

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian di Negara Indonesia mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Ada beberapa faktor yang membantu perekonomian Negara Indonesia ini terus berkembang. Berdirinya beberapa lembaga keuangan turut berperan dalam membangun perekonomian di Indonesia. Lembaga keuangan sendiri terbagi menjadi dua, yakni Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Non-Bank.

Dari berbagai jenis lembaga keuangan Non-Bank, asuransi masuk ke dalam lembaga keuangan non-bank yang mengalami peningkatan. Pada saat ini, masyarakat mulai menyadari pentingnya manfaat dari asuransi. Setiap masyarakat Indonesia tidak bisa mengira-ngira apa yang akan terjadi di masa depan. Setiap manusia pasti akan mengalami sesuatu yang akan terjadi pada dirinya. Baik kejadian menguntungkan maupun kejadian yang akan merugikan pada dirinya. Oleh karena itu, setiap manusia harus menyiapkan segala sesuatu untuk mengatasi hal yang akan terjadi pada dirinya. Salah satu caranya ialah mendaftarkan diri kepada perusahaan asuransi. Asuransi sering dimaksud dengan pengalihan resiko. Resiko sendiri dapat berbentuk bermacam-macam, seperti resiko kebakaran, resiko kecelakaan, resiko kehilangan, hingga resiko kematian. Masing-masing dari resiko harus diatasi supaya tidak mengalami kerugian yang lebih besar. Sehingga apabila terjadi

sesuatu pada kita, contohnya ialah kecelakaan, maka kita dapat mengalihkan resiko tersebut kepada perusahaan asuransi.

Kata asuransi berasal dari bahasa Belanda “*assurantie*” yang dalam hukum Belanda disebut *verzekering* bermakna “pertanggungan” dan *greassuranceerde* bagi “tertanggung”. Dalam bahasa Inggris asuransi diistilahkan dengan *insurance* “penanggung” diistilahkan dengan *insured*. Istilah asuransi mulanya dikenal di Eropa Barat pada abad pertengahan berupa asuransi kebakaran. Kemudian, pada abad ke-13 dan ke-14 terjadi peningkatan lalu lintas perhubungan laut antar pulau sehingga berkembang pula asuransi pengangkutan laut yang berasal dari Romawi. Jenis asuransi ini merupakan jenis asuransi kapitalis. Asuransi ini dibentuk untuk mendapatkan laba dan didasarkan atas perhitungan niaga. Asuransi jiwa baru dikenal pada awal abad ke-19. Perkembangan asuransi syariah tumbuh dari budaya suku Arab pada zaman Rosululloh SAW yang disebut dengan istilah aqilah yang berarti saling memikul dan bertanggung jawab bagi keluarga.¹ Pada saat ini, perkembangan ekonomi syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat. Lembaga keuangan yang berprinsip syariah, atau menggunakan prinsip bagi hasil sudah mulai banyak berdiri. Terdapat dua lembaga keuangan syariah, lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Yang termasuk lembaga keuangan syariah yaitu Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan BPRS. Sedangkan yang termasuk lembaga keuangan syariah non bank adalah asuransi syariah. Asuransi syariah berkembang di

¹Novi Puspitasari, “*Sejarah dan Perkembangan Asuransi Islam serta perbedaannya dengan Asuransi Konvensional*”, (Vol X No. 1, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember, Jember, 2011), hlm. 36

Indonesia ialah pada tahun 1994 yang merupakan menjadi dasar perkembangan asuransi syariah. Perkembangan asuransi syariah di Indonesia mendapat dukungan dari standar operasional yang melarang adanya prinsip oportunistik dan bunga dalam melakukan usaha. Dewan Syariah Nasional mengeluarkan fatwanya No.21/DSN-MUI/X/2001 pada tahun 2001 terkait pedoman asuransi syariah, asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara jumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk dana tabarru' atau aset yang memberikan pola pengambilan untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariat Islam.²

Setiap nasabah yang mendaftarkan dirinya kepada perusahaan asuransi syariah, maka diharuskan untuk membayar premi ketika jatuh tempo tanggal pembayaran yang telah ditentukan jumlahnya. Waktu yang dibayarkan pun juga ada beberapa pilihan. Yang pertama triwulan, dimana nasabah dapat membayar uang premi setiap 3 tiga bulan sekali. Yang kedua semester, dimana nasabah dapat membayarkan uang preminya setiap 6 bulan sekali. Dan yang ketiga tahunan, dimana nasabah dapat membayarkan uang preminya dalam setahun sekali. Setiap ada nasabah yang membayar uang premi kepada perusahaan asuransi syariah, maka perusahaan asuransi syariah tersebut mendapatkan pendapatan premi. Menurut Warren Reeve Fess (2008:57) pendapatan merupakan peningkatan ekuitas pemilik yang diakibatkan oleh proses penjualan barang atau jasa kepada pembeli. Menurut

