

**PERJANJIAN KOMISI PADA AGEN DENGAN PIHAK PERUSAHAAN  
PT. ASURANSI PRUDENTIAL LIFE BANDA ACEH DALAM  
PERSPEKTIF AKAD *JI'ALAH***

**SKRIPSI**



Oleh :

**NAZIRRA GEUBRINA**

NIM. 190102152

Mahasiswa Fakultas Syari'ah Dan Hukum  
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
DARUSSALAM-BANDA ACEH  
2023M/1445H**

**PERJANJIAN KOMISI PADA AGEN DENGAN PIHAK MANAJEMEN  
PT. ASURANSI PRUDENTIAL LIFE BANDA ACEH DALAM  
PERSPEKTIF AKAD *JF'ALAH***

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah Dan Hukum  
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh  
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (SI)  
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Oleh:

**NAZIRRA GEUBRINA**

**NIM. 190102152**

**Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum  
Prodi Hukum Ekonomi Syariah**

Disetujui Untuk Dinji/Dimunaqasyahkan Oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II



**Dr. Husni Mubarak, Lc., M.A**  
**NIP.198204062006041003**



**Shabarullah, M. H.**  
**NIP. 19931222020121011**

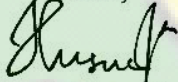
**PERJANJIAN KOMISI PADA AGEN DENGAN PIHAK PERUSAHAAN  
PT. ASURANSI PRUDENTIAL LIFE BANDA ACEH DALAM  
PERSPEKTIF AKAD *JI'ALAH***

**SKRIPSI**

Telat Diuji oleh Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi  
Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry  
Dan Dinyatakan Lulus serta Diterima  
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Program Sarjana (S-1)  
Dalam Ilmu Hukum  
Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Rabu, 23 Desember 2023 M  
10 Jumadil Akhirah 1445 H  
di Darussalam, Banda Aceh  
Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi:

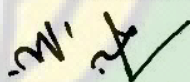
Ketua,



Dr. Husni Mubarak, Lc., M.A.

NIP: 198204062006041003

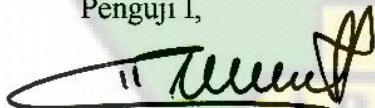
Sekretaris,



Shabarullah, M.H.

NIP: 19931222020121011

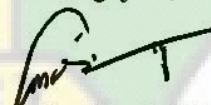
Penguji I,



Safira Mustaqilla, S.Ag., M.A.

NIP: 197511012007012027

Penguji II,



Azka Amalia Jihad, S.H.I., M.E.I.

NIP: 199102172018032001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



Prof. Dr. Kamaruzzaman, M. Sh

NIP: 197809172009121006



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

Jalan Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

Telp: 0651-7552966 – Fax: 0651-7552966

Web: <http://www.ar-raniry.ac.id>

---

## **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nazirra Geubrina  
NIM : 190102152  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum UIN Ar- Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan;***
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain;***
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya;***
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data;***
- 5. Mengerjakan sendiri dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.***

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 12 Desember 2023

Yang Menyatakan,



Nazirra Geubrina

## ABSTRAK

Nama	: Nazirra Geubrina
NIM	: 190102152
Fakultas/Prodi	: Syari'ah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul	: Perjanjian Komisi Pada Agen Dengan Pihak Perusahaan PT Prudential Life Banda Aceh Dalam Perspektif Akad <i>Ji'alah</i>
Jadwal Sidang	: 23 Desember 2023
Tebal Skripsi	: 81 Halaman
Pembimbing I	: Dr. Husni Mubarak, Lc., M.A
Pembimbing II	: Shabarullah, M.H.
Kata Kunci	: Perjanjian Komisi, Agen, <i>Ji'alah</i> , PT Prudential Life

Dalam perjanjian kerja antara perusahaan asuransi dan agen sebagai pemasar untuk penjualan produk asuransi yang telah diluncurkan dibuat dalam bentuk suatu surat perjanjian keagenan secara tertulis. Dalam perjanjian dapat dicantumkan komisi sebagai upah. Pada penelitian ini, objek kajian pada PT Prudential Life yang menggunakan agen sebagai jasa pemasaran. Fokus kajian yaitu bagaimana pelaksanaan perjanjian tentang komisi yang diperoleh agen yang ditetapkan oleh pihak PT Prudential Life dalam kontrak perjanjian kerja dan bagaimana perspektif akad *ji'alah* terhadap perjanjian komisi agen dengan pihak PT Prudential Life. Metode penelitian yang digunakan dalam bentuk deskriptif, dengan pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan bahwa bentuk perjanjian komisi antara PT Prudential Life dengan pihak agen berupa perjanjian tertulis. Perhitungan komisi berdasarkan persentase tahunan, yaitu masa kerja selama satu tahun. Adapun besaran komisi sebagai mana yang dimaksud disepakati pada awal kontrak kerja dan perjanjian komisi yang dilakukan antara perusahaan PT Prudential Life dengan agen tersebut tidak bertentangan dengan konsep *ji'alah* yakni terdapat para pihak atau subjek hukum yaitu antara PT Prudential dengan agen, objek *ji'alah* berupa pekerjaan yang diberikan perusahaan kepada agen dengan hasil pekerjaan berupa nasabah yang membeli produk asuransi dan imbalan berupa komisi yang disepakati dalam kontrak kerja. Adapun pembayaran komisi diberikan pertahun. Sedangkan dalam hal pembatalan perjanjian para pihak diberi kewenangan untuk mengakhiri kontrak dengan syarat mengajukan pemberitahuan pengunduran diri atau surat pemutusan kontrak kerjasama.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

احمد ا هَلَل، والصلاة واسالم على رسول ا هَلَل، وعلى اله واصحابه ومن واله، اما بعد

Puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat-Nya serta kesehatan kepada penulis, sehingga penulis telah dapat menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa pula shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat beliau yang telah membimbing kita kealam yang penuh ilmu pengetahuan ini.

Dengan segala kekurangan dan kelemahan akhirnya penulis dapat menyelesaikan sebuah karya ilmiah yang berjudul **“Perjanjian Komisi Pada Agen Dengan Pihak Perusahaan PT Prudential Life Banda Aceh Dalam Perspektif Akad Ji’alah.”**

Skripsi ini ditulis untuk menyelesaikan tugas akhir yang merupakan salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan studi sekaligus untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry, Darussalam Banda Aceh.

1. Dalam penulisan karya ilmiah ini, telah banyak pihak yang membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada:
2. Bapak Dr. Kamaruzzaman, M.SH. selaku Dekan Fakultas Syari’ah dan Hukum (FSH) Universitas Islam Negeri Ar-Raniry serta seluruh staf pengajar dan karyawan yang telah membantu penulis dalam pengurusan administrasi selama menulis skripsi.
3. Bapak Dr. Husni Mubarak, Lc., M.A selaku pembimbing I dan Bapak Shabarullah, M.H selaku pembimbing II, yang telah banyak membantu dan memberikan bimbingan yang terbaik, sehingga skripsi ini bisa terselesaikan

tepat pada waktunya. Semoga Allah memudahkan segala urusan Bapak.

4. Ucapan Terima kasih kepada seluruh staf prodi Hukum Ekonomi Syari'ah. Serta kepada Bapak/Ibu Dosen dan seluruh Civitas Akademika Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry.
5. Ucapan cinta dan terimakasih sebesar-besarnya penulis utarakan Kepada Ayahanda Aiyub Sami dan Yenni Safrida yang telah memberikan kasih sayang, dukungan penuh, pendidikan, serta kepada adik tersayang Vatan Maulana yang selalu memberikan semangat dan selalu mendukung penulis dalam menulis skripsi.
6. Ucapan Terimakasih kepada sahabat-sahabat seperjuangan, Tazkiatun Nufus, Siti Amira Supni, Salsabila, Cut Dara, Maulida Safira, Chairani dan Rossa Amelya yang telah banyak memberikan semangat, motivasi dan menjadi teman diskusi kepada penulis dalam berjuang menyelesaikan tugas akhir.
7. Ucapan terimakasih juga kepada PT. Perudential Life Cabang Banda Aceh yang telah membantu memberikan data untuk penulisan skripsi ini.

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, dikarenakan terbatasnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak guna memperbaiki kekurangan yang ada di waktu mendatang dan mampu memberikan kontribusi yang bernilai positif dalam bidang keilmuan.

Banda Aceh, 12 Desember 2023

Penulis,

Nazirra Geubrina

# TRANSLITERASI

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K  
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/U/1987

## 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

No.	Arab	Latin	Ket	No.	Arab	Latin	Ket
1	ٲ	Tidak dilambangkan		ٲٲ	ٲ	ٲ	t dengan titik di bawahnya
2	ﺏ	B		ٲ٣	ﺏ	z	z dengan titik di bawahnya
3	ٲ	T		ٲ٤	ٲ	ٲ	
4	ٲ	Ś	s dengan titik di atasnya	ٲ٥	ٲ	Gh	
5	ﺝ	J		ٲ٦	ﺝ	F	
6	ﺡ	h	h dengan titik di	ٲ٧	ﺡ	Q	



			bawahnya				
7	خ	Kh		٢٢	ك	k	
8	د	D		٢٣	ل	l	
9	ذ	Ẓ	z dengan titik di atasnya	٢٤	م	m	
10	ر	R		٢٥	ن	n	
11	ز	Z		٢٦	و	w	
12	س	S		٢٧	ه	h	
13	ش	Sy		٢٨	ع	'	
14	ص	Ṣ	s dengan titik di bawahnya	٢٩	ي	y	
15	ض	Ḍ	d dengan titik di bawahnya				

## 2. Vokal

Konsonan Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### 1) Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

## 2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌َ و	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف = *kaifa*,

هول = *hauला*

## 3. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
◌َ ا/ي	<i>Fathah dan alif atau ya</i>	Ā

يِ ِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
وُ ُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ = *qāla*

رَمَى = *ramā*

قِيلَ = *qīla*

يَقُولُ = *yaqūlu*

#### 4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta *marbutah* ada dua.

##### a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

##### b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

##### c. Kalau pada suatu kata yang akhir huruf ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/  
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةَ : *Talḥah*

## 5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

### 1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

### 2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

## 7. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuẓu
- شَيْئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

## 8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ / Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/  
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

## 9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/

Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm

- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru  
jamī`an

## 10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

### Catatan

#### Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam Kamus Besar *Bahasa Indonesia* tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

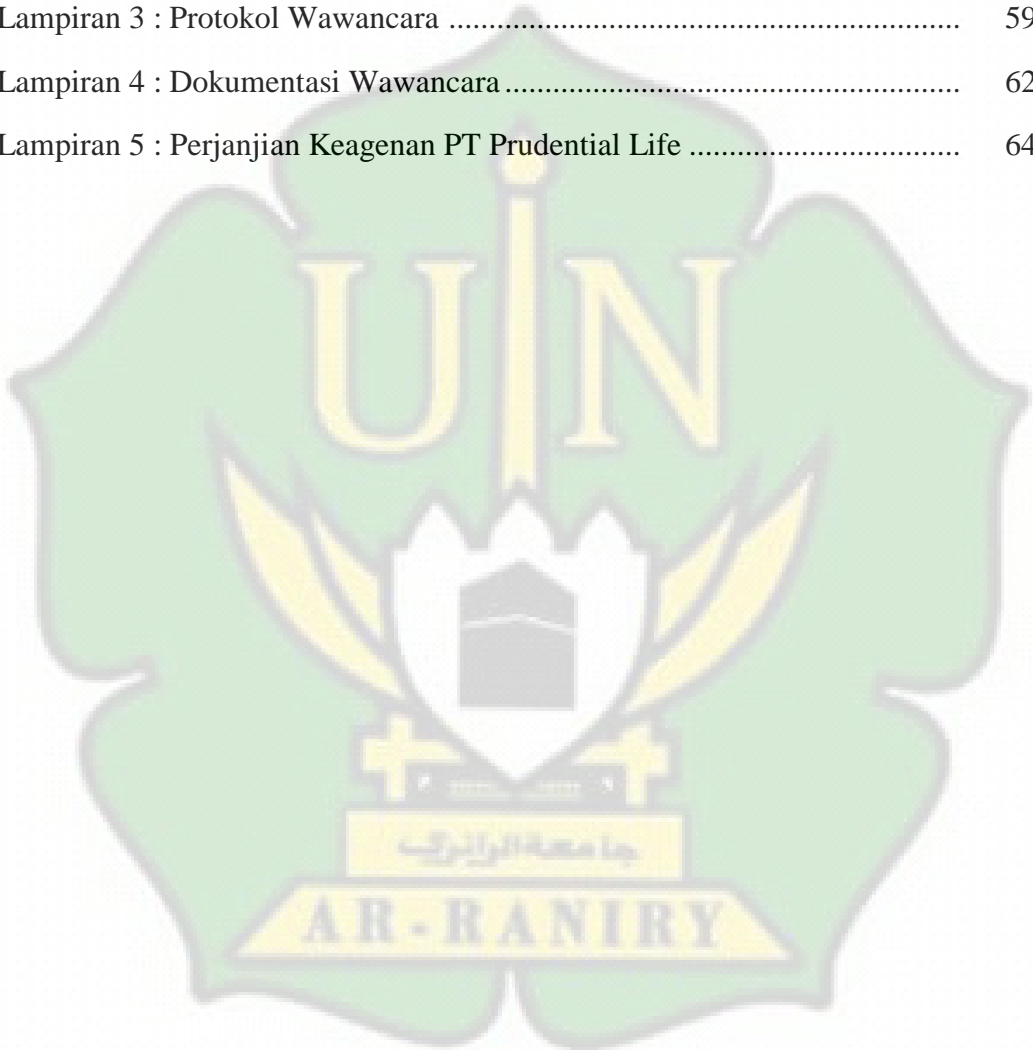
## DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Perhitungan Komisi Produk unit Link .....	43
Tabel 2 : Contoh Presentase Komisi Agen berdasar pada Premi Nasabah ...	44



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : SK Penetapan Pembimbing Skripsi .....	57
Lampiran 2 : Surat Permohonan Melakukan Penelitian .....	58
Lampiran 3 : Protokol Wawancara .....	59
Lampiran 4 : Dokumentasi Wawancara .....	62
Lampiran 5 : Perjanjian Keagenan PT Prudential Life .....	64





## DAFTAR ISI

<b>LEMBARAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN SIDANG.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB SATU PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	9
C. Tujuan Penelitian .....	9
D. Penjelasan Istilah .....	10
E. Kajian Pustaka .....	12
F. Metode Penelitian .....	15
G. Sistematika Pembahasan .....	18
<b>BAB DUA KONSEP TENTANG PERJANJIAN KOMISI DAN     AKAD <i>Ji'alah</i>.....</b>	<b>19</b>
A. Pengertian dan Dasar Hukum Perjanjian Komisi.....	19
1. Pengertian Perjanjian Komisi.....	19
2. Dasar Hukum Perjanjian Komisi.....	22
B. Konsep Akad <i>Ji'alah</i> .....	24
1. Pengertian dan Dasar Hukum Akad <i>Ji'alah</i> .....	24
2. Pelaksanaan akad <i>Ji'alah</i> .....	33
3. Pembatalan akad <i>Ji'alah</i> .....	35
<b>BAB TIGA ANALISIS AKAD <i>Ji'alah</i> PADA PERJANJIAN     KOMISI AGEN DENGAN PT ASURANSI     PRUDENTIAL LIFE .....</b>	<b>37</b>
A. Pelaksanaan Perjanjian Komisi antara Agen dan PT Asuransi Prudential Life.....	37
B. Tinjauan Perjanjain Komisi pada Agen dengan PT Asuransi Prudential Life Dalam Perspektif Akad <i>Ji'alah</i> .....	45
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>51</b>
A. Kesimpulan .....	51
B. Saran .....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>53</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>56</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>57</b>

# BAB SATU

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dalam setiap pekerjaan tentu diberikannya upah yang nilainya berbagai macam tergantung tempat pekerjaan seseorang dan profesi seseorang dalam pekerjaannya. Dari hal ini bisa dilihat bahwa pemberian upah tidak akan berhenti sampai kapanpun selama adanya perjanjian antara kedua belah pihak yang saling menguntungkan.<sup>1</sup>

Dalam fiqh muamalah, pemberian upah dikenal dengan istilah *ji'alah*. Pengupahan (*ji'alah*) secara bahasa yakni sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya. Namun secara istilah *ji'alah* yakni pemberian hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada seseorang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui.<sup>2</sup> Jadi, *ji'alah* itu bisa dikatakan dengan pemberian upah kepada orang lain yang dapat menemukan barang yang hilang atau karna dapat mengerjakan perbuatan khusus. *Ji'alah* dilakukan dengan dua pihak, yang mana pihak pertama sebagai pemberi imbalan dan pihak kedua sebagai seseorang yang bersedia melakukan pekerjaan yang diperlukan pihak pertama. Pada *ji'alah* juga terdapat komitmen orang yang cakap hukum untuk memberikan imbalan tertentu atas pekerjaan tertentu atau tidak tertentu kepada orang tertentu maupun tidak tertentu.<sup>3</sup>

Para fuqaha berpendapat bahwa *ji'alah* merupakan suatu akad dengan perjanjian untuk memberi upah kepada orang lain yang telah melakukan prestasi tertentu sesuai dengan perjanjian dilakukan pada akad. Pada awalnya secara historis akad *ji'alah* digunakan untuk prestasi tertentu seperti mengobati orang

---

<sup>1</sup> Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 141.

<sup>2</sup> Afriani, Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Jualah dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal EKSISBANK*, Vol. 2, No. 1, hlm. 59-60.

<sup>3</sup> H. Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012), hlm.188-189.

yang sakit, atau seseorang yang menang dalam kompetisi.<sup>4</sup> Penggunaan akad *ji'alah* terus berkembang tidak hanya sebatas pada transaksi menemukan barang-barang yang hilang namun juga dapat diimplementasikan untuk setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang yang telah berjanji akan memberikan imbalan.<sup>5</sup>

Di kalangan ulama mazhab fiqh, konsep *ji'alah* memiliki beberapa pendapat yang dapat dijabarkan di antaranya pada Mazhab Hanafi melarang menggunakan akad *ji'alah* untuk kepentingan muamalah dengan alasan adanya unsur gharar, karena dalam akad *ji'alah* boleh saja tidak dijelaskan secara jelas batas waktu, bentuk atau cara melakukannya.<sup>6</sup>

Mazhab Maliki menjelaskan *ji'alah* sebagai upah yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang. Pendapat mazhab Maliki lebih menekankan pada segi ketidakpastian, berhasilnya perbuatan yang diharapkan.<sup>7</sup> Ulama Malikiyah juga mendefinisikan akad *ji'alah* sebagai akad sewa atas manfaat yang diduga dapat tercapai.<sup>8</sup>

Dalam Mazhab Hambali *ji'alah* diperbolehkan dan tidak mengikat. Imam Hambali juga menyebutkan bahwa pemilik pekerjaan dibolehkan menambahkan atau mengurangi upah yang harus diberikan kepada pekerja (*maj'ul lah*).<sup>9</sup> Mazhab Syafi'i menjelaskan akad *ji'alah* merupakan transaksi antar dua orang atau lebih dengan objek perjanjian suatu upah tertentu kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya.<sup>10</sup> Bahkan dalam

---

<sup>4</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010), hlm.141.

<sup>5</sup> *Ibid*, hlm. 70.

<sup>6</sup> Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba, 2011), hlm. 270.

<sup>7</sup> Abu Bakar Jbiz Al-Jazari, *Minhajul Mialim*, Alih Bahasa Fadhli Bahri, *Ensiklopedia Muslim Minhajul Muslim*, (Jakarta: Darul Falah,2000), hlm. 438.

<sup>8</sup> Wahbah Az- Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, diterjemahkan oleh Abdul Hayyie, dkk, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, hlm. 432.

<sup>9</sup> Abu Bakar Jbiz Al-Jazari, *Minhajul Mialim*, Alih Bahasa Fadhli Bahri, *Ensiklopedia Muslim Minhajul Muslim*, (Jakarta: Darul Falah,2000), hlm. 438-439.

<sup>10</sup> Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam* (Jakarta: Ichtar Baru van Hoeve, 2003), hlm. 817.

mazhab Syafi'i dijelaskan bahwa akad *ji'alah* hanya dapat terealisasi bila pihak yang diberi tugas tertentu berhasil mewujudkan prestasi yang harus dilakukan dan telah ditetapkan dalam akad. Dalam hal ini pada akad *ji'alah* ini mengandung ketidakpastian disebabkan pemberi upah hanya dapat dilakukan bila pihak tertentu, *maj'ul lah* melaksanakan pekerjaan atau prestasi yang telah ditetapkan.<sup>11</sup>

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ji'alah* dijelaskan sebagai perjanjian imbalan dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas/pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.<sup>12</sup>

*Ji'alah* sangat identik sebagai tanggung jawab dalam bentuk janji memberikan imbalan tertentu secara suka rela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau pemberian jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau diberhasilkan sesuai dengan yang diharapkan. Sama halnya dengan hubungan peragenan dengan pihak perusahaan yang bekerja dibawah perintah perusahaan yang dibebankan kepadanya dan akan mendapat imbalan apabila diselesaikan.<sup>13</sup>

Pada produktifitas kerja pasti berhubungan dengan karyawan, salah satunya yaitu agen. Namun dalam sistem peragenan, agen belum tentu menjadi karyawan tetapi karyawan bisa menjadi agen. Jasa yang diberikan oleh agen yaitu usaha jasa perantara untuk melakukan suatu transaksi bisnis tertentu yang menghubungkan produsen di satu pihak dan konsumen di pihak lain. Dalam melakukan pemasaran produk asuransi, perusahaan asuransi memiliki mitra agen yang telah memenuhi syarat dan ketentuan sebagai seorang mitra agen asuransi dari perusahaan asuransi. Dalam pemasaran produk para agen tersebut

---

<sup>11</sup> *Ibid*, hlm. 820.

<sup>12</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Prenada Media grup, 2012), hlm. 314.

<sup>13</sup> Fakhrul Munandar, "*Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad Jialah*", (Skripsi), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry, Banda Aceh : 2019.

tidak akan menjual barang atau jasa yang bukan produk perusahaan yang bersangkutan.<sup>14</sup>

Dalam hukum perdata Indonesia, yaitu KUH Perdata tidak mengatur secara khusus tentang keagenan, distributor, dan dealer. Akan tetapi, berdasarkan asas kebebasan berkontrak dalam Pasal 1338 ayat 1 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, para pihak memang dapat membuat perjanjian apa saja, termasuk keagenan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Adapun perspektif hukum mengenai peran agen yang terdapat pada pasal 1 ayat 28 UU No. 40 Tahun 2014 tentang usaha perasuransian, menyebutkan bahwa agen bertugas hanya memasarkan produk perusahaan asuransi. Bunyi pasal 1 ayat 28 UU No. 40 Tahun 2014 tentang usaha perasuransian adalah:

“Agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan asuransi atau Perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan asuransi atau asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah”.<sup>15</sup>

Agen pada dasarnya merupakan kuasa dari perusahaan yang menjadikan agen sebagai perantara yang menjual produk untuk dan atas nama nasabah, dengan mengambil barang kepada nasabah sesuai pesanan untuk diberikan kepada konsumen yang berada dibawah kekuasaan nasabah.<sup>16</sup> Hubungan hukum antara perusahaan dengan agennya dapat berupa perwakilan dengan agen bertindak untuk dan atas nama perusahaan meskipun terdapat unsur jual beli

---

<sup>14</sup> Nafarin, M, *Penganggaran Perusahaan*, Edisi: 3, (Jakarta : Penerbit Salemba Empat,, 2009), hlm. 175.

<sup>15</sup> Wayan Agus Satriya Wedhana Putra, Ida Ayu Sukihana, *Kedudukan Agen Asuransi Di Era Digital Dalam Menawarkan Produk Asuransi*, *Jurnal Kertha Semaya*, Vol. 8, No. 3, 2020, hlm. 353-354

<sup>16</sup> Kuart Ismanto, *Asuransi Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm 24

karena perusahaan memberikan wewenang untuk mengimpor produk dari perusahaan.<sup>17</sup>

Pada perjanjian tugas dan wewenang agen secara formal pada berbagai Perusahaan, pihak perusahaantelah menetapkan regulasi tertentu sebagai ketentuan yang harus dilakukan pihak agen dengan kinerja perusahaan. Dalam hal ini pihak agen diharuskan mengikuti sepenuhnya ketentuan kerja yang ditetapkan perusahaan untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Pihak agen harus memiliki komitmen, idealis dan loyalitas terhadap perusahaan serta integritas dan daya saing dalam mencapai prestasi kerja sehingga hasil usahanya dihargai oleh pihak Perusahaan ataupun pihak pemilik usaha yang telah merekrutnya sebagai agen. Kinerja agen memiliki *feedback* secara finansial dalam bentuk komisi yang disepakati dengan pihak yang membutuhkan jasanya. Komisi yang disepakati tersebut cenderung luwes, biasanya dinilai dari sisi objek dan harga jualnya. Kepastian tingkat komisi ataupun wewenangnya akan meningkatkan kinerja agen dalam memasarkan produk.<sup>18</sup>

PT. Asuransi Prudential Life cabang Banda Aceh melampirkan tentang sistem kerja agen terhadap perusahaan dan nasabah dalam perjanjiannya. PT Asuransi Prudential Life menyatakan bahwa posisi agen sebagai pemasaran produk asuransi jiwa atas nama perusahaan asuransi jiwa. Dalam perjanjian perekrutan juga memuat tentang identitas kedua belah pihak, penunjukan agen, informasi kewajiban dan tanggung jawab agen, komisi agen, dan lain sebagainya. Untuk prinsip hubungan agen dengan perusahaan, agen harus menunjukkan kejujuran, niat baik dan kesetiaan dalam semua kegiatan keagenan. Agen wajib menggunakan dokumen pemasaran resmi dan terkini yang dikeluarkan oleh perusahaan yang diwakilinya. Untuk ukuran premi, agen wajib memberitahukan jumlah premi yang telah dibayarkan oleh calon nasabah

---

<sup>17</sup> Suharnoko, *Hukum Perjanjian (Teori dan Analisa Kasus)*, Edisi 1, Cetakan 1 (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 38.

<sup>18</sup>Teuku Muhammad Iskandar, *Sistem Perekonomian Islam Modern*, (Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh, 2011), hlm. 29.

atau nasabah sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan.<sup>19</sup> Sejumlah agen yang bekerja pada perusahaan mengatakan bahwa sistem kerja para agen itu bebas bersyarat yakni para agen bekerja kapan saja tanpa terikat dengan waktu. Hal ini dibenarkan oleh pihak staf yang bekerja langsung bahwa sistem kerja agen itu bebas bersyarat dan tidak terikat waktu.<sup>20</sup>

Dengan sistem kerja yang tidak terbatas dan tidak terikat oleh waktu, maka komisi agen tergantung dengan pendapatan nasabah yang diterima oleh agen. Mengenai komisi, pada perjanjian perekrutan agen pada PT. Asuransi Prudential Life disebutkan juga bahwa “Komisi yang berhak diterima agen akan dihitung berdasarkan syarat dan ketentuan dalam ketentuan komisi, dan ketentuan lain yang ditentukan oleh perusahaan”.<sup>21</sup> Apabila agen mendapatkan jumlah penjualan produk dan penawaran produk kepada nasabah tergolong banyak, maka agen akan mendapat komisi lebih banyak juga. Oleh karena itu hasil pendapatan seorang agen itu bervariasi setiap orangnya tergantung pada usaha dan kemauan agen dalam mendapatkan nasabah<sup>22</sup>. Dalam perjanjian, agen menjelaskan bahwa untuk sistem kerja dalam mendapatkan komisi, para agen ditargetkan pemasaran produk kepada calon nasabah sebesar 30 juta API (ketentuan premi pertahun) pada tahun pertamanya. Ketentuan ini berlaku bagi semua para agen yang baru bergabung dengan perusahaan. Namun jika agen tidak mencapai tingkat target yang ditentukan oleh perusahaan tersebut maka agen akan di *determinite*.<sup>23</sup> Sebagaimana juga terdapat dalam perjanjian disebutkan bahwa salah satu pihak berhak mengakhiri perjanjian setiap saat dengan pemberitahuan tertulis 14 hari sebelumnya kepada pihak lainnya dengan tidak ada satu pihak pun yang diwajibkan untuk membayar kompensasi dalam

---

<sup>19</sup> Isi perjanjian peragenan Asuransi Prudential Life, PruForce

<sup>20</sup> Hasil wawancara dari Agen asuransi, Cut Rachmissa Muharni dan Cut Novi Marlianti pada tanggal 28 Mei 2023 dan Satria, Staf Asuransi Prudential Life pada tanggal 20 Mei 2023

<sup>21</sup> Isi perjanjian peragenan Asuransi Prudential Life, PruForce

<sup>22</sup> Hasil wawancara dengan Cut Rachmisa, Agen Asuransi Prudential Life, pada tanggal 20 Mei 2023 melalui Media Sosial

<sup>23</sup> Hasil wawancara dengan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life, pada tanggal 20 Mei 2023 melalui Media Sosial

bentuk apapun kepada pihak lainnya ketika pengakhiran perjanjian terjadi. dan komisi akan kembali kepada pihak perusahaan tanpa adanya imbalan kepada agen.<sup>24</sup>

Komisi yang diberikan kepada agen itu berdasar pada waktu selama 5 tahun yakni pada tahun pertama sampai tahun kedua itu agen akan mendapatkan komisi sebesar 30%. Kemudian pada tahun ketiga sampai tahun kelima itu sebanyak 5%. Hal ini disetujui oleh pihak agen bahwa pembagian komisi agen itu memang diberikan selama 5 tahun yang semua itu dihitung dari nilai penjualan polis kepada nasabah. Namun ada sedikit terdapat perbedaan dengan pendapatan agen lainnya, pembagian komisi diberikan sebanyak 42% selama 2 tahun pertama dan 5% dari tahun ketiga sampai dengan tahun kelima.<sup>25</sup>

Dalam perjanjian, ketentuan komisi dibagi dalam dua produk unit yaitu produk unit link premi berkala dan produk unit link premi tunggal. Pada produk unit link premi berkala terdapat beberapa produk dan ketentuan komisi nya seperti PRUlink generasi baru itu sebanyak 30% pada tahun pertama, PRUlink edu protection juga 30%, PRUlink assurance account (corporate) sebanyak 27% dan PRU child sebanyak 30%. Kemudian pada produk unit link premi tunggal juga terdapat beberapa produk yaitu PRUlink investor account dan PRUlink capital account. Kemudian ada juga produk PRUsaver dan Top up yang dari setiap premi yang dibayarkan agen akan mendapat komisi sebanyak 3,00% dan PRUsaver dan Top up (2) juga didapat dari setiap premi yang dibayarkan sebanyak 1,70% dan ada pula beberapa produk asuransi lainnya seperti PPH+PRO dan PSS+ PRO (asuransi kesehatan lainnya),PKKS (asuransi krisis), PIA dan Pru Cinta (warisan).<sup>26</sup>

Untuk bagian komisi juga terdapat beberapa klausula yang dijelaskan dalam perjanjian kedua belah pihak yang mana klausula yang berupa komisi

---

<sup>24</sup> Isi perjanjian peragaan Asuransi Prudential Life, PruForce

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life pada tanggal 20 Mei 2023 melalui Media Sosial

<sup>26</sup> Isi perjanjian peragaan Asuransi Prudential Life, PruForce



diberikan kepada agen akan dihitung berdasarkan syarat dan ketentuan dalam ketentuan komisi, dan ketentuan lain yang ditentukan oleh perusahaan dari waktu ke waktu. Pada saat pemberian komisi ini harus berdasarkan dengan ketentuan perjanjian keagenan, komisi akan diberikan kepada agen apabila agen mencapai atau dapat menjual produk asuransi kepada nasabah.<sup>27</sup> Dalam perhitungan komisi peragenan juga dihitung dengan melihat tingkat kinerja dan jumlah pembayaran nasabah akan produk polis yang dibeli. Dengan begitu jelas bahwa semakin banyak tingkat pembayaran yang dilakukan nasabah maka akan semakin banyak pula tingkat presentase kompensasi agen.<sup>28</sup>

Perjanjian ini juga menjelaskan mengenai bagaimana ketentuan dan konsekuensi komisi kepada agen. Sebagaimana bahwa agen tidak sepenuhnya berhak atas remunerasi/ upah/imbalan, pembayaran, ganti rugi, atau kompensasi dari perusahaan sehubungan dengan pelaksanaan perjanjian ini. Namun apabila nantinya terdapat keraguan pada agen dari pihak perusahaan maka pihak perusahaan akan mewajibkan agen untuk membayar dan bertanggung jawab atas segala biaya pengeluaran. Namun tidak terbatas pada biaya korepondensi/penyelesaian masalah, akomodasi, dan biaya lainnya dalam bentuk apapun sehubungan dengan yang diperlukan oleh agen untuk melakukan jasa.<sup>29</sup>

Dari semua hasil kerja dan pengabdian agen terhadap perusahaan, pihak perusahaan tidak jarang akan memberikan beberapa bonus berupa *fee* kepada agen yang telah memberikan banyak keuntungan pada perusahaan. *Fee* yang diberikan pun berbagai macam bentuk, mulai dari pendapatan yang ditambah atau bahkan tak jarang diberikannya fasilitas liburan kepada agen yang berprestasi. Untuk pemberian *fee* tersebut, diberikan selama 2 tahun setelah

---

<sup>27</sup> Isi perjanjian peragenan Asuransi Prudential Life, PruForce

<sup>28</sup> Hasil Wawancara dengan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life pada tanggal 20 Mei 2023 melalui Media Sosial

<sup>29</sup> Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 19 Mei 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

mencapai penjualan. Untuk penjualannya itu dihitung dengan jumlah API (*Annual Premium Income*/sistem perhitungan omset) dari harga premi yang dibeli kemudian dikalikan dengan 12 bulan dan kemudian dibagi dengan 30%. Contohnya seperti jika premi nya sebanyak 1 juta dengan API sebanyak 12 juta, maka jumlah API dikalikan dengan 30% dan dibagi dengan 12 yang mana akan menghasilkan Rp.300.000,00 dan ini juga akan masuk ke dalam komisi sang agen perbulannya. Namun untuk kategori premi itu berbeda-beda setiap produknya, tergantung kepada produk apa yang ditawarkan agen kepada calon nasabah. Namun untuk ketentuan *fee* nya sendiri itu dibayarkan setiap minggunya dan 5 tahun sekali untuk royaltinya yang mana ini juga berlaku pada setiap melakukan perrekrutan calon nasabah.<sup>30</sup> Jadi perhitungan pemberian *fee* juga sama seperti perhitungan kompensasi yakni semakin banyak produk yang ditawarkan atau diperjualkan oleh agen maka tingkat *fee* yang akan diterima oleh agen juga akan semakin besar.<sup>31</sup>

Dari data yang diperoleh tersebut, posisi agen yang digelutinya sebagai alternatif usaha untuk memperoleh *income*, kemampuan pemasaran mempengaruhi tingkat komisi yang diperolehnya dari pihak perusahaan, oleh karena itu agen membutuhkan *skill* pemasaran dengan pihak perusahaan untuk memudahkan memperoleh haknya karena posisinya masih sebagai pihak eksternal pada perusahaan asuransi. berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penelitian ini perlu dilakukan untuk menjelaskan lebih *detail* tentang komisi serta *fee* yang diperoleh pihak agen oleh perusahaan asuransi. maka penulis memformat penelitian ini dengan judul **“Perjanjian Komisi pada Agen dengan Pihak Perusahaan PT. Prudential Life Assurance Cabang Banda Aceh dalam Perspektif Akad *Ji’alah*”**.

---

<sup>30</sup> Hasil wawancara dengan Cut Rachmissa Muharni dan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life, pada tanggal 20 Mei 2023 melalui Media Sosial

<sup>31</sup> Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 19 Mei 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan tersebut di atas, berikut ini penulis formulasikan beberapa rumusan permasalahan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian tentang komisi yang diperoleh agen yang ditetapkan oleh pihak PT Prudential Life dalam kontrak perjanjian kerja?
2. Bagaimana perspektif akad *ji'alah* terhadap perjanjian komisi agen dengan pihak PT Prudential Life?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dengan permasalahan yang diuraikan diatas, maka penelitian ini dilakukan agar lebih penelitian dengan tujuan:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian tentang komisi yang diperoleh agen yang ditetapkan oleh pihak PT Prudential life dalam kontrak perjanjian kerja
2. Untuk menganalisis perspektif akad *Ji'alah* terhadap perjanjian komisi agen dengan pihak PT Prudential Life

## **D. Penjelasan Istilah**

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami istilah-istilah yang digunakan dalam penelitian ini, maka penulis terlebih dahulu akan menjelaskan istilah-istilah tersebut, yaitu:

1. Perjanjian Komisi

Perjanjian atau kontrak adalah kesepakatan antara dua orang ataupun lebih tentang hal tertentu yang disetujui oleh keduanya. Ketentuan umum mengenai perjanjian juga diatur dalam Pasal 1313 KUH Perdata yang berarti suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Dapat disimpulkan bahwa perjanjian dalam

pasal ini adalah perjanjian yang menimbulkan perikatan atau perjanjian obligator.<sup>32</sup>

Komisi adalah kompensasi yang dibayarkan kepada pegawai setelah menyelesaikan tugas atau target penjualan tertentu. Komisi diberikan agar pegawai termotivasi untuk dapat menjual barang dan jasa atau menarik pelanggan sebanyak mungkin.<sup>33</sup>

Jadi perjanjian komisi merupakan suatu kesepakatan antara dua pihak atau lebih yang menimbulkan perikatan atas pembayaran kompensasi pegawai dari penyelesaian tugasnya.

## 2. Agen

Agen adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk seseorang dengan keperluan dari pihak pertama kepada pihak kedua atau dengan kata lain agen biasanya pihak ketiga yang memperantarai antara pihak pertama dengan pihak kedua.<sup>34</sup> Pada agen tersebut tidak ada akan ada barang atau jasa yang bukan produk perusahaan yang bersangkutan.<sup>35</sup> Berdasarkan asas kebebasan berkontrak dalam Pasal 1338 ayat 1 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, para pihak memang dapat membuat perjanjian apa saja, termasuk keagenan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan.<sup>36</sup> Pada KUH Perdata berisi 4 buku yang mengatur tentang Perorangan, Benda, Perikatan dan Pembuktian dan Daluwarsa<sup>37</sup>

---

<sup>32</sup>J. Satrio, "*Hukum Perikatan, Perikatan yang Lahir dari Perjanjian Buku 2*", (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001), hlm. 11.

<sup>33</sup>Angipora, Marius P., *Dasar – Dasar Pemasaran*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 224.

<sup>34</sup> Munawir, *Sistem Penetapan Komisi dan Provinsi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (studi kasus pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2017), hlm. 16.

<sup>35</sup> Nafarin, M, *Penganggaran Perusahaan*, Edisi: 3, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 175.

<sup>36</sup>Suharnoko, *Hukum Perjanjian (Teori dan Analisa Kasus)*, Edisi 1, Cetakan 1 (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 39.

<sup>37</sup>*Kitab Undang-undang Hukum Perdata*. (Jakarta: Pradnya Paramita, Cet.10, 1978).

Sehingga yang dimaksud dengan agen adalah mengenai pihak yang melakukan suatu transaksi yang mengatas nama suatu perusahaan untuk menjual produk dan jasa dari perusahaan tersebut di daerah tertentu.

### 3. Akad *Ji'alah*

*Ji'alah* merupakan pemberian upah kepada orang lain yang dapat menemukan barang yang hilang atau mengobati orang yang sakit. *Jialah* juga dapat diartikan juga sebagai pemberian upah atas usaha jasa manfaat yang sudah diduga akan terwujud, atau sebagai transaksi yang terjadi antar dua orang atau lebih dengan objek perjanjian suatu upah tertentu kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya.<sup>38</sup>

Perspektif konsep akad *ji'alah* dalam penelitian ini adalah sudut pandang pemberian upah kepada orang lain atas usaha jasa manfaat yang diberikan oleh para agen kepada pihak perusahaan secara suka rela.

## E. Kajian Pustaka

Penelitian tentang perjanjian komisi pada agen dengan pihak perusahaan PT Asuransi Prudential Life dalam perspektif akad *Ji'alah* belum cukup banyak yang meneliti secara khusus dan spesifik. Yang berfokus pada pembagian komisi atau kompensasi berdasarkan konsep akad *Ji'alah*. penulisan kajian pustka ini bertujuan untuk menghindari adanya plagiat dalam penelitian ini. Setelah penuli telusuri ada beberapa kajian yang tidak langsung berkaitan dengan judul penelitian ini diantaranya yaitu :

Pertama, skripsi dengan judul *Pengaruh Komisi Terhadap Kinerja Agen Asuransi Di PT. Asuransi BumiPutera Muda 1967 Cabang HM. Yamin Medan* oleh M. Rizky Ananda Ritonga Tahun 2020 (Universitas Islam Negeri Sumatera

---

<sup>38</sup> Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 2003), hlm. 817

Utara Medan).<sup>39</sup> Penelitian tersebut menjelaskan tentang pengaruh komisi yang didapatkan para agen yang ditinjau dari hasil kinerjanya. Dalam perolehan komisi para agen cukup signifikan terhadap kinerja agen pada PT Asuransi Bumiputera Muda 1967 Cabang Medan.

Terdapat perbedaan dan persamaan yang mendasari dalam penelitian ini yakni sama-sama membahas tentang komisi agen asuransi. Namun perbedaannya terdapat pada keabsahan pengaruh komisi dari kinerja agen tanpa melihat dari segi pandangan akad *Ji'alah*.

Kedua, skripsi dengan judul *Sistem Fee Agen Dalam Penjualan Rumah Real Estate Pada PT. Hadrah Aceh Pratam Dalam Perspektif Akad Ji'alah* oleh Fakhru Munandar tahun 2019 (UIN Ar-Raniry Banda Aceh). Penelitian tersebut menjelaskan tentang legitimasi agen yang bekerja diperusahaan apabila orang tersebut menyelesaikan magang selama 3 bulan dan eksistensi agen ialah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 pihak yang berkepentingan dengan lebih banyak pihak yang melakukan jual beli, dan perolehan pendapatan agen dengan mendapatkan imbalan sebagai *fee* yang sehingga adanya *ji'alah* pada kedua belah pihak.<sup>40</sup>

Terdapat perbedaan dan persamaan dalam penelitian ini yakni pada penelitian ini membahas tentang perolehan *fee* oleh agen dengan konsep *ji'alah* sedangkan penelitian ini membahas tentang komisi para agen. Adapun persamaannya terletak pada objek penempatan konsep *ji'alah* yakni pada *feen* yang juga sebagai bentuk imbalan.

Ketiga, skripsi dengan judul *Sistem Pemberian Komisi Agen Asuransi Prudential Syariah Bojonegoro Dengan Model "Income" Menurut Perspektif Hukum Bisnis Islam* oleh Rif'atin tahun 2017 (Institut Agama Islam Sunan Giri

---

<sup>39</sup> M. Rizky Ananda Ritonga, "Pengaruh Komisi Terhadap Kinerja Agen Asuransi di PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967", (Skripsi), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN), Medan : 2020.

<sup>40</sup>Fakhru Munandar, "Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT Hadrah Aceh Pratam dalam Perspektif Akad Jialah", (Skripsi), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry, Banda Aceh : 2019.

Bojonegoro). Dalam penelitian ini membahas tentang pemberian upah ataupun gaji yang menggunakan metode pembayaran secara income dan terdapat penerapan akad *ijarah* dalam sistem pemberian komisi para agen namun ditinjau dari perspektif hukum bisnis Islam.<sup>41</sup>

Perbedaan penelitian ini terletak pada substansi penelitian yang membahas tentang bagaimana sistem pemberian komisi yang dengan model income serta tinjauan perspektif hukum bisnis islam. Sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan yaitu tentang perjanjian komisi agen dalam perspektif akad *ji'alah*.

Keempat, skripsi dengan judul *Analisis Pembagian Komisi Agen Asuransi Pada PT Asuransi Allianz Kota Palu* oleh Susanti tahun 2019 (Institut Agama Islam Negeri Palu). Dalam penelitian ini, penulis membahas tentang pembagian komisi agen asuransi yang terjadi di PT Asuransi Allianz Kota Palu dengan menggunakan tinjauan dari etika ekonomi islam yang suah tidak sesuai karena dalam pembagiannya ada unsu-unsur yang dilarang dalam prinsip etika ekonomi islam dengan merujuk pada fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 ketentuan hukum wajib dipenuhi dalam menjalankan praktek PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) yang empat aturan diantaranya tentang pembagian komisi.<sup>42</sup>

Perbedaan yang terletak pada penelitian ini adalah berfokus pada pembagian komisi agen pada PT Asuransi Allianz yang sudah tidak sesuai dengan etika ekonomi islam yang ditinjau dari fatwa DSN MUI sedangkan penelitian yang akan ditulis oleh penulis mengacu pada pembagian komisi pada PT Asuransi Prudential Life dalam Perspektif akad *ji'alah*.

---

<sup>41</sup> Rif'atin, *Sistem Pemberian Komisi Agen Asuransi Prudential Syariah Bojonegoro dengan Model "Income" Menurut Perspektif Hukum Bisnis Islam*, (Skripsi), Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Sunan Giri, Bojonegoro : 2017.

<sup>42</sup> Susanti, *Analisis Pembagian Komisi Agen Asuransi pada PT Asuransi Allianz Kota Palu*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu : 2019.

Kelima, skripsi dengan judul *pengaruh komisi, jenjang karier, dan bonus terhadap kinerja agen asuransi pada Pru Excelent Jakarta* oleh Debby Eldira Malbet tahun 2016 (UIN Syarif Hidayatullah Jakarta). Penelitian ini membahas tentang seberapa besar faktor kompensasi yang didapatkan agen mempengaruhi kinerja seorang agen asuransi dengan pemberian kompensasi yang adil dan benar sangat berpengaruh terhadap kinerja seorang agen asuransi, karena hal itu dapat meningkatkan produktifitas agen.<sup>43</sup>

Adapun persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas pengaruh komisi agen dalam produktifitas kinerjanya namun ada pula perbedaannya pada 3 faktornya yakni pengaruh komisi, jenjang karier dan bonus.

## **F. Metodologi Penelitian**

Metode penelitian merupakan suatu proses atau cara yang dilakukan peneliti dalam rangka mengumpulkan informasi atau data yang akan digunakan untuk keperluan penelitian. Di dalam penelitian diperlukan data-data yang lengkap dan objektif serta dapat mengarahkan peneliti agar penelitian yang dilakukan tersusun secara sistematis. Adapun Langkah-langkah yang ditempuh oleh peneliti dalam penulisan karya ilmiah ini ialah sebagai berikut:

### **1. Pendekatan penelitian**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan normatif sosiologis, yaitu masalah kepatuhan terhadap aturan hukum, pengaruh masalah sosial terhadap aturan hukum. Dengan meneliti aspek normatif yang terdapat dalam kontrak kerja antara agen dengan PT Prudential Life terutama tentang komisi yang ditetapkan untuk agen, dan aspek sosiologis dari seluruh kinerja agen dalam pemasaran produk PT Prudential Life dengan pencapaian *feedback*

---

<sup>43</sup> Debby Eldira Malbet, *Pengaruh Komisi, Jenjang Karier, dan Bonus terhadap Agen Asuransi pada Pru Excelent Jakarta*, (Skripsi), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah, Jakarta : 2016.



tertentu bagi perusahaan, yang secara langsung berpengaruh terhadap agen, yaitu tingkat komisi yang diperolehnya.

## 2. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan data deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif artinya data yang diperoleh akan dikumpulkan dan diwujudkan secara langsung dalam bentuk deskripsi atau gambaran tentang keadaan objek secara menyeluruh dan adanya berupa kata-kata lisan atau tertulis dari orang atau perilaku yang diamati.<sup>44</sup> Jadi penelitian kualitatif deskriptif ialah prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa kata-kata tertulis yang merupakan deskripsi tentang suatu hal. Data-data tersebut diperoleh melalui kegiatan pengamatan di lapangan dan wawancara.

## 3. Sumber Data

Sumber data merupakan data yang diperoleh langsung oleh peneliti dengan objek penelitian. Dalam penelitian ini, penulis memperoleh sumber data dari karyawan PT Asuransi Pruential Life. Adapaun sumber data yang akan penulis gunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

### a. Sumber Data Primer

Data primer merupakan data yang berupa perkataan dan tindakan yang diperoleh langsung dari sumbernya. Data primer dapat dikumpulkan dengan menggunakan Teknik wawancara, data lapangan dan diskusi.<sup>45</sup> Untuk mendapatkan data primer dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data melalui informasi langsung dari pihak PT Asuransi Prudential Life.

### b. Sumber Data Skunder

---

<sup>44</sup> Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: hlmia Indonesia, 1998), hlm. 63

<sup>45</sup> Sandi Sitojo, M. Kes & Ali Sodik, Ayub (ed), *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), cet. 1, hlm. 67.

Data sekunder didapatkan dari penelitian pustaka (library research). Dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan secara tidak langsung dan bisa diperoleh dari buku-buku yang berkaitan dengan penelitian. Selain itu, peneliti juga menggunakan literatur pendukung yang lain seperti artikel dan jurnal dari internet yang berkaitan dengan objek kajian serta kontrak perjanjian keagenan pada PT Asuransi Prudential Life dengan sumber primer dan bisa digunakan untuk membantu menganalisis dan memahami bahan primer.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam memperoleh validasi data yang komprehensif dan data yang diperoleh peneliti bersifat faktual. Maka dalam mencapai tujuan tersebut peneliti menggunakan beberapa Teknik pengumpulan data yaitu sebagai berikut:

##### a. Wawancara (Interview)

Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber yang terkait guna memperoleh informasi yang akurat tentang penelitian ini. Wawancara yang dilakukan adalah *guiden interview* yaitu wawancara yang dilakukan secara lisan yang diarahkan pada suatu permasalahan. Pada penelitian ini penulis mengumpulkan data dengan cara mewawancarai tiga narasumber secara langsung yaitu dua agen asuransi serta seorang staff yang bekerja pada PT Asuransi Prudential Life.

##### b. Dokumentasi

Data dokumentasi merupakan data yang penulis peroleh dari internal perusahaan PT Asuransi Prudential Life berupa dokumen perjanjian keagenan PT Asuransi Prudential Life, data tertulis, foto dan berbagai data internal lainnya yang dimiliki oleh PT Asuransi Prudential Life.

## 5. Instrumen Pengumpulan Data

Intrumen pengumpulan data merupakan alat-alat yang digunakan oleh peneliti dalam menjalankan kegiatannya untuk mengumpulkan data agar penelitian ini sistematis.<sup>46</sup> adapaun instrument pengumpulan data yang peneliti butuhkan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan alat tulis buku dan pulpen untuk mencatat informasi yang akan peneliti peroleh pada saat melakukan wawancara. Selain itu, peneliti juga menggunakan fitur perekam suara dari *handphone* yang akan menjadi alat komunikasi secara tidak langsung pada pihak terkait.

## 6. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan mempelajari data yang sudah terkumpul serta mengolah data tersebut menjadi bahan baku dalam pengambilan kesimpulan. Kesimpulan yang diambil menjadi jawaban atas permasalahan yang diangkat dalam penelitian. Jawaban tersebut diperoleh melalui pengumpulan data dan memproses data tersebut hingga menjadi kesimpulan.

## 7. Langkah-langkah Analisis Data

Setelah memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian, kemudian peneliti akan mengelola dan menganalisis data tersebut dengan menggunakan metode penelitian deskriptif analisis, yaitu dengan mengumpulkan data kemudian menyatukan serta menganalisis data tersebut secara sistematis, akurat dan factual. Selanjutnya peneliti akan mengolah data tersebut dengan menggunakan metode kualitatif.

## G. Sistematika Pembahasan

---

<sup>46</sup>Suharsimi Arikunto, *Perusahaan Penelitian*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, set. VII, 2005), hlm. 101.

Sistematika yang dilakukan dalam penulisan karya ilmiah ini terbagi kedalam empat bab pembahasan yakni antara satu bab dengan bab lainnya saling mendukung dan masing-masing memiliki sub-sub bab sebagai pelengkap, sistematika dalam penulisan karya ilmiah ini dapat dideskripsikan secara umum sebagai berikut :

Bab satu pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, metode penelitian, kajian Pustaka beserta sistematika pembahasan.

Bab dua berkaitan dengan teori perjanjian komisi agen yang berkonsep pada akad *ji'alah*, yang menjelaskan tentang pengertian perjanjian komisi, pengertian akad *ji'alah*, dasar hukum akad *ji'alah*, konsep akad *ji'alah*, tujuan perjanjian komisi, kewajiban agen terhadap nasabah dan kewajiban agen terhadap Perusahaan.

Bab tiga membahas tentang pelaksanaan perjanjian komisi agen dan pihak PT Prudential Life, pemberlakuan perjanjian komisi agen dan pihak PT Prudential Life, kesesuaian perjanjian komisi agen dengan PT Prudential life dan Tinjauan perjanjian komisi pada agen dengan PT Prudential Life dalam perspektif akad *ji'alah*.

Bab empat yakni bab penutup yang merupakan bagian akhir dari penulisan karya ilmiah ini. Bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang dianggap penting untuk dibahas. Selanjutnya, pada bagian ini penulis juga menyertakan daftar dari kesimpulan dengan mencantumkan sejumlah referensi baik berupa buku, jurnal, skripsi, dan sejenisnya yang telah penulis baca.

## **BAB DUA**

### **KONSEP TENTANG PERJANJIAN KOMISI DAN AKAD *JI'ALAH***

#### **A. Pengertian dan Dasar Hukum Perjanjian Komisi**

##### **1. Pengertian Perjanjian Komisi**

Manusia merupakan makhluk sosial yang tidak akan mampu meneruskan hidupnya tanpa adanya bantuan dari manusia yang lain. Sehingga dengan hal ini manusia dituntut untuk saling berhubungan dengan manusia lain agar tetap melangsungkan kehidupannya baik di bidang harta kekayaan maupun kekeluargaan, terutama hubungan dalam sektor perekonomian atau bidang lapangan harta kekayaan yang bisa diwujudkan dalam bentuk perjanjian. Perjanjian merupakan hal yang lumrah kita jumpai dalam kehidupan bermasyarakat meliputi segala sektor sosial. Perjanjian merupakan suatu hubungan hukum antara dua pihak yakni pihak pertama berhak menuntut suatu hal dari pihak kedua dan pihak kedua berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu sebagaimana telah disepakati oleh keduanya.<sup>47</sup>

Dalam Buku III Bab II Pasal 1313 KUHPer, perjanjian diatur dengan pasal yang berbunyi: “suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”<sup>48</sup> Menurut Wirjono Prodjodikoro menyebutkan bahwa perjanjian adalah suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antar dua pihak dalam masa satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal, sedangkan pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji tersebut.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Bhismoadi Tri Wahyu Faizal, “Konsep Hukum Perjanjian di Indonesia”, *Jurnal Voice Justisia*, Vol. 1, No.2, 2017, hlm. 110-111

<sup>48</sup> Buku III Bab II Pasal 1313 KUHPer.

<sup>49</sup> A.A Gde Agung Brahmanta, Ibrahim R, dan Imade Sarjana, "Perlindungan Hukum Bagi Konsumen dalam Perjanjian Baku Jual Beli Perumahan dengan Pihak Pengembang di Bali", *Jurnal Ilmiah Prodi Magister Kenotariatan, Acta Comitas*, Vol. 1, No. 2, 2016, hlm. 212.

Dalam melakukan perjanjian yang mengikat kedua belah pihak tersebut sering kali salah satu pihaknya akan memberikan imbalan atau upah kepada pihak



yang susah melaukan suatu hal yang menguntungkan pihaknya. Dalam Pandangan Teori ekonomi, komisi atau upah diartikan sebagai pembayaran keatas jasa-jasa fisik maupun mental yang disediakan oleh tenaga kerja kepada para pengusaha. Para ekonomi cenderung melihat penghasilan tenaga kerja pada upah riil eata-rata, yaitu upah yang menunjukkan kekuatan daya beli per satu jam kerja, dengan kata lain komisi nominal atau komisi uang dibagi dengan biaya hidup.<sup>50</sup>

Berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 30 Undang-Undang No.13 Tahun 2003, upah merupakan hak pekerja atau buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja atau buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan termasuk tunjangan bagi pekerja atau buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/atau jasa yang telah atau akan dilakukan.<sup>51</sup> Komisi atau upah adalah balas jasa dalam bentuk uang yang diterima karyawan sebagai konsekuensi dari statusnya sebagai seorang karyawan yang memberikan kontribusi dalam mencapai tujuan perusahaan, dapat juga dikatakan sebagai bayaran tetap yang diterima seseorang karena kedudukannya dalam perusahaan.<sup>52</sup>

Komisi ialah hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha kepada pekerja atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan, ditetapkan atau dibayarkan yang jumlahnya setara dengan hasl kinerja pekerja dala pekerjaannya. Nilai dari sesuatu yang diberikan kepada pekerja haruslan berdasarkan perjanjian yang telah disepakati oleh keduanya. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa perjanjian komisi merupakan suatu keterikatan pihak pertama dengan pihak kedua yang salah satu pihak akan melakukan suatu pekerjaan terhadap pihak lainnya dengan mendapatkan ha katas pekerjaan yang telah ditetapkan oleh pihak pertama dengan

---

<sup>50</sup> Paul A. Samuelson, dan William D. Nordhaus, *Ilmu Mikro Ekonomi*, Alih Bahasa, Edisi ke-17, PT Media Global Edukasi, Jakarta, 2003, hlm. 283

<sup>51</sup>Nur Aksin, "Upah dan Tenaga Kerja (Hukum Ketenagakerjaan dalam Islam)", *Jurnal Meta Yuridis*, Vol. 1, No.2, 2018, hlm. 74

<sup>52</sup>Veithzal Rivai, *Perusahaan Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 379.

kesesuaian pada kesepakatan antar kedua belah pihak. Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa komisi adalah pembayaran kepada pekerja/agen atau Perusahaan seperti akuntan atau seorang profesional atau yang telah melakukan jasa tertentu bagi para klien. Privisi adalah imbalan yang diterima atau dibayar sehubungan dengan fasilitas yang diberikan atau diterima, yang dalam industri asuransi yaitu industri yang bergerak dibidang pengembangan jasa dan produk yang dihasilkan dapat berupa uang tanggungan kepada ahli waris apabila peserta asuransi tiada.

Komisi merupakan hal yang *ma'lum* atau lumrah diketahui keberadaannya oleh pihak yang melaksanakan transaksi akad *ji'alah* untuk melancarkan bisnis yang dijalankan perusahaan maupun perseorangan. Komisi yang dimaksud merupakan bentuk pendapatan/laba yang diterima oleh agen berupa fee atas usaha dalam melakukan pekerjaannya seperti menjualkan produk dalam suatu wilayah pemasaran tertetnu atas nama pihak perusahaan atau *principal*.<sup>53</sup> Dalam pasal 76 KUH Dagang dijelaskan bahwa pekerjaan komisioner sebagai perseorangan dengan kompetensi khusus dalam menyelesaikan kesepakatan atas nama Perusahaan atau pihak pribadi akan tetapi dengan kewenangan yang diberikan oleh pihak perusahaan atau pihak pribadi akan tetapi dengan kewenangan yang diberikan oleh pihak perusahaan dengan memperoleh upaha atau provisi tertentu.<sup>54</sup> Untuk mengantisipasi terjadinya perselisihan antara pihak agen dengan pihak perusahaan, maka dapat dibuat kontrak/perjanjian bersama dengan mencantumkan diktum-diktum tertentu antara pemilik barang dengan agen mengenai besaran nilai/jumlah keuntungan yang dapat diambil oleh pihak agen atas transaksi, baik dalam bentuk komisi atau mengambil kelebihan dari harga yang ditentukan pemilik barang, hal ini tergantung pada kesepakatan kedau belah pihak.

Adapun bentuk perjanjian yang dilakukan antara agen dengan pihak perusahaan dilakukan dalam bentuk kontrak tertulis yang harus ditandatangani

---

<sup>53</sup>Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, hlm. 244.

<sup>54</sup>Sensotas Sembiring, *Hukum Dagang*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2004), hlm.



oleh kedua belah pihak sebelum pihak agen melakukan pekerjaannya sebagai *marketing* untuk menjual produk perusahaan yang telah disediakan. Komisi agen diberikan ketika agen sudah mendapatkan calon nasabah, menjelaskan produk kepada nasabah, terjadinya transaksi dan kesepakatan dengan calon nasabah, maka dari hal tersebut agen berhak mendapatkan upah atas jerih payahnya. Sedangkan bila yang terjadi adalah sebaliknya, yaitu agen gagal atau tidak mendapatkan calon nasabah maka mereka tidak mendapatkan upah walaupun sudah mencarinya.<sup>55</sup> Pembagian komisi yang diterima oleh seorang agen sangat dipengaruhi oleh kinerja yang diberikan agen, dengan perolehan komisi setiap orangnya tergantung dengan jumlah pendapatan target yang ditentukan. Komisi yang disepakati tersebut cenderung memiliki nilai finansial yang luwes, biasanya dinilai dari sisi objek dan harga jualnya.<sup>56</sup>

Sebelum mendapatkan haknya atas komisi, agen akan dibebankan pekerjaan pada pemasaran produk perusahaan. Dalam pemasaran produk agen biasanya akan melakukan dimasa senggangnya yakni akan sering menyempatkan waktu untuk mengunjungi calon nasabah. Dari kegiatan tersebut agen akan mengumpulkan calon nasabahnya dan membicarakan tentang produk yang akan diperkenalkannya dengan tujuan agar menarik sang calon nasabah dari sekitar lingkungan masing-masing baik secara tim atau individu. Jika calon nasabah tersebut tertarik dengan produk yang dijelaskan oleh agen maka kesepakatan awal pun terjadi. Kemudian agen akan menjelaskan prosedur untuk mendaftarkan calon nasabah tersebut dan kembali melakukan persetujuan SPAJ.

## **2. Dasar Hukum Perjanjian Komisi**

Perjanjian komisi tidak secara langsung diatur didalam perundang-undangan ataupun pertauran tertentu. Melainkan secara tidak langsung terdapat

---

<sup>55</sup> Fakhrol Munandar, "*Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad Jialah*", (Skripsi), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry, Banda Aceh : 2019.

<sup>56</sup> Teuku Muhammad Iskandar, *Sistem Perekonomian Islam Modern*, (Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh, 2011), hlm. 29

dalam ketentuan mengenai pelaksanaan perjanjian kerja waktu tertentu yang sebelumnya diatur dalam UU No 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Yang sejak disahkan UU No 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja dan diterbitkan nya Peraturan Pemerintah No 35 Tahun 2021 tentang Perjanjian Kerja Waktu Tertentu, Alih Daya, Waktu Kerja dan Waktu Istirahat dan Pemutusan Hubungan Kerja, Pelaksanaan Kerja Waktu Tertentu (PKWT) terdapat ketentuan yang baru yang sebelum itu tidak diatur dalam UU Ketenagakerjaan. Hubungan kerja merupakan hubungan dua pihak yakni pengusaha dengan pekerja/buruh berdasarkan perjanjian kerja yang didalamnya terdapat unsur pekerjaan, upah, dan perintah. Dalam perjanjian kerja terdapat 2 jangka waktunya yakni Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT) dan Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu (PKWTT). Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT) adalah perjanjian antara pekerja / buruh dengan pengusaha untuk mengadakan hubungan kerja dalam waktu tertentu atau untuk pekerjaan tertentu. Sedangkan Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu (PKWTT) adalah perjanjian antara pekerja/buruh dengan pengusaha untuk mengadakan hubungan kerja yang bersifat tetap.<sup>57</sup>

Menurut Peraturan Pemerintah No. 35 Tahun 2021, pada pasal 15 menyebutkan bahwa:

- 1) pengusaha wajib memberikan uang kompensasi kepada pekerja/buruh yang hubungan kerjanya PKWT.
- 2) Pemberian uang kompensasi dilaksanakan pada saat berakhirnya PKWT.
- 3) Uang kompensasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diberikan kepada pekerja/buruh yang telah mempunyai masa kerja paling sedikit 1 bulan secara terus menerus.
- 4) Apabila PKWT diperpanjang, uang kompensasi diberikan saat selesainya jangka waktu PKWT sebelum perpanjangan dan terhadap

---

<sup>57</sup>Taufiq Yulianto, "Ketentuan Mengenai Pemberian Uang Kompensasi Menurut Peraturan Pemerintah No 35 Tahun 2021 Terhadap Pekerja/Buruh yang Hubungan Kerjanya Berdasarkan Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT)", *Jurnal ORBITH*, Vol. 18 No. 3, November 2022, hlm. 217.

jangka waktu perpanjangan PKWT, uang kompensasi berikutnya diberikan setelah perpanjangan jangka waktu PKWT berakhir atau selesai.

- 5) Pemberian uang kompensasi tidak berlaku bagi tenaga kerja asing yang dipekerjakan oleh pemberi kerja dalam Hubungan Kerja berdasarkan PKWT.<sup>58</sup>

Dari pernyataan pasal tersebut terlihat jelas bahwa setiap pekerja ataupun buruh berhak mendapatkan kompensasi dari pihak Perusahaan. Dengan uang kompensasi yang diterima pekerja atau buruh akan diserahkan ketika masa PKWT berakhir dan apabila adanya perpanjangan PKWT, maka uang kompensasi akan diberikan saat selesai jangka waktu PKWT sebelum perpanjangan yang uang kompensasi berikutnya akan diserahkan setelah perpanjangan PKWT tersebut selesai.

## **B. Konsep Akad *Ji'alah***

### **1. Pengertian dan Dasar Hukum Akad *Ji'alah***

Pengupahan (*ji'alah*) secara bahasa yakni sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya. Namun secara istilah *ji'alah* yakni pemberian hadiah atau pemberian seseorang dalam jumlah tertentu kepada seseorang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui.<sup>59</sup> Dalam arti *ji'alah*, *ji'alah* berarti barang yang hilang meminta agar dikembalikan dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata, "Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekian". Sementara *al-Ju'l* berarti pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau pencari/penemu hamba

---

<sup>58</sup> PP No. 35 Tahun 2021 Tentang Perjanjian Kerja Waktu Tertentu, Alih Daya, Waktu Kerja dan Waktu Istirahat, dan Pemutusan Hubungan Kerja.

<sup>59</sup> Afriani, Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Jualah dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal EKSISBANK*, Vol. 2, No. 1, hlm. 59.

yang lari.<sup>60</sup> Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa *ji'alah* yakni pemberian upah kepada orang lain yang dapat menemukan barang yang hilang atau karna dapat mengerjakan perbuatan khusus atau suatu janji untuk memberikan komisi/imbalan atas jasa seseorang apabila telah berhasil melakukan pekerjaan tertentu untuk kepentingan pihak pertama.

Pada *ji'alah* juga terdapat komitmen orang yang cakap hukum untuk memberikan imbalan tertentu atas pekerjaan tertentu atau tidak tertentu kepada orang tertentu maupun tidak tertentu. Komisi yang disebutkan puntelah diketahui diawal perjanjian, apabila pekerjaan tidak berhasil maka janji imbalan tersebut dapat dibatalkan dan pihak kedua tidak mendapatkan manfaat apapun.<sup>61</sup>

Mazhab Maliki mendefinisikan *ji'alah* sebagai suatu upah yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang. Mazhab Syafi'i menjelaskan akad *ji'alah* merupakan transaksi antar dua orang atau lebih dengan objek perjanjian suatu upah tertentu kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya.<sup>62</sup> Bahkan dalam mazhab Syafi'i dijelaskan bahwa akad *ji'alah* hanya dapat terealisasi bila pihak yang diberi tugas tertentu berhasil mewujudkan prestasi yang harus dilakukan dan telah ditetapkan dalam akad. Dalam hal ini pada akad *ji'alah* ini mengandung ketidakpastian disebabkan pemberi upah hanya dapat dilakukan bila pihak tertentu, *maj'ul lah* melaksanakan pekerjaan atau prestasi yang telah ditetapkan.<sup>63</sup>

Ada beberapa dalil yang menjadi rujukan para ulama mengenai *ji'alah*, baik yang bersumber dari firman Allah Swt maupun bersumber dari sunnah Rasulullah Saw. Adapun ayat yang menjadi dasar *ji'alah* adalah firman Allah Swt dalam surat Al-Maidah ayat 2:<sup>64</sup>

---

<sup>60</sup> Ibn Ruysd, *Bidayatul Mujtahid: Analisis Fikih Para Mujtahid*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), Edisi 1, Cetakan 1, hlm. 101.

<sup>61</sup> H. Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012), hlm.189-191.

<sup>62</sup> Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam* (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 2003), hlm. 821.

<sup>63</sup>Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muammalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 165.

<sup>64</sup> QS. Al-Maidah (5): 2.

بِأَيْهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشُّهُرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا أُمُومَةَ النَّبِيِّ الْحَرَامِ  
 يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ  
 الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ عَاتِقُوا اللَّهَ إِنَّ  
 اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.

Dari ayat di atas dalam kaitannya dengan *ji'alah* bahwa orang mukmin wajib memenuhi akad atau kontrak yang telah disepakati, selama tidak bersepakat dalam perbuatan dosa. Bentuk kerjasama dan tolong menolong antara orang yang meminta jasa dengan yang memberi jasa, yang muncul prakteknya dengan sang pemberi jasa akan diberi upah atas jasa yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.<sup>65</sup> Pekerjaan yang dilaksanakan harus mengandung manfaat yang jelas. Jika perbuatan yang dilaksanakan merupakan perbuatan yang haram seperti perbuatan yang erotis, maka *ji'alah* tidak sah. Obyek *ji'alah* mestilah berupa perbuatan yang mubah, seperti mencari barang yang hilang, dan tidak dibolehkan melakukan *ji'alah* pada lapangan yang tidak boleh dilakukan oleh agama.

Ibnu Katsir memaknai ayat tersebut bahwa Allah memerintahkan hamba-Nya yang beriman untuk senantiasa tolong-menolong dalam perbuatan baik yang disebut kebajikan serta meninggalkan perbuatan munkar. Allah juga melarang untuk melakukan perbuatan tolong-menolong dalam hal dosa. Jelas bahwa maksud dari ayat di atas bahwa Allah memerintahkan hamba-Nya untuk saling membantu, memberikan pertolongan dalam kebaikan kepada orang lain dan melarang hamba-Nya membantu dalam perbuatan dosa dan tidak sesuai dengan ketetapan-Nya.<sup>66</sup>

<sup>65</sup> Enceng Lip Syaariuddin, “Perspektif Ekonomi Islam Tentang Upah Khataman Al-Qur’an”, *Jurnal NARATAS*, Vol. 2, No. 1, hlm. 1-8.

<sup>66</sup> Ulfah Rulli Hastuti, “Konsep Layanan Perpustakaan: Analisis Tafsir Surat Al-Maidah Ayat 2”, *Journal of Librarianship and Information Science*, Vol. 2, No. 2, hlm. 88-89.

*Ji'alah* juga diterangkan Imam al-Nawawi berpendapat bahwa boleh melakukan akad *ji'alah*, yaitu komitmen seseorang untuk memberikan imbalan tertentu atas pekerjaan tertentu atau tidak tertentu yang sulit diketahui. Hal yang diutamakan dalam *ji'alah* ialah keberhasilan pekerjaan, bukan batas waktu penyelesaian ataupun cara pengerjaannya dengan imbalan dari akad *ji'alah* tidak boleh disyaratkan diberikan di muka, sebab imbalan *ji'alah* hanya berhak diterima oleh pihak *maj'ul lah* apabila hasil dari pekerjaan telah terpenuhi.<sup>67</sup>

Pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 62/DSN-MUI/XII/2007 pada ketentuan umum nya menyebutkan akad *ji'alah* merupakan perjanjian dalam memberikan imbalan tertentu antara pemberi imbalan dengan penerima imbalan atas pekerjaan/jasa yang telah dipenuhi oleh pemberi imbalan untuk kepentingan penerima imbalan.<sup>68</sup>

Kebolehan *Ji'alah* sebagai suatu bentuk transaksi karena agama tidak melarangnya, tetapi juga tidak menganjurkannya. Namun perlu mendapat perhatian adalah pelaksanaan *ji'alah* tidak mengandung unsur penipuan, penganiayaan dan saling merugikan. Menurut Sayyid Sabiq mengatakan bahwa *ji'alah* diperbolehkan lantaran amat diperlukan pada kondisi tertentu.

Dalam akad *ji'alah* terdapat rukun dan syarat sebagai berikut: Rukun *ji'alah* diantaranya:

1) Lafal (akad)

Mengandung arti izin kepada yang bekerja dan tidak ditentukan waktunya. Jika *jialah* dikerjakan tanpa izin yang menyuruh pekerjaan maka tidak berhak baginya mendapat imbalan jika barang itu ditemukan. Terdapat 2 orang yang berakad dalam *jialah* yaitu *ja'il* sebagai orang yang memberikan pekerjaan dengan syarat baginya mukallaf dalam arti baligh, berakal dan cerdas, dan *'amil* adalah orang yang melakukan pekerjaan dengan tidak adanya syarat tertentu atau bebas.

---

<sup>67</sup>Ulfah Rulli Hastuti, "Konsep Layanan Perpustakaan: Analisis Tafsir Surat Al-Maidah Ayat 2", *Journal of Librarianship and Information Science*, Vol. 2, No. 2, hlm. 88-89.

<sup>68</sup>Majelis Ulama Indonesia, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Ju'alah*, (Jakarta: Dewan Syariah Nasional MUI), hlm. 4.

- 2) Orang yang menjanjikan memberikan upah, dapat berupa orang yang kehilangan barang atau orang lain.
- 3) Pekerjaan atau sesuatu yang menjadi syarat oleh pemilik barang dalam pekerjaan tersebut.
- 4) Upah yang harus jelas dan telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan.<sup>69</sup>

Syarat-syarat *ji'alah*:

- 1) Pihak yang *berji'alah* wajib memiliki kecakapan hukum yakni berakal, baligh dan tidak sedang dalam perwakilan (*rasyid*). *Ji'alah* tidak sah pada orang gila dan anak kecil.
- 2) Upah yang dijanjikan harus disebutkan secara jelas jumlahnya dan upah yang dijanjikan tidaklah barang haram seperti minuman keras.
- 3) Aktivitas yang akan diberi komisi wajib dengan aktivitas yang mubah dan diperbolehkan secara *syar'i*. dengan kaidah tanpa menggunakan tenaga ilmu hitam yang mengeluarkan sihir atau lainnya.
- 4) Kompensasi (materi) yang diberikan harus jelas diketahui jenis dan jumlahnya (*ma'lum*), disamping tentunya harus halal.<sup>70</sup>

Dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia dituntut untuk bekerja. Dasar hukum merupakan hal yang mendasar akan sebab dibolehkannya sesuatu sehingga menjadi pedoman dari sebuah permasalahan yang ingin diselesaikan. Terdapat perselisihan pendapat para ulama tentang larangan dan kebolehan akad *ji'alah*. Mazhab Hanafi menolak penggunaan akad *ji'alah* dikarenakan adanya faktor *gharar* (kesamaran) yang bisa menyebabkan terjadinya penipuan di dalam kontraknya. Didalam akad *ji'alah* tidak diketahuinya secara tepat pekerjaan yang akan dilakukan dengan waktu pengerjaannya. Mazhab Hanafi juga menyebutkan bahwa seharusnya akad *ji'alah* harus secara tepat diketahui akan pekerjaan apa yang diperintahkan, dengan tujuan dari pekerjaan tersebut serta waktu

---

<sup>69</sup>Dianidza Arodha, "Eksistensi Akad *Ji'alah* Dalam Dunia Transportasi", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1 Edisi April 2022, hlm. 26

<sup>70</sup>Afriani, Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Jualah Dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal EKSISBANK*, Vol. 2, No. 1, hlm. 60.

pelaksanaannya agar sang pekerja merasa sepadan dengan ketentuan yang dijanjikan.<sup>71</sup>

Ulama Syafi'iyah dan Hambaliah memperbolehkan akad *ji'alah* dengan dalil firman Allah SWT dalam surah Yusuf ayat 72 sebagai berikut<sup>72</sup>:

زَعِيمٌ بِهِ وَأَنَا بَعِيرٌ حَمَلٌ بِهِ جَاءَ وَلَمَنْ أَلْمَلِكِ صُوعًا نَفَقْدُ قَالُوا

*Artinya: "Mereka menjawab, "Kami kehilangan piala raja dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan seberat) beban unta, dan aku jamin itu". (QS. Yusuf: 72)*

Abu Bakar Jabir al-Jaziri dalam Aisarut Tafasir menjelaskan bahwa makna dalam Ayat 72 ini adalah mereka para pembantu Nabi Yusuf menjawab kami kehilangan piala raja dan siapa yang mengakui piala itu ada padanya dan dapat mengembalikannya tanpa harus kami geledah, maka dia akan memperoleh bahan makanan seberat beban unta, maka aku jamin hadiah itu pasti akan dia terima. Saudara-saudara Nabi Yusuf merasa tersinggung dengan tuduhan para pembantu Nabi Yusuf. Mereka pun membela diri dan menjawab, sebelum ini kami pernah datang ke Mesir. Identitas kami sudah pernah diperiksa oleh petugas Kerajaan. Beberapa hari yang lalu kami bahkan dijamu oleh Raja. Demi Allah, sungguh kamu mengetahui kami datang bukan untuk berbuat keonaran dan kerusakan di negeri ini, dan kamu juga tahu bahwa kami bukanlah para pencuri seperti yang kamu tuduhkan.<sup>73</sup> Menurut Tafsir Al-Wajiz adalah bolehnya memberikan upah kepada orang yang melakukan pekerjaan tertentu yang disebut *Ju'alah* dan upah sayembara harus ditunaikan, dengan penjamin dihitung memiliki hutang sampai menunaikan upah itu.<sup>74</sup>

Imam Bukhari dari Abu Sa'id al Khudri dalam hadistnya yang merupakandalil *al Ji'alah* tentang kisah sekelompok sahabat yang sedang safar

<sup>71</sup>Mohammad Fairuz Tamjis, Buerah Tunggak, "Konsep Akad Al-Ju'alah Dalam Perusahaan Multi-Level Marketing (MLM) Patuh Syariah", *Jurnal UMRAN- Internasional Journal Of Islamic And Civilizational Studies*, Vol. 2, No. 1, 2015, hlm. 42.

<sup>72</sup>QS. Yusuf (12): 72.

<sup>73</sup>Al-Jaza'iri, Abu Bakar Jabir, Syaikh, *Aisar At-Tafaasir li Al-Kalaami Al-Aliyyi Al-Kabiir*, diterjemahkan oleh Azhari Hatim, M, dkk, Darus Sunnah Press, 2017, Cet. 4, Jilid 3, hlm. 898.

<sup>74</sup>Ibnu Jarir, Muhammad, *Jami'ul Bayan fi Ta'wil Ayil Qur'an*, Dar Ibnu Hazm, 2000, Juz 8, hlm. 25.



kemudian *meruqyah* pemimpin sebuah kampung yang tergigit ular dengan surat al Fatihah sebagai berikut:

“Dari abu Said al Khudri r.a berkata, “sekelompok sahabat Nabi SAW telah bersafar sehingga mereka sampailah ke sebuah perkampungan dari perkampungan suku Arab dan memita izin untuk singgah didalamnya. Namun, saat itu penghuni kampung tersebut enggan menerima mereka. Pada saat itu pemimpin kampung tersebut dipatok ular dan mereka telah berusaha sekuat tenaga untuk mengobatinya akan tetapi belum ada hasilnya. Sebagaimana dari penghuni kampung tersebut berkata kepada kawannya, “seandainya Sebagian dari kalian datang kepada kafilah tersebut dengan harapan ada salah seorang di antara mereka yang mempunyai sesuatu yang bisa dijadikan untuk obat”. Maka Sebagian dari mereka benar-benar mendatangi kafilah sahabat tersebut. Kemudian berkata kepada mereka, “wahai kaum sekalian, sesungguhnya pemimpin desa kami telah digigit ular dan kami berusaha sekuat tenaga untuk mengobatinya namun belum ada hasilnya, apakah ada salah seorang di antara kalian yang mempunyai obatnya?”. Maka Sebagian di antara sahabat tersebut menjawab, “ya demi Allah sungguh aku akan *meruqyahnya*. Namun, bukankah kami telah meminta izin singgah dan kalian semua merasa keberatan? Tidaklah jadi soal. Lantas bagaimana kalau seandainya kalian beri imbalan atas jerih payah kami jika kami bisa mengobati atas izin Allah? Maka, orang kampung tersebut menyetuinya dan menjadikan imbalannya adalah sekumpulan kambing.

Kemudian bergegaslah para sahabat yang mewakili menuju rumahnya untuk *meruqyah*. Setelah sampai, para sahabat meludah dengan dibacakan kepadanya “*al hamdulillahi rabbil ‘alamin*” (surat al Fatihah). Dalam seketika kondisi pemimpin kampung tersebut berangsur sembuh dan bisa berjalan seperti biasa. Setelah kejadian tersebut maka dipenuhilah janji pemberian imbalan atas amal yang dilakukan sahabat tersebut dan kemudian dia Kembali lagi Bersama kafilah. Seorang rekan bagian dari mereka berkata “Bagilah imbalan tersebut kepada kami” maka ia pun menjawab, “Jangan kau lakukan hal itu sebelum kita datang kepada Rasulullah SAW dan menceritakan apa yang terjadi kemudian kita

lakukan apa yang diperintahkan Rasulullah SAW kepada kita”. Mereka kemudian menghadap Rasulullah SAW dan menceritakan apa yang telah terjadi kepadanya. Setelah Nabi SAW mendengar hal tersebut kemudian Beliau bertanya “Bagaimana kalian tahu bahwa surat al Fatimah adalah ayat *ruqyah*? Sungguh tepat sekali apa yang kalian lakukan” kemudian Nabi SAW melanjutkan perkataannya “Sekarang bagilah hasil yang kalian dapatkan dan sertakan au dalam pembagian tersebut. Maka saat itu tertawalh Rasulullah SAW dengan hal tersebut”. (HR. Al Bukhari: 2276).

Ibnu Katsir menjelaskan makna kalimat dalam tafsirnya yaitu “alat tukar tersebut terbuat dari perah yang digunakan mereka untuk minum. Bentuknya seperti cangkit minum yang ujungnya sempit tapi tengahnya lebar”. Ayat tersebut menjelaskan bahwa raja ppada waktu itu melakukan praktek *Jualah* dalam bentuk sayembara berhadiah bagi siapa saja yang bisa menemukan alat tukar tersebut. Orang yang menemukan akan diberikan komisi berupa bahan makanan seberat beban unta. Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Ibnu Jarir dalam tafsirnya makna ayat (بَعِيرٍ جَمَلٍ بِهِ جَاءَ وَلَمَنْ), maksudnya ialah bagi siapa saja yang bisa menemukan takaran tersebut maka baginya imbalan makanan seberat beban unta. Jadi, dalam konsep dasar muamalah *ji'alah* tetap sah jika ko isi/imbalan yang diberikan berupa barang dan bukanlah uang.<sup>75</sup> Ibnu Katsir juga mengomentari perihal ayat tersebut bahwa potongan ayat ini menunjukkan tentang bab *al Ji'alah*. Ayat (رَعِيمٍ بِهِ وَأَنَا) menunjukkan bab tentang *adh Dhomanah* (asuransi) dan *al Kafalah* (penanggungan hak) dalam islam.<sup>76</sup>

Dari berbagai penjelasan tersebut menunjukkan bahwa *al Ji'alah* merupakan muamalah yang dibolehkan. Penjelasan Ibnu Katsir dalam ayat tersebut sangat jelas bahwa dalil *al Ji'alah* dibolehkan. Walaupun secara *mantuq*

<sup>75</sup> Ismail bin Umar bin Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir, Jam"iyyah Ihya"u at Turats al Islami*, Kuwait, 2001 Cet.5, Juz 2, Hlm.1461.

<sup>76</sup>*Ibid.*, hlm. 1462.

(eksplisit) ayat tersebut berkaitan dengan syariat sebelum islam. Namun secara implisit ayat tersebut sebagai dasar pengambilan hukum islam pada bab *ji'alah*.<sup>77</sup>

Ibnu Qudamah menyebutkan tentang akad *ji'alah* yang disebutkan dalam kitab al-Mughni sebagai berikut:

ذَلِكَ، وَعَبْرِ وَالضَّالَّةِ الْأَبْقَى كَرِدَّ مَجْهُولًا يَكُونُ قَدْ الْعَمَلِ فَإِنَّ، (الْجَمَاعَةَ) ذَلِكَ إِلَى تَدْعُو الْحَاجَةَ أَنَّ  
إِبَاحَةَ إِلَى الْحَاجَةَ فَدَعَتْ بِهِ، يَتَبَرَّعُ مَنْ يَجِدُ لَا وَقَدْ رَدَّهِنَّ إِلَى دَاعِيَةٍ وَالْحَاجَةَ فِيهِ الْإِجَارَةُ تَنْعَقِدُ وَلَا  
الْعَمَلِ جَهَالَةَ مَعَ فِيهِ الْجُعَلِ

Artinya: “kebutuhan Masyarakat memerlukan adanya *ji'alah* sebab pekerjaan (untuk mencapai suatu tujuan) terkadang tidak jelas (bentuk dan masa pelaksanaannya), seperti mengembalikan budak yang hilang, hewan hilang, dan sebagainya. Untuk pekerjaan seperti ini tidak sah dilakukan akad ijarah (sewa/pengupahan) padahal (orang/pemilikinya) perlu agar kedua barang yang hilang tersebut kembali, sementara itu, ia tidak menemukan orang yang mau membantu mengembalikannya secara suka rela (tanpa imbalan). Oleh karena itu, kebutuhan masyarakat mendorong agar akad *ji'alah* untuk keperluan seperti itu dibolehkan sekalipun (bentuk dan masa pelaksanaan) pekerjaan tersebut tidak jelas”.

Dalam pernyataan diatas bermaksud bahwa akad *ji'alah* atau sayembara ini ada karena kondisi di masyarakat tidak memungkinkan untuk hanya menggunakan akad sewa terutama sewa jasa dengan jenis pekerjaan dan masa kerjanya tidak tentu, tidak tetap dan berubah-ubah. Jenis pekerjaan pada akad *ji'alah* merupakan pekerjaan yang tergantung pada kebutuhan dan keperluan pemberi imbalan atau orang yang mengadakan sayembara. Dengan mencontohkan orang yang kehilangan hewan peliharaan dan ingin peliharaannya ditemukan. Dalam hal ini timbul pertanyaan mengapa harus menggunakan upah atau imbalan?, Ibnu Qudamah menjelaskan bahwa sang pemilik sayembara tidak

<sup>77</sup> Haryono, “Konsep Al Ju’alah Dan Model Aplikasinya Dalam Kehidupan Sehari-hari”, *Jurnal Al Mashlahah Jurnal Hukum Islam dan Pranata Sosial Islam*, Vol. 2, No. 1, hlm. 647.

menemukan orang yang mau membantu kebutuhannya dengan suka rela tanpa adanya imbalan.<sup>78</sup>

Dalam Fatwa DSN No. 62 Tahun 2007 tentang Akad *Ji'alah* pada ketentuan akadnya menyebutkan bahwa akad *Jialah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa sebagaimana dengan ketentuan sebagai berikut:

- Pihak *Ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad
- Objek *Ji'alah* (*mahal al-'aqd/maj'ul 'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dlarang oleh syariah, serta tidak menimbulkan akibat yang dilarang
- Hasl pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran
- Imbalan *Ji'alah* (*reward/'iwadh/ju'l*) harus ditentukan besarnya oleh *Ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran
- Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *Ju'alah*).

Adapun ketentuan hukum nya ialah Imbalan *Ji'alah* hanya berhak diterima oleh pihak *maj'ul lahu* apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi dan pihak *Ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ullah* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natijah*) yang ditawarkan<sup>79</sup>

## 2. Pelaksanaan Akad *Ji'alah*

Pada pelaksanaan dalam sistem pengupahan menurut Al-Jazairi di sebutkan bahwa dalam sistem pengupahan terdapat hukum-hukum pengupahan (*ji'alah*) yakni berupa: *Pertama*, Pengupahan (*ji'alah*) adalah akad yang

<sup>78</sup>Ibnu Qudamah, *Al-Mughni* Jilid 5: Pembahasan Tentang: Sifat Haji dan Jual Beli diterjemahkan oleh Anshari Taslim, Pustaka Azzam, 2008, Cet.1, hlm. 860.

<sup>79</sup> Majelis Ulama Indonesia, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Ju'alah*, (Jakarta: Dewan Syariah Nasional MUI), hlm. 4-6.

diperbolehkan, yang didalam akad kedua belah pihak yang bertransaksi dalam pengupahan diperbolehkan membatalkannya. Jika pembatalan terjadi sebelum pekerjaan dimulai maka pekerja tidak mendapatkan apa-apa. Jika pembatalan terjadi ditengah-tengah proses pekerjaan maka pekerja berhak mendapatkan upah atas pekerjaan. *Kedua*, Dalam pengupahan juga disebutkan bahwa masa pengerjaan tidak disyaratkan diketahui. Jika seseorang berkata, ” barangsiapa yang mampu menemukan untaku yang telah hilang maka ia akan mendapatkan satu dinar”. Maka orang yang berhasil menemukan unta tersebut berhak atas hadiah walapun ia menemukannya setelah waktu sebulan ataupun setahun. *Ketiga*, Jika pekerjaan dilakukan sejumlah orang maka upah atau hadiahnya dibagi secara merata diantara mereka. *Keempat*, *Ji’alah* tidak boleh pada hal-hal yang diharamkan. Misalnya, seseorang tidak boleh berkata “barangsiapa menyakiti atau memukuli si fulan atau memakinya, ia akan mendapatkan upah sekian”.

*Kelima*, apabila seseorang menemukan barang yang hilang ataupun tercecer dengan sebelumnya ia tidak mengetahui bahwa didalamnya terdapat upah akan barang itu maka ia tidak berhak atas upah tersebut karena ia melakukan pekerjaan tersebut secara suka rela . oleh karena itu ia tidak berhak atas upah yang dimaksud tanpa sepengetahuannya kecuali ia berhasil menemukan seorang budak yang lari dari tuannya maka ia berhak mendapatkan upah sebagai balas budi atas perbuatannya. *Keenam*, *Ji’alah* diperbolehkan terhadap hal-hal yang diharamkan seperti jika seseorang berkata, ”barangsiapa makan dan minum sesuatu yang diharamkan maka ia berhak atas upah. Namun *ji’alah* tidak akan sah apabila yang terjadi seperti seseorang berkata “barangsiapa makan dan tidak memakan sesuatu daripadanya, ia berhak atas *ji’alah*”, karena hal tersebut menjadikan *ji’alah* tidak sah.<sup>80</sup>

Pelaksanaan akad *ji’alah* dapat dilakukan dengan menggunakan dua cara, yakni: *pertama*, ditentukan oleh orangnya. Contohnya seperti seseorang dengan

---

<sup>80</sup> H. Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012), hlm.192.

sendirinya mencari barang yang hilang tanpa adanya bantuan dari yang lain. *Kedua*, secara umum artinya yang diberi pekerjaan mencari barang bukan satu orang, tetapi bersifat umum yaitu siapa saja. Perbedaan diantara kedua pelaksanaan tersebut dapat dilihat pada pernyataan oleh pemberi pekerjaan, yakni pada pelaksanaan pertama, pemberi pekerjaan secara tidak langsung memberi pekerjaan pada orang yang ditunjuknya sedangkan pelaksanaan yang kedua diberikan kepada siapa saja yang mampu atas pekerjaan tersebut tanpa adanya tunjuk langsung dari pemberi pekerjaan.<sup>81</sup>

Di dalam kitab *al-Mughni* terdapat pendapat Ibnu Qudamah yang mengatakan bahwa akad *ji'alah* dianggap dibutuhkan oleh masyarakat salah satunya disebabkan terdapat pekerjaan dengan pencapaian tujuannya terkadang memerlukan model atau bentuk serta waktu yang tidak jelas dalam pelaksanaannya, seperti mengembalikan hewan peliharaan yang hilang. Pekerjaan seperti ini dipandang tidak sah jika menggunakan akad *ijarah* karena tidak terpenuhi rukun dan syaratnya yang pemilik barang tidak mendapatkan pihak lain yang secara sukarela ingin menolongnya untuk mengembalikan barang tersebut apabila diberikan imbalan. Demikian karena itu, kondisi Masyarakat tersebut yang seperti dipandang sebagai salah satu penyebab adanya akad *ji'alah*<sup>82</sup>.

### 3. Pembatalan Akad *Ji'alah*

Dalam mazhab Malikiyah dinyatakan bahwa akad *ji'alah* boleh dibatalkan ketika pekerjaan belum dilaksanakan oleh pekerja. Namun dalam mazhab imam Syafi'i dan Hambali menyatakan bahwa akad *ji'alah* boleh dibatalkan kapanpun, Sebagaimana pada akad-akad yang lainnya, seperti akad syirkah dan akad wakalah dana dibatalkan sebelum pekerjaan diselesaikan secara sempurna. Apabila akad dibatalkan di awal atau di tengah berlangsungnya kontrak atau

---

<sup>81</sup>Afriani, Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Jualah Dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal EKSISBANK*, Vol. 2, No. 1, hlm. 63

<sup>82</sup>Ibnu Qudamah, *Al-Mughni* Jilid 5: Pembahasan Tentang: Sifat Haji dan Jual Beli diterjemahkan oleh Anshari Taslim, Pustaka Azzam, 2008, Cet.1, hlm. 862

perjanjian maka hal itu tidak masalah dikarenakan tujuan akad belum tercapai. Akan tetapi jika akad dibatalkan setelah dilaksanakan pekerjaan maka 'amil berhak mendapatkan upah atau *ji'alah* sesuai yang sudah dikerjakan.<sup>83</sup>

Dengan kata lain jika pembatalan terjadi sebelum dimulainya pekerjaan atau setelah selesai, maka tidak ada pihak yang berhak atas imbalan atau kompensasi dalam bentuk apapun. Pada hal ini yang terjadi ialah pihak tersebut belum mulai bekerja dan hasil yang diharapkan tidak tercapai. Imam Syafi'I berpendapat bahwa karena *ji'alah* adalah pekerjaan yang dijanjikan imbalan di atasnya maka seseorang mendapat imbalan atas pekerjaannya meskipun pihak yang membatalkannya berjanji akan membayar setelah pekerjaan itu dimulai.<sup>84</sup>

Oleh karena itu pendapat Imam Syafi'I merupakan cara pandangan yang lebih tepat dan sesuai akan kebenaran yakni seseorang yang melakukan pekerjaan akan mendapat upah atas apa yang dia kerjakan karena *ji'alah* adalah pekerjaan yang dijanjikan imbalan dan apabila suatu pekerjaan telah tuntas sebelum pekerjaan tersebut dijadikan amal *ji'alah*, maka ia tidak berhak mendapatkan imbalan.<sup>85</sup>

---

<sup>83</sup>Afriani, Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Jualah Dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal EKSISBANK*, Vol. 2, No. 1, hlm. 64.

<sup>84</sup>Wahbah Az- Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, diterjemahkan oleh Abdul Hayyie, dkk, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, hlm. 438.

<sup>85</sup>Muwafaquddin Ibnu Qudamah, *Umdatul al Fiqh*, (Mesir: Maktabah Aulad asy Syaikh Litturats, 2006), hlm. 75.

## **BAB TIGA**

### **ANALISIS AKAD JI'ALAH PADA PERJANJIAN KOMISI AGEN DENGAN PT ASURANSI PRUDENTIAL LIFE**

#### **A. Pelaksanaan Perjanjian Komisi Agen dan Pihak PT Asuransi Prudential Life**

PT. Prudential Life merupakan perusahaan yang menyediakan asuransi jiwa dan kesehatan serta perusahaan aset dengan berfokus di Asia dan Afrika. Perusahaan prudential telah berdiri sejak tahun 1995 yang berupa bagian dari Prudential PLC. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis syariah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya. Dalam melakukan pemasaran produk asuransi, perusahaan prudential membutuhkan tenaga agen untuk menyampaikan pasaran produknya kepada para calon nasabah. Setiap agen yang akan bergabung dengan PT Prudential Life harus menandatangani perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.<sup>86</sup>

Agan yang berperan sebagai pihak yang bertindak sebagai penyalur untuk memasarkan barang-barang produksi perusahaan didalam negeri. Meskipun dalam praktek telah dikenal dengan keagenanan, tetapi perundang-undang nasional yang ada belum mengaturnya secara khusus. Ketentuan umum yang berlaku adalah ketentuan hukum yang mengatur hukum perikatan dan pemberian kuasa. Peraturan lainnya dalah peraturan khusus yang dikeluarkan oleh masing-masing Departemen Teknis ataupun instansi Pemerintah. Pada hakikatnya usaha dalam bidang keagenan adalah jasa perantara untuk melakukan transaksi bisnis tertentu yang menghubungkan pelaku usaha yang satu dengan pelaku usaha yang lain, atau yang menghubungkan pelaku usaha dengan konsumen di pihak yang lain. Kedudukan dan fungsi keagenan memainkan peranan yang strategis dan signifikan dalam menjembatani kebutuhan pelaku usaha di satu sisi dengan kebutuhan konsumen di sisi lain.

---

<sup>86</sup> Dokumen PT Prudential Life Assurance



Dari hasil wawancara peneliti dengan staf bahwasanya mengenai pelaksanaan dalam pemasaran produk asuransi sebelum menjadi agen resmi perusahaan, agen akan mengikuti ujian lisensi atau *basic training* dengan pembekalan yang diberikan oleh pihak perusahaan. Pada ujian lisensi atau training terdapat produk berupa AAJI atau asuransi asosiasi jiwa Indonesia. Dalam masa *training*, agen akan diberikan beberapa produk asuransi sebagai alat *marketing (Training Product)*. Pada pelaksanaan *training product* telah diselesaikan pihak agen akan diberitahu perihal kelulusan terhadap masa lisensinya. Jika agen dinyatakan lulus mengikuti ujian lisensi maka agen akan menerima lisensi dan sertifikasi dari perusahaan atau lisensi *product* asuransi.<sup>87</sup>

Dari hasil wawancara peneliti dengan agen bahwasanya agen akan diwajibkan untuk mengikuti pelatihan dan pengembangan dasar dan lanjutan untuk meningkatkan profesionalisme pekerjaannya. Hal ini untuk meningkatkan *skill* agen untuk memasarkan produk asuransi.<sup>88</sup> Pelatihan atau *training* bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan kerja, kemampuan manajeral, sikap dan kepribadian, serta potensi lain yang terdapat dalam diri agen. *Training* yang diberikan perusahaan bisa menjadi keuntungan lain bagi agen asuransi selain mendapatkan pendapatan berupa komisi serta bonus. Agen akan memiliki kesempatan untuk belajar lebih dan mengasah kemampuan mereka.

Dengan adanya pelatihan atau *training* justru akan sangat membantu agen dalam melakukan pemasaran produk asuransi kepada calon nasabah. Hal ini juga akan sangat membantu agen untuk bekerja lebih maksimal dengan kompetisi yang lebih baik. Agen akan lebih siap dalam menghadapi tantangan serta calon nasabah yang memiliki latar belakang berbeda. Pada pelatihan pemahaman produk (*training product*), agen asuransi akan belajar setiap hal yang berkaitan dengan produk yang hendak mereka tawarkan kepada calon nasabah potensial.

---

<sup>87</sup> Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 30 November 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

<sup>88</sup> Hasil wawancara dengan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life pada tanggal 29 November 2023 melalui Media Sosial.

Pemahaman produk yang baik akan membantu dalam memberikan penjelasan yang mudah untuk dipahami oleh target pasar.<sup>89</sup>

Pada pemasaran yang akan dilakukan agen akan menjual produk asuransi berdasarkan kebutuhan calon nasabah atau nasabah dengan ketentuan memperlihatkan sertifikasi yang telah didapatkan agen dari perusahaan kepada calon nasabah untuk meyakinkan nasabah sebelum membeli premi pada agen. Agen akan mengenali kebutuhan calon nasabah melalui wawancara dengan calon nasabah yang menjadi target pasar. Pada wawancara pertama agen dengan calon nasabah, agen harus meluangkan cukup waktu untuk membicarakan konsep asuransi, rencana keuangan dan melakukan Analisa kebutuhan calon nasabah akan produk asuransi. Agen akan mengaplikasikan prinsip “*KENALI NASABAH ANDA*” dengan mengajukan pertanyaan yang tepat untuk menentukan jika satu produk cocok untuk calon nasabah.<sup>90</sup>

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan bahwa agen akan menawarkan produk asuransi secara tepat sesuai dengan kebutuhan calon nasabah melalui pertanyaan-pertanyaan tepat dengan mendengar tujuan dan kebutuhan calon nasabah yang diungkapkan untuk dapat menilai produk asuransi yang cocok untuk calon nasabah. Setelah mendengar dan menilai secara tepat atas produk asuransi yang disarankan cocok untuk calon nasabah, agen akan menyampaikan penjelasan akan produk asuransi secara benar, tepat, lengkap dan dalam bahasa yang sederhana dengan mengacu pada ketentuan dari perusahaan melalui materi atau alat yang telah disediakan oleh perusahaan. Pada saat calon nasabah yakin dan ingin membeli produk asuransi yang ditawarkan agen, maka agen akan meminta atau membiarkan nasabah untuk menandatangani SPAJ (Surat Pengajuan Asuransi Jiwa) kosong atau formulir asuransi kosong lainnya. Kemudian setelah nasabah menandatangani SPAJ agen dilarang membuat

---

<sup>89</sup> Gugus Wijonarko, “Pengaruh Pelatihan, Motivasi, dan Gaya Kepemimpinan terhadap Kinerja Karyawan (Studi kasus pada agen asuransi Prudential di Kota Surabaya), *Jurnal Eksekutif*, Vol. 16, No. 2, hlm. 444.

<sup>90</sup> Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 30 November 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

laporam apabila agen tidak bertemu langsung dengan calon nasabah dan/atau calon tertanggung dan menyaksikan sendiri calon nasabah atau calon tertanggung mengisi dan menandatangani SPAJ dan formular asuransi lainnya<sup>91</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan agen diketahui bahwa setelah penandatanganan SPAJ calon nasabah telah memahami dan jujur atas segala informasi mengenai riwayat kesehatan, usia, pekerjaan dan hal lainnya dikarenakan mempengaruhi keputusan perusahaan dalam hal besarnya premi kepada calon nasabah. Hal ini juga dilakukan guna melihat kecocokan produk asuransi yang telah dibeli nasabah atas dirinya.<sup>92</sup>

Perjanjian antara agen dengan perusahaan terdapat klausula yang berupa komponen penting yang harus dimiliki dalam setiap perjanjian yang dilaksanakan baik antara dua pihak maupun lebih. Klausula perjanjian yang dibuat tersebut bila dilakukan secara otentik akan memiliki kekuatan hukum tetap dan memberi efek hukum terhadap kedua belah pihak. Adapun bentuk perjanjian yang dilakukan antarapihak perusahaan dan agen dilakukan dalam bentuk kontrak tertulis yang harus ditandatangani oleh kedua belah pihak sebelum pihak agen melakukan pekerjaannya sebagai *marketing* untuk menjual produk asuransi dari perusahaan.

Perjanjian yang dibuat oleh PT Prudential Life ini adalah perjanjian antara pihak agen dengan perusahaan dalam memasarkan produk asuransi. Adapun diktum yang dicantumkan dalam kontrak perjanjian kerja agen yang bekerja sebagai *freelance* adalah sebagai berikut:

*Bahwa:*

Perusahaan bermaksud menunjuk agen untuk melakukan pemasaran produk asuransi (sebagaimana didefinisikan di bawah ini) dan agen bersedia untuk menerima penunjukan perusahaan berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagaimana diatur dalam perjanjian ini.

1.6. Dalam memberikan jasa, Agen wajib untuk setiap saat:

1.6.1. Bertindak jujur dan penuh integritas dengan menyampaikan identitas sebagai wakil yang sah dari perusahaan

---

<sup>91</sup> Hasil wawancara dengan Cut Rachmisa, Agen Asuransi Prudential Life, pada tanggal 29 November 2023 melalui Media Sosial

<sup>92</sup> Hasil wawancara dengan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life pada tanggal 29 November 2023 melalui Media Sosial.

- 1.6.2. bertindak dengan niat baik dan meletakkan kepentingan nasabah di atas kepentingan agen
- 1.6.3. memberikan informasi yang benar dan akurat mengenai produk asuransi termasuk informasi penting terkait syarat dan ketentuan polis kepada nasabah
- 1.6.4. mengusahakan agar nasabah membayar semua premi secara langsung ke perusahaan langsung melalui bank.<sup>93</sup>

Berdasarkan keterangan yang penulis peroleh dari pihak agen yang mengadakan perjanjian komisi pada perusahaan PT Prudential Life Assurance untuk memasarkan dan menawarkan produk asuransi kepada calon nasabah. Menyatakan bahwa dalam melaksanakan pekerjaannya, pihak agen tidak diperkenankan menjual produk asuransi dengan harga yang ditentukan sendiri melainkan harga yang ditetapkan oleh perusahaan, hal tersebut dilakukan untuk menghindari tindak penipuan atas nama perusahaan.<sup>94</sup> Dalam melakukan penjualan produk, agen akan dilarang untuk mengalihkan penjualan kepada agen lain. Agen yang tercatat dalam dokumen SPAJ merupakan agen yang melakukan prospek, presentasi dan penjualan kepada calon nasabah atau nasabah hingga pada saat calon nasabah atau nasabah melakukan penandatanganan SPAJ.<sup>95</sup> Pihak perusahaan PT Prudential Life menyatakan bahwa hal mengenai larangan pengalihan penjualan produk kepada agen lainnya disebabkan untuk menghindari adanya penipuan dan kerugian pihak. Jika hal tersebut terjadi maka agen diwajibkan untuk menolak namanya dicantumkan pada dokumen SPAJ apabila dirinya tidak melakukan penjualan produk asuransi jiwa kepada calon nasabah atau nasabahnya.<sup>96</sup>

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan staf perusahaan pelaksanaan komisi agen dengan terhadap perusahaan, agen berkewajiban untuk memasarkan produk asuransi. Ketika melakukan pemasaran atas produk yang dijual perusahaan tidak memberikan ketentuan tertentu atas

---

<sup>93</sup> Dokumen PT Prudential Life Assurance

<sup>94</sup> Hasil wawancara dengan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life pada tanggal 20 Januari 2023 melalui Media Sosial

<sup>95</sup> Dokumen PT Prudential Life Assurance

<sup>96</sup> Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 30 November 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

prosedur yang akan dilakukan agen dalam pemasaran. Agen dibebaskan melakukan prosedur apa saja untuk memperjual belikan produk asuransi, perusahaan hanya memberikan produk tanpa prosedur penjualan selama tidak menentang dari ketentuan perusahaan. Komisi yang berhak diterima agen akan dihitung berdasarkan syarat dan ketentuan dalam ketentuan komisi dan ketentuan yang telah ditentukan oleh perusahaan dari waktu ke waktu. Perhitungan komisi setiap agen akan bervariasi tergantung pada pembayaran premi nasabah yang didapatkan. Jumlah pembayaran premi nasabah akan diberitahukan agen kepada perusahaan sesuai dengan ketetapan perusahaan.<sup>97</sup>

Pihak agen sebagai perantara pada penjualan produk asuransi harus mengikuti ketentuan yang ditetapkan oleh pihak perusahaan selain kewajiban yang telah dibahas sebelumnya, pihak agen juga memiliki hak memperoleh *fee* yang nilai dan cara memperolehnya berbeda di setiap perusahaan. Kebijakan yang dilakukan PT Prudential Life hanya pemberian nilai komisi dari transaksi penjualan yang dilakukan oleh pihak agen. Hal ini jelas dapat dilihat pada diktum lainnya yang ditetapkan oleh pihak perusahaan bahwa komisi yang diterima agen diberikan berdasarkan jumlah produk yang dijual, namun pihak perusahaan melarang agen untuk melakukan *mark up* harga atas harga produk yang dijual tersebut.<sup>98</sup>

Umumnya dalam asuransi Prudential Life terdapat 2 jenjang karir yaitu agen akan dipromosikan dan mendapat komisi seperti menjadi leader atau dengan sebutan AAD (asosiasi agensi director) dan AD (agensi director).<sup>99</sup> Setiap agen yang mendapatkan promosi akan posisi leader ini biasanya telah mencapai ketentuan tertentu dari perusahaan dari waktu ke waktu dan berlaku aktif penuh dalam masa keagenan. Agen yang mendapatkan promise AAD harus mempertahankan posisi dengan menjaga kestabilan pembayaran premi nasabah. Selama masa aktif leader terus berlanjut maka posisi leader tidak akan berubah.

---

<sup>97</sup>Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 30 November 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

<sup>98</sup>*Ibid.*

<sup>99</sup>Dokumen PT Prudential Life

Premi yang dibayarkan oleh nasabah tersebut harus aktif dengan pembayaran dilakukan perbulan, pertriwulan, persemester dan pertahun. Pembagian komisi yang terjadi pada jenjang karir juga sama yaitu berdasarkan pada nilai premi nasabah. Perolehan komisi atas promosi jenjang karir hanya satu macam penghasilan dasar selama 5 tahun yaitu sebesar 30% ditahun 1 dan 2, dan 5% ditahun 3 sampai ke 5 dari premi yang telah disetor oleh nasabah. Keunggulan komisi atas promosi adalah penghasilan yang diterima oleh agen stabil dan kian membesar nilainya dari waktu-kewaktu seiring dengan bertambah dan aktifnya nasabah.<sup>100</sup>

Berdasarkan data yang telah diperoleh di atas, pada PT Prudential Life menyebutkan ketentuan komisi yang diterima oleh agen dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1 Perhitungan Komisi Produk unit Link  
Produk Unit Link Premi Berkala:

Nama Produk	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
PRULink Generasi Baru	30%	30%	5%	5%	5%
PRULink Edu Protection	30%	30%	5%	5%	5%
Prulink Assurance Account	27%	27%	5%	5%	5%
PRUMy Child	30%	27%	5%	5%	5%

Sumber Data: *Data Dokumen PT Prudential Life*

Penetapan komisi yang akan diterima oleh agen atas jasanya dalam memasarkan asuransi jiwa disesuaikan dengan nilai harga produk asuransi yang berhasil dijual oleh agen seperti dalam produk unit link premi berkala, ketika calon nasabah membeli premi asuransi dengan produk asuransi PRULink Edu Protection (asuransi investasi yang memberi santunan dana setiap bulannya saat risiko terjadi serta melindungi dana pendidikan di masa depan) sebanyak Rp.

<sup>100</sup> Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 30 November 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

1.000.000,- (Satu Juta Rupiah) jumlah komisi yang bisa diambil oleh agen sebesar 30% dari jumlah API (*Annual Premium Income*) atau sebesar Rp.300.000,- (Tiga Ratus Ribu Rupiah) dan selebihnya akan diinvestasikan perusahaan.<sup>101</sup>

Perhitungan komisi perbulan agen apabila ada nasabah membeli produk PRULink Generasi Baru dengan nominal Rp.1.000.000,- maka komisi yang didapatkan adalah:

Tabel 2. Contoh presentase komisi agen apabila premi nasabah Rp.1.000.000,-

Tahun 1	$30\% \times \text{Rp.1.000.000,-} = \text{Rp.300.000,-}$ per bulan
Tahun 2	$30\% \times \text{Rp.1.000.000,-} = \text{Rp.300.000,-}$ per bulan
Tahun 3	$5\% \times \text{Rp.1.000.000,-} = \text{Rp.50.000,-}$ per bulan
Tahun 4	$5\% \times \text{Rp.1.000.000,-} = \text{Rp.50.000,-}$ per bulan
Tahun 5	$5\% \times \text{Rp.1.000.000,-} = \text{Rp.50.000,-}$ per bulan

Berdasarkan tabel di atas, pembagian komisi yang terjadi dihitung berdasarkan nilai premi pernasabah dengan akumulasi jumlah premi yang disetorkan nasabah kepada perusahaan akan sangat mempengaruhi penghasilan yang diterima agen.

Pada pembagian komisi dari penjualan produk unit link kepada nasabah, Pada pemasaran produk asuransi, agen harus memastikan calon nasabah yang ingin melakukan transaksi pembelian premi harus melakukan pembayaran langsung kepada perusahaan melalui bank atau ATM yang telah ditentukan. Adapun perhitungan dan pencairan komisi atas transaksi penjualan produk asuransi berupa perolehan agen pada perusahaan PT Prudential Life tanpa adanya pengajuan terlebih dahulu. Pencairan komisi akan dibayarkan perusahaan setelah terjadinya akad antara calon nasabah dengan agen yang mewakili dengan pembayaran perbulan, triwulan, semester dan tahunan. Pemberian *fee* dalam

---

<sup>101</sup> Hasil wawancara dengan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life pada tanggal 29 November 2023 melalui Media Sosial

bentuk komisi yang diberikan oleh perusahaan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhi hak agen sebagai *marketing* produk asuransi yang berhasil dijual.

Namun pada perusahaan PT Prudential Life yang penulis teliti dan telah melakukan wawancara dengan pihak perusahaandan agen bahwa pihak agen hanya berhak mendapatkan komisi atas transaksi penjualan produk asuransi berdasarkan pembayaran premi dari pihak nasabah tersebut dan agen dilarang mendapatkan provisi atau menerima manfaat ataupun hadiah dari nasabah sebagai balasan untuk setiap jasa yang dilakukan agen.<sup>102</sup>

#### **B. Tinjauan Perjanjian Komisi pada Agen dengan PT Prudential Life dalam Perspektif Akad *Ji'alah***

Pihak perusahaanasuransi dalam memasarkan produk-produk asuransi yang telah dikeluarkan selalu melibatkan pihak agen. Pihak perusahaan asuransi biasanya menggunakan agen yang direkrut secara formal dan ditempatkan sebagai tenaga pemasaran yang dibayar berdasarkan kontibusi kerja yang dihasilkan dengan menggunakan sistem komisi. Pihak agen yang dipekerjakan tersebut terikat secara yuridis formal dalam bentuk kontraktual, dengan diktum perjanjian yang telah disepakati antara agen dengan perusahaan asuransi. Pada perjanjian sebagaimana telah dicantumkan pada sub bab di atas, pihak agen bukan hanya menawarkan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah namun harus ikut mengurus klaim nasabah dan memastikan agar nasabah membayar premi secara langsung kepada perusahaan melalui bank yang telah ditunjuk.

Dalam perjanjian keagenan ini, pihak perusahaan asuransi mengikat pihak agen untuk memiliki komitmen untuk bekerja dan menghasilkan prestasi dalam penjualan produk asuransi. Prestasi tersebut secara langsung akan memiliki hasil dalam bentuk komisi tetap sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh pihak

---

<sup>102</sup>Hasil wawancara dengan Cut Novi Marlianti, Agen Asuransi Prudential Life pada tanggal 29 November 2023 melalui Media Sosial



perusahaan asuransi tersebut. Perusahaan PT Prudential Life yang penulis teliti telah memodifikasi sistem keagenan untuk memudahkan pihak perusahaan mengontrol kinerja agen dan juga untuk memastikan pihak agen memiliki komitmen dalam bekerja sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan perusahaan.<sup>103</sup>

Perjanjian penjualan produk asuransi antara agen dengan PT Prudential Life termasuk ke dalam akad *ji'alah*, karena merupakan suatu akad yang memberikan barang/pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan pengganti berupa *fee*. Hal ini dibuktikan dengan adanya diktum dalam perjanjian keagenan dengan pihak perusahaan PT Prudential Life pada 1.1.11 “Komisi” adalah komisi yang berhak diterima agen sebagaimana diuraikan dalam Pasal 4. Poin ini dengan jelas menyebutkan bahwa komisi akan diuraikan secara seharusnya dan jelas berupa lampiran dengan ketentuan yang telah dibuat oleh perusahaan untuk memenuhi hak yang akan diterima oleh agen. Selanjutnya pada poin 1.1.9 “Ketentuan Komisi” adalah ketentuan mengenai komisi (sebagaimana didefinisikan dibawah ini) yang berhak diterima oleh agen berdasarkan perjanjian ini, sebagaimana terlampir dalam lampiran 1 beserta segala perubahannya dari waktu ke waktu. Pada poin 1.1.9 dijelaskan bahawa pihak pertama dalam hal ini bias mengubah ketentuan komisi sewaktu-waktu, perubahan komisi ini dibolehkan oleh para ulama yakni para ulama menyebutkan bahwa perubahan penambahan atau mengurangi imbalan dibolehkan hanya saja para ulama berbeda pendapat mengenai Batasan waktu yang dibolehkan untuk mengubah perjanjian yaitu perubahan dengan menambah atau mengurangi imbalan yang diberikan kepada ‘amil. Ulama Syafi’iyah mebolehkan terjadinya perubahan tersebut selama pekerjaan selesai. Jadi kapanpun kedua belah pihak tersebut sepakat untuk melakukan perubahan dalam imbalan itu dibolehkan selama tidak ada yang menzalimi.<sup>104</sup>

---

<sup>103</sup>Dudang Gojali, Iwan Setiawan, Muhammad Izazi Nurjaman, The Concept of Wages and Its Implication: Analysis of the Ijarah and Ju’alah Contracts in Sharia Economic, *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 2, 2022, hlm. 231-232.

<sup>104</sup>Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 520.

Dalam konsep *ji'alah* upah atau imbalan yang akan didapatkan *ja'il* berupa pencapaian *deal* atau dengan kata lain seorang agen/*ja'il* sudah bekerja namun tidak sampai pada akad penjualan dengan nasabah maka ia tidak berhak mendapatkan upah. *Statement* ini diperjelas dengan ketentuan pada perusahaan yang menyebutkan bahwa pihak agen hanya akan diberikan komisi atas pendapatannya terhadap pembayaran premi nasabah yang jika nasabah tidak rutin dalam membayarkan premi maka komisi yang diterima pun akan sesuai dengan pembayaran premi tersebut.<sup>105</sup>

Kerjasama dalam konsep *ji'alah* bertujuan untuk memberikan keringanan kepada umat dalam pergaulan hidup, karena tidak semua pekerjaan bisa dilakukannya sendiri, sehingga dengan adanya *ji'alah* kedua belah pihak mendapatkan keuntungan. Pihak PT Prudential Life memperoleh pendapatan dan juga keuntungan untuk agen akan mendapatkan imbalan atau keuntungan. Oleh karena itu transaksi diperbolehkan karena akan membutuhkan kemaslahatan diantara masyarakat.

Dalam pembagian komisi akad *ji'alah*, besaran komisi yang diberikan kepada pihak agen diketahui sebelum seseorang mengerjakan pekerjaan itu. Jika imbalan/komisi tersebut tidak diketahui, maka akadnya menjadi batal disebabkan imbalan yang belum jelas.<sup>106</sup> Pada PT Prudential Life Banda Aceh pelaksanaan perjanjian kontrak akan ditandatangani, agen akan disuguhkan lembaran perjanjian yang didalamnya memuat tentang ketentuan komisi yang akan diperoleh oleh agen baik dalam hitungan perbulan, triwulan, per semester ataupun pertahun. Perhitungan komisi tersebut juga didasari oleh pendapatan agen akan nasabah yang aktif dalam melakukan pembayaran premi kepada perusahaan. Semua hal mengenai komisi dicantumkan dalam perjanjian secara tertulis dan dapat dibaca secara jelas oleh agen.<sup>107</sup>

---

<sup>105</sup> Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 30 November 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

<sup>106</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, Fiqh Muammalah, hlm. 336.

<sup>107</sup> Hasil wawancara dengan Satria, Staf Asuransi Prudential Life, pada tanggal 30 November 2023 di Kantor Prudential Life Banda Aceh

Adapun mengenai target atau batasan waktu tertentu dalam pelaksanaan akad *ji'alah*, ulama Malikiyah tidak membolehkan adanya batas waktu tertentu namun ulama lain memperbolehkan perkiraan jangka waktu dengan pekerjaan yang ada. Dalam transaksi imbalan *al-ju'al*, jika penerima imbalan (*maj'ul*) gagal mendatangkan manfaat, seperti ditetapkan dalam transaksi imbalan maka ia tidak akan mendapatkan apa-apa. Jika pemberi imbalan mengambil hasil kerja *maj'ul*, tanpa imbalan kerja atau jasa tertentu berarti ia telah melakukan suatu kezaliman.<sup>108</sup> Pada PT Prudential Life sebelumnya memberi batasan waktu tertentu atau target kepada agen dalam mencari nasabah namun seiring berjalannya waktu, target tersebut sudah tidak digunakan lagi sehingga menjadi lebih fleksibel.

Berdasarkan kontrak yang telah penulis narasikan di atas terdapat kesesuaian kinerja agen dengan konsep *ji'alah*. Sebagaimana ketentuan dalam akad *ji'alah* pada Fatwa DSN No. 62 Tahun 200 dalam memenuhi kebutuhan pelayanan jasa ialah pihak perusahaan dan agen menjadi pihak *ja'il* atau sebagai pihak yang memiliki kewenangan dengan objek *ji'alah* berupa pekerjaan agen dalam mencari nasabah yang menghasilkan pekerjaan (*natijah*) berupa nasabah yang membeli produk perusahaan dari hasil penjualan agen dan imbalan yang diterima yakni komisi yang diketahui secara jelas oleh agen ketika perjanjian dilaksanakan dengan pembayaran komisi dilakukan setelah pekerjaan selesai dan tidak dibayar dimuka.

Mengenai hal tentang pengakhiran perjanjian, pada kontrak yang dibuat oleh PT Prudential Life, poin Pasal 10 poin 10.2 disebutkan;

“Salah satu pihak berhak untuk mengakhiri perjanjian ini setiap saat, dengan memberikan pemberitahuan tertulis 14 hari sebelumnya kepada pihak lainnya. Kecuali ditentukan lain dalam pasal 10.4, tidak ada satu pihak pun yang diwajibkan untuk membayar kompensasi dalam bentuk apapun kepada pihak lainnya ketika pengakhiran perjanjian terjadi. Dalam hal agen ingin mengakhiri perjanjian ini, maka agen wajib untuk memberikan surat pengakhiran perjanjian yang memuat alasan pengakhiran perjanjian dan pengakhiran perjanjian tersebut

---

<sup>108</sup>Ibnu Rusy, *Bidayatu 'I-Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah) (Jakarta: Pusaka Amini, 2007), hlm. 102.

akan berlaku efektif pada tanggal yang pada surat konfirmasi pengakhiran dari perusahaan” dan poin 10.4.3, Agen tidak berhak untuk menuntut atau menerima komisi, intensif, kompensasi atau pendapatan lain berdasarkan perjanjian ini, lampiran-lampirannya, dan peraturan keagenan terhitung setelah tanggal pengakhiran perjanjian.<sup>109</sup>

Dalam hal pembatalan akad *ji'alah* dibolehkan oleh masing-masing pihak. Tercapainya amal *ji'alah* atau penyelesaian pekerjaan tersebut pada PT Prudential Life dilihat berdasarkan tingkat keaktifan agen dalam mencari dan mempertahankan nasabahnya dengan ketentuan apabila ia tidak aktif selama setahun lamanya maka pengakhiran perjanjian akan dilakukan oleh pihak perusahaan yang tersebut diatas dan agen tidak akan diberikan komisi apapun selama masa tidak aktifnya. Namun apabila pemutusan kontrak dilakukan agen belum mencapai waktu setahun dan agen telah mendapatkan nasabah maka akan diberikan komisi berdasarkan jumlah premi yang dibayarkan nasabah kepada perusahaan tanpa adanya perhitungan akumulasi dari perusahaan.

Hal ini diperkuat dengan pendapat Imam Syafi'I yang menyebutkan bahwa seseorang yang melakukan pekerjaan akan mendapatkan upah atas apa yang dia kerjakan, karena *ji'alah* adalah pekerjaan yang dijanjikan imbalan. Apabila suatu pekerjaan tidak tuntas sebelum pekerjaan tersebut dijadikan amal *ji'alah* maka ia tidak berhak mendapatkan imbalan namun apabila pembatalan akad terjadi setelah tercapainya pekerjaan maka agen berhak mendapat upah atau *ji'alah* sesuai yang sudah dikerjakan.<sup>110</sup>

Imam al-Nawawi juga berpendapat bahwa akad *ji'alah* dibolehkan dengan mengutamakan keberhasilan pekerjaan bukan batas waktu penyelesaian ataupun cara pengerjaannya dengan imbalan dari akad tidak boleh disyaratkan diberikan dimuka sebab imbalan *ji'alah* hanya berhak diterima oleh agen apabila hasil dari pekerjaan telah terpenuhi. Hal ini justru berbeda dengan pendapat Mazhab Hanafi yang menolak penggunaan akad *ji'alah* dikarenakan adanya gharar karena tidak diketahui secara tepat pekerjaan yang dilakukan dan waktu pengerjaannya.

---

<sup>109</sup> Dokumen PT Prudential Life Assurance

<sup>110</sup> Afriani, Ahmad Saepudin, “Implementasi Akad Jualah dalam Lembaga Keuangan Syariah”, *Jurnal EKSISBANK*, Vol. 2, No. 1, hlm. 64

Mazhab Hanafi juga menyebutkan seharusnya akad *ji'alah* harus secara tepat diketahui akan pekerjaan apa yang diperintahkan dengan tujuan dari pekerjaan tersebut serta waktu pelaksanaannya agar agen merasa sepadan dengan ketentuan yang dijanjikan.<sup>111</sup>

Berdasarkan pernyataan di atas diketahui bahwa secara garis besar pelaksanaan perjanjian komisi yang telah dilaksanakan oleh perusahaan PT Prudential Life telah memenuhi ketentuan akad *ji'alah* dengan pengakhiran kontrak kerja sama bisa dilakukan oleh kedua belah pihak dengan pembayaran komisi yang akan diterima oleh agen akan dilihat berdasarkan tingkat keberhasilan agen dalam mendapatkan nasabah dan apabila agen tidak mencapai keberhasilan atas suatu pekerjaan yang telah ditentukan perusahaan maka komisi yang didapatkan agen akan dilihat berdasarkan jumlah pembayaran premi dari nasabah.

---

<sup>111</sup> Mohammad Fairuz Tamjis, Buerah Tunggak, "Konsep Akad Al-Ju'alah Dalam Perusahaan Multi-Level Marketing (MLM) Patuh Syariah", *Jurnal UMRAN- Internasional Journal Of Islamic And Civilizational Studies*, Vol. 2, No. 1, 2015, hlm. 42.

## **BAB EMPAT**

### **PENUTUP**

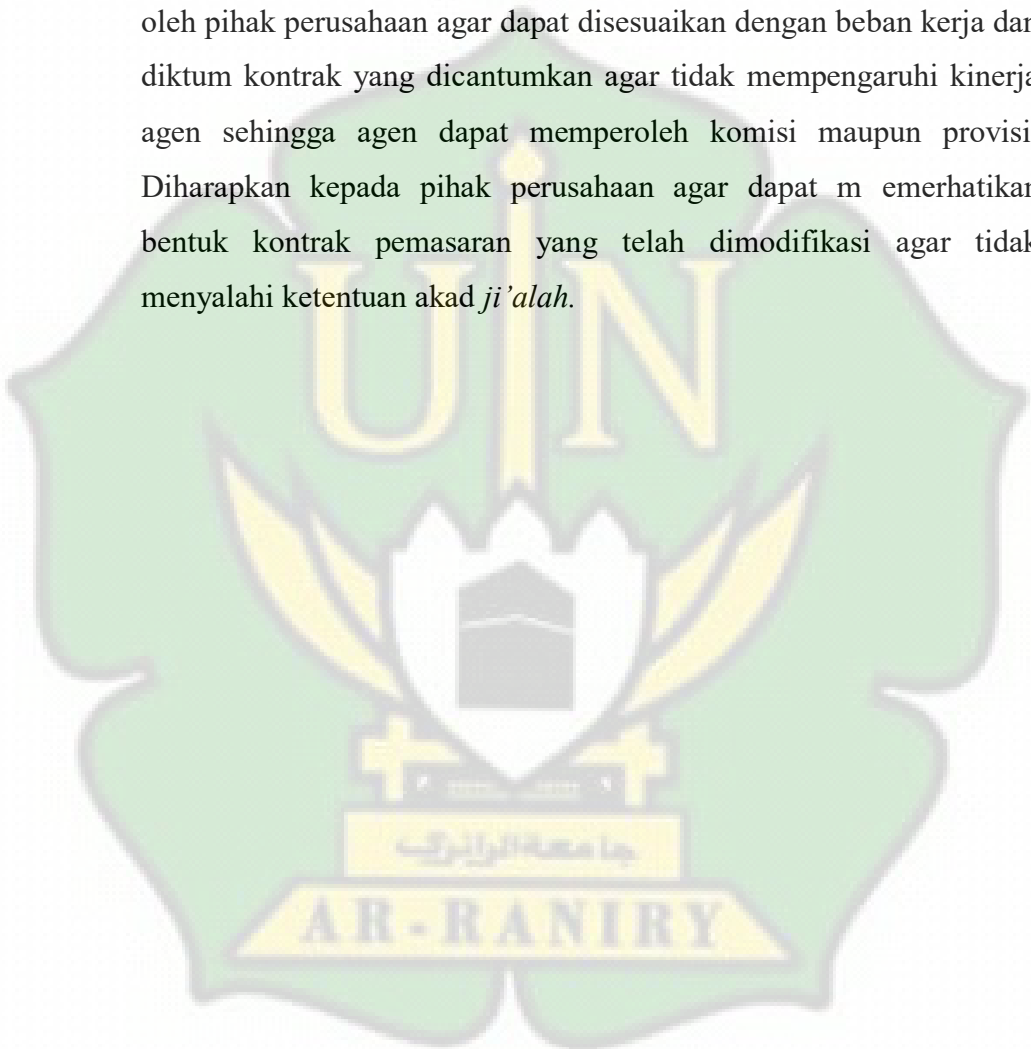
Pada bab ini penulis akan menghimpun keseluruhan data-data yang penulis peroleh terhadap analisis penelitian skripsi dari penjelasan rumusan-rumusan masalah dalam bentuk kesimpulan sebagai berikut:

#### **A. Kesimpulan**

1. Bentuk perjanjian komisi antara PT Prudential Life dengan pihak agen berupa perjanjian tertulis. Perhitungan komisi berdasarkan persentase tahunan, yaitu masa kerja selama satu tahu. Adapun besaran komisi sebagai yang mana yang dimaksud disepakati pada awal kontrak kerja.
2. Perjanjian komisi yang dilakukan antara perusahaan PT Prudential Life dan agen tersebut tidak bertentangan dengan konsep *ji'alah* yakni terdapat para pihak atau subjek hukum yaitu antara PT Prudential Life dengan agen, objek *ji'alah* berupa pekerjaan yang diberikan perusahaan kepada agen dengan hasil pekerjaan (*natijah*) berupa nasabah yang membekui produk asuransi dan imbalan berupa komisi yang disepakati dalam kontrak kerja. Adapun pembayaran komisi diberikan pertahun. Sedangkan dalam hal pembatalan perjanjian para pihak diberi kewenangan untuk mengakhiri kontrak dengan syarat mengajukan pemberitahuan pengunduran diri atau surat pemutudsn kontrak kerjasama.

## B. Saran

1. Untuk pelaksanaan perjanjian komisi yang dilakukan PT Prudential Life dengan agen agar dapat memerhatikan hak agen untuk menegosiasikan perjanjian yang diperjanjikan dalam memasarkan produk asuransi dan penetapan komisi secara pasti yang dilakukan oleh pihak perusahaan agar dapat disesuaikan dengan beban kerja dan diktum kontrak yang dicantumkan agar tidak mempengaruhi kinerja agen sehingga agen dapat memperoleh komisi maupun provisi. Diharapkan kepada pihak perusahaan agar dapat memerhatikan bentuk kontrak pemasaran yang telah dimodifikasi agar tidak menyalahi ketentuan akad *ji'alah*.



## DAFTAR PUSTAKA

- A.A Gde Agung Brahmanta, Ibrahim R, dan Imade Sarjana, "Perlindungan Hukum Bagi Konsumen dalam Perjanjian Baku Jual Beli Perumahan dengan Pihak Pengembang di Bali", *Jurnal Ilmiah Prodi Magister Kenotariatan*, Acta Comitatus, Vol. 1, No. 2, 2016.
- Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam* (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 2003).
- Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2015)
- Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010)
- Abu Bakar Jbiz Al-Jazari, *Minhajul Mialim*, Alih Bahasa Fadhli Bahri, *Ensiklopedia Muslim Minhajul Muslim*, (Jakarta: Darul Falah, 2000).
- Afriani, Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Jualah dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal EKSISBANK*, Vol. 2, No. 1.
- Al-Jaza'iri, Abu Bakar Jabir, Syaikh, *Aisar At-Tafaasir li Al-Kalaami Al-Aliyyi Al-Kabiir*, diterjemahkan oleh Azhari Hatim, M, dkk, Darus Sunnah Press, 2017, Cet. 4, Jilid 3.
- Angipora, Marius P., *Dasar – Dasar Pemasaran*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002).
- Arifin, Z, *Perbandingan Kartu Kredit dan Kartu Kredit Berbasis Syariah di Indonesia. Himpunan Ilmuwan dan Sarjana Syariah Indonesia (HSSI)*, (Ciputat: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010).
- Bhismoadi Tri Wahyu Faizal, "Konsep Hukum Perjanjian di Indonesia", *Jurnal Voice Justisia*, Vol. 1, No.2, 2017.
- Buku III Bab II Pasal 1313 KUHPer.
- Debby Eldira Malbet, *Pengaruh Komisi, Jenjang Karier, dan Bonus terhadap Agen Asuransi pada Pru Excelent Jakarta*, (Skripsi), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah, Jakarta.
- Dianidza Arodha, "Eksistensi Akad Ji'alah Dalam Dunia Transportasi", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1 Edisi April 2022.
- Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muammalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008).



## Dokumen PT Prudential Life Assurance

Dudang Gojali, Iwan Setiawan, Muhammad Izazi Nurjaman, The Concept of Wages and Its Implication: Analysis of the Ijarah and Ju'alah Contracts in Sharia Economic, *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 2, 2022.

Enceng Lip Syaariuddin, "Perspektif Ekonomi Islam Tentang Upah Khataman Al-Qur'an", *Jurnal NARATAS*, Vol. 2, No. 1.

Fakhrul Munandar, "*Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad Jialah*", (Skripsi), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry, Banda Aceh: 2019.

Gugus Wijonarko, "Pengaruh Pelatihan, Motivasi, dan Gaya Kepemimpinan terhadap Kinerja Karyawan (Studi kasus pada agen asuransi Prundetial di Kota Surabaya)", *Jurnal Eksekutif*, Vol. 16, No. 2.

H. Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Galia Indonesia, 2012).

Haryono, "Konsep Al Ju'alah Dan Model Aplikasinya Dalam Kehidupan Sehari-hari", *Jurnal Al Mashlahah Jurnal Hukum Islam dan Pranata Sosial Islam*, Vol. 2, No. 1.

Ibn Ruysd, *Bidayatul Mujtahid: Analisis Fikih Para Mujtahid*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), Edisi 1, Cetakan 1.

Ibnu Jarir, Muhammad, *Jami'ul Bayan fi Ta'wil Ayil Qur'an*, Dar Ibnu Hazm, 2000, Juz 8.

Ibnu Qudamah, *Al-Mughni* Jilid 5: Pembahasan Tentang: Sifat Haji dan Jual Beli diterjemahkan oleh Anshari Taslim, Pustaka Azzam, 2008, Cet.1.

Ibnu Rusy, *Bidayatu 'I-Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah) (Jakarta: Pusaka Amini, 2007).

Isi perjanjian peragenan Asuransi Prudential Life, PruForce

Ismail bin Umar bin Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir, Jam"iyyah Ihya"u at Turats al Islami*, Kuwait, 2001 Cet.5, Juz 2.

J. Satrio, "*Hukum Perikatan, Perikatan yang Lahir dari Perjanjian Buku 2*", (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001).

*Kitab Undang-undang Hukum Perdata*. (Jakarta: Pradnya Paramita, Cet.10, 1978).

Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009).

- M. Rizky Ananda Ritonga, “*Pengaruh Komisi Terhadap Kinerja Agen Asuransi di PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967*”, (Skripsi), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN), Medan
- Majelis Ulama Indonesia, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad Ju’alah*, (Jakarta: Dewan Syariah Nasional MUI)
- Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah* (Jakarta: Prenada Media grup, 2012).
- Mohammad Fairuz Tamjis, Buerah Tunggak, “Konsep Akad Al-Ju’alah Dalam Perusahaan Multi-Level Marketing (MLM) Patuh Syariah”, *Jurnal UMRAN- Internasional Journal Of Islamic And Civilizational Studies*, Vol. 2, No. 1, 2015.
- Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: hlmia Indonesia, 1998).
- Munawir, *Sistem Penetapan Komisi dan Provinsi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (studi kasus pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2017).
- Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*.
- Muwafaquddin Ibnu Qudamah, *Umdatul al Fiqh*, (Mesir: Maktabah Aulad asy Syaikh Litturats, 2006).
- Nafarin, M, *Penganggaran Perusahaan*, Edisi: 3, (Jakarta : Penerbit Salemba Empat., 2009).
- Nur Aksin, “Upah dan Tenaga Kerja (Hukum Ketenagakerjaan dalam Islam)”, *Jurnal Meta Yuridis*, Vol. 1, No.2, 2018.
- Paul A. Samuelson, dan William D. Nordhaus, *Ilmu Mikro Ekonomi*, Alih Bahasa, Edisi ke-17, PT Media Global Edukasi, Jakarta, 2003.
- PP No. 35 Tahun 2021 Tentang Perjanjian Kerja Waktu Tertentu, Alih Daya, Waktu Kerja dan Waktu Istirahat, dan Pemutusan Hubungan Kerja.
- QS. Al-Maidah (5): 2.
- QS. Yusuf (12): 72.
- Rif’atin, *Sistem Pemberian Komisi Agen Asuransi Prudential Syariah Bojonegoro dengan Model “Income” Menurut Perspektif Hukum Bisnis Islam*, (Skripsi), Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Sunan Giri, Bojonegoro : 2017.
- Sandi Sitoyo, M. Kes & Ali Sodik, Ayub (ed), *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta” Literasi Media Publishing, 2015), cet. 1.

- Sensotas Sembiring, *Hukum Dagang*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2004)
- Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba, 2011)
- Suharnoko, SH., MLI., *Hukum Perjanjian (Teori dan Analisa Kasus)*, Edisi 1, Cetakan 1 (Jakarta: Kencana, 2004)
- Suharsimi Arikunto, *Perusahaan Penelitian*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, set. VII, 2005)
- Susanti, *Analisis Pembagian Komisi Agen Asuransi pada PT Asuransi Allianz Kota Palu*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu : 2019.
- Taufiq Yulianto, “Ketentuan Mengenai Pemberian Uang Kompensasi Menurut Peraturan Pemerintah No 35 Tahun 2021 Terhadap Pekerja/Buruh yang Hubungan Kerjanya Berdasarkan Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT)”, *Jurnal ORBITH*, Vol. 18 No. 3, November 2022
- Teuku Muhammad Iskandar, *Sistem Perekonomian Islam Modern*, (Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh, 2011)
- Ulfah Rulli Hastuti, “Konsep Layanan Perpustakaan: Analisis Tafsir Surat Al-Maidah Ayat 2”, *Journal of Librarianship and Information Science*, Vol. 2, No. 2
- Veithzal Rivai, *Perusahaan Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004)
- Wahbah Az- Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, diterjemahkan oleh Abdul Hayyie, dkk, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*.
- Wayan Agus Satriya Wedhana Putra, Ida Ayu Sukihana, Kedudukan Agen Asuransi Di Era Digital Dalam Menawarkan Produk Asuransi, *Jurnal Kertha Semaya*, Vol. 8, No. 3, 2020.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 : SK Penetapan Pembimbing Skripsi



SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
Nomor:2673/Un.08/PSI/PP.00.9/7/2023

#### TENTANG

#### PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

- Menimbang** :
- Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKU Skripsi pada Fakultas Syariah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing KKU Skripsi tersebut;
  - Bahwa yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKU Skripsi.
  - Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan keputusan Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
- Mengingat** :
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
  - Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
  - Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
  - Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
  - Peraturan Pemerintah RI Nomor 04 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
  - Peraturan Presiden RI Nomor 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri;
  - Keputusan Menteri Agama 492 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS dilingkungan Departemen Agama RI;
  - Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tentang Pemberi Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur Program Pasca Sarjana dalam Lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;

#### MEMUTUSKAN:

- Menetapkan** : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH TENTANG BIMBINGAN SKRIPSI
- KESATU** :
- Menunjuk Saudara (i):
- Dr. Husni Mubarak, Lc., M.A Sebagai Pembimbing I
  - Shabarullah, M.H Sebagai Pembimbing II
- untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (i):
- Nama : Nazirra Ceubrina  
NIM : 190102152  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Perjanjian Komisi Pada Agen dengan Pihak Manajemen PT. Asuransi Prudential Life Sigi dalam Perspektif Akad Ji'alah
- KEDUA** : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
- KETIGA** : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2023;
- KEEMPAT** : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.
- Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Banda Aceh  
pada tanggal 14 Juli 2023  
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM,

  
KAMARUZZAMAN

#### Tembusan:

- Rektor UIN Ar-Raniry;
- Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah;
- Mahasiswa yang bersangkutan;
- Arsip.

## Lampiran 2 : Surat Permohonan Melakukan Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

Jl. Syekh Abdur Kauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Telepon : 0651- 7557321, Email : uln@ar-raniry.ac.id

Nomor : 4544/Un.08/FSH.I/PP.00.9/11/2023

Lamp : -

Hal : **Penelitian Ilmiah Mahasiswa**

Kepada Yth,

**PT PRUDENTIAL LIGE ASSURANCE CABANG BANDA ACEH**

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Pimpinan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry dengan ini menerangkan bahwa:

Nama/NIM : **Nazirra geubrina / 190102152**

Semester/Jurusan : **IX / Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)**

Alamat sekarang : **Batoh**

Saudara yang tersebut namanya diatas benar mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum bermaksud melakukan penelitian ilmiah di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul **Perjanjian komisi pada agen dengan pihak Manajemen PT.Prudential Life Assurance Cabang Banda Aceh dalam Perspektif Akad Ji'alah**

Demikian surat ini kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami mengucapkan terimakasih.

Banda Aceh, 26 November 2023

an. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Kelembagaan,



Berlaku sampai : 29 Desember  
2023

Hasnul Arifin Melayu, M.A.

Lampiran 3 : *Protokol Wawancara*

## PROTOKOL WAWANCARA

Judul Penelitian/Skripsi : Perjanjian Komisi Pada Agen Dengan Pihak  
Perusahaan PT Prudential Life Banda  
Aceh Dalam Perspektif Akad *Ji'alah*  
Waktu Wawancara : Pukul 09.00-11.00  
Hari/Tanggal : 19 Mei 2023  
30 November 2023  
Tempat : PT Prudential Life Banda Aceh  
Pewawancara : Nazirra Geubrina  
Orang Yang Diwawancarai : Staff Perusahaan PT Prudential Life Banda Aceh

Tujuan wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan data terkumpul dari lapangan, data tersebut akan dilindungi kerahasiaannya, akan dibuka dikhalayak ramai apabila ada persetujuan dari orang yang diwawancarai.

Daftar pertanyaan wawancara:

1. Bagaimana prosedur perjanjian keagenan dengan perusahaan?
2. Apa saja produk yang akan dipasarkan agen dibawah nanggung perusahaan?
3. Bagaimana perhitungan komisi yang akan diperoleh agen ketika penjualan produk berhasil?
4. Bagaimana sistem kerja agen dalam melakukan pemasaran produk asuransi?
5. Bagaimana cara pihak perusahaan menetapkan komisi apabila agen mencapai titik diatas berhasil dalam memasarkan produk asuransi?

Lampiran 4 : *Protokol Wawancara*

## **PROTOKOL WAWANCARA**

Judul Penelitian/Skripsi : Perjanjian Komisi Pada Agen Dengan Pihak  
Perusahaan PT Prudential Life Banda  
Aceh Dalam Perspektif Akad *Ji'alah*  
Waktu Wawancara : Pukul 09.00-11.00  
Hari/Tanggal : 20 Mei 2023  
29 November 2023  
Tempat : PT Prudential Life Banda Aceh  
Pewawancara : Nazirra Geubrina  
Orang Yang Diwawancarai : Agen PT Prudential Life Banda Aceh

Tujuan wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan dataterkumpul dari lapangan, data tersebut akan dilindungi kerahasiaanya, akan dibuka dikhalayak ramai apabila ada persetujuan dari orang yang diwawancarai.

Daftar pertanyaan wawancara:

1. Bagaimana prosedur perjanjian keagenan dengan perusahaan?
2. Apa saja produk yang akan dipasarkan agen dibawah nungungan perusahaan?
3. Bagaimana perhitungan komisi yang akan diperoleh agen ketika penjualan produk berhasil?
4. Bagaimana sistem kerja agen dalam melakukan pemasaran produk asuransi?
5. Apa saja yang akan didapatkan agen apabila agen mencapai jenjang karir yang bagus dalam memasarkan produk asuransi?

Lampiran 5 : *Protokol Wawancara*

## **PROTOKOL WAWANCARA**

Judul Penelitian/Skripsi : Perjanjian Komisi Pada Agen Dengan Pihak  
Perusahaan PT Prudential Life Banda  
Aceh Dalam Perspektif Akad *Ji'alah*  
Waktu Wawancara : Pukul 09.00-11.00  
Hari/Tanggal : 20 Mei 2023  
29 November 2023  
Tempat : PT Prudential Life Banda Aceh  
Pewawancara : Nazirra Geubrina  
Orang Yang Diwawancarai : Agen PT Prudential Life Banda Aceh

Tujuan wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan dataterkumpul dari lapangan, data tersebut akan dilindungi kerahasiaanya, akan dibuka dikhalayak ramai apabila ada persetujuan dari orang yang diwawancarai.

Daftar pertanyaan wawancara:

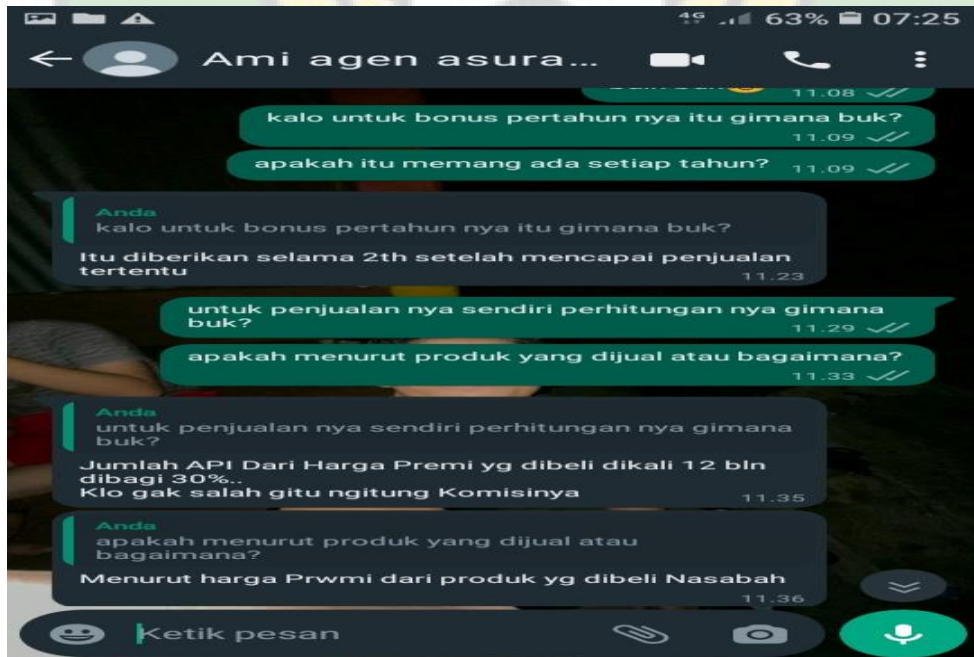
1. Bagaimana prosedur perjanjian keagenan dengan perusahaan?
2. Apa saja produk yang akan dipasarkan agen dibawah nanggung perusahaan?
3. Bagaimana perhitungan komisi yang akan diperoleh agen ketika penjualan produk berhasil?
4. Bagaimana sistem kerja agen dalam melakukan pemasaran produk asuransi?
5. Apa saja yang akan didapatkan agen apabila agen mencapai jenjang karir yang bagus dalam memasarkan produk asuransi?



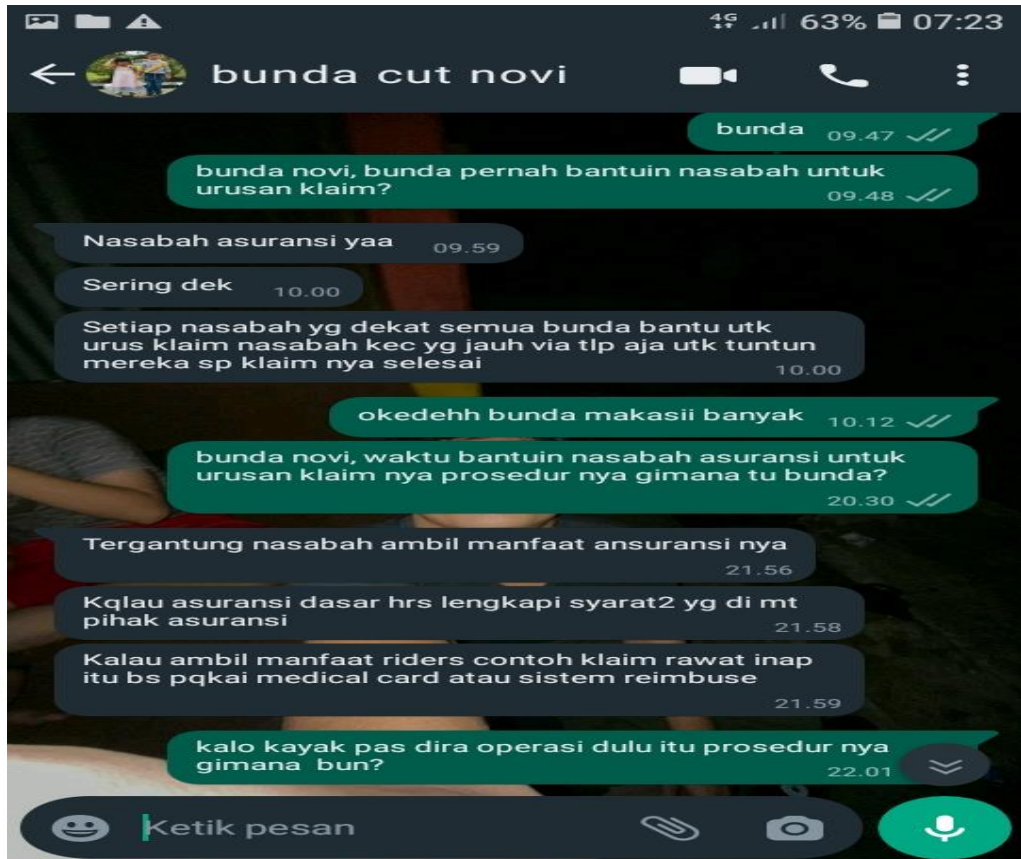
## Lampiran 6 : Dokumentasi Wawancara



Wawancara dengan pihak perusahaan PT Prudential Life



Wawancara dengan Agen asuransi PT Prudential Life



Wawancara dengan Agen asuransi PT Prudential Life

## Lampiran 7: Perjanjian Keagenan PT Prudential Life

## SYARAT DAN KETENTUAN

**BAHWA:**

Perusahaan bermaksud menunjuk Agen untuk melakukan pemasaran Produk Asuransi (sebagaimana didefinisikan di bawah ini) dan Agen bersedia untuk menerima penunjukan Perusahaan berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagaimana diatur dalam Perjanjian ini.

**MAKA**, dengan ini Para Pihak sepakat dan setuju atas syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

**1. Definisi**

1.1 Dalam Perjanjian ini, kecuali apabila konteksnya secara tegas menyatakan atau mensyaratkan lain, maka kata-kata sebagaimana dimaksud di bawah ini memiliki arti sebagai berikut:

1.1.1 "AAJI" adalah Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia.

1.1.2 "Cacat Total dan Tetap" adalah cacat sebagai akibat dari Kecelakaan atau penyakit yang menyebabkan:

a. Agen sama sekali tidak dapat melakukan pekerjaan apa pun untuk mencari nafkah secara terus-menerus selama 180 hari terakhir sebelum didiagnosa oleh dokter, tidak termasuk cacat berupa kelainan jiwa, cacat mental, neurosis, psikosomatis ataupun