

**IMPLEMENTASI PENGELOLAAN DANA KONTRIBUSI
(PREMI) ASURANSI SYARIAH PADA PT. SUN LIFE
FINANCIAL SYARIAH MALANG**

SKRIPSI



Oleh :

FIKRIYAH AZIZAH HIDAYAT

NIM : 14540012

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH S1

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2018

**IMPLEMENTASI PENGELOLAAN DANA KONTRIBUSI
(PREMI) ASURANSI SYARIAH PADA PT. SUN LIFE
FINANCIAL SYARIAH MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

FIKRIYAH AZIZAH HIDAYAT

NIM : 14540012

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH S1
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2018

LEMBAR PERSETUJUAN
IMPLEMENTASI PENGELOLAAN DANA KONTRIBUSI
(PREMI) ASURANSI SYARIAH PADA PT. SUN LIFE
FINANCIAL SYARIAH MALANG

SKRIPSI

Oleh

FIKRIYAH AZIZAH HIDAYAT

NIM : 14540012

Telah disetujui 10 September 2018
Dosen Pembimbing,

Nihayatu Aslamatis S, SE., MM
NIP. 19801109 20160801 2 053

Mengetahui :
Ketuan Jurusan,



Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D
NIP. 19751109 199903 1 003

LEMBAR PENGESAHAN

IMPLEMENTASI PENGELOLAAN DANA KONTRIBUSI (PREMI) ASURANSI SYARIAH PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH MALANG

SKRIPSI

Oleh

FIKRIYAH AZIZAH HIDAYAT

NIM : 14540012

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 10 Oktober 2018

Susunan Dewana Penguji

1. Ketua

Khusnudin, SPi., M.Ei

NIP. 19700617 20160801 1 052

2. Dosen Pembimbing/Sekretaris

Nihayatu Aslamatis S, SE., MM

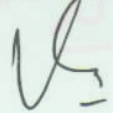
NIP. 19801109 20160801 2 053

3. Penguji Utama

Eko Supravitno, SE., M.Si. Ph.D

NIP. 19751109 199903 1 003

Tanda Tangan

()

()

()

Disahkan Oleh :
Ketua Jurusan



Eko Supravitno, SE., M.Si., Ph.D

NIP. 19751109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fikriyah Azizah Hidayat
NIM : 14540012
Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Perbankan Syariah (S1)

Menyatakan bahwa “**skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada jurusan perbankan syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul :

IMPELEMENTASI PENGELOLAAN DANA KONTRIBUSI (PREMI) ASURANSI SYARIAH PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH MALANG

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggungjawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggungjawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 10 September 2018

Hormat saya



Fikriyah azizah hidayat

14540012

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin.. karya sederhana ini saya persembahkan untuk :

Bapak dan Ibu tercinta, Taufik Hidayat dan Khusnul Khotimah. Berkat keikhlasan doa yang selalu dipanjatkan, serta iringan keridhoan dan dukungan yang senantiasa memudahkan, alhamdulillah akhirnya putrinya bisa sampai tahap ini.

Pahlawan tanpa tanda jasa, para dosen dan guru-guru yang telah memberikan ilmunya kami semua mahasiswa.

Saudara-saudara di Malang, Om tante, Pakde, Budhe kakak, adik yang selalu memberikan kasih sayang selama berada di Malang, yang membuat saya bisa belajar semandiri mungkin selama berada disini.



MOTTO

TIDAK SEMUA HAL YANG KITA HADAPI BISA DI UBAH,
TAPI TIDAK ADA YANG BISA DI UBAH SAMPAI KITA MENGHADAPINYA

(Marry Riana)



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur senantiasa penyusun ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul **“Implementasi Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang.**

Shalawat serta salam semoga selalu terlimpah curahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhammd SAW. Yang telah membimbing umatnya dari zaman kejahiliah menuju zaman yang penuh kebaikan seperti saat ini.

Adapun tujuan dari penulis skripsi penelitian ini adalah untuk mempelajari cara pembuatan skripsi pada Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi jurusan perbankan syariah S1.

Penulis sangat menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr.H. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
3. Bapak Eko Suprayitno.SE.,M.Si.,Ph.D selaku Ketua Jurusan Jurusan S1 Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Nihayatu aslamatis S, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Penulisan Skripsi yang telah berbaik hati untuk meluangkan waktu, pikiran dan memberikan banyak masukan serta saran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Bapak ibu dosen fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.

6. Kepada Bapak dan Ibu tercinta yang telah memberikan dukungan dan doa yang tak pernah putus, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga bapak dan ibuk selalu sehat dan mendapatkan berkah umur dan rezekinya.
7. Untuk teman-teman dan sahabat-sahabatku Riya, Dina, Fike, Indah, yang selalu memberikan dukungan dan doanya serta memberikan semangat sampai skripsi ini bisa terselesaikan.
8. Bapak Aris Rendra, Bapak Agus dan Ibu Lila yang telah memberikan kesempatan dan kepercayaan kepada peneliti untuk melakukan penelitian di PT. Sun Life Financial Syariah Malang.
9. Teman-teman jurusan S1 Perbankan Syariah
10. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penelitian ini.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya robbal ‘Alamin..

Malang, 26 Januari 2018

Penyusun

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, Bahasa Arab)	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian	9
1.4 Batasan Penelitian	9
BAB II Kajian Pustaka	10
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	10
2.2 kajian Teoritis	18
2.2.1 Asuransi	18
2.2.2 Prinsip Asuransi	20
2.2.3 Pengelolaan Dana	26
a. Pengelolaan	26
b. Dana	26
2.2.4 Pengelolaan Dana Premi Asuransi syariah	29
a. Pengelolaan Dana Premi	30
b. Loading (Biaya)	33
c. Investasi	34
d. Kepemilikan Dana	37
e. Sumber Pembayaran Klaim	38
f. Keuntungan (Profit)	38
2.3 Kerangka Berfikir	39
BAB III METODE PENELITIAN	41
3.1 Jenis Dan Pendekatan Penelitian	41
3.2 Lokasi Penelitian	41
3.3 Subyek Penelitian	42
3.4 Data Dan Jenis Data	43
3.4.1 Data	43
3.4.2 Jenis Data	43

3.5 Teknik Pengumpulan Data	43
3.5.1 Observasi	44
3.5.2 Wawancara	44
3.5.3 Dokumentasi	45
3.5.4 Studi Pustaka	46
3.6 Analisis Data	46
3.7 Analisis Keabsahan Data	47
BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN	49
4.1 Paparan Data Hasil Penelitian	49
4.1.1 Sejarah Singkat Dan Profil Perusahaan	49
4.1.2 Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah	52
4.1.3 Biaya Dari Dana Kontribusi (Premi) Peserta Asuransi	57
4.1.4 Hasil Investasi Dari Dana Kontribusi (Premi)Asuransi Syariah	63
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	82
4.2.1 Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah	82
4.2.2 Biaya, Manfaat Asuransi, dan Investasi Pada Pengelolaan Dana Kontribusi Asuransi Syariah	90
BAB V PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN	107
5.1 Kesimpulan	107
5.2 Saran	110
DAFTAR PUSTAKA	112
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Rekapitulasi Hasil Penelitian Terdahulu	12
Tabel 4.1 Triangulasi Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah	66
Tabel 4.2 Triangulasi Biaya Dari Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah	74
Tabel 4.3 Triangulasi Hasil investasi Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Sistem Yang Mengandung Unsur Saving (Tabungan)	31
Gambar 2.2	Sistem Yang Tidak Mengandung Unsur Saving (Tabungan))	32
Gambar 2.3	Skema Kerangka Berfikri	40
Gambar 4.1	Ilustrasi Biaya Dari Dana Kontribusi	63
Gambar 4.2	Ilustrasi Hasil investasi Dari Dana Kontribusi	65
Gambar 4.3	Pengelolaan dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Hasil Wawancara 1.....	82
Gambar 4.4	Pengelolaan dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Hasil Wawancara 2.....	84
Gambar 4.5	Pengelolaan dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Hasil Wawancara 3	86
Gambar 4.6	Pengelolaan dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Hasil Ilustrasi Pada Produk Asuransi Briliance Hasanah Maxima	87

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Wawancara Dengan Bapak Aris Rendra Agency Director (AD)
- Lampiran 2 Wawancara Dengan Bapak Agus Hasanudin Sales Development Manager (SDM)
- Lampiran 3 Wawancara Dengan Ibu Cholila Zoehry Agency Director (AD)
- Lampiran 4 Ilustrasi Produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM)



ABSTRAK

Fikriyah Azizah Hidayat. 2018, SKRIPSI. Judul : “ Implementasi Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang”.

Pembimbing : Nihayatu Aslamatis Solekah, SE.,MM

Kata Kunci : Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi), pengelolaan dana *Saving* dan *non saving*, *ujroh*, hasil investasi, manfaat asuransi.

Pada tahun 2016, pertumbuhan premi asuransi sebesar Rp. 61,9 Triliun atau tumbuh sekitar 5,1% dibanding tahun 2015 yaitu Rp. 58,9 Triliun. Pada akhir juni 2017 pendapatan premi yang diperoleh PT. Sun Life Financial Syariah adalah Rp. 1,4 Triliun dan ini lebih tinggi dibandingkan tahun 2016 yang hanya Rp. 586 Miliar. Dari data yang didapat ada 55 perusahaan asuransi syariah tersebar di Indonesia. Berdasarkan data tersebut secara tidak langsung PT. Sun Life Financial Syariah berkontribusi besar dalam peningkatan pendapatan kontribusi (premi) secara nasional. Atas dasar tersebut penelitian ini bertujuan menganalisis bagaimana pengelolaan dana kontribusi (Premi) pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif, yang dilakukan pada PT. Sun Life Financial syariah Malang. Analisis data menggunakan metode triangulasi, yakni triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) asuransi syariah.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan dana kontribusi asuransi syariah berbeda dengan pengelolaan asuransi konvensional, dimana asuransi syariah sebagai pengelola. Dana yang terkumpul dari pembayaran kontribusi akan dibagi dalam beberapa bagian yakni digunakan sebagai manfaat asuransi berupa uang pertanggungan yang dijadikan penjamin apabila terjadi risiko tak terduga pada peserta, sebagai biaya yang terdapat iuran tabarru' yang digunakan untuk dana penjamin risiko para peserta asuransi syariah, dan sebagai investasi yang akan dikelola melalui 2 instrumen instrumen syariah yakni *Salam Equity* dan *Salam Balanced* berupa jumlah unit link dari jumlah unit link tersebut, maka barulah hasil investasi akan diberikan kepada peserta. Peserta juga berpeluang mendapatkan hasil investasi dari surplus underwriting.

ABSTRACT

Fikriyah Azizah Hidayat. 2018. Thesis. Title: “The Impelmentation of Contribution Funding (Premi) Syaria Insurance in the Sun Life Syaria Finance, Pte. Ltd. Malang”

Supervisor : Nihayatu Aslamatis Solekah, SE.,MM

Key Words : Contribution Funding (Premi), Finance Processing
Saving and non saving, ujroh, investation result, insurance benefit

In the year of 2016, the development of insurance premi is as high as 61.9 Trillion or growing between 5.1% compared to 2015 which is Rp. 58.9 Trillion. In the end of June 2017 the premi income got by Sun Life Syaria Finance, Pte. Ltd. Is Rp 1.4 trillion and higher compared to 2016 which is only 568 Million. Based on the data there are 55 syaria insurance companies spread in Indonesia. Based on the indirect data Sun Life Syaria Finance, Pte. Ltd. has big contribution in improving the contribution premi income nationally. Based on this, this research is aimed at analysing how is the process of contribution finance (premi) in Sun Life Syaria Finance, Pte. Ltd.

This research is the kind of descriptive qualitative which is done by Sun Life Syaria Finance, Pte. Ltd. Malang. The data analysis is using triangulation method, which is resource triangulation, technique triangulation and time triangulation which is purposed to acknowledge the contribution finance process (premi) Syaria insurance.

The research result shows that the syaria insurance process contribution finance is different from the convetional insurance, where the syaria insurance as the processor. The collected finance from the contribution payment will be divided in some parts which are used as the insurance benefit in the form of guaranteed money which become a guarantee if there is any unexpected risk from the participants. As the collecting fund used in as the guaranteed risk fund for the syaria insurance participants, and as the processed investation will be processed through 2 instruments, syaria instruments which are *Salam Equity* and *Salam Balanced* in the form of link unit from the total of link unit. Then the investation will be given to the participant. The participant also get the opportunity result of investation from underwriting surplus.

الملخص

فكرية عزيزة هداية. 2018، رسالة الليسانس. العنوان: "تنفيذ إدارة صندوق المساهمة (قسط) من التأمين الشرعي في PT. Sun Life Financial Syariah مالانج".

المشرف: نهايتو أسلاماتيس صالحه، الماجستير

الكلمات الرئيسية: إدارة صندوق المساهمة (قسط)، وإدارة الأموال الادخار وغير الادخار، أجرة، عوائد الاستثمار ، الفوائد التأمين.

في عام 2016 ، بلغ نمو قسط التأمين إلى 61.9 ترليون روبية أو نمت بنسبة 5.1 ٪ مقارنة مع عام 2015 وهي 58.9 ترليون روبية. في آخر شهر يونيو 2017 دخل الأقساط التي حصلت عليها PT. Sun Life Financial Syariah 1,4 ترليون روبية وهذا أعلى من عام 2016 الذي كان فقط 586 مليار روبية. ومن البيانات التي تم الحصول عليها هناك 55 شركة التأمين الشرعي الأكبر تنتشر في جميع أنحاء إندونيسيا. استنادا إلى هذه البيانات بأن PT Sun Life Financial Syariah يقوم بمساهمة بشكل كبير في زيادة دخل (قسط) الوطني. على هذا الأساس تهدف هذا البحث لتحليل كيفية إدارة صندوق المساهمة (قسط) في PT. Sun Life Financial Syariah مالانج.

هذا البحث هو بحث كفيي وصفي، أجريت في PT. Sun Life Financial syariah مالانج. يستخدم تحليل البيانات طريقة التثليث، مثل تثليث المصدر، وتثليث التقني، وتثليث الوقت الذي يهدف إلى معرفة كيفية إدارة مساهمة صندوق (قسط) التأمين الشرعي.

تشير نتائج البحث إلى أن إدارة صندوق مساهمة التأمين الشرعي تختلف عن إدارة التأمين التقليدية، حيث يكون التأمين الشرعي هو المدير. سيتم تقسيم الأموال المجمعة من دفع الاشتراكات إلى عدة أجزاء، والتي تستخدم كمنافع تأمين في شكل أموال تأمين تستخدم كضامن في حالة وجود مخاطر غير متوقعة للمشاركين التأمين الشرعي، كوجود رسوم "تبرع" التي تستخدم في تمويل التأمين المخاطر للمشاركين التأمين الشرعي، وكاستثمار يتم إدارته من خلال أدوات للشريعة هما سلام عادل وسلام متوازن على شكل أرقام ربط الوحدات من عدد الوصلات، سيتم منح عائد الاستثمار للمشاركين. كما يتمتع المشاركون بفرصة الحصول على عوائد استثمار من الفوائد الاكتتاب

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Bisnis asuransi mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun walaupun terkadang terjadi perlambatan. Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) mencatat pendapatan premi asuransi tahun 2016 sebesar Rp.61,9 Triliun atau tumbuh sekitar 5,1% dibandingkan tahun 2015, pertumbuhan asuransi pada tahun 2016 bisa dikatakan mengalami perlambatan, pasalnya pada 2015 pertumbuhan premi masih lebih tinggi yaitu berkisar 6,7% dan pada tahun-tahun sebelumnya pertumbuhan premi masih bisa mencapai kisaran 2 digit (Dewi,2017).

Meski demikian pertumbuhan tersebut menunjukkan tumbuhnya kesadaran banyak orang akan pentingnya perlindungan dari asuransi. Pilihan-pilihan asuransi yang tersedia kini juga sudah menyesuaikan dengan kebutuhan banyak orang. Bukan hanya itu beberapa tahun belakangan ini asuransi syariah yang pertama kali muncul pada tahun 1994 juga menunjukkan perkembangan yang positif (Oktavianus : 2017).

Dilihat dari populasi pemakainya yang terbilang belum mendominasi, namun Industri asuransi syariah terus menggeliat. Hingga semester I-2016, total premi asuransi syariah baik jiwa maupun umum tumbuh 26,45% menjadi Rp 30,6 triliun. Pertumbuhan premi asuransi syariah itu lebih tinggi ketimbang pertumbuhan premi asuransi konvensional. Diversifikasi produk asuransi syariah membuat pertumbuhan premi melaju. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, pertumbuhan premi asuransi jiwa syariah dan asuransi umum syariah

masing-masing tumbuh 21,1% dan 28,8%. Kinerja ini cukup menjanjikan dibandingkan pertumbuhan premi asuransi konvensional yang hanya 12%-18%.

Meski pertumbuhan asuransi syariah lebih kencang ketimbang asuransi konvensional, yang perlu diingat adalah kenyataan pangsa pasar asuransi syariah terbilang masih kecil. Data OJK menyebut, penetrasi asuransi syariah baru 0,1% dari total populasi. Karena itu potensi pertumbuhan juga masih besar.

Dari data semester I, Berdasarkan data dari Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) untuk kuartal I di tahun 2016, Indonesia saat ini memiliki 55 perusahaan syariah baik asuransi maupun reasuransi yang terdiri dari lima perusahaan asuransi jiwa syariah (sudah *spin off*), empat perusahaan asuransi umum syariah (sudah *spin off*), 19 unit syariah perusahaan asuransi jiwa, 24 unit syariah perusahaan asuransi umum, tiga unit syariah perusahaan reasuransi. Di mana, asetnya tercatat sejumlah Rp 28,9 triliun, dengan rincian asuransi jiwa memiliki aset Rp 23,6 triliun serta asuransi umum dan reasuransi Rp 5,3 triliun. Ada pun, di kuartal I tahun 2016, pangsa pasar asuransi syariah baru mencapai 5,79% terhadap total industri asuransi di Indonesia.

Memasuki semester II, premi asuransi syariah diproyeksikan tumbuh lebih kencang. Taufik memperkirakan, hingga akhir 2016, premi asuransi syariah akan tumbuh 25%-30%. Kami akan secara *massive* memperbesar pasar korporasi guna mendongkrak premi, tutur Taufiq. Ke depan, AASI memanfaatkan jalur distribusi lewat *broker* dan pialang yang belum maksimal (Asuransi Syariah Lebih Melesat, “2016).

Asuransi diatur dalam undang-undang No.2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian. Lahirnya lembaga asuransi sebagaimana diatur dalam Undang-undang Asuransi tersebut menimbulkan perdebatan dalam pandangan hukum islam, yang kemudian mendorong lahirnya lembaga asuransi islam yang disebut *Takaful*. Asuransi islam ini memiliki pandangan hukum yang berbeda dengan Undang-undang Asuransi. Oleh karena asuransi ini belum ada payung hukumnya, namun karena lembaga ini dipandang bermanfaat, maka kemudian diterbitkan Fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN – MUI No. 21 / DSN – MUI / X / 2001).

Sedangkan landasan asuransi syariah adalah hukum praktik asuransi syariah yang merupakan bisnis pertanggungungan yang didasari nilai-nilai islam, yaitu merujuk pada Alquran dan hadist. Dalam al-Quran tidak menyebutkan secara tegas tentang praktik hukum asuransi. Didalam al-Quran tidak ada satupun disebutkan istilah asuransi, baik itu *at-ta'min* atau *at-takaful*. Walaupun al-Quran tidak menyebutkan secara tegas tentang asuransi, tetapi ayat dalam al-Quran menjelaskan tentang konsep asuransi dan mempunyai muatan nilai-nilai dasar berasuransi, seperti kerjasama, tolong-menolong, atau untuk menghilangkan kesukaran. Diantara ayat-ayat al-Quran yang mengandung nilai-nilai dasar untuk praktik asuransi antara lain :

1. Surah al-Maidah (5) : 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ

وَاتَّقُوا 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”.

2. Surah al-Baqarah (2) : 185

...يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ ۗ

Artinya : “ ... Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu...”

Dari pemaparan peningkatan premi, payung hukum serta landasan hukum asuransi syariah diatas menunjukkan bagaimana tingkat kepercayaan nasabah akan mempengaruhi pada peningkatan premi lembaga asuransi syariah maupun konvensional. Seperti yang sudah dijelaskan diawal, bahwa premi dari asuransi lah yang akan menunjukkan bagaimana suatau lembaga asuransi mampu mengelola premi asuransi para peserta asuransi, yang ini akan menimbulkan jumlah bagi hasil yang akan didapat oleh perusahaan.

Tapi tidak menutup kemungkinan pula walaupun ada permasalahan-permasalahan yang terjadi pada asuransi syariah , kedepannya asuransi syariah akan jauh lebih diminati oleh masyarakat besar. Ini bisa dilihat dari penelitian *The*

determinant economy : the case of chine yang mana hasilnya adalah ada beberapa faktor yang mempengaruhi masyarakat cina untuk membeli produk asuransi adalah berkaitan dengan tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, perubahan struktur sosial, dll. Dan dari penelitian ini pula didapatkan tidak ada efek negatif yang didapati oleh perusahaan asuransi pada saat terjadi inflasi di cina. Padahal pada saat ini Cina pernah mengalami peningkatan inflasi yang sangat tinggi.

Dari hasil penelitian ini membuktikan bahwa bisnis asuransi memiliki peluang yang sangat besar untuk dapat diterima oleh khalayak masyarakat dan dapat semakin meningkat setiap periodenya entah di Cina ataupun di Indonesia. Karena di Indonesia pun kini sudah mulai banyak bermunculan perusahaan perusahaan asuransi.

Di PT.Sun Life Financial Indonesia mencatat hingga akhir juni 2017 pendapatan premi pada lembaga asuransi ini adalah Rp.1,4 Triliun atau naik sekitar 148% dibandingkan premi tahun sebelumnya yang hanya sebesar Rp.586 miliar (Sandy : 2017). Dari data yang didapatkan, Indonesia memiliki 55 perusahaan Asuransi syariah baik asuransi maupun reasuransi. Didapatkan pula data premi yang berhasil didapatkan oleh perusahaan asuransi syariah di Indonesia pada semester 1 tahun 2016 yakni total premi nya adalah sekitar Rp.30,6 Triliun. Dilihat dari jumlah ini memberikan hasil bahwa PT.Sun Life Financial Indonesia memiliki andil besar dalam peningkatan premi yang cukup signifikan pada tahun 2017 ini.

Kota Malang dipilih sebagai lokasi penelitian dikarenakan Chief Agency Officer Syariah Sun Life, dalam seminar edukatif di Universitas Islam Malang,

Norman Nugraha menilai bahwa kota Malang merupakan pasar potensial bagi pengembangan industri asuransi. Ini di perkuat oleh Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur yang memberikan data bahwa populasi di kota Malang mencapai 849.973 penduduk. Jika ditambah dengan penduduk dari 15 kecamatan disekitar Malang, terdapat lebih dari 2,3 juta penduduk di Malang Raya. Dukungan pusat perdagangan, industri, usaha kecil menengah, dan pariwisata, menjadikan Malang sebagai pusat ekonomi terbesar diluar Jabodetabek, Jawa Timur memiliki peranan positif terhadap pengembangan bisnis Sun Life secara nasional.

Selain dinilai memiliki peranan positif dalam pengembangan bisnis Asuransi Syariah, diharapkan pula kedepannya dukungan – dukungan diatas akan mampu untuk memberikan hasil yang signifikan terhadap perusahaan, yakni PT. SunLife Financial Syariah. Hasil yang signifikan tersebut bisa didapatkan melalui pengelolaan yang baik dimana, sejatinya pihak perusahaan asuransi syariah adalah sebagai pengelola.

Melalui uraian diatas yang menunjukkan peningkatan premi yang secara signifikan serta potensi premi yang akan didapatkan oleh asuransi syariah terhitung sangat besar dan membutuhkan mekanisme pengelolaan yang benar secara syariat islam sesuai dengan kaidah dalam islam serta kesesuaian pengelolaan dana premi.

Sartika dan Adinugraha (2013) memberikan hasil dari penelitian bahwa pelaksanaan pengelolaan dana premi pada *unit link* syariah pada perusahaan asuransi adalah tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah karena dalam

pengelolaan dana premi terutama dalam hal menginvestasikan dana premi peserta tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh Islam seperti *riba*, *maisir* dan *gharar*, dalam pelaksanaannya dilapangan *unit link* syariah telah berusaha untuk menghindari tindakan yang dilarang oleh Islam.

Patriani (2012) memberikan hasil dari penelitian bahwa premi bukan dijadikan sebagai pendapatan perusahaan tetapi pengelolaan dari pendapatan premi yang dijadikan sebagai pendapatan. Sedangkan setoran uang peserta suransi dianggap sebagai iuran anggota.

Ismail dan Alhabsyi (2011), memberikan hasil dari penelitian bahwa adanya kecenderungan biaya yang lebih tinggi dan ini menimbulkan biaya pengelolaan semakin tinggi. Selain itu juga adanya pendapatan investasi yang rendah ini artinya pihak takaful tidak melakukan pengelolaan investasi yang baik. Hasil ini dilihat dari analisis menurut jenis perusahaannya.

Sahi (2015) memberikan hasil dari penelitian bahwa peranan perusahaan dalam mengelola dana nasabah asuransi jiwa pada produk unit link adalah hanya sebagai operator saja atau pengelola dana nasabah saja. Yang mana dana tersebut dikumpulkan dalam wadah *tabaru'* yang nantinya akan dipakai untuk membayarkan klaim peserta asuransi itu sendiri. Sedangkan untuk dana investasi, perusahaan asuransi jiwa syariah Manulife menawarkan beberapa sektor pengalokasian dana yang bisa dipilih oleh calon nasabah dengan tingkat resiko yang berbeda.

Peneliti melihat bahwa terdapat kontradiksi dari penelitian sebelumnya yang mana terdapat perbedaan dari masing-masing penelitian yang dilakukan oleh

peneliti terdahulu yang telah menyebutkan bahwa pengelolaan dana premi peserta asuransi ini sudah sesuai syariah, tetapi masih ada saja perbedaan dalam penerapan ataupun hasil dari pengelolaan dana premi peserta asuransi ini. Lantas hal tersebut menjadi sebuah teka teki yang harus dicari tahu, dimana dana premi peserta asuransi syariah memiliki potensi peningkatan yang cukup tinggi dari tahun ketahun.

Hal ini membuat peneliti ingin mencari tahu lebih lanjut mengenai pengelolaan dana premi peserta yang ada di asuransi syariah. peneliti belum menemukan penelitian yang lebih spesifik pengelolaan dana premi secara umum karena kebanyakan membahas pengelolaan premi dari unit link, pengelolaan dana investasi dan lain-lain, sehingga peneliti tertarik untuk mengangkat judul :

**IMPLEMENTASI PENGELOLAAN DANA KONTRIBUSI (PREMI)
ASURANSI SYARIAH PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH
MALANG**

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang yang sudah dipaparkan diatas maka penulis akan mengkaji rumusan masalah sebagai berikut :

Bagaimana implementasi pengelolaan dana kontribusi (premi) asuransi syariah di PT. Sun Life Syariah Malang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

Untuk mengetahui bagaimana implementasi pengelolaan dana kontribusi (premi) asuransi syariah di PT. Sun Life Syariah Malang.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah memberikan informasi mengenai pengelolaan dana kontribusi (premi) pada asuransi syariah. Sebuah karya ilmiah serta hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya :

1. Bagi akademisi baik mahasiswa maupun dosen, diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan informasi, referensi, atau kajian pustaka yang dapat digunakan pada penelitian selanjutnya terkait pengelolaan dana kontribusi (premi) asuransi syariah.
2. Bagi perusahaan ini bisa dijadikan sebagai referensi atau masukan yang bermanfaat agar setiap dana yang dibayarkan oleh para peserta asuransi dapat dikembangkan dan dikelola sebagaimana ketentuan.
3. Bagi masyarakat, sebagai pengetahuan atau gambaran mengenai pengelolaan dana kontribusi (premi) asuransi syariah.

1.5 Batasan Penelitian

Pembatasan penelitian merupakan usaha untuk menetapkan batasan-batasan dari masalah penelitian yang akan diteliti. Untuk menjaga agar penelitian ini lebih terfokus, penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas yaitu dari sisi implementasi pengelolaan dana premi asuransi syariah studi kasus pada PT.Sun Life Financial Indonesia yang berkantor cabang di Malang.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu terkait dengan topik yang diangkat dalam penelitian merupakan suatu acuan yang penting, sehingga peneliti mengumpulkan penelitian-penelitian terdahulu yang sekiranya relevan dengan penelitian ini. Berikut paparan penelitian terdahulu yang telah penulis sajikan :

Sartika dan Adinugraha (2013) dalam penelitiannya yang Berjudul Konsep Dan Implementasi Dana Premi *Unit Link* Syariah, hasil dari penelitian ini adalah pelaksanaan pengelolaan dana premi pada *unit link* syariah pada perusahaan asuransi adalah tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah karena dalam pengelolaan dana premi terutama dalam hal menginvestasikan dana premi peserta tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh Islam seperti *riba*, *maisir* dan *gharar*, dalam pelaksanaannya dilapangan *unit link* syariah telah berusaha untuk menghindari tindakan yang dilarang oleh Islam.

Patriani (2012) dalam skripsinya yang berjudul Analisis Pengelolaan Dana Investasi Asuransi Syariah Dan Konvensional Serta Perlakuannya Terhadap Hasil Yang Diperoleh (studi kasus pada PT. Asuransi Jiwa Syariah XYZ), dari penelitian ini didapatkan hasil pendapatan premi bukan dijadikan sebagai pendapatan perusahaan tetapi pengelolaan dari pendapatan premi yang dijadikan sebagai pendapatan. Sedangkan setoran uang peserta asuransi dianggap sebagai iuran anggota.

Ismail dan Alhabsyi (2011), dalam penelitiannya yang berjudul *Organizational And Afficiency : The Coexistence Of Family Takaful And Life Insurance In Malaysia*, dari penelitian ini didapatkan hasil bahwa adanya kecenderungan biaya yang lebih tinggi dan ini menimbulkan biaya pengelolaan semakin tinggi. Selain itu juga adanya pendapatan investasi yang rendah ini artinya pihak takaful tidak melakukan pengelolaan investasi yang baik. Hasil ini dilihat dari analisis menurut jenis perusahaannya.

Sahi (2015) Dalam skripsinya didapatkan hasil bahwa peranan perusahaan dalam mengelola dana nasabah asuransi jiwa pada produk unit link adalah hanya sebagai operator saja atau pengelola dana nasabah saja. Yang mana dana tersebut dikumpulkan dalam wadah *tabaru'* yang nantinya akan dipakai untuk membayarkan klaim peserta asuransi itu sendiri. Sedangkan untuk dana investasi, perusahaan asuransi jiwa syariah Manulife menawarkan beberapa sektor pengalokasian dana yang bisa dipilih oleh calon nasabah dengan tingkat resiko yang berbeda.

Peneliti melihat bahwa terdapat kontradiksi dari penelitian sebelumnya yang mana terdapat perbedaan dari masing-masing penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu yang telah menyebutkan bahwa pengelolaan dana premi peserta asuransi ini sudah sesuai syariah, tetapi masih ada saja perbedaan dalam penerapan ataupun hasil dari pengelolaan dana premi peserta asuransi ini. Lantas hal tersebut menjadi sebuah teka teki yang harus dicari tahu, dimana dana premi peserta asuransi syariah memiliki potensi peningkatan yang cukup tinggi dari tahun ketahun.

Letak persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yang dilakukan oleh peneliti yakni pada tema penelitian yang meneliti tentang pengelolaan dana premi dari asuransi syariah. Sedangkan untuk perbedaannya yakni pada obyek dan lokasi penelitiannya, yang mana kali ini peneliti melakukan penelitian di PT. Sun Life Financial Syariah yang terletak di Malang. Selain itu, perbedaan juga terletak pada hasil akhir dari penelitian ini dimana penelitian ini mencari tahu hasil akhir dari penelitian berupa pengelolaan dana kontribusi (premi) keseluruhan yang dikelola oleh perusahaan asuransi, dibagi dalam apasaja dana yang telah di setorkan peserta, dan untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel : 2.1
Rekapitulasi Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama	Tahun	Judul	Alat analisis	Hasil
1.	Mila Sartika, SEI, MSI dan Hendri Hermawan Adinugraha, SEI, MSI	2013	Konsep Dan Implementasi Pengelolaan Dana Premi Unit Link Syariah	Kualitatif, deskriptif eksploratif	pelaksanaan pengelolaan dana premi pada <i>unit link</i> syariah pada perusahaan asuransi adalah tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah karena dalam pengelolaan dana premi terutama

					dalam hal menginvestasikan dana premi peserta tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh Islam seperti <i>riba</i> , <i>maisir</i> dan <i>gharar</i> , dalam pelaksanaannya dilapangan <i>unit link</i> syariah telah berusaha untuk menghindari tindakan yang dilarang oleh Islam.
2.	Natasha Gena Patriani	2012	Analisis Pengelolaan Dana Investasi Asuransi Jiwa Syariah Dan Konvensional Serta Perlakuannya Terhadap Hasil Yang Diperoleh	Peneitian kualitatif pendekatan deskriptif berdasarkan fenomena.	Pendapatan premi bukan dijadikan sebagai pendapatan perusahaan tetapi pengelolaan dari pendapatan premi yang dijadikan sebagai pendapatan. Sedangkan setoran uang peserta dianggap

			(Studi Kasus PT. Asuransi Jiwa XYZ)		sebagai iuran anggota (kontribusi).
3	Norashikin Ismail / Prof Dr Datuk Syed Othman Alhabsyi	2011	<i>Organizational Form And Efficiency: The Coexistence Of Family Takaful And Life Insurance In Malaysia</i>	Data envelopment analysis (DEA)	Dalam penelitian ini didapatkan hasil bahwa adanya kecenderungan biaya yang lebih tinggi dan ini menimbulkan biaya pengelolaan semakin tinggi. Selain itu juga adanya pendapatan investasi yang rendah ini artinya pihak takaful tidak melakukan pengelolaan investasi yang baik. Hasil ini dilihat dari analisis menurut jenis perusahaannya.
4	Winda Septiani Sahi	2015	Peranan Perusahaan Asuransi	Kualitatif deskriptif	peranan perusahaan dalam mengelola dana

			<p>Syariah Dalam Pengelolaan Dan Penempatan Dana Unit Link (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Devisi Syariah)</p>		<p>nasabah asuransi jiwa pada produk unit link adalah hanya sebagai operator saja atau pengelola dana nasabah saja. Yang mana dana tersebut dikumpulkan dalam wadah <i>tabaru'</i> yang nantinya akan dipakai untuk membayarkan klaim peserta asuransi itu sendiri. Sedangkan untuk dana investasi, perusahaan asuransi jiwa syariah Manulife menawarkan beberapa sektor pengalokasian dana yang bisa dipilih oleh calon nasabah dengan tingkat resiko yang berbeda.</p>
--	--	--	--	--	--

5.	Fikriyah Azizah Hidayat	2018	Implementasi Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang	Kualitatif deskriptif	Pelaksanaan pengelolaan dana kontribusi (Premi) asuransi syariah berbeda dengan konvensional, dimana pada asuransi syariah perusahaan adalah sebagai pengelola, jadi dana yang terkumpul dari Dana kontribusi tersebut akan dibagi dalam beberapa bagian yakni digunakan sebagai manfaat asuransi berupa uang pertanggungan yang dijadikan penjamin apabila terjadi risiko tak terduga pada peserta, sebagai biaya yang tedapat iuran tabarru' yang digunakan
----	-------------------------------	------	--	--------------------------	---

					<p>sebagai dana penjamin risiko para peserta asuransi syariah, dan sebagai investasi yang akan dikelola melalui 2 instrumen instrumen syariah yakni <i>Salam Equity</i> dan <i>Salam Balanced</i> berupa jumlah unit link dari jumlah unit link tersebut, maka barulah hasil investasi akan diberikan kepada peserta. Peserta juga berpeluang mendapatkan hasil investasi dari surplus underwriting</p>
--	--	--	--	--	---

Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2018

2.2 Kajian Teoritis

2.2.2 Asuransi

Istilah asuransi mulanya dikenal di Eropa Barat pada abad pertengahan, berupa asuransi kebakaran. Kemudian, pada abad ke-13 ke-14 terjadi peningkatan lalu lintas perhubungan laut antar pulau sehingga berkembang pula asuransi pengangkutan laut. Adapun asuransi jiwa baru dikenal masyarakat pada awal abad ke-19. Asuransi lahir dan tumbuh berdasarkan kebutuhan masyarakat atas perlunya jaminan perlindungan atas berbagai risiko yang akan mereka hadapi, baik dari risiko kerugian jiwa maupun kesehatan.

Definisi asuransi menurut kitab undang-undang Hukum Dagang pasal 246 adalah suatu perjanjian, dengan mana seseorang penanggung mengikatkan diri kepada seseorang tertanggung, dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin terjadi karena suatu peristiwa tak tertentu.

Menurut Undang-Undang No.2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian, definisi asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada pihak tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin kan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk

memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.

Mekanisme perlindungan asuransi sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis yang penuh dengan risiko. Secara rasional, para pelaku bisnis akan mempertimbangkan usaha untuk mengurangi risiko yang dihadapi. Pada tingkat kehidupan keluarga atau rumah tangga, asuransi juga dibutuhkan untuk mengurangi permasalahan ekonomi yang akan dihadapi apabila anda salah satu anggota keluarga menghadapi risiko cacat atau meninggal.