²Windi Purwanti, *Strategi Pemasaran Agen Dalam Peningkatan Jumlah Premi Di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Yogyakarta Tanwir Nusantara Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam*, (Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia) hal 2-3

Jusup (2003:24) pendapatan adalah aliran penerimaan kas atau harta lain yang diterima dari konsumen sebagai hasil dari penjualan barang atau jasa. Sedangkan definisi dari pendapatan premi menurut Hepi Prayudi (2010) menjelaskan bahwa pendapatan premi adalah pengungkapan pendapatan premi tahun pertama (*first year premium*) dan premi lanjutan (*renewal*) secara terperinci berdasarkan kelompok perorangan dan kumpulan serta jenis asuransi.³

Didalam perusahaan asuransi, yang menjadi sumber daya manusia atau menjadi tenaga penjual (promosi) adalah seorang agen. Pekerjaan seorang agen ialah menarik minat nasabah untuk mengikuti asuransi dengan cara memberikan presentasi atau penjelasan langsung terhadap calon nasabah atau konsumen. Peran agen sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai puncak keberhasilan. Agen sangat berperan penting dalam menawarkan produk –produk yang terdapat di dalam perusahaan asuransi syariah. Agen harus bisa memberi pelayanan terbaik terhadap calon nasabah terhadap kebutuhan financial baik individu maupun kelompok. Seorang agen harus memiliki pengetahuan dan wawasan yang luas terkait tentang asuransi syariah, supaya dapat menjelaskan dengan baik segala sesuatu yang berkaitan dengan asuransi syariah yang kemudian dapat menarik minat calon nasabah untuk mendaftarkan diri mengikuti asuransi syariah.⁴

³Lina Marlina, Agi Syarif Hidayat, “*Pengaruh Pendapatan Premi terhadap Laba pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Bandung Setiabudhi*”, (Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas BSI, Bandung), hlm. 1

⁴Muhammad Fahmul Iltiham, Dian Wahyuni, “*Strategi Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*”, (Vol. 7 No. 1, Universitas Yudharta Pasuruan, 2016), hlm. 2

Agen adalah seorang perantara antara perusahaan asuransi syariah dengan para nasabah. Nasabah ketika akan mendaftarkan diri kepada perusahaan asuransi syariah juga melalui agen. Oleh karena itu, setiap agen berhasil mendapatkan nasabah, agen tersebut berhak diberi komisi atau bisa disebut pendapatan jasa dari perusahaan sebagai bentuk penghargaan atas jasanya mendapatkan nasabah. Komisi atau pendapatan agen yang diperoleh dari jasa adalah fasilitas yang disediakan perusahaan untuk menambah motivasi agen dalam meningkatkan presentase kinerjanya. Agen atau tenaga pemasar dapat meningkatkan penjualan melebihi target yang ditentukan dengan adanya pemberian komisi yang akan diberikan kepada karyawannya. Mayoritas perusahaan menghitung terlebih dahulu jumlah penjualan yang telah dipasarkan oleh tenaga pemasar atau agen. Supaya mendapatkan komisi yang diinginkan, maka seorang agen harus dapat mengejar target yang telah disesuaikan oleh perusahaan. Untuk itu para agen harus memiliki strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah yang berminat dengan produk-produk syariah. Dan setiap perusahaan asuransi dan para agen memiliki strategi masing-masing untuk meningkatkan penjualan produk mereka.⁵ Semakin para agen mendapatkan nasabah yang banyak, maka akan banyak pula komisi yang akan didapatkan oleh seorang agen tersebut.

Dewan Syariah Nasional Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan beberapa fatwa tentang asuransi yang sesuai dengan prinsip syariah dan menjadi pedoman lembaga asuransi syariah dalam menerapkan sistem

⁵Prilla Kurnia Ningsih dan Riris Aishah Prasetyowati, “*Kompetensi Agen Asuransi Syariah dan Pencapaian Target Penjualan Prouk Unit Link di PT Prudential Life Indonesia*”, (Jurnal Ilmiah dan Keuangan) hlm 100-101

asuransi yang sesuai dengan Islam. Selain pedoman asuransi secara khusus DSN-MUI juga mengeluarkan fatwa tentang akad wakalah bil ujah secara umum yang merupakan akad yang digunakan antara peserta asuransi dan perusahaan. Akad wakalah bil ujah ialah akad wakalah yang disertai dengan imbalan berupa *ujrah (fee)*. Dalam asuransi akad wakalah bil ujah adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan pemberian *ujrah (fee)*.⁶ Pendapatan jasa (komisi) agen diambilkan dari pendapatan premi dari nasabah.

Pajak ialah sumber pemasukan utama untuk suatu Negara. Setiap masyarakat Indonesia yang sudah memiliki penghasilan, diharuskan membayar pajak. Pajak bermanfaat bagi kelangsungan hidup masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, setiap masyarakat Indonesia harus memiliki kesadaran akan kewajibannya membayar pajak. Apabila setiap masyarakat patuh akan kewajibannya dalam membayar pajak, maka pendapatan yang diperoleh Negara akan meningkat dan kegiatan operasional Negara akan berjalan lancar. Begitu pula bagi setiap agen perusahaan asuransi syariah. Ketika seorang agen perusahaan asuransi syariah mendapatkan pendapatan atas jasanya, maka agen tersebut diwajibkan membayarkan kewajiban pajaknya atas penghasilan tersebut.

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 termasuk salah satu lembaga asuransi syariah yang menawarkan beberapa produk. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 menawarkan tiga produk, yakni Mitra Mabur Plus,

⁶Laila Nur'aeni, Skripsi : “*Tinjauan Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Wakalah bil-Ujrah terhadap Keagenan di Kantor Pemasaran PT. Prudential Life Assurance Cabang Ponorogo*” (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2019) Hal. 2-3

Mitra Iqra' Plus, dan Mitra BP-Link Syariah. Dengan penjelasan diatas, penulis berminat melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Perhitungan Pendapatan Jasa Agen berdasarkan Akad Wakalah Bil Ujah serta Kewajiban Pajak Agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.”

B. Identifikasi Penelitian

1. Pada saat ini banyak perusahaan yang berdiri dengan menggunakan label syariah, akan tetapi ada sebagian perusahaan yang beroperasi belum sesuai dengan prinsip syariah.
2. Perusahaan asuransi syariah sekarang sudah mulai banyak berdiri, sehingga banyak sumber daya manusia yang mendaftarkan diri untuk menjadi agen perusahaan asuransi syariah, akan tetapi sebagian besar agen tersebut belum begitu memahami seperti apa operasional perusahaan syariah itu sendiri.
3. Didalam perusahaan asuransi syariah terdapat *akad wakalah bil'ujrah* yang artinya pemberian kuasa oleh seseorang kepada orang lain untuk melakukan sesuatu yang bersyarat hukum dengan memberikan upah, akan tetapi sebagian besar agen dan nasabah belum begitu memahami apa itu *akad wakalah bil'ujrah*.
4. Di dalam akad *wakalah bil'ujrah* dijelaskan bahwa setiap agen sebagai pengelola berhak mendapatkan upah apabila mendapatkan nasabah, akan

tetapi sebagian besar nasabah belum begitu memahami bagaimana proses penghitungan upah untuk agen.

5. Setiap warga Indonesia apabila sudah memiliki pendapatan sendiri, maka juga mempunyai kewajiban membayar pajak. Begitu juga dengan seorang agen ketika mendapatkan komisi, maka agen tersebut mempunyai kewajiban membayar pajaknya.

C. Batasan Masalah

Dari latar belakang diatas, muncul beberapa identifikasi masalah. Agar mempermudah fokus penelitian, pengumpulan data serta pembatasan dalam berfikir, maka peneliti akan membatasi masalah hanya pada sebagai berikut:

1. Perhitungan pendapatan jasa agen pada PT. Asuransi jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.
2. Penerapan perhitungan pendapatan jasa agen berdasarkan *akad wakalah bil'ujrah* pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.
3. Perhitungan kewajiban pajak agen pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.
4. Hubungan pendapatan jasa agen dengan kewajiban pajak agen.

D. Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, fokus penelitian ini ialah:

1. Bagaimana perhitungan pendapatan jasa agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung?

2. Bagaimana penerapan perhitungan pendapatan jasa agen berdasarkan *akad wakalah bil ujah* pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung. ?
3. Bagaimana perhitungan kewajiban pajak agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.?
4. Apakah hubungan pendapatan jasa agen dengan kewajiban pajak agen?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan memahami bagaimana perhitungan pendapatan jasa agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.
2. Untuk mengetahui dan memahami penerapan perhitungan pendapatan jasa agen berdasarkan *akad wakalah bil ujah* pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.
3. Untuk mengetahui dan memahami bagaimana perhitungan kewajiban pajak agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.
4. Untuk mengetahui dan memahami bagaimana hubungan pendapatan jasa agen dengan kewajiban pajak agen.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Setelah membaca kesimpulan tulisan ini, para pembaca bisa meningkatkan ilmu pengetahuan terkait Analisis Penerapan Perhitungan

Pendapatan Jasa Agen berdasarkan *Akad Wakalah Bil Ujrah* serta Kewajiban Pajak Agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.

2. Manfaat Praktis

a. Akademis

Diharapkan penelitian bisa meningkatkan wawasan dan dikembangkan ilmu yang berhubungan dengan Analisis Penerapan Perhitungan Pendapatan Jasa Agen berdasarkan *Akad Wakalah Bil Ujrah* serta Kewajiban Pajak Agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.

b. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung

Diharapkan penelitian dapat dimanfaatkan sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan untuk mengambil keputusan dan mengembangkan perusahaan asuransi yang berhubungan dengan Analisis Penerapan Perhitungan Pendapatan Jasa Agen berdasarkan *Akad Wakalah Bil Ujrah* serta Kewajiban Pajak Agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

a. Pendapatan Jasa Agen

Didalam bukunya, Wirawan menerangkan komisi yaitu gaji yang diberikan kepada karyawan berdasarkan presentasi hasil kinerja dari karyawan tersebut.⁷

b. Akad Wakalah Bil Ujrah

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 18/PMK.010/2020 Tentang Penerapan Prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan Prinsip Syariah, *Akad wakal bil Ujrah* adalah akad yang memberikan kuasa kepada perusahaan sebagai wakil peserta untuk mengelola dana tabarru’/ dana investasi peserta sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan dengan imbalan berupa *ujrah (fee)*.⁸

c. Pajak

Prof. Dr. Rochmat Soemitro, SH., menerangkan bahwa pajak ialah kontribusi warga Indonesia terhadap negara Indonesia sesuai peraturan UU, bersifat memaksa serta warga tidak mendapatkan manfaat timbal

⁷Pratama Sutrisno, *Analisis Perhitungan Komisi Agent Asuransi Pada PT. Generali Life Insurance Cabang Medan*, (Jurnal Akuntansi dan Bisnis, Vol.4, Program Studi Akuntansi, Politeknik LP31 Medan Laelisneni, 2018) hlm. 39

⁸Junaidi Abdullah, “*Akad-akad di dalam Asuransi Syariah*”, (Journal of Sharia Economic Law Vol. 1 No.1, IAIN Kudus, 2018), hal. 20

balik secara langsung, yang mempunyai manfaat membayar keperluan negara.⁹

2. Definisi Operasional

Seseorang yang bekerja pada perusahaan asuransi sering disebut agen asuransi bertugas mencari nasabah serta mendampingi nasabah tersebut dalam setiap proses asuransi hingga akhir pengajuan klaim asuransi. Apabila agen tersebut berhasil mendapatkan nasabah, maka agen tersebut berhak mendapatkan pendapatan atas jasanya mendapatkan nasabah yang artinya perusahaan juga mendapatkan pendapatan premi sesuai *akad wakalah bil'ujrah*. Setiap seorang agen apabila mendapatkan penghasilan, maka diwajibkan pula membayar pajak kepada negara.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Adapun untuk sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan. Terdiri dari (a) latar belakang, (b) fokus penelitian, (c) tujuan penelitian, (d) batasan masalah, (e) manfaat penelitian, (f) penegasan istilah, (g) sistem penulisan skripsi.

BAB II Landasan Teori. Terdiri dari (a) tinjauan tentang pengantar akuntansi, (b) tinjauan tentang pendapatan jasa agen, (c) tinjauan tentang agen, (d) penghitungan pendapatan jasa (komisi) agen, (e) akad wakalah bil'ujrah, (f) pajak, (g) asuransi, (h) asuransi syariah, (i) penelitian terdahulu

⁹Prof. Dr. Mardiasmo, MBA., Ak., “*Perpajakan Edisi Terbaru 2018*”, (Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET, 2018), hal. 3

BAB III Metode Penelitian. Terdiri dari (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) lokasi penelitian, (c) kehadiran peneliti, (d) data dan sumber data, (e) teknik pengumpulan data, (f) teknik analisis data, (g) pengecekan keabsahan temuan, (i) tahap-tahap penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN