semua aspek kehidupan manusia, baik menyangkut sosial, politik, budaya, hukum, maupun ekonomi. Syariat Islam mengandung suatu tatanan nilai yang berkaitan dengan aspek akidah, ibadah, akhlak, dan mu'amalah. Pengaturan sistem ekonomi tidak bisa dilepas dengan syariat Islam dalam pengertian yang lebih luas. .⁴⁸

Sistem ekonomi Islam memiliki beberapa prinsip dasar, yaitu sebagai berikut:

1. Individu mempunyai kebebasan sepenuhnya untuk berpendapat atau membuat suatu keputusan yang dianggap perlu selama tidak menyimpang dari kerangka syari'at Islam untuk mencapai kesejahteraan masyarakat yang optimal dan menghindari kemungkinan terjadinya kekacauan dalam masyarakat.
2. Islam mengakui hak milik individu dalam masalah harta sepanjang tidak merugikan kepentingan masyarakat luas.
3. Islam juga mengakui bahwa tiap individu pelaku ekonomi mempunyai perbedaan potensi, yang berarti juga memberikan peluang yang luas

⁴⁸ Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*. (Yogyakarta: BPEF, 2004), hal 55

bagi seseorang untuk mengoptimalkan kemampuannya dalam kegiatan ekonomi.

4. Namun, hal itu kemudian ditunjang oleh seperangkat kaidah untuk menghindari kemungkinan terjadinya konsentrasi kekayaan pada seseorang atau sekelompok pengusaha dan mengabaikan kepentingan masyarakat umum.
5. Islam tidak mengarahkan pada suatu tatanan masyarakat yang menunjukkan adanya kesamaan ekonomi, tetapi mendukung dan menginginkan terwujudnya tatanan kesamaan sosial. Kondisi mensyaratkan bahwa kekayaan negara yang di miliki tidak hanya dimonopoli oleh segelintir masyarakat saja. Di samping itu, dalam sebuah negara Islam tiap individu mempunyai peluang yang sama untuk mendapatkan pekerjaan dan melakukan aktivitas ekonomi⁴⁹.
6. Adanya jaminan sosial bagi tiap individu dalam masyarakat. Setiap individu mempunyai hak untuk hidup secara layak dan manusiawi. Menjadi tugas dan kewajiban negara untuk menjamin setiap warga negaranya dalam memenuhi kebutuhan pokok hidupnya.
7. Instrumen Islam mencegah kemungkinan konsentrasi kekayaan pada sekelompok kecil orang dan menganjurkan agar kekayaan terdistribusi pada semua lapisan masyarakat melalui suatu mekanisme yang telah diatur oleh syari'at.

⁴⁹ Veithzal Rifa'i dan Andi Buchari, *Islamic Economics* (Jakarta:PT. Bumi Aksara, 2009), hal 20-21

8. Islam melarang praktik penimbunan kekayaan secara berlebihan yang dapat merusak tatanan perekonomian masyarakat. Untuk mencegah kemungkinan munculnya praktik penimbunan, Islam memberikan sanksi yang keras kepada para pelakunya.
9. Islam tidak mentolerir sedikit pun terhadap setiap praktik yang asosial dalam kehidupan masyarakat⁵⁰.

⁵⁰ Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997), h 21

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Dan Perkembangan Asuransi Takaful Keluarga

Berawal dari sebuah kepedulian yang tulus, beberapa pihak bersepakat untuk membangun perekonomian syariah di Indonesia. Simpul awal ekonomi syariah tersebut ditandai dengan berdirinya Bank Syariah pertama di Indonesia. Selanjutnya, simpul tersebut makin kuat dengan terbentuknya Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) pada 22 tahun silam.⁵¹

Atas prakarsa Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, bersama Bank Muamalat Indonesia Tbk., PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, dan beberapa pengusaha Muslim Indonesia, serta bantuan teknis dari Syarikat Takaful Malaysia, BHD, (STMB), TEPATI mendirikan PT Syarikat Takaful Indonesia (Takaful Indonesia) pada 24 Februari 1994, sebagai pendiri asuransi syariah pertama di Indonesia.

Selanjutnya, pada 5 Mei 1994 Takaful Indonesia mendirikan PT Asuransi Takaful Keluarga (Takaful Keluarga) yang bergerak di bidang asuransi jiwa syariah dan PT Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) yang bergerak di bidang asuransi umum syariah. Takaful Keluarga

⁵¹<http://www.takaful.co.id/profil-perusahaan>.

kemudian diresmikan oleh menteri keuangan saat itu, Mar'ie Muhammad dan mulai beropersi sejak 25 Agustus 1994. Sedangkan Takaful Umum diresmikan oleh Menristek/ Ketua BPPT Prof. Dr B.J. Habibie selaku ketua dan pendiri ICMI dan mulai beroperasi pada 2 Juni 1995. Sejak saat itu, Takaful keluarga dan Takaful Umum berkembang menjadi salah satu perusahaan asuransi syariah terkemuka di Indonesia.

Dalam perkembangannya pada tahun 1997, STMB menjadi salah satu pemegang saham melalui penempatan modalnya dan mencapai nilai yang signifikan pada tahun 2004. Komitmen STMB untuk terus memperbesar Takaful Indonesia juga dibuktikan dengan setoran modal langsung di PT Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 2009. Selanjutnya, pada tahun 2000 Pemodal Nasional Madani (PNM) turut memperkuat struktur modal perusahaan, kemudian diikuti oleh *Islamic Development Bank (IDB)* pada tahun 2004.

Komitmen PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk terus meningkatkan kualitas sekaligus menjaga konsistensi layanan kepada masyarakat ditunjukkan dengan diperolehnya sertifikasi ISO 9001:2008, sebagai standar internasional terbaru untuk sistem manajemen mutu *Det Norske Veritas (DNV)*, Norwegia

Kini, seiring dengan perkembangan bisnis syariah yang semakin maju, Asuransi Takaful Keluarga berkomitmen untuk terus memberikan layanan terbaik bagi seluruh lapisan masyarakat sehingga mampu berperan

dalam menguatkan simpul-simpul pembangunan ekonomi syariah, demi masa depan indonesia yang gemilang.

Dengan terus berjalan dan berkembangnya asuransi syariah maka dalam rangka memperluas jaringan ke daerah-daerah lain PT. Asuransi yang terpusat di jakarta mendirikan kantor cabang asuransi di daerah-daerah. Salah satu cabang adalah Bengkulu yang didirikan pada bulan Mei 2005, diresmikan oleh KH. Didin Hafidudin sebagai Dewan Pengawas Syariah Takaful dan Hidayat Nurwahid yang kala itu masih menjabat sebagai ketua MPR RI di Hotel Horizon. Dimana pelopor pertama kali adalah Ardandi. Pertama kantor berada di Jl. S Parman sebelah Bank Muamalat Indonesia yang sekarang menjadi kantor BSM, kemudian Takaful Keluarga berpindah di Jl. Kapuas Lingkar Barat dan sekarang berpindah di jalan. Ahmad Yani, Ruko Kampus Unihaz No.04, Kota Bengkulu⁵².

PT. Asuransi Takaful keluarga Cabang Bengkulu telah menerapkan komunikasi pemasaran terpadu dalam pemasaran produk asuransi syariah fulnadi. Strategi kampanye promosi yang dilakukan antara lain melalui telemarketing, seminar, iklan di Bengkulu Express, iklan luar ruangan, Brosur, pembuatan kalender, pameran dagang, serta melalui pemberian hadiah yang bertuliskan logo produk asuransi syariah fulnadi.

⁵² Wawancara, M. Arif Sudibyo' Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga. Tgl 22 April 2017

B. Visi Misi Asuransi Takaful Keluarga

a. Visi

Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdepan dalam pelayanan, operasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah dan bermanfaat bagi masyarakat.

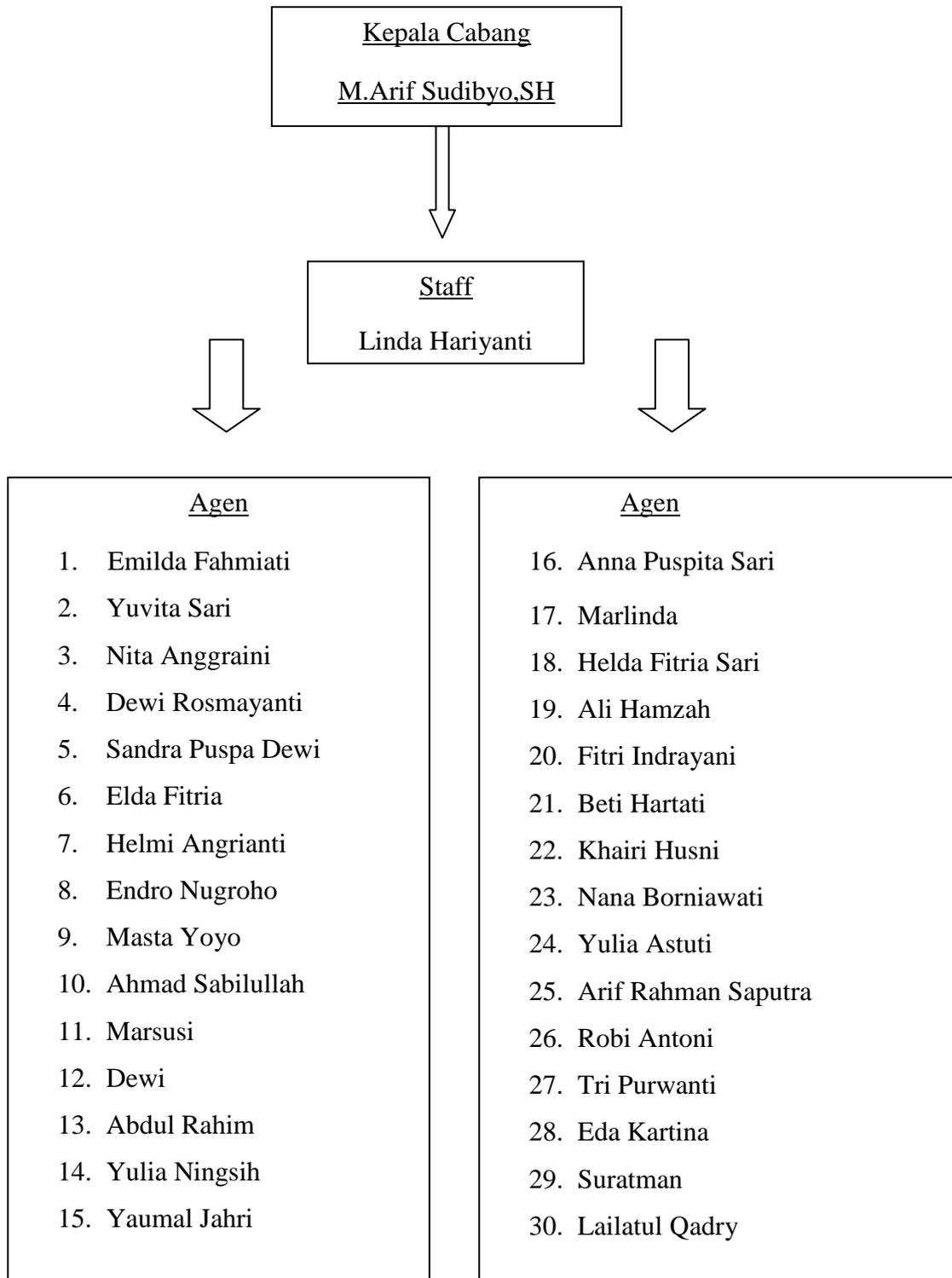
b. Misi

1. Menyelenggarakan bisnis asuransi syariah secara profesional dengan memiliki keunggulan dalam standar operasional dan layanan.
2. Menciptakan sumber daya manusia yang handal melalui program pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan.
3. Mendayagunakan teknologi yang terintegrasi dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, kemudahan serta informatif.
4. menerapkan komunikasi pemasaran terpadu dalam pemasaran produk asuransi syariah.
5. meningkatkan kualitas sekaligus menjaga konsistensi layanan kepada masyarakat.

C. Struktur Organisasi Asuransi Takaful Keluarga

Struktur organisasi PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bengkulu⁵³

⁵³Wawancara Linda Hariyanti. Staff PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Tgl 22 April 2017



D. Produk Asuransi Takaful Keluarga

a. Produk Takaful Perorangan

1. Fulnadi

Takaful dana pendidikan (Fulnadi) merupakan program asuransi dan tabungan yang menyediakan pola penarikan yang disesuaikan dengan kebutuhan dana terkait biaya pendidikan anak (Penerima Hibah) serta memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta mengalami musibah meninggal dunia atau cacat.

Fulnadi diprogram untuk membantu setiap orang tua dalam merencanakan pendidikan buah hatinya. Menyediakan dana pendidikan secara terjadwal ketika buah hati memasuki jenjang pendidikan dari taman kanak-kanak hingga Perguruan Tinggi memberikan perlindungan optimal dengan menjamin sang buah hati dapat terus melanjutkan pendidikan tanpa perlu khawatir musibah datang menghampiri.

Manfaat fulnadi :⁵⁴

a) Murni Syariah

Fulnadi dikelola sesuai prinsip syariah memberi kesempatan untuk saling menolong dari berbagai kebahagiaan dengan sesama peserta (*tabarru'*) sehingga Insha Allah menambah berkah.

⁵⁴ <http://www.takaful.co.id/produk-perusahaan>

b) Perlindungan Menyeluruh

Menyediakan berbagai manfaat perlindungan orang tua ketika musibah terjadi seperti pembebasan kontribusi dan pemberian santunan.

c) Santunan Duka

Peserta akan mendapatkan santunan duka dan saldo dana tabungan jika Penerima Hibah (Anak) mengalami musibah meninggal dunia dalam periode akad.

d) Proteksi hingga Perguruan Tinggi

Memastikan buah hati anda dapat menempuh bangku pendidikan hingga perguruan tinggi tanpa khawatir dengan kemungkinan musibah di masa mendatang⁵⁵.

e) Dana pendidikan terjadwal

Mempersiapkan dan menyediakan dana pendidikan ketika buah hati anda memasuki jenjang pendidikan TK, SD, SMP, SMA, hingga Perguruan Tinggi.

f) Uang Saku

Menyiapkan uang saku selama 5 tahun buah hati anda menjalani studi di Perguruan Tinggi.

g) Biaya kompetitif

Biaya polis hanya Rp. 25.000,-, biaya bulanan Rp. 15.000,- (mulai tahun kedua); biaya Free Look Rp. 100.000,-

⁵⁵ Wawancara Linda Hariyanti. Staff PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Tgl 22 April 2017

(jika melakukan *Free Look*); serta biaya administrasi klaim hanya 1% dari nilai klaim (maksimum Rp. 50.000,-)

h) Pembayaran fleksibel

Pembayaran Kontribusi dapat dilakukan sesuai keinginan nasabah baik bulanan (minimum Rp. 200.000,-), triwulanan (minimum Rp. 500.000,-), semesteran (minimum Rp. 1.000.000,-), tahunan (minimum Rp. 2.000.000,-), atau sekaligus (minimum Rp. 10.000.000,-)⁵⁶.

⁵⁶ Wawancara, M. Arif Sudibyo: Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga. Tgl 22 April 2017

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Upah yang Diterima Agen Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

Untuk melihat bagaimana sistem upah yang diterima agen asuransi takaful keluarga Bengkulu, peneliti telah melakukan wawancara kepada 30 agen produk perorangan fulnadi pada asuransi takaful keluarga Bengkulu yang telah bersertifikasi. Berikut hasil wawancara kepada agen tentang sistem upah yang diterima.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Suratman⁵⁷ hasil yang diperoleh adalah bahwa sistem upah yang diterima, berasal dari perusahaan langsung masuk ke rekening agen itu sendiri, dan setiap agen mempunyai rekening masing-masing, tapi proses untuk mendapatkan upah tersebut tetap dari nasabah itu sendiri, biasanya para agen mendapatkan upah 25 % dari premi yang telah nasabah bayarkan karena tidak ada upah dari perusahaan seperti gaji bulanan, biasanya upah yang diterima itu setiap bulan masuk ke rekening masing-masing, dan upah yang diterima pun tidak ada bedanya yang berpendidikan (sarjana) maupun yang bukan sarjana (ibu rumah tangga) karna upah yang diterima pun sama yaitu 25% dari premi yang telah dibayarkan nasabah itu sendiri, dan upah yang diterimapun sudah sesuai karna upah tersebut

⁵⁷ Suratman, Elda Fitria. Wawancara 10 Mei 2017.

sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup, sistem kerja yang kita gunakan yaitu hanya mengajak nasabah untuk ikut bergabung ke dalam asuransi, dan yang menetapkan upah pun' perusahaan yaitu 25% dari premi nasabah itu sendiri untuk para agen⁵⁸.

Ibu Helmi, Elda Fitria, Endro Nugroho, dan Masta Yoyo juga membenarkan bahwa sistem upah yang diterima, berasal dari perusahaan langsung masuk ke rekening agen itu sendiri, dan setiap agen mempunyai rekening masing-masing, dan proses untuk mendapatkan upah tersebut tetap dari nasabah itu sendiri, biasanya kita para agen mendapatkan upah 25 % dari premi yang telah nasabah bayarkan karna tidak ada upah dari perusahaan seperti gaji bulanan⁵⁹.

Menurut wawancara Mbak Dewi, Ahmad Sabibullah, Marsusi, dan Yulia Ningsih hasil yang diperoleh adalah sistem upah yang didapatkan agen yaitu dari nasabah itu sendiri yaitu 25% tergantung produk apa yang nasabah ambil, dan upah yang diterima pun setiap bulan didapatkan, sistem upah yang diterimapun sudah sesuai dengan kinerja yang kita lakukan yaitu mengajak nasabah untuk ikut bergabung ke dalam asuransi, dan upah yang diterima agen pun tidak ada bedanya mau dia sarjana mau pun ibu rumah tangga tetap sama yaitu 25% dari premi yg di bayarkan nasabah⁶⁰, upah yang di terimapun sangat berpengaruh terhadap para agen karena sangat membantu untuk memenuhi kebutuhan hidup,

⁵⁸ Helmi, Wawancara, 12 Mei 2017.

⁵⁹ Endro Nugroho, Masta Yoyo. Wawancara, 13 Mei 2017.

⁶⁰ Dewi, Ahmad Sahibullah, Yulia Ningsih Wawancara, 14 Mei 2017.

dan yang menetapkan upah pun yaitu perusahaan tapi proses nya tetap dari nasabah itu sendiri.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Emilda⁶¹ hasil yang diperoleh adalah upah yang kita terima para agen bukan dari perusahaan melainkan dari nasabah itu sendiri, dan sistem upah nya pun sudah sesuai dengan kinerja yang kita lakukan, sistem upah yang kita terima dengan agen yang lain pun sama tidak ada bedanya yaitu 25%, dan upah yang didapatkan yaitu setiap bulan setelah premi yang dibayarkan nasabah. Yang menjadi landasan pembayaran upah yaitu nasabah itu sendiri ”apabila kita tidak mendapatkan nasabah maka para agen tidak akan mendapatkan upah” dan upah yang kita terima pun sangat berpengaruh untuk memenuhi kebutuhan hidup, dan yang menetapkan upah agen adalah perusahaan yaitu 25% dari premi yang di bayarkan nasabah, dan para agen sependapat dngan ibu emilda bahwa sistem upah yang didapatkan yaitu dari nasabah itu sendiri bukan dari perusahaan, karna perusahaan tidak memberikan upah atau gaji, melainkan kita mendapatkan 25% dari nasabah itu sendiri, dan yang menetapkan upah kita adalah perusahaan yaitu 25% dari premi yang dibayarkan nasabah.⁶²

Yuvita Sari, Nita Anggraini, Lilatul Qadry menerangkan bahwa upah yang diterima pun setiap bulan didapatkan, sistem upah yang diterima yaitu langsung masuk ke rekening agen itu sendiri, dan setiap

⁶¹ Emilda, Wawancara, 15 Mei 2017.

⁶² Marsusi, Wawancara 16 Mei 2017

agen mempunyai rekening masing-masing, tapi proses untuk mendapatkan upah tersebut tetap dari nasabah itu sendiri, biasanya kita para agen mendapatkan upah 25 % dari premi yang telah nasabah bayarkan, dan upah yang diterima pun setiap bulan di dapatkan⁶³.

Menurut wawancara dengan Ibu Dewi Rosmayanti bahwa hasil yang diperoleh adalah menerangkan bahwa sistem upah yang di peroleh yaitu dari nasabah, sedang kan perusahaan tidak memberikan upah ataupun gaji bulanan, tapi perusahaan memberikan upah jika para agen mendapatkan nasabah, itu pun para agen mendapatkan upah 25% dari premi yang dibayarkan nasabah, upah yang diterima pun sudah mencukupi untuk kebutuhan hidup, dan upah tersebut di bayarkan setiap bulan nya, yang menetapkan upah pun yaitu perusahaan 25% dari nasabah⁶⁴. Yaumul Jahri, Ana Puspita Sari, dan Marlinda juga membenarkan bahwa kita pun para agen mendapatkan upah yaitu 25% dari premi yang dibayarkan nasabah, kita pun menerima upah setiap bulan nya, yang memberikan upah pun perusahaan setelah nasabah membayarkan premi yang setiap bulan nya, dan upah kita terima pun sesama agen tidak ada beda nya yaitu sama, sama-sama mendapatkan 25 % dari premi yang dibayarkan nasabah⁶⁵.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Sandra, Ali Hamzah, Fitri Indrayani, dan Beti Hartati bahwa hasil yang diperoleh adalah bahwa

⁶³ Nita Anggraini, Lailatul Qadry, Yuvita Sari., Wawancara, 17 Mei 2017

⁶⁴ Dewi. Wawancara, 18 Mei 2017

⁶⁵ Yaumul Jauri, Ana Puspita Sari, Marlinda, Wawancara, 19 Mei 2017

sistem upah yang kita terima dengan agen yang lain pun sama tidak ada bedanya yaitu 25%, dan upah yang kita dapatkan yaitu setiap bulan. Yang menjadi landasan pembayaran upah yaitu kinerja kita "apabila kita tidak mendapatkan nasabah maka kita tidak mendapatkan upah" dan upah yang kita terima pun sangat berpengaruh untuk memenuhi kebutuhan hidup, dan yang menetapkan upah agen adalah perusahaan yaitu 25% dari premi yang dibayarkan nasabah, sistem upah yang diterima yaitu langsung masuk ke rekening agen itu sendiri, dan setiap agen mempunyai rekening masing-masing, tapi proses untuk mendapatkan upah tersebut tetap dari nasabah itu sendiri⁶⁶.

Menurut wawancara bersama Mbak Yulia Astuti, Khairi Husni, Nana Borniwati, Arif Rahman Saputra bahwa hasil yang diperoleh adalah bahwa sistem upah yang kita terima tetap dari nasabah itu sendiri dan bukan perusahaan yang memberikan upah, upah pun diterima jika agen mendapatkan nasabah 'jika tidak mendapatkan nasabah ya kita para agen tidak akan mendapatkan upah'. Dan upah yang diterima para agen pun tidak berbeda dengan agen yang lain tetap sama yaitu 25% dari premi yang dibayarkan nasabah. Upah yang diterima pun setiap bulan langsung masuk ke rekening masing-masing dan yang menetapkan upah para agen pun adalah perusahaan yaitu 25%⁶⁷.

⁶⁶ Sandra, Ali Hamzah, Fitri Indrayani, dan Beti Hartati, wawancara, 20 Mei 2017

⁶⁷ Yulia Astuti, Khairi Husni, Nana Borniwati, Arif Rahman Saputra, wawancara 21 Mei 2017.

B. Sistem Upah yang Diterima Agen Pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam.

Menurut Ibnu Taimiyah konsep upah pada dasarnya dalam kondisi normal, tarif upah atau jasa pekerjaan dapat dinegoisasikan oleh kedua belah pihak penjual jasa dan pembeli jasa. Dengan kata lain, jasa pekerjaan merupakan salah sebuah komoditi yang diperdagangkan, karenanya tarif upah tunduk mengikuti hukum permintaan dan penawaran yang berlaku umum dalam dunia ekonomi.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, menunjukkan bahwa upah yang didapatkan atau diterima agen yaitu dari nasabah itu sendiri sebesar 25% dari premi yang dibayarkan nasabah. Upah yang diterima setiap bulan nya atau terjadi dari mekanisme pembayaran yang dilakukan oleh nasabah. Sistem upah yang diterimapun sudah sesuai dengan kinerja yang agen lakukan yaitu mengajak nasabah untuk ikut bergabung ke dalam asuransi syariah. Upah yang diterima agen pun tidak ada beda nya antara sarjana dan ibu rumah tangga tetap sama yaitu 25% dari premi yang dibayarkan nasabah karena para agen tidak terikat dengan perusahaan. Perusahaan hanya memberikan upah jika para agen mendapatkan nasabah, upah yang diterimapun sangat berpengaruh terhadap para agen karena sangat membantu untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Pada dasarnya Alquran tidak menceritakan secara luas tentang upah, baik itu nominal nya. Namun hadis Rasulullah SAW Yang diriwayatkan dari Umar r.a bahwasannya Nabi Muhammad SAW bersabda:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أُجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقَهُ (رواه ابن ماجه)

Artinya: “Berikanlah upah p ekerja sebelum keringatnya kering.”

(H.R. Ibnu Majalah dan Imam Thabrani).

Seperti yang dimaksud oleh hadis diatas memerintahkan untuk bersegera menunaikan hak pekerja setelah menyelesaikan pekerjaannya. Karena diharamkan menunda pemberian upah padahal mampu menunaikannya tepat waktu. dilihat dari sisi penerimaan upah agen yaitu 25% yang didapatkan sudah sesuai dengan ekonomi Islam, karena upah tersebut langsung diberikan atau diterima pada saat nasabah melakukan pembayaran pertama kepada pihak asuransi syariah.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Sistem Upah yang diterima Agen PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam penulis dapat menyimpulkan, bahwa:

1. Sistem upah yang diterima agen pada PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu terhadap produk perorangan fulnadi, didapatkan dari premi yang dibayarkan nasabah setelah nasabah ikut bergabung kedalam asuransi, dan tidak ada perbedaan upah antara agen yang berpendidikan (Sarjana) maupun yang bukan sarjana (ibu rumah tangga) tetap sama, sama-sama mendapatkan upah 25% dari premi yang dibayarkan nasabah.
2. Sistem upah yang diterima agen PT.Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam terhadap produk perorangan fulnadi. Dilihat dari penerimaan upah agen yaitu 25% yang didapatkan sudah sesuai dengan ekonomi Islam, karena upah tersebut langsung diberikan atau diterima pada saat nasabah melakukan pembayaran kepada pihak asuransi syariah.

B. SARAN-SARAN

1. Hendaknya bagi perusahaan juga ikut serta memberikan upah/komisi langsung kepada agen asuransi takaful keluarga Bengkulu, agar memberikan semangat kepada agen asuransi takaful keluarga Bengkulu yang masih belum mendapatkan nasabah.
2. Perusahaan hendaknya juga memberikan bonus/insentif kepada agen asuransi Takaful Keluarga Bengkulu yang banyak mendapatkan nasabah, agar agen-agen tersebut lebih gencar mengajak nasabah untuk ikut bergabung kedalam asuransi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Bandung:PT. Alfabeta, 2000
- Al Arif, M. Nur Rianto, *Pemikiran Strategi Pada Asuransi Syariah, Kesehatan, Pendidikan, Jiwa*, Bekasi: Gramata Publishing-Anggota IKAPI, 2015
- al-‘Asqalānī, Aḥmad Ibn Hajar, *Fatḥ al-Bārī*, vol 33: Shahih Bukhari, terjemahan. Amir Hamzah, Jakarta: Pustaka Azzam, 2009
- Amrin, Abdullah, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah Ditinjau dari Perbandingan dengan Asuransi Konvensional*, Jakarta; PT. Elex Media Komputindo, 2011
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta : PT Rineka Cipta, 2002
- Azwar, Saifudin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997
- Brannen, Julia, *Memadu Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005
- Henderianto. *Pengantar Ekonomi Makro Islam*, Jakarta: PT. Pustaka Setia. 2001
- Hasan, Ali AM,
Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis & Praktis), Jakarta: Prenada Media, 2004
- Hasan, Nurul Ichsan, *Pengantar Asuransi*, Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014
- Hisan, Husain Hamid, *Asuransi Dalam Hukum Islam*. Terjemahan. Aisyul Muzakki Ishak, Jakarta : CV Firdaus 1996
- Huda, Nurul, Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam (Tinjauan Teoritis Dan Praktis)*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010
- H.R hakim, *Shahih At Targhib wat Tarhib*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2010)
- Kaliwarang, Denny, *Jurus Sukses Menjadi Agen Asuransi*, Yogyakarta: Araska 2011
- Max. *Teori Pengupahan*. Jakarta: PT. Balai Pustaka. 2000
- Mutahhari, Murtadha, *Asuransi dan Riba*, Jakarta: Pustaka Hidayah, 1995

Pasaribu Chairuman, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*. Jakarta: PT. Gramedia. 2004

Rodoni, Ahmad, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, Jakarta; Mitra Wacana Media, 2015

Sugiono. *Metode Penelitian*. Bandung: PT. Alfabeta. 2007

Zuhdi, Masjfuk, *Masail Fiqiyah (Kapita Selekta Hukum Islam)*, Jakarta : PT Toko Gunung Agung, 1997

Skripsi

Noviyarni. *Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syari'ah Di Pt Ajb Bumi Putra*, (Skripsi: UIN Jakarta; Fakultas Syariah dan Hukum), http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/5040/1/NOVIYA_RNI-FSH.pdf (akses 20 januari 2017, jam 16 : 50)

Rahmawati, Winda. *Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada Ajb Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)*, (Skripsi: UIN Walisongo Semarang; Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam), <http://eprints.walisongo.ac.id/4492/1/112411018.pdf> (akses 20 januari 2017, jam 17:04)

Internet

“Pengertian Pandangan Hidup Menurut Para Ahli,” <http://www.pakmono.com/2015/03/pengertian-pandangan-hidup-menurut-para-ahli.html>. (Jum'at 17 Maret 2017, jam 12:30)

Arti Kata Agen Menurut KBBI.”<http://kamus.cektkp.com/Agen/> (Jum'at 17 Maret 2017, jam 12:50)

“R. LailiFatchur.” <http://ekonomisyariah.info/blog/2013/12/13/agen-asuransi-syariah/>

BlasiusMengkaka.” <http://www.kompasiana.com/1b3las-mk/analisis-arti-kamus-dari-kata-agen> (Jum'at 17 Maret 2017, jam 16: 35)

<http://www.takaful.co.id/profil-perusahaan>

<http://www.takaful.co.id/produk-perusahaan>

LAMPIRAN

FHOTO DOKUMENTASI



SURVEI LOKASI



**WAWANCARA DENGAN PAK SURATMAN SELAKU
AGEN ASURANSI TAKAFUL KELUARGA**



**WAWANCARA DENGAN LINDA HARIYANTI SELAKU
STAFF ASURANSI TAKAFUL KELUARGA**



SELESAI PENELITIAN

**BERSAMA M. ARIF SUDIBYO SELAKU PIMPINAN PT.
ASURANSI TAKAFUL KELUARGA**

**ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
KOTA BENGKULU**

Jln. Ahmad Yani, Ruko Kampus UNHAZ No.04, Kota Bengkulu

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor: 010/ SA-ATK / 05/ 2017

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : M.Arif Sudiby, SH

Jabatan : Ketua Asuransi Takaful Keluarga Kota Bengkulu

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Putra Kusnadi

Nim : 1316130201

Universitas : IAIN Bengkulu

Fakultas/Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam

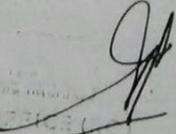
Telah selesai melaksanakan penelitian dari tanggal 5 Mei 2017 s/d 25 Mei 2017 di Asuransi Takaful Keluarga Kota Bengkulu dengan judul skripsi *Sistem Upah Agen Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam.*

Demikian Surat Keterangan ini di buat untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Bengkulu, Mei 2017

Ketua Asuransi Takaful

Keluarga Bengkulu


M.Arif Sudiby, SH