Pada dasarnya, ada beberapa manfaat asuransi bagi masyarakat, antara lain sebagai berikut :

1. Memberikan rasa aman dan perlindungan. Polis asuransi yang dimiliki oleh klien akan memberikan rasa aman dari risiko atau kerugian yang mungkin timbul. Kalau risiko atau kerugian tersebut benar-benar terjadi, pihak tertanggung (*insured*) berhak atas nilai kerugian sebesar nilai polis yang ditentukan berdasarkan perjanjian antara tertanggung dan penanggung.
2. Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil. Prinsip keadilan diperhitungkan dengan matang untuk menentukan nilai pertanggungan dan premi yang harus ditanggung oleh pemegang polis secara periodik dengan memperhatikan secara cermat faktor-faktor yang berpengaruh besar terhadap asuransi tersebut. Untuk mendapatkan nilai pertanggungan, pihak penanggung sudah membuat perhitungan yang tidak merugikan kedua belah pihak. Semakin besar nilai

pertanggung jawaban semakin besar pula premi periodik yang harus dibayar oleh penanggung.

3. Polis asuransi dapat dijadikan sebagai jaminan memperoleh kredit.
4. Berfungsi sebagai tabungan dan sumber pendapatan. Premi yang dibayarkan setiap periode memiliki substansi yang sama dengan tabungan. Pihak penanggung juga memperhatikan bunga atas premi yang dibayarkan dan juga bonus (sesuai dengan perjanjian dari kedua belah pihak).
5. Alat pembayaran risiko. Risiko yang seharusnya ditanggung oleh tertanggung ikut dibebankan juga pada penanggung juga dengan imbalan sejumlah premi tertentu yang didasarkan atas nilai pertanggung jawaban. Dalam ilmu keuangan dikenal dengan istilah “jangan pernah menaruh telur dalam satu keranjang”. Inilah alasan bahwa risiko harus disebar.
6. Membantu meningkatkan kegiatan usaha. Investasi yang dilakukan oleh para investor dibebani dengan risiko kerugian yang bisa diakibatkan oleh berbagai macam hal.

2.2.2 Prinsip Asuransi

Ada beberapa prinsip dalam asuransi, yaitu sebagai berikut :

- a. Prinsip Kepentingan Terasuransikan (*Insurable interest*)

Pada prinsipnya ada hak berdasarkan hukum untuk mempertanggungjawabkan risiko yang berkaitan dengan keuangan, yang diakui secara sah hukum antara tertanggung dan yang dipertanggungjawabkan. Selain itu,

sesuatu yang dipertanggungkan itu semata mata menyangkut kepentingan yang menimbulkan kerugian keuangan tertanggung atas segala sesuatu yang dipertanggungkan tersebut. Karena itu, pengakuan terhadap hak milik dan tanggung jawab atas hak milik seseorang yang dikuasakan kepada kita, diatur dan diakui dalam islam. Kepemilikan manusia atas harta adalah kepemilikan yang bersifat perwalian (amanat). Islam mengakui hak-hak individu manusia atas kekayaan yang dianugerahkan Allah kepada mereka. Manusia diperintahkan oleh Allah untuk berusaha mendapatkan harta, memeliharanya, menyelamatkannya, menggunakannya, memanfaatkannya, serta mempertanggungjawabkannya dihadapan Allah (Sula, 2014:237).

أَلَمْ تَرَوْا أَنَّ اللَّهَ سَخَّرَ لَكُمْ مَّا فِي الْأَرْضِ وَأَسْبَغَ عَلَيْكُمْ نِعَمَهُ ظُهْرًا
وَبَاطِنًا

Artinya : Tidakkah kamu memperhatikan bahwa Allah telah menundukkan apa yang di langit dan apa yang di bumi untuk (kepentingan)mu dan menyempurnakan ni'mat-Nya untukmu lahir dan batin. (Qs : Luqman : 20)

Ada beberapa kriteria yang perlu dipenuhi agar memenuhi kriteria insurable interest, yaitu sebagai berikut :

- Kerugian tidak dapat diperkirakan. Risiko yang dapat diasuransikan berkaitan dengan kemungkinan yang dapat terjadinya kerugian, sehingga kerugian tersebut harus dapat diukur. Selanjutnya kerugian tersebut tidak dapat diperkirakan terjadinya.

- Kewajaran. Risiko yang dipertanggungkan dalam asuransi adalah benda atau harta yang memiliki nilai material, baik penanggung maupun tertanggung.
- *Catastrophic*. Agar barang atau harga dapat *insurable*, risiko yang mungkin terjadi tidak boleh menimbulkan kemungkinan rugi yang sangat besar, yaitu sebagian besar pertanggungan akan mengalami kerugian pada waktu bersamaan.
- *Homogenous*. Untuk memnuhi syarat *insurable*, barang atau harta yang akan dipertanggungkan harus homogeny,, yang berarti banyak barang serupa yang sejenis. Banyaknya barang yang sejenis berkaitan dengan prinsip bahwa asuransi menutup sejumlah besar risiko agar dapat membayar beberapa kerugian dari yang dipertanggungkan.

b. Prinsip Iktikad Baik (*Utmost good faith*)

Dalam melakukan kontrak asuransi, kedua belah pihak dilandasi oleh iktikad baik. Pihak penanggung perlu menjelaskan secara lengkap hak dan kewajibannya selama masa asuransi. Selain itu yang sangat perlu diperhatikan adalah perlakuan dari penanggung pada sat benar-benar ada risiko yang menimpa tertanggung. Pihak penanggung harus konsisten terhadap hak dan kewajiban yang pernah disampaikan pada tertanggung dan dicantumkan dalam kontrak (polis), termasuk batasan-batasan yang ada sehingga jelas apabila ada risiko yang tidak tercover dalam asuransi. Pihak tertanggung juga perlu mengungkapkan secara terperinci kondisi yang akan diasuransikan sehingga pihak penanggung memiliki

gambaran yang memadai untuk menentukan persetujuan. Kewajiban kedua belah pihak untuk mengungkapkan fakta tersebut disebut *duty of disclosure*.

Faktor faktor yang melanggar *duty of disclosure* :

- *Non disclosure*. Adanya data-data penting yang tidak diungkapkan sehingga menyalahi utmost good faith.
- *Concealment*. Secara sengaja melakukan kebohongan dan tidak mengungkap fakta-fakta penting.
- *Fraudulent misrepresentation*. Sengaja memberikan gambaran yang tidak cocok dengan kondisi real.
- *Innocent misrepresentation*. Sengaja tidak sengaja memberi gambaran yang salah dan memiliki pengaruh besar dalam proses asuransi.

Oleh sebab itu tidak adanya pengungkapan fakta penting, keterlibatantindakan penipuan, kesalahpahaman, atau pernyataan salah adalah semua elemen yang membuat tidak berlakunya polis asuransi. Allah berfirman :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di

antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (Qs. An – nisa' : 29)

c. Prinsip Ganti Rugi (*Indemnity*)

Konsep *indemnity* adalah mekanisme penanggung untuk mengkompensasi risiko yang menimpa tertanggung dengan ganti rugi finansial. Prinsip *indemnity* tidak dapat dilaksanakan dalam asuransi kecelakaan dan kematian. Dalam kedua jenis asuransi tersebut, pihak penanggung tidak dapat mengganti nyawa yang hilang atau anggota tubuh yang cacat/ hilang karena *indemnity* berkaitan dengan ganti rugi finansial. *Indemnity* dapat dilakukan dengan cara pembayaran tunai, penggantian, perbaikan, dan pembangunan kembali.

d. Prinsip Penyebab Dominan (*Proximate Cause*)

Proximate cause adalah suatu sebab aktif, efisien yang mengakibatkan terjadinya peristiwa secara berantai atau berurutan tanpa intervensi ketentuan lain, diawali dan bekerja dengan aktif dari sumber baru dan independen.

e. Prinsip Subrogasi (*Subrogation*)

Subrogation pada prinsipnya merupakan hak penanggung yang telah memberikan ganti rugi kepada tertanggung untuk menuntut pihak lain yang mengakibatkan kepentingan asuransinya mengalami peristiwa kerugian. Dengan prinsip *subrogation*, tertanggung tidak mungkin menerima ganti rugi yang lebih besar dari kerusakanyang diterimanya.

f. Prinsip Kontibusi (*Contribution*)

Prinsip kontribusi merupakan salah satu akibat wajar dari prinsip *indemnity* bahwa penanggung berhak mengajak penanggung penanggung lain

yang memiliki kepentingan yang sama untuk ikut sama mengganti biaya ganti rugi kepada seorang tertanggung meskipun jumlah tanggungan masing-masing belum tentu sama besarnya.

Dalam asuransi syariah, dilakukan beberapa modifikasi tambahan yang semata mata bersumber dari ajaran islam, yaitu sebagai berikut :

- Prinsip ikhtiar dan berserah diri. Allah adalah pemilik mutlak atas segala sesuatu karena itu menjadi kekuasaan-Nya pula untuk memberikan atau mengambil sesuatu kepada hambanya yang Dia kehendaki. Manusi memiliki kewajiban untuk berusaha sesuai dengan kesanggupannya. Akan tetapi, pada saat bersamaan, manusia juga harus berserah diri hanya kepada Allah.
- Prinsip tolong menolong. Prinsip yang paling utama dalam prinsip asuransi syariah adalah prinsip tolong ,enolong. Hal ini mengandung arti bahwa setiap peserta asuransi setiap melangsungkan akad harus memiliki niat untuk tolong menolong diantara atau denan sesama peserta yang lain. Saling tolong atau tepatnya saling tanggung dalam konteks ini sangat dianjurkan dalam islam.
- Prinsip bertanggungjawab. Para peserta asuransi setuju untuk saling bertanggung jawab antara satu sama lain, dan harus melaksanakan kewajiban dibalik menerima yang menjadi hak-haknya.
- Prinsip saling kerjasama dan bantu membantu. Salah satu keutamaan umat islam adalah saling bekerjasama untuk mebantu sesamanya dalam berbuat kebajikan. Kerjasama dan saling mebantu dalam islam

antara lain tersymbol dalam konsep kehidupan berjamaah dalam konteks yang sangat luas.

- Prinsip saling melindungi dari berbagai kesusahan. Para peserta asuransi syariah setuju untuk saling melindungi dari musibah, bencana, dan sebagainya, terutama melalui perusahaan yang diberi kepercayaan untuk itu. Asas aling melindungi dijunjung tinggi dalam agama islam (Al-arif, 2012 : 209-229).

2.2.3 Pengelolaan Dana

a. Pengelolaan

Pengolahan sama halnya dengan manajemen, karena pengelolaan dalam sebuah organisasi memerlukan pelaksanaan tanggung jawab manajerial secara terus menerus. Dan tanggung jawab tersebut secara kolektif sering disebut sebagai fungsi manajemen.

Manajemen dalam organisasi pada dasarnya di maksudkan sebagai suatu proses (aktivitas) penentuan dan pencapaian tujuan melalui pelaksanaan empat fungsi dasar : Planning, organizing, actuating dan controlling dalam penggunaan sumber daya organisasi, manajemen memerlukan koordinasi sumber daya manusia dan material ke arah tercapainya tujuan (J Panglaykim, 1960 : 27).

b. Dana

- **Pengertian Dana**

Dana sering diartikan sebagai kas, sedangkan kas merupakan uang tunai yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau lembaga. Dalam hal ini, uang yang disediakan untuk biaya kebutuhan, keperluan dan operasi kebutuhan sehari-hari.

Dana atau kas adalah merupakan bentuk aktivitas yang paling likuid yang bisa digunakan segera untuk memenuhi kewajiban keuangan dalam suatu organisasi. Karena sifat likuidnya tersebut, kas memberikan keuntungan yang paling rendah. Jika organisasi menyimpan kas, uang, dana dalam bentuk rekening giro, maka jasa giro yang diterima oleh organisasi persentasinya akan lebih rendah dari pada jika disimpan dalam bentuk deposito berjangka. Adapun motif di dalam memiliki dana, menurut John Maynard Keynes ada tiga motif, yaitu antara lain :

- Motif transaksi, yaitu motif yang dilakukan organisasi dalam upaya menyediakan dana untuk membayar berbagai transaksi bisnisnya.
- Motif berjaga-jaga, yaitu motif yang dilakukan untuk mempertahankan saldo kas guna memenuhi permintaan kas yang sifatnya tidak terduga. Seandainya semua pengeluaran dan pemasukan dana bisa diprediksikan dengan sangat akurat maka saldo kas untuk bermaksud jaga-jaga sangat rendah.
- Motif spekulasi, yaitu dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan dari memiliki dan menginvestasikan dana dalam bentuk investasi yang sangat likuid (Suad & Eny, 2002: 111-112).

Pengertian dana juga merupakan sebuah istilah keuangan yang umum di dalam perusahaan yang merupakan area fungsi bisnis yang bertanggung jawab untuk mendapatkan dana, mengelolanya dan menentukan alternatif penggunaan terbaik (Padji, 1997 : 244).

- **Sumber - Sumber Dana**

Dalam suatu organisasi, dana sangatlah diperlukan untuk kelangsungan hidupnya. Tanpa adanya dana, suatu organisasi tidak dapat berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan. Dan untuk mendapatkan dana tersebut, maka diperlukan adanya sumber-sumber dana. Secara umum sumber dana dalam sebuah organisasi dapat diklasifikasikan berasal dari dua sumber yaitu :

- Sumber dana dari dalam Sumber dana dari dalam merupakan sumber yang berasal dari operasi perusahaan, ini berarti dana dari kekuatan sendiri. Sumber dana dari dalam, dibedakan menjadi dua macam :

Intern Financing (sumber dana intern) yang merupakan penggunaan laba, cadangan-cadangan, dan laba yang tidak dibagi.

Intensif Financing (sumber dana Intensif) yang berasal dari penyusutan-penyusutan aktiva tetap

- Sumber dana dari luar Kebutuhan dana yang diambil dari sumber-sumber diluar perusahaan, dapat digunakan sebagai pemenuhan kebutuhan. Sumber dana dari pemilik atau calon pemilik yang artinya akan membentuk modal sendiri. Bentuk sumber dana ini sering disebut sebagai pembelajaran sendiri. disamping itu, perusahaan juga bisa memenuhi kebutuhan tersebut dari kreditan (Edilus, 1992 : 250-251).

2.2.4 Pengelolaan Dana Premi Asuransi syariah

Setiap perusahaan dalam operasionalnya sehari-hari akan berusaha untuk dapat meningkatkan jumlah penerimaan kas yang masuk dan meminimalisir biaya operasional yang harus dikeluarkan. Dalam perusahaan asuransi, salah satu sumber penerimaan kas adalah dari penerimaan pendapatan premi asuransi.

Dijelaskan oleh Ikatan Akuntan Indonesia dalam Standar Akuntansi Keuangan nomor 28, yang menyatakan bahwa premi yang diperoleh sehubungan dengan kontrak asuransi dan reasuransi diakui sebagai pendapatan selama periode polis (kontrak) berdasarkan proporsi jumlah proteksi yang diberikan.

Pendapatan premi juga dinyatakan dalam Standar Akuntansi Keuangan nomor 36, yakni premi merupakan pendapatan perusahaan asuransi, disamping hasil investasi yang menjadi kegiatan yang tak terpisahkan dari usaha asuransi.

Premi merupakan pembayaran sejumlah uang yang dilakukan pihak tertanggung kepada penanggung untuk mengganti suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan akibat timbulnya perjanjian atas pemindahan risiko dari tertanggung kepada penanggung (*transfer of risk*). Besaran premi ditentukan dari hasil seleksi risiko yang dilakukan *underwriter* atau setelah perusahaan melakukan seleksi risiko atas permintaan calon tertanggung. Dengan demikian calon tertanggung akan membayar premi asuransi sesuai dengan tingkat risiko atas kondisi masing-masing.

Dalam asuransi syariah penentuan tarif didasarkan pada tiga faktor, yaitu:

- a. Tabel mortalitas
- b. Asumsi bagi hasil (*mudharabah*)

c. Biaya-biaya asuransi yang adil dan tidak menzalimi peserta

Unsur premi pada asuransi syariah terdiri dari unsur *tabarru'* dan tabungan (untuk asuransi jiwa), dan unsur *tabbaru'* saja (untuk asuransi kerugian dan *term insurance* pada life). Unsur *tabbaru'* pada jiwa, perhitungannya diambil dari tabel mortalitas (harapan hidup), yang besarnya tergantung usia dan masa perjanjian. Semakin tinggi usia dan semakin panjang masa perjanjian, maka semakin besar pula nilai *tabbaru'*.

Besarnya premi asuransi jiwa yang pada asuransi syariah disebut *tabbaru'* berada pada kisaran 0,75 sampai 12 persen. Sedangkan besarnya *tabbaru'* pada asuransi kerugian merujuk ke *rate standard* yang dibuat oleh DAI (Dewan Asuransi Indonesia) (Ghofar, 2012:12).

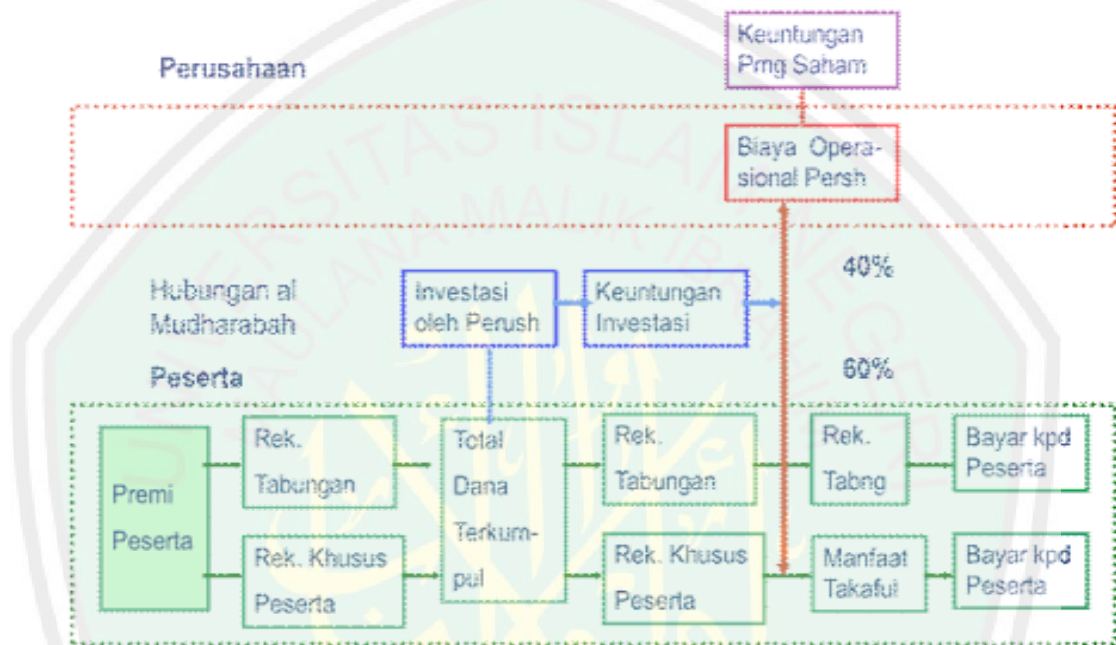
a. Pengelolaan Dana Premi

Mekanisme pengelolaan dana pada asuransi syariah sangat berbeda dengan asuransi konvensional. Pada asuransi syariah (*Life Insurance*), untuk produk-produk yang mengandung unsur *saving* 'tabungan', dana yang dibayarkan peserta langsung dibagi dalam dua rekening, yaitu rekening peserta dan rekening *tabarru'*. Kemudian total dana diinvestasikan, dan hasil investasi dibagi secara proposional antara peserta dengan perusahaan (pengelola) berdasarkan skim bagi hasil yang telah ditetapkan sebelumnya.

Akumulasi dana ditambah hasil investasi yang ada di rekening dana peserta dibayarkan bila (1) perjanjian berakhir, (2) peserta mengundurkan diri, (3) peserta meninggal dunia. Sedangkan akumulasi dana direkening *tabarru'* yang telah diniatkan secara ikhlas sebagai dana tolong menolong jika ada

sesama peserta mengalami musibah, hanya dibayarkan jika peserta mengalami musibah meninggal (Sula, 2004 : 304).

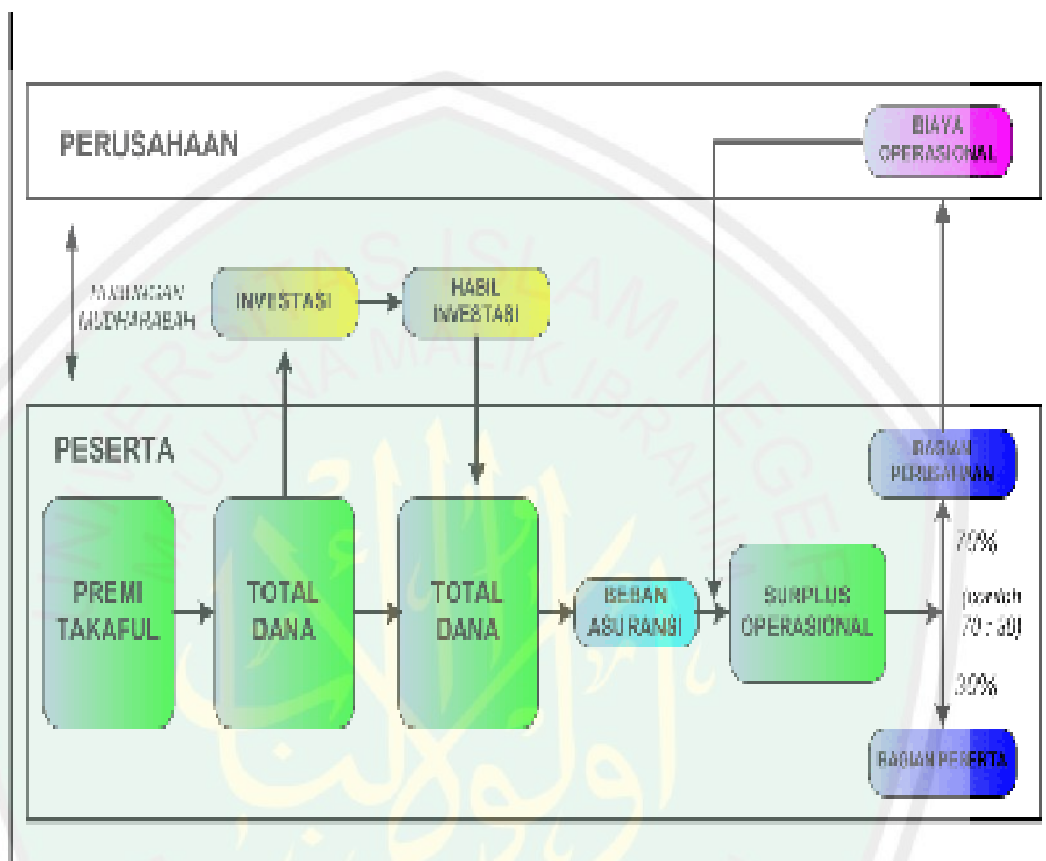
Gambar : 2.1
Sistem Yang Mengandung Unsur Saving (Tabungan)



Sumber : library.binus.ac.id

Sedangkan pada asuransi kerugian dan atau produk asuransi jiwa yang tidak mengandung unsur *saving*, terjadi akad *mudharabah* antara peserta dan perusahaan asuransi (pengelola). Kemudian total kontribusi dana (premi) yang dibayarkan peserta diinvestasikan, dan hasil investasi (surplus operasi) telah dikurangi beban asuransi terjadi bagi hasil antar peserta dengan pengelola sesuai skim bagi hasil yang telah ditetapkan didepan.

Gambar : 2.2
Sistem Yang Tidak Mengandung Unsur Tabungan/
Non-Saving



Sumber : library.binus.ac.id

Dampak yang paling penting dari kedua mekanisme pengelolaan dana diatas adalah asuransi syariah dalam operasionalnya dapat menghilangkan faktor gharar, maisir, dan riba yang diharamkan pada asuransi konvensional. Disinilah sebenarnya perbedaan antara asuransi syariah dibandingkan asuransi konvensional yang kita kenal selama ini (Sula, 2004: 305).

b. Loading

Pada asuransi syariah, konsep yang benar adalah tidak ada pembebanan biaya dipotong dari iuran dana peserta (premi). Karena menurut sebagian praktisi asuransi syariah, pembebanan biaya premi sebagaimana pada asuransi konvensional, tidak adil karena sebagian peserta tidak mengetahui pembebanan tersebut yang kadang-kadang harus menggunakan premi sampai pada tahun kedua. Biasanya peserta baru mengetahui ketika mengundurkan diri ditahun pertama atau kedua, dan ternyata dananya hangus alias belum punya nilai tunai. Kalaupun ada sangat kecil dibandingkan premi yang sudah ia bayarkan selama dua tahun. Selain itu, pembebanan *loading* pada peserta bertentangan dengan konsep akad *mudharabah* dan akad *tabarru'*.

Sistem agen sebagai bentuk outlet pemasaran yang secara universal dipraktekkan oleh asuransi konvensional tidak dapat ditetapkan di *takaful* (asuransi syariah). karena, *takaful* didasarkan atas transaksi perjanjian *al-Mudharabah*. Sedangkan, berdasarkan *Ensiklopedi Teori Dan Praktik Bank Islam (al- Mausu'ah al- Ilmiah wal amaliyah lil Bunuk al Islamiyah)* yang diterbitkan oleh Asosiasi Internasional Bank Islam, dilarang memotong biaya manajemen dari modal *al mudhrabah* atau keuntungan yang diperoleh. Ahli fiqih melihat bahwa membayar biaya biaya tersebut dari modal *al mudhrabah* atau keuntungan yang diperoleh akan mengarah pada *gharar* 'ketidakpastian' dan keberadaan *gharar* bisa menyebabkan perjanjian batal.

Walaupun demikian karena pertimbangan market dan kondisi sosial masyarakat, dimana tidak mungkin di indonesia yang saat ini asuransi syariah

belum dikenal, tidak menggunakan tenaga agen (*agency system*), maka beberapa perusahaan masih mendapat izin dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) untuk menggunakan biaya *loading* dalam jumlah tertentu misalnya 30% dari premi tahun pertama. Jumlah ini masih jauh lebih kecil dibandingkan dengan asuransi konvensional yang kadang ada sampai 180% dari premi tahun pertama. Ketentuan ini diberikan dengan harapan pada saat asuransi syariah tersebut sudah mapan, maka harus dikurangi, sampai hilang sama sekali. Mungkin disini berlaku kaidah fiqih (Sula, 2004: 313)

“jika tidak mampu melakukan secara keseluruhan, maka jangan meninggalkan atau tidak melakukan”

c. Investasi

Salah satu ciri lain yang sangat prinsip dari sudut pandang syariat islam dalam asuransi syariah adalah investasi dana - dana yang terkumpul dari peserta (premi) hanya dibenarkan melalui instrumen yang menggunakan akad yang sesuai dengan syariat islam. Islam mengajarkan agar berusaha hanya mengambil yang halal dan baik. Karena Allah, telah memerintahkan kepada seluruh manusia, bukan hanya untuk orang yang beriman dan muslim saja, agar mengambil segala sesuatu yang halal dan baik, dan tidak mengikuti langkah-langkah setan.

“ hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan karena sesungguhnya setan itu adalah musuh nyata bagimu.”

(al – Baqarah : 168)

Oleh karena itu, asuransi syariah dalam menginvestasikan dananya hanya kepada Bank- Bank syariah, BPRS, Obligasi Syariah, Pasar Modal Syariah, Leasing Syariah, Penggadaian Syariah, serta instrumen bisnis lainnya dengan tetap menggunakan akad-akad yang dibenarkan oleh syariat islam. Ketiak asuransi syariah melakukan investasi secara langsung sesuai persentase yang dibenarkan undang-undang atau peraturan pemerintah, maka itupun harus menggunakan sistem bagi hasil atau sistem lainnya yang ada dalam akad perniagaan yang islami.

Dalam Keputusan Menteri Keuangan (KMK) yang baru telah diatur pembatasan atas keyakinan investasi untuk perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi yang menggunakan prinsip-prinsip syariah sebagai berikut.

1. Investasi dalam bentuk deposito berjangka dan sertifikat deposito pada setiap Bank, tidak melebihi 20% (dua puluh per seratus) dari jumlah investasi;
2. Investasi dalam bentuk saham yang emitennya adalah badan hukum Indonesia, untuk setiap emiten masing-masing tidak melebihi 20% (dua puluh per seratus) dari jumlah investasi;
3. Investasi dalam bentuk obligasi dan Medium Term Notes yang penerbitnya adalah badan hukum Indonesia, untuk setiap emiten masing-masing tidak melebihi 20% (dua puluh per seratus) dari jumlah investasi;

4. Investasi dalam bentuk unit penyertaan reksadana, untuk setiap penerbit tidak melebihi 20% (dua puluh per seratus) dari jumlah investasi;
5. Investasi dalam bentuk penyertaan langsung, seluruhnya tidak melebihi 10% (sepuluh per seratus) dari jumlah investasi;
6. Investasi yang ditempatkan dalam bentuk bangunan dengan hak strata (strata title) atau tanah dengan bangunan, seluruhnya tidak melebihi 20% (dua puluh per seratus) dari jumlah investasi;
7. Investasi dalam bentuk pinjaman polis besarnya tidak melebihi 80% (delapan puluh per seratus) dari nilai tunai polis yang bersangkutan;
8. Investasi dalam bentuk pembiayaan kepemilikan tanah dan atau bangunan, kendaraan bermotor, dan barang modal dengan skema murabahah, seluruhnya tidak melebihi 30% (tiga puluh per seratus) dari jumlah investasi dan masing-masing unit untuk setiap tanah dan atau bangunan, kendaraan bermotor, dan barang modal tidak melebihi 1% (satu per seratus) dari jumlah investasi;
9. Investasi dalam bentuk pembiayaan modal kerja dengan skema mudharabah seluruhnya tidak melebihi 30% (tiga puluh per seratus) dari jumlah investasi dengan ketentuan besarnya setiap pinjaman tidak melebihi 75% (tujuh puluh lima per seratus) dari nilai jaminan terkecil di antara nilai yang ditetapkan oleh lembaga penilai yang terdaftar pada instansi yang berwenang dan Nilai Jual Obyek Pajak (NJOP).

d. Kepemilikan dana

Dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi (premi) merupakan milik peserta (*shahibul mal*). Asuransi syariah hanya sebagai pemegang amanah (*mudharib*) dalam mengelola. Dana tersebut, kecuali *tabarru'*, dapat diambil kapan saja, dan selama belum dikembalikan tidak terkena bunga atau biaya apapun. Disinilah salah satu kekuatan dan keunggulan konsep asuransi syariah, dimana pada *life insurance* apabila seorang peserta kena kebutuhan yang sangat mendesak boleh mengambil sebagian dari akumulasi dananya yang ada (pada asuransi konvensional disebut pinjaman polis).

Ketika peserta ingin meminjam sebagian dana tersebut, maka pihak asuransi syariah (misalnya pada Asuransi Takaful Keluarga) mengatakan silahkan, dan statusnya bukan pinjam, tetapi mengambil (sementara) uang (premi) pada asuransi syariah tidak berpindah dari peserta perusahaan asuransi, tetapi peserta tetap peserta sebagai pemilik dana tersebut.

Peserta yang mengambil nilai tunai tadi, tidak dikenakan biaya apapun, dan sama sekali tidak terkena bunga selama dana tersebut belum dikembalikan. Disinilah koreksi konsep asuransi syariah kepada konsep asuransi konvensional, dimana terjadi ketidakadilan karena disamping mengenakan bunga, bunga tersebut mengikuti bunga yang di market, tetapi telah di tentukan secara *fixed* maksimal 9% untuk rupiah.

Implementasi sikap adil dalam bisnis merupakan hal yang sangat berat, baik dalam industri perbankan, asuransi, maupun dalam bentuk-bentuk

muamalah lainnya. Mungkin karena itulah, maka Allah demikian sering menekankan sikap adil ini ketika berbicara muamalah (Sula, 2004 : 309).

e. Sumber pembayaran klaim

Pada asuransi syariah sumber pembayaran klaim diperoleh dari rekening tabarru', yaitu rekeningtolong-menolong dari seluruh peserta yang sejak awal sudah diakadkan dengan ikhlas oleh peserta untuk keperluan saudara saudaranya apabila ada yang ditakdirkan Allah meninggal dunia atau mendapat musibah kerugian materi, kecelakaan, dan sebagainya.

Dalam paradigma masyarakat yang islami dan memahami makna bertakaful atau saling menolong dengan landasan dan sistem asuransi yang berdasarkan syariat islam, maka pengeluaran dalam dana tabarru' benar-benar dihayati dalam konteks ibadah semata-mata hanya mengharapkan pahala dan ridha Allah selain itu tidak.

Allah berfirman,

“perumpamaan derma orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah serupa dengan benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir ada seratus biji, Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang dia kehendaki. Allah maha halus karuniannya lagi maha mengetahui.”

(al – Baqarah:261)

f. Keuntungan (*Profit*)

Pada asuransi konvensional sebagaimana lazimnya semua industri asuransi keuntungan yang diperoleh dari *surplus underwriting*, komisi reasuransi, dan hasil investasi, dalam 1 tahun (untuk asuransi kerugian) adalah

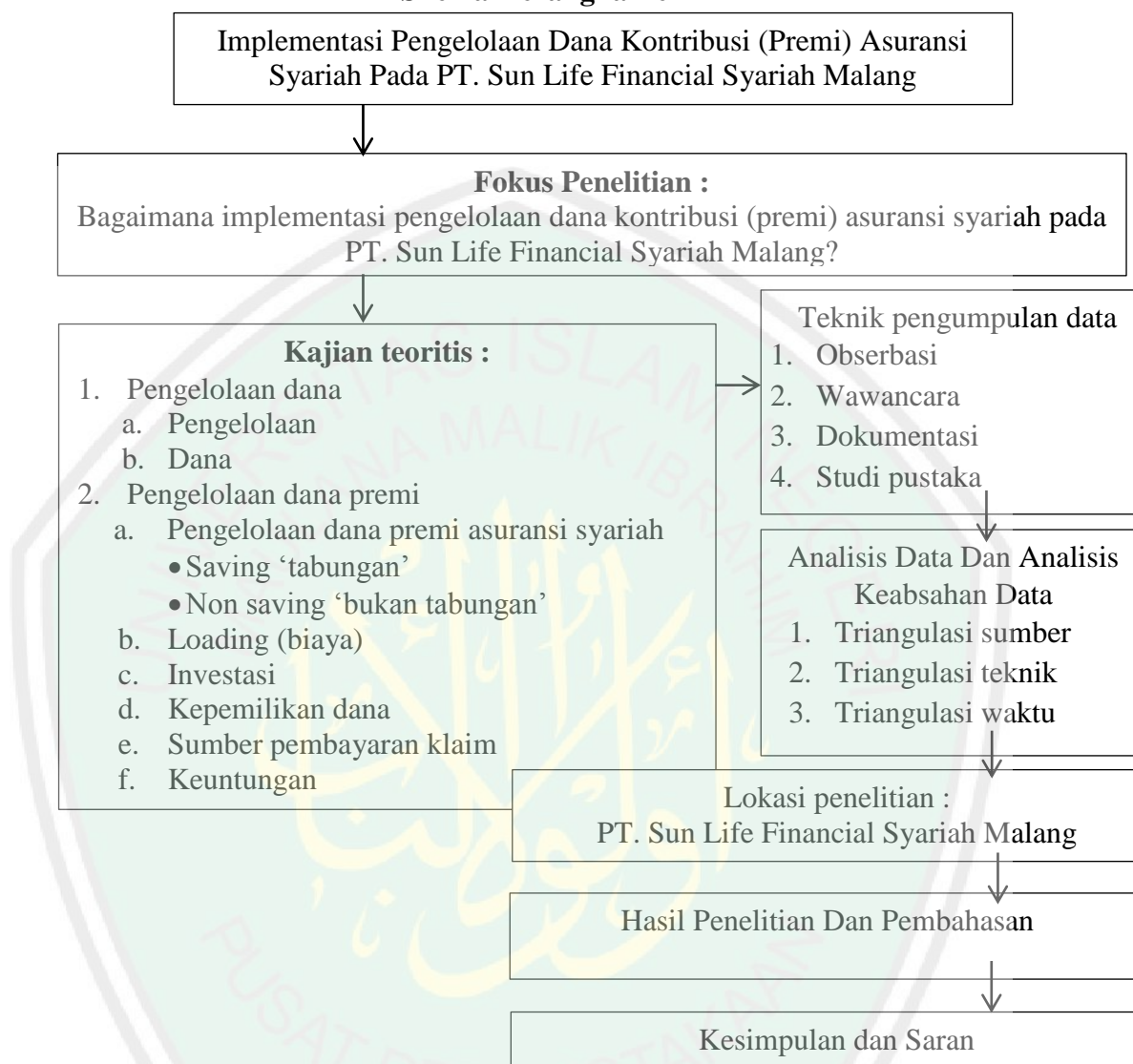
keuntungan perusahaan, dan menjadi milik perusahaan yang kelak dalam RUPS akhir tahun dibagikan kepada pemegang saham atau dikembalikan lagi kepada perusahaan sebagai penyertaan modal.

Sedangkan dalam asuransi jiwa, keuntungan yang sebagian besar di peroleh dari hasil investasi, baik investasi melalui deposito bank, maupun instrumen investasi lainnya, termasuk *direct investment*, semua menjadi keuntungan perusahaan, dan dibagikan kepada pemegang saham secara proporsional pada akhir tahun atau dikembalikan dalam bentuk penyertaan modal (Sula, 2004 : 319).

2.3 Kerangka Berfikir

Kerangka pemikiran merupakan alur pikir penulis yang dijadikan sebagai skema atau dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat indikator yang melatarbelakangi penelitian ini. Dalam kerangka pemikiran ini peneliti akan mencoba menjelaskan secara terperinci bagaimana alur penelitian ini akan dibuat dan memudahkan pembaca untuk mengetahui apa maksud dari penelitian yang dibuat oleh peneliti. Maka dari itu berikut adalah kerangka berfikir dari penelitian ini :

Gambar 2.3
Skema Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang di gunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif merupakan data berupa kata-kata tertulis, data lisan. yaitu metode penelitian yang di gunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll, dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Teknik pengumpulan data di lakukan secara induktif yakni penarikan kesimpulan berdasarkan keadaan-keadaan yang khusus di perlakukan secara umum.

Metode kualitatif di lakukan dengan cara peneliti benar-benar datang ke lokasi menggunakan alat kualitatif, kerangka berfikir kualitatif, dan data yang di kumpulkan juga data-data kualitatif. Kecuali untuk beberapa gejala tertentu yang bersifat perhitungan di kumpulkan juga data kualitatif.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang diambil adalah PT. Sun Life Financial Syariah karena adanya kekaguman salah satunya yakni dimana PT. Sun Life Financial Syariah merupakan satu satunya perusahaan asuransi yang sudah memiliki dan membentuk jalur distribusi bisnis syariah, selain itu juga adanya peningkatan pendapatan premi yang sangat signifikan yakni sangat tinggi sebesar Rp.1,4 Triliun secara Nasional, dan angka ini sangat memberikan hasil bahwa PT. Sun Life Financial memiliki andil besar dalam peningkatan premi asuransi syariah di Indonesia yang jumlahnya pada semester 1 tahun 2016 preminya mencapai angka Rp. 30,6 Triliun.

Adapun pemilihan di PT. Sun Life Financial Syariah kantor cabang Malang yang beralamatkan di Jl. Letjen Sutoyo No.128A, Purwantoro Blimbing, Kota Malang dipilih sebagai lokasi penelitian dikarenakan Chief Agency Officer Syariah Sun Life, Norman Nugraha menilai bahwa kota Malang merupakan pasar potensial bagi pengembangan industri asuransi. Ini di perkuat oleh Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur yang memberikan data bahwa populasi di kota Malang mencapai 849.973 penduduk. Jika ditambah dengan penduduk dari 15 kecamatan disekitar Malang, terdapat lebih dari 2,3 juta penduduk di Malang Raya. Dukungan pusat perdagangan, industri, usaha kecil menengah, dan pariwisata, menjadikan Malang sebagai pusat ekonomi terbesar diluar Jabodetabek, Jawa Timur memiliki peranan positif terhadap pengembangan bisnis Sun Life secara nasional.

3.3 Subyek penelitian

Subjek atau informan dalam penelitian adalah subjek yang memahami informasi objek penelitian sebagai pelaku maupun orang lain yang memahami objek penelitian.

Subyek dari penelitian ini adalah pihak yang dipercaya paling mengetahui tentang pengelolaan dana kontribusi (premi) peserta asuransi di PT. Sun Life Financial Syariah Malang. Yakni atas nama:

1. Aris Rendra Kurniawan sebagai *Agency Director* (AD)
2. Cholila Zoehry sebagai *Agency Director* (AD)
3. Agus Hasanudin sebagai *Sales Development Manager* (SDM) PT. Sun Life Financial Syariah Malang.

3.4 Data Dan Jenis Data

3.4.1 Data

Data dalam sebuah penelitian adalah bahan mentah yang perlu sekaligus faktor yang sangat penting sehingga menghasilkan informasi atau keterangan yang baik.

3.4.2 Jenis Data

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama yaitu hasil wawancara yang diperoleh langsung dari obyek penelitian. Dalam penelitian ini sumber data yang diperoleh langsung dari sumbernya dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi, yang diperoleh dari Agency Manager dan Financial Consultant PT.Sun Life Financial Syariah Malang.

b. Data Sekunder

Data sekunder penelitian ini data data tambahan untuk memperkuat hasil penelitian yakni berupa data data perusahaan yang diperoleh secara tidak langsung melalui perantara, dan informasi informasi dari beberapa artikel yang mencakup perusahaan yang diteliti oleh peneliti. Dalam penelitian ini sumber data sekunder diperoleh melalui informasi website resmi PT.Sun Life Financial Syariah Malang.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

langkah-langkah pengumpulan data meliputi usaha membatasi penelitian, mengumpulkan informasi melalui observasi dan wawancara, baik yang terstruktur maupun tidak, dokumentasi, materi-materi visual, serta usaha merancang protokol

untuk merekam/mencatat informasi. Prosedur pengumpulan data dalam penelitian kualitatif melibatkan empat jenis strategi diantaranya, (Creswell, 253-255 : 2016):

3.5.1 Observasi

Metode observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data peneliti melalui pengamatan dan pengindraan (Bungin, 2007 : 118). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan observasi terkait implementasi pengelolaan dana kontribusi (premi) yang terjadi di PT. Sun Life financial Syariah Malang.

3.5.2 Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara, dimana pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama (Bungin, 2007 : 111). Dalam penelitian ini peneliti akan mendatangi dan mewawancarai secara langsung narasumber dari perusahaan yang akan diteliti yakni PT. Sun Life Financial Syariah di Malang.

Berikut pertanyaan wawancara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan informasi dari informan :

1. Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) pada PT. Sun Life Financial Syariah?
2. Bagaimana pengelolaan dana saving pada PT. Sun Life Financial Syariah?

3. Bagaimana pengelolaan dana non saving pada PT. Sun Life Financial Syariah?
4. Bagaimana perbedaan pengelolaan dana saving dan non saving pada PT. Sun Life Financia Syariah?
5. Biaya apasaja yang dibebankan kepada peserta asuransi Sun Life Financia Syariah?
6. Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) dari produk investasi?
7. Bagaimana aturan kepemilikan dan kontribusi (premi) yang dibayarkan peserta pada Sun Life Financia Syariah?
8. Bagaimana pengelolaan dari dana kontribusi (premi) jika nasabah melakukan klaim, diawal, diakhir, atau ditengah?
9. Bagaimana perhitungan dari klaim yang diajukan oleh nasabah?
10. Bagaimana perhitungan prinsip bagi hasil pada produk asuransi syariah di Sun Life Financia Syariah?

3.5.3 Dokumentasi

Metode dokumenter adalah salah satu pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Pada intinya metode dokumenter adalah metode yang digunakan untuk meneliti data historis. Metode dokumenter ini dapat berupa memo, pengumuman, instruksi, aturan lembaga untuk lapangan sendiri seperti rapat, konvensi yaitu kebiasaan-kebiasaan yang berlangsung disuatu lembaga dan sebagainya (Bungin, 2007 : 126).

Dokumen yang digunakan pada penelitian ini adalh :

- Ilustrasi Produk Sun Life Syariah

- Panduan agen milik Sun Life Syariah
- Website Resmi Sun Life Syariah
- Jurnal, artikel dan buku terkait dengan pengelolaan dan kontribusi (premi) asuransi syariah.

3.5.4 Studi Pustaka

Selain menggunakan teknik-teknik diatas, peneliti juga akan memperkuat hasil penelitian dengan mencantumkan profil perusahaan yang bisa didapatkan dari brosur, situs internet yang bisa dijadikan acuan, selain itu penulis juga akan menggunakan data-data pendukung dari beberapa jurnal dan juga buku yang akan dicantumkan sebagai pendukung untuk memperkuat hasil analisis yang didapatkan oleh peneliti.

3.6 Analisis Data

Analisis data kualitatif umumnya tidak digunakan sebagai alat mencari data dalam arti frekuensiikan tetapi digunakan untuk menganalisis proses sosial yang berlangsung dan makna dari fakta yang tampak dipermukaan itu. Dengan demikian, maka analisis data kualitatif digunakan untuk memahami sebuah proses dan fakta bukan sekedar untuk menjelaskan fakta tersebut (Bungin, 2007 : 111).

Menurut Bungin (2007), mmodel tahapan analisis induktif adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pengamatan terhadap fenomena sosial, melakukan identifikasi, revisi-revisi, dan pengecekan ulang terhadap informasi yang diperoleh.
2. Melakukan kategorisasi terhadap informasi yang diperoleh.
3. Menelusuri dan menjelaskan kategorisasi.

4. Menjelaskan hubungan hubungan kategorisasi.
5. Menarik kesimpulan-kesimpulan umum.
6. Membangun atau menjelaskan teori.

3.7 Analisis Keabsahan Data

Analisis keabsahan dapat dilakukan dengan triangulasi pendekatan dengan kemungkinan melakukan terobosan metodologis terhadap masalah-masalah tertentu. Triangulasi dapat dilakukan dengan menguji pemahaman peneliti dengan informan tentang hal yang di informasikan (Bungin, 2007 : 260)

Analisis keabsahan data melalui triangulasi ini dapat dilakukan karena dalam penelitian kualitatif, untuk menguji keabsahan informasi tidak dapat dilakukan dengan alat-alat uji statistik (Bungin, 2007 : 261).

1. Triangulasi sumber

Adalah pengajuan untuk menguji kredibilitas data, dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

2. Triangulasi teknik

Adalah pengujian yang dilakukan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda.

3. Triangulasi waktu

Waktu juga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara dipagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, dan akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan 3 metode triangulasi, dimana peneliti menguji data yang didapat dari narasumber dalam bentuk laporan keuangan dan membandingkan informan dengan informan yang lain, melakukan penelitian di hari aktif kerja. Informan tersebut dianggap paling mengetahui atau mengerti mengenai rumusan masalah yang diangkat.



BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Dan Profil Perusahaan

Dari data yang peneliti dapatkan melalui website dan *website* Sun Life Financial ID dan buku *agency syariah distribution* dijelaskan tentang sejarah dan profil perusahaan serta jenis produk yang disediakan. Berikut dibawah ini adalah penjelasan tentang sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, susunan organisasi perusahaan serta produk yang ditawarkan oleh PT. Sun Life Financial Indonesia.

a. Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Indonesia

Sunlife Financial didirikan pada tahun 1865 di Kanada. Sunlife financial telah beroperasi di pasar utama dunia. Berdiri di Indonesia pada tahun 1995. Perusahaan ini berdiri sebagai penyedia layanan jasa keuangan internasional terkemuka yang menyediakan berbagai macam produk dan layanan proteksi serta pengelolaan untuk nasabahnya baik individu maupun korporasi. Sun life financial diperdagangkan di bursa saham toronto (TSX), new york (NYSE), dan filipina (PSE) dengan kode sahan SLF. Sun life financial memiliki karyawan dan agen yang tersebar diseluruh dunia dengan dana kelola yang besar. Sun life financial telah berada di asia lebih dari 120 tahun.

Sun life financial group di indonesia terdiri dari sun life financial indonesia, CIMB Sun Life, dan Sun Life Indonesia Services. Sunlife financial indonesia memiliki kondisi keuangan yang sangat kuat. Produk unggulannya dapat

diperoleh di saluran multidistribusi yang tersebar diseluruh indonesia. Pada tahun 2010 Sunlife financial indonesia juga satu-satunya perusahaan asuransi yang memiliki jalur distribusi keagenan syariah pertama di indonesia dengan mitra bank yang terpercaya yang ada di Indonesia., yakni : CIMB NIAGA Syariah, BNI Syariah, BCA, OCBC NISP.

PT. Sun Life financial indonesia juga menerima sejumlah penghargaan yang mendorong PT. Sun Life untuk jadi lebih baik lagi di masa depan. Penghargaan yang diterima yakni antara lain:

- Meraih Bronze Award dalam ajang bergensi The 8th Annual Global CSR Award 2016 untuk kategori “ Excellence in Provision of Literacy & Education Award For Company with Less Than US1 billion in Market Capitalization”
- Meraih predikat “Excellent” untuk penghargaan Call Centres untuk kategori Industri Asuransi Kesehatan dan Jiwa dari CARRE Center for Customer satisfaction & Loyalti Company dalam penghargaan “Contact Center Service Excellent 2016”
- Meraih predikat Excellent penghargaan Customer Service Email Center kategori Industri Asuransi dari CARRE Center for Customer satisfaction & Loyalty Company dalam penghargaan “Contact Center Service Excellent 2016”
- HR Asia Best Companies to Work for in Asia 2016
- “Global Banking and Finance Review Award “ untuk kategori “Best Family Takaful Provider Indonesia 2016”

- Meraih penghargaan Excellent Service Experience Award (ESEA) dari CARRE center for Customer Satisfaction & Loyalty (Care CCSL), KONSULTAN Service Quality dan Customer Management, bekerja sama dengan Service Customer Magazine.

b. Visi dan Misi PT Sun Life Financial Indonesia

- Visi
Menjadi salah satu dari 10 perusahaan asuransi jiwa terbesar di Indonesia
- Misi
Membantu keluarga indonesia mencapai kesejahteraan dengan keamanan financial.

c. Visi dan Misi Sun Life Financial Indonesia distribusi syariah

- Visi
The most respected agency sharia distribution Indonesia
- Misi
 - Quality leader & sales force
 - Quality business
 - Quality process & Business operation

d. Produk PT Sun Life Financial Syariah

Untuk memenuhi kebutuhan asuransi nasabah, Sunlife Financial Indonesia

Syariah menyediakan berbagai macam jenis kebutuhab asuransi yaitu:

- Proteksi
- Tabungan
- Pendidikan

- Kesehatan
- Pensiun

Memenuhi kebutuhan asuransi tersebut diperlukan produk unggulan yang dapat mengakomodir semua itu. Sun Life Financial Indonesia menyediakan 4 macam produk, 2 diantaranya yaitu:

1. Briliance Hasanah Sejahtera

Adalah kombinasi antara proteksi dan investasi untuk jangka panjang dengan pembayaran kontribusi berkala.

2. Asuransi Briliance amanah

Adalah kombinasi antara proteksi dan investasi untuk jangka panjang dalam perencanaan keuangan mencapai tujuan menunaikan ibadah seperti Haji dan Umroh

4.1.2 Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah

Pengelolaan dana kontribusi (premi) yang terdapat pada asuransi syariah sangat berbeda dengan pengelolaan dan premi pada asuransi konvensional. Pada asuransi syariah (*Life Insurance*), untuk produk-produk yang mengandung unsur *saving* ‘tabungan’, dana yang dibayarkan peserta langsung dibagi dalam dua rekening, yaitu rekening peserta dan rekening *tabarru’*. Kemudian total dana diinvestasikan, dan hasil investasi dibagi secara proposional antara peserta dengan perusahaan (pengelola) berdasarkan skim bagi hasil yang telah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan pada asuransi kerugian dan atau produk asuransi jiwa yang tidak mengandung unsur *saving*, terjadi akad *mudharbah* antara peserta dan perusahaan asuransi (pengelola). Kemudian total kontribusi dan (premi) yang

dibayarkan peserta diinvestasikan, dan hasil investasi (surplus operasi) telah dikurangi beban asuransi terjadi bagi hasil antar peserta dengan pengelola sesuai skim bagi hasil yang telah ditetapkan didepan (Sula, 2004 : 304)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aris Rendra selaku *Agency Director* PT. Sun Life Financial Syariah Malang pada 21 Mei 2018 pukul 10.30 WIB di kantor Sun Life syariah Malang mengenai pengelola dana kontribusi (premi) asuransi syariah menyampaikan sebagai berikut:

“ Kalau kita baca skema itu dibagi menjadi 2, ada biaya dan investasi. Nah biaya ini didalamnya ada tabarru' (biaya kebijakan) dan biaya asuransi. Yang membedakan konvensional dengan syariah itu semua dana yang disetor nasabah masuk semua ke perusahaan. Sehingga jika terjadi resiko perusahaan asuransilah yang membayar. Sedangkan asuransi syariah, biaya tabarru' inilah yang membiayai klaim nasabah. Dan investasi akan masuk ke tabungan unit link dan hasil pengembangan dari hasil investasi. Jadi itu secara garis besar pengelolaan di asuransi syariah, dana yang disetor nasabah akan dimasukkan ke kantong-kantong yang berbeda. Mana dana tabarru' (kebijakan), mana dana investasi, dan lain sebagainya. Jika konvensional semua dana yang disetor nasabah akan masuk ke perusahaan.”

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Cholila Zoehry selaku *Agency Director* pada PT. Sun Life Financial syariah Malang mengenai perbedaan pengelolaan dana kontribusi pada asuransi syariah dan asuransi konvensional, yang mana bisnis syariah adalah bisnis yang sehat dimana tidak akan ada salah satu pihak yang merasa dirugikan karena jika pihak perusahaan mendapatkan keuntungan maka hal serupa juga akan dirasakan oleh nasabah :

“Jadi kalau yg konvensional, dana nasabah akan jadi milik perusahaan asuransi, mau untung rugi ya ditanggung perusahaan asuransi jadi akadnya jual beli, dan ini pasti masih ada unsur riba. Bedanya dengan syariah kita akadnya wakalah bil ujroh bahwa nasabah itu mewakilkan pengelolaan dananya pada Sun Life. Nah Sun Life ini hanya sebagai pengelola saja. Dana nasabah ini akan dimasukkan ke dana tabarru', nah dana tabarru' inilah yang akan dikelola oleh Sun Life dalam investasi. Investasinya bentuknya unit link, apabila dapat keuntungan maka pembagiannya

Sunlife berhak mendapatkan bagian keuntungan sebesar 30% kemudian 30% dimasukkan ke dana tabarru' jika terjadi klaim, 40% nya masuk dikembalikan kepada nasabah dalam bentuk surplus underwriting dibagikan merata kepada seluruh nasabah. Nah jika banyak nasabah banyak melakukan klaim pada tahun tersebut sampai kurang dana untuk pembayaran klaim maka akan diambilkan dari 30% dana nasabah tadi. Tetapi jika tidak ada pengajuan klaim dan dananya masih maka dana ini tidak boleh diam, maka dikembangkanlah lagi. Itulah mengapa bisnis syariah adalah bisnis yang menguntungkan satu sama lain.

Secara garis besar pengelolaan dana kontribusi (premi) pada masing-masing perusahaan asuransi syariah akan sama. Apalagi pada saat ini masyarakat sudah mulai membuka mata mengenai manfaat asuransi dan keuntungan yang bisa didapatkan dalam jangka panjang. Dana yang disetor oleh nasabah tidak murni hanya akan menjadi uang pertanggungan atau hanya sebagai asuransi berjalan saja, melainkan nasabah juga bisa mendapatkan manfaat lain seperti investasi melalui unit link. Hal ini seperti disampaikan oleh Bapak Agus Hasanudin selaku *Sales Development Manager* melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada 03 Agustus 2018 pukul 15.30 WIB di kantor sun life syariah Malang :

“nah jadi gini, dana yang disetor oleh nasabah atau kontribusi itu masuk ke Sun Life masuk ke KAB (Kontribusi Asuransi Berkalan) KIB (Kontribusi Investari Berkalan) atau juga dari KIT (Kontribusi Investasi Tunggal). Ada beberapa pembagian dana, kalau KAB itu dipergunakan untuk asuransinya sementara KIB atau KIT itu untuk investasinya, nah, dari asuransi ini, sebagian ada yang menjadi dana tabarru' dana yang dipergunakan bila ada nasabah lain yang terkena risiko, sehingga dana dari kumpulan tersebut diambil untuk menutupi risiko tersebut. Itu dana tabarru'”

Selain pengelolaan secara umum yang sudah dijabarkan diatas masing-masing dana kontribusi (premi) peserta asuransi akan dibedakan menjadi dua rekening dari masing-masing kategori. Yakni ada dana kontribusi *saving* dan ada pula dana kontribusi non *saving* dimana keduanya ini akan memiliki rekening yang berbeda pada asuransi syariah, seperti halnya bagaimana pengelolaan dana *saving* yang disampaikan oleh Bapak Aris Rendra selaku *Agency Director* Pada

PT. Sun Life Financial Syariah Malang melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada 21 Mei 2018 pukul 10.30 WIB di kantor sun life syariah Malang sebagai berikut :

“Non saving itu seperti dana investasi dan biaya-biaya itu termasuk non saving. Nah yang saving adalah investasi ini. Sehingga non saving ini kan akan berkembang. Nah jadi yang masuk ke elemen non saving itulah yang akan di investasikan dan akan ada pengembangan hasilnya. Sehingga terpisah emang kan untuk dikembangkan sendiri. Karena itu akan masuk ke elemen jika terjadi risiko. Termasuk disitu. Kalau di syariah istilahnya wakalah bil ujroh, ujroh kan biaya, hanya cukup dipotong dari biaya saja”

Walaupun pada hakikatnya semua tujuan dari peserta asuransi adalah menabung dalam jangka panjang, tetapi tetap saja dana ini akan dipilih. Karena pada dana saving akan berbeda perlakuannya dengan dana non saving pada asuransi syariah seperti dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Cholila Zoehry selaku *Agency Director* pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang :

“Nasabah itu kan punya banyak tujuan itu alokasi dananya ada yang ingin nabung ada yang ingin di investasikan, pada prinsipnya sama semua tabungan. Kan nanti dipilah-pilah lagi kalau misal untuk anak-anak ya nanti tujuannya untuk pendidikan jadi pada dasarnya semua ini ya tabungan”

Untuk pengelolaan dana non saving pada asuransi syariah, dana peserta tersebut oleh pihak Sun Life akan di sertakan pada dana Kontribusi Investasi Berkala dan Kontribusi Investasi Tunggal seperti yang telah dipaparkan oleh Bapak Agus Hasanudin selaku *Sales Development Manager* melalu wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada 03 Agustus 2018 pukul 15.30 WIB di kantor sun life syariah Malang :

“Jika di sunlife syariah karena bentuknya tadi KAB, KIB dan KIT maka dana ini tadi semua akan di investasikan. Nanti dilihat berapa yang harus

di investasikan berapa yang harus menjadi asuransi dari si nasabah ini tadi. Nah, dari sini bisa ditentukan produk apa nanti yang akan diberikan kepada nasabah”

Selanjutnya yakni mengenai pengelolaan dana investasi atau kontribusi non saving pada asuransi syariah, tentang bagaimana proses dana yang disetor oleh para peserta asuransi untuk di investasikan dan dikembangkan melalui unit link dengan produk-produk yang sudah di tawarkan oleh PT. Sun Life Syariah maupun perusahaan asuransi lain dengan tujuan akan mendapatkan hasil usaha dengan perlindungan yang di cover oleh pihak asuransi. Adapun keterangan tersebut seperti yang telah di sampaikan oleh Bapak Aris Rendra selaku *Agency Director* PT. Sun Life Financial Syariah Malang pada 21 Mei 2018 pukul 10.30 WIB di kantor Sun Life Syariah Malang :

“Pengelolaannya ya itu tadi mbak, dana yang disetor nasabah setelah di kurangi oleh biaya-biaya nanti akan di investasikan ke, tergantung mana nanti yang dipilih oleh nasabah mau yang salam equity atau yang salam balanced. Kalau salam equity ya ke saham syariah kalau salam balanced yang ke obligasi syariah. Keuntungannya? Yah nanti tinggal dilihat perusahaan itu untungnya banyak atau enggak, saham lagi baik apa enggak? Nanti hasilnya akan diberikan ke nasabah tergantung dari masing-masing preminya dan akan dibelikan unit link untuk tambahan nilai investasinya tadi”

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Agus Hasanudin selaku *Sales Development Manager* melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada 03 Agustus 2018 pukul 15.30 WIB di kantor sun life syariah Malang :

“Ada orang modelnya pengen investasi, yaudah dia bisa investasi dimana aja dan berupa apa saja kan ya yang dia mau, nah tapi ada orang yang dia ingin berinvestasi tapi dia juga dilindungi, nah pembagian itu nanti tergantung dari KIB atau KIT yang ditentukan oleh nasabahnya. Walaupun dilapangan nanti kebanyakan akan banyak ditemui nasabah bilang terserah agennya. Nah nanti ini tinggal dilihat nasabah lebih cenderung mana butuh

asuransinya sekian persennya di taruh ke investasi kemudian setelah dipotong ujroh ujroh tadi makan nanti akan di distribusikan lagi ke salam equity atau salam balanced tadi, mau saham atau obligasi dan lain-lain. Kesimpulannya? Yah nanti itu akan berkembang dan tidak bisa ditentukan hasilnya sekarang, karena tergantung jumlah dari harga saham dan berapa nanti hasil investasi yang didapat nasabah”

Dua pernyataan diatas juga sependapat dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Cholila Zoehry selaku *Agency Director* pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang :

“Jadi Pengelolaannya ya itu tadi di investasikan perusahaan ini bisa di saham bisa di obligasi. Kalau di saham nanti akan diberikan unit link. Nah hasil dari investasi itu nanti yang akan dibagikan kepada nasabah tergantung dari premi dan produk yang dipilih oleh masing-masing nasabah. Jadi kalau perusahaannya untung ya nasabah untung. Untungnya banyak ya banyak, kalau untungnya sedikit yang diberikan ke nasabah ya gak banyak”

4.1.3 Biaya Dari Dana Kontribusi (Premi) Peserta Asuransi

Pada asuransi syariah, konsep yang benar adalah tidak ada pembebanan biaya dipotong dari iuran dana peserta (premi). Karena menurut sebagian praktisi asuransi syariah, pembebanan biaya premi sebagaimana pada asuransi konvensional, tidak adil karena sebagian peserta tidak mengetahui pembebanan tersebut yang kadang-kadang harus menggunakan premi sampai pada tahun kedua. Biasanya peserta baru mengetahui setelah mengundurkan diri ditahun pertama atau kedua, dan ternyata dananya hangus alias belum punya nilai tunai. Kalaupun ada sangat kecil dibandingkan premi yang sudah ia bayarkan selama dua tahun. Selain itu, pembebanan *loading* pada peserta bertentangan dengan konsep akan *mudharabah* dan akad *tabarru'*. Walaupun demikian karena pertimbangan market dan kondisi sosial masyarakat, dimana tidak mungkin di

Indonesia yang saat ini asuransi syariah belum dikenal, tidak menggunakan tenaga agen (*agency system*), maka beberapa perusahaan masih mendapat izin dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) untuk menggunakan biaya *loading* dalam jumlah tertentu misalnya 30% dari premi tahun pertama. Jumlah ini masih jauh lebih kecil dibandingkan dengan asuransi konvensional yang kadang ada sampai 180% dari premi tahun pertama. Ketentuan ini diberikan dengan harapan pada saat asuransi syariah tersebut sudah mapan, maka harus dikurangi, sampai hilang sama sekali. Mungkin disini berlaku kaidah fiqih (Sula, 2004 : 313)

Pada wawancara tanggal 21 Mei 2018 pukul 10.30 WIB di kantor sun life syariah dengan bapak Aris Rendra selaku Agency Director (AD) PT. Sun Life Financial Syariah Malang mengatakan :

“Ada 2 biaya yang dibebankan pada peserta asuransi yakni biaya akuisisi dan biaya asuransinya yang prosentasinya tergantung dari produk. Akan muncul biaya lagi yaitu biaya penarikan. Biaya penarikan sebagian, atau semua. Ada juga biaya pemindahan investasi. Dikita ada 2 yakni salam equity fund dan salam balanced fund. Jika saham ini high risk and high return artinya dia berpotensi punya pengembalian tinggi tapi risikonya juga tinggi. Jika nasabah yang cermat pada saat saham menurun dia akan melakukan pemindahan”

Selain biaya yang sudah disampaikan diatas biaya terperinci juga telah disampaikan oleh Bapak Agus Hasanudin selaku *Sales Development Manager* melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada 03 Agustus 2018 pukul 15.30 WIB di kantor sun life syariah Malang :

“Nah selain itu dari asuransi ini juga ada biaya-biaya biaya asuransi untuk dirinya nasabah, kalau dia pakai rider ada untuk biaya rider, nah selebihnya itu nanti di gabung dari dana investasi ini untuk nanti disalurkan ke investai. Nah dana investasi ini pilihannya buat nasabah ada 2 mau yang Salam Equity atau yang Salam Balanced. Bedanya apasih? Kalau salam equitiy itu, seluruh dana yang ada dalam investasi itu akan

dimasukkan ke saham, sedangkan yang salam balanced akan masuk ke obligasi atau ke reksadana, gitu ya. Masuk ke saham apa? Ya masuk ke saham-saham syariah melalui index saham syariah indonesia. Nah nanti dari situ kalau dapat keuntungan di masing-masing perusahaan tersebut otomatis baliknya ke peningkatan investasi nasabahnya. Setiap dana yang sudah di tempatkan disini ini ada urohnya, ada biayanya, maksimal itu total 2,5% pertahun dari total biaya investasi yang di taruh disini. Keuntungannya gimana? Yaudah keuntungannya nanti menjadi milik nasabah semua. Ini ada produk fortune plus, nah untuk biaya-biaya ini masuknya ke kontribusi biaya dan uroh, urohnya berapa? Macam-macam ada uroh akuisisi sebesar 40% sisanya 60%. Tahun kedua nanti bayar lagi dong, nah itu nanti dipotong 10% dan tahun ke 3 yaitu 5%. Ada juga uroh admin, perbulan dikenakan juga mulai bulan pertama yakni 40.000 perbulan, ada juga kontribusi 5% dari top up tunggal. Jadi kalau di unitlink ada 2 manfaat yaitu manfaat asuransi dan ada manfaat investasi. Nah ada juga namanya bank kustodian, jadi dana ini akan dititipkan ke sebuah bank yang namanya kustodian, jadi semua investasi, bukan hanya asuransi aja tapi dari semua investasi yang ada disaham. Itupun ada biayanya lagi dong 0,35%. Ini yang pasti kena ada yang langsung ada yang bulanan”

Pernyataan kedua narasumber diatas juga di lengkapi oleh pernyataan dari Ibu Cholila Zoehry selaku *Agency Director* pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang melalui wawancara oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2018 pukul 14.20 WIB di kantor sun life syariah Malang :

“Ada biaya asuransi, ada biaya kesehatan, ada pajak, biaya operasional, biaya akuisisi, kemudian untuk vocer jiwanya. Komponen-komponennya pada dasarnya ini. Prosentasenya tergantung pada produk-produk yang diambil, tergantung dari rider yang diambil, besar kecilnya tergantung fitur yang diambil nasabah dan berapa lama manfaatnya kepada nasabah”

Selain biaya-biaya tersebut diatas peserta juga akan dikenakan biaya lain pada dana kontribusi (premi) asuransinya dari perusahaan asuransi apabila nasabah melakukan klaim, diawal, tengah ataupun diakhir kontrak polis asuransinya juga telah disampaikan oleh bapak Aris Rendra selaku Agency

Director (AD) PT. Sun Life Financial Syariah Malang melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 28 Mei 2018 sebagai berikut :

“iya, jadi mbak makanya seperti yang saya bilang diawal tadi saat kita bertemu dengan calon nasabah kita sebagai agen harus menerangkan lebih dulu bahwa ini tabungan jangka panjang, pastikan nasabah tidak mengambil diawal tahun, karena apa? Ya seperti itu tadi, karena pada awal tahun dana premi yang disetorkan sama nasabah tidak akan banyak dipotong biaya-biaya tadi dan hasil investasinya juga ditengah gimana? Gakpapa bisa. Jadi gini mbak di kita ini ada 2 KAB (Kontribusi Asuransi Berkala) dan KIB (Kontribusi Investasi Berkala) / KIT (Kontribusi Investasi Tunggal), jadi kita nasabah klaim dananya pada tahun berjalan artinya nanti yang di klaim adalah hasil dari investasinya, begitupun jika nasabah ingin setor, misal nih ya mbah nasabah punya uang lebih ingin nambah jumlah investasinya. Itu juga bisa nanti masuknya di KIT”

Hal serupa juga di contohkan oleh Bapak Agus Hasanudin selaku *Sales Development Manager* melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada 03 Agustus 2018 pukul 15.30 WIB di kantor sun life syariah Malang :

“Jika nasabah melakukan penarikan dana investasi. Misal di tahun ke 4 nasabah mau ambil, nah itu ada biaya ya misalnya produk fortune pada tahun ke 1-7 itu ada biayanya penebusan atau penarikan. Berapa biayanya? 100% dari kontribusi awal. Karena pengambilannya masih tahun ke 4. Gimana kalau penarikannya sudah diatas tahun ke 8? Ya 0% tidak dikenakan biaya. Itulah kenapa asuransi itu dana investasi untuk jangka panjang. Bukan jangka pendek. Nasabah memang diajarkan untuk menabung untuk tolong jangan diambil sampai tujuannya tercapai”

Hal inilah yang sering sekali menjadi masalah dari para perusahaan asuransi maupun para peserta asuransi, dikarenakan kurangnya keterangan dari pihak asuransi dan kurangnya pemahaman dari para peserta asuransi, yang menganggap bahwa pengajuan klaim pada perusahaan asuransi bisa dilakukan kapan saja, dan juga tidak ketahuannya mengenai alokasi dananya kemana saja pada awal-awal tahun penyetoran dana kontribusi tersebut. Hal ini disebutkan oleh pernyataan dari Ibu Cholila Zoehry selaku *Agency Director* pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2018 pukul 14.20 WIB di kantor sun life syariah Malang:

“jika diawal jika hasil investasinya cukup ya gakpapa, selama sudah dikurangi biaya-biaya yang disebutin tadi, kalau dalam jangka waktu

berjalan ya gakpapa, pada saat sudah selesai masa polisnya ya gakpapa nasabah punya hak untuk pengambilan itu tentunya dengan aturan bahwa polis nasabah tidak sampai laps”

Selain yang telah disebutkan di atas adapun perhitungan biaya yang akan dibebankan lagi pada peserta asuransi apabila melakukan klaim atau penarikan-penarikan pada jangka waktu belum jatuh tempo atau biasa disebut dengan penarikan sebagian oleh pemilik polis asuransi atau peserta asuransi syariah, hal ini disampaikan oleh bapak Aris Rendara selaku Agency Director (AD) PT. Sun Life Financial Syariah Malang melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 28 Mei 2018 sebagai berikut :

“Nasabah bisa saja melakukan klaim kapan saja yang jadi berbeda nanti adalah biaya yang dibebankan pada nasabah pada saat penarikan. Ada namanya biaya penarikan. Berapa biayanya? Ini nanti masing-masing produk akan berbeda. Tapi secara garis besar jika nasabah ngambil dananya pada awal tahun besar kemungkinan dananya tinggal sedikit atau bahkan habis. Karna di tahun-tahun awa kan masih besar biayanya”

Hal tersebut juga diperkuat dari pendapat yang disampaikan oleh Bapak Agus Hasanudin selaku *Sales Development Manager* melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada 03 Agustus 2018 pukul 15.30 WIB di kantor sun life syariah Malang :

“Ok, klaimnya kesehatan atau hasil investasi? Klaim hasil investasi itu ya seperti penarikan dana, seperti penarikan dana misal udah 5 tahun, aku mau ambil 10 juta. Itu boleh. Apa penarikan sebagian atau penarikan seluruhnya kalau seluruhnya itu namanya penebusan. Nah ini nanti akan dipotong biaya-biaya tadi kita cukup atau enggak, nah nasabah boleh ambil. Kalau klaimnya kesehatan, 1 syaratnya sejak awal dia sudah ikut rider kesehatan ridernya apa saja ada 4 salah satunya medical platinum, jika nasabah sakit nasabah hanya perlu menunjukkan kartu pembayarannya akan secara di cover tidak perlu pengeluaran uang cash selama pengcoveran masuk dan cocok”

Dari kedua pendapat diatas, untuk perhitungan dari klaim atau penarikan yang diajukan oleh peserta asuransi tidak luput dari biaya yang sudah dibebankan diawal. Berapa klaim yang bisa diajukan dan ada berapa dan yang ada pada rekening nasabah, dimana semua akan tergantung dan biaya yang sudah dipotong diawal. Hal ini pula yang serupa disampaikan oleh Ibu Cholila Zoehry selaku *Agency Director* pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2018 pukul 14.20 WIB di kantor Sun Life Syariah Malang :

“Pokoknya tergantung biaya jadi nanti dilihat tahun pertama berapa tahun kedua berapa tahun ke tiga berapa kan ada biaya-biaya. Nanti masing-masing produk di polis itu beda-beda. Tergantung produknya. Untuk perhitungannya nanti sudah ada sistem tergantung produknya. Nanti juga akan dihitung”

Berdasarkan keterangan diatas, maka akan ada beberapa biaya yang akan dibebankan pada peserta asuransi, terutama pada awal penyetoran dana kontribusi (premi), dan juga akan ada biaya-biaya lain yang memang dikenakan apabila peserta melakukan penarikan-penarikan diluar perjanjian jangka waktu polis.

Gambar 4.1
Ilustrasi Biaya Dari Dana Kontribusi (Premi)

QK OTORITAS JASA KEUANGAN | **Sun Life Financial Syariah**

ii. Manfaat Asuransi Tambahan*

- Pilihan Asuransi Tambahan:
 - Asuransi Tambahan Sun Early Critical Illness Syariah
 - Asuransi Tambahan Santunan Rawat Inap dan Pembedahan
 - Sun Medical Executive Syariah & Sun Major Medical Syariah
 - Manfaat Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Sakit Kritis
 - Manfaat Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Cacat Total
 - Manfaat Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Meninggal Dunia

* Keterangan selengkapnya dapat dilihat pada Ringkasan Informasi Produk Asuransi Tambahan.

Kontribusi dan Biaya-biaya/Ujrah

Kontribusi
Ada 3 Jenis Kontribusi yang dapat Peserta bayarkan pada produk ini:

- **Kontribusi Asuransi Berkala (KAB)** yang dibayarkan sesuai pilihan Peserta dengan cara bulanan, triwulanan, setengah tahunan atau tahunan. Minimal sebesar Rp 7.200.000,00 per tahun.
- **Kontribusi Top Up Berkala** yang dibayarkan bersamaan dengan Kontribusi Asuransi Berkala.
- **Kontribusi Top Up Tunggal** yang dapat dibayarkan sewaktu – waktu sesuai keinginan Peserta. Minimal sebesar Rp 1.500.000,00 per Top Up.

Biaya-biaya /Ujrah

1. **Ujrah akuisisi** 50% dari Kontribusi Asuransi Berkala tahun pertama.
2. **Ujrah berkala** dikenakan secara bulanan dari Nilai Dana Investasi Peserta yang besarnya senilai:
 - i. 40% dari Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke-2
 - ii. 30% dari Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke-3
 - iii. 15% dari Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke-4
3. **luran asuransi** dikenakan secara bulanan sejak bulan ke-1 dari Nilai Dana Investasi Peserta yang besarnya sesuai usia, jenis kelamin dan Santunan Asuransi. luran asuransi terdiri dari luran Tabaru' sebesar 75% dan ujrah Pengelolaan Risiko sebesar 25%.
4. **Ujrah administrasi** Rp 40.000,00 per bulan, dikenakan sejak bulan pertama.
5. **Ujrah Kontribusi** 5% dari Kontribusi Top Up Berkala dan Kontribusi Top Up Tunggal.
6. **Ujrah pengelolaan investasi** maksimal 2,5% per tahun dari portofolio investasi.
7. **Ujrah kustodian** maksimal 0,35% dari Nilai Dana Investasi Peserta per tahun untuk setiap sub Dana Investasi.
8. **Ujrah penebusan Polis dan ujrah penarikan Nilai Dana Investasi Peserta**, dikenakan tidak lebih dari 1 kali Kontribusi Asuransi Berkala Tahun Polis pertama.
 - Ujrah penebusan Polis dikenakan dengan rumus:

$$\text{Kontribusi Asuransi Berkala Tahun Polis Pertama} \times \text{Faktor}$$

Ujrah penarikan Nilai Dana Investasi Peserta dikenakan atas penarikan sebagian dari Nilai Dana Investasi Peserta apabila jumlah penarikan yang dilakukan lebih dari nilai (maksimum penarikan*) sesuai rumus berikut ini:

$$\frac{\text{Jumlah diatas maksimum penarikan}}{\text{Total KAB yang dibayarkan}} \times \text{KAB Tahun Polis Pertama} \times \text{Faktor Ujrah Penarikan}$$

*Maksimum penarikan = Nilai Dana Investasi Peserta - Total KAB yang telah dibayarkan

Faktor Ujrah Penarikan Nilai Dana Investasi Peserta dan Penebusan Polis

Tahun Polis	Faktor
1 s.d 3	100%
4	80%
5	70%
6	60%
7	50%
8 - dst	0%

9. **Ujrah pengalihan sub Dana Investasi** mulai dikenakan untuk pengalihan ke-4 dalam satu tahun polis sebesar 0,5% dari nilai dana investasi peserta yang dialihkan atau minimal Rp100.000,00

Fasilitas

- Penambahan dana investasi (Top Up)
- Pengalihan dana investasi (switching)
- Perubahan komposisi penempatan dana investasi (redirection)
- Perubahan Santunan Asuransi pada saat ulang tahun Polis
- Penarikan dana investasi (withdrawal)
- Penebusan Polis (sumender)
- Pemulihan Polis apabila polis tidak aktif (lapse)

Sumber : Ilustrasi Sunlife financial syariah, 2018

4.1.4 Hasil Investasi Dari Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah

Pada asuransi konvensional sebagaimana lazimnya semua industri asuransi keuntungan yang diperoleh dari *surplus underwriting*, komisi reasuransi, dan hasil investasi, dalam 1 tahun (untuk asuransi kerugian) adalah keuntungan perusahaan, dan menjadi milik perusahaan yang kelak dalam RUPS akhir tahun dibagikan kepada pemegang saham atau dikembalikan lagi kepada perusahaan sebagai penyertaan modal (Sula, 2004 : 319)

Pada asuransi syariah lain hal, hasil yang didapat dari penyertaan modal atau dana nasabah yang dikelola yang diperoleh dari surplus underwriting akan di kembalikan pada peserta asuransi dan dibagi sesuai dengan premi awal masing-masing peserta asuransi. Dimana pihak asuransi sudah mendapatkan keuntungan dari awal pada penyertaan dana kontribusi (premi). Hal ini sesuai dengan apa yang

disampaikan bapak Aris Rendra selaku Agency Director (AD) PT. Sun Life Fiancail Syariah Malang melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 28 Mei 2018 sebagai berikut :

“Sebenarnya di model investasi itu adalah hasil investasi. Bukan bagi hasil. Bagi hasil akan masuk di elemen tabarru’. Kan tadi ada dana yang masuk di investasi yang saving ya, dan ada yang masuk di non saving ada elemen biaya dan tabarru’. Yang masuk di investasi ini yang akan di belikan unit entah berupa saham atau obligasi, pasang uang, ini nantilah yang akan menghasilkan hasil investasi. Ketika dia mau ngambil nanti pasti di cocokkan nilai unit pada saat ini berapa dikalikan jumlah unit yang dia punya. Dan hasilnya akan didapat dari jumlah pengali dari harga ini. Maka hasil investasinya adalah sekian. Bukan bagi hasil. Bagi hasil ini akan terjadi dari tabaarru’ yang di full di rekeing tabarru’ seluruh nasabah. Misal dari semua jumlah dana tabarru’ adalah 1m. Dalam 1 tahun jumlah klaim hanya 500 juta saja. Jadi masih ada sisa kan. Dan sisa jumlah inilah yang akan dibagikan kepada nasabah besarnya berapa? Adalah 70% - 30% nah nasabah dapatnya berapa? Akan dilihat dari berapa besaran preminya dan berapa nilai tabarru’ yang didapat dari masing-masing peserta. Jadi yang dapat paling besar yang preminya besar dan tabarru’ nya besar. Nah bagi hasil ini akan berdiri sendiri dan akan dihibahkan pada nasabah masing-masing. Dan ini di luar hasil investasi. Inilah yang membedakan dengan konven. Jika konven nasabah yang klaim sedikit nasabah tidak akan dapat apa-apa. Itulah yang membedakan konven dan syariah. Konven hanya hasil investasi ini”

Selanjutnya Agus Hasanudin selaku *Sales Development Manager* melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada 03 Agustus 2018 pukul 15.30 WIB di kantor Sun Life Fianancial Syariah Malang juga menyampaikan mengenai hasil investasi dari pengelolaan dana kontribusi nasabah (premi) sebagai berikut :

“Sama kayak di biyai tadi ya, jadi jika sudah di potong dengan biaya-biaya biaya akuisisi dan lain-lain nanti hasil investasinya ya murni milik nasabah keseluruhan. Pihak asuransi hanya mengambil biaya akuisisi dan biaya lain-lain tadi diawal terganatung dari masing-masing produk sampai tahun keberapa akan dikenakan beban. Nah untuk hasil investasi yang akan didapat nasabah ini ya menjadi milik nasabah semua artinya, selama pada masa itu tidak pernah melakukan klaim atau penarikan dan lain-lain bisa dioptimalkan hasil investasinya akan lebih baik. Untuk nominalnya

tidak bisa ditentukan karena harga saham yang berubah-ubah dan berapa besaran jumlah premi yang diperoleh nasabah itu sendiri”

Dari kedua pemaparan diatas dapat dikatakan bahwa hasil investasi dari pengelolaan kontribusi atau premi menjadi seutuhnya milik nasabah. Pihak perusahaan asuransi hanya berhak atas tersebut diawal kontribusi dana yang dibebankan pada biaya-biaya diawal. Hal ini juga sependapat dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Cholila Zoehry selaku *Agency Director* pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 04 Agustus 2018 pukul 14.20 WIB di kantor sun Life Syariah malang sebagai berikut :

“Loh kalau sudah hasil investasi, kita bicaranya hasil investasinya ya bukan bagi hasil. Karena pihak asuransi sudah memotongkan biayanya diawal kayak yang biaya-biaya tadi, jadi nanti hasil investasinya semua ya milih nasabah, di,asukkan dimasing-masing unit link milik nasabah tergantung juga sama premi yang dibayar sama nasabah”.

Gambar 4.2
Ilustrasi Hasil Investasi Dari Dana Kontribusi

Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM)
USWAH, 14 tahun, Wanita
Bukan Perokok

Sun Life Financial
| Syariah

Kontribusi Asuransi Berkala Tahunan : Rp 24.000.000,00 Asumsi Tingkat Pengembalian Investasi Rendah Menengah Tinggi
 Kontribusi Top-Up Berkala Tahunan : Rp - - - - -
 Total Kontribusi Top-Up Tunggal : Rp - - - - - Salam Equity Fund 100% 7% 12% 17%

Ilustrasi Manfaat
10 tahun pembayaran (dalam ribuan Rupiah)

Akhir Tahun Polis	Usia (Tahun)	Total Kontribusi Berkala	Kontribusi Investasi Tunggal	Penarikan Dana	Nilai Dana Investasi Peserta			Manfaat Pengunduran Diri			Santunan Asuransi
					Rendah	Menengah	Tinggi	Rendah	Menengah	Tinggi	
1	15	24.000	-	-	6.713	6.932	7.150	NIL	NIL	NIL	200.000
2	16	24.000	-	-	16.143	17.049	17.972	3.039	3.945	4.868	200.000
3	17	24.000	-	-	28.965	30.874	33.190	15.961	17.770	20.096	200.000
4	18	24.000	-	-	45.735	50.122	54.851	35.251	39.638	44.367	200.000
5	19	24.000	-	-	67.129	74.888	83.481	57.956	65.715	74.308	200.000
6	20	24.000	-	-	89.940	102.544	116.894	82.077	94.682	109.031	200.000
7	21	24.000	-	-	114.271	133.441	155.907	107.728	126.889	149.355	200.000
8	22	24.000	-	-	140.221	167.058	191.863	140.221	167.058	201.463	200.000
9	23	24.000	-	-	167.900	206.528	254.673	167.900	206.528	254.673	200.000
10	24	24.000	-	-	197.441	249.648	316.847	197.441	249.648	316.847	200.000
11	25	-	-	-	203.935	272.093	363.015	203.935	272.093	363.015	200.000
12	26	-	-	-	211.649	298.235	418.345	211.649	298.235	418.345	200.000
13	27	-	-	-	219.389	327.058	482.720	219.389	327.058	482.720	200.000
14	28	-	-	-	227.711	358.467	558.303	227.711	358.467	558.303	200.000
15	29	-	-	-	236.661	393.911	647.049	236.661	393.911	647.049	200.000
16	30	-	-	-	246.285	436.890	751.248	246.285	436.890	751.248	200.000
17	31	-	-	-	256.692	487.030	873.653	256.692	487.030	873.653	200.000
18	32	-	-	-	267.857	534.475	1.016.924	267.857	534.475	1.016.924	200.000
19	33	-	-	-	279.102	592.393	1.185.215	279.102	592.393	1.185.215	200.000
20	34	-	-	-	291.669	657.564	1.382.855	291.669	657.564	1.382.855	200.000
25	39	-	-	-	370.417	1.127.414	3.024.019	370.417	1.127.414	3.024.019	200.000

Sumber : Ilustrasi Sunlife financial syariah, 2018

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terkait pengelolaan, biaya dan hasil investasi dana kontribusi (premi) asuransi syariah, berikut peneliti sajikan keabsahan data melalui teknik triangulasi :

Tabel 4.1
Tabel Triangulasi Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah

No.	Daftar Pertanyaan	Pernyataan	Narasumber
1.	Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) asuransi syariah?	Kalau kita baca skema itu dibagi menjadi 2, ada biaya dan investasi. Nah biaya ini didalamnya ada tabarru' (biaya kebijakan) dan biaya asuransi. Yang membedakan konven dan syariah itu semua dana yang disetor nasabah masuk semua ke perusahaan. Sehingga asuransi syariah biaya tabarru' inilah yang membayar klaim nasabah. Dan investasi akan masuk ke tabungan unit link dan hasil pengembangan dari hasil investasi. Jadi itu secara garis besar pengelolaan di asuransi syaruah, dana yang disetor nasabah akan dimasukkan ke kantong-kantong yang berbeda. Mana dan tabarru' (dana kebajikan), mana dana investasi dan lain sebagainya. Jika di konvensional semua dana yang disetor nasabah akan masuk ke perusahaan	Bapak Aris Rendra
		Dana yang disetor oleh nasabah atau kontribusi itu masuk ke Sun Life masuk ke KAB (Kontribusi Asuransi Berkala), KIB (Kontribusi Investasi Berkala) atau	Bapak Agus Hasanudin

		<p>juga dari KIT (Kontribusi Inverstai Tunggal). Ada beberapa pembagian dan, kalau KAB itu dipergunakan untuk asuransinya sementara KIB atau KIT itu untuk investasinya. Nah, dari sauransi ini, sebagian ada yang menjadi dana tabarru' dana yang dipergunakan bila ada nasabah lain yang terkena risiko, sehingga dana dari kumpulan tersebut diambil untuk menutupi risiko tersebut itu dana tabarru'</p>	
		<p>Jadi bedanya syariah dan konvensional itu adalah pada akadnya. Jadi kalau yang di konven dana nasabah akan jadi miliki perusahaan asuransi, mau untung rugi ya ditanggung perusahaan asuransi jadi akadnya jual beli. Dan ini pasti masih ada unsur riba. Bedanya dengan syariah kita akadnya wakalah bil ujah bahwa nasabah itu mewakilkan pengelolaan dananya pada Sun Life. Nah Sun Life ini hanya sebagai pengelola saja. Dana nasabah ini akan dimasukan ke dana tabarru', nah dana tabarru' inilah yang akan dikelola oleh Sun Life dalam investasi. Investasinya bentuknya unit link, apabila dapat keuntungan maka pembagiannya Sunlife berhak mendapatkan bagian keuntungan sebesar 30% kemudian 30% dimasukan ke dana tabarru' jika</p>	<p>Ibu Cholila Zoehry</p>

		<p>terjadi klaim, 40% nya masuk dikembalikan kepada nasabah dalam bentuk surplus underwriting dibagikan merata kepada seluruh nasabah. Nah jika banyak nasabah banyak melakukan klaim pada tahun tersebut sampai kurang dana untuk pembayaran klaim maka akan diambilkan dari 30% dana nasabah tadi. Tetapi jika tidak ada pengajuan klaim dan dananya masih maka dana ini tidak boleh diam, maka dikembangkanlah lagi. Itulah mengapa bisnis syariah adalah bisnis yang menguntungkan satu sama lain.</p>	
2.	<p>Bagaimana pengelolaan dana saving?</p>	<p>Non saving itu seperti dana investasi dan biaya-biaya itu termasuk non saving. Nah yang saving adalah investasi ini. Sehingga non saving ini kan akan berkembang. Nah jadi yang masuk ke elemen non saving itulah yang akan di investasikan dan akan ada pengembangan hasilnya. Sehingga terpisah emang kan untuk dikembangkan sendiri. Karena itu akan masuk ke elemen jika terjadi risiko. Termasuk disitu. Kalau di syariah istilahnya wakalah bil ujroh, ujroh kan biaya, hanya cukup dipotong dari biaya saja</p>	<p>Bapak Aris Rendra</p>
		<p>Kalau di Sinlife Syariah sebetulnya</p>	<p>Bapak</p>

		<p>atidak ada model tabungan jadi masuknya di investasi. Jadi gini, kalau di pengelolaan dana, dana orang-orang pribadi gitu ya, itukan macam-macam ada yang mau diinvestasikan, ada yang mau ditabungkan. Investasi ini bentuknya juga macam-macam ada yang tanah, emas, atau dalam bentuk paper. Paper ini juga termsauk polis asuransi. Kalau tabungan ini ya larinya ke bank. Nah produk asuransi ini masuknya ke paper. Jadi di Sunlife tidak ada yang pakai model tabungan. Mungkin kalau di asuransi lain ada, tapi kalau di Sunlife tidak adayang nasabah nabung gitu , jadi dana yang disetor oleh nasabah ini akan diinvestasikan. Jadi nabungnya dalam bentuk paper gitu.</p>	<p>Agus Hasanudin</p>
		<p>Nasabah itu kan punya banyak tujuan itu alokasi dananya ada yang ingin nabung ada yang ingin di investasikan, pada prinsipnya sama semua tabungan. Kan nanti dipilah-pilah lagi kalau misal untuk anak-anak ya nanti tujuannya untuk pendidikan jadi pada dasarnya semua ini ya tabungan</p>	<p>Ibu Cholila Zoehry</p>
3.	<p>Bagaimana pengelolaan dana non</p>	<p>Nah, jadi selain dana yang diinvestasikan yang lain-lain semuanya masuk di saving. Berapa prosentase</p>	<p>Bapak Aris Rendra</p>

	<p>saving?</p>	<p>biayanya? Nah itu yang diatur. Yang mempengaruhi besar kecilnya biaya ini salah satunya sesuai dengan tabarru' adalah usia peserta, semakin tua maka tabarru' nya semakin tinggi, uang pertanggungannya. Nah biaya asuransi di kita ada, misalnya seperti biaya 40.00 perbulan untuk biaya administrasi.</p> <p>Yang pertama ada biaya akuisisi, yang setiap produk akan berbeda biaya akuisisinya. Biaya akuisisi ini ini juga ada include tabarru' yang dibebankan kepada peserta untuk akad asuransinya itu sendiri juga biaya asuransi atas pengelola spesifikasi produknya karena itu ketentuan underwriting yang memutuskan berapa besarnya. Jadi jika nasabah ingin fokusnya diinvestasi maka pihak kita memberikan yang biaya akuisisinya rendah sehingga hasil investasinya esar. Tapi kalau orientasinya proteksi maka akan menempel pada produk yang biaya akuisisinya tinggi, karena kenapa? Untuk menentukan asuransinya bisa di cover kesehatan, kecelakaan, dll akan motongnya dari biaya akuisisi.</p>	
		<p>Jadi jelaskan tadi sudah mbak tidak ada yang bentuknya saving ataunon saving, jadi kalau di Sunlife bentuknya KAB, KIB, atau KIT</p>	<p>Bapak Agus Hasanudin</p>

		Kalau non saving atau yang murni investasi pada produk kita tidak ada rider kesehatannya, murni semua dananya dikelola untuk unit link sehingga makanya kenapa perkembangan dananya jauh lebih besar.	Ibu Cholila Zoehry
		Jadi gini, fokusnya sebenarnya ada 2 jika saving ini akan masuk ke kantong dana yang diinvestasikan, jika non saving ini akan masuk pada kantong ujroh atau biaya-biaya yang akan dibebankan kepada nasabah seperti awal tadi lagi mana saving dan mana non saving.	Bapak Aris Rendra
		Jika di sunlife syariah karena bentuknya tadi KAB, KIB dan KIT maka dana ini tadi semua akan di investasikan. Nanti dilihat berapa yang harus di investasikan berapa yang harus menjadi asuransi dari si nasabah ini tadi. Nah, dari sini bisa ditentukan produk apa nanti yang akan diberikan kepada nasabah	Bapak Agus Hasanudin
		Jadi bedanya ya itu tadi kalau saving ya pada dasarnya ya semua ini tabungan. Cuma diperuntukkannya nanti yang berbeda-beda tujuan dari menabungnya ini yang beda-beda, kalau yang non saving atau yang murni investasi nanti	Ibu Cholila Zoehry

		dia gak dapat rider kesehatan, dana yang disetor ya murni diinvestasikan	
5.	Bagaimana pengelolaan dana premi dari produk investasi?	Pengelolaannya ya itu tadi mbak, dana yang disetor nasabah setelah di kurangi oleh biaya-biaya nanti akan di investasikan ke, tergantung mana nanti yang dipilih oleh nasabah mau yang salam equity atau yang salam balanced. Kalau salam equity ya ke saham syariah kalau salam balanced yang ke obligasi syariah. Keuntungannya? Yah nanti tinggal dilihat perusahaan itu untungnya banyak atau enggak, saham lagi baik apa enggak? Nanti hasilnya akan diberikan ke nasabah tergantung dari masing-masing preminya dan akan dibelikan unit link untuk tambahan nilai investasinya tadi.	Bapak Aris Rendra
		Ada orang modelnya pengen investasi, yaudah dia bisa investasi dimana aja dan berupa apa saja kan ya yang dia mau, nah tapi ada orang yang dia ingin berinvestasi tapi dia juga dilindungi, nah pembagian itu nanti tergantung dari KIB atau KIT yang ditentukan oleh nasabahnya. Walaupun dilapangan nanti kebanyakan akan banyak ditemui nasabah bilang terserah agennya. Nah nanti ini tinggal dilihat nasabah lebih cenderung mana butuh asuransinya	Bapak Agus Hasanudin

		<p>sekian persennya di taruh ke investasi kemudian setelah dipotong ujroh ujroh tadi makan nanti akan di distribusikan lagi ke salam equity atau salam balanced tadi, mau saham atau obligasi dan lain-lain. Kesimpulannya? Yah nanti itu akan berkembang dan tidak bisa ditentukan hasilnya sekarang, karena tergantung jumlah dari harga saham dan berapa nanti hasil investasi yang didapat nasabah</p>	
		<p>Nasabah tergantung dari premi dan produk yang dipilih oleh masing-masing nasabah. Jadi kalau perusahaannya untung nasabahnya untung. Untungnya banyak ya banyak, jadi pengelolaannya yaitu tadi diinvestasikan perusahaan ini bisa di sahan, bisa di obligasi. Kalau di saham nanti akan dibelika unit link. Nah hasil dari investasi itu nanti yang akan dibagikan kepada nasabah kalau untungnya sedikit yang diberikan ke nasabah ya gak banyak.</p>	<p>Ibu Cholila Zoehry</p>

Sumber : Data Diolah Oleh Peneliti, 2018

Tabel 4.2
Tabel Triangulasi Biaya Dari Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah

No.	Daftar Pertanyaan	Pernyataan	Narasumber
1.	Biaya apa saja yang dibebankan pada peserta asuransi syariah?	Ada 2 biaya yang dibebankan pada peserta asuransi yakni biaya akuisisi dan biaya asuransinya yang prosentasinya tergantung dari produk. Akan muncul biaya lagi yaitu biaya penarikan. Biaya penarikan sebagian, atau semua. Ada juga biaya pemindahan investasi. Dikita ada 2 yakni salam equity fund dan salam balanced fund. Jika saham ini high risk and high return artinya dia berpotensi punya pengembalian tinggi tapi risikonya juga tinggi. Jika nasabah yang cermat pada saat saham menurun dia akan melakukan pemindahan.	Bapak Aris Rendra
		Nah selain itu dari asuransi ini juga ada biaya-biaya biaya asuransi untuk dirinya nasabah, kalau dia pakai rider ada untuk biaya rider, nah selebihnya itu nanti di gabung dari dana investasi ini untuk nanti disalurkan ke investai. Nah dana investasi ini pilihannya buat nasabah ada 2 mau yang Salam Equity atau yang Salam Balanced. Bedanya apasih? Kalau salam equitiy itu, seluruh dana yang ada dalam investasi itu akan dimasukkan ke saham,	Bapak Agus Hasanudin

		<p>sedangkan yang salam balanced akan masuk ke obilgasi atau ke reksadana, gitu ya. Masuk ke saham apa? Ya masuk ke saham-saham syariah melalui index saham syariah indonesia. Nah nanti dari situ kalau dapat keuntungan di masing-masing perusahaan tersebut otomatis baliknya ke peningkatan investasi nasabahnya. Setiap dana yang sudah di tempatkan disini ini ada ujrohnya, ada biayanya, maksimal itu total 2,5% pertahun dari total biaya investasi yang di taruh disini. Keuntungannya gimana? Yaudah keuntungannya nanti menjadi milik nasabah semua. Ini ada produk fortune plus, nah untuk biaya-biaya ini masuknya ke kontribusi biaya dan ujroh, ujrohnya berapa? Macam-macam ada ujroh akuisisi sebesar 40% sisanya 60%. Tahun kedua nanti bayar lagi dong, nah itu nanti dipotong 10% dan tahun ke 3 yaitu 5%. Ada juga ujroh admin, perbulan dikenakan juga mulai bulan pertama yakni 40.000 perbulan, ada juga kontribusi 5% dari top up tunggal. Jadi kalau di unitlink ada 2 manfaat yaitu manfaat asuransi dan ada manfaat investasi. Nah ada juga namanya bank kustodian, jadi dana ini akan dititipkan ke sebuah</p>	
--	--	--	--

		bank yang namanya kustodian, jadi semua investasi, bukan hanya asuransi aja tapi dari semua investasi yang ada disaham. Itupun ada biayanya lagi dong 0,35%. Ini yang pasti kena ada yang langsung ada yang bulanan	
		Ada biaya asuransi, ada biaya kesehatan, ada pajak, biaya operasional, biaya akuisisi, kemudian untuk vocer jiwanya. Komponen-komponennya pada dasarnya ini. Prosentasenya tergantung pada produk-produk yang diambil, tergantung dari rider yang diambil, besar kecilnya tergantung fitur yang diambil nasabah dan berapa lama manfaatnya kepada nasabah.	Ibu cholila zoe hry
2.	Bagaimana pengelolaan dari kontribusi (premi) jika nasabah melakukan klaim diawal, di akhir atau ditengah?	Iya, jadi mbak makanya seperti yang saya bilang diawal tadi saat kita bertemu dengan calon nasabah kita sebagai agen harus menerangkan lebih dulu bahwa ini tabungan jangka panjang, pastikan nasabah tidak mengambil diawal tahun, karena apa? Ya seperti itu tadi, karena pada awal tahun dana premi yang disetorkan sama nasabah tidak akan banyak dipotong biaya-biaya tadi dan hasil investasinya juga ditengah gimana? Gakpapa bisa. Jadi gini mbak di kita	Bapak Aris Rendra

		<p>ini ada 2 KAB (Kontribusi Asuransi Berkala) dan KIB (Kontribusi Investasi Berkala) / KIT (Kontribusi Investasi Tunggal), jadi kita nasabah klaim dananya pada tahun berjalan artinya nanti yang di klaim adalah hasil dari investasinya, begitupun jika nasabah ingin setor, misal nih ya mbah nasabah punya uang lebih ingin nambah jumlah investasinya. Itu juga bisa nanti masuknya di KIT.</p>	
		<p>Jika nasabah melakukan penarikan dana investasi. Misal di tahun ke 4 nasabah mau ambil, nah itu ada biaya ya misalnya produk fortune pada tahun ke 1-7 itu ada biayanya penebusan atau penarikan. Berapa biayanya? 100% dari kontribusi awal. Karena pengambilannya masih tahun ke 4. Gimana kalau penarikannya sudah diatas tahun ke 8? Ya 0% tidak dikenakan biaya. Itulah kenapa asuransi itu dana investasi untuk jangka panjang. Bukan jangka pendek. Nasabah memang diajarkan untuk menabung untuk tolong jangan diambil sampai tujuannya tercapai.</p>	<p>Bapak Agus Hasanudin</p>
		<p>jika diawal jika hasil investasinya cukup ya gakpapa, selama sudah dikurangi biaya-biaya yang disebutkan</p>	<p>Ibu cholila zoehry</p>

		tadi, kalau dalam jangka waktu berjalan ya gakpapa, pada saat sudah selesai masa polisnya ya gakpapa nasabah punya hak untuk pengambilan itu tentunya dengan aturan bahwa polis nasabah tidak sampai laps.	
3.	Bagaimana perhitungan dari klaim yang diajukan oleh nasabah?	Nasabah bisa saja melakukan klaim kapan saya yang jadi berbeda nanti adalah biaya yang dibebankan pada nasabah pada saat penarikan. Ada namanya biaya penarikan. Berapa biayanya? Ini nanti masing-masing produk akan berbeda. Tapi secara garis besar jika nasabah ngambil dananya pada awal tahun besar kemungkinan dananya tinggal sedikit atau bahkan habis. Karna di tahun-tahun awa kan masih besar biayanya.	Bapak Aris Rendra
		Ok, klaimnya kesehatan atau hasil investasi? Klaim hasil investasi itu ya seperti penarikan dana, seperti penarikan dana misal udah 5 tahun, aku mau ambil 10 juta. Itu boleh. Apa penarikan sebagian atau penarikan seluruhnya kalau seluruhnya itu namanya penebusan. Nah ini nanti akan dipotong biaya-biaya tadi kita cukup atau enggak, nah nasabah boleh ambil. Kalau klaimnya kesehatan, 1 syaratnya sejak awal dia sudah ikut	Bapak Agus Hasanudin

		rider kesehatan ridernya apa saja ada 4 salah satunya medical platinum, jika nasabah sakit nasabah hanya perlu menunjukkan kartu pembayarannya akan secara di cover tidak perlu pengeluaran uang cash selama pengcoveran masuk dan cocok	
		Pokoknya tergantung biaya jadi nanti dilihat tahun pertama berapa tahun kedua berapa tahun ke tiga berapa kan ada biaya-biaya. Nanti masing-masing produk di polis itu beda-beda. Tergantung produknya. Untuk perhitungannya nanti sudah ada sistem tergantung produknya. Nanti juga akan dihitung.	Ibu cholila zoehry

Sumber : Data Diolah Oleh Peneliti, 2018

Tabel 4.3

Tabel Triangulasi Hasil Investasi Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah

No.	Daftar Pertanyaan	Pernyataan	Narasumber
1.	Bagaimana perhitungan prinsip bagi hasil pada produk asuransi syariah?	Sebenarnya di model investasi itu adalah hasil investasi. Bukan bagi hasil. Bagi hasil akan masuk di elemen tabarru'. Kan tadi ada dana yang masuk di investasi yang saving ya, dan ada yang masuk di non saving ada elemen biaya dan tabarru'. Yang masuk di investasi ini yang akan di belikan unit entah berupa saham atau obligasi, pasang uang, ini nantilah yang akan menghasilkan hasil	Bapak Aris Rendra

		<p>investasi. Ketika dia mau ngambil nanti pasti di cocokkan nilai unit pada saat ini berapa dikalikan jumlah unit yang dia punya. Dan hasilnya akan didapat dari jumlah pengali dari harga ini. Maka hasil investasinya adalah sekian. Bukan bagi hasil. Bagi hasil ini akan terjadi dari tabarru' yang di full di rekeing tabarru' seluruh nasabah. Misal dari semua jumlah dana tabarru' adalah 1m. Dalam 1 tahun jumlah klaim hanya 500 juta saja. Jadi masih ada sisa kan. Dan sisa jumlah inilah yang akan dibagikan kepada nasabah besarnya berapa? Adalah 70% - 30% nah nasabah dapatnya berapa? Akan dilihat dari berapa besaran preminya dan berapa nilai tabarru' yang didapat dari masing-masing peserta. Jadi yang dapat paling besar yang preminya besar dan tabarru' nya besar. Nah bagi hasil ini akan berdiri sendiri dan akan dihibahkan pada nasabah masing-masing. Dan ini di luar hasil investasi. Inilah yang membedakan dengan konven. Jika konven nasabah yang klaim sedikit nasabah tidak akan dapat apa-apa. Itulah yang membedakan konven dan syariah. Konven hanya hasil investasi ini.</p>	
--	--	---	--

	<p>Sama kayak di biyai tadi ya, jadi jika sudah di potong dengan biaya-biaya biaya akuisisi dan lain-lain nanti hasil investasinya ya murni milik nasabah keseluruhan. Pihak asuransi hanya mengambil biaya akuisisi dan biaya lain-lain tadi diawal terganatung dari masing-masing produk sampai tahun keberapa akan dikenakan beban. Nah untuk hasil investasi yang akan didapat nasabah ini ya menjadi milik nasabah semua artinya, selama pada masa itu tidak pernah melakukan klaim atau penarikan dan lain-lain bisa dioptimalkan hasil investasinya akan lebih baik. Untuk nominalnya tidak bisa ditentukan karena harga saham yang berubah-ubah dan berapa besaran jumlah premi yang diperoleh nasabah itu sendiri.</p>	<p>Bapak Agus Hasanudin</p>
	<p>Loh kalau sudah hasil investasi, kita bicaranya hasil investasinya ya bukan bagi hasil. Karena pihak asuransi sudah memotongkan biayanya diawal kayak yang biaya-biaya tadi, jadi nanti hasil investasinya semua ya milih nasabah, di,asukkan dimasing-masing unit link milik nasabah tergantung juga sama premi yang dibayar sama nasabah.</p>	<p>Ibu cholila zoehry</p>

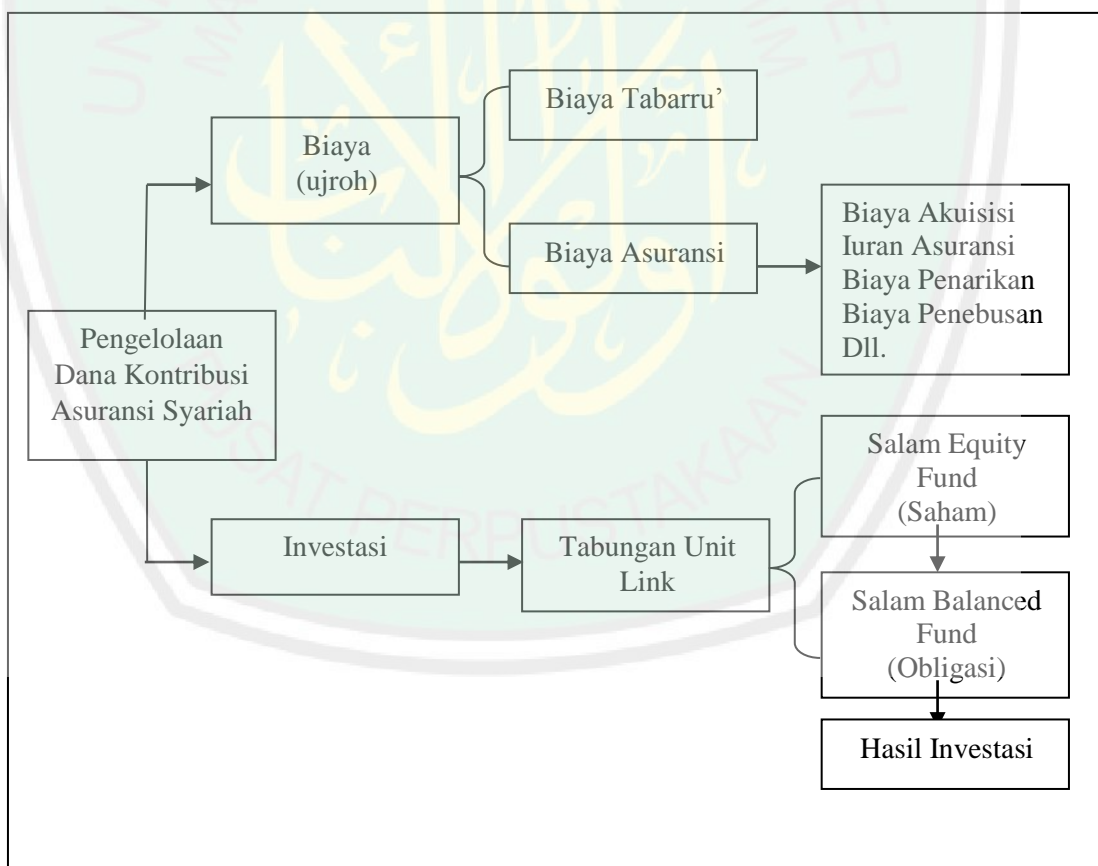
Sumber : Data Diolah Oleh Peneliti, 2018

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah

Dari proses pengumpulan data yang telah dilakukan peneliti di lokasi penelitian dan sumber-sumber terkait yang relevan dengan menggunakan metode pengumpulan data yang telah dijelaskan sebelumnya didapatkan data-data yang diharapkan bisa menjawab masalah penelitian. Berikut adalah pembahasan wawancara yang didapatkan oleh peneliti mengenai pengelolaan dana kontribusi (premi) asuransi syariah pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang.

Gambar 4.3
Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Hasil Wawancara 1



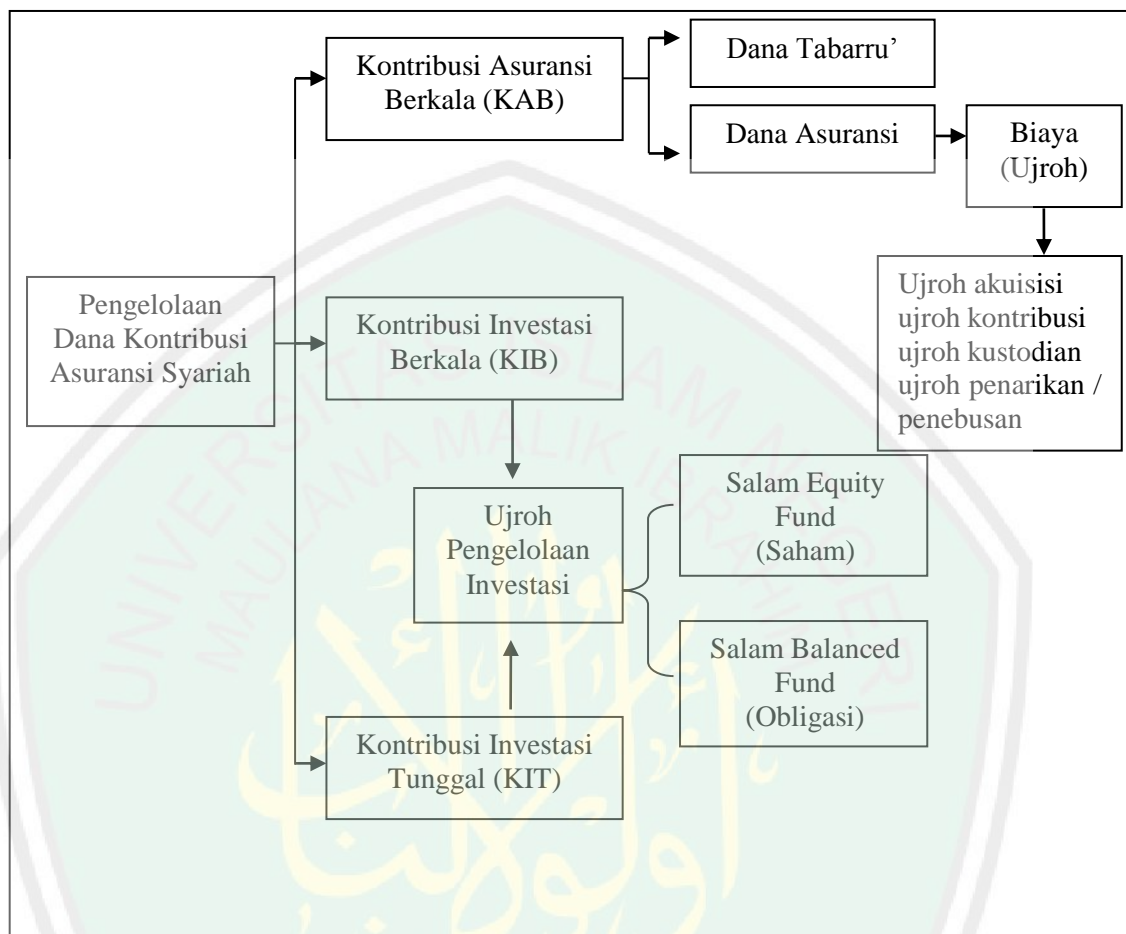
Sumber : Data Diolah Oleh Peneliti, 2018

Dari skema yang digambarkan berdasarkan hasil wawancara 1 yakni kepada Aris Rendra sebagai *Agency Director* mendapatkan kesimpulan bahwa pengelolaan dana kontribusi pada asuransi syariah itu terbagi menjadi 2 yakni biaya dan investasi. Dimana biaya adalah dana yang akan dibebankan kepada nasabah dan ini terbagi menjadi 2 yakni ada biaya tabarru' yang digunakan sebagai dana kebajikan, dan biaya asuransi adalah biaya biaya yang juga dibebankan kepada nasabah yang besarnya tergantung dari produk yang dipilih oleh masing-masing nasabah. Biaya asuransi sendiri terdiri dari beberapa yakni ada biaya akuisis, biaya asuransi, biaya penarikan atau penutupan dll.

Selanjutnya untuk investasi adalah dana kontribusi yang dikembangkan oleh pengelola yakni perusahaan asuransi. Dana investasi ini akan dimasukkan ke dalam tabungan unit link dan kemudian baru dibelikan berapa jumlah unit link yang bisa didapatkan dari dana investasi tersebut. Setelah itu dana nasabah tersebut akan di alokasikan kemana, akan ada 2 pilihan yakni salam equity dan salam balanced dimana salam equity ini akan di alokasikan ke saham, sedangkan salam balanced akan dialokasikan ke obligasi.

Untuk hasil investasi nasabah bisa melihat hasil maksimalnya diatas tahun ke 7 dimana nasabah sudah tidak dikenakan biaya-biaya yang cukup besar atas atas asuransinya. Nasabah memang di berikan pengarahannya bahwa asuransi ini adalah tabungan jangka panjang dan hasil investasinya tersebut bisa di lihat untung minimal jangka waktu 7 tahun. Ini dijelaskan diawal agar nasabah tidak mengira bahwa dana yang disimpan dapat diambil sewaktu waktu.

Gambar 4.4
Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Hasil Wawancara 2



Sumber : Data Diolah Oleh Peneliti, 2018

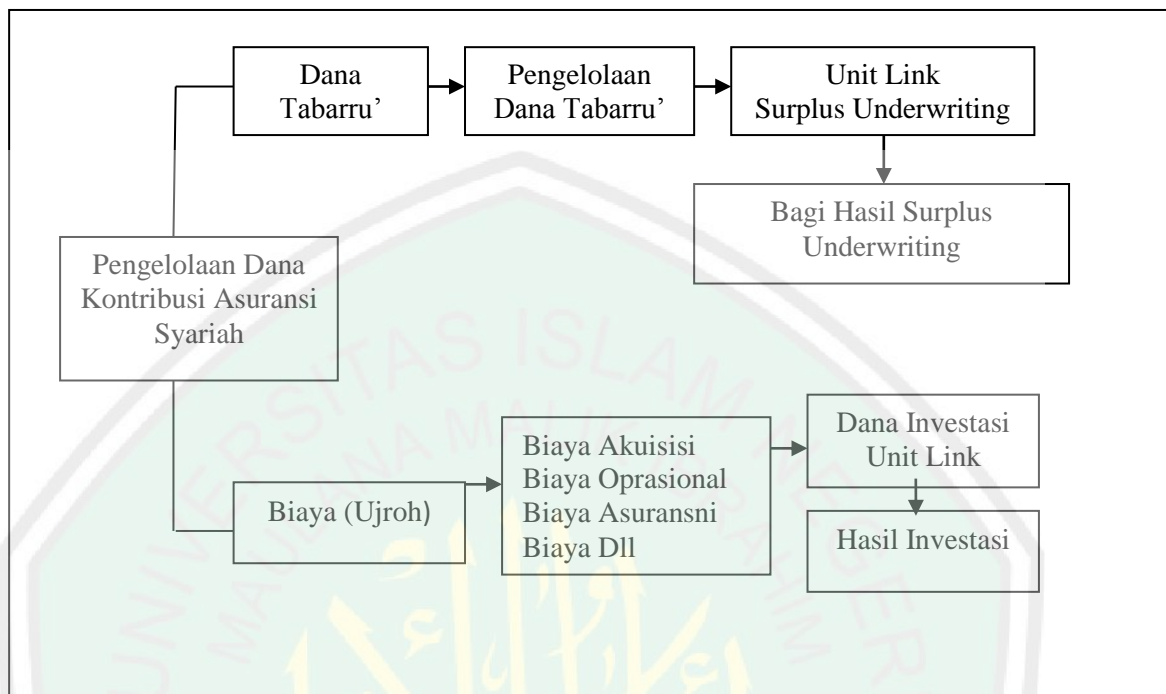
Skema ke 2 yakni skema dari hasil wawancara ke 2 kepada Bapak Agus Hasanudin selaku SDM (*Sales Development Manager*). Dari skema diatas dapat terlihat sedikit perbedaan mengenai pengelolaan dana kontribusi asuransi syariah dengan hasil wawancara 1. Dimana pada skema ini dijelaskan bahwa dana kontribusi pada asuransi syariah PT. Sun Life Financial Syariah Malang ini dana kontribusi yang disetor oleh nasabah ini akan ada 3 dana. Ada yang menjadi dana Kontribusi Asuransi Berkala, Kontribusi Investasi Berkala, dan Kontribusi Investasi Tunggal. Dalam KAB tersebut akan ada biaya yang dibebankan kepada

nasabah yakni yang digunakan sebagai dana tabarru' dan dana asuransinya dari nasabah.pada dana asuransi nasabah akan dikenakan biaya atau beberapa ujroh yakni diantaranya biaya kontribusi, biaya akuisisi, biaya kustodian, biaya asuransi dll.

Untuk KIB dan KIT nasabah juga akan dikenakan biaya berupa biaya pengelolaan investasi setelah itu baru dananya dapat dilihat berapa besaran yang akan di investasikan, dana yang di investasikan tersebut juga akan di alokasikan kepada 2 pilihan alokasi dana investasi yaitu salam equity fund alokasi pada perusahaan saham dan salam balanced fund yang dialokasikan berupa obligasi. Dana KIB ini bisa ditambahkan secara terpisah dari kontribusi awal dapat pula jadi satu dengan KAB yang disetorkan diawal jika dana KIB nya jadi satu dengan setoran kontribusi awal maka akan sama dikenakan biaya pengelolaan investasi sama dengan KIB atau KIT yang dibayarkan secara terpisah.

Dari skema hasil wawancara 1 dan 2 jika dilihat sepintas sangat berbeda. Tetapi secara garis besar apa yang disampaikan oleh 2 pihak dari narasumber wawancara yakni Bapak Aris dan Bapak Agus hampir sama mengenai pengelolaan dan biaya yang dibebankan kepada nasabah. Tetapi dari masing masing narasumber tidak menjabarkan secara detail dan jelas bagaimana rinci – rincian mengenai pengelolaan dana kontribusi asuransi berkala tersebut. Jadi secara tidak langsung dari hasil wawancara 1 dan hasil wawancara 2 ada kelebihan atau kekurangan dari informasi yang didapatkan yang ini melengkapi jumlah informasi yang dibutuhkan oleh peneliti.

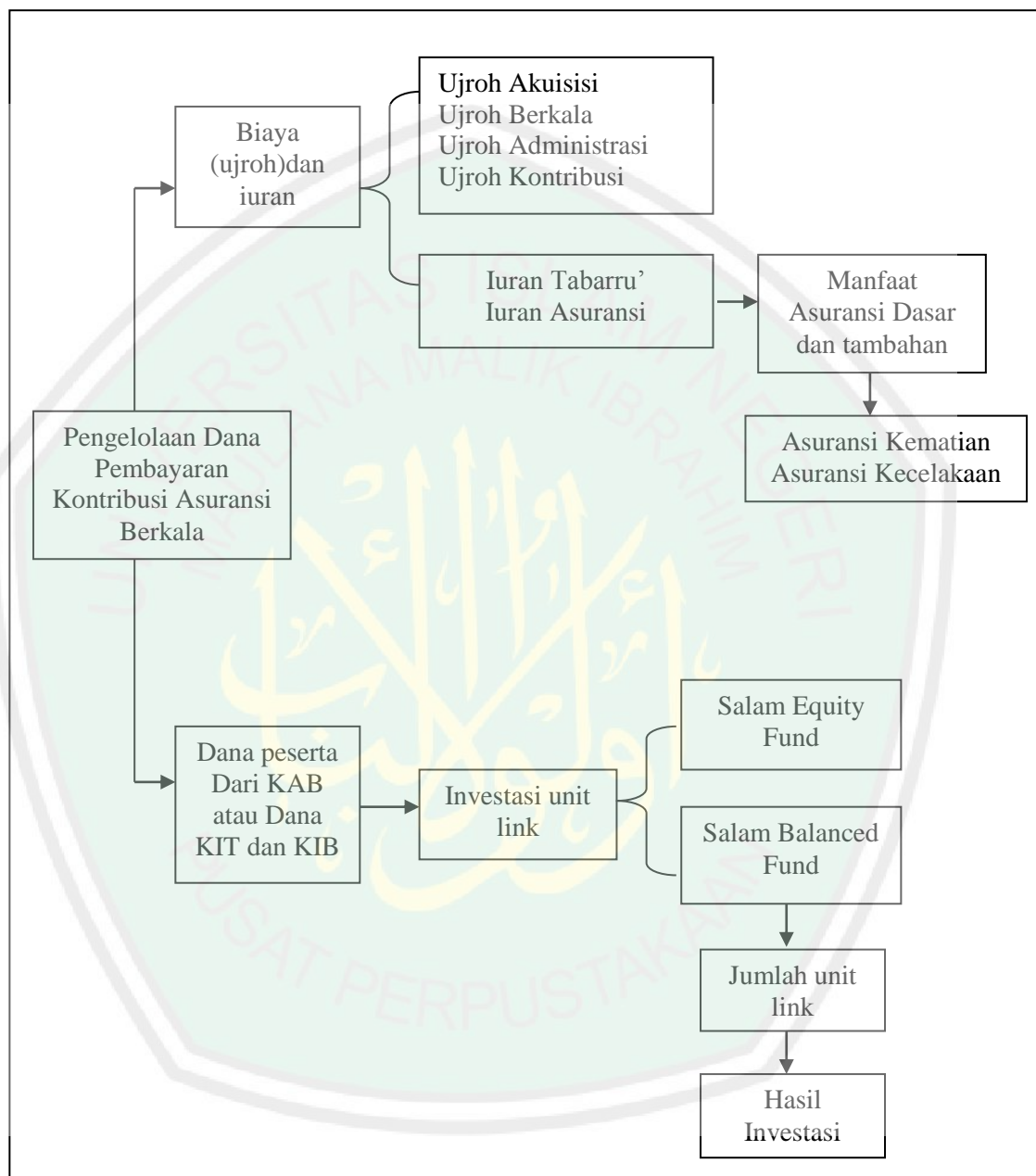
Gambar 4.5
Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Hasil Wawancara 3



Sumber : Data Diolah Oleh Peneliti, 2018

Dari hasil wawancara ke 3 yang didapatkan oleh peneliti yakni wawancara yang dilakukan kepada Ibu Cholila Zoehry sebagai *Agency Director*, Skema hasil wawancara diatas menunjukkan banayak perbedaan jika dibandingkan dengan hasil wawancara 1 dan 2 mengenai pengelolaan dana kontribusi asuransi syariah. Dimana pada skema hasil wawancara ke 3 ini narasumber lebih menerangkan hasil akhir dan tidak memberikan penjelasan secara mendetail bagaimana sebenarnya pengelolaan dari mulai awal dana nasabah disetorkan dibagi dalam dana apasaja uang tersebut dll, melainkan lebih menerangkan bagi hasil dan hasil investasi yang akan didapatkan oleh nasabah. Agency juga tidak memberitahukan mana dana yang dipergunakan sebagai asuransi nasabahnya yang ini merupakan fungsi awal dari produk asuransinya.

Gambar 4.6
Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi)Asuransi Syariah Hasil Ilustrasi Pada
Produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima



Sumber : Data Diolah Oleh Peneliti, 2018

Sedangkan untuk hasil ilustrasi produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima yang peneliti dapatkan dan amati, terdapat beberapa perbedaan yang signifikan dari hasil wawancara dengan ilustrasi produk yang ada pada penelitian yang dilakukan pada PT. Sun life Financial Syariah Malang. Pada skema yang digambarkan dari ilustrasi produk tersebut dijelaskan bahwa Kontribusi Asuransi Berkala yang dibayarkan nasabah akan menjadi 3 bagian dana yang pertama dana tersebut akan dikenakan biaya biaya dan iuran asuransi untuk mendapatkan manfaat asuransi yakni asuransi dasar berupa asuransi kematian yang besarnya minimal 5 kali dari kontribusi tahunan nasabah. selain itu juga ada asuransi tambahan berupa asuransi kecelakaan dan pilihan asuransi tambahan dari produk masing-masing nasabah.

Dana peserta dari KAB dan dana peserta KIT atau KIT yang ini sama dengan hasil wawancara yang didapatkan dari wawancara ke 2 bahwa dana peserta itu adalah dana yang akan diinvestasikan, dimana dana tersebut akan di alokasikan ke 2 tempat yakni pada saham equity fund yakni pada sub saham dan saham balanced fund pada sub Obligasi. Baru setelah itu dapat dilihat berapa jumlah unit link yang akan di dapatkan oleh nasabah dari dana kontribusi yang disetor. Setelah itu itu hasil investasi dana nasabah akan terlihat maksimal hasilnya minimal setelah tahun ke 7 karena setelah tahun ke 5 lah nasabah tidak dikenakan biaya biaya yang dibebankan.

Dari semua skema yang sudah dijelaskan diatas dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan dari masing masing sumber yang didapatkan oleh peneliti seperti pada wawancara 1 dan 2 ada tambahan dan kekurangan dari masing

masing informasi tetapi tidak terdapat jauh perbedaan atas apa yang disampaikan oleh narasumber, dan tidak jauh berbeda dari apa yang ada dalam skema ilustrasi. Pada hasil wawancara 1 dan 2 jika dilihat dan dibandingkan dengan skema hasil ilustrasi para narasumber tidak menyampaikan apa manfaat asuransi yang akan didapatkan oleh nasabah atau pemegang polis. Narasumber jika di tanyakan mengenai pengelolaannya hanya menerangkan berapa jumlahnya kemudian sisa dari biaya untuk manfaat asuransinya itulah yang sebagai dana murni nasabah yang akan di investasikan ke masing masing sub alokasi dana. Padahal dalam ilustrasi ada manfaat dasar dana manfaat tambahan dari iuran asuransi yang dibayarkan oleh nasabah yakni berupa manfaat dasar asuransi kematian dan manfaat tambahan berupa asuransi kecelakaan dan asuransi pilihan.

Untuk hasil wawancara 3 narasumber tidak menerangkan bagaimana pengelolaan dana dari kontribusi berkala yang disetorkan oleh nasabah. Narasumber hanya berfokus pada hasil akhir yang akan di dapatkan oleh nasabah jika mengikuti produk asuransi yang di tawarkan oleh PT. Sun Life Financial Syariah malang. Ini dilihat dari saat ditanyakan bagaimana pengelolaannya narasumber hanya menyebutkan dana nasabah tersebut akan dibagi menjadi dana tabarru' dan biaya serta hasil investasi dari dana tabarru' dan dana nasabah yang setelah dipotong biaya. Narasumber tidak memberikan penjelasan yang mendetail mengenai apasaja biaya yang akan dikenakan kepada nasabah dan manfaat asuransi apa yang akan didapatkan oleh nasabah. Hanya menerangkan perkembangan dana yang bisa didapatkan dari dana kontribusi yang disetorkan oleh nasabah.

4.2.2 Biaya, Manfaat Asuransi, dan Investasi Pada Pengelolaan dana kontribusi Asuransi Syariah

a. Biaya

Dari jumlah besaran kontribusi yang dibayarkan oleh peserta asuransi tersebut, akan dikenakan biaya-biaya asuransi yang dibebankan kepada peserta yang telah tercantum dalam ilustrasi produk, selain itu juga guna menghitung manfaat asuransi yang akan didapatkan oleh nasabah, ada manfaat atau uang pertanggungan minimum dan uang pertanggungan maksimum.

Ada beberapa biaya biaya yang akan dibebankan kepada peserta asuransi mulai bulan atau tahun pertama keikutsertaannya dalam asuransi :

1. Ujroh akuisisi

Besarnya jumlah ujroh akuisisi ini pada setiap produk akan berbeda-beda. Tergantung dari besarnya kontribusi yang disetor, uang pertanggungan, serta manfaat tambahan asuransi yang di pilih oleh nasabah. Yang telah dicontohkan pada paparan penelitian, yakni pada ilustrasi produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima mulih saudara H. Afifudin dengan kontribusi pembayaran Rp6.000.000 Per Triwulan atau Rp24.000.000 per Tahun dengan masa pembayaran 10 tahun dimana pada ilustrasi tersebut sudah tertera bahwa nasabah akan dikenakan ujroh akuisisi sebesar 50% dari dana kontribusi awal. Terlihat besar memang biaya akuisisi yang dibebankan pada nasabah karena pada ilustrasi terebut nasabah menambahkan manfaat asuransi dengan asuransi tambahan Sun Medical executif syariah, dimana nasabah dapat menggunakan tambahan

manfaat tersebut apabila terjadi risiko sakit pada nasabah atau tertanggung. Melalui tambahan manfaat tersebut, nasabah akan mendapatkan penggantian biaya rawat inap, pembedahan, biaya medis, serta biaya rawat jalan yang dialami oleh nasabah. Maka pada awal penyetoran kontribusi awal peserta asuransi ini akan dikenakan biaya sebesar 50% dari penyetoran dana Rp24.000.000 pertahun dimana biaya akuisisi yang akan dibebankan sebesar Rp12.000.000. Jadi, ujah akuisisi 50% ini tidak dapat dijadikan patokan karena masing-masing produk yang ditawarkan oleh nasabah dan tambahan manfaat asuransi yang diterima oleh nasabah akan mendapatkan prosentase ujah akuisisi yang berbeda-beda.

2. Ujah Berkala

Ujah berkala ini akan dikenakan kepada peserta asuransi secara bulanan dari nilai dana investasi yang besarnya berbeda-beda mulai tahun kedua sampai keempat. Pada produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima milik saudara H. Afifudin dengan kontribusi pembayaran Rp6.000.000 per Triwulan atau Rp24.000.000 per Tahun dengan masa Pembayaran 10 tahun, untuk tahun ke 2 ujah berkala yang akan dibebankan kepada peserta asuransi yakni sebesar 40% dari kontribusi berkala pada tahun ke-2. Jadi ujah berkala pada tahun ke 2 dengan kontribusi Rp24.000.000 pertahun yakni sebesar Rp9.600.000 untuk ujah berkalan tahun ke 3 yakni prosentasenya adalah 30% dan untuk tahun ke 4 adalah 15% dari dana kontribusi sebesar Rp24.000.000 dimana ujah berkalanya adalah Rp7.200.000 dan Rp3.600.000.

3. Iuran *Tabarru'*

Untuk iuran *tabarru'*, inilah inti dari pembeda dari asuransi konvensional dan asuransi syariah, dimana pada asuransi syariah akan mendapatkan ujroh atau iuran *tabarru'* yang mana iuran *tabarru'* ini akan digunakan sebagai dana yang digunakan untuk menutupi risiko yang terjadi pada peserta asuransi syariah lainnya. Sedangkan pada asuransi konvensional dana yang disetor nasabah atau premi sepenuhnya menjadi milik perusahaan dan apabila terjadi risiko pihak perusahaan lah yang akan menutupi risiko tersebut, dan jika asuransi syariah perusahaan hanya sebagai pengelola.

Dana *tabarru'* adalah dana tolong – menolong yang sejak awal sudah dijelaskan dan di iklaskan oleh para peserta untuk dihibahkan kepada peserta yang menanggung risiko, dengan landasan dan sistem asuransi yang islami dan berdasarkan sariat islam. Dalam konteks ini ada nilai ibadah yang dilakukan oleh para peserta asuransi dengan dana *tabarru'* yang dihibahkan oleh peserta, dan semata hanya akan mendapatkan pahala dari Allah, sebagaimana firman Allah :

“Perumpamaan derma orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah serupa dengan benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir ada seratus biji, Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang dia kehendaki. Allah maha luas karunianya lagi maha mengetahui.” (al – Baqarah : 261)

Sebagaimana pula dalam hadits nabi:

“Barang siapa yang memenuhi hajat saudaranya, Allah akan memenuhi hajatnya.” (HR. Bukhori dan muslim)

Pada produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima milik saudara H. Afifudin dengan kontribusi pembayaran Rp6.000.000 per Triwulan atau Rp24.000.000 per Tahun dengan masa Pembayaran 10 tahun akan dikenakan biaya tabarru'. Dimana biaya tabarru' akan dikenakan sebesar 75% dari jumlah dana yang di investasikan yang telah dikurangi oleh beban-beban awal penyeteroran dana kontribusi. Dana tabarru' ini juga tidak hanya diendapkan saja oleh perusahaan, tetapi juga akan dikembangkan melalui investasi unit link dimana nanti hasil dari investasi tersebut jika perusahaan mendapatkan keuntungan, dan tidak banyak pengeluaran klaim atau risiko oleh nasabah, para peserta asuransi juga mempunyai hak atas hasil investasi tersebut. Dimana pembagian dari hasil investasi tersebut akan dibagi dalam prosentase 30% perusahaan, 30% dikelola kembali sebagai dana tabarru' dan 40% di bagikan kepada seluruh nasabah dan dapatnya tergantung dari hitungan kontribusi yang dibayarkan oleh masing-masing nasabah. Semakin besar kontribusi maka akan semakin besar pula hasil investasi yang akan didapatkan. Sistem ini lah yang dinamakan sistem surplus underwriting.

4. Ujroh Administrasi

Ujroh administrasi ini akan dikenakan pada semua produk dan besarnya sama pada setiap produk. Yakni ujroh administrasi yang dikenakan oleh PT. Sun Life Financial syariah sebesar Rp40.000 Per

Bulan dan akan dikenakan sejak bulan pertama penyetoran dana kontribusi sampai akhir masa pembayaran. Atau sebesar Rp480.000 per Tahun. Ujroh ini akan ditarik setiap bulannya.

5. Ujroh Investasi

Ujroh pengelolaan investasi ini akan dikenakan maksimal 2,5% dari total investasi yang disetor peserta asuransi. Jadi berapa besarnya akan bisa terlihat dari berapa jumlah dana yang di investasikan oleh peserta setelah dikurangi beban awal keikutsertaannya.

6. Ujroh Kustodian

Jadi dana yang disetor oleh nasabah yang akan dikelola oleh perusahaan tidak semua akan dipegang oleh pihak perusahaan. Dimana pihak perusahaan asuransi akan menitipkannya ke Bank kustodian. Ini tidak hanya dilakukan oleh perusahaan asuransi saja, tetapi juga dilakukan oleh semua perusahaan lembaga keuangan. Besarnya ujroh kustodian ini adalah 0,35% maksimal pertahun dari setiap sub dana yang investasi.

7. Ujroh Penarikan Atau Penebusan

Ujroh penarikan ini akan dikenakan apabila nasabah melakukan penarikan tersebut apabila dananya cukup untuk dilakukan penarikan. Bagaimana sistemnya? Pada produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima milik saudara H. Afifudin dengan kontribusi pembayaran Rp6.000.000 per Triwulan atau Rp24.000.000 per Tahun dengan masa Pembayaran 10 tahun apabila nasabah melakukan penarikan pada tahun 1 – 3 maka akan dikenakan ujroh penarikan sebesar 100% dari dana kontribusi berkala

tahun polis pertama. Jadi pada saudara Affifudin melakukan penarikan pada tahun ke 3 maka seluruh total dana investasi akan dikenakan biaya sebesar 100% dari kontribusi asuransi berkala tahun polis pertama sebesar Rp24.000.000.

Sedangkan apabila nasabah melakukan penarikan pada tahun ke 4 ujah penarikannya sebesar 80% dari kontribusi asuransi berkala tahun polis pertama, tahun ke 5 ujah penarikannya sebesar 70% dari kontribusi asuransi berkala tahun polis pertama, tahun ke 6 ujah penarikannya sebesar 60% dari kontribusi asuransi berkala tahun pertama, tahun ke 7 ujah penarikannya sebesar 50% dari kontribusi asuransi berkala tahun polis pertama. Dan untuk tahun ke 8 sampai seterusnya ujah penarikan yang akan dibebankan kepada peserta asuransi adalah sebesar 0%. Karena pada ilustrasi di gambarkan dana yang diinvestasikan oleh peserta mulai tahun ke 8 sudah berkembang dan sudah terlihat hasil investasi yang didapatkan oleh nasabah.

Dari semua biaya-biaya diatas terhitung sangat besar, karena memang investasi pada asuransi syariah sifatnya jangka panjang. Sejak awal agen harus menegaskan bahwa yang akan diikuti oleh calon peserta asuransi ini adalah tabungan jangka panjang, pastikan calon nasabah tidak mengambil dananya untuk keperluan lain yang bukan tujuan dari keikutsertaannya dalam polis asuransi tersebut, nasabah tetap bisa melakukan penarikan apabila dana yang disetorkan sudah berkembang dan juga cukup untuk diambil sebagian.

Pada kasus ini biaya yang sangat besar diawal itu jelas penggunaannya dan tercantum dalam polis masing-masing nasabah. Dengan beban biaya besar diawal perusahaan asuransi atau PT. Sun Life Financial syariah berusaha untuk memberikan pengembangan dana yang optimal untuk mendapatkan hasil investasi yang bagus.

Pada asuransi paling tidak dana dibiarkan mengembang sedikitnya 8 tahun atau tergantung dari masa bayar yang sudah ditentukan nasabah dan agen pada saat akad. Dengan banyaknya ujah yang dibebankan pada peserta tersebut, nasabah tetap akan mendapatkan manfaat asuransi dari kontribusinya tersebut, dimana apabila terjadi risiko kecelakaan, risiko sakit keras, rawat inap, sampai risiko kematian, semua akan di cover oleh pihak asuransi tanpa mengurangi investasi yang telah disetorkan oleh peserta.

Dari hasil ini terdapat sedikit perbedaan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Ismail dan Alhabsyi (2011), dalam penelitiannya yang berjudul *Organizational And Afficiency : The Coexistence Of Family Takaful And Life Insurance In Malaysia*, dari penelitian ini didapatkan hasil bahwa adanya kecenderungan biaya yang lebih tinggi dan ini menimbulkan biaya pengelolaan semakin tinggi. Selain itu juga adanya pendapatan investasi yang rendah ini artinya pihak takaful tidak melakukan pengelolaan investasi yang baik. Hasil ini dilihat dari analisis menurut jenis perusahaannya

Nasabah mungkin bisa saja melakukan investasi dimana saja tidak harus di asuransi syariah, tetapi jika nasabah melakukan investasi di luar asuransi syariah nasabah tidak akan mendapatkan manfaat – manfaat tersebut. Apa yang di

investasikan oleh nasabah apabila terjadi risiko yang tidak diinginkan maka nasabah mengambil dari dana atau hasil investasinya tersebut, sedangkan jika di asuransi nasabah akan mendapatkan peng coveran risiko dari investasi yang sudah disetorkan tanpa mengurangi hasil investasi yang telah di kembangkan.

b. manfaat asuransi

Selain biaya biaya asuransi yang telah disebutkan diatas, adapun manfaat asuransi yang dapat diperoleh oleh para peserta asuransi diantaranya yakni :

Misalnya seperti yang tertera dalam ilustrasi milik H. Afifudin dengan kontribusi Rp.6.000.000 per triwulan atau Rp.24.000.000 per tahun dengan masa pembayaran 10 tahun. Dengan pembayaran kontribusi sekian itu nasabah dapat beberpa manfaat diantaranya :

1. Manfaat Dasar asuransi yakni berupa asuransi Kematian, santunan asuransi berupa Uang Pertanggung yang besarnya kurang lebih adalah diatas 5x dari kontribusi pertahunnya, yang mana ini tergantung dari rider (tambahan asuransi) apasaja yang dipilih oleh nasabah. Semakin banyak rider yang ditambahkan oleh nasabah semakin besar pula biaya yang akan dibebankan pada peserta pada awal keikutsertaannya, tetapi apabila terjadi suatu risiko nasabh juga akan mendapatkan santunan asuransi yang cukup besar , nah disini jika nasabah meminimalkan santunan asuransinya nasabah bisa lebih besar di investasinya yang harapannya dana yang disetor dapat lebih cepat berkembang, ini akan dilihat sebagaimana kebutuhan nasabah.

2. Manfaat Asuransi Tambahan yakni berupa asuransi kecelakaan yang besarnya sama dengan asuransi kematian. Serta manfaat asuransi pilihan atau rider yang dipiliha oleh para nasabah pada saat pengajian polis, bisa asuransi kesehatan berupa rawat inap, asuransi cacat atau lain lain.

Manfaat asuransi dasar dan tambahan manfaat asuransi ini akan diberikan kepada nasabah apabila nasabah mendapatkan 2 risiko tersebut dengan catatan polis milik nasabah tidak dalam masa lapse dan status polis masih aktif.

3. Meminimalkan kerugian, apabila nasabah melakukan investasi pada elemen lain ada kemungkinan mengalami kerugian dan kerugian tersebut akan di tanggung oleh perusahaan maupun pemilik saham, diasuransi apabila nasabah mengalami kerugian seperti pada kendaraan bermotor, properti, kecelakaan dan lain – lain ini bisa di cover sesuai produk yang sudah dimiliki oleh pemilik polis.
4. Mengatur keuangan, dalam asuransi nasabah secara tidak langsung diajarkan untuk menabung untuk jangka panjag, mamikirkan pengeluaran dana untuk masa depan, untuk memikirkan risiko yang tak terduga dimasa mendatang, seperti kesehatan, kecelakaan, pendidikan anak, dana pensiuin dan lain – lain. Nasabah diajarkan untuk mengatur bagaimana jika sudah tidak dapat beraktifitas pada saat ini atau dimasa tuanya tidak terbebani masalah financial. Karena nasabah sudah menabung mulai saat ini.

Itu adalah sedikit manfaat asuransi yang dapat diberikan kepada nsabah atau pserta asuransi oleh perusahaan. Perusahaan mengelola dana yang diberikan

oleh investasikan oleh nasabah dalam kurun waktu ertentu dengan masa bayar tertentu, ini bisa tergantung dari kebutuhan dari masing-masing nasabah.

Tidak hanya pada saat terjadi risiko, peserta asuransi tetap pemilik penuh atas dana pada kontribusi yang dibayarkan dan peluang hasil investasinya. Nasabah tetap bisa mengambil dana nya itu dengan ketentuan dari masing-masing perusahaan atau pada saat waktu kontribusi berkalanya telah selesai dan dana yang dimiliki telah berkembang. Nasabah tetap bisa menikmati hasil dari tabungan dan investasi mereka dimasa mendatang.

c. Dana Peserta Asuransi

Dari penjabaran diatas dapat disimpulkan bahwa dana kontribusi atau premi yang disetor oleh peserta, terdapat dana peserta yang murni dari tahun pertama hingga berakhirnya polis. Dana peserta tersebut adalah dana kontribusi yang sudah dibayarkan biaya dan dihitung manfaat asuransinya, serta telah dipotong dengan biaya tabarru'.

akan diinvestasikan melalui 2 alokasi dana kontribusi. Alokasi pertama dana akan ditempatkan di Salam Equity Fund (saham syariah) dan Salam Balanced Fund (obligasi syariah). Dari 2 alokasi tersebut dana investasi nasabah dari kontribusi tadi akan dibelikan unit link yang jumlahnya tergantung dari harga unit link pada saat melakukan transaksi jual beli unit link. Dari pembelian unit link tersebut maka dan investasi tersebut akan dikembangkan oleh perusahaan dan sampai mendapatkan hasil investasi kurang lebih akan terlihat hasil perkembangannya mulai tahun ke 7.

Hasil investasi yang alokasikan pada 2 elemen itu mempunyai tingkat risiko dan berbeda beda. Seperti halnya pada *salam equity* ini alokasinya sebagian besar adalah disaham, dimana disaham tingkat risikonya lebih besar namun juga peningkatan untuk pengembangan dananya juga lebih besar sedangkan untuk di *salam balanced* tingkat risiko yang akan ditanggung oleh peserta atas dana yang di investasikannya jauh lebih kecil karena tingkat pengembangan dananya pun tidak terlalu besar karena dia akan dialokasikan pada obligasi. Pengalokasian dana yang berbeda-beda dengan tingkat risiko yang berbeda ini juga sama halnya dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Sahi (2015) dalam skripsinya didapatkan hasil bahwa peranan perusahaan dalam mengelola dana nasabah asuransi jiwa pada produk unit link adalah hanya sebagai operator saja atau pengelola dana nasabah saja. Yang mana dana tersebut dikumpulkan dalam wadah *tabaru'* yang nantinya akan dipakai untuk membayarkan klaim peserta asuransi itu sendiri. Sedangkan untuk dana investasi, perusahaan asuransi jiwa syariah Manulife menawarkan beberapa sektor pengalokasian dana yang bisa dipilih oleh calon nasabah dengan tingkat resiko yang berbeda.

Hasil investasi yang diikutsertakan oleh para peserta asuransi melalui investasi, sepenuhnya akan menjadi milik peserta. Pihak asuransi hanya akan melakukan penarikan biaya diawal-awal keikutsertaannya sampai pada tanggal pengcoveran asuransinya. Hasil investasi berupa Salam Equity Fund atau Salam Balanced Fund akan sepenuhnya menjadi milik nasabah.

Berapa jumlah hasil investasi yang akan didapatkan oleh nasabah dari dana kontribusi tersebut tidak dapat dipastikan. Apalagi yang terletak pada salam

equity dimana alokasinya pada saham dan harga saham yang berubah-ubah mengikuti perkembangan tersebut, selain itu pula jumlah unit link yang dialokasikan kesaham tersebut terdapat pada perusahaan apa. Jika di alokasikan pada saham yang perusahaanya dapat berkembang dengan cepat dan pesat dan mendapatkan keuntungan yang besar maka peserta asuransi yang memberikan dananya sebagai saham pada perusahaan tersebut juga akan mendapatkan keuntungan yang besar untuk hasil investasinya. Demikian pula sebaliknya apabila harga saham sedang jatuh karena beberapa faktor yang terjadi diluar dugaan maka keuntungan yang didapat oleh para peserta asuransi yang menyertakan dananya pun tidak mendapatkan keuntungan yang besar.

Pada PT. Sun Life Syariah, nasabah dapat mengecek bagaimana perkembangan dananya setiap bulan bahkan setiap hari, bagaimana posisi polis asuransinya, semua dapat dilakukan sendiri oleh nasabah dengan mudah tanpa repot harus datang ke kantor atau bertanya pada agen-agen mereka. Para nasabah dapat melakukan pengecekan melalui aplikasi *My Sun Life Financial* yang dapat diunduh pada *smartphone* mereka masing masing. Jadi hal ini sangat dapat memudahkan nasabah.

Selain hasil investasi nasabah juga berpeluang mendapatkan bagi hasil yang didapat dari dana tabarru', yang di investasikan. Bagi hasil ini juga akan dibagikan kepada masing-masing nasabah jika pada tahun berjalan masih ada dana tabarru' yang tidak berkurang oleh risiko yang didapat oleh nasabah lain. Dari dana ini pihak Sun Life syariah berhak mendapatkan 30% dikembalikan

sebagai dana tabarru' lagi sebesar 30% dan dibagikan kepada seluruh peserta sebesar 40% dari kontribusi dan produk masing-masing nasabah.

Jadi pada asuransi syariah, nasabah tidak hanya mendapatkan hasil investasi dari dananya tetapi juga akan mendapatkan hasil investasi dari surplus underwriting yang didapatkan dari dana tabarru' sebesar 40% dari keuntungan yang di bagikan kepada seluruh peserta asuransi sesuai dengan jumlah kontribusi yang dibayarkan.

Untuk lebih jelasnya berapa perkiraan jumlah dana peserta asuransi pada kontribusi premi dapat dilihat dalam contoh berikut :

Contoh pada ilustrasi H. Afifudin dengan kontribusi Rp.6.000.000 per triwulan atau Rp.24.000.000 per tahun dengan masa pembayaran 10 tahun.

1. Pada Tahun 1 peserta menyertakan kontribusi (premi) sebesar 24.000.000

$$\text{Premi} = 24.000.000$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya akuisisi} &= 50 \% \\ &= (12.000.000) \end{aligned}$$

$$= 12.000.000$$

$$\text{Iuran tabarru'} = 75\% \text{ dari iuran asuransi perbulan } 5.104$$

$$= 5.104 \times 12$$

$$= 61.248$$

$$= 61.248 \times 75\%$$

$$= (45.936)$$

$$= 11.954.064$$

$$\begin{aligned}
 \text{Iuran pengelolaan risiko} &= 25\% \text{ dari iuran asuransi perbulan } 5.104 \\
 &= 5.104 \times 12 \\
 &= 61.248 \\
 &= 61.248 \times 25\% \\
 &= (15.312) \\
 &= 11.938.752
 \end{aligned}$$

*iuran asuransi perbulan didapatkan dari faktor :

UP x Usia x Prosentase Risiko

$$\begin{aligned}
 \text{Ujroh adminitrasi} &= 40.000 / \text{bulan} \\
 &= (480.000 / \text{tahun}) \\
 &= 11.458.752
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Ujroh kustodian} &= 0,35\% \\
 &= (40.105,632) \\
 &= 11.418.646,368
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Ujroh pengelolaan investasi} &= 2,5\% \\
 &= (285.466,159) \\
 &= 11.133.180,209
 \end{aligned}$$

Karena pada ilustrasi tersebut nasabah mengikuti tambahan asuransi, maka akan di tambahkan biaya bulanan sebesar :

$$\begin{aligned}
 \text{Pembebasan kontribusi akibat peserta meninggal dunia} &= 46.760 \times 12 \\
 &= (561.120) \\
 &= 10.572.060,209
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Sun medical executive syariah} &= 374.583 \times 12 \\ &= (4.494.996) \end{aligned}$$

$$\text{Dana nasabah yang akan di investasikan} = 6.077.064,209$$

Hasil ini hampir sama dengan nilai dana investasi yang terdapat dalam ilustrasi H. Affifudin yakni dana investasinya pada tahun pertama di kolom rendah sebesar 6.713. juta.

Dari ilustrasi perhitungan diatas untuk tahun pertama perhitungan per tahun dapat dilihat secara ringkas pada tabel di bawah ini :

Tahun ke	Dana premi	Dana <i>tabrru'</i>	Dana nasabah
1	24.000.000	45.936	6.077.064

Jadi dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa dana nasabah dengan premi 24.000.000 tersebut setelah di investasikan pada asuransi jumlah investasinya pada tahun pertama masih sangat sedikit yakni sekitar **6.077.064** dikarenakan ujroh kontribusi yang masih besar dan ini berlaku sampai tahun ke- 4 dimana, tahun ke 2 40%, tahun ke-3 30% dan tahun ke-4 15% dan tidak ada ujroh akuisisi lagi pada tahun ke-5.

Yang nanti setelah tahun ke-2 ke- 3 dan ke 4 sudah akan pengembangan dana dari kontribusi awal yang sudah di investasikan tersebut. Dan perkembangan dana tersebut akan semakin besar setelah tahun ke-5 dimana biaya yang dibebankan kepada nasabah sudah tidak sebesar di 4 tahun pertama, di tahun ke-5 sudah tidak ada lagi biaya akuisisi maupun kontribusi berkala.

Dari penjabaran dari skema pengelolaan dana kontribusi pada PT. Sun Life Financial syariah ada beberapa hal yang harus diperhatikan dari sisi agen dan dari sisi peserta asuransi yang mana hal ini dapat merugikan salah satu pihak dari keduanya. Adapun hal-hal tersebut adalah sebagai berikut:

Banyak para agen asuransi yang tidak menerangkan secara detail mengenai pengelolaan dari dana kontribusi peserta asuransi, dan banyak peserta asuransi tidak mencermati betul betul produk yang dibeli sehingga tidak mengetahui bagaimana dananya dikelola oleh pihak asuransi.

Penjabaran dari para agen mengenai pengelolaan dana kontribusi juga berbeda beda ada yang disampaikan dan ada yang tidak, dilihat dari ilustrasi yang dibuat. ini menyebabkan tidak taunya para calon peserta mengenai pengelolaan dananya yang akan disetorkan oleh para calon nasabah

Sebagian nasabah bahkan tidak mengetahui rincian ujroh ujroh yang sudah tercantum dalam ilustrasi polisnya dan berapa jumlah dana investasinya, sehingga pada saat akan penarikan dana nasabah baru mengetahui bahwa dananya habis tergerus biaya yang banyak tersebut. Selain itu juga, pada asuransi syariah risiko ditanggung pihak ke-3 dan peserta asuransi. Artinya, pada asuransi unit link, jika terjadi kerugian pada saham maupun perusahaan dimana tempat dana kita di investasikan maka kerugian tersebut akan ditanggung perusahaan pemilik saham dan nasabah asuransi. Perusahaan asuransi tidak menanggung kerugian.

Untuk investasi unit link, banyak nasabah mengira bahwa seluruh dananya yang disetor masuk dalam investasi semua, tanpa memperhitungkan biaya yang telah dipotong dari pihak asuransi sehingga harapan mereka jumlah hasil

investasinya akan sangat besar, padahal ada juga risiko kerugian investasi sehingga dana yang di investasikan setelah dipotong dengan biaya – biaya tersebut tidak berkembang dengan cepat.

Selain kelemahan berinvestasinya tersebut, nasabah juga harus memperhitungkan berapa kemampuan bayarnya secara benar, artinya sampai usia berapa nasabah mampu membayar premi yang sudah di setujui, agar status polis nasabah tidak sampai labs. Jika sampai status polis nasabah labs maka nasabah tidak akan mendapatkan uang pertanggungan bila terjadi risiko, dan juga tidak dapat melakukan klaim selama status polisnya masih labs, kecuali nasabah melakukan pemulihan polis dengan membayar tunggakan bayarnya.

Pada asuransi syariah, selain mendapatkan hasil investasi dari unit link, nasabah juga berkesempatan mendapatkan bagi hasil surplus underwriting dari pengelolaan dana tabarru'. Sebenarnya dana yang didapatkan dari surplus underwriting ini tidak besar, karena akan dibagikan kepada seluruh peserta asuransi yang ada pada perusahaan asuransi PT. Sun Life Financial Syariah.

Jadi dari bahasan pada penelitian ini dapat di lihat bahwa pengelolaan dana kontribusi atau premi itu akan di bagi dalam 3 sub, yakni setelah semua dana terkumpul akan ada dana premi, dana tabarru' , dan dana nasabah yang baru terlihat berapa jumlah investasinya setelah dana premi dikurangi biaya biaya dan potongan iuran tabarru' baru setelah itu sisanya menjadi milik nasabah. Untuk hasil investasi dari dana nasabah tersebut semua murni menjadi milik nasabah tanpa ada potongan biaya lagi kecuali nasabah melakukan penarikan ditengan masapolisnya.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang didapat berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dari implementasi pengelolaan dana kontribusi (premi) asuransi syariah pada PT. Sun Life Fianancial Syariah Malang adalah :

1. Dana kontribusi (premi)berkala peserta asuransi yang terkumpul akan dijadikan sebagai ujroh atau biaya atas auransi, iuran asuransi yang terdiri dari iuran tabarru' dan iuran asuransi guna manfaat asuransi, dan dana peserta yang akan di investasikan yang di kembangkan pada perusahaan asuransi.
2. Dana premi merupakan dana yang disetor oleh peserta secara berkala, yang akan di potong ujroh dan dilihat manfaat asuransinya yang didapat oleh peserta asuransi, sedangkan dana tabarru' adalah iuran berkala yang akan di hibbahkan oleh seluruh peserta asuransi untuk dijadikan sebagai pembayaran klaim dan terdapat surplus underwriting, sedangkan sisanya dari 2 sub dana tersebut adalah dana milik nasabah yang akan di investasikan atau dikembangkan oleh pihak asuransi.
3. Biaya yang akan dibebankan kepada para peserta asuransi besarnya tergantung dari jenis peroduk apa yang dipilih dan tambahan asuransi apa yang akan di gabungkan, tetappi secara garis besar biaya yang akan dibebankan kepada para peserta asuransi khususnya pada tahun pertama adalah biaya (*ujroh*) akuisi, *ujroh* berkala, *ujroh tabarru'*, *ujroh*

administrasi, *ujroh* pengelolaan investasi, *ujroh* kustodian, dan *ujroh* penarikan atau penebusan.

4. Biaya yang dibebankan kepada peserta asuransi pada awal keikutsertaannya memang terbilang cukup besar, namun dengan nasabah menginvestasikan dananya pada perusahaan asuransi syariah peserta akan mendapatkan manfaat asuransi berupa pengcoveran risiko apabila terjadi sesuatu atau risiko yang tidak terduga seperti terjadi sakit, kecelakaan, sampai meninggal tanpa mengotak atik dana yang telah di investasikan yang sedang dikelola oleh perusahaan asuransi.
5. Dana kontribusi peserta asuransi yang di investasikan pada pihak asuransi setidaknya akan memberikan hasil investasi berkisaran takun ke-7 terhitung mulai tahun pertama keikutsertaannya. Apabila nasabah ingin mengambil dana tersebut pada tahun sebelumnya nasabah tetap bisa mengambil dananya dengan catatan dana milik peserta masih memenuhi dan cukup untuk diambil sebagian atau seluruhnya yang apabila pada tahun berjalan masih ada pembebanan *ujroh* maka akan ditambah dengan *ujroh*nya.
6. Dana kontribusi tersebut akan dialokasikan pada 2 titik investasi yakni *Salam Equity Fund* dan *Salam Balanced Fund*. Yang mana *Salam Equity Fund* secara garis besar akan di berupakan unit link saham dan *Salam Balanced Fund* secara garis besar akan di berupakan obligasi.
7. Hasil investasi dari dana kontribusi tersebut sepenuhnya akan menjadi milik peserta asuransi, perusahaan sudah tidak lagi memiliki andil

kepemilikan hasil investasi. Selain mendapatkan hasil investais dari dan kontribusi, peserta juga mempunyai peluang untuk mendapatkan hasil investasi dari dana tabrru' yang dikelola oleh perusahaan sebesar 40% dari total pendapatan yang akan dibagikan kepada seluruh peserta asuransi berdasarkan besarnya jumlah kontribusi dan produk yang diikuti oleh para peserta asuransi. Untuk dana ini baru perusahaan memiliki hak untuk mendapatkan hasil investasi sebesar 30% dari dana yang dikelolanya dari dana tabarru' tersebut.

8. Dari hasil wawancara 3 narasumber terdapat ketidak samaan atau tidak sinkron mengenai penjabaran pengelolaan asuransi syraiah antara pewawancara 1, 2, dan 3. Dimana ini jika dibandingkan dengan hasil ilustrasi produk yang didapatkan oleh peneliti para agency tidak menjelaskan secara detail mengenai pengelolaan produk yang ada pada perusahaannya.
9. Para agency saat menerangkan pengelolaan dana kontribusi mereka berfokus pada biaya yang dibebankan pada nasabah dan berapa besarnya hasil investasi yang akan di dapatkan oleh peserta pada saat selesai masa polis yang dimiliki peserta.
10. Agency tidak menerangkan manfaat asuransi apa yang akan didapatkan oleh para peserta asuransi apabila terjadi risiko meninggal atau kecelakaan, padahal manfaat asuransi tersebut juga dikenakan biaya dari kontribusi nasabah yang dibayarkan rutin guna mengcover manfaat tersebut.

11. Banyak agency dari pihak asuransi syariah yang tidak menerangkan secara detail mengenai dana yang disetor oleh peserta, terdapatnya biaya-biaya besar diawal tahun keikutsetaannya, serta bagaimana posisi dana nasabah jika nasabah akan melakukan penarikan sewaktu waktu. Selain itu para agency tidak memberikan penjelasan rincian dana murni nasabah yang akan di investasikan, sehingga banyak peserta yang mengira bahwa dana investasinya adalah dana kontribusi yang disetorkan di awal.
12. Akan terdapat perbedaan pemahaman para nasabah dari beberapa keterangan agency asuransi. Karena tidak samanya penjelasan secara mendetail dari para agency karena dari hasil ilustrasinya tidak diterangkan secara keseluruhan hanya poin poin tertentu saja.

5.2 Saran

Saran yang dapat peneliti berikan berdasarkan penelitian yang dilakukan, peneliti berpendapat bahwa PT. Sun Life Syariah memiliki kemampuan untuk mengikuti perkembangan asuransi di Indonesia saat ini, dan juga melalui produk-produknya dapat menjadi acuan untuk dijadikan pilihan para calon peserta asuransi dengan beragam manfaat yang ditawarkan.

Dalam pengelolaannya apalagi mengenai biaya ada baiknya agar para *agency* memberikan penjelasan secara mendetail kepada para calon nasabahnya, agar ini juga dapat memperbaiki pola pikir masyarakat Indonesia mengenai asuransi yang menyebabkan asuransi di Indonesia kurang diminati walaupun tetap ada peningkatan setiap tahunnya, kebanyakan dari masyarakat banyak yang beranggapan bahwa asuransi sangat sudah untuk pengajuan klaim dan penarikan

dananya. Padahal sebenarnya sebagian dari mereka tidak mengetahui bahwa dananya pada tahun tahun awal masih banyak digunakan sebagai biaya atau *ujroh*.

Bagi para Agency asuransi agar menerangkan secara mendetail dan rinci mengenai bagaimana pengelolaan dana kontribusi yang disetorkan oleh peserta berapa biayanya jika mengikuti asuransi dari kontribusi yang dibayarkan, kemudian apa saja manfaat asuransi yang didapatkan, dan berapa sebenarnya jumlah dana nasabah yang di investasikan dimulai tahun pertama sampai tahun tahun selanjutnya.

Hal yang perlu di perhatikan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Malang adalah memperkenalkan lebih gencar lagi mengenai perusahaannya dan berbagai macam produknya agar semakin dikenal oleh masyarakat apalagi PT. Sun Life Syariah adalah salah satu dan yang pertama kali perusahaan asuransi yang memiliki jalur distribusi syariah sendiri dengan agen yang bersertifikat syariah dalam memasarkan produknya, dengan cara selalu memberikan semangat dan motivasi kepada agency agencynya untuk selalu mensosialisasikan dan memasarkan produknya agar lebih dikenal secara luas di kota Malang dan lebih diminati dan dipercaya oleh para penduduk Malang.

Saran bagi peneliti selanjutnya yakni ada kalanya jika penelitian selanjutnya mengenai pengelolaan premi untuk dibandingkan dengan pengelolaan premi pada asuransi konvensional agar terlihat bagaimana perbedaan pengelolaan antara konvensional dan syariah, selain itu juga lakukan penelitian secara mendetail bagaimana pengelolaan dana unit link dan dana tabarru' yang ada pada asuransi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al – Quran Al – Karim dan terjemah.
- Al Arif Nur Rianto. (2012). *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, Bandung, Pustaka Setia.
- Bungin, Buehan.(2007). *Penelitian Kualitatif Edisi Kedua*. Jakarta: Kencana
- Creswell, John K. (2016) *Research Designpendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif Dan Campuran*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Dewi, Fitri Sartina (2017) Premi Asuransi Umum Hanya Tumbuh 5,1% Diakses pada tanggal 15 september 2017 pukul 23.55 dari <http://financial.bisnis.com>
- Natasha Gena Patriani, 2012. **Analisis Pengelolaan Dana Investasi Asuransi Jiwa Syariah Dan Konvensional Serta Perlakuannya Terhadap Hasil Yang Diperoleh (Studi Kasus PT. Asuransi Jiwa XYZ)**, Fak. Ekonomi Universitas Indonesia Depok.
- Nopriansyah Walid, *Asuransi Syariah - Berkah Terakhir Yang Tak Terduga*, Yogyakarta, Andi Offset, 2015
- Norashikin Ismail / prof Dr Datuk Syed Othman Alhabsyi, *Organizational form and afficiency: the coexistence of family takaful and life insurance in Malaysia*, International Convergence On Business Research, 2011.
- Oktavianus, Boby Candro (2017) asuransi syariah konsep perkembangannya dan keuntungan yang didapat. diakses tanggal 15 september 2017 pukul 23:46 dari <https://www.cermati.com/artikel/asuransi-syariah-konsep-perkembangannya-dankeuntungan-yang-didapat>.
- Sandy, Kunthi Fahmar (2017) Pendapatan Premi Sun Life Indonesia Naik 148% diakses 16 september 2017 pukul 08:46 dari <https://ekbis.sindonews.com/read/1233282/178/pendapatan-premi-sun-life-indonesia-naik-148-1503502855>, diakses
- Sahi, winda septiani. (2014). **Peranan Perusahaan Asuransi Syariah Dalam Pengelolaan Dan Penempatan Dana Unit Link (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Devisi Syariah)**, skripsi. Fakultas Ayrallah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta
- Sartika, Mila. Adinugraha, Hendri Hermawan. (2013) Konsep Dan Implementasi Pengelolaan Dana Premi Unit Link Syari'ah, *Jurnal Asuransi Dan Manajemen Resiko*, Volume 1 No 2. Diperoleh Tanggal 15 Februari 2018.

Sula, Muhammad Syakir. 2004. *Asuransi Syariah (Life And General) konsep dan sistem operasional* Jakarta : Gema Insani

Tienyu Hwang ,*The determinant economy : the case of chine*, Cimerick University, 2003

J Panglaykim. (1960). *Menejemen Suatu Pengantar*. Jakarta: Ghalia Indonesia

Suad Hasan, Eny Pudjiastuti. (2002). *Dasar – Dasar Menejemen Keuangan*. Yogyakarta : UUP AAP YKPN

Edilus. (1992). *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Jakarta : Rhineka Cipta

Padji Anoraga. (1997). *Menejemen Bisnis*. Jakarta : Pt.Rinheka Cipta

<http://www.gomuslim.co.id/read/news/2016/08/22/1266/semester-pertama-2016-pertumbuhan-asuransi-syariah-lebih-melesat-dibanding-asuransi-konvensional.html>, diakses 15 september pukul 00:25

The logo of Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang is a shield-shaped emblem. It features a light green background with a white border. The text "UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM" is written in a circular path around the top and sides. In the center, there is a yellow calligraphic design. At the bottom, the text "PUSAT PERPUSTAKAAN" is written in a circular path.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Wawancara Dengan Bapak Aris Rendra Agency Director (AD)

Hari / Tanggal : Senin, 21 Mei 2018
Jam : 10 : 30 WIB
Lokasi : ADC. Sun Life Financial Syariah Malang

1. Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) pada PT. Sun Life Financial Syariah?

Jawab : kalau kita baca skema itu dibagi menjadi 2, ada biaya dan investasi. Nah biaya ini di dalamnya ada Tabarru'(biaya kebajikan) dan biaya asuransi. Yang membedakan konve dan syariah itu semua dana yang disetor nasabah masuk semua ke perusahaan. Sehingga jika terjadi risiko perusahaan asuransilah yang membayar. Sedangkan asuransi syariah, biaya tabarru' inilah yang membiayai klaim nasabah. Dan investasi akan masuk ke tabungan unit link dan hasil pengembangan dari hasil investasi. Jadi itu secara garis besar pengelolaan d asuransi syariah, dan yang disetor nasabah akan dimasukkan ke kantong-kantong yang berbeda. Mana dana tabarru'(kebajikan) mana dana investasi dan lain sebagainya. Jika di konvensional semua dana yang disetor nasabah akan masuk ke perusahaan.

2. Bagaimana pengelolaan dana saving pada PT. Sun Life Financial Syariah?

Jawab : non saving itu seperti dana tabarru'dan biaya itu termasuk dana non saving. Nah yang asving adalah investasi ini sehingga ini kan nanti akan berkembang. Nah, jadi yang masuk ke elemen saving itulah yang akan di investasikan dan akan ada pengembangan hasilnya. Sehingga terpisah memang mana dana yang masuk pada ujroh atau biaya dan mana dana yang untuk di saving kan untuk dikembangkan sendiri. Karena itu, akan masuk ke elemen

jika terjadi risiko. Termasuk disitu. Kalau di syariah istilahnya wakalah bil ujroh, ujroh kan biaya, hanya cukup dipotong dari biaya saja.

3. Bagaimana pengelolaan dana non saving pada PT. Sun Life Financial Syariah?

Jawab : nah, jadi selain dana yang di investasikan yang lain-lain semuanya masuk di saving. Berapa prosentasenya biaya nya? Nah itu yang diatur. Yang mempengaruhi besar kecilnya biaya ini salah satunya sesuai dengan tabarru' adalah usia peserta, semakin tua maka tabarru'nya akan semakin tinggi, uang pertanggungannya. Nah biaya asuransi dikita ada misalnya seperti biaya 40.000 perbulan untuk biaya administrasi. Yang pertama ada biaya akuisisi, yang setiap produk akan berbeda biaya akuisisinya. Biaya akuisisi ini juga ada inklud tabarru' yang dibebankan kepada peserta untuk akad asuransinya itu sendiri juga biaya asuransi atas pengelolaan unit link. Prosentasenya tergantung spesifikasi produknya karena itu ketentuan underwriting yang memutuskan berapa besarnya. Jadi jika nasabah ingin fokusnya di investasi maka pihak kita memberikan yang biaya akuisisinya rendah sehingga hasil investasinya besar. Tapi kalau orientasinya proteksi maka akan menempel pada produk yang biaya akuisisinya tinggi karena kenapa? Untuk menentukan asuransinya bisa di cover kesehatan kecelakaan dan lain-lain akan memotong dari biaya akuisis.

4. Bagaimana perbedaan pengelolaan dana saving dan non saving pada PT. Sun Life Financia Syariah?

Jawab : jadi gini fokusnya sebenarnya ada 2, jika saving ini akan masuk ke kantong dana yang di investasikan, jika non saving ini akan masuk pada kanong ujroh atau biaya biaya yang akan dibebankan pada nasabah seperti awal tadi lagi mana saving dan mana non saving.

5. Biaya apasaja yang dibebankan kepada peserta asuransi Sun Life Financia Syariah?

Jawab : ada 2 biaya yang dibebankan pada peserta asuransi yakni biaya akuisisi dan biaya asuransinya yang prosentasenya tergantung dari produk. Akan muncul lagi biaya lagi yaitu biaya penarikan. Biaya penarikan sebagian, atau semua. Ada juga biaya pemindahan investasi. Dikita ada 2 yakni *Salam*

Equity Fund dan *Salam Balanced Fund*. Jika salam equity ni lebih banyak ke saham dan banced lebih banyak ke obligasi. Jika saham ini high risk and high return artinya dia berpotensi punya pengembalian tinggi, tapi risikonya juga tinggi. Jika nasabah yang cermat pada saat saham menurun diak akan melakukan pemindahan.

6. Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) dari produk investasi?

Jawab : pengelolaannya ya itu tadi mbak, dan yang disetor nasabah setelah di kurangi oleh biaya-biaya nanti akan di investasikan ke tertanggung, mana nanti yang dipilih nasabah mau yang salam equity atau yang salam balanced. Kalau salam equity ya ke saham kalau salam balanced ya ke obligasi syariah. keuntungannya? Yah tinggal dilihat perusahaan itu untung nya banyak atau tidak, harga saham lagi baik atau tidak? Nanti hasilnya akan diberikan ke nasabah tergantung dari masing-masing preminya dan akan dibelikan unit link untuk tambahan nilai investasinya tadi.

7. Bagaimana aturan kepemilikan dan kontribusi (premi) yang dibayarkan peserta pada Sun Life Financia Syariah?

Jawab : nah, tergantung biaya yang dikeluarkan awal. Biaya awal di tahun pertama ada biaya akuisisi, ini saya contohkan pada produk FortunePlus ya, besarnya 40% di tahun pertama. Tahun kedua 15% dan tahun ke 3 5%. Jika misal preminya 10 juta maka yang masuk di investasinya adalah 6 juta. Tahun kedua pun gt seterusnya. Artinya besaran ini ditentukan oleh produk yang akan diambil sama nasabah. Setelah diawal dipotong biaya auisisi maka pada tahun berjalan dana yang di investasikan dan hasil dan hasil dari pengembangannya adalah milik nasabah. Makanya sejak awal kita bertemu nasabah kita harus menerangkan jika ini bukan tabungan biasa melainkan tabungan perencanaan. Apa yang membedakan, yaitu jika nabung biasa bisa diambil sewaktu waktu. Nasabah nabung 2 juta perbulan setelah 10 bulan ya sudah, dia dapat 20 juta, selesaikan. Sedangkan diperencanaan keuangan nasabah tidak bisa hanya datang menabung saja, harus dilengkapi dengan proteksi. Dan ini menimbulkan biaya di depan, sehingga nasabah kena biaya itu. Oelh karena itu, kenapa perencanaan keuangan

itu harus jangka panjang, karena hasil optimalnya itu akan terlihat 100% itu setelah tahun ke 5, karena biaya yang dibebankan oleh nasabah sudah tidak besar. Ini perbedaannya nasabah nabung di bank dengan nabung di perencanaan keuangan. Sama sama seperti terjadi risiko justru nanti yang mcover adalah pihak asuransi.

8. Bagaimana pengelolaan dari dana kontribusi (premi) jika nasabah melakukan klaim, diawal, diakhir, atau ditengah?

Jawab : iya, jadi mbak makanya seperti yang saya bilang di awal tadi saat kita bertemu dengan calon nasabah kita sebagai agen harus menerangkan lebih dulu bahwa ini tabungan jangka panjang, pastikan nasabah tidak mengambil di awal awal tahun, karena apa? Ya seperti itu tadi, karena pada awal tahun dana premi yang disetorkan sama nasabah tadi akan banyak di potong biaya-biaya tadi dan hasil investasinya juga masih belum berkembang jika hanya dalam kurun waktu 1 tahun. Nah kalau ditengan gimana? Gakpapa. Bisa. Jadi gini mbak dikita ada 2 yaitu KAB (Kontribusi Asuransi Berkala), KIB (Kontribusi Investasi Berkala) dan KIT (Kontribusi Investasi Tunggal), jadi jika nasabah klaim dananya pada tahun berjalan artinya nanti yang di klaim adalah hasil investasinya, begitu jika nasabah ingin setor, misal nih ya mbak nasabah punya uang lebih ingin nambah jumlah investasinya, itu juga bisa nanti.

9. Bagaimana perhitungan dari klaim yang diajukan oleh nasabah?

Jawab : nasabah bisa saja melakukan klaim kapan saja yang jadi berada nanti adalah biaya yang dibebankan pada nasabah pada saat penarikan. Ada namanya biaya penarikan. Biaya nya berapa? Ininanti masing-masing produk akan berbeda. Tapi secara garis besar jika nasabah ngambil dananya pada awal tahun besar kemungkinan dananya tinggal sedikit atau bahkan habis. Karena di tahun awal kan masih besar biayanya.

10. Bagaimana perhitungan prinsip bagi hasil pada produk asuransi syariah di Sun Life Financia Syariah?

Jawab : Sebenarnya di model investasi itu adalah hasil investasi. Bukan bagi hasil. Bagi hasil akan masuk di elemen tabarru'. Kan tadi ada dana yang masuk

investasi yang saving ya adan ada dana yang masuk non saving ada elemen tabarru'. Yang masuk di investasi ni yang akan dibelikan unit link entah berupa saham ataupun oblogasi, pasar uang, nin nantilah yang akan menghasilkan hasil investasi. Ketika dia mau ngambil nanti pasti di cocokkan nilai unit pada saat ini berapa dikalikan jumlah unit yang dia punya. Dan hasilnya akan didapat dari jumlah pengali dari harga ini. Maka hasil investasinya adalah sekian. Bukan bagi hasil. Bagi hasil ini akan terjadi dari tabrru' yang di full di rekekning tabarru' seluruh nasabah. Misal dari semua jumlah masih dana tabarru' adalah Rp. 1M. Dalam 1 tahun hanya ada klaim Rp.500.000.000 saja. Jadi masih ada sisa kan. Dan sisa jumlah inilah yang akan di bagikan kepada nasabah. Besarnya berapa? Adalah sekitar 30 – 40% nah nasabah dapatnya berapa? Akan dilihat dari berapa besaran premi dan nilai tabarru' yang didapat dari masing-masing peserta. Jadi yang dapat paling besar yang preminya besar dan tabarru'na besar. Nah bagi hasil ini akan berdiri sendiri dan akan dihibahkan pada nasabah masing-masing. Dan ini di luar hasil investasi. Inilah yang membedakan dengan konven. Jika di konven nasabah yang klaim sedikit, nasabah tidak akan dapat apa-apa. Itulah yang membedakan konven dan syariah. jika di konven hanya hasil investasi ini.

LAMPIRAN 2**Wawancara Dengan Bapak Agus Hasanudin****Sales Development Manager (SDM)**

Hari / Tanggal : Senin, 03 Agustus 2018
 Jam : 15 : 30 WIB
 Lokasi : ADC. Sun Life Financial Syariah Malang

1. Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) pada PT. Sun Life Financial Syariah?

jawab : Nah jadi gini, dana yang disetor oleh nasabah atau dana kontribusi itu masuk ke Sun Life masuk ke KAB (Kontribusi Asuransi Berkala), KIB (Kontribusi Investasi Berkala), atau juga KIT (Kontribusi Investasi Tunggal). Ada beberapa pembagian dana, kalau KAB itu dipergunakan untuk asuransinya sementara KIB dan KIT itu untuk investasinya. Nah, dari asuransi ini sebagian ada yang menajdi dana tabrru' dana yang dipergunakan bila ada nasabah lain yang terkena risiko, sehingga dana dari kumpulan tersebut diambil untuk menutupi risiko.

2. Bagaimana pengelolaan dana saving pada PT. Sun Life Financial Syariah?

Jawab : kalau di Sun Life Syariah ebetulnya tidak ada model tabungan jadi masuknya di investasi. Jad gini, kalau pengelolaan dana, dana oang-orang pribadi gitu ya, itukan macam-macam ada yang mau di investasikan, ada yang mau di tabungkan. Investasi ini bentuknya juga macem-macem ada tanah, emas atau dalam bentuk paper, paper ini juga termasuk polis asuransi. Kalau tabungan ini larinya ke bank. Nah kalau produk asuransi ini masuknya ke paper. Jadi di Sun Life tidak ada yang pakai model tabungan. Mungkin kalau di asuransi lain lain ada. Tapi kalau di Sun Life gak ada yang nasabah nabung gitu. Jadi, dana yang

disetor oleh nasabah ini akan di investasikan. Jadi nabungnya dalam bentuk paper gitu.

3. Bagaimana pengelolaan dana non saving pada PT. Sun Life Financial Syariah?

Jawab : jadi jelas kan tadi mbak tidak ada yang bentuknya saving atau non saving, jadi kalau di Sun Life bentuknya KAB, KIB, KIT.

4. Bagaimana perbedaan pengelolaan dana saving dan non saving pada PT. Sun Life Financia Syariah?

Jawab : kalau di Sun Life syariah karena bentuknya tadi KAB, KIB, dan KIT, maka dana ini tadi semua akan di investasikan. Nanti dilihat berapa yang harus di investasikan berapa yang harus menjadi asuransi dari si nasabah ini tadi. Nah, dari sini bisa di tentukan produk apa nanti yang akan diberikan kepada nasabah.

5. Biaya apasaja yang dibebankan kepada peserta asuransi Sun Life Financia Syariah?

Jawab : Nah, selaiin itu dari asuransi ini juga ada biaya biaya asuransi untuk disirinya nasabah, kalau dia pakai rider ada biaya untuk rider, nah selebihnya itu nanti di gabung dari dana investasi ini untuk nanti disalurkan ke investasi. Nah dana investasi ni pilihannya buat nasabah ada 2, mau yang salam equity atau yang salam balanced. Bedanya apa sih? Kalau salam equity itu, seluruh dana yang masuk dalam investasi itu akan di masukkan ke saham, sedangkan untuk salam balanced akan masuk obligasi atau ke reksadana. Gitu ya. Masuk kesaham apa? Ya masuk ke saham-saham syariah melalui indeks saham syariah Indonesia. Nah nanti dari situ kalau dapat keuntungan dari masing-masing perusahaan tersebut otomatis baliknya ke peningkatan investasi nasabahnya. Setiap dana yang sudah ditempatkan disini ini ada ujrohnya, ada biayanya. Maksimal itu total 2,5% pertahun dari total biaya investasi yang ditaruh disini. Keuntungannya gimana? Yaudah nanti menjadi milik nasah semua. Ini ada Produk Fortune Plus, nah untuk biaya-biaya ini masuknya ke kontribusi biaya dan ujroh, ujrohnya berapa? Macam-macam. Ada ujroh akuisisi sebesar 40% sisanya 60%. Tahun

kedua nanti bayar lagi dong, nah itu nanti di potong 10% dan tahun ke-3 yaitu 5%. Ada ujroh admin, perbulan dikenakan juga mulai bulan pertama yakni Rp. 40.000 perbulan, ada juga kontribusi 5% dari Top up tunggal. Jadi kalau di unit link ada 2 manfaat yaitu ada manfaat asuransi dan ada manfaat investasi. Nah ada juga namanya Bank Kustodian, jadi semua investasi, bukan hanya asuransi aja tapi dari semua investasi yang ada di saham. Itupun ada biayanya lagi dong 0,35%. Ini yang pasti kena ada yang langsung ada yang perbulan.

6. Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) dari produk investasi?

Jawab : ada orang modelnya pengen investasi, yaudah dia bisa investasi dimana aja dan berupa apa saja kan ya yang dia mau, nah tapi ada orang yang ingin berinvestasi tapi dia dilindungi, nah pembagiannya itu nanti tergantung dari KIB atau KIT yang ditentukan oleh nasabahnya. Walaupun dilapangan nanti kebanyakan akan banyak ditemui nasabah bilang terserah agennya. Nah, ini nantitinggal dilihat nasabah lebih cenderung mana, asuransinya taua butuh investasinya. Dari situ kalau nasabah lebih banyak butuh asuransinya sekian persennya di taruh di investasi kemudian setelah dipotong ujroh-ujroh tadi maka nanti akan di distribusikan lagi ke salam equity atau salam balanced tadi. Mau saham atau obligasi dan lain-lain. Keuntungannya? Yah nanti itu akan berkembang dan tidak bisa ditentukan hasilnya sekarang. Karena tergantung jumlah dari harga saham dan berapa nanti investasi yang didapat nasabah.

7. Bagaimana aturan kepemilikan dan kontribusi (premi) yang dibayarkan peserta pada Sun Life Financia Syariah?

Jawab: untuk kepemilikan dananya. Semua dana itu milik nasabah. Karena pihak asuransi sudah mengambil diawal tadi yang ujroh ujroh tadi sekian sekian persennya kan udah tadi ya. Nah hasil investasinya ya murni annti milik nasabah semua.

8. Bagaimana pengelolaan dari dana kontribusi (premi) jika nasabah melakukan klaim, diawal, diakhir, atau ditengah?

Jawab : jika nasabah melakukan penarikan investasi. Misal di tahun ke 4 nasabah mau ambil, nah itu ada biaya, ya misal produk Fortune pada tahun ke 1-7 itu ada biayanya penebusan atau penarikan. Berapa biayanya? 100% dari kontribusi awal. Karena pengambilannya masih di tahun ke 4. Gimana kalau penarikannya sudah diatas tahun ke8? Ya 0%v tidak dikenakan biaya. Itulah kenapa asuransi itu dana investasi untuk jangka panjang. Bukan jangka pendek. Nasabah memang diajarkan untuk menabung untuk tolong jangan diambil sampai tujuannya tercapai.

9. Bagaimana perhitungan dari klaim yang diajukan oleh nasabah?

Jawab : ok, klaimnya kesehatan atau hasil investas? Klaim hasil investasi itu ya seperti penarikan dana, seperti penarikan dana misal udah 5 tahun aku mau ambil 10 juta. Itu boleh apa penarikan sebagian atau penarikan seluruhnya, kalau seluruhnya itu namanya penebusan. Nah ini nanti dipotong biaya-biaya KIT cukup atau enggak. nah nasabah boleh ambil. kalau klaimnya kesehatan, 1 syaratnya, sejak awal dia sudah ikut rider kesehatan ridernya apa saja, ada 4 salah satunya medical platinum, jika nasabah sakit nasabah hanya perlu menunjukkan kartu pembayarannya akan di cover tidak perlu pengeluaran uang cash selama pengcoveran masuk dan cocok.

10. Bagaimana perhitungan prinsip bagi hasil pada produk asuransi syariah di Sun Life Financia Syariah?

Jawab : sama kayak di biaya tadi ya, jika nasabah sudah dipotong dengan biaya-biaya, biaya akuisisi dan lain-lain nanti hasilnya ya murni milik nasabah keseluruhan. Pihak asuransi hanya mengambil biaya akuisisi dan biaya lain-lain tadi diawal. Tergantung dari masing-masing produk sampai tahun keberapa akan dikenakan beban. Nah untuk hasil invesasi yang akan didapat nasabah ini ya menjadi milik nasabah semua artinya, selama masa itu tidak melakukan klaim atau penarikan dan lain-lain bisa di optimalkan hasil investasinya akan lebih baik. Untuk nominalnya tidak bisa ditentukan karena harga saham yang berubah-ubah dan berapa besaran jumlah premi yang disetorkan oleh nsabah itu sendiri.

LAMPIRAN 3**Wawancara Dengan Ibu Cholila Zoehry
Agency Director (AD)**

Hari / Tanggal : Senin, 06 Agustus 2018
Jam : 14 : 20 WIB
Lokasi : ADC. Sun Life Financial Syariah Malang

1. Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) pada PT. Sun Life Financial Syariah?

Jawab : jadi bedanya syariah dan konvensional itu adalah pada akadnya. Jadi kalau yang di konvensional, dana nasabah akan jadi milik perusahaan asuransi, mau untung mau rugi ya di tanggung perusahaan asuransi jadi akadnya jual beli. Dan ini pasti masih ada unsur riba nya. Bedanya dengan syariah, kita akadnya wakalah bil ujah bahwa nasabah itu mewakilkan pengelolaan dana pada Sun Life. Nah Sun Life hanya sebagai pengelola saja. Dana nasabah ini akan dimasukkan ke dana tabaru', nah dana tabaru' inilah yang akan dikelola oleh Sun Life dalam investasi. Investasinya bentuknya unit link. Apabila dapat keuntungan maka pembagiannya Sun Life berhak mendapatkan bagian keuntungan 30% kemudian 30% dimasukkan dana tabaru' jika terjadi klaim, 40% nya dimasukkan kembali kepada nasabah dalam bentuk Surplus Underwriting dibagikan merata kepada seluruh nasabah. Nah jika banyak nasabah yang melakukan klaim pada tahun tersebut sampai kurang dana untuk pembayaran klaim maka akan diambilkan 30% dari dana nasabah tadi. Tetapi jika tidak ada pengajuan klaim dan dananya masih maka dana tidak boleh diam, maka dikembangkan lagi. Itulah mengapa bisnis syariah adalah bisnis yang menguntungkan satu sama lain.

2. Bagaimana pengelolaan dana saving pada PT. Sun Life Financial Syariah?

Jawab : Nasabah itu kan punya tujuan alokasi dananya. Ada yang ingin nabung ada yang ingin di investasikan, pada prinsipnya itu sama semua tabungan. Kan kita nanti dipilah pilah lagi kalau misal ada anak-anak ya nanti tujuannya pendidikan jadi pada dasarnya semua tabungan.

3. Bagaimana pengelolaan dana non saving pada PT. Sun Life Financial Syariah?

Jawab : Kalau non saving atau murni investasi pada produk kita tidak ada rider kesehatannya, murni semua dananya dikelola untuk unit kink sehingga makanya kenapa perkembangan dananya jauh lebih besar.

4. Bagaimana perbedaan pengelolaan dana saving dan non saving pada PT. Sun Life Financia Syariah?

Jawab : Jadi bedanya ya itu tadi kalau saving ya pada dasarnya semua ini tabungan. Cuma diperuntukan nya nanti yang beda-beda tujuan dari nabungnya ini yang beda-beda. Kalau yang non saving atau yang murni investasi nanti dia gak dapat rider kesehatan, dana yang disetor ya murni di investasikan.

5. Biaya apasaja yang dibebankan kepada peserta asuransi Sun Life Financia Syariah?

Jawab : ada biaya asuransi, ada biayakesehatan, ada pajak, biaya oprasional, biaya akuisisi, kemudian untuk cover jiwanya. Komponen-komponenya pada dasarnya ini. Prosentasenya tergantung pada produk produk yang diambil, tergantung dari rider yang diambil, besar kecilnya tergantung fitur yang diambil nasabah dan berapa lama manfaatnya kepada nasabah.

6. Bagaimana pengelolaan dana kontribusi (premi) dari produk investasi?

Jawab : jadi pengelolaannya ya itu, tadi di investasikan perusahaan ini bisa di saham, bisa di obligasi. Kalau disaham nanti akan dibelikan unit link. Nah, hasil dari investasi ini nanti yang akan dibagikan kepada nasabah tergantung dari premi dan produk apa yang dipilih oleh masing-masing nasabah. Jadi kalau

perusahaannya untung ya nasabah untung. Untung nya banyak ya banyak, kalau untungnya sedikit yang diberikan ke nasabah ya gak banyak.

7. Bagaimana aturan kepemilikan dan kontribusi (premi) yang dibayarkan peserta pada Sun Life Financia Syariah?

Jawab : hasil investasi, uang pertanggungan itu semua milik nasabah. Jika pada suatu saat nasabah mau ambil keseluruhan sebagian, itu ya hasil investasi semua milik nasabah. Setelah dipotong biaya-biaya didepan tadi. Kan biaya hanya dipotong didepan. Nanti hasil investasinya mau diambil di tahun keberapa. Kita pasti menjanjikan perkembangan dana nasabah akan tetap berlangsung menjadi lebih baik dan lebih besar. Tetapi tidak bisa dipastikan adalah nominalnya.

8. Bagaimana pengelolaan dari dana kontribusi (premi) jika nasabah melakukan klaim, diawal, diakhir, atau ditengah?

Jawab : jika diawal, jika hasil investasinya cukup gakpapa, selama sudah dikurangi biaya yang disebutin tadi, kalau dalam jangka waktu berjalan ya gakpapa, pada saat sudah selesai masa polisnya ya gakpapa. Nasabah punya hak untuk pengambilan itu tentunya dengan aturan bahwa polis nasabah tidak sampai laps.

9. Bagaimana perhitungan dari klaim yang diajukan oleh nasabah?


Jawab : pokoknya tergantung biaya, jadi nanti dilihat di tahun pertama berapa tahun kedua berapa, tahun ketiga berapa kan ada biaya-biayanya. Nanti masing-masing produk di polis itu beda-beda. Tergantung produknya. Nanti juga akan dihitung.

10. Bagaimana perhitungan prinsip bagi hasil pada produk asuransi syariah di Sun Life Financia Syariah?

Jawab : loh kalau sudah hasil investasi, kita bicaranya hasil investasinya ya bukan bagi hasil. Karena pihak asuransi sudah memotongkan biayanya diawal kayak yang biaya-biaya tadi, jadi nanti hasil investasinya semua milik nasabah, dimasukkan di masing-masing unit lonk milik nasabah tergantung juga sama premi yang dibayarkan sama nasabah.

LAMPIRAN 4


ILUSTRASI PRODUK
ASURANSI BRILLIANCE HASANAH MAXIMA (ABHM)





Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM)


INFORMASI PROSPEK

Peserta: H. AFIFUDIN
 Jenis Kelamin: Pria
 Umur: 40 tahun
 Pihak Yang Diasuransikan: USWAH
 Jenis Kelamin: Wanita
 Umur: 14 tahun
 Perokok: Tidak


Pembayaran Kontribusi
 6.000.000,00
 Per Triwulanan



Investasi Tunggal
 -


Santunan Asuransi
 200.000.000,00


Masa Pembayaran
 10 tahun

MANFAAT DASAR
Alokasi Investasi











Salam Equity Fund 100%



Tingkat pengembalian investasi *: 12.0%

* Tingkat pengembalian investasi yang ditunjukkan di atas adalah hanya untuk keperluan ilustrasi dan bukan merupakan perkiraan atas tingkat pengembalian investasi yang akan dicapai.

MANFAAT TAMBAHAN*

				
Asuransi Kematian Akibat Kecelakaan	Asuransi Kecelakaan	Asuransi Penyakit Kritis	Asuransi Penyakit Kritis Tahap Awal	Santunan Rawat Inap dan Pembedahan
N/A	Rp 200.000.000,00	N/A	N/A	N/A
				
Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Mengalami Penyakit Kritis	Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Mengalami Cacat Tetap Total	Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Mengalami Kematian	Pembebasan Kontribusi Akibat Pasangan Peserta Mengalami Cacat Tetap Total, Penyakit Kritis dan Meninggal	Penggantian Biaya Rumah Sakit
N/A	N/A	Rp 24.000.000,00	N/A	Plan F

* Nilai manfaat yang ditunjukkan diatas merupakan jumlah dari manfaat tambahan yang sejenis

Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM)



PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA

Dokumen ini adalah proposal Program Asuransi Jiwa Syariah Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM) milik PT Sun Life Financial Indonesia ("Sun Life") yang diberikan bagi Bapak/Ibu H. AFIFUDIN ("Anda") dengan tujuan Pendidikan. Untuk penjelasan selengkapnya dapat Anda peroleh dalam Ringkasan Informasi Produk atau melalui penjelasan Agen Sun Life yang menemui Anda.

Peserta	: H. AFIFUDIN	Usia Masuk	: 40 tahun
		Jenis Kelamin	: Pria
Pihak Yang Diasuransikan:	: USWAH Bukan Perokok	Usia Masuk	: 14 tahun
		Jenis Kelamin	: Wanita
Kontribusi Asuransi Berkala	: 24.000.000,00	Mata Uang	: Indonesian Rupiah
Kontribusi Top-Up Berkala	: -	Cara Bayar	: Triwulanan
Total Kontribusi Berkala	: 24.000.000,00	Masa Pembayaran	: 86 tahun
Total Kontribusi Top-Up Tunggal	: -	Rencana Pembayaran ¹⁾	: 10 tahun
Pilihan Sub Dana Investasi	: Salam Equity Fund 100%		

Ringkasan Manfaat

	Santunan Asuransi	Kontribusi Awal Tahun	Iuran Asuransi Bulanan ²⁾	Masa Asuransi (Tahun)
Asuransi Dasar:				
Manfaat Kematian	200.000.000	13.104.220	5.104	86
Asuransi Tambahan:				
Asuransi Kecelakaan	200.000.000	0,00	0,00	56
Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Meninggal Dunia 65	24.000.000	1.799.280	46.760	25
Sun Medical Executive Syariah	Plan F	9.096.500	374.583	74

Catatan:

- 1) Asumsikan menggunakan fasilitas Cuti Kontribusi setelah melewati Periode Komitmen, dengan ketentuan Nilai Dana Investasi Peserta cukup untuk membayar ujarah yang ditentukan dalam Polis pada Tanggal Jatuh Tempo ujarah.
- 2) Iuran Asuransi terdiri dari Iuran Tabarru' dan Biaya Pengelolaan Risiko. Iuran Asuransi akan berubah dari tahun ke tahun sesuai dengan jenis kelamin, usia yang dicapai pada saat tahun berjalan dan besar Santunan Asuransi.

Dipersiapkan oleh

Nama Agen	: ABDULLAH NASIR	Kode Agen	: S59782
Pada Tanggal	: 29 Mar 2018	Kode Medis Pihak Yang Diasuransikan	: Non Medical

Nama Prospek: H. AFIFUDIN
(ver. 3.5.0)

Tanggal:

Tanda Tangan: _____

DOKUMEN INI HANYALAH ILUSTRASI, BUKAN KONTRAK ASURANSI

Halaman 2 dari 13

Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM)
 USWAH, 14 tahun, Wanita
 Bukan Perokok



Kontribusi Asuransi Berkala Tahunan	: Rp	24.000.000,00	Asumsi Tingkat Pengembalian Investasi	Rendah	Menengah	Tinggi
Kontribusi Top-Up Berkala Tahunan	: Rp	-				
Total Kontribusi Top-Up Tunggal	: Rp	-	Salam Equity Fund	100%	7%	12%
					12%	17%

Ilustrasi Manfaat

10 tahun pembayaran

(dalam ribuan Rupiah)

Akhir Tahun Polis	Usia (Tahun)	Total Kontribusi Berkala	Kontribusi Investasi Tunggal	Penarikan Dana	Nilai Dana Investasi Peserta			Manfaat Pengunduran Diri			Santunan Asuransi
					Rendah	Menengah	Tinggi	Rendah	Menengah	Tinggi	
1	15	24.000	-	-	6.713	6.932	7.150	NIL	NIL	NIL	200.000
2	16	24.000	-	-	16.143	17.049	17.972	3.039	3.945	4.868	200.000
3	17	24.000	-	-	28.665	30.874	33.190	15.561	17.770	20.086	200.000
4	18	24.000	-	-	45.735	50.122	54.851	35.251	39.638	44.367	200.000
5	19	24.000	-	-	67.129	74.888	83.481	57.956	65.715	74.308	200.000
6	20	24.000	-	-	89.940	102.544	116.894	82.077	94.682	109.031	200.000
7	21	24.000	-	-	114.271	133.441	155.907	107.719	126.889	149.355	200.000
8	22	24.000	-	-	140.221	167.958	201.463	140.221	167.958	201.463	200.000
9	23	24.000	-	-	167.900	206.528	254.673	167.900	206.528	254.673	200.000
10	24	24.000	-	-	197.441	249.648	316.847	197.441	249.648	316.847	200.000
11	25	-	-	-	203.935	272.093	363.015	203.935	272.093	363.015	200.000
12	26	-	-	-	211.649	298.235	418.345	211.649	298.235	418.345	200.000
13	27	-	-	-	219.389	327.058	482.720	219.389	327.058	482.720	200.000
14	28	-	-	-	227.711	359.467	558.303	227.711	359.467	558.303	200.000
15	29	-	-	-	236.661	395.911	647.049	236.661	395.911	647.049	200.000
16	30	-	-	-	246.285	436.890	751.248	246.285	436.890	751.248	200.000
17	31	-	-	-	256.692	483.030	873.653	256.692	483.030	873.653	200.000
18	32	-	-	-	267.457	534.475	1.016.924	267.457	534.475	1.016.924	200.000
19	33	-	-	-	279.102	592.393	1.185.215	279.102	592.393	1.185.215	200.000
20	34	-	-	-	291.669	657.564	1.382.855	291.669	657.564	1.382.855	200.000
25	39	-	-	-	370.417	1.127.414	3.024.019	370.417	1.127.414	3.024.019	200.000
30	44	-	-	-	485.879	1.974.455	6.688.607	485.879	1.974.455	6.688.607	200.000
35	49	-	-	-	647.334	3.491.493	14.858.367	647.334	3.491.493	14.858.367	200.000
40	54	-	-	-	869.317	6.206.059	33.071.385	869.317	6.206.059	33.071.385	200.000
45	59	-	-	-	1.173.890	11.066.698	73.682.271	1.173.890	11.066.698	73.682.271	200.000
50	64	-	-	-	1.595.295	19.780.469	164.254.730	1.595.295	19.780.469	164.254.730	200.000
55	69	-	-	-	2.168.672	35.398.299	366.258.835	2.168.672	35.398.299	366.258.835	200.000
60	74	-	-	-	2.942.165	63.396.719	816.811.843	2.942.165	63.396.719	816.811.843	200.000
65	79	-	-	-	3.981.395	113.609.385	1.821.780.396	3.981.395	113.609.385	1.821.780.396	200.000
70	84	-	-	-	5.338.266	203.653.238	4.063.415.496	5.338.266	203.653.238	4.063.415.496	200.000
75	89	-	-	-	7.232.292	365.320.317	9.063.776.609	7.232.292	365.320.317	9.063.776.609	200.000
80	94	-	-	-	10.162.486	655.953.754	20.218.445.707	10.162.486	655.953.754	20.218.445.707	200.000
85	99	-	-	-	14.235.173	1.177.839.757	45.101.167.969	14.235.173	1.177.839.757	45.101.167.969	200.000
86	100	-	-	-	15.228.453	1.324.136.458	52.951.222.625	15.228.453	1.324.136.458	52.951.222.625	200.000

NIL menunjukkan Nilai Dana Investasi Peserta negatif pada tahun yang bersangkutan akan tetapi manfaat dapat terus berlanjut dengan memperbesar nilai Kontribusi yang dibayar.

Nama Prospek: H. AFIFUDIN
 (ver. 3.5.0)

Tanggal:

Tanda Tangan: _____

DOKUMEN INI HANYALAH ILUSTRASI, BUKAN KONTRAK ASURANSI

Halaman 3 dari 13

Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM)
 USWAH, 14 tahun, Wanita
 Bukan Perokok



86 tahun pembayaran

(dalam ribuan Rupiah)

Akhir Tahun Polis	Usia (Tahun)	Total Kontribusi Berkala	Kontribusi Investasi Tunggal	Penanaman Dana	Nilai Dana Investasi Peserta			Manfaat Pengunduran Diri			Santunan Asuransi
					Rendah	Menengah	Tinggi	Rendah	Menengah	Tinggi	
1	15	24.000	-	-	6.713	6.932	7.150	NIL	NIL	NIL	200.000
2	16	24.000	-	-	16.143	17.049	17.972	3.039	3.945	4.868	200.000
3	17	24.000	-	-	28.665	30.874	33.190	15.561	17.770	20.086	200.000
4	18	24.000	-	-	45.735	50.122	54.851	35.251	39.638	44.367	200.000
5	19	24.000	-	-	67.129	74.888	83.481	57.956	65.715	74.308	200.000
6	20	24.000	-	-	89.940	102.544	116.894	82.077	94.682	109.031	200.000
7	21	24.000	-	-	114.271	133.441	155.907	107.719	126.889	149.355	200.000
8	22	24.000	-	-	140.221	167.958	201.463	140.221	167.958	201.463	200.000
9	23	24.000	-	-	167.900	206.528	254.673	167.900	206.528	254.673	200.000
10	24	24.000	-	-	197.441	249.648	316.847	197.441	249.648	316.847	200.000
11	25	24.000	-	-	228.976	297.868	389.515	228.976	297.868	389.515	200.000
12	26	24.000	-	-	263.501	352.894	475.869	263.501	352.894	475.869	200.000
13	27	24.000	-	-	299.972	414.117	576.594	299.972	414.117	576.594	200.000
14	28	24.000	-	-	339.111	482.897	694.799	339.111	482.897	694.799	200.000
15	29	24.000	-	-	381.141	560.197	833.551	381.141	560.197	833.551	200.000
16	30	24.000	-	-	426.301	647.100	996.451	426.301	647.100	996.451	200.000
17	31	24.000	-	-	474.894	744.872	1.187.775	474.894	744.872	1.187.775	200.000
18	32	24.000	-	-	526.688	854.364	1.411.960	526.688	854.364	1.411.960	200.000
19	33	24.000	-	-	582.421	977.542	1.675.248	582.421	977.542	1.675.248	200.000
20	34	24.000	-	-	642.361	1.116.084	1.984.420	642.361	1.116.084	1.984.420	200.000
25	39	24.000	-	-	1.016.487	2.114.427	4.551.471	1.016.487	2.114.427	4.551.471	200.000
30	44	24.000	-	-	1.561.465	3.917.828	10.289.297	1.561.465	3.917.828	10.289.297	200.000
35	49	24.000	-	-	2.338.112	7.152.593	23.083.801	2.338.112	7.152.593	23.083.801	200.000
40	54	24.000	-	-	3.441.298	12.952.481	51.613.302	3.441.298	12.952.481	51.613.302	200.000
45	59	24.000	-	-	5.008.110	23.354.866	115.237.311	5.008.110	23.354.866	115.237.311	200.000
50	64	24.000	-	-	7.237.548	42.022.527	257.145.470	7.237.548	42.022.527	257.145.470	200.000
55	69	24.000	-	-	10.400.756	75.519.182	573.664.849	10.400.756	75.519.182	573.664.849	200.000
60	74	24.000	-	-	14.883.929	135.630.918	1.279.668.700	14.883.929	135.630.918	1.279.668.700	200.000
65	79	24.000	-	-	21.236.914	243.524.393	2.854.475.071	21.236.914	243.524.393	2.854.475.071	200.000
70	84	24.000	-	-	30.205.220	437.172.485	6.367.255.466	30.205.220	437.172.485	6.367.255.466	200.000
75	89	24.000	-	-	43.001.411	784.929.361	14.203.177.904	43.001.411	784.929.361	14.203.177.904	200.000
80	94	24.000	-	-	61.545.634	1.409.808.125	31.683.170.812	61.545.634	1.409.808.125	31.683.170.812	200.000
85	99	24.000	-	-	87.983.902	2.532.053.826	70.675.882.555	87.983.902	2.532.053.826	70.675.882.555	200.000
86	100	24.000	-	-	94.498.063	2.846.659.977	82.977.394.709	94.498.063	2.846.659.977	82.977.394.709	200.000

NIL menunjukkan Nilai Dana Investasi Peserta negatif pada tahun yang bersangkutan akan tetapi manfaat dapat terus berlanjut dengan memperbesar nilai Kontribusi yang dibayar.

Nama Prospek: H. AFIFUDIN
 (ver. 3.5.0)

Tanggal:

Tanda Tangan: _____

DOKUMEN INI HANYALAH ILLUSTRASI, BUKAN KONTRAK ASURANSI

Halaman 4 dari 13

Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM)
USWAH, 14 tahun, Wanita
Bukan Perokok



MOHON UNTUK TIDAK MENANDATANGANI PROPOSAL INI JIKA ANDA BELUM MENDAPATKAN PENJELASAN PRODUK ASURANSI YANG DITAWARKAN DAN BELUM MEMAHAMI SETIAP HAL YANG TERCANTUM DALAM SETIAP HALAMAN PROPOSAL INI SECARA RINCI, TERMASUK RINGKASAN INFORMASI PRODUK. DENGAN MENANDATANGANI PROPOSAL INI, BERARTI SECARA SADAR ANDA MENYATAKAN BAHWA ANDA TELAH MENDAPATKAN PENJELASAN, MEMBACA, MEMAHAMI DAN MENYETUJUI PRODUK ASURANSI YANG DITAWARKAN DAN SETIAP HAL YANG TERCANTUM DALAM SETIAP HALAMAN PROPOSAL INI.

Saya, yang bertandatangan di bawah ini, menyatakan:

1. Saya telah membaca proposal yang disampaikan, telah mendapatkan penjelasan secara rinci dari Agen mengenai produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM) yang ditawarkan dan hal-hal yang tercantum pada proposal, brosur, Ringkasan Informasi Produk dan Kuesioner Penentuan Profil Risiko, juga telah mengerti atas penjelasan yang disampaikan tersebut.
2. Saya mengerti dan menyetujui bahwa semua perhitungan yang tercantum dalam proposal ini termasuk tapi tidak terbatas pada tingkat pengembalian investasi, Nilai Dana Investasi Peserta dan/atau Santunan Asuransi (sebagaimana berlaku) hanya merupakan suatu ilustrasi semata dan bukan merupakan perkiraan atas tingkat pengembalian investasi yang akan dicapai dan bukan merupakan janji/jaminan dari Agen dan/atau Sun Life dan bukan merupakan bagian dari Polis, kecuali secara tegas dinyatakan sebaliknya.
3. Saya mengerti dan menyetujui bahwa Nilai Dana Investasi Peserta yang terbentuk tergantung pada fluktuasi pasar dan tergantung pula pada risiko yang melekat pada semua sub dana investasi, oleh karenanya tingkat pengembalian investasi dapat mengalami kenaikan maupun penurunan dan apabila Saya menarik Dana Investasi Peserta pada masa-masa awal, maka Nilai Dana Investasi Peserta yang diterima dapat lebih kecil dari Kontribusi yang telah dibayarkan. Penarikan Dana Investasi Peserta akan dikenakan pajak sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
4. Saya mengerti dan menyetujui bahwa penyertaan satu atau beberapa Asuransi Tambahan akan diikuti dengan tambahan urah asuransi yang dapat mengurangi Nilai Dana Investasi Peserta secara signifikan.
5. Saya mengerti dan menyetujui bahwa penggunaan cuti Kontribusi dapat mengakibatkan pengakhiran dini atas perlindungan asuransi.
6. Saya mengerti dan menyetujui bahwa jika dalam Periode Komitmen, walaupun Nilai Dana Investasi Peserta mencukupi untuk membayar urah yang timbul tetapi tidak terdapat pembayaran Kontribusi, maka keikutsertaan Saya atas produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM) secara otomatis akan menjadi berakhir.
7. Saya mengerti dan menyetujui bahwa segala risiko sehubungan dengan sub dana investasi yang Saya pilih termasuk namun tidak terbatas pada risiko politik, risiko perubahan peraturan pemerintah atau perundang-undangan lainnya, risiko perubahan tingkat suku bunga, risiko likuiditas, risiko kredit, risiko perubahan nilai ekuitas dan risiko perubahan nilai tukar mata uang merupakan tanggung jawab Saya.
8. Saya mengerti dan menyetujui bahwa Kontribusi dan iuran asuransi atas produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM) dan asuransi tambahannya dapat berubah setiap saat sesuai kebijakan Sun Life dengan pemberitahuan tertulis 30 hari kerja sebelum perubahan dilakukan.
9. Saya mengerti dan menyetujui bahwa terdapat urah yang dikenakan sehubungan dengan produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM) yang ditawarkan dan urah tersebut sebagaimana digambarkan dalam proposal ini adalah urah yang berlaku pada saat dikeluarkannya proposal ini dan dapat berubah setiap saat sesuai kebijakan Sun Life dengan pemberitahuan tertulis 30 hari kerja sebelum perubahan dilakukan.
10. Saya mengerti dan menyetujui bahwa apabila Kode Medis dan/atau seleksi risiko yang ditetapkan berdasarkan hasil pertimbangan Underwriting Sun Life berbeda dengan yang tertera pada proposal ini, maka yang berlaku adalah Kode Medis dan/atau seleksi risiko hasil pertimbangan Underwriting Sun Life.
11. Saya membeli produk Asuransi Brilliance Hasanah Maxima (ABHM) yang ditawarkan ini tanpa adanya paksaan dari pihak manapun dan bersedia untuk memenuhi kewajiban yang timbul sebagaimana tercantum dalam Ringkasan Informasi Produk.
12. Saya mengerti dan menyetujui bahwa Proposal ini hanya berlaku sesuai Usia Masuk yang tercantum, apabila dalam proses penerbitan Polis terjadi perubahan perhitungan usia, maka Polis akan diterbitkan menggunakan perhitungan usia yang berlaku di Sun Life.
13. Saya mengerti bahwa proposal ini dibuat dalam format dua bahasa (bahasa Inggris dan bahasa Indonesia) sesuai dengan hukum Indonesia yang berlaku. Dalam hal terdapat ketidaksesuaian atau ketidakkonsistenan diantara kedua format tersebut, Saya menyetujui bahwa format bahasa Indonesia yang akan berlaku.

Nama Prospek: H. AFIFUDIN
(ver. 3.5.0)

Tanggal:

Tanda Tangan: _____

DOKUMEN INI HANYALAH ILUSTRASI, BUKAN KONTRAK ASURANSI

Halaman 5 dari 13



RINGKASAN INFORMASI PRODUK DAN/ATAU LAYANAN ASURANSI BRILLIANCE HASANAH MAXIMA

Pengertian umum atas istilah – istilah di bawah ini adalah sebagai berikut:

- Peserta**
Individu atau badan yang mengadakan perjanjian dengan PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life).
- Pihak Yang Diasuransikan**
Individu yang dikutsortakan dalam asuransi jiwa syariah untuk asuransi atas risiko dirinya sesuai dengan manfaat produk.
- Penerima Manfaat**
Individu yang menerima manfaat atas produk sesuai Polis.
- Polis**
Perjanjian asuransi antara Peserta dengan Sun Life.
- Santunan Asuransi**
Sejumlah uang diambil dari dana *Tabarru'* yang akan dibayarkan untuk risiko yang terjadi atas Pihak Yang Diasuransikan sesuai dengan manfaat produk.
- Nilai Aktiva Bersih**
Nilai aset, keuntungan maupun kerugian (jika ada) yang diperoleh dari investasi Dana Investasi dikurangi *ujrah*.
- Harga Unit**
Harga Nilai Aktiva Bersih suatu Dana Investasi dibagi dengan jumlah seluruh unit setiap sub Dana Investasi. Harga Unit setiap sub Dana Investasi yang dipasarkan Sun Life dipublikasikan di beberapa surat kabar.
- Jumlah Unit**
Besarnya Kontribusi yang diinvestasikan dibagi dengan Harga Unit.
- Dana Investasi**
Dana yang diinvestasikan oleh Sun Life melalui instrumen investasi yang terdaftar pada badan pemerintah yang berwenang.
- Nilai Dana Investasi Peserta**
Harga Unit dikalikan Jumlah Unit pada Polis.
- Iuran Tabarru'**
Bagian dari Iuran Asuransi setelah dipotong *Ujrah* Pengelolaan Risiko yang dimasukkan ke dalam Dana *Tabarru'* untuk tujuan menolong menolong diantara para Peserta.
- Ujrah Pengelolaan Risiko**
Ujrah yang dibebankan sehubungan dengan pengelolaan risiko yang dipotong dari iuran asuransi.
- Cuti Kontribusi**
Fasilitas dimana Peserta diperbolehkan tidak membayar Kontribusi yang telah jatuh tempo setelah Periode Komitmen, dengan ketentuan Nilai Dana Investasi Peserta cukup untuk membayar *ujrah* pada Polis.

Karakteristik Produk

Nama Perusahaan:
PT Sun Life Financial Indonesia

Jenis Asuransi:
Unit Linked

Usia Masuk:
- Peserta 18 – 70 tahun
- Pihak Yang Diasuransikan 30 hari – 70 tahun


Masa Asuransi:
Sampai Pihak Yang Diasuransikan mencapai usia 100 Tahun

Masa Pembayaran Kontribusi:
Sampai Pihak Yang Diasuransikan mencapai usia 100 tahun

Mata Uang:
Rupiah

Frekuensi Pembayaran Kontribusi:
- Bulanan / Triwulanan / Setengah Tahunan / Tahunan

Periode Komitmen:
5 Tahun



Manfaat Produk

I. Manfaat Asuransi Dasar

Jenis Manfaat	Nilai Manfaat
- Manfaat Kematian (karena sebab apapun)**	100% Manfaat Kematian
- Manfaat Kematian Akibat Kecelakaan**	100% Manfaat Kecelakaan
- Manfaat Cedera Akibat Kecelakaan**	Sejumlah persentase tertentu sebagaimana Tabel Persentase Manfaat Cedera Akibat Kecelakaan
- Manfaat Investasi ***	100% Nilai Dana Investasi Peserta
- Manfaat Bonus Kontribusi****	5% dari KAB
- Manfaat Bonus Loyalitas*****	0,5% dari rata-rata Nilai Dana Investasi Peserta

* Besarnya manfaat kematian minimal 5 kali Kontribusi Asuransi Berkala Tahunan dan maksimal sesuai umur masuk Pihak Yang Diasuransikan.

** - Berlaku untuk usia masuk 30 hari – 65 tahun dan apabila kecelakaan terjadi pada saat Pihak Yang Diasuransikan berusia 15 – 70 tahun, dengan Manfaat Kecelakaan maksimal sbb:

Umur Masuk	Maksimal Manfaat Kecelakaan
0-19	450.000.000,00
20-24	1.800.000.000,00
25-60	3.150.000.000,00
61-65	675.000.000,00

- Tabel Persentase Manfaat Cedera Akibat Kecelakaan

Jenis Cedera	% Manfaat Kecelakaan
Luka Bakar	100%
Kehilangan Anggota Tubuh	100%
• Untuk 2 (dua) atau lebih anggota tubuh	100%
• Untuk 1 (satu) anggota tubuh	50%
Kehilangan Fungsi Anggota Tubuh	100%
• Untuk 2 (dua) atau lebih anggota tubuh	100%
• Untuk 1 (satu) anggota tubuh	50%
Kehilangan Organ Penglihatan	100%
• Untuk 2 (dua) mata	100%
• Untuk 1 (satu) mata	50%
Kehilangan Fungsi Penghantaran	100%
• Untuk 2 (dua) mata	100%
• Untuk 1 (satu) mata	50%

- Meninggal akibat kecelakaan adalah jika Pihak Yang Diasuransikan meninggal dunia dalam 365 hari sejak kecelakaan.
 - Luka Bakar berarti luka bakar derajat III, paling sedikit 20% permukaan tubuh.
 - Kehilangan anggota tubuh pada atau di atas pergelangan tangan atau kaki.
 - Cacat Total berdasarkan tabel di atas merupakan cacat total akibat kecelakaan yang dialami pihak yang diasuransikan dalam waktu 90 (sembilan puluh) hari kalender terhitung sejak Kecelakaan.
 - Kehilangan fungsi anggota tubuh adalah kehilangan fungsi kaki atau tangan pada atau di atas pergelangan tangan atau kaki sekurang-kurangnya dalam waktu 12 (dua belas) bulan berturut-turut dan oleh Dokter dinyatakan sebagai cacat tetap dan tidak dapat disembuhkan.
 - Total nilai Manfaat Kecelakaan (Manfaat Kematian Akibat Kecelakaan dan Manfaat Cedera Akibat Kecelakaan) yang dapat dibayarkan adalah sebesar maksimal 100% dari Manfaat Kecelakaan dengan ketentuan manfaat hanya akan dibayarkan 1 kali untuk anggota tubuh atau organ penglihatan yang sama.
 - *** Dibayarkan apabila Polis berakhir. Sub Dana Investasi yang dapat dipilih Peserta:
 - Salam Equity Fund
 - Salam Balanced Fund
 - **** - **Bonus Kontribusi**, dibayarkan setiap akhir Tahun Polis kedalam Nilai Dana Investasi Peserta apabila rata-rata perubahan dari total Kontribusi (KAB + Kontribusi Top Up Berkala + Top Up Tunggal) yang dibayarkan setelah dikurangi dengan total penarikan Nilai Dana Investasi Peserta lebih tinggi dari rata-rata KAB perbulan dengan asumsi terus dibayarkan sampai Tahun Polis berjalan.
- | Akhir Tahun Polis | Bonus Kontribusi (Persentase dari Kontribusi Asuransi Berkala Tahun Polis Pertama) |
|-------------------|--|
| 1-5 | 0% |
| 6+ | 5% |
- ***** - **Bonus Loyalitas**, dibayarkan setiap akhir Tahun Polis kedalam Nilai Dana Investasi Peserta dimulai dari Tahun Polis ke - 11 berdasarkan persentase dari rata-rata Nilai Dana Investasi Peserta dengan rumus berikut :
- $$0,5\% * \sum \frac{(\text{Nilai Dana Investasi haman di 5 tahun terakhir})}{(\text{Jumlah hari di 5 tahun terakhir})}$$

II. Manfaat Asuransi Tambahan*

Pilihan Asuransi Tambahan:

- Asuransi Tambahan Sun Early Critical Illness Syariah
- Asuransi Tambahan Santunan Rawat Inap dan Pembedahan
- Sun Medical Executive Syariah & Sun Major Medical Syariah
- Manfaat Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Sakit Kritis
- Manfaat Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Cacat Total
- Manfaat Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Meninggal Dunia

* Keterangan selengkapnya dapat dilihat pada Ringkasan Informasi Produk Asuransi Tambahan.

Kontribusi dan Biaya-biaya/Ujrah

Kontribusi

Ada 3 Jenis Kontribusi yang dapat Peserta bayarkan pada produk ini:

- **Kontribusi Asuransi Berkala (KAB)** yang dibayarkan sesuai pilihan Peserta dengan cara bulanan, triwulanan, setengah tahunan atau tahunan. Minimal sebesar Rp 7.200.000,00 per tahun.
- **Kontribusi Top Up Berkala** yang dibayarkan bersamaan dengan Kontribusi Asuransi Berkala.
- **Kontribusi Top Up Tunggal** yang dapat dibayarkan sewaktu – waktu sesuai keinginan Peserta. Minimal sebesar Rp 1.500.000,00 per Top Up.

Biaya-biaya /Ujrah

1. **Ujrah akuisisi** 50% dari Kontribusi Asuransi Berkala tahun pertama.
2. **Ujrah berkala** dikenakan secara bulanan dari Nilai Dana Investasi Peserta yang besarnya senilai:
 - i. 40% dari Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke – 2
 - ii. 30% dari Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke – 3
 - iii. 15% dan Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke – 4
3. **Iuran asuransi** dikenakan secara bulanan sejak bulan ke-1 dari Nilai Dana Investasi Peserta yang besarnya sesuai usia, jenis kelamin dan Santunan Asuransi. Iuran asuransi terdiri dari Iuran Tabaru' sebesar 75% dan Ujrah Pengelolaan Risiko sebesar 25%.
4. **Ujrah administrasi** Rp 40.000,00 per bulan, dikenakan sejak bulan pertama.
5. **Ujrah Kontribusi** 5% dari Kontribusi Top Up Berkala dan Kontribusi Top Up Tunggal.
6. **Ujrah pengelolaan investasi** maksimal 2,5% per tahun dari portofolio investasi.
7. **Ujrah kustodian** maksimal 0,35% dari Nilai Dana Investasi Peserta per tahun untuk setiap sub Dana Investasi.
8. **Ujrah penebusan Polis dan Ujrah penarikan Nilai Dana Investasi Peserta**, dikenakan tidak lebih dari 1 kali Kontribusi Asuransi Berkala Tahun Polis pertama.

- Ujrah penebusan Polis dikenakan dengan rumus

$$\text{Kontribusi Asuransi Berkala Tahun Polis Pertama} \times \text{Faktor}$$

- Ujrah penarikan Nilai Dana Investasi Peserta dikenakan atas penarikan sebagian dari Nilai Dana Investasi Peserta apabila jumlah penarikan yang dilakukan lebih dari nilai (maksimum penarikan*) sesuai rumus berikut ini:

$$\text{Jumlah atas maksimum penarikan} \times \text{KAB Tahun Polis Pertama} \times \text{Faktor Ujrah Penarikan}$$

*Maksimum penarikan = Nilai Dana Investasi Peserta - Total KAB yang telah dibayarkan

Faktor Ujrah Penarikan Nilai Dana Investasi Peserta dan Penebusan Polis

Tahun Polis	Faktor
1 s/d 3	100%
4	80%
5	70%
6	60%
7	50%
8 - dst	0%

9. **Ujrah pengalihan sub Dana Investasi** mulai dikenakan untuk pengalihan ke-4 dalam satu tahun polis sebesar 0,5% dari nilai dana investasi peserta yang dialihkan atau minimal Rp100.000,00

Fasilitas

- Penambahan dana investasi (*Top Up*)
- Pengalihan dana investasi (*switching*)
- Perubahan komposisi penempatan dana investasi (*redirection*)
- Perubahan Santunan Asuransi pada saat ulang tahun Polis
- Penarikan dana investasi (*withdrawal*)
- Penebusan Polis (*surrender*)
- Pemulihan Polis apabila polis tidak aktif (*lapse*)

Simulasi Produk

- Usia Masuk/Pria (Risiko Standar): 35 tahun
- Rencana Masa Pembayaran Kontribusi: 10 tahun (Cuti Kontribusi mulai Tahun ke 11)
- Kontribusi Asuransi Berkala: Rp 20.000.000,00 / Tahun
- Kontribusi Investasi Berkala: Rp 10.000.000,00 / Tahun
- Santunan Asuransi: Rp 1.000.000.000,00



Keterangan Grafik:

- Manfaat Meninggal Dunia sejumlah Rp1 miliar apabila Pihak Yang Diasuransikan meninggal karena sebab alami ditambah Nilai Dana Investasi.
- Tambahan Manfaat Kematian akibat Kecelakaan/Cedera akibat kecelakaan sebesar Rp1 miliar.
- Dana Investasi diasuransikan pada sub Dana Investasi Salam Equity dengan asumsi tingkat pengembalian sebesar 17% per tahun.

Hal-hal yang perlu diperhatikan

1. Risiko – risiko Investasi

- **Risiko Pasar**
Harga Unit akan mengalami fluktuasi mengikuti harga pasar. Hal ini terlihat pada volatilitas dari Harga Unit yang dapat menyebabkan kemungkinan terjadinya kenaikan atau penurunan Nilai Dana Investasi Peserta.
- **Risiko Likuiditas**
Risiko yang dapat terjadi jika unit investasi tidak dapat dikonversikan menjadi uang tunai pada harga yang sesuai dengan segera, misalnya ketika semua Peserta melakukan penarikan (*withdrawal/surrender*) secara bersamaan.
- **Risiko Ekonomi dan Perubahan Politik (Domestik dan Internasional)**
Risiko yang berhubungan dengan perubahan kondisi ekonomi, kebijakan politik, hukum dan peraturan penundang-undangan yang berkaitan dengan investasi baik di dalam maupun luar negeri.
- **Risiko Pajak**
Risiko yang berhubungan dengan Pajak akan diberlakukan berdasarkan peraturan penundang-undangan yang berlaku (jika ada).
- **Risiko Lain-lain**
Investasi pada produk unit link mengandung risiko, termasuk risiko kredit, risiko perubahan nilai ekuitas, dan risiko perubahan nilai tukar mata uang yang dapat mempengaruhi kinerja investasi baik langsung maupun tidak langsung.

2. Hal – hal yang menyebabkan Manfaat Asuransi tidak dibayarkan

- Polis berakhir atau tidak aktif (*lapse*);
- Data pengajuan klaim tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya;
- Untuk Manfaat Kematian, Pihak Yang Diasuransikan meninggal dunia karena:
 - Kondisi yang sudah ada sebelumnya;
 - Perang (dengan atau tanpa pernyataan perang), invasi negara asing kedalam suatu negara, permusuhan suatu negara dengan negara lain, terorisme, perang saudara, pemberontakan, revolusi, huru-hara, kerusuhan tindakan militer atau kudeta;
 - Bunuh diri, termasuk dalam keadaan waras atau tidak waras;
 - Tindakan melanggar hukum atau tindakan kejahatan atau percobaan melakukan tindakan kejahatan yang secara langsung atau tidak langsung oleh Peserta, Pihak Yang Diasuransikan dan/atau Penerima Manfaat;
 - Dieksekusi hukuman mati oleh pihak yang berwenang berdasarkan putusan pengadilan yang telah berkekuatan hukum tetap; atau
 - Terkena penyakit yang disebabkan virus HIV (*Human Immunodeficiency Virus*) dan/atau yang berhubungan dengan penyakit tersebut, termasuk AIDS (*Acquired Immune Deficiency Syndrome*) dan/atau mutasinya atau variasi dari virus tersebut.
- Untuk Manfaat Kecelakaan, klaim tidak dibayar dalam hal berikut:
 - Kondisi Yang Sudah Ada Sebelumnya;
 - Kematian bukan karena Kecelakaan;
 - Pihak Yang Diasuransikan meninggal dunia setelah 365 hari sejak Kecelakaan;
 - Kecelakaan terjadi karena:
 - i. Perang (dengan atau tanpa pernyataan perang), invasi negara asing kedalam suatu negara, permusuhan suatu negara dengan negara lain, terorisme, perang saudara, pemberontakan, revolusi, huru-hara, kerusuhan, tindakan militer atau kudeta;

- ii. Bunuh diri atau usaha yang mengarah pada bunuh diri dan/atau menyakiti diri sendiri baik dalam keadaan waras atau tidak waras;
- iii. Pihak Yang Diasuransikan terlibat dalam:
 - Tugas militer pada angkatan bersenjata, Kepolisian atau suatu badan internasional;
 - Kegiatan berbahaya (atau ikut dalam latihan khusus untuk itu) seperti namun tidak terbatas pada olah raga profesional dan berbahaya seperti menyelam dengan menggunakan alat pernafasan, balap mobil atau motor, pendakian gunung dengan menggunakan tali atau penunjuk jalan, *hot poleing*, panjat tebing, naik gunung, terjun payung, layang gantung, olah raga musim dingin dan/atau yang melibatkan es atau salju, termasuk tetapi tidak terbatas pada ski es dan kereta luncur, hoki es, *bungee jumping*, serta olah raga profesional atau olah raga berbahaya lainnya yang menggunakan kendaraan tertentu;
 - Kegiatan penerbangan atau sebagai pilot, kecuali jika menjadi penumpang yang membayar pada penerbangan terjadwal;
 - iv. Tindakan atau percobaan melakukan tindakan kejahatan yang secara langsung atau tidak langsung oleh Peserta, Pihak Yang Diasuransikan dan/atau Penerima Manfaat atau perlawanan atas penahanan;
 - v. Racun, karbonmonoksida, penggunaan dan/atau penyalahgunaan obat, dan/atau alkohol;
 - vi. Terlibat dalam suatu perkelahian atau tawuran; atau
 - vii. Akibat penyakit, sebab-sebab alami, pengobatan, maupun akibat tindakan operasi baik secara langsung ataupun tidak langsung, kecuali perawatan tersebut memang harus dilakukan akibat Kecelakaan yang menyebabkan Cedera yang dilanggung.

3. Berakhirnya Polis

- Tanggal Berakhir Polis;
- Pihak Yang Diasuransikan meninggal dunia;
- Kontribusi Asuransi Berkala pada periode komitmen 5 tahun pertama tidak dibayarkan dalam 60 hari sejak tanggal jatuh tempo;
- Tanggal Nilai Dana Investasi Peserta menjadi negatif;
- Tanggal penebusan polis (*surrender*); atau
- Tanggal pembatalan Polis akibat adanya informasi, keterangan, pernyataan atau pembertahuan yang keliru, tidak benar atau terdapat penyembunyian keadaan pada formulir pengajuan asuransi.

4. Pemulihan Polis

- Polis yang tidak aktif (*lapse*) dapat dipulihkan dengan ketentuan:
- Usia Pihak Yang Diasuransikan tidak lebih dari 70 tahun
 - Dilakukan sebelum 2 tahun sejak Polis tidak aktif.
 - Melunasi Kontribusi Asuransi Berkala dan biaya-biaya/ugrah yang tertutang.
 - Memenuhi ketentuan seleksi risiko asuransi (*underwriting*) dan syarat lainnya.

5. Surplus Underwriting

- Surplus *Underwriting* adalah selisih lebih total kontribusi peserta ke dalam Dana *Tabarru'* setelah dikurangi pengeluaran Dana *Tabarru'*. Peserta berhak atas Surplus *Underwriting* dengan ketentuan:
- Polis masih dan telah berlaku sekurang-kurangnya 12 (dua belas) bulan pada saat perhitungan Surplus *Underwriting* yaitu pada akhir tahun keuangan;
 - Surplus *Underwriting* akan dihitung setelah 12 (dua belas) bulan Polis berlaku;
 - Peserta tidak pernah mengajukan klaim atau menerima pembayaran Santunan Asuransi (selain nilai Dana Investasi Peserta) selama periode perhitungan Surplus *Underwriting*;
 - Seluruh Kontribusi telah dibayar lunas pada saat perhitungan Surplus *Underwriting*;
 - Polis masih berlaku pada tanggal pembayaran Surplus *Underwriting*;
- Surplus *Underwriting* pada setiap akhir tahun keuangan (jika ada) akan dibagikan setelah dikurangi *Qardh* (jika ada) sesuai dengan persentase pembagian (*nisbah*) sebagai berikut:
- Peserta : 40%
 - Pengelola : 30%
 - Dana *Tabarru'* : 30%
- Dalam hal Surplus *Underwriting* yang menjadi hak Peserta lebih kecil dari Rp50.000,00 maka akan disalurkan kepada lembaga sosial yang memiliki izin dari lembaga pemerintah Indonesia yang berwenang.

**RINGKASAN INFORMASI PRODUK DAN/ATAU LAYANAN
ASURANSI TAMBAHAN SUN MEDICAL EXECUTIVE SYARIAH
(SUNMED SYARIAH)**



Karakteristik Produk

Nama Perusahaan:
PT Sun Life Financial Indonesia

Jenis Asuransi:
Asuransi Tambahan Produk
Unit Linked

Usia Masuk:
- Peserta 18 – 70 tahun
- Pihak Yang Diasuransikan
15 hari - 60 tahun

Masa Asuransi:
Satu tahun, dapat diperpanjang
sampai Pihak Yang Diasuransikan
berusia 88 tahun

Masa Pembayaran Kontribusi:
Mengikuti produk dasar

Mata Uang:
Rupiah

Frekuensi Pembayaran Kontribusi:
Mengikuti produk dasar

Periode Komitmen:
Mengikuti produk dasar

Manfaat Produk

**I. Manfaat Utama
Tabel Manfaat Sun Medical Executive Syariah (SunMED Syariah)**

Jenis Manfaat	Keterangan	Pilihan Manfaat (dalam ribuan Rupiah)						
		Plan A	Plan B	Plan C	Plan D	Plan E	Plan F	Plan G
Manfaat Penggantian Biaya Rawat Inap*								
Kamar Rumah Sakit	Maks. per hari, selama maks. 150 hari per Tahun Polis.	200	300	500	800	800	1.000	1.500
Perawatan Intensif (ruang isolasi), Unit Perawatan Intensif (ICU), Unit Perawatan Intensif Koroner (ICCU), Unit Perawatan Intensif Pasca (PICU) atau Unit Perawatan Intensif Medis (MICU) atau Kamar Perawatan lainnya dengan peralatan setara dengan perawatan Intensif.	Maks. per Tahun Polis	9.000	13.500	22.500	27.000	36.000	45.000	67.500
Biaya Akomodasi ¹	Maks. per hari, selama maks. 14 hari per Tahun Polis.	50	100	150	200	250	300	400
Manfaat Penggantian Biaya Pembedahan								
Biaya Pembedahan	Maks. per Tahun Polis	Sesuai tagihan kuitansi dengan Batas Tahunan Keseluruhan						
Pembedahan Pulang Hari	Maks. per Tahun Polis	Sesuai tagihan kuitansi dengan Batas Tahunan Keseluruhan						
Manfaat Penggantian Biaya Medis								
Aneka Biaya Perawatan Rumah Sakit	Maks. per Tahun Polis	Sesuai tagihan kuitansi dengan Batas Tahunan Keseluruhan						
Kunjungan Dokter Selama Rawat Inap	Maks. 1 kunjungan per hari, selama maks. 100 hari per Tahun Polis	Sesuai tagihan kuitansi dengan Batas Tahunan Keseluruhan						
Kunjungan Dokter Spesialis Selama Rawat Inap	Maks. 1 kunjungan per hari, selama maks. 150 hari per Tahun Polis	Sesuai tagihan kuitansi dengan Batas Tahunan Keseluruhan						
Layanan Ambulans	Per Perawatan	500	500	500	500	500	500	500
Laporan Medis Pengecap	Per Perawatan	50	100	150	200	250	300	400
Manfaat Penggantian Biaya Rawat Jalan								
Perawatan Sebelum Rawat Inap	Maks. Per Tahun Polis dimana Perawatan dilakukan dalam 30 hari sebelum Rawat Inap	Sesuai tagihan kuitansi dengan Batas Tahunan Keseluruhan						
Perawatan Setelah Rawat Inap	Maks. Per Tahun Polis dimana Perawatan dilakukan dalam 90 hari setelah Rawat Inap	Sesuai tagihan kuitansi dengan Batas Tahunan Keseluruhan						
Rawat Jalan Cuci Darah ¹	Maks. Per Tahun Polis dimana Rawat Jalan Cuci Darah pertama dilakukan dalam 90 hari setelah Rawat Inap	10.000	20.000	30.000	30.000	40.000	50.000	60.000
Rawat Jalan Kanker ²	Maks. Per Tahun Polis dimana Rawat Jalan Kanker pertama dilakukan dalam 90 hari setelah Rawat Inap	10.000	20.000	30.000	30.000	40.000	50.000	60.000
Rawat Jalan Fisioterapi	Maks. per hari, selama maks. 80 hari per Tahun Polis dimana Rawat Jalan Fisioterapi pertama dilakukan dalam 60 hari setelah Rawat Inap	100	200	300	350	450	500	600
Rawat Jalan Darurat Karena Kecelakaan ³	Maks. per Tahun Polis	1.000	2.000	3.000	3.000	4.000	5.000	6.000
Rawat Jalan Darurat Dental Karena Kecelakaan ³	Maks. per Tahun Polis	1.000	2.000	3.000	3.000	4.000	5.000	6.000
Batas Tahunan Keseluruhan untuk semua manfaat Asuransi Tambahan Sun Medical Executive Syariah kecuali Santunan Kematian karena Kecelakaan		100.000	150.000	250.000	300.000	400.000	500.000	750.000
Santunan Kematian Karena Kecelakaan*		40.000	80.000	100.000	120.000	160.000	200.000	300.000
Batas Tahunan Keseluruhan Tambahan**		500.000	750.000	1.250.000				

*) - Rawat Inap berarti minimal 6 jam sejak terdaftar dan menimbulkan tagihan atas kamar di Rumah Sakit.
 - Penggantian biaya akomodasi berlaku untuk Pihak Yang Diasuransikan yang berusia di bawah 15 tahun.
 - Rawat Jalan Cuci Darah, memenuhi definisi Gagal Ginjal yaitu terjadinya kegagalan fungsi ginjal dan tidak dapat pulih kembali sehingga perlu dilakukan pencucian darah secara teratur (hemodialisis atau peritoneal dialisis) atau pencangkokan ginjal. Diagnosis harus dipastikan oleh Dokter Spesialis.
 - Rawat Jalan Kanker, memenuhi definisi Kanker yaitu pertumbuhan dan penyebaran sel ganas yang tidak terkontrol dan menginvasi dan merusak jaringan normal. Kanker ini harus dipastikan oleh Dokter Spesialis dan dibuktikan dengan hasil histologi. Kondisi yang tidak diasuransikan adalah antara lain:
 • Semua *carcinoma in situ* termasuk *carcinoma* atau kanker yang terdapat pada leher Rahim,
 • *Ductal carcinoma in situ* pada payudara,
 • *Papillary carcinoma* pada kantung kemih dan kanker prostat stadium 1 (satu),
 • Semua kanker kulit kecuali *melanoma maligna*,
 • Penyakit Hodgkin stadium 1 (satu), dan
 • Semua tumor yang diakibatkan oleh komplikasi atas Penyakit AIDS (*Acquired Immuno Deficiency Syndrome*).



- Rawat Jalan Darurat/Darurat Dental akibat kecelakaan adalah perawatan dalam 24 jam sejak kecelakaan.
- Meninggal akibat kecelakaan adalah jika Pihak Yang Diasuransikan meninggal dunia dalam 90 hari sejak kecelakaan.

**** Sun Major Medical Syariah**

- Sebagai manfaat *optional* sesuai pilihan Peserta dengan tujuan untuk meningkatkan Batas Tahunan SunMED Syariah.
- Batas Tahunan Keseluruhan Tambahan Sun Major Medical Syariah akan ditambahkan ke Batas Tahunan Keseluruhan SunMED Syariah jika ada.
- Dapat diambil bersamaan dengan SunMED Syariah atau setelah polis *inforce* pada saat ulang tahun polis.
- Hanya berlaku untuk SunMed Syariah Plan A,B dan C.

II. Manfaat Tambahan

Pendapat Medis Kedua

- Merupakan opini tertulis dari dokter ahli tentang diagnosis penyakit yang terdapat pada "Daftar Kondisi Medis" dan rencana pengobatan bagi Pihak Yang Diasuransikan berdasarkan data dan informasi medis yang telah tersedia.
- Manfaat ini bertujuan untuk memperoleh diagnosis yang lebih akurat, memberikan usulan prosedur terapi terkini, serta dapat memberikan ramalan perjalanan penyakit (prognosis).
- Tidak berlaku untuk penyakit yang sudah ada sebelum berlakunya asuransi dan penyakit yang diderita dalam masa tunggu 30 hari sejak berlakunya asuransi.

Daftar Kondisi Medis:

Penyakit Non-Kanker

- AIDS/HIV
- Amiotrophic Lateral Sclerosis
- Angioplasty
- Aortic Aneurysm
- Apallc Syndrome (Vegetative State)

- Aplastic Anemia
- Benign Brain Tumor
- Blindness
- Bone Marrow Transplantation
- Cardiomyopathy
- Cerebrovascular Diseases
- Chronic Obstructive Pulmonary Disease
- Chronic Relapsing Pancreatitis
- Cirrhosis
- Coxs
- Congenital Heart Defect
- Coronary Artery Bypass Surgery
- Coronary Artery Disease (CAD)
- Creutzfeld-Jacob Disease (CJD)
- Cystic Fibrosis (CF)
- Elephantiasis
- Emphysema
- (End Stage) Liver Disease
- Meditary Cystic Disease
- (Fulminant) Viral Hepatitis
- Heart Valve Surgery
- HIV Infection Due to Blood Transfusion
- Kidney Failure
- Liver Failure
- Loss of Hearing
- Loss of Limbs
- Loss of Speech
- Major Burns
- Major Organ Transplantation
- Meditary Cystic Disease
- Motor Neuron Disease
- Multiple Sclerosis
- Muscular Dystrophy
- Myasthenia Gravis
- Myelodysplastic Syndrome (Myelodysplasia)
- Myocardial Infarction (MI)
- Necrotizing Fasciitis (Flesh Eating Disease)
- Paralysis
- Parkinson's Disease (PD)
- Polioomyelitis
- Primary Lateral Sclerosis (PLS)
- Primary Pulmonary Arterial Hypertension
- Progressive Muscular Atrophy (PMA)

- Progressive Scleroderma
- Pulmonary Arterial Hypertension
- Renal Failure = Kidney failure
- (Severe) Asthma
- Severe Brain Damage
- (Severe) Rheumatoid Arthritis
- Stroke
- Surgery to Aorte
- Systemic Lupus Erythematosus
- Ulcerative Colitis
- Valvular Heart Disease

Penyakit Kanker

- Bladder Cancer
- Bone Cancer
- Brain Tumor
- Breast Cancer
- Cervical Cancer
- Colorectal Cancer
- Esophageal Cancer
- Eye Cancer
- Gallbladder Cancer
- Kidney Cancer
- Leukemia
- Liver Cancer
- Lung Cancer
- Lymphoma
- Melanoma
- Multiple Myeloma
- Nasopharyngeal Cancer
- Neuroblastoma
- Non-Hodgkin's Lymphoma
- Oral Cavity Cancer
- Ovarian Cancer
- Pancreatic Cancer
- Prostate Cancer
- Skin Cancer, non-Melanoma
- Stomach Cancer
- Testicular Cancer
- Thyroid Cancer
- Uterine Cancer
- Vaginal Cancer

Hal-hal yang perlu diperhatikan

1. Fasilitas Pembayaran Manfaat

- Fasilitas *Cashless* untuk manfaat Rawat Inap dengan menggunakan kartu SunMED Syariah di Rumah Sakit Rekanan di seluruh Indonesia.
- Fasilitas *Reimbursement* untuk manfaat Rawat Inap diluar Rumah Sakit rekanan, Rawat Jalan dan Perawatan di luar negeri.

2. Ketentuan Pembayaran Manfaat

- Penggantian biaya perawatan dibayarkan sesuai plan yang diambil, untuk kelebihan biaya dari batasan yang ditentukan, selain layanan ambulans, penggantian dibayarkan secara prorata dengan formula:

$$\frac{\text{Harga Kamar sesuai hak Pihak Yang Diasuransikan}}{\text{Harga Kamar yang digunakan Pihak Yang Diasuransikan}} \times \text{Biaya per manfaat yang ditagih}$$

- Toleransi diberikan jika kamar dengan harga sesuai atau lebih kecil dari plan yang diambil tidak tersedia, dengan ketentuan maksimal 2 hari untuk kamar 1 tingkat di atasnya. Jika Pihak Yang Diasuransikan memilih kamar di atas manfaat yang diambil baik karena kemauan sendiri maupun sejak hari ketiga setelah 2 hari masa toleransi, maka penggantian manfaat akan dibayarkan secara prorata sejak hari pertama rawat inap.

3. Koordinasi Manfaat

- Manfaat SunMED Syariah tidak dapat dibayarkan melebihi jumlah yang tercantum dalam tagihan biaya perawatan yang sah dan wajar untuk perawatan Pihak Yang Diasuransikan.
- Apabila Pihak Yang Diasuransikan memiliki asuransi yang juga memberikan manfaat yang sama atau sejenis dengan SunMED Syariah, termasuk manfaat pegawai maupun asuransi yang disponsori pemerintah, maka manfaat SunMED Syariah akan dibayarkan setelah dikurangi pembayaran manfaat asuransi dari asuransi lainnya yang sama atau sejenis yang dimiliki Pihak Yang Diasuransikan.

4. Penggunaan Manfaat Asuransi Tambahan Dalam Masa Leluasa

- Apabila Polis memasuki Masa Leluasa, maka Peserta atau Pihak Yang Diasuransikan harus telah lebih dahulu menyelesaikan sendiri segala kewajibannya kepada Rumah Sakit sesuai tagihan yang timbul, kemudian dapat mengajukan klaim ke Sun Life.

5. Perubahan Manfaat

- Perubahan manfaat asuransi SunMED Syariah dan Sun Major Medical Syariah dapat dilakukan pada saat ulang tahun Polis, dengan memenuhi ketentuan yang berlaku.
- Setiap perubahan ke manfaat baru yang memberikan manfaat yang lebih besar dari manfaat sebelumnya, berlaku Masa Tunggu (30 hari dan Penyakit Khusus). Selama Masa Tunggu, manfaat sebelumnya akan tetap berlaku dan diperhitungkan dalam manfaat yang baru.

6. Hal – hal yang menyebabkan Manfaat Asuransi tidak dibayarkan

- Polis berakhir atau tidak aktif (*lapse*);
- Data pengajuan klaim tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya;
- Kondisi yang sudah ada sebelumnya;
- Perawatan terjadi dalam 12 bulan pertama sejak tanggal berlakunya Asuransi Tambahan SunMED Syariah atau tanggal pemulihan polis terakhir, yang disebabkan karena Penyakit Khusus*;
- Rawat Inap dimulai dalam Masa tunggu 30 hari kecuali disebabkan oleh kecelakaan;
- Rawat Jalan yang tidak terkait dengan Rawat Inap, pemeriksaan kesehatan (*check up*) atau uji kesehatan lainnya dimana tidak ada indikasi tentang adanya gangguan kesehatan normal atau Perawatan yang bersifat preventif, termasuk vaksinasi; akupuntur (kecuali dilakukan oleh Dokter berkenaan dengan Penyakit/Sakit atau Cedera yang terkait dengan manfaat Rawat Inap yang telah disetujui);
- Perawatan secara khusus dengan tujuan pengurangan berat badan atau perawatan lainnya yang tidak diperlukan secara medis;
- Perawatan yang berhubungan dengan kehamilan atau upaya untuk hamil termasuk melahirkan, diagnosis dan Perawatan ketidaksuburan, keguguran, aborsi, sterilisasi (*vasektomi dan tubektomi*), dan kontrasepsi, metode pengaturan kelahiran, pengujian atau

pengobatan impotensi, termasuk semua komplikasi yang terjadi karenanya, juga Penyakit yang ditularkan secara seksual dan/atau semua Penyakit yang disebabkan oleh penyimpangan seksual, operasi perubahan kelamin, termasuk sunat (sirkumisi) dengan segala komplikasinya;

- Perawatan bagi Kelainan Bawaan dan kelainan fisik apa pun yang timbul karena atau yang diakibatkan oleh Kelainan Bawaan dan kelainan fisik tersebut, Pihak Yang Diasuransikan menjadi donor organ dan/atau jaringan tubuh dan segala komplikasi yang ditimbulkannya, Perawatan terhadap perubahan alami atau fisiologis sebagai hasil dari proses pertumbuhan/penuaan, termasuk tetapi tidak terbatas pada menopause, pubertas atau terapi penggantian hormon, juga Perawatan dengan tujuan kecantikan, bedah plastik/kosmetik dan Perawatan Dental kecuali bedah rekonstruksi yang Diperlukan Secara Medis karena Cedera, uji mata, kelainan refraksi mata, penyediaan alat/perangkat bantu termasuk diantaranya kacamata, kursi roda dan protesis termasuk lensa;
- Bunuh diri, usaha bunuh diri atau melukai diri sendiri yang dilakukan dalam keadaan bagaimanapun, termasuk dalam keadaan waras atau tidak waras;
- Perawatan yang disebabkan hal-hal berhubungan dengan gangguan mental atau kejiwaan; Perawatan di sanatorium dan sejenisnya; Perawatan *Geriatric*; Perawatan yang disebabkan pengaruh atau penyalahgunaan narkotika, alkohol, psikotropika, racun, atau bahan-bahan sejenis atau obat-obatan selain digunakan sebagai obat menurut resep yang dikeluarkan oleh Dokter;
- Semua jenis virus HIV (*Human Immunodeficiency Virus*) dan/atau yang berhubungan dengan penyakit tersebut, termasuk AIDS (*Acquired Immuno Deficiency Syndrome*) dan/atau mutasinya, turunannya atau variasi dari virus tersebut;
- Pihak Yang Diasuransikan terlibat dalam aktifitas atau olah raga yang membahayakan, termasuk namun tidak terbatas pada bela diri, terjun payung, menyelam, mendaki gunung panjat tebing (baik buatan maupun sebenarnya), arung jeram, *bungee jumping*, *hot balloing*, olah raga musim dingin dan/atau yang melibatkan es atau salju, adu kecepatan kendaraan (baik bermotor atau tidak), bersepeda, berkuda, berperahu (baik dengan layar maupun tidak), pesawat udara, terbang layang dan/atau olahraga dirgantara lainnya, kegiatan penerbangan atau sebagai pilot, kecuali jika menjadi penumpang yang membayar pada penerbangan terjadwal;
- Perawatan yang timbul sebagai akibat (baik langsung atau tidak langsung) dari kontaminasi nuklir atau zat kimia perang,

- Perang (dengan atau tanpa pernyataan perang), invasi Negara asing ke dalam suatu negara, pemusuhan suatu Negara dengan Negara lain, terorisme, perang saudara pemberontakan, revolusi, huru-hara, tindakan kekerasan, kerusuhan, pemogokan, tindakan militer, tugas militer dalam angkatan bersenjata, atau kudeta;
- Semua yang dikategorikan sebagai vitamin, suplemen dan produk herbal berdasarkan Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) dan *Master Index of Medical Specialties (MIMS)*;
- Biaya yang tidak sesuai dengan kenyataan dan keperluan, dan bukan Biaya Wajar Yang Biasa Dibebankan pada Perawatan atau Perawatan yang tidak Diperlukan Secara Medis; atau
- Tindakan melanggar hukum atau tindakan kejahatan atau percobaan melakukan tindakan kejahatan yang secara langsung atau tidak langsung dilakukan oleh Peserta, Pihak Yang Diasuransikan, Penerima Manfaat dan/atau pihak lain yang berkepentingan atas Polis.

***) Daftar Penyakit Khusus**

- Setiap jenis hernia termasuk *Hernia Nucleus Pulposus (HNP)*, namun bukan dari penyakit kongenital;
- *Endometriosis*, *Uterine Fibroid/Myoma*, termasuk penyakit-penyakit pada sistem reproduksi lainnya, Varikokel, Hidrokel, Histerektomi;
- Segala jenis kista, tumor jinak maupun ganas pada organ manapun;
- TBC (*Tuberculosis*), Asma, termasuk tetapi tidak terbatas pada Penyakit Paru Obstruktif Kronis (PPOK);
- *Fistula*, *Haemorrhoid*;
- Kencing Manis, Radang Empedu (Kolesistitis), Batu empedu, Semua jenis Hepatitis dan penyakit Sirosis hati kecuali Hepatitis A;
- Amandel dan Penyakit Adenoid, yang dilakukan pembedahan;
- Radang/batu pada Saluran Kemih (Ginjal, *Ureter*, *Urethra*, *Bladder/Kandung Kemih*) juga Turbinatum Kandung Kemih, Perawatan yang berhubungan dengan Ginjal;
- Kelainan Hidung Sinus, *Septum* atau *Turbinatum*;
- Kelainan dan Kelenjar *Thyroid*;
- Radang Lambung (*Gastritis*, *Dyspepsia*, *Ulcer Pepticum*) atau Tukak Usus Dua Belas Jari, Perforasi Lambung;
- Katarak;
- *Haluks Valgus*;
- Semua jenis Epilepsi (*Grand Mal* atau *Petit Mal*);
- Semua Perawatan yang berhubungan dengan Tulang Belakang dan Sumsud Tulang Belakang termasuk Diskus, Prolaps Cakram Antar Ruas Tulang Belakang (*Disc Prolaps*),

- Hipertensi, Penyakit Jantung dan Pembuluh Darah/*Coronary Artery Disease*, Penyakit Pembuluh Darah Otak/*Cerebro Vascular Disease*, termasuk *Transient Ischemic Attack (TIA)*, Stroke, Sakit Kepala/*Cephalgia*, Migrain, Vertigo;
- Kelainan darah (misal Anemia, Lupus, Leukimia, dll.);
- Semua jenis kelainan lutut.

7. Berakhirnya Asuransi Tambahan SunMED Syariah

- Pada saat polis atas produk dasar berakhir atau menjadi batal;
- Tanggal berakhirnya Asuransi Tambahan SunMED Syariah; atau
- Tanggal pembatalan Asuransi Tambahan SunMED Syariah atas permintaan Peserta.
- Tanggal pembatalan asuransi tambahan ini akibat adanya informasi, keterangan, pernyataan atau pemberitahuan yang keliru, tidak benar atau terdapat penyembunyian keadaan pada formulir pengajuan asuransi.

8. Berakhirnya Manfaat Tambahan Sun Major Medical Syariah

- Pada saat berakhirnya Asuransi Tambahan SunMED Syariah; atau
- Tanggal berakhirnya Asuransi Tambahan ini;
- Tanggal pembatalan Sun Major Medical Syariah atas permintaan Peserta; atau
- Pada saat Asuransi Tambahan SunMED Syariah berubah menjadi Plan D, E, F dan G.

9. Pusat Layanan Nasabah

Selain Pusat Layanan Nasabah Sun Life, khusus untuk klaim manfaat Asuransi Tambahan SunMED Syariah berlaku Pusat Layanan Nasabah berikut ini:

- **PT. Admedika Help Line 24 Jam:**
Telepon : +62 21 500 811
Faksimile : +62 21 3483 2211
- **Pendapat Medis Kedua ditunjukkan ke:**
PT. Nucleus Precise
Jl. Cideng Barat No. 87 E
Jakarta 10150
Telepon : +62 21 350 3182
Faksimile : +62 21 350 3126
Email
info.services@nucleus-precise.com

RINGKASAN INFORMASI PRODUK DAN/ATAU LAYANAN
**ASURANSI TAMBAHAN MANFAAT PEMBEBASAN
 KONTRIBUSI AKIBAT PESERTA MENINGGAL DUNIA**



Karakteristik Produk	Manfaat Produk
<p>Nama Perusahaan: PT Sun Life Financial Indonesia</p> <p>Jenis Asuransi: Asuransi Tambahan Produk Unit Linked</p> <p>Usia Masuk: - Peserta 18 – 60 tahun</p> <p>Masa Asuransi: Satu tahun, diperpanjang secara otomatis sampai Peserta berusia 65 tahun</p> <p>Masa Pembayaran Kontribusi: Mengikuti produk dasar</p> <p>Mata Uang: Rupiah</p> <p>Frekuensi Pembayaran Kontribusi: Mengikuti produk dasar</p> <p>Periode Komitmen: Mengikuti produk dasar</p>	<p>Manfaat Pembebasan Kontribusi</p> <p>Peserta dibebaskan dari kewajiban membayar Kontribusi apabila Peserta meninggal dunia selama masa asuransi atau sebelum berusia 65 tahun.</p> <p>Hal-hal yang perlu diperhatikan</p> <ol style="list-style-type: none"> Batasan Manfaat <ul style="list-style-type: none"> - Kontribusi Investasi Berkala yang dapat dibebaskan maksimal 3 kali dari Kontribusi Asuransi Berkala. - Pembebasan Kontribusi berlaku sejak tanggal jatuh tempo Kontribusi berikutnya setelah klaim disetujui Sun Life sampai seakan-akan Peserta berusia 65 tahun. Kontribusi yang jatuh tempo sebelum pembebasan kontribusi berlaku masih harus dibayarkan. Penambahan Asuransi Tambahan dan Perubahan Manfaat <ul style="list-style-type: none"> - Penambahan Asuransi Tambahan ini dapat dilakukan bersamaan dengan pengajuan asuransi dasar atau setelah polis <i>inforce</i> pada saat ulang tahun polis. - Selama masa pembebasan kontribusi, perubahan manfaat Polis tidak dapat dilakukan. Hal – hal yang menyebabkan Manfaat Asuransi tidak dibayarkan <ul style="list-style-type: none"> - Polis berakhir atau tidak aktif (<i>lapse</i>); - Data pengajuan klaim tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya; - Kondisi yang sudah ada sebelumnya; - Perang (dengan atau tanpa pernyataan perang), invasi negara asing kedalam suatu negara, permusuhan suatu negara dengan negara lain, terorisme, perang saudara, pemberontakan, revolusi, huru hara, kerusuhan, tindakan militer atau kudeta; - Bunuh diri yang dilakukan dalam keadaan waras atau tidak waras; Berakhirnya Asuransi Tambahan Manfaat Pembebasan Kontribusi Akibat Peserta Meninggal Dunia <ul style="list-style-type: none"> - Pada saat polis atas produk dasar berakhir atau menjadi batal; - Tanggal berakhirnya Asuransi Tambahan ini; - Tanggal manfaat asuransi tambahan ini dibayarkan; - Tanggal pembatalan Asuransi Tambahan ini atas permintaan Peserta; atau - Tanggal dimana Sun Life menyetujui dan membayarkan klaim atas Asuransi Tambahan Manfaat Pembebasan Kontribusi Akibat Penyakit Kritis atau Asuransi Tambahan Bebas Kontribusi Akibat Peserta Cacat Total atau Asuransi Tambahan Pembebasan Kontribusi jika Pasangan Peserta Cacat Total/Sakit Kritis/Meninggal Dunia (jika ada). <ul style="list-style-type: none"> - Perbuatan melanggar hukum atau tindakan kejahatan atau percobaan melakukan tindakan kejahatan yang secara langsung atau tidak langsung oleh Peserta, Pihak Yang Diasuransikan dan/atau Penerima Manfaat; - Dieksekusi hukuman mati oleh pihak yang berwenang berdasarkan putusan atau - Penyakit yang disebabkan virus HIV (<i>Human Immunodeficiency Virus</i>) dan/atau yang berhubungan dengan Penyakit tersebut, AIDS (<i>Acquired Immune Deficiency Syndrome</i>) dan/atau mutasinya atau variasi dari virus tersebut.

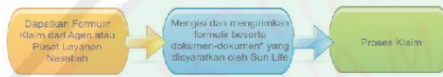
Cara Pembelian



***Dokumen:**

- Formulir Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJ) Syariah)
- Salinan Identitas Diri seperti KTP, Paspor, SIM, dll
- Proposal yang menjelaskan ilustrasi dan manfaat produk
- Hasil pemeriksaan medis, jika diperlukan
- Kuesioner tambahan, jika diperlukan
- Kuesioner Penentuan Profil Risiko
- Akad
- Sun Financial Check Up
- Formulir *Alteration of Application* untuk perubahan pada SPAJ Syariah
- Bukti Pembayaran Kontribusi

Cara Pengajuan Pembayaran Manfaat Polis



***Dokumen-dokumen klaim**

• Untuk klaim Manfaat Meninggal Dunia, lengkapi dengan dokumen sesuai Ketentuan Polis, yang antara lain adalah:

- Formulir Pengajuan Klaim yang telah diisi dengan benar dan lengkap dan telah ditandatangani oleh Peserta atau Penerima Manfaat yang ditunjuk atau kuasanya (asli);
- Formulir Surat Keterangan Dokter yang diisi dengan lengkap dan benar oleh Dokter yang sah dan berwenang (asli);
- Formulir Kuasa Rekam Medis (asli);
- Formulir surat pembayaran (asli) disertai fotokopi buku tabungan rekening tujuan pembayaran;
- Polis (asli);
- Surat kuasa mengajukan klaim apabila klaim diajukan oleh kuasa dari Penerima Manfaat (asli);
- Fotokopi tanda bukti din Peserta, Pihak Yang Diasuransikan, Penerima Manfaat yang ditunjuk atau yang mengajukan klaim bila klaim diajukan oleh kuasa dari Peserta atau Penerima Manfaat yang ditunjuk;
- Jika Pihak Yang Diasuransikan meninggal di luar negeri, wajib melengkapi Surat Keterangan Kematian dari Dokter yang berwenang yang dilegalisasi oleh minimal Kedutaan atau Konsulat Jendral RI setempat;
- Akta Kematian dari instansi yang berwenang (fotokopi dan dilegalisasi);
- Laporan pemeriksaan jenazah (Visum Et Repertum) atau opsi dari Dokter yang berwenang jika Pihak Yang Diasuransikan meninggal dunia karena kecelakaan atau sebab yang tidak wajar (fotokopi yang dilegalisasi);
- Penetapan pengadilan