

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Profil Lembaga**

Nama Lembaga : PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputeraa 1912  
KC. Tulngagung

Alamat : Jalan Jenderal Soedirman Np. 76 C Tulungagung

Nomor Telepon : (0355) 331672

Nomor Badan Hukum : KEP268KM.6/2002

Tanggal Badan Hukum : 11 November 2002

##### **2. Letak Geografis**

Letak PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 KC. Tulungagung bertempat di Jln. Jenderal Sudirman No. 76 C Tulungagung. Kantor PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 KC. Tulungagung berada di jalur penghubung antara kota Tulungagung dengan kota Kediri, lebih tepatnya berada dibarat jalan depan bekas kantor suku cadang SUZUKI Tulungagung. Oleh sebab itu, kantor PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 KC. Tulungagung sangat mudah dijangkau dari segala arah.

Secara geografis, kota Tulungagung berada pada ketinggian 199 m diatas permukaan laut dengan suhu 30° - 35° dan sebelah selatan berbatasan dengan Samudera Hindia, sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Blitar, sebelah

barat berbatasan dengan Kabupaten Trenggalek, dan sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Kediri.

### 3. Sejarah Perusahaan

Asuransi jiwa mempunyai sejarah yang cukup panjang di Indonesia. Bentuk tradisional asuransi itu adalah perkumpulan saling menanggung, yang secara bergotong royong mengumpulkan iuran dari anggota secara teratur setiap bulan. Dengan itu warga masyarakat tertentu membentuk dana untuk mengurus pemakanan warga yang meninggal dunia. Tradisi lain adalah menunjukkan gotong royong keluarga untuk menanggung kelangsungan hidup, pendidikan, dan kesejahteraan keluarga yang ditinggalkan, terutama anak yatim piatu. Pada abad lalu, tradisi itu diangkat menjadi kontrak formal oleh perusahaan asuransi jiwa yang kebetulan beroperasi di lingkungan bangsa Belanda yang berada di Indonesia. Perusahaan asuransi jiwa yang pertama di sini adalah *Nederlandsch Indische Liffrente Levensverzekerings Maatschappij* atau NILIMIJ, didirikan pada tahun 1859. Pada tahun 1912, para guru pribumi mendirikan *Onderlinge Levensvezekerings Maatschappij* (OL-Mij) mengembangkan pada operasi NILIMIJ. Pada masa berikutnya, perusahaan asuransi jiwa ini menjelma menjadi PT. Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912.<sup>44</sup>

Bumiputera berdiri atas prakarsa seorang guru sederhana bernama Mas Ngabehi Dwidjosewojo, yang merupakan seorang sekretaris dari Persatuan Guru-guru Hindia-Belanda (PGHB) serta merupakan sekretaris 1 pengurus

---

<sup>44</sup> Drs. Herman Darmawi, “*Manajemen Asuransi*”, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004), hal 226

besar Budi Utomo Dwidjosewo. Mas Ngabehi Dwidjosewojjo mengaggas untuk mendirikan perusahaan asuransi karena didorong rasa keprihatinan yang mendalam terhadap nasib para guru pribumi (bumiputera). Beliau mencetuskan gagasannya pertama kali pada saat di Kongres Budi Utomo pada tahun 1910. Kemudian pada 12 Februari 1912, dapat berdiri sebagai badan usaha sebagai salah satu keputusan Kongres Pertama PGHB di Magelang.

Bumiputera merupakan badan usaha bersama, yang mana kepemilikannya merupakan milik bersama. Yaitu, semua pemegang polis adalah pemilik perusahaan yang mempercayakan wakil-wakil mereka di Badan Perwakilan Anggota (BPA) untuk mengawasi jalannya perusahaan. Berbeda dengan perusahaan berbentuk PT yang kepemilikannya dimiliki oleh pemodal tertentu.

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera merupakan Unit Usaha Syariah (UUS) Asuransi Jiwa Bersama Bumi putera 1912. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera mulai dibentuk pada tahun 2002. Sejalan dengan pertumbuhan bisnis dan guna semakin meningkatkan layanan kepada masyarakat. UUS AJB Bumiputera 1912 menjadi entitas bisnis yang berdiri sendiri sebagai PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. Unit bisnis Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 secara resmi terbentuk sejak dikeluarkannya Surat Keputusan Menteri Keuangan No. Kep 268/KM.6/2002 tanggal 07 November 2002 dalam bentuk cabang usaha asuransi jiwa syariah dan fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/IX/2001, tanggal 17 Oktober 2001. Dalam rangka menjada kemurnian

pelaksanaan prinsip-prinsip syariah, maka berdasarkan keputusan direksi No. SK.14/DIR/2001, tanggal 11 November 2002 dibentuk divisi asuransi syariah.

Berdirinya PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera tidak terlepas dan strategi untuk mengakselerasi usaha memperluas pangsa pasar asuransi jiwa syariah dan memberikan pelayanan optimal kepada masyarakat Indonesia. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera lahir sebagai perusahaan asuransi jiwa dengan jaringan yang cukup luas dengan 50 Kantor Pemasaran Syariah (KPS) di 39 Kota dan didukung oleh lebih dari 3.000 tenaga pemasaran asuransi syariah yang berpengalaman. Dengan mewarisi tradisi panjang sebuah perusahaan asuransi serta pengalaman lebih dari 105 tahun. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera memiliki kekuatan berkompetisi ditengah dinamika pasar asuransi jiwa syariah yang terus tumbuh dari waktu ke waktu.

Pada bulan Januari 2017 AJB Bumiputera 1912 Kantor Unit Tulungagung berganti nama menjadi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KC. Tulungagung atas saran dan keputusan dari OJK yang mengharuskan perusahaan menjadi PT. Dan kepemilikan berganti dengan sistem jual beli saham seperti PT lainnya.

#### **4. Visi, Misi, Budaya, dan Tata Nilai Perusahaan**

##### **a. Visi Perusahaan**

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah berkualitas kelas dunia (*World Class Business*) berbasis *Sharia Framework Governance* (SFG) dan *Good Corporate Governance* (GCG).

**b. Misi Perusahaan**

- 1) Menyediakan produk asuransi jiwa syariah yang berkualitas berdasarkan kebutuhan masyarakat.
- 2) Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, potensi Sumber Daya Insani dan profitabilitas.

**c. Budaya Perusahaan**

Budaya PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera adalah cepat, terukur dan fokus pada pencapaian target perusahaan. Untuk mempermudah pemahaman budaya perusahaan, kata BUMIPUTERA dapat dibuat sebagai akronim, setiap hurufnya mempunyai makna sendiri, yaitu:

B : berorientasi pada kepuasan pelanggan.

U : utamakan proses kerja yang benar

M: menjadi teladan dan panutan

I : ikut menjaga tradisi kebersamaan didasari rasa memiliki perusahaan

P : profitabilitas menjadi sasaran

U : ulet dalam melakukan pekerjaan

T : taat kepada Tuhan Yang Maha Esa dan peraturan perusahaan

E : efisien dan efektif dalam segala kegiatan

R : ramah dan tulus ikhlas terhadap rekan kerja

A : amanah dalam mengemban tugas perusahaan.

**d. Tata Nilai Perusahaan**

**1) Integrity**

Jujur, benar, dan konsisten dalam ucapan maupun tindakan serta mematuhi segala ketentuan perusahaan.

Perilaku utama : Menunjukkan sikap jujur, kesatuan ucapan dan tindakan, dan konsistensi dalam memegang teguh nilai-nilai Islami serta taat pada ketentuan perusahaan.

**2) Competency**

Bekerja berdasarkan keahlian profesional yang senantiasa meningkat sesuai dengan perkembangan Industri Asuransi Syariah di Indonesia.

Perilaku utama : Bersikap proaktif terlibat dalam proses pembelajaran mandiri maupun bersama-sama secara terprogram dan berkelanjutan, untuk memastikan pertumbuhan keahlian profesional individu dan organisasi.

**3) Trustworthy**

Suatu sikap amanah dalam bekerja sebagai tim yang solid dan bersinergi untuk mencapai hasil terbaik bagi perusahaan.

Perilaku utama: Mampu bekerja secara tim dan berperan aktif memberikan nilai tambah positif bagi organisasi dalam memajukan perusahaan serta mencapai visi dan misi perusahaan.

**5. Landasan Hukum PT. AJS Bumiputera 1912 Tulungagung**

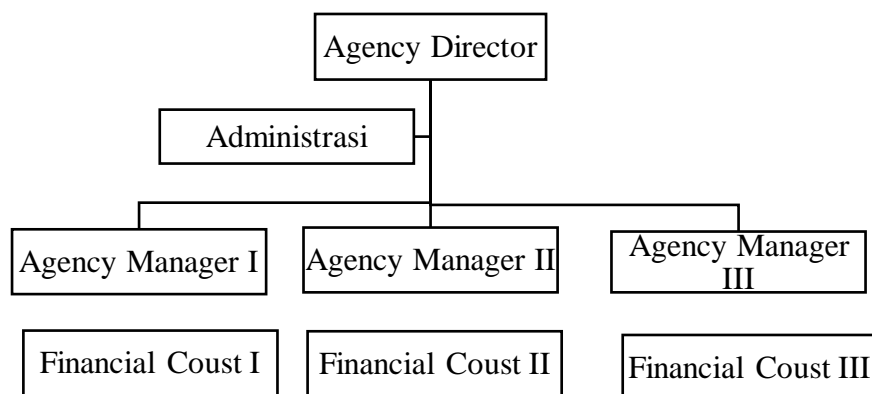
- a. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

- b. Keputusan Menteri Keuangan No. Kep-268/KM.6/2002 tanggal 7 November 2002.
- c. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001 tanggal 17 Oktober 2001
- d. Keputusan Direksi No. SK 14/DIR/2001 tanggal 11 November 2002 dibentuk Divisi Asuransi Syariah.
- e. Keputusan Otoritas Jasa Keuangan dengan Nomor KEP74/D.05/2016.

**6. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung**

**Gambar 4.1**

**Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung**



Pembagian Tugas:

a. Agency Director

- 1) Mempunyai wewenang tertinggi dan bertanggung jawab pada seluruh kegiatan operasional perusahaan.

2) Reshack prdoduksi.

b. Administrasi

1) Menerima dan membukukan setoran premi pertama.

2) Meneliti dan verifikasi SP serta kelengkapannya.

3) Mengentri data SP yang telah diverifikasi.

4) Mengirim data SP ke kantor cabang.

5) SP medikal dan kelengkapannya ke keantor Departemen  
Pertanggungangan.

c. Agency Manager

1) Memeriksa kebenaran pengisian SP dan kelengkapannya.

2) Reshack produksi.

d. Financial Count

1) Melakukan pengamatan kesehatan fisik calon tertanggung.

2) Menaksir nilai ekonomis sesuai dengan tingkat profesionalisme  
calon tertanggung.

3) Meneliti hubungan kepentingan asuransi.

4) Kelayakan keuangan calon pemegang polis.

5) Memandu pemegang polis dalam mengisi SP.

6) Melengkapi SP sesuai persyaratan.

## **7. Produk-produk PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912**

### **Tulungagung**



PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 KC. Tulungagung memiliki tiga produk yang dapat dipilih oleh nasabah sesuai dengan kebutuhan masing-masing nasabah, tiga produk tersebut ialah:

**a. Mitra Iqra Plus**

Mitra Iqra Plus ialah program khusus beasiswa pendidikan anak. Dengan mengikuti program Mitra Iqra Plus ini, orang tua dapat dengan mudah menyekolahkan buah hatinya hingga ke jenjang perguruan tinggi. Buah hati bukan hanya akan mendapatkan dana pendidikan sesuai jenjang pendidikannya, orang tua juga akan memperoleh hasil investasi dan pengembangan dan kontribusi yang telah dibayarkan melalui sistem bagi hasil (mudharabah).

Dalam produk ini, terdapat tiga akad, yakni akad tabarru', akad wakalah bil ujah, dan akad mudharabah. Akad Tabarru' ialah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta kepada dana tabarru' yang akan digunakan untuk menolong antar sesama para peserta produk ini. Akad Wakalah bil Ujah adalah akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa ujah. Ujah tersebut dipergunakan oleh perusahaan untuk kegiatan operasional perusahaan dan gaji karyawan. Akad Mudharabah ialah akad antara peserta secara kolektif ataupun individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sebagai mudharib untuk

mengelola investasi dana Tabarru', dengan imbalan bagi hasil (nisbah) yang besarnya sebagai berikut:

- 3) Investasi dana tabarru' dengan komposisi: 70% dana tabarru' dan 30% perusahaan.
- 4) Investasi dana pemegang polis dengan komposisi: 70% untuk pemegang polis dan 30% perusahaan.

**b. Mitra Maburr Plus**

Produk mitra maburr plus merupakan salah satu produk yang membantu nasabah untuk menyisihkan sebagian dana haji secara teratur. Haji merupakan rukun Islam yang kelima, yang wajib dijalankan oleh seuruh umat Islam bagi yang mampu melaksankannya. Haji juga merupakan suatu impian bagi jutaan umat Islam. Namun, biaya haji lah yang menjadi beban bagi umat Islam yang ingin melaksanakannya. Oleh karena itu, produk Mitra Maburr Plus hadir untuk membantu meringankan nasabah-nasabah yang ingin berangkat haji. Selain membantu nasabah untuk menyisihkan dana haji secara teratur, produk ini juga menyediakan dana bagi hasil (Mudharabah) dan asuransi perlindungan, sehingga memungkinkan bagi nasabah menunaikan ibadah haji dengan tenang tanpa mencemaskan keluarga di rumah, dan semuanya sesuai dengan ketentuan syariah.

Dalam produk ini juga terdapat tiga akad di dalamnya, yakni akad tabarru', akad wakalah bil ujah, dan akad mudharabah. Akad Tabarru' adalah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta

kepada dana tabarru' untuk tujuan tolong menolong diantara para peserta. Akad Wakalah bil Ujah adalah akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa ujah. Akad Mudharabah adalah akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sebagai mudharib untuk mengelola investasi dana tabarru', dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya sebagai berikut :

- 5) Investasi dana tabarru' dengan komposisi: 70% dana tabarru' dan 30 % perusahaan.
- 6) Investasi dana pemegang polis dengan komposisi: 70% untuk pemegang polis dan 30% perusahaan.

Manfaat-manfaat yang diperoleh apabila mengikuti produk mitra mabrur plus ialah sebagai berikut:

- 7) Apabila peserta hidup sampai akhir masa asuransi, maka pemegang polis akan memperoleh saldo dana investasi pemegang polis.
- 8) Apabila peserta meninggal dunia dalam masa asuransi, maka penerima manfaat akan menerima santunan kebajikan sebesar manfaat asuransi dan saldo dana investasi pemegang polis.
- 9) Apabila pemegang polis mengundurkan diri sebelum akhir masa asuransi, maka pemegang polis akan menerima saldo dana investasi pemegang polis.

### **c. Mitra BP-Link Syariah**

Mitra BP-Link (Bumiputera Link) Syariah merupakan program asuransi jiwa syariah berbasis investasi syariah dengan pengembangan dana investasi yang maksimal, fleksibel dan dikelola oleh manajer investasi profesional serta alternatif perlindungan tambahan sesuai kebutuhan nasabah. Mulai dari asuransi jiwa, rawat inap, pengobatan 53 penyakit kritis (critical illness) sampai jaminan apabila nasabah tidak produktif.

Manfaat Awal: Untuk cara bayar reguler sekurang-kurangnya senilai mana yang lebih besar di antara Rp 7.500.000 atau 5 kali kontribusi dasar tahunan. Untuk cara bayar tunggal sekurang-kurangnya sebesar mana yang lebih besar di antara Rp 15.000.000 atau 125% dari kontribusi dasar tunggal

Manfaat yang didapat yakni: Jika peserta meninggal dunia selama kontrak asuransi berlangsung, maka ahli waris akan menerima santunan 100% MA dan nilai saldo investasi. Apabila peserta hidup hingga kontrak asuransi berakhir, pemegang polis akan menerima nilai saldo investasi. Jika mengambil asuransi tambahan (rider) maka memperoleh manfaat tambahan sesuai dengan asuransi tambahan yang dipilih.

## **8. Wilayah Pemasaran**

Dalam memperkenalkan serta memasarkan produk-produk yang ada di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 KC. Tulungagung terdapat lima wilayah pemasaran, yaitu:

- a. Kota Tulungagung : Kota Tulungagung dan sekitarnya.
- b. Barat : Kauman, Pagerwojo, Sendang, dan Trenggalek
- c. Utara : Kedungwaru, Ngantru, dan Karangrejo
- d. Timur : Sumberdadi, Ngunut, Rejotangan, dan Kalidawir
- e. Selatan : Boyolangu, Campurdarat, Bandung, dan Besuki

## **B. Temuan Penelitian**

### **Identitas Narasumber I**

Nama : Yantiyah

Alamat : Dusun Tenggong Desa Wajak Kidul Kecamatan  
Boyolangu

Usia : 54 tahun

Pekerjaan : Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912  
Tulungagung

### **Identitas Narasumber II**

Nama : Henik Sriwahyuni

Alamat : Wajak Kidul

Usia : 35 tahun

Pekerjaan : Pedagang

### **Identitas Narasumber III**

Nama : Rohmiyatun Ni'mah

Alamat : Dsn. Kandenan RT.01 RW.03 Karangrejo Boyolangu  
Tulungagung

Usia : 48 tahun

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

#### **Identitas Narasumber IV**

Nama : Siti Muslimah

Alamat : Desa Sumberdadi – Kec. Sumbergempol - Tulungagung

Usia : 30 tahun

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

#### **1. Penghitungan Pendapatan Jasa atas Agen**

Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Yamtiyah selaku agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung mengenai Penerapan penghitungan pendapatan jasa agen berdasarkan Akad Wakalah Bil'Ujrah. Dengan ini peneliti menanyakan:

“Sudah berapa lama Ibu bekerja sebagai agen perusahaan asuransi syariah?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab

“Mulai tahun 2009 mbak sampai sekarang.”<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup>Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

Pertanyaan ke-dua: “Sebelum bekerja sebagai agen perusahaan asuransi syariah, apakah Ibu bekerja dibidang lain?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab

“Iya. Ibu sebelum di bumiputera syariah Ibu bekerja sebagai perancang pedagang sayur”<sup>46</sup>

Pertanyaan ke-tiga: “Lalu apa motivasi Ibu sehingga memilih bekerja sebagai agen perusahaan asuransi syariah?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab

“Motivasi saya ingin memiliki pengalaman baru dan memang ada teman yang mengajak”<sup>47</sup>

Pertanyaan ke-empat: “Sejak kapan Ibu mengenal dunia asuransi, khususnya asuransi syariah?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>47</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

“Sejak tahun 2009”<sup>48</sup>

Pertanyaan ke-lima: “Apakah Ibu pernah menjadi nasabah asuransi?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Iya, pernah mbak.”<sup>49</sup>

Pertanyaan ke-enam: “Apa suka duka yang Ibu alami selama menjadi agen asuransi syariah?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab

“Suka duka saya jadi agen asuransi syariah sukanya itu mendapatkan penghasilan, juga mendapat pengalaman baru, dan banyak teman. Untuk dukanya, ya ada nasabah yang agak rewel, sulit diajak komunikasi, capek setiap hari keliling kesana kemari ingin bertemu sama nasabah, dan mencari nasabah.”<sup>50</sup>

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>49</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>50</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021



Pertanyaan ke-tujuh: “Sampai saat ini, berapa jumlah nasabah yang sudah Ibu dapatkan?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Ya kurang lebih ada 200 orang mbak”<sup>51</sup>

Pertanyaan ke-delapan: “Bagaimana cara Ibu mendapat seorang nasabah?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Ya cara mendapatkan nasabah kita harus pandai merayu, pandai megolah kata, dan berkomunikasi dengan baik, serta menjaga sikap saling percaya antara nasabah dengan agen.”<sup>52</sup>

Pertanyaan ke-sembilan: “Apa hambatan yang Ibu alami selama menjadi agen?”

---

<sup>51</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>52</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Hambatan saya selama menjadi agen ya kalau musim hujan, itu hambatan juga. Terus ada kepentingan mendadak yang tidak bisa ditinggalkan. Kadang mau ke nasabah orangnya tidak ada”<sup>53</sup>

Pertanyaan ke-sepuluh: “Lalu berapa komisi yang Ibu dapatkan ketika berhasil mendapatkan satu orang nasabah?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Komisi saya dapat nasabah satu orang, itu nabung jangka waktu 10 tahun, pertahunnya Rp. 2.500.000, saya dapat komisi Rp. 500.000 pada tahun pertama.”<sup>54</sup>

Pertanyaan ke-sebelas, “Untuk tahun selanjutnya, jumlah komisi yang Ibu dapatkan apakah akan semakin turun?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>54</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

“Iya mbak, akan semakin turun.”<sup>55</sup>

Pertanyaan ke-dua belas, “Bagaimanakah cara penghitungan komisi yang Ibu dapatkan setiap mendapatkan satu orang nasabah?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Tahun pertama 2x jangka waktu asuransi. Hasil dari perkalian tersebut diubah kedalam bentuk persen. Kemudian jumlah dalam bentuk persen tersebut di kalikan dengan jumlah premi yang dibayarkan nasabah. Untuk tahun kedua cara penghitungan sama dengan tahun pertama tetapi cuma dikalikan satu. Untuk tahun ke tiga dan seterusnya disebut inkaso itu premi x 2,5%.”<sup>56</sup>

Pertanyaan ke-tiga belas: “Apakah Ibu merasa puas dengan komisi yang Ibu dapatkan?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Alhamdulillah, saya merasa puas mbak.”<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>56</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>57</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

Pertanyaan ke-empat belas: “Apakah jumlah komisi antara perusahaan asuransi syariah satu dengan perusahaan asuransi syariah yang lain sama?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Tidak sama mbak. Setiap perusahaan asuransi syariah memiliki penghitungan dan peraturan sendiri-sendiri,”<sup>58</sup>

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan cara penghitungan pendapatan jasa atas seorang agen (komisi/provisi) ialah dengan rumus berikut:

**Tabel 4.1**

**Rumus Penghitungan Pendapatan Jasa**

<b>Tahun ke-</b>	<b>Cara Penghitungan</b>
1	2 x masa asuransi = (%) x premi
2	1 x masa asuransi = (%) x premi
3-habis kontrak	2,5% x premi

Cara penghitungan pendapatan jasa agen Ibu Yamtiyah:

10) Masa Asuransi : 10 Tahun

11) Cara Bayar : 4- Tahunan

<sup>58</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

12) Kontribusi (premi : 2.500.000/tahun

**Tabel 4.2**

**Cara Penghitungan Pendapatan Jasa**

Tahun ke	Rumus	Cara Penghitungan	Komisi Sebelum Pajak
1	2 x masa asuransi = (%) x premi	2 x 10 = 20% x 2.500.000	500.000
2	1 x masa asuransi = (%) x premi	1 x 10 = 10% x 2.500.000	250.000
3 – habis kontrak	2,5% x premi	2,5% x 2.500.000	62.500

Cara penghitungan pendapatan jasa atas seorang agen antara perusahaan asuransi syariah satu dengan perusahaan asuransi syariah yang lain berbeda. Setiap perusahaan asuransi syariah memiliki cara penghitungan dan peraturan masing-masing.

**2. Penerapan Pendapatan Jasa Agen berdasarkan Akad Wakalah Bil'Ujrah**

Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Yamtiyah selaku agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung mengenai penghitungan pendapatan jasa agen berdasarkan akad wakalah bil'ujrah. Dengan ini peneliti menanyakan:

“Apakah Ibu mengetahui tentang Akad Wakalah Bil 'Ujrah? ”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Akad Wakalah Bil’Ujrah adalah akad yang berisi tentang pemberian kekuasaan kepada seseorang untuk melakukan sesuatu dengan pemberian upah.”<sup>59</sup>

Pertanyaan kedua: “Menurut Ibu sendiri, apakah sudah sesuai komisi yang didapatkan Ibu dari pihak perusahaan dengan Akad Wakalah Bil’Ujrah yang dilakukan dengan nasabah?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Menurut saya sudah sesuai mbak.”<sup>60</sup>

Akad Wakalah Bil ‘Ujrah dilaksanakan oleh kedua belah pihak dan harus dengan persetujuan kedua belah pihak, yakni pihak agen dan nasabah. Untuk itu selain mewawancarai Ibu Yamtiyah sebagai agen perusahaan asuransi syariah PT. Asuransi Syariah, peneliti juga mewawancari tiga orang nasabah Ibu Yamtiyah. Nasabah pertama yaitu Ibu Henik yang berusia 35 tahun, beralamat di Wajak Kidul, dan bekerja sebagai pedagang.

“Berapa lama Ibu sudah menjadi seorang nasabah?”

---

<sup>59</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>60</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

Ibu Henik sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912  
Tulungagung menjawab:

“Sudah 5 tahun.”<sup>61</sup>

Pertanyaan kedua: “Berapa jumlah premi yang Ibu bayarkan  
pada saat jatuh tempo?”

Ibu Henik sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912  
Tulungagung menjawab:

“Premi yang saya bayarkan 2.500.000 pertahun.”<sup>62</sup>

Pertanyaan ketiga: “Di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera  
1912 Tulungagung terdapat 3 produk asuransi, produk manakah yang Ibu  
ikuti?”

Ibu Henik sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912  
Tulungagung menjawab:

“Saya mengikuti asuransi Mitra Mabrut untuk  
pendaftaran Haji.”<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Ibu Henik, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>62</sup> Wawancara dengan Ibu Henik, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>63</sup> Wawancara dengan Ibu Henik, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 06 Maret 2021

Pertanyaan keempat: “Apakah Ibu mengetahui tentang Akad Wakalah Bil ‘Ujrah?”

Ibu Henik sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Setahu saya, Akad Wakalah Bil ‘Ujrah adalah akad yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang berisi tentang pemberian kekuasaan untuk melakukan sesuatu.”<sup>64</sup>

Pertanyaan kelima: “Menurut Ibu, sebagai seorang nasabah, apakah komisi yang diberikan kepada agen telah sesuai dengan Akad Wakalah Bil ‘Ujrah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak?”

Ibu Henik sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Menurut saya sudah sesuai ya mbak. Pada saat bertemu dengan agen, dijelaskan untuk pemberian upah kepada agen dan telah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu nasabah dan agen dan telah sesuai dengan kontrak”<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup> Wawancara dengan Ibu Henik, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 06 Maret 2021



Berikut ialah wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan nasabah Ibu Yamtiyah yang kedua, Ibu Rohmiyatun Ni'mah yang berusia 48 tahun bertempat tinggal di Dsn. Kandenan RT.01 RW.03 Karangrejo Boyolangu Tulungagung sebagai Ibu Rumah Tangga yang membantu suaminya membudidaya ikan.

“Berapa lama Ibu sudah menjadi seorang nasabah?”

Ibu Rohmiyatun Ni'mah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Mulai bulan Juli 2016 sampai saat ini.”<sup>66</sup>

Pertanyaan kedua: “Berapa jumlah premi yang Ibu bayarkan pada saat jatuh tempo?”

Ibu Rohmiyatun Ni'mah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Premi yang saya bayarkan 2.500.000 perenam bulan sekali.”<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup> Wawancara dengan Ibu Rohmiyatun Ni'mah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

<sup>67</sup> Wawancara dengan Ibu Rohmiyatun Ni'mah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

Pertanyaan ketiga: “Di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung terdapat 3 produk asuransi, produk manakah yang Ibu ikuti?”

Ibu Rohmiyatun Ni'mah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Mabrur untuk pendaftaran Haji.”<sup>68</sup>

Pertanyaan keempat: “Apakah Ibu mengetahui tentang Akad Wakalah Bil ‘Ujah?”

Ibu Rohmiyatun Ni'mah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Akad Wakalah Bil ‘Ujah itu akad kedua belah pihak yang berisi tentang pemberian kekuasaan untuk melakukan sesuatu dengan pemberian upah.”<sup>69</sup>

Pertanyaan kelima: “Menurut Ibu, sebagai seorang nasabah, apakah komisi yang yang diberikan kepada agen telah sesuai dengan Akad Wakalah Bil ‘Ujah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak?”

---

<sup>68</sup> Wawancara dengan Ibu Rohmiyatun Ni'mah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

<sup>69</sup> Wawancara dengan Ibu Rohmiyatun Ni'mah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

Ibu Rohmiyatun Ni'mah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Iya sudah sesuai. Ketika bertemu dengan agen, sudah dijelaskan rincian dana dan telah sesuai kontrak.”<sup>70</sup>

Selanjutnya adalah wawancara dengan nasabah Ibu Yamtiyah yang ketiga. Dengan ibu Siti Muslimah berusia 30 tahun, yang bertempat tinggal di Desa Sumberdadi – Kec. Sumbergempol – Tulungagung dan seorang Ibu Rumah Tangga.

“Berapa lama Ibu sudah menjadi seorang nasabah?”

Ibu Siti Muslimah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Saya menjadi nasabah mulai tahun 2013.”<sup>71</sup>

Pertanyaan kedua: “Berapa jumlah premi yang Ibu bayarkan pada saat jatuh tempo?”

Ibu Siti Muslimah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Untuk pembayarannya 3.000.000 mbak”<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Ibu Rohmiyatun Ni'mah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

<sup>71</sup> Wawancara dengan Ibu Siti Muslimah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

Pertanyaan ketiga: “Di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung terdapat 3 produk asuransi, produk manakah yang Ibu ikuti?”

Ibu Siti Muslimah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Produk Maburur.”<sup>73</sup>

Pertanyaan keempat: “Apakah Ibu mengetahui tentang Akad Wakalah Bil ‘Ujrah?”

Ibu Henik sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Iya mbak tahu. Akad Wakalah Bil ‘Ujrah adalah akad kedua belah pihak yang berisi tentang pemberian kekuasaan untuk melakukan sesuatu dengan pemberian upah”<sup>74</sup>

Pertanyaan kelima: “Menurut Ibu, sebagai seorang nasabah, apakah komisi yang diberikan kepada agen telah sesuai dengan Akad Wakalah Bil ‘Ujrah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak?”

---

<sup>72</sup> Wawancara dengan Ibu Siti Muslimah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

<sup>73</sup> Wawancara dengan Ibu Siti Muslimah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

<sup>74</sup> Wawancara dengan Ibu Siti Muslimah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

Ibu Siti Muslimah sebagai nasabah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Sudah sesuai. Pada saat bertemu dengan agen, dijelaskan rincian dana dan telah dengan kontrak”<sup>75</sup>

Dari hasil wawancara dengan tiga nasabah dari Ibu Yamtiyah, dapat disimpulkan bahwa jumlah komisi yang didapatkan oleh seorang agen ketika mendapatkan satu orang nasabah telah sesuai dengan akad wakalah bil’ujrah yang telah disepakati oleh nasabah dan agen. Bu Yamtiyah sebagai seorang agen yang bekerja untuk perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung merasa cukup puas atas pendapatan jasa yang diperoleh ketika memperoleh satu orang nasabah.

### **3. Penghitungan Kewajiban Pajak Agen**

Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Yamtiyah selaku agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung mengenai penghitungan pendapatan jasa agen. Dengan ini peneliti menanyakan:

“Apakah Ibu mengetahui tentang pajak?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan Ibu Siti Muslimah, nasabah dari Ibu Yamtiyah pada tanggal 28 Juni 2021

“Menurut saya, pajak adalah kewajiban yang wajib dibayarkan oleh warga yang sudah berpenghasilan.”<sup>76</sup>

Pertanyaan kedua: “Setiap mendapatkan pendapatan jasa dari nasabah yang Ibu dapatkan apakah Ibu membayar pajak?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Saya selalu membayar pajak. Pajak saya dibayarkan oleh pihak perusahaan dengan memotong komisi yang saya dapatkan.”<sup>77</sup>

Pertanyaan ketiga: “Berapa jumlah pajak Ibu yang dibayarkan oleh pihak perusahaan?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Pajak yang dibayarkan oleh perusahaan 5% dari komisi yang saya dapatkan”<sup>78</sup>

---

<sup>76</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>77</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

<sup>78</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

Pertanyaan keempat: “Untuk pajak bagi seorang agen asuransi, pajak dibayarkan satu tahun sekali atau ketika berhasil mendapatkan satu orang nasabah dan mendapat komisi?”

Ibu Yamtiyah yang bekerja sebagai agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung menjawab:

“Langsung dipotong mbak. Ketika mendapatkan nasabah, komisi langsung dipotong 5%”<sup>79</sup>

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa sebagai agen perusahaan asuransi syariah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Ibu Yamtiyah sebagai warga Indonesia yang baik selalu membayar kewajiban pajaknya. Dalam melaksanakan kewajiban pajaknya, Ibu Yamtiyah dibayarkan oleh pihak perusahaan. Pihak perusahaan memotong 5% dari jumlah komisi yang didapatkan oleh Ibu Yamtiyah. Untuk seorang agen, pihak perusahaan asuransi syariah membayarkan pajak Ibu Yamtiyah setiap kali Ibu Yamtiyah mendapatkan satu orang nasabah. Berikut adalah cara penghitungan kewajiban pajak yang harus dibayarkan oleh seorang agen:

---

<sup>79</sup> Wawancara dengan Ibu Yamtiyah agen, Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Tulungagung pada tanggal 06 Maret 2021

Tabel 4.3

## Rumus Penghitungan Kewajiban Pajak

Tahun ke-	Cara Penghitungan
1	2 x masa asuransi = (%) x premi x 5%
2	1 x masa asuransi = (%) x premi x 5%
3-habis kontrak	Premi x 2,5 % x 5%

Cara penghitungan pendapatan jasa agen Ibu Yamtiyah:

- 13) Masa Asuransi : 10 Tahun  
 14) Cara Bayar : 4- Tahunan  
 15) Kontribusi (premi : 2.500.000/tahun

Tabel 4.4

## Cara Penghitungan Kewajiban Pajak

Tahun ke	Rumus	Cara Penghitungan	Komisi Sebelum Pajak	Komisi Sesudah Pajak
1	$2 \times 10 = (\%) \times \text{premi} \times 5\%$	$2 \times 10 = 20\% \times 2.500.000 \times 5\%$	500.000	$500.000 \times 5\% = 500.000 - 25.000 = 475.000$
2	$1 \times 10 = (\%) \times \text{premi}$	$1 \times 10 = 10\% \times 2.500.000$	250.000	$250.000 \times 5\% = 250.000 - 12.500 = 237.500$
3 – habis kontrak (Inkaso)	$2,5\% \times \text{premi}$	$2,5\% \times 2.500.000$	62.500	$62.500 \times 5\% = 62.500 \times 3.125 = 59.375$