

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang Masalah**

Perkembangan ekonomi syari'ah di Indonesia boleh dikatakan mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan banyak berdirinya lembaga keuangan yang secara operasional menggunakan prinsip bagi hasil atau dikenal dengan prinsip syari'ah.<sup>1</sup>

Perkembangan lembaga keuangan syariah diawali dengan terbitnya Undang-Undang No 7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No 10 tahun 1998.<sup>2</sup> Implikasi positif dari kebijakan pemerintah diatas adalah banyak berdirinya lembaga-lembaga keuangan syariah. Dalam perkembangannya sekarang ini, ada dua jenis lembaga keuangan syariah yaitu lembaga keuangan syariah yang berupa bank dan non bank. Lembaga keuangan syariah yang berupa bank terdiri dari Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan BPRS. Sedangkan lembaga keuangan syariah non bank antara lain berupa Asuransi Syariah, Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), dan lain-lain. Lembaga-lembaga keuangan syariah tersebut, pada umumnya mempunyai karakteristik yang berbeda dengan lembaga keuangan konvensional yakni

---

<sup>1</sup> Ahmad Hassan Ridwan, *Perusahaan & Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan Syari'ah*, Bandung : Pustaka Bani Quraisy. 2004 , hlm. 31.

<sup>2</sup> H. Malayu S.P Hasibun, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta :PT BumiAksara. 2008, hlm. 39.

berpegang pada prinsip-prinsip ekonomi syariah dan mempunyai lembaga pengawas syariah.<sup>3</sup>

Dari lembaga-lembaga keuangan syariah yang telah disebutkan diatas, Asuransi Syariah adalah lembaga keuangan syariah yang mengalami perkembangan cukup signifikan. Dilihat dari pertumbuhannya, selama periode 1994-2005, dibandingkan dengan asuransi konvensional yang hanya mencapai rata-rata 20%, pertumbuhan asuransi syariah mencapai 40%. Hal ini cukup menggambarkan bahwa respon terhadap asuransi syariah semakin bertambah setiap tahunnya, walaupun pada akhir 2005 pangsa pasar asuransi syariah tercatat baru mencapai 1,5% dari total pasar asuransi Indonesia.<sup>4</sup>

Melihat prospek yang sangat cerah ini, maka sejak tahun 2003 banyak perusahaan asuransi konvensional yang membuka unit syariah. Situasi ini juga didorong oleh keluarnya KMK (Keputusan Menteri Keuangan) terbaru yang mengatur regulasi asuransi syariah (KMK No. 422/KMK/.06/2003 tentang penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi; KMK No. 424/KMK/.06/2003 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi; KMK No. 426/KMK.06/2003 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi)<sup>5</sup>, serta semakin berkembangnya bank-bank syariah dan

---

<sup>3</sup> Ahmad Hassan Ridwan, *Op. Cit.* hlm. 160.

<sup>4</sup> Hermawan Kertadjaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, Bandung: Mizan Pustaka. 2006, hlm. 239

<sup>5</sup> Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group. 2009, hlm. 252

lembaga keuangan syariah lainnya di Indonesia. Selain itu, kesadaran masyarakat terhadap produk-produk asuransi yang semakin meningkat, dan juga tentunya agama Islam yang dianut mayoritas penduduk Indonesia merupakan faktor-faktor pendukung yang penting dalam perkembangan asuransi syariah di Indonesia.<sup>6</sup>

Hal ini pun memacu perusahaan asuransi jiwa konvensional untuk membuka unit syariah. Karena prospek asuransi jiwa untuk berkembang pesat lebih terbuka. Hal ini didasari pada kenyataan bahwa dari total penduduk Indonesia sebesar 240 juta jiwa, hanya sekitar 43,7 juta orang atau hanya sekitar 18% yang memiliki asuransi jiwa. Sehingga hal ini di anggap peluang yang sangat terbuka untuk asuransi jiwa dapat berkembang pesat.<sup>7</sup>

Untuk asuransi jiwa syariah sendiri, saat ini tercatat ada sebanyak 4 perusahaan full asuransi jiwa syariah dan 17 unit asuransi jiwa syariah dari total 46 perusahaan asuransi yang bergerak di bidang asuransi berprinsip syariah.<sup>8</sup>

Mengingat semakin banyaknya perusahaan asuransi jiwa syariah, mengakibatkan semakin ketatnya persaingan antar perusahaan asuransi jiwa syariah dewasa ini yang menuntut perusahaan harus mampu bertahan dan berkompetisi dengan perusahaan lain.

Salah satu cara yang dapat ditempuh perusahaan agar mampu bertahan, yaitu

---

<sup>6</sup> Hermawan Kertadjaya dan Muhammad Syakir Sula, *Loc Cit*, hlm. 239

<sup>7</sup> <http://pekanbaru.tribunnews.com//2013/06/25/proteksi-diri-melalui-asuransi> Selasa, 25 Juni 2013 15:20 WIB - di akses tanggal 25-06-2013 21:30

<sup>8</sup> [mobile.kontan.co.id//news/aset-asuransi-syariah-tumbuh-726](http://mobile.kontan.co.id//news/aset-asuransi-syariah-tumbuh-726) Jum'at, 07 Desember 2012 | 09:19 WIB - di akses tanggal 24-12-2012 10:22

dengan terus berusaha meningkatkan pendapatan premi.

Premi merupakan pendapatan utama bagi sebuah perusahaan asuransi jiwa syariah. Bahkan bukan hanya bagi asuransi jiwa syariah, tetapi juga bagi perusahaan asuransi pada umumnya. Dari premi tersebut, perusahaan dapat membiayai kegiatan operasional, seperti membayar sewa kantor, gaji karyawan, komisi agen, klaim, pajak dan berbagai biaya lainnya. Sebagian premi yang dihimpun juga dapat di gunakan untuk investasi.

Premi didapatkan dari pemegang polis. Jadi, pemegang polis adalah sumber kehidupan bagi perusahaan asuransi jiwa. Tanpa pemegang polis, perusahaan asuransi dapat dipastikan tidak akan berumur panjang. Oleh karena itu ketahanan polis sangat penting bagi perusahaan asuransi. Artinya, pemeliharaan pemegang polis juga mutlak diperlukan. Jika polis dapat dipertahankan, perusahaan akan tetap mendapat masukan berupa pemasukan premi. Sebaliknya, bila polis batal atau berhenti di tengah masa kontrak, kesempatan perusahaan asuransi untuk mendapatkan premi dari peserta asuransi menjadi hilang. Berkurangnya pendapatan premi akan membatasi perusahaan dalam melakukan investasi maupun dalam pembiayaan kegiatan operasional.<sup>9</sup>

Agen asuransi, sebagai tenaga pemasar produk asuransi, memegang peranan penting dalam hal ini. Karena dalam penjualan produk asuransi, agen asuransi adalah

---

<sup>9</sup> Sugeng Widodo, *Mindset Sukses Agen Asuransi*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama. 2011, hlm. 10

ujung tombak perusahaan. Melalui para agenlah, perusahaan mendapatkan pemegang polis sebagai sumber pendapatan dan keuntungan perusahaan.<sup>10</sup>

Berhasil tidaknya suatu perusahaan asuransi dalam mempertahankan eksistensinya dimulai dari agen itu sendiri untuk mempertahankan perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi secara maksimal. Dengan kata lain, kinerja perusahaan asuransi jiwa syariah sangat dipengaruhi dan bahkan sangat bergantung pada produktivitas agen yang dimilikinya.

Ada berbagai macam cara yang dapat dilakukan untuk dapat memacu produktivitas agen, salah satunya adalah dengan diberikannya komisi. Seorang agen membutuhkan dorongan melalui imbalan ekonomi (komisi) dan pribadi serta pengakuan, karena mereka harus mengambil keputusan-keputusan sulit serta mudah terkena frustrasi.<sup>11</sup>

Terkait dengan komisi sebagai kompensasi yang agen terima, ada perbedaan mengenai sistem kompensasi yang diterapkan pada perusahaan-perusahaan selain perusahaan asuransi, yang pada umumnya menggunakan sistem gaji. Dalam sistem keagenan asuransi, kompensasinya tidak menggunakan sistem gaji. Akan tetapi menggunakan sistem komisi.

---

<sup>10</sup> *Ibid.* hlm. 22

<sup>11</sup> Philip Kotler dan A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2001. hlm. 930

Sistem komisi adalah dimana seorang agen akan memperoleh komisi setelah ia berhasil menjual produk asuransi. Jika ia tidak berhasil menjual produk asuransi, maka agen tersebut tidak akan mendapatkan kompensasi berupa komisi. Komisi ini jumlahnya beragam, sesuai nilai polis yang berhasil dijual, tapi pada umumnya angkanya cukup besar.<sup>12</sup>

Jumlah komisi yang besar ini, ditawarkan oleh perusahaan agar dapat memacu para agen untuk bekerja lebih produktif. Jika agen produktif, dalam arti ia berhasil menjual banyak produk asuransi, maka akan semakin besar pula komisi yang akan ia dapatkan.

Salah satu perusahaan asuransi jiwa syariah yang menawarkan komisi dengan jumlah yang besar adalah asuransi jiwa Prudential Syariah.

Dalam hal komisi agen, Prudential syariah menawarkan pendapatan komisi agen dengan nilai yang luar biasa. Agen Prudential syariah akan memperoleh dua manfaat, yaitu income (komisi) dan jenjang karir.<sup>13</sup> Sistem penghitungan komisi di Prudential syariah disebut dengan sistem API. API (Annual Premium Income) adalah pendapatan premi pertahun. Penghitungan jumlah API dihitung dari jumlah total premi berkala tahunan.

Ketentuan komisi yang akan didapat oleh agen adalah sebagai berikut :

---

<sup>12</sup> <http://female.kompas.com/read/2010/01/26/09274246/dream.job.agen.asuransi>: Selasa, 26 Januari 2010 | 09:27 WIB di akses Selasa 2 Okt 2012 | 10:22

<sup>13</sup> <http://sukisprusyariah.blogspot.com/2012/01/cara-menghitung-api-di-prudential.html>. Di akses pada 19 Maret 2013 | 11.36 WIB

Tabel 1.1  
**Ketentuan Komisi Agen Prudential**

Tahun	1	2	3	4	5
Komisi	30%	30%	5%	5%	5%
Bonus	12%	12%	-	-	-
<b>Total Komisi + Bonus = 99%</b>					

*Sumber : Dream & Activity Book Goal Setting 2013 HD Agency*

Premi yang diterima oleh perusahaan Prudential dari peserta asuransi akan dialokasikan untuk premi berkala (proteksi) dan untuk premi saver (investasi). Premi berkala inilah yang disebut dengan API, dan dari API inilah komisi agen berasal. Porsi persentase premi berkala dari nilai total premi yang dibayarkan oleh setiap peserta asuransi ditentukan atas kesepakatan bersama dan sesuai usia dan resiko nasabah. Usia nasabah yang lebih tua akan membutuhkan porsi premi berkala yang lebih tinggi dibandingkan usia lebih muda.

Sementara jenjang karir yang ditawarkan oleh Prudential syariah mempunyai lima jenjang atau tahapan, yaitu Agen, AUM (Associate Unit Manager), UM (Unit Manager), SUM (Senior Unit Manager) dan AM (Agency Manager).

Sesuai *Standarisasi Sistem Bisnis Prudential*, perkiraan pendapatan agen Prudential adalah sbb:

Tabel 1.2  
**Standarisasi Sistem Bisnis Prudential**

Tahun 1 > Agen > Income akhir tahun sekitar Rp 5,000,000 /bln
Tahun 2 > AUM > Income akhir tahun sekitar Rp 10,000,000 /bln
Tahun 3 > UM > Income akhir tahun sekitar Rp 20,000,000 /bln
Tahun 4 > SUM > Income akhir tahun sekitar Rp 40,000,000 /bln
Tahun 5 > AM > Income akhir tahun sekitar Rp 100,000,000 /bln

*Sumber : Dream & Activity Book Goal Setting 2013 HD Agency*

Dari standarisasi Sistem Bisnis Prudential di atas, jelas angka-angka komisi yang ditawarkan sangat menjanjikan. Hal ini pun berimbas pada kinerja para agen yang semakin produktif. Hal ini dibuktikan dengan pendapat premi perusahaan yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Meningkatnya pendapat premi perusahaan merupakan bukti bahwa kinerja para agen juga meningkat. Karena pendapatan premi dihasilkan dari keberhasilan agen menjual produknya.

Tabel 1.3  
**Total Pendapatan Premi Prudential Syariah  
(dalam jutaan rupiah)**

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan</b>
2012	2.121.421
2011	1.725.813
2010	1.300.012
2009	916.454
2008	413.164
2007	363.871

*Sumber : Laporan Keuangan Prudential, data diolah*



Data diatas menunjukkan bahwa Prudential Syariah sejak tahun berdirinya, yaitu tahun 2007, terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2008 pendapatan premi perusahaan meningkat 11,9% dari pendapatan premi 2007. Pada tahun 2009 pendapatan premi perusahaan meningkat 54,9% dari pendapatan premi 2008. Pada tahun 2010 pendapatan premi perusahaan meningkat 29,5% dari pendapatan premi 2009. Pada tahun 2011 pendapatan premi perusahaan meningkat 32,7% dari pendapatan premi 2010. Dan pada tahun 2012 pendapatan premi perusahaan meningkat 18,6% dari pendapatan premi 2011. Hal ini mengindikasikan bahwa kinerja para agen dari tahun ke tahun semakin produktif.

Dengan komisi yang Prudential syariah tawarkan, maka wajar jika produktivitas agen terus mengalami peningkatan. Karena agen akan semakin terpacu untuk menjual lebih banyak produk agar mendapatkan komisi yang dijanjikan.

Akan tetapi pada kenyataanya, masih ada sebagian agen yang keluar dari pekerjaannya atau berhenti ditengah jalan. Hal ini mungkin terjadi karena pada sistem keagenan tidak mengenal gaji tetap. Karena dalam sistem keagenan asuransi, walaupun agen bekerja setiap hari, namun tidak mampu menutup penjualan (menjual produk), maka ia tidak akan mendapatkan komisi. Sementara, apabila seorang agen tidak bekerja setiap hari tetapi ia dapat menutup penjualan, maka ia akan mendapatkan kompensasi berupa komisi.

Pada sistem keagenan, besarnya pendapatan agen, ditentukan oleh produktivitas agen itu sendiri. Semakin banyak agen dapat menutup penjualan, semakin banyak pula komisi yang ia dapatkan.

Adanya pola hubungan antara komisi dengan produktivitas kerja agen, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Pengaruh Komisi Agen Terhadap Produktivitas Kerja Agen Asuransi Jiwa Syariah ( Studi Kasus Di Prudential Syariah Cabang Semarang )”***

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka persoalan yang ingin penulis ketahui jawabannya adalah apakah komisi agen berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja agen di Prudential Syariah cabang Semarang?

## **1.3. Tujuan dan Manfaat**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah mengetahui dan menganalisis pengaruh komisi terhadap produktivitas kerja agen Prudential Syariah cabang Semarang

### **1.3.2. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini, manfaat yang diharapkan adalah:

1. Bagi pihak perusahaan

Dapat memberikan masukan bagi pihak manajemen perusahaan dalam mengevaluasi dan mengambil kebijakan yang berkaitan dengan sistem komisi

agen, terutama dalam mengambil kebijakan yang berimplikasi pada tingkat produktivitas agen.

## 2. Bagi Pihak Instansi Lain

Dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu syariah pada umumnya dan Asuransi Syariah pada khususnya serta menjadi rujukan penelitian berikutnya tentang pembahasan komisi agen dalam rangka peningkatan produktivitas agen asuransi syariah.

## 3. Bagi peneliti

Dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mengenai dasar-dasar ilmu yang telah dipelajari selama ini serta membandingkannya dengan situasi sebenarnya dalam lingkungan organisasi perusahaan.

### **1.4.Sistematika Penulisan**

Pembahasan dalam skripsi ini akan dibagi menjadi lima bab, yang masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab. Hal tersebut bertujuan agar pembahasan skripsi ini tersusun dengan secara sistematis sehingga mempermudah pembahasan dan pemahaman. Untuk itu, penulis perlu kiranya untuk menyetengahkan dan menuangkan sistematika penulisannya, yaitu sebagai berikut:

Bab I berisi pendahuluan yang menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka, dalam bab ini penulis akan menguraikan tinjauan pustaka yang meliputi landasan teori, kerangka pemikiran, dan hipotesis. Dalam bab ini akan dijelaskan pula secara lebih mendalam tentang asuransi syariah, yang terdiri dari

uraian tentang pengertian asuransi syariah, sejarah dan dasar hukumnya, pengertian sistem keagenan termasuk didalamnya tentang komisi dan tentang produktivitas.

Bab III Metodologi Penelitian, berisi metodologi penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, variabel penelitian dan pengukuran serta teknik analisis data.

Bab IV Analisa Data, bab ini berisi gambaran umum obyek penelitian, deskriptif data penelitian dan responden, uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis data dan pembahasan hasil analisis data.

Bab V Penutup, bab ini akan berisi kesimpulan dan saran mengenai hasil penelitian yang nanti akan dilihat berupa fakta dan jawaban.