

IMPLEMENTASI FEE INVESTASI YANG OBJEKTIF DENGAN AKAD WAKALAH

***BIL UJRAH* DALAM PRODUK BNI LIFE PADA PT. BANK BNI SYARIAH KC**

MEDAN

SKRIPSI MINOR

Oleh

AMRU AL HADI LUBIS

NIM 0504163173



PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2019 M / 1440 H

IMPLEMENTASI FEE INVESTASI YANG OBJEKTIF DENGAN AKAD WAKALAH

***BIL UJRAH* DALAM PRODUK BNI LIFE PADA PT. BANK BNI SYARIAH KC**

MEDAN

SKRIPSI MINOR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk

Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)

Dalam Ilmu Perbankan Syariah

Pada Program D-III Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh:

AMRU AL HADI LUBIS

NIM 0504163173



PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2019 M / 1440 H

LEMBAR PERSETUJUAN

**IMPLEMENTASI FEE INVESTASI YANG OBJEKTIF DENGAN AKAD WAKALAH BIL
UJRAH DALAM PRODUK BNI LIFE PADA PT. BANK BNI SYARIAH KC MEDAN**

Oleh:

AMRU AL HADI LUBIS
NIM 0504163173

Menyetujui

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI
D-III PERBANKAN SYARIAH

Neila Susanti, S.Sos. M. Si
NIP. 196907281999032002

Aliyuddin Abdul Rasyid, Lc, MA
NIP. 196506282003021001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul **IMPLEMENTASI FEE INVESTASI YANG OBJEKTIF DENGAN AKAD WAKALAH BIL UJRAH DALAM PRODUK BNI LIFE PADA PT.BANK BNI SYARIAH KC.MEDAN** Amru Al Hadi Lubis, NIM 0504163173, Program Studi D-III Perbankan Syariah telah di sidang Munaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Pada tanggal 22 Mei 2019. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi D-III Perbankan Syariah.

Medan, 22 Mei 2019

Panitia Sidang Munaqasyah

Program Studi Perbankan Syariah UIN-SU

Ketua

Sekretaris

Zuhrinal M Nawawi, MA
NIP 197608182007101001

Muhammad Syahbudi, MA
NIB 1100000094

Penguji 1

Penguji 2

Neila Susanti, M. SI
NIP 196907281999032002

DR. Muhammad Arif, MA
NIP 11000001162112018501

Mengetahui:

**Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam UIN-SU**

Dr. Andri Soemitra, MA
NIP 197605072006041002

IKHTISAR

Amru Al Hadi Lubis dengan judul : **Implementasi fee Investasi yang Objektif dengan akad *Wakalah bil ujah* dalam produk BNI Life pada PT. Bank BNI Syariah Kc. Medan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana implementasi fee investasi dalam produk BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan untuk mencapai target perusahaan. Dalam implementasi dan pemasaran bagi marketing BNI Life menggunakan *marketing mix* yang sering disingkat dengan 3P mencakup *price, product, promotion* di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan. Memberikan fasilitas yang baik kepada nasabahnya seperti gratis rawat inap rumah sakit dan melahirkan yang dilakukan khusus nasabah BNI Life dan setelah kepulangan nasabah juga akan diberikan, obat-obatan dan cendra mata. BNI Life. Memberikan kontribusi dasar Rp 3.000.000,-/tahun dan di bebaskan biaya admisnistrasi dan juga diberikan santunan Asuransi Rp 150.000.000. Kendala yang dihadapi yaitu persaingan yang semakin kuat, kurangnya SDM yang kompeten. Dalam strategi pemasaran ini harus dilakukan dengan baik agar mendapatkan hasil yang maksimal dalam pencapaian target perusahaan.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah rabbil'alamin, segala puji dan syukur bagi Allah 'Azza Wa Jalla yang telah memberikan penulis kesehatan, kekuatan dan semangat di tengah kendala dan keterbatasan ilmu yang dimiliki hingga akhirnya bisa menyelesaikan skripsi minor ini yang mana sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Sholawat dan salam yang tak pernah bosan dan jemu kita berikan ke nabi besar kita putra Abdullah buah hati Aminah yaitu baginda besar nabi Muhammad Rasulullah SAW yang mana dia telah membawa kita dari alam yang gelap gulita hingga ke alam yang terang benderang sampai saat sekarang ini, semoga kelak kita akan mendapat syafaat nya, Aamiin.

Skripsi ini disusun untuk diajukan sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Jurusan Perbankan Syariah.

Dalam pembuatan skripsi minor ini penulis banyak memperoleh bantuan dan bimbingan, untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya, mengiringi dan memberikan jalan yang indah, lancar dan kemudahan dalam keridhoannya.
2. Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya yang selalu menjadi inspirasi dan kekuatan dalam melakukan kebaikan.
3. Kepada kedua orang tuaku ayah tercinta Bustami Ridha Lubis, SE dan mama tercinta Yus Rida Herawati Lubis, mama yang telah melahirkan, merawat, mendidik dan memberikan dukungan moril dan materi dan mendoakan ku setiap saat. Terima kasih juga kepada abang ku Harun Al Rasyid Lubis A.md yang telah memberikan Motivasi dan pengorbanannya, juga doanya yang diberikan selama ini kepada ku sehingga dapat menyelesaikan skripsi minor ini. Sesungguhnya saya sangat mencintai kalian karena Allah SWT.
4. Bapak Prof. Dr. H. Saidurrahman, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Ibu Neila Susanti, S.Sos.M.Si selaku dosen pembimbing skripsi minor yang telah bersedia memberikan arahan, bimbingan dan petunjuk kepada penulis dalam penyelesaian skripsi minor ini.
6. Bapak Dr. Andri Soemitra, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Bapak Aliyuddin Abdul Rasyid, Lc, MA dan Ibu Kamila, SE.Ak. M.Si selaku Ketua dan Sekretaris Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan

Bisnis Islam juga kepada seluruh pengurus D3 yang sangat membantu dan membimbing penulis.

8. Seluruh pengajar dan staff administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara yang telah membimbing dan membantu kelancaran selama kuliah.
9. Terima kasih kepada Bapak Zulva Adi selaku Pimpinan PT.Bank BNI Syariah Kc.Medan.
10. Terima kasih kepada Bapak Wirahadi Siagian selaku pembimbing dalam melaksanakan magang di PT. Bank BNI Syariah Kc.Medan dan kepada seluruh staff dan pegawai PT. Bank BNI Syariah Kc.Medan yang telah bersedia membagi ilmunya secara sukarela kepada penulis dan memberikan penulis banyak motivasi.
11. Terima kasih kepada sahabat saya yang sejak SMP memberikan semangat dan dukungannya Abdul Aziz, Dinadin Zidan Nst, Riki Pajar.
12. Terima kasih kepada sahabat ku tercinta sejak SMA Nanda Mutia yang telah memberikan doa dan semangat yang tiada hentinya.
13. Terima kasih kepada sahabat ku selama kuliah Afwan Habib, Andika Halim Perdanan, Dimas Dwi Kholfan ,Fakhrozi Ahmad Nst yang telah memberikan semangat dan dukunganya.
14. Dan terima kasih juga kepada teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah-B yang telah memberikan semangat dan dukungannya untuk menyelesaikan skripsi monir ini.

Demikian penulis skripsi minor ini. Sekali lagi kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian ini penulis mengucapkan banyak terima kasih. Akhir kata dengan penuh doa penulis berharap semoga skripsi minor ini bermanfaat bagi para pembaca, Aamiin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Medan, 29 April 2019
Penulis,

Amru Al Hadi Lubis
NIM. 0504163173

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
IKHTISAR	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Metode Penelitian.....	5
F. Sistematika Pembahasan	7
BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Fee Investasi.....	8
1. Pengertian Fee Investasi.....	8
2. Manfaat dan Resiko yang Objektif	13

3. Jenis Investasi Asuransi Syariah	15
4. Proses Penerimaan Asuransi	16
5. Cara Pengajuan Klaim.....	17
6. Penutupan Asuransi Syariah	19
B. AKAD WAKALAH BIL UJRAH	19
1. Pengertian Akad <i>Wakalah Bil Ujrah</i>	19
2. Dasar Hukum Akad <i>Wakalah Bil Ujrah</i>	20
3. Rukun dan Syarat Akad <i>Wakalah Bil Ujrah</i>	22
4. Berakhirnya Akad <i>Wakalah Bil Ujrah</i>	25
5. Implementasi Akad <i>Wakalah Bil Ujrah</i>	25

BAB III TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat BNI Life	27
B. Makna Logo BNI Life.....	28
C. Visi dan Misi BNI Life	29
D. Bidang Usaha BNI Life.....	30
E. Dana Investasi BNI Life.....	35
F. Lokasi Perusahaan	37
G. Struktur Organisasi.....	38

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi Akad <i>Wakalah bil ujrah</i> dalam produk BNI Life	
<i>Sakinah Multipro Link</i>	46
1. Syarat Menjadi Peserta BNI Life	46

2. Prosedur Pembukaan Produk BNI Life <i>Sakinah Multipro</i>	
<i>Link</i>	47
3. Mekanisme Investasi.....	48
4. Pelaksanaan Produk <i>Sakinah Multipro Link</i> dalam Akad <i>Wakalah bil</i>	
<i>ujrah</i>	51
B. Strategi Marketing dalam Memasarkan Produk BNI Life	
<i>Sakinah Multipro Link</i>	52
1. <i>Sakinah Multipro Link</i>	52
2. Strategi Marketing Memasarkan Produk <i>Sakinah Multipro</i>	
<i>Link</i>	54

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	57
B. Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA	59
----------------------	----

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Struktur Organisasi BNI Life	39
Tabel 1.2 Ilustrasi Perkemabangan Dana ibu irma	49
Tabel 1.3 Besaran Biaya Akusisi dari Kontribusi	50

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tumbuhnya tingkat kesadaran masyarakat atas kesehatan memicu pertumbuhan bisnis perasuransian di Indonesia. Persaingan antar perusahaan asuransi pun semakin ketat, terutama di bidang pemasaran. Setiap perusahaan asuransi yang berhasil dalam persaingan tersebut pada umumnya memiliki para *sales* atau marketing yang handal untuk mencari calon nasabah. Salah satu contohnya adalah PT. BNI Life Insurance. Perusahaan ini menjual produk-produknya tersebut melalui dengan para Marketing.

Kebutuhan akan jasa perlindungan asuransi semakin lama kian diminati, menjadikan perusahaan-perusahaan asuransi dituntut lebih maksimal dalam mengemas dan memasarkan produk yang akan diperdagangkan serta keunggulan dari produk itu sendiri. Semakin bertambahnya perusahaan asuransi yang muncul dan tumbuh, membantu dalam menentukan pilihan sesuai dengan kebutuhan. Namun, senada dengan hal itu, muncul pula tindakan-tindakan yang bersifat strategis dari perusahaan-perusahaan asuransi dalam memasarkan produknya kepada khalayak umum. Mempromosikan produk asuransinya dengan berbagai inovasi dan fitur-fitur yang dimilikinya.

Karena asuransi adalah salah satu cara yang digunakan oleh masyarakat untuk membantu dalam penyediaan jaminan finansial, maka dari itu upaya-upaya perluasan jangkauan pemasaran guna menjual produk asuransi semakin beragam. Mulai dari saluran distribusi *sales*, yaitu sales-sales asuransi yang turun langsung ke lapangan untuk menjaring para calon peserta, pemasangan iklan melalui media massa dan elektronik ataupun *Employee Benefit*, yang merupakan saluran distribusi dengan menggandeng perusahaan-perusahaan yang membutuhkan perlindungan asuransi bagi karyawannya dan jajaran eksekutifnya. Pemasaran terus dijalankan mengikuti perkembangan zaman, dengan didukung teknologi yang berkembang pesat sebagai pendukungnya.

Karena tujuan dari BNI Life adalah menciptakan pelanggan dengan melakukan kegiatan pemasaran secara masif agar dapat menjangkau dan memperluas pasarnya, utamanya adalah perusahaan asuransi yang dewasa ini semakin dibutuhkan, maka dari itu dilakukanlah kerjasama perusahaan asuransi dengan pihak bank dalam rangka penjualan produk asuransi yang dikenal dengan metode *akad wakalah bil ujah* yaitu pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian *ujrah (fee)*. Dalam kontrak peserta menyetujui kontribusinya dijadikan *tabarru'* dan digunakan untuk membantu peserta lain yang tertimpa musibah dalam bentuk hibah. Kerjasama antara pihak asuransi dengan pihak bank ini sudah menjadi bagian dari strategi pemasaran yang efisien dan proposional. Tetapi berdasarkan hukum Islam dijelaskan dalam

akad *Wakalah bil Ujrah* terdapat larangan-larangan yang tidak boleh dilakukan oleh perusahaan asuransi sebagai *wakil*. Misalnya *wakil* tidak berhak memperoleh bagian dari hasil investasi *muwakil*, karena akad yang digunakan adalah akad *Wakalah*. Dan dibagian kelima poin kedua disebutkan bahwa dalam pengelolaan dana investasi baik dana *tabarru'* maupun *saving*, dapat digunakan akad *Wakalah bil Ujrah* dengan mengikuti ketentuan fatwa akad tersebut,

Prinsip Asuransi Syariah sebagai nafas dan jiwanya perbankan syariah perlu di sosialisasikan dalam indikator produk produk perbankan syariah di BNI Life . Dalam pelaksanaannya Per asuransian ini dapat di salurkan dalam akad wakalah bil ujah yaitu memberi kuasa. Dasar hukum Asuransi periode 2014 – sekarang UU No.40 Tahun2014 tentang Perasuransian POJK atau pun sejarah Asuransi *Syariah*.¹

Asuransi syariah disebut juga dengan asuransi *ta'awun* yang artinya tolong menolong atau saling membantu. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa Asuransi *ta'awun* prinsip dasarnya adalah dasar syariat yang saling toleran terhadap sesama manusia untuk menjalin kebersamaan dalam meringankan bencana yang dialami peserta. Prinsip ini sesuai dengan firman Allah SWT yang artinya : "*Dan saling tolong menolonglah dalam kebaikan*

¹ Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*(Jakarta: Kencana, 2006, Cet 1) hlm. 155

*dan ketaqwaan dan jangan saling tolong menolong dalam dosa dan permusuhan.*² *QS. Al maidah : 2*

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengangkat pembahasan mengenai **IMPLEMENTASI FEE INVESTASI YANG OBJEKTIF DENGAN AKAD WAKALAH BIL UJRAH DALAM PRODUK BNI LIFE PADA PT. BANK BNI SYARIAH KC MEDAN** sebagai judul skripsi.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis menulis beberapa masalah untuk diangkat dan di kaji guna memberi penjelasan yang bermanfaat kepada para pembaca antara lain :

1. Bagaimana Implementasi produk BNI Life dengan akad *wakalah bil ujah* di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan
2. Bagaimana strategi marketing memasarkan produk BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui implementasi akad *wakalah bil ujah* pada produk BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan
2. Untuk mengetahui strategi marketing memasarkan produk BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan

² Al- Quran Surah Al maidah ayat 2, *Terjemah Al Quran Al-Karim*. (Depok: Sabiq, 2015), hlm 82

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, selain sebagai bahan masukan juga merupakan pengalaman yang dapat menambah pengetahuan penulis khususnya mengenai dunia asuransi di perbankan.
2. Bagi UIN SU, dapat menjadi tambahan khasanah pengetahuan dan referensi sebagai bahan kajian lebih lanjut, khususnya bagi mahasiswa D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
3. Bagi Bank BNI Syariah Kc Medan, dapat menjadi salah satu sumbangan pemikiran dan informasi dalam pengambilan keputusan perusahaan.

E. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif data dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, dianalisis sehingga menjadi gambaran yang jelas dan terarah mengenai masalah yang diteliti.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi penelitian pada Bank BNI Syariah Kc Medan Jl. Adam Malik No. 151 Medan.

3. Jenis Penelitian

- a. Observasi, Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif yang lebih menekankan

kepada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah. Hakikatnya penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian yang di dukung juga penelitian pustaka (*Library Research*) yang bertujuan untuk mengumpulkan data atau informasi, misalnya: buku, catatan, brosur setiap produk ,dokumen-dokumen ,dan referensi lainnya yang berkaitan dengan Produk unggulan di BNI Life di Bank Syariah. Adapun data-data tersebut di peroleh dari lokasi yang berada di BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

- b. Wawancara, Mengambil data penelitian dengan mewawancarai orang yang bersangkutan dengan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

4. Teknik Pengolahan Data

Setelah berbagai data terkumpul, maka data tersebut diolah secara kualitatif dan dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif yaitu menjelaskan data yang terkait dengan pembahasan sesuai kategori dan masalah penelitian. Teknik deskriptif analisis kualitatif, peneliti digunakan untuk menggambarkan atau menjelaskan data yang telah peneliti peroleh dari dokumentasi dan wawancara (interview). Sehingga berbagai masalah yang timbul dapat diuraikan dengan tepat dan jelas.

F. Sistematika Pembahasan

Secara garis besar penyusunan skripsi minor ini membahas beberapa bab yang masing-masing sub-sub nya disesuaikan dengan kepentingan untuk memudahkan penulis agar lebih mudah dipahami. Untuk lebih jelas sistematika penulisannya adalah sebagai berikut :

BAB I Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang permasalahan rumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II Dalam bab ini membahas mengenai kajian teori yang melandasi dan mendukung penelitian. Landasan teori bab ini akan menyajikan landasan teori yang menguraikan hal-hal yang bersangkutan dengan materi yang di bahas dalam penelitian, dengan sumber dan referensi dari berbagai literatur.

BAB III Merupakan hasil penelitian yang menguraikan gambaran umum perusahaan PT. Bank BNI Syariah Kc Medan mulai dari sejarah, makna logo, visi dan misi, ruang lingkup bidang usaha dan produk BNI Life, lokasi perusahaan, daerah pemasaran, dan struktur organisasi perusahaan.

BAB IV Pada bab ini penulis menguraikan hasil penelitian mengenai *fee* investasi produk BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan.

BAB V Pada bab ini merupakan bagian penutup yang meliputi kesimpulan dan permasalahan yang menjadi topik pembicaraan dan diakhiri dengan saran sebagai bahan masukan dan diakhiri dengan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Fee Investasi

1. Pengertian Fee Investasi

Fee (*ujrah*) di dalam kamus perbankan syariah yakni imbalan yang diberikan atau yang diminta atas suatu pekerjaan yang dilakukan. Ujrah sendiri dalam bahasa Arab mempunyai arti upah atau upah dalam sewa menyewa, sehingga pembahasan mengenai ujrah ini termasuk dalam pembahasan ijarah yang mana ijarah sendiri mempunyai arti sendiri.

Yang mana arti Ijarah secara etimologi berasal dari kata *al- ajru* yang berarti *al- 'Iwadh* atau pergantian, dari sebab itulah *ats- Tsawabu* dalam konteks pahala dinamai juga *al-Ajru* yakni upah.³ Al-Isfahani menuliskan bahwa *al- ajru* bermakna apa yang bersifat duniawi ataupun *ukhrawi*.⁴ Balasan atau upah yang bersifat *ukhrawi* adalah ganjaran atau pahala yang diperoleh seseorang atas amal saleh yang ia kerjakan selama di dunia.⁵ Secara terminologi, *ijarah* merupakan akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang tersebut.

Dalam akad ijarah selalu disertai dengan kata imbalan ataupun upah yang mana disebut juga dengan ujrah. Namun di dalam perbankan nama lain dari fee diantaranya adalah upah atau imbalan (*ujrah*).

³ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), Ed. 1, Cet. 1

⁴ Al-Raghib Al-isfahani, *Mu'jam Mufradat* hlm.17

⁵ Lihat Q.S Yunus:72 Al-Ankabut:58, dan Yusuf:57.

Upah dalam kamus besar bahasa Indonesia bermakna uang yang dibayarkan sebagai pembalas jasa atau sebagai pembayar tenaga yang sudah dikeluarkan untuk mengerjakan sesuatu. Perampasan terhadap upah adalah suatu perbuatan buruk yang akan mendapat ancaman siksa dari Allah SWT.⁶ Selain itu, menurut *al-Ba'liyy*, arti kebahasaan lain dari *al-ajru* tersebut, yaitu "ganti" (العوض), baik ganti itu diterima dengan didahului oleh akad atau tidak.

Istilah *fee* selain *ijarah*, upah (*ujrah*) atau imbalan, ada juga jialah/jualah yang mana memiliki arti yang sama dengan *ujrah* yakni upah, tetapi upah dalam jialah/jualah sering diartikan seperti dalam bentuk pemberian hadiah, atau upah dalam bentuk jasa dalam pekerjaan. Arti jialah/ jualah secara istilah yakni pemberian upah atas suatu jasa (manfaat) yang sudah diduga akan terwujud.⁷

Atau jialah/jualah merupakan kontrak (akad) dimana salah satu pihak (ja'il) akan memberikan imbalan spesifik (jua'l) kepada siapapun yang mampu memenuhi hasil spesifik ataupun tidak pasti, misalnya, menemukan kendaraan yang dicuri atau mengobati orang sakit sampai sembuh.⁸

Maka dari pengertian diatas untuk jialah/jualah dapat dipersamakan persepsinya dengan *ujrah*. Begitu juga dengan *ijarah* sama halnya dengan

⁶ Hendrie Anto, *Pengantar Ekonomika*..Hlm. 227

⁷ Syafii Jafri, *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), hlm. 165

⁸ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), hlm. 535

ujrah karena *ujrah* pada hakikatnya adalah bagian dari akad *ijarah*. Sedangkan upah (*fee*) atau imbalan merupakan nama lain dari *ujrah* atau arti dari *ujrah* itu sendiri, upah sesungguhnya adalah kompensasi atas jasa yang telah di berikan ke seseorang penerima.⁹ upah atau imbalan sering digunakan oleh masyarakat awam yang tidak mengetahui istilah-istilah di dalam perbankan.

Dalam fatwa dewan Syariah Nasional No: 52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *Wakalah bil ujarah* Pada asuransi syariah memutuskan bahwa pembagian hasil investasi dapat dilakukan dengan salah satu alternatif sebagai berikut :

- a. Hasil investasi di bagi antara perusahaan asuransi (sebagai *mudharib*) dengan peserta (sebagai *shahibul mal*) sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- b. Bagian hasil investasi sesudah di sisihkan untuk perusahaan asuransi (sebagai *mudharib*) dibagi antara perusahaan asuransi (sebagai *musytarik*) dengan para peserta sesuai dengan porsi modal atau dana masing-masing.¹⁰

Namun sebagian yang lain berpendapat bahwa unsur-unsur yang haram dalam asuransi bisa dihilangkan sehingga praktik asuransi dapat di terima oleh Islam. Oleh karenanya, sebagian ulama dapat menerima

⁹ Azhari Akmal, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*, (Medan: FEBI UINSU Press, 2016) hlm. 142

¹⁰ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 52/DSN-MUI/III/2006, tentang *Akad mudharabah pada asuransi syariah*, bagian enam angka 1, h. 9

kehadiran asuransi dengan menghilangkan unsur *gharar*, *maysir*, dan *riba*.¹¹

Secara syariat dalam akad *wakalah bil ujah* harus jelas berapa yang di bayarkan dan berapa yang di terima. Keadaan ini akan menjadi rancu (*gharar*) karena kita tahu berapa yang akan diterima tetapi tidak tahu berapa yang akan di bayarkan karena hanya Allah yang tahu kapan seseorang akan meninggal.¹² Tolong-menolong dan saling menjamin dalam konsep asuransi syariah, semua peserta asuransi menjadi penolong dan penjamin satu sama lainnya. Sehingga kalau peserta A meninggal, peserta B,C,Z harus membantunya, demikian sebaliknya.

a. Prinsip dasar Investasi

Prinsip dasar Investasi asuransi syariah adalah bahwa perusahaan selaku pemegang amanah wajib melakukan investasi terhadap dana yang terkumpul dari peserta yang dimaksud harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Investasi bagi umat islam berarti menanamkan sejumlah dana. Keuntungan dalam pandangan islam memiliki aspek yang holistik diantaranya:

1. Aspek material atau finansial; artinya suatu bentuk investasi hendaknya menghasilkan manfaat finansial yang kompetitif di bandingkan dengan bentuk investasi lainnya.
2. Aspek kehalalan; artinya suatu bentuk investasi harus terhindar dari bidang maupun prosedur yang *syubhat* /atau haram.

¹¹ Muhammad Muslehuddin, *Asuransi dalam Islam* (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm 123

¹² Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam Suatu Pengantar* (Jakarta: Kalam Mulia, 1995), hlm 441-444

3. Aspek sosial dan lingkungan; artinya suatu bentuk investasi hendaknya memberikan kontribusi positif bagi masyarakat banyak dan lingkungan sekitar.¹³

Peraturan Menteri Keuangan No. 18/PMK.010/2010 tentang Penerapan prinsip dasar penyelenggaraan usaha asuransi dan reasuransi dengan prinsip syariah, peraturan ketua BAPEPAM-LK Nomor. PER-08/BL/2011 tentang bentuk dan tata cara penyampaian laporan Hasil Pengawasan Dewan Pengawas Syariah pada perusahaan asuransi atau perusahaan reasuransi yang menyelenggarakan seluruh atau sebagian usahanya dengan prinsip syariah.

b. Instrumen Investasi Pada Asuransi Syariah

Pada asuransi syariah, dalam menginvestasikan dana arus sesuai dengan syariah islam yaitu dengan cara menghilangkan sama sekali kemungkinan terjadi unsur *gharar* (ketidak pastian), *maisir* (judi), dan *riba*, instrumen investasi pada asuransi syariah di indonesia yang sudah ada saat ini adalah sebagai berikut:¹⁴

1. Investasi ke bank-bank umum syariah.
2. Investasi ke bank umum yang memiliki cabang syariah.
3. Investasi langsung ke perusahaan-perusahaan yang tidak menjual barang-barang haram atau maksiat dengan *sistem mudharabah, wakalah, wadiah*, dan sebagainya.¹⁵

¹³ Di akses dari www.eprints.uny.ac.id/asuransi-jiwa/. Pada Selasa, 19 Februari 2019, At 09. 50 WIB

¹⁴ Sayid Sabiq, *Fiqh as-sunnah* (Beirut: Dar al-Fikr, 1995), Jilid II, hlm.89

¹⁵ Abu Zahrah, *Buhus fi ar-Riba* (Beirut: Dar al Buhus al-Ilmiyah, 1970), hlm 56

2. Manfaat dan Resiko yang Objektif

a. Manfaat

Asuransi pada dasarnya dapat memberi manfaat bagi para peserta asuransi antara lain sebagai berikut:

1. Rasa aman dan Perlindungan, Peserta asuransi berhak memperoleh klaim (hak peserta asuransi) yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad
2. Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil, Semakin besar kemungkinan terjadinya suatu kerugian dan semakin besar kerugian yang mungkin ditimbulkannya makin besar pula premi tanggungannya. Untuk menentukan besarnya premi perusahaan asuransi syariah dapat menggunakan rujukan.
3. Berfungsi sebagai tabungan, Kepemilikan dana pada asuransi syariah merupakan hak peserta. Perusahaan hanya sebagai pemegang amanat untuk mengelolanya secara syariah. Jika pada masa kontrak peserta tidak dapat melanjutkan pembayaran *premi* dan ingin mengundurkan diri sebelum masa *reversing period*, maka dana yang dimasukkan dapat di ambil kembali, kecuali sebagian dana kecil yang telah diniatkan untuk *tabarru* (dihibahkan).

4. Membantu meningkatkan kegiatan usaha, Karena perusahaan asuransi akan melakukan investasi sesuai dengan syariah atas suatu bidang usaha tertentu.¹⁶

b. Resiko

Resiko dalam perasuransian diartikan sebagai ketidakpastian dari kerugian. Resiko selalu melibatkan dua istilah, yaitu ketidakpastian dan peluang kerugian finansial.

1. Risiko Murni, Suatu risiko yang bila terjadi akan memberikan dan apabila tidak terjadi, tidak menimbulkan kerugian, akan tetapi juga tidak memberikan keuntungan. Contoh, mobil yang di kendarai mungkin tertabrak. Apabila suatu mobil yang diasuransikan dan kemudian tertabrak, maka bagi pemilik akan mengalami kerugian. Namun, bila hal tersebut tidak terjadi, si pemilik tidak rugi dan tidak pula mendapatkan keuntungan. Dalam operasinya si perusahaan asuransi selalu berhadapan dengan jenis resiko murni ini.
2. Risiko Investasi, Risiko yang berkaitan dengan terjadinya dua kemungkinan, yaitu peluang mengalami kerugian finansial atau peluang memperoleh

¹⁶ Andri Soemitra Edisi kedua “*Bank & Lembaga Keuangan Syariah*” (Jakarta:Kencana 2009) hlm 260-261

keuntungan.

3. Risiko Individu, Risiko yang memengaruhi kapasitas atau kemampuan seseorang memperoleh keuntungan. Contoh risiko seseorang yang mengakibatkan berkurangnya atau hilangnya kapasitas seseorang mendapatkan keuntungan yang mungkin dapat disebabkan oleh mati muda, uzur dan cacat fisik.

3. Jenis Investasi Asuransi Syariah

a. Asuransi Jiwa (*Life Insurance*)

Asuransi Jiwa adalah suatu jasa yang di berikan oleh pihak penanggung dalam mengatasi resiko yang dikaitkan dengan jiwa seseorang, misalnya meninggal dunia dan cacat akibat kecelakaan seseorang yang di asuransikan.¹⁷ Asuransi jiwa merupakan suatu bentuk kerja sama antara orang-orang yang ingin menghindarkan atau minimal mengurangi risiko yang di akibatkan oleh risiko kematian dan risiko kecelakaan.

Asuransi Jiwa ini terbagi:

1. Asuransi Jiwa rakyat, yaitu asuransi yang di peruntukkan bagi masyarakat yang berpenghasilan kecil (buruh, nelayan, karyawan rendah dan sebagainya).
2. Asuransi Kumpulan, yaitu asuransi yang di peruntukkan bagi para pegawai pemerintah/swasta, para buruh yang jumlahnya

¹⁷ Arthesa ade, “*Bank & Lembaga Keuangan Bukan Bank*” (Jakarta: PT INDEKS 2009), hlm 239

lebih dari 3 orang.

3. Asuransi Keluarga, yaitu asuransi yang di tujukkan untuk memberikan ketentraman kehidupan ekonomi keluarga.
4. Asuransi Kecelakaan, yaitu asuransi yang di tujukan untuk melindungi diri dari kecelakaan.

Investasi merupakan penggunaan modal untuk menciptakan uang, baik melalui sarana yang menghasilkan pendapatan maupun melalui kerja sama yang di rancang untuk mendapatkan perolehan modal. Investasi keuangan merupakan penanaman dana pada suatu surat berharga yang diharapkan akan meningkat nilainya di masa mendatang.

Investasi yang dilakukan asuransi syariah diikat oleh kaidah dan prinsip-prinsip syariah. Investasi keungan syariah harus berkaitan secara langsung dengan suatu aset atau kegiatan usaha yang spesifik dan menghasilkan manfaat. Tujuan utama dari kebijakan ivestasi dalam suatu perusahaan adalah untuk implementasi rencana program yang di buat agar mencapai *return* positif. Mempertimbangkan nilai tambah bagi setiap *fund* dalam setiap proses pengambilan keputusan investasi.

4. Proses penerimaan peserta asuransi

Dalam melaksanakan proses underwriting penerimaan asuransi

jiwa menurut Robert Holton, yaitu ¹⁸

a. Seleksi resiko (*risk selection*)

merupakan proses untuk memutuskan apakah suatu resiko dapat diterima, ditolak, atau diterima dengan syarat tertentu.

b. Klafikasi dan penerapan kontribusi (*classification and rating*)

Merupakan kegiatan pengkelompokkan jenis-jenis resiko yang sama atau hampir sama sehingga penetapan kontribusi dapat dilakukan dengan wajar sesuai dengan pengalaman (*loss ratio*).

c. Bentuk polis asuransi (*insurance policy forms*)

Berkaitan dengan jenis-jenis resiko yang ditanggung, yang dikecualikan, persyaratan-persyaratan dan kondisi yang diharuskan dalam polis asuransi tersebut.

d. Retensi dan Asuransi (*retention and reinsurance*)

Resiko-resiko yang telah diterima oleh perusahaan asuransi harus ditetapkan berapa yang akan ditanggung sendiri dan disebarkan lagi ke perusahaan reasuransi.

Adapaun faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam melakukan seleksi resiko sebagai berikut : Di lihat dari usia tertanggung, jenis kelamin, jenis pekerjaan yang dilakukan, latar belakang (sejarah) kehidupan keluarga, latar belakang pendidikan, Lingkungan hidup seperti

¹⁸ Arviati Prasetyaningrum, "Asuransi jiwa": Sebuah Studi Komaratif" (Skripsi S1 Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, 1997), h. 43-45.

pekerjaan dan tempat tinggal serta laporan kesehatan.

5. Cara Pengajuan Klaim

Pada umumnya yang kita sering dengar alasan orang menolak untuk menjadi peserta asuransi, salah satunya adalah sulitnya proses klaim, padahal tidak semua pengajuan klaim asuransi susah selama data yang kita kasih benar.

Proses untuk pengajuan klaim cukup mengikuti prosedur dan melengkapi semua dokumen yang dibutuhkan dari perusahaan asuransi syariah, semakin cepat melakukan klaim semakin cepat bisa mendapatkan polis asuransi.

Adapun tahapan-tahapan persyaratan dokumen yang dibutuhkan untuk pengajuan klaim asuransi jiwa sebagai berikut :

- a. Form pengajuan tahapan yang diisi oleh pemegang polis atau yang ditunjuk (bila pemegang polis telah meninggal dunia).
- b. Kartu identitas pemegang polis atau yang ditunjuk (menunjukkan yang asli dan menyerahkan copy).
- c . Copy kuintasi pembayaran terakhir.
- d. Polis asli (tidak dikirim ke kantor pusat, hanya diberi tanda di kantor pengajuan lalu dikembalikan).
- e. Nasabah segera melaporkan terjadinya peristiwa klaim kepada service point dengan mengisi formulir klaim yang telah di sediakan.
- f. Dokumen klaim meninggal dunia karena kecelakaan.
- g. Berita kecelakaan dan kematian dari rumah sakit atau dokter serta

kepolisian setempat jika karena kecelakaan lalu lintas.

h. klaim dapat diajukan setelah dirawat minimal selama 2x24 jam dari rumah sakit setempat.¹⁹

6. Penutupan Asuransi Syariah

Penutupan asuransi adalah berakhirnya perjanjian asuransi. Penyebab berakhirnya perjanjian asuransi bisa di sebabkan oleh dua hal, yaitu:

1. Perjanjian berakhir secara wajar karena masa berlakunya sudah berakhir sebagaimana perjanjian semula.
2. Perjanjian berakhir secara tidak wajar karena dibatalkan oleh salah satu pihak walau masa berlaku perjanjian belum berakhir.

Masing-masing penutupan asuransi ini memiliki konsekuensi, sesuai dengan klausul akad di awal yang sudah sama-sama disepakati oleh para pihak.

B. Akad Wakalah Bil Ujrah

1. Pengertian Akad Wakalah Bil Ujrah

Wakalah bil Ujrah merupakan perikatan antara dua belah pihak pemberi kuasa (*muwakil*) yang memberikan kuasanya kepada (*wakil*), di mana (*wakil*) mewakilkan untuk mengerjakan sesuatu dengan memberikan *Ujrah* (fee/upah) kepada wakil yang mengerjakan tugasnya dan kewajiban

¹⁹ Jeni Suryanti, Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah (Malang: Empat dua 2016) hlm, 188-189

bagi wakil untuk menjalankan tugas dari muwakil dengan sebaik-baiknya dan tidak boleh membatalkan secara sepihak. Jadi bisa dikatakan akad *Wakalah bil Ujrah* akan melahirkan sumber kewajiban yang harus terpenuhi. Dalam salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan *Arbitrase* Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Wakalah atau *wakilah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat dengan menunjuk seseorang mewakilinya dalam hal melakukan sesuatu secara sukarela atau dengan memberikan imbalan berupa *ujra* (upah). *Wakalah* merupakan perjanjian pelimpahan, pendelegasian wewenang atau kuasa dari pihak pertama (peserta asuransi) kepada pihak kedua (perusahaan/operator asuransi) untuk melaksanakan sesuatu sebatas atas nama pihak pertama, untuk kepentingan dan tanggung jawab sepenuhnya oleh pihak pertama. Akad *Wakalah bil Ujrah* ini dapat terjadi antara perusahaan asuransi syariah dengan peserta, perusahaan asuransi dengan *marketing* (agen), ataupun perusahaan asuransi dengan perusahaan reasuransi.

2. Dasar Hukum Akad *Waklah bil Ujrah*

a. Al Qur'an

1). Qs. Al-Maidah (5) : 1

“Hai orang-orang beriman tunaikan akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang

demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kami sedang mengerjakan hal. Sesungguhnya, Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki- NYA.”

2). QS. Al-Hasyr (59) : 18

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan hendaklah tiap-tiap jiwa memperhatikan apa yang telah dia siapkan untuk besok dan bertakwalah kamu kepada Allah. Sesungguhnya Allah Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

3). QS. An-Nisa” (4) : 58

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan apabila kamu menetapkan hukum diantara manusia”.

b. Hadist

“Diriwayatkan dari Busr bin Said”id bahwa Ibn Sa”diy al-Maliki berkata: Umar memperkerjakan saya untuk mengambil sedekah (zakat). Setelah selesai dan sesudah saya menyerahkan zakat kepadanya, Umar memerintahkan agar saya diberi imbalan (*fee*). Saya berkata: saya bekerja hanya karena Allah. Umar menjawab: Ambilah apa yang kamu beri; saya pernah bekerja (seperti kamu) pada masa Rasul, lalu beliau memberiku imbalan; saya pun berkata seperti apa yang kamu katakan. Kemudian Rasul bersabda kepada saya: Apabila kamu diberi sesuatu tanpa kamu minta, makanlah (terimalah) dan bersedekahlah.” Mutafaq “alaih. Al-Syaukani, dalam Nail al-Authar.

c. Ijtihad

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bi Ujrah* pada Asuransi Syariah.

3. Rukun dan Syarat Akad *Wakalah bil Ujrah*

Dalam melaksanakan akad *Wakalah bil Ujrah*, terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi, karena hal ini yang mempengaruhi keabsahannya suatu akad *Wakalah bil Ujrah*. Akan tetapi mengenai rukun dan syarat dalam akad *Wakalah bil Ujrah* disini berbeda dengan ketentuan yang terdapat didalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgelik Wetboek). Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sahnya suatu perikatan adalah apabila sudah memenuhi hal-hal sebagai berikut, yaitu adanya kesepakatan antara para pihak, kecakapan untuk melakukan suatu perikatan, suatu hal tertentu dan sebab yang halal.

Adapun pengertian rukun dan syarat adalah sebagai berikut. Rukun adalah suatu unsur yang merupakan bagian yang tak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sah atau tidaknya perbuatan tersebut dan atau tidak adanya sesuatu itu. Sedangkan syarat adalah sesuatu yang tergantung hukum syar'i dan ia berada diluar hokum itu sendiri, yang ketiadaanya menyebabkan hukum pun tidak ada.

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Wakalah* maka akad *Wakalah bil Ujrah* harus memenuhi beberapa rukun,yaitu:

1. Adanya *Al-Aqidain* (subjek perikatan)

Al-Aqidain adalah para pihak-pihak yang melakukan akad. Dilihat dari sudut hukum maka pelaku dari suatu tindakan hukum akad disebut sebagai subjek hukum yang sering diartikan sebagai pengemban hak dan kewajiban. Subjek hukum ini terdiri dari dua macam yaitu manusia dan badan hukum.

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

Kedua, Badan hukum yaitu badan yang dianggap dapat bertindak dalam hukum dan mempunyai hak-hak, kewajiban-kewajiban, dan perhubungan hukum terhadap orang lain atau badan lain. Agar suatu perikatan yang dijalankan subjek perikatan terpenuhi, maka harus memenuhi syarat-syarat tertentu. Dalam hal badan hukum maka persyaratan harus dipenuhi oleh pihak pihak yang bersangkutan dalam badan hukum tersebut. Dalam melaksanakan akad *Wakalah bil Ujrah* maka para subjek harus memenuhi syarat- syarat, baik *wakil* maupun *muwakil*.

Hal ini *muwakil* (yang mewakilkan) akan melaksanakan suatu akad *Wakalah bil Ujrah* haruslah memenuhi syarat antara lain

- a. Harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak terhadap hal yang ia *wakilkan*.
- b. Orang *mukallaf* atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya. Dalam hal ini terjadi perbedaan menyangkut sah tidaknya perikatan yang dilakukan oleh anak kecil. Menurut mazhab Hanafi diperbolehkan asalkan anak yang bersangkutan sudah baligh serta menyangkut persoalan-persoalan yang ia pahami.

Sedangkan syarat untuk *wakil* (yang mewakili) sebagai berikut. *Wakil* harus orang yang memiliki kecakapan/Cakap hukum, Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.

2. Ijab-qabul (*Sighat al-Aqd*)

Ijab adalah suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Sedangkan yang dimaksud *Qabul* adalah suatu pernyataan menerima dari pihak kedua atas penawaran yang dilakukan oleh pihak pertama. Jadi *shigat al-Aqd* (ucapan) yaitu suatu penawaran dan permintaan (*Ijab-Qabul*) harus diucapkan oleh kedua belah pihak guna menunjukkan kemampuan mereka untuk menyempurnakan kontrak. Dalam akad *Wakalah bil Ujrah* pernyataan *Ijab* dan *Qabul* harus dinyatakan oleh belah pihak untuk menunjukkan kehendak mereka. dalam

mengadakan kontrak (akad). Syarat-syarat dalam *Ijab* dan *Qabul* adalah sebagai berikut.

- a. *Ijab* dan *Qabul* dilakukan oleh pihak-pihak yang memenuhi syarat.
- b. *Ijab* dan *Qabul* tertuju pada suatu objek tertentu.
- c. Pada saat berlangsungnya *Ijab* dan *Qabul* harus berhubungan langsung dengan suatu majelis.
- d. *Ijab* dan *Qabul* menggambarkan kesungguhan dan kemauan para pihak.

4. Berakhirnya Akad *Wakalah bil Ujrah*

Ada beberapa hal yang membuat berakhirnya suatu akad *Wakalah bil Ujrah* adalah sebagai berikut :

- a. Muwakil mencabut *wakalahnya* kepada wakil.
- b. Wakil mengundurkan diri dari akad *wakalah*.
- c. Muwakil meninggal dunia, maka akad *wakalah* itu berakhir ketika kematian itu sampai kepada wakil.
- d. Berakhirnya waktu kesepakatan.
- e. Tujuan *wakalah* telah terlaksana.

5. Implementasi akad *wakalah bil ujrah*

Keuntungan dari perusahaan asuransi syariah diperoleh dari *surplus underwriting*, komisi asuransi, dan hasil investasi yang bukan seluruhnya menjadi milik perusahaan, dimana perusahaan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola) dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal* (pemegang polis). Kontribusi pemegang polis bukanlah dianggap sebagai

pendapatan.²⁰ Perusahaan asuransi akan mendapatkan *management fee* dari fungsinya sebagai administrator. Dari pemanfaatan perusahaan akan mendapatkan bagi hasil atau *fee*. tetapi dilakukan bagi hasil (*mudharabah*) dengan peserta atau 100% milik peserta apabila menggunakan akad *wakalah bil ujah* dan perusahaan hanya mendapatkan *fee/ujrah* dari peserta.²¹ Perusahaan asuransi syariah mendapat *income* berdasarkan tiga sumber, yaitu: *Return on investment* dari *shareholders fund*, *Share profit/Surplus* dari *participant fund* untuk produk-produk *non-saving*, *Share return on investment* dari *participant fund* untuk produk-produk *saving*. *Return on investment* dari *shareholders fund* dapat diperoleh sebesar 100% dari hasil investasi, sedangkan dari *share surplus* dana *participant fund (non-saving)* dan *share return on investment* dari *saving* sebesar yang diperjanjikan dalam bagi hasil di mana *fund* tersebut ditentukan oleh manajemen atas persetujuan Dewan Pengawas Syariah. Adanya Dewan Pengawas Syariah yang merupakan suatu keharusan. Dewan ini berperan dalam mengawasi manajemen, produk serta kebijakan investasi supaya senantiasa sejalan dengan syariat islam.²²

Investasi atas dana yang terkumpul dengan akad *Wakalah bil ujah* dari klien yang di kelola oleh perusahaan asuransi syariah harus dilakukan

²⁰ Wirdyaningsih, dkk. *Bank dan Asuransi Islamdi Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2005), hlm 181-185

²¹ M. Amin Suma, *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional; teori, sistem, aplikasi pemasaran*, (Jakarta: Kholan Publishing, 2006), hlm 58-59

²² Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana 2010), hlm 300

sesuai ketentuan syariah.²³

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat BNI Life

Didalam upaya mewujudkan tujuan kedepan untuk menjadi sebuah bank besar yang menyediakan layanan terpadu bagi semua nasabahnya: “*One Stop Financial Service*” maka pada tanggal 28 November 1996 berdasarkan Akte Notaris Laura Elisabeth Palilingan nomor 24 tanggal 28 November 1996, PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk bersama dengan PT. Asuransi Jiwasraya bersama mendirikan perusahaan asuransi jiwa bernama PT. Asuransi Jiwa BNI Jiwasraya (BNI Life) yang lingkup usahanya meliputi antara lain: Asuransi Jiwa, Asuransi kesehatan, Asuransi Kecelakaan Diri, Anuitas serta dapat menjadi pendiri dan pengurus Dana Pensiun.

Sejalan dengan waktu kemudian terjadinya perubahan komposisi kepemilikan saham BNI Life, dimana saat ini mayoritas dimiliki oleh PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Untuk itu melalui Akte Notaris nomor 10 tanggal 26 November 2004 nama PT. Asuransi Jiwa BNI Jiwasraya kemudian dirubah menjadi PT. BNI Life Insurance. Terkait

²³ M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah Life and General; Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press,2004), hlm 230-231

dengan adanya logo pada Bank BNI dan kondisi tersebut diatas, maka secara otomatis terjadi perubahan pula pada tampilan logo BNI Life.

Dengan berpedoman pada visi, misi dan motto perusahaan, BNI Life akan senantiasa berusaha mengedepankan pelayanan terbaik bagi nasabahnya. Saat ini selain telah memiliki produk-produk tradisional, BNI Life juga telah menghadirkan beberapa produk barunya yaitu antara lain produk asuransi yang menggabungkan asuransi dengan unsur-unsur investasi (*Unit Link*). Selain itu untuk memenuhi kebutuhan pasar syariah pada tanggal 19 Mei 2004 melalui SK. No. Kep-186/KM.6/204 BNI Life juga telah membentuk unit Khusus Syariah yang memasarkan produk-produk asuransi dengan berbasis Syariah Islam. Dengan demikian diharapkan ke depannya semua produk yang dihadirkan BNI Life dapat memenuhi kebutuhan pasar yang beragam.

Saat ini pemasaran produk BNI Life banyak dilakukan melalui kantor- kantor pemasaran yang tersebar di beberapa kota besar, yaitu: di Jakarta, Bandung, Surabaya, Bali, Medan, Samarinda, Semarang dan Makassar. Selain itu BNI Life juga telah membuka jalur kerjasama pemasaran dengan berbagai perbankan (*Bancassurance*).

B. Makna Logo BNI Life



Sumber: www.bni-life.co.id

Makna Logo :

1. Huruf BNI

Huruf “BNI” dibuat dalam warna turquoise baru, untuk mencerminkan kekuatan, otoritas, kekokohan, keunikan dan citra yang lebih modern. Huruf tersebut dibuat secara khusus untuk menghasilkan struktur yang orisinal dan unik.

2. Simbol 46

Angka 46 merupakan simbolisasi tanggal kelahiran BNI, sekaligus mencerminkan warisan sebagai bank pertama di Indonesia. Dalam logo ini, angka “46” diletakkan secara diagonal menembus kotak berwarna jingga untuk menggambarkan BNI baru yang modern.

3. Palet Warna

Palet warna korporat telah didesain ulang, namun tetap mempertahankan warna korporat yang lama, yakni turquoise dan jingga. Warna turquoise yang digunakan pada logo baru ini lebih gelap, kuat mencerminkan citra yang lebih stabil dan kokoh. Warna jingga yang baru lebih cerah dan kuat, mencerminkan citra lebih percaya diri dan segar.²⁴

²⁴ Di akses dari www.bni-life.co.id/. Pada Kamis, 11 April 2019, At 23. 40 WIB

C. Visi dan Misi BNI Life

1. Visi

PT BNI Life mempunyai Visi yaitu Menjadi perusahaan asuransi terkemuka kebanggaan bangsa.

2. Misi

PT BNI Life mempunyai misi yaitu memberikan perencanaan masa depan dan perlindungan yang terpercaya.

D. Bidang Usaha PT. BNI Life

Sesuai dengan semboyannya yaitu "*Sahabat Yang Sejati*", PT. BNI Life Insurance berusaha untuk memberikan pelayanan jasa berupa jaminan keuangan semaksimal mungkin terhadap risiko yang mungkin terjadi dalam masa asuransi, dengan berpedoman pada maksud dan tujuan pendirian perusahaan yang tercantum di dalam akta pendirian yaitu:

1. Melaksanakan, membuat, melakukan, menerima serta menutup setiap dan semua bentuk perjanjian dalam asuransi jiwa.
2. Mendirikan atau turut serta dalam mendirikan badan-badan usaha lainnya yang mempunyai maksud dan tujuan yang sama.

Sedangkan menurut Undang Undang RI Nomor 2 Tahun 1992 tentang perasuransian, lingkup usaha Asuransi Jiwa meliputi usaha:

1. Asuransi Jiwa
2. Asuransi Kesehatan

3. Asuransi Kecelakaan Diri
4. Anuitas
5. Menjadi Pengurus dan Dana Pensiun

1. ASURANSI KUMPULAN

Produk asuransi yang diperuntukkan bagi Perusahaan atau Organisasi meliputi:

a. Asuransi Jiwa

1. Blife Insurance Plan

Asuransi Jiwa Kredit, Memberikan perlindungan finansial kepada peserta sebesar sisa kredit yang belum terbayarkan apabila terjadi resiko meninggal dalam masa asuransi.

Asuransi Kecelakaan Diri, Memberikan perlindungan terhadap resiko meninggal dunia yang mungkin terjadi dikarenakan kecelakaan dalam masa asuransi.

2. Blife Syariah Insurance Plan

Asuransi Ekawarsa / Jangkawarsa, Asuransi Jiwa Kredit, dan Asuransi Kecelakaan Diri yang dirancang sesuai dengan prinsip Syariah.

3. Blife Employment Plan

Memberikan perlindungan finansial terhadap resiko meninggal dunia sebelum peserta mencapai usia pensiun dan sekaligus berfungsi sebagai tabungan hari tua pada saat

peserta mencapai usia pensiun.

4. *Blife Executive Plan*

Program asuransi dirancang bagi eksekutif perusahaan yang memberikan perlindungan pensiun I terhadap resiko meninggal dunia sebelum peserta mencapai usia pension dan sekaligus berfungsi sebagai tabungan hari tua pada saat peserta mencapai usia pensiun.

b. Asuransi Kesehatan

1. *Blife Health Plan*

Asuransi Kesehatan yang diperuntukan bagi karyawan perusahaan atau organisasi berupa jaminan biaya pengobatan apabila terjadi hal-hal yang tidak terduga menyangkut kondisi tubuh dan kesehatan. Program terdiri dari :

Program Utama	:	- Rawat Inap
Program Tambahan	:	- Rawat Jalan
		- Rawat Gigi
		- Melahirkan

2. ASURANSI INDIVIDU

a. Dipasarkan Melalui *Agency*

1. *Blife Protect Plus*

Asuransi yang memberikan perlindungan asuransi seumur hidup

kepada peserta dan sekaligus berfungsi sebagai tabungan.

2. *Blife Education*

Asuransi yang memberikan jaminan tersedianya biaya pendidikan bagi Si Buah Hati dimulai dari awal masuk Sekolah Dasar hingga ke Universitas.

3. *Blife Optima Fund*

Asuransi yang memberikan manfaat dana tahapan yang terus meningkat dan perlindungan 200% dari Uang Asuransi terhadap resiko meninggal dunia.

4. *Blife Optima Medika*

Asuransi kesehatan yang memberikan perlindungan perawatan di Rumah Sakit berupa santunan harian rawat inap dengan tambahan manfaat pengembalian premi di akhir masa asuransi.

5. *Blife Link*

Asuransi Jiwa yang memadukan kepastian proteksi dan keleluasaan berinvestasi.

6. *Blife Multi Link*

Asuransi Jiwa yang memadukan kepastian Proteksi dan Investasi dengan cara pembayaran premi yang lebih fleksibel.

7. *Blife Smart Education*

Produk asuransi dengan program keuangan penyediaan dana pendidikan anak (penerima beasiswa) berupa tahapan biaya pendidikan dan pembayaran berkala serta memberikan proteksi

ekonomi terhadap resiko tinggi.

8. *Blife Wadi'ah Cindekia*

Program asuransi pendidikan yang dirancang sesuai dengan prinsip Syariah.

9. *Blife Investa Link Syariah*

Program asuransi dengan investasi yang dikelola sesuai Syariah yang bertujuan memberikan hasil investasi optimal sesuai jenis investasi yang dipilih.

b. Dipasarkan melalui *Bancassurance/Bancatakaful*

1. Solusi *Link* Sejahtera

Produk jasa finansial dengan keuntungan ganda yaitu sebagai investasi sekaligus perlindungan asuransi jiwa.

2. Solusi Sehat

Produk asuransi kesehatan yang memberikan jaminan finansial terhadap biaya perawatan selama di Rumah Sakit yang berupa penggantian biaya harian rawat inap, biaya harian ICU, biaya operasi.

3. Solusi Pintar

Produk asuransi yang memberikan jaminan biaya pendidikan bagi anak di mulai dari awal masuk Sekolah Dasar hingga ke Universitas.

4. Solusi Prima

Produk asuransi yang memberikan jaminan finansial bagi anda

dengan keleluasaan di dalam mengelola dana untuk jangka pendek dan jangka panjang sesuai dengan kebutuhan *plus* perlindungan asuransi jiwa hingga 200% dari Uang Asuransi.

5.Solusi Abadi

Produk asuransi yang memberikan jaminan finansial yang pasti bagi anda dan keluarga dengan perlindungan asuransi jiwa sampai dengan tertanggung berusia 90 tahun.

6.Solusi Abadi Plus

Produk asuransi yang memberikan jaminan finansial yang pasti bagi anda dan keluarga dengan perlindungan asuransi jiwa sampai dengan tertanggung berusia 90 tahun *plus* pengembalian premi 100% pada akhir tahun masa pembayaran premi.

7.Blife Syariah Amanah Investa

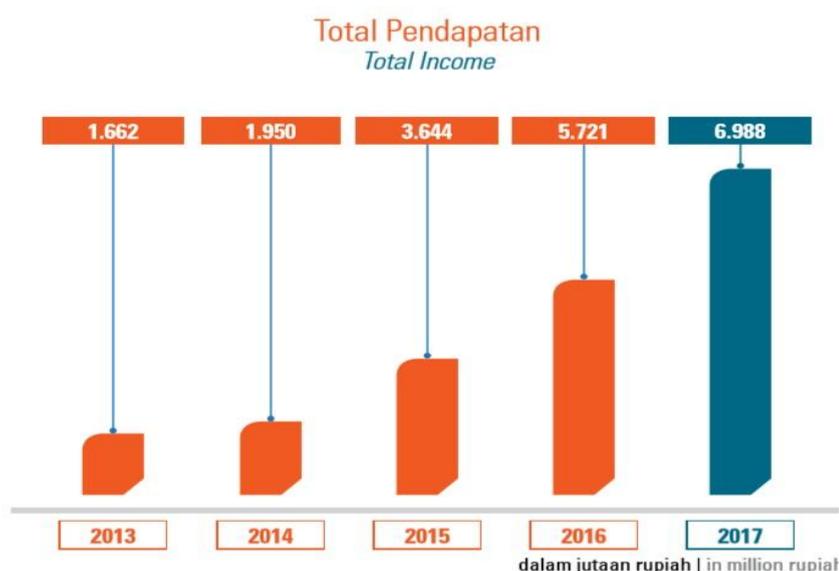
Program asuransi dengan investasi reguler yang dikelola sesuai Syariah yang bertujuan memberikan hasil investasi optimal sesuai jenis investasi yang dipilih.

E. Dana Investasi BNI Life

Untuk produk-produk PT. BNI Life yang mengandung unsur tabungan, kontribusi yang di bayarkan peserta langsung dibagi dalam dua jenis saku dana, yaitu dana peserta dan dana *tabarru*. Dana peserta dan dana *tabarru* yang di kumpulkan akan di investasikan dan hasil investasi di bagi secara proporsional antara peserta dengan perusahaan berdasarkan *nisbah* bagi hasil yang telah di sepakati. Karena semua

produk syariah yang dimiliki PT. BNI Life, yaitu *danasiswa syariah*, *investama syariah* menggunakan akad *tabarru* dan *wakalah bil ujah*, maka perusahaan hanya akan mendapatkan *ujrah/fee* dari peserta dan tidak berhak memperoleh bagian dari hasil investasi. Jumlah perusahaan asuransi jiwa senantiasa meningkat. Berdasarkan data yang dirilis oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa mencatat kenaikan sebesar 26,28% menjadi Rp 486,5 triliun hingga kuartal ketiga 2017 (www.Marketeers.com,2018).

Dalam hal ini penulis memberika salah satu contoh perusahaan asuransi BNI Life, yang diketahui mengalami peningkatan dalam penjualan produknya dari tahun 2013 sampai tahun 2017, peningkatan ini belum di ketahui dengan jelas apa yang menyebabkan peningkatan pendapatan ini berikut dapat dilihat pada gambar ini (www.Bni-life.co.id, 2018).



Total Pendapatan BNI Life Insurance Pertahun

Sumber : www.Bni-life.co.id, 2018

Penulis mengambil salah satu contoh produk asuransi yang dimiliki oleh BNI Life adalah *Sakinah Multipro Link* yang membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan. Produk ini memiliki pilihan paket yaitu Paket Standar maupun *Silver* dan *Gold* (disesuaikan dengan sesuai dengan permintaan yang diinginkan (*tailor-made*). Percayakan perencanaan dan pengelolaan risiko kesehatan Jiwa kepada *Sakinah Multipro Link* dan wujudkan hasil bisnis yang maksimal. Adapun keunggulan program yaitu memberikan rasa aman bagi pegawai, pelajar dan keluarganya, bebas memilih rumah sakit, dokter, apotek dan laboratorium di seluruh dunia, klaim mudah dan cepat, pembayaran dapat dilakukan melalui metode *Swipe Card* ataupun melalui *Reimbursement*, membantu perusahaan dalam menetapkan besarnya anggaran pengeluaran kesehatan karyawan dan pelajar setiap tahun (www.Bni-life.co.id, 2018) . Menurut Wirahadi Siagian (2019:02). Kualitas pelayanan adalah penyampaian yang sangat baik atau unggul sesuai harapan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang terbaik sesuai dengan kebutuhan dan keinginan, pelanggan akan menilai hasil dari pelayanan yang didapatkan.²⁵

F. Lokasi Perusahaan

²⁵ Wawancara Pribadi dengan Wirahadi siagian. Medan, 16 April 2019.

BNI *Life* telah memperoleh izin usaha di bidang Asuransi Jiwa berdasarkan surat dari Menteri Keuangan Nomor 305/KMK.017/1997 tanggal 7 Juli 1997. Pendirian BNI *Life*, sejalan dengan kebutuhan perusahaan induknya, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk atau BNI, untuk menyediakan layanan dan jasa keuangan terpadu bagi semua nasabahnya (*one-stop financial services*). PT BNI *Life Insurance* (BNI *Life*)
Jl. H. Adam Malik No,151 Sekip, Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara 20234, Indonesia, Fax: (061) 80084526.

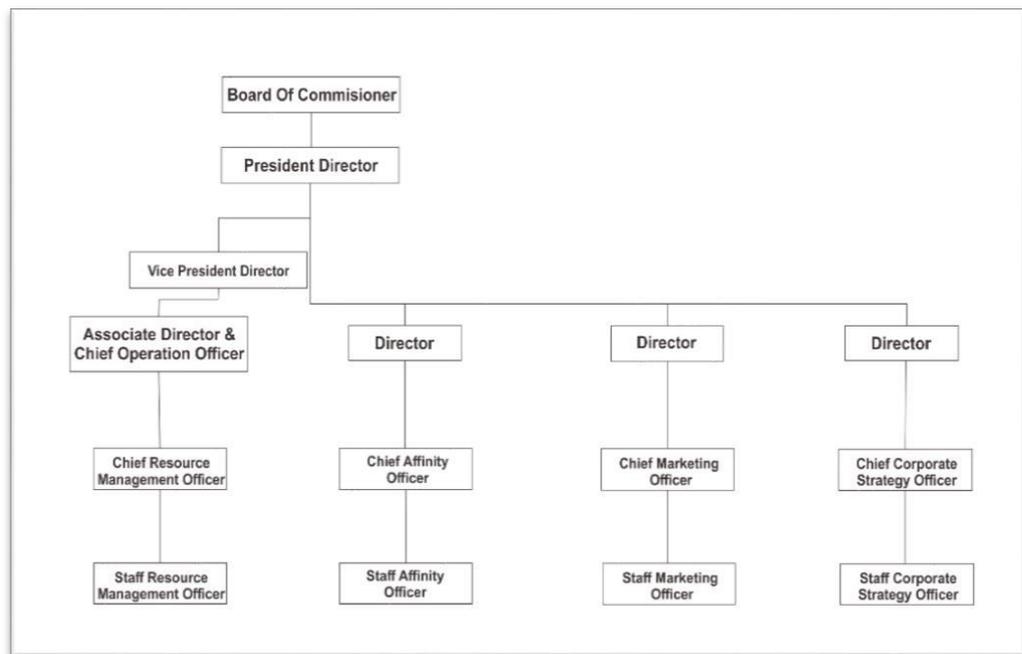
Pendirian tersebut sejalan dengan tujuan BNI untuk menjadi lembaga penyedia layanan dan jasa keuangan terpadu bagi seluruh nasabahnya (*one stop financial service*). Dalam menyelenggarakan kegiatan usahanya, BNI *Life* telah memperoleh izin usaha di bidang Asuransi Jiwa berdasarkan surat dari Menteri Keuangan Nomor: 305/KMK.017.1997 tanggal 7 Juli 1997. Saat ini BNI memiliki 60% saham BNI *Life*. PT BNI *Life Insurance* terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

G. Struktur Organisasi

Susunan organisasi PT. BNI *Life Insurance* adalah sebagai berikut: Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Persero merupakan kekuasaan tertinggi dalam struktur organisasi perusahaan. Di bawah RUPS Persero terdapat Dewan Komisaris yang terdiri dari seorang Presiden Komisaris dan Komisaris Independen selaku pengawas harian dari Direksi, yang bertugas mengawasi dan mengarahkan Direksi serta melaporkan hasil

kegiatan dan kemajuan dari perusahaan kepada Pemegang Saham. Dan dibawah komisaris terdapat Dewan Direksi yang terdiri dari seorang Direktur Utama dan dua orang Direktur, yaitu Direktur Teknik & Operasional dan Direktur Keuangan, selaku penanggung jawab pengelolaan perusahaan yang berkewajiban mengelola dan membina perusahaan dengan sebaik-baiknya agar memperoleh kemajuan yang berarti serta bertanggung jawab kepada para Pemegang Saham atas petunjuk-petunjuk dan arahan-arahan dari Dewan Komisaris.

Tabel 1.1 Struktur Organisasi BNI Life



Sumber : www.bni-life.com

Susunan Komisaris adalah untuk masa bakti 2015 – 2018 sebagai

berikut: Presidan Komisaris : Parikesit Suprpto

Komisaris Independen : Husain Abdullah

Adapun susunan Direksi untuk masa bakti 2015 – 2018 adalah sebagai berikut:

1. Direktur Utama : Shadiq Akasya
2. Direktur Keuangan : Eben Eser Nainggolan
3. Direktur Teknik & Operasional : Hidenobu Ito

Direktur Utama bertugas memimpin dan bertanggung jawab atas jalannya perusahaan dan operasional perusahaan, menjalankan tugas pimpinan harian perusahaan, mengawasi dan mengarahkan para direktur serta mewakili perusahaan untuk keluar bila terjadi persoalan hukum.

Finance & Information Technology Director mempunyai tugas dan tanggungjawab dalam mengawasi dan mengarahkan *Finance & HRD Division* serta *Information Technology Division* serta menyampaikan laporan-laporan berkala dan tahunan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh direktur utama. Direktur ini membawahi dua divisi yaitu:

1. *Finance & HRD Divisions*, Divisi ini membawahi:

- a. *Finance & Investment Subdivisions*, membawahi :

Finance Adm Manager, Bertugas dan bertanggung jawab dalam hal pengeluaran uang atau pembayaran klaim-klaim yang masuk baik asuransi jiwa maupun asuransi kesehatan serta menyusun

sistem dan prosedur administrasi keuangan.

Accounting & Reporting Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyusun dan menyiapkan laporan keuangan secara berkala.

Investment Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam hal perencanaan investasi dan pembuatan laporan.

b. *HRD & General Affairs Subdivisions*, membawahi:

HRD Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk memelihara keberadaan karyawan dan mengembangkan tenaga kerja yang ada serta mencari tenaga kerja baru.

General Affairs & Logistics Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengurus fasilitas dan akomodasi pegawai, menyiapkan daftar dan pembayaran gaji pegawai, menjaga disiplin dan ketertiban pegawai serta menyediakan prasarana kerja bagi pegawai.

2. *Information Technology Divisions*, membawahi:

a. *Technology & Applications System Subdivisions*, membawahi:

Applications Support & Development Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menganalisa dan membuat program untuk kepentingan manajemen serta meneliti aplikasi program.

Network & Technology Support Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengembangkan dan memperluas sistem

informasi, menetapkan spesifikasi dan kapasitas perangkat keras yang dibutuhkan dan pemeliharaannya, membuka dan menutup sistem jaringan.

Technical & Operation Director mempunyai tugas yang penting mengarahkan *Group/Individual/Agency Sales Management*, Marketing dan *Agency/Bancassurance Division* serta menyampaikan laporan secara berkala dan tahunan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Direktur Utama. Direktur ini membawahi :

1. *Group & Individual/Agency Sales Management*, membawahi :

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyusun system dan prosedur penjualan produk asuransi yang berasal dari grup dan individu.

2. *Actuarial & Technical Insurance Divisions*, membawahi :

a. *Actuarial Subdivision*, membawahi :

Reinsurance & Technical Reporting Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk menyusun sistem dan prosedur kerja aktuaris serta dokumentasi tarif, membuat laporan dan menetapkan mortalita, morbiditas dan tingkat bunga aktuaris serta mengajukan klaim reasuransi dan memantau tarif reasuransi.

Pricing & Product Development Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam merumuskan rancangan produk,

tabel premi dan nilai, menetapkan besarnya komisi untuk setiap produk asuransi dan biaya yang dikeluarkan per produksi asuransi.

b. *Technical Insurance Subdivisions, membawahi :*

Medical Advisor & Provider Relations, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam memberikan rekomendasi medis yang diperlukan oleh bagian *underwriting* dalam menetapkan tingkat resiko, memberikan rekomendasi medis tertulis terhadap klaim-klaim asuransi kesehatan, membuat evaluasi klaim-klaim yang terjadi dalam satu periode dan menganalisa medis klaim-klaim.

Group Health Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam merencanakan sistem dan prosedur penutupan asuransi kesehatan, menyusun dan merencanakan proposal asuransi kesehatan yang diperlukan untuk penawaran asuransi kesehatan.

Group Life Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam merencanakan sistem dan prosedur penutupan asuransi jiwa kumpulan, menyusun dan merencanakan proposal program asuransi jiwa kumpulan.

Individual & Bancassurance Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab merencanakan dan merumuskan sistem dan prosedur SPAJ *Medical Non Medical*, pengalihan dari asuransi kumpulan menjadi asuransi jiwa individu, menyeleksi surat permintaan asuransi jiwa individu *Medical* dan *Non Medical*

sesuai dengan jenis produk.

c. *Syariah Insurance Branch*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengelola kegiatan operasional pemasaran asuransi jiwa sesuai prinsip syariah. Cabang Syariah juga meliputi unit *finance, marketing,* dan *technical insurance*.

3. *Marketing & Agency / Bancassurance Divisions, membawahi :*

a. *Marketing Support & Development Subdivisions, membawahi :*

Marketing ADM & Promotion Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk menyiapkan laporan atau evaluasi hasil pemasaran serta melaksanakan promosi dan administrasi pemasaran.

Corp Marketing Support & Dev Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyusun sistem dan prosedur pengelolaan strategi dan operasional perusahaan, menetapkan jenis produk asuransi yang akan ditawarkan dan target produksi serta menetapkan saluran pemasaran.

R&D Marketing/Business Development Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab mengurus bisnis-bisnis yang berasal dari asuransi individu dan kumpulan.

b. *Agency & Bancassurance Subdivisions, membawahi :*

Agency Support & Development Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menjual produk asuransi, melakukan

presentasi serta memberikan umpan balik bagi penyempurnaan produk.

Agency Training & Recruitment Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam melatih agen-agen baru.

Bancassurance Support & Development Manager, Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyusun sistem dan prosedur penjualan produk asuransi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi Akad *Wakalah Bil Ujah* dalam Produk BNI Life *Sakinah Multipro Link*

Implementasi adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci. *Sakinah Multipro Link* adalah produk yang menghadirkan ketenangan dalam mewujudkan masa depan nasabah dan keluarganya. *Sakina Multipro Link* hadir untuk mewujudkan hal tersebut, dari segi manfaat *Sakinah Multipro link* memberikan proteksi jiwa dan perencanaan keuangan bagi nasabah dan keluarganya. Dari segi pengelolaan ditangani secara profesional dan transparan sesuai dengan prinsip syariah. Hanya dengan kontribusi pertahun nya *Sakinah Multipro Link* dapat merencanakan keuangan nasabah untuk berbagai kebutuhan yang di idamkan seperti perencanaan hari tua.

1. Syarat menjadi Peserta BNI Life

- a. KTP sebagai pemegang polis
- b. KTP peserta yang ingin di asuransikan
- c. Jika di bawah umur memerlukan Kartu Keluarga & Akte lahir
(wajib dalam satu keluarga *Beneficial Owner*)
- d. Surat keterangan debit rekening (BNI Syariah)

- e. Form referensi dari staff bank jika ada (tergantung produk)
- f. Ilustrasi Produk BNI Life

2. Prosedur pembukaan produk *Sakinah Multipro Link* di BNI Life dengan akad *Wakalah bil ujarah*

- a. Mengisi formulir pendaftaran secara komplit sesuai produk yang diambil beserta akad, formulir bisa di dapatkan oleh para marketing dan juga di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan.
- b. Setelah mengisi fomulir secara lengkap lalu berikan kepada pihak marketing. Mereka akan menghubungi peserta selama 24 jam untuk menerangkan secara rinci manfaat *Sakinah multipro Link* yang akan diberikan pada nasabah, besaran premi yang harus dibayar, jumlah investasi dan tabungan yang akan di peroleh, dan total uang pertanggungan yang akan di peroleh nasabah.
- c. Bila si peserta ingin mengasuransikan beberapa peserta lainnya hanya dengan menggunakan 1 polis saja sebagai perwakilan pemegang polis sesuai akad *wakalah bil urah*.
- d. Calon nasabah mengerti ketentuan dari isi perjanjian kontrak tersebut. Kemudian calon nasabah menyetujui dan menyepakati seluruhnya. Lalu mendatangi surat pengajuan asuransi jiwa syariah (SPAJ)
- e. Apabila surat pengajuan asuransi jiwa syariah diterima, langkah selanjutnya peserta harus melaksanakan pembayaran

pertama premi dan di lakukan pengaktifan polis peserta.

- f. Untuk pembayaran premi Bni life bisa menggunakan sistem transfer, auto debet, pembayaran tunai, visa master dll, premi yang sudah di bayarkan oleh peserta di BNI Life maka pihak kantor memberikan laporan tercetak soal asuransi yang di ambil, laporan tabungan, investasi, perbulan dikirim lewat pos.

3. Mekanisme Investasi

a. Ilustrasi

Ibu Irma sebagai Pemegang polis dan peserta yang di asuransikan (PYD) berusia 30 tahun mengikuti produk BNI Life Sakinah Multipro Link dengan rincian:

Setoran kontribusi sebesar Rp 6.000.000,- / Tahun dengan rincian:

Kontribusi dasar : Rp 3.000.000,- /Tahun

Top up berkala : Rp 3.000.000,- / Tahun

Santunan Asuransi : Rp 150.000.000,-

Ibu Irma menginvestasikan dananya dengan pilihan dana investasi sebagai berikut:

100% BNI Life Syariah *Fixed Income Fund*

Tabel 1.2 Ilustrasi Perkembangan Dana

Akhir	Usia	Akuisisi	Nilai Investasi
-------	------	----------	-----------------

Tahun Ke	PYD		(dalam Rp 000)	
			Akusisi	Kontribusi
1	31	25%	1.500	6.000
2	32	50%	3.000	6.000
3	33	75%	4.500	6.000
4	34	0%	6.000	6.000
5	35	0%	6.000	6.000
35	65	0%	180.000	180.000

Catatan:

Pertumbuhan nilai investasi diatas hanya merupakan ilustrasi.

1. Kinerja Investasi tidak dijamin.
2. Nilai manfaat dapat meningkat (lebih besar) atau menurun (lebih kecil) sesuai perkembangan investasi yang dipilih.

Untuk produk *Sakinah Multipro Link* yang menggunakan akad *wakalah bil ujah* PT. BNI Life Insurance menetapkan bahwa peserta akan mendapatkan bagi hasil investasi sebesar 100% dari BNI Life Syariah *Fixed Income Fund*. Sedangkan perusahaan akan menapatkan *ujrah* yang berasal dari kontribusi peserta dan diterima atas pengelolaan risiko besaran *ujrah* untuk kontribusi polis kumpulan sebesar 75%, sedangkan untuk kontribusi polis individu sebesar 25% - 75% dari jumlah kontribusi peserta. Besaran *ujrah* tersebut di peroleh perusahaan secara berkala, yaitu sebagai berikut :

Besaran Biaya Akusisi dari Kontribusi

Tahun 1	25%
Tahun 2	50%
Tahun 3	75%
Tahun 4	0%

Selain itu perusahaan juga akan mendapatkan *wakalah fee* sebesar 3% dari kontribusi bersih/nett (kontribusi bruto-ujrah-biaya) dan biaya pengelolaan investasi sebesar Rp 6.000.000,-/tahun yang di potong di awal setiap pembayaran kontribusi. Penjelasan diatas dapat diilustrasikan sebagai berikut :

Kontribusi Peserta :
 Kontribusi Awal Periode : Rp 6.000.000,-/ tahun
 Ujrah (25% x Rp 6.000.000,-) : Rp 1.500.000,-
 Biaya Pengelolaan
 (Rp 6.000.000,- x 5 tahun) : (Rp 30.000.000,-)
 Biaya Akusisi / Kontribusi : Rp 9.000.000,- + Rp 12.000.000,-
 (Tahun 1-3 Rp 9.000.000) : (Rp 21.000.000,-)
 (Tahun 4-5 Rp 12.000.000)
 Kontribusi Bersih : Rp 9.000.000
Wakalah fee (3% x Rp 9.000.000) : Rp 270.000
 Pendapatan = Ujrah + Biaya Pengelolaan + *Wakalah fee*
 = Rp 1.500.000,- + Rp 21.000.000,- + Rp 270.000
 = Rp 22.770.000

PT. BNI Life Insurance mengakui hasil investasi sebagai bagian dari pendapatan investasi. Hasil investasi tersebut merupakan hak perusahaan seutuhnya di akhir tahun dibagikan kepada pemegang saham atau dikembalikan lagi kepada perusahaan sebagai penyertaan modal.

4. Pelaksanaan Produk *Sakinah MultiproLink* dalam akad *wakalah bil ujah*

Prosedur pelaksanaan asuransi jiwa *Sakinah Multipro Link* berdasarkan akad *Wakalah bil Ujah* pada PT. BNI Life Insurance terdapat beberapa unsur yang terkait didalamnya yaitu formulir permohonan peserta asuransi, ikhtisar polis, Ketentuan atau syarat-syarat umum dan khusus polis serta ilustrasi polis.

Pada PT. BNI Life Insurance dicantumkan mengenai pernyataan calon peserta berdasarkan akad *Wakalah bil Ujah*/Surat kuasa peserta kepada PT. BNI Life Insurance dan pernyataan sesama calon peserta berdasarkan akad *tabarru'*. Pada asuransi jiwa *Sakinah Multipro Link* alokasi dana investasi dalam ketentuan-ketentuan polis asuransi BNI Life Insurance adapun klengkapan *ujrah*/biaya pada ilustrasi polis, akan tetapi dengan melalui proses wawancara dengan pihak perusahaan telah diketahui kemana saja alokasi dana investasi ditempatkan dan itu tidak memengaruhi sesuai tidaknya Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Wakalah*. Selain prosedur dalam pelaksanaan akad.

B. Strategi Marketing dalam memasarkan produk BNI Life *Sakinah*

Multipro Link

1. *Sakinah MultiproLink*

Merupakan produksi asuransi yang memberikan manfaat proteksi jiwa dan investasi yang di kelola dengan prinsip syariah. Manfaat proteksi jiwa dan investasi yang di kelola dengan prinsip syariah memberikan ketenangan dalam merencanakan keuangan masa depan keluarga dapat terwujud. Melalui BNI Life sakinah multipro link yang dapat merencanakan keungan investasi sesuai kebutuhan.

a. Manfaat

1. Manfaat Akhir Polis, yang di asuransikan pada akhir polis dan polis masih berlaku, BNI Life akan membayarkan nilai investasi dan selanjutnya polis berakir.
2. Manfaat Meninggal Dunia, yang di asuransikan meninggal dunia dan polis masih berlaku, BNI Life akan membayarkan santunan asuransi dan nilai investasi dan selanjutnya polis berakir.

b. Ketentuan Kontribusi

1. Pembayaran kontribusi dapat dilakukan dengan cara bulanan dan tahunan.
2. Minimum kontribusi dasar berkala: Rp 300.000,- /bulan dan Rp 1.500.000,- /tahun

c. Resiko Investasi

1. Risiko Pasar

dimana harga instrumen investasi mengalami penurunan yang di

sebabkan oleh kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif sehingga nilai unit yang dimiliki oleh pemegang polis dapat berkurang.

2. Resiko Gagal Bayar

dapat terjadi jika perusahaan yang menerbitkan instrumen investasi tidak mampu memenuhi kewajibannya untuk membayar pokok hutang, bunga dan deviden.

d. Pengecualian

1. Tindakan bunuh diri, percobaan bunuh diri atau pencederaan diri oleh peserta yang disuransikan
2. Pembunuhan yang dilakukan oleh orang yang berkepentingan terhadap manfaat asuransi, atau perbuatan kejahatan yang dilakukan dengan sengaja, dibujuk atau dibantu oleh mereka yang berkepentingan dalam hal manfaat asuransi
3. AIDS, ARC & segala akibatnya, termasuk penyakit yang ditularkan melalui hubungan seksual
4. Kelainan bawaan
5. Perawatan kehamilan atau persalinan, aborsi, keguguran, gangguan akibat dari tindakan KB, perawatan kemandulan atau perawatan yang berhubungan dengan gangguan menstruasi
6. Perawatan untuk mempercantik diri / operasi kecantikan
7. Mengadakan check up yang bukan dari tindakan perawatan
8. Di kenakan hukuman mati dalam suatu putusan pengadilan

akibat kejahatan yang dilakukan

9. Tugas Militer

2. Strategi Marketing Memasarkan produk *Sakinah Multipro Link*

Dalam memasarkan produk *Sakinah Multipro Link* yang merupakan produk BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan, terdapat strategi yang digunakan, berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Marketing BNI Life yaitu bapak Wirahadi Siagian, beliau menyatakan:²⁶

“Dalam memasarkan produk *Sakinah Multipro link* strategi yang kami gunakan secara umum masih sama dengan strategi tahun sebelum nya. Kami lebih menguatkan strategi dalam hal promosi menyebarkan brosur, media iklan cetak dan media online. Misalnya, dari PT. Bank BNI Syariah Kc Medan sendiri melakukan promosi iklan televisi, radio, koran, majalah dan internet bisa juga cek ke alamat web www.Bni-life.com untuk penjelasan produk yang ingin di ambil bila si nasabah tertarik maka tinggal menghubungi call center dengan nomor telp yang di tuju, terdapat juga brosur-brosur yang kami letakkan di meja slip nasabah, meja *customer servise*, dan *teller*. Selain itu kami juga melakukan promosi ke sekolah-sekolah, BUMN, BUMS yang bekerja sama dengan PT. Bank BNI Syariah Kc Medan, itu kami lakukan untuk menawarkan dan mempromosikan produk BNI Life salah satunya produk *Sakinah Multipro Link*.”

Ketika Magang bapak Wirahadi siagian mengajak saya untuk memasarkan produk *Sakinah Multipro Link* di salah satu perusahaan di Medan yaitu “Forum Nine”, kami menjumpai pihak Operator di Forum Nine dan menjelaskan keunggulan dan jenis Investasi yang di dapat. Mereka mulai tertarik dan meninggalkan nomor telp untuk pelayanan 24 jam BNI Life serta penjelasan produk secara terprinci.

1. Pembahasan strategi pemasaran produk *Sakinah Multipro Link*

²⁶ Wawancara pribadi dengan bapak Wirahadi Siagian. Medan, 11 April 2019

Berdasarkan hasil temuan, strategi yang di terapkan oleh PT. Bank BNI Syariah Kc Medan memasarkan produk Sakinah Multipro Link menggunakan strategi pemasaran *marketing mix*, yaitu:

a. Strategi Produk

Setiap produk yang diluncurkan kepasar tidak selalu mendapat respon yang positif, maka dari itu BNI Life melakukan inovasi yang menarik, seperti saldo minimal yang rendah dari sebelumnya dan pemegang polis di produk tersebut. Ini merupakan strategi yang dapat menarik minat masyarakat bila harga yang ditetapkan dianggap memberikan kemudahan dan tidak memberatkan peserta

b. Strategi Harga Premi

Dalam penentuan harga Premi BNI Life menerapkan strategi penetapan dengan Kontribusi Dasar berkala dengan setoran awal sejumlah Rp. 300.000,-/ bulan dan untuk pertahunnya Rp. 1.500.000,- / tahun penentuan harga premi merupakan strategi penetapan setoran dalam kegiatan pemasaran. Ini merupakan strategi yang dapat menarik minat masyarakat bila harga yang ditetapkan dianggap memberikan kemudahan dan tidak memberatkan nasabah. Begitu pula dengan BNI Life untuk bisa menghadapi persaingan dengan kompetitornya, BNI Life menetapkan strategi harga yang efektif.

c. Strategi Promosi

Melalui kebijaksanaan promosi BNI Life *Sakinah Multipro Link* melakukan pemberian Santunan Asuransi sebesar Rp. 150.000.000.- Adapun cara-cara yang dilakukan BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan agar pelayanan jasanya dapat dikenal di masyarakat adalah sebagai berikut:

1) Periklanan

Iklan yang diterapkan oleh BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan ialah media masa. Alat yang digunakan dalam periklanan, antara lain:

- a. Pemberian brosur mengenai produk Asuransi Syariah BNI Life
- b. Pemberian melalui surat kabar lokal, yaitu koran harian waspada, metro 24, analisa.
- c. Spanduk yang diletakkan ditempat strategis.

2) Sales Promotion

- a. Adapun kegiatan *sales promotion* yang dilakukan oleh BNI Life di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan yaitu:
- b. Pemberian sovernir berupa payung, jam, mangkok dan kaos dimana terdapat logo BNI Life

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Implementasi Produk BNI Life *Sakinah Multipro Link* di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan

Manfaat proteksi jiwa dan investasi yang di kelola dengan prinsip syariah memberikan ketenangan dalam merencanakan keuangan dimasa depan keluarga yang dapat terwujud.

2. Strategi marketing memasarkan produk BNI Life *Sakinah Multipro Link*

Dalam memasarkan produk BNI Life *Sakinah Multipro Link* di PT. Bank BNI Syariah Kc Medan menggunakan sistem *marketing mix* yang menunjukkan bahwa produk, harga, promosi, dan tempat sangat berpengaruh terhadap proses pemasaran. Yang mana dengan menggunakan perumusan startegi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik minat dan memepertahankan loyalitas nasabah.

B. Saran

1. BNI Life Insurance harus terus meningkatkan baik kualitas produk produk asuransi jiwa, tradisional, pendidikan dengan memunculkan inovasi-inovasi baru agar tetap eksis dengan tetap berprinsip pada syariat Islam.
2. Harus tetap kerja keras dalam mensosialisasikan dan mempromosikan produk produk BNI Life karena potensi masyarakat untuk berinvestasi keuntungan yang di peroleh untuk dimasa depan.
3. Meningkatkan kualitas SDM pemasaran agar mempunyai semangat dan sikap yang mencerminkan umat Rasulullah SAW.

DAFTAR PUSTAKA

- Soemitra, Andri. Edisi kedua “*Bank & Lembaga Keuangan Syariah*”
(Jakarta:Kencana 2009)
- Akmal,azhari. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*, (Medan: FEBI UINSU Press, 2016)
- Lubis,ibrahim. *Ekonomi Islam Suatu Pengantar* (Jakarta:Kalam Mulia, 1995),
- Ayub,muhammad.*Understanding Islamic Finance*, (Jakarta: PT. Gramedia
Pustaka Utama, 2009),
- Al- Quran Surah Al maidah ayat 2. *Terjemah Al Quran Al-Karim*. (Depok:
Sabiq, 2015),
- Hendrie Anto. *Pengantar Ekonomika..*
- Syafii,Jafri. *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008),
- Jeni, Suryanti. *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah* (Malang: Empat dua
2016) hlm,
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 52/DSN-
MUI/III/2006, tentang *Akad mudharabah pada asuransi syariah*, bagian enam angka
1,
- M Amin, Suma. *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional; teori,sistem,
aplikasi pemasaran*, (Jakarta: Kholan Publishing, 2006),
- Di akses dari www.eprints.uny.ac.id/asuransi-jiwa/. Pada Selasa, 19 Februari
2019, At 09. 50 WIB

Di akses dari [www.bni-life.co.id /](http://www.bni-life.co.id/). Pada Kamis, 11 April 2019, At 23. 40 WIB

Wawancara Pribadi dengan Wirahadi siagian. Medan, 16 April 2019.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bertempat tinggal di Jl. Meteorologi Perumahan IAIN Komp. Ar-Rahman blok F. Lahir 20 tahun lalu di Medan tepatnya pada tanggal 25 Oktober 1998. Merupakan anak kedua dari Bapak Bustami Ridha Lubis dan Yus Rida Herawati Lubis.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD di SD Negeri 101770 Medan pada tahun 2010, melanjutkan SMP di SMP Negeri 29 Medan sampai tahun 2013 dan menyelesaikan SMA di SMA Negeri 11 Medan pada tahun 2016. Kemudian penulis melanjutkan Kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) dari tahun 2016 sampai dengan 2019.

Penulis juga mengikuti kegiatan mahasiswa yakni : merupakan anggota KSEI IQEB UINSU dan HMP UINSU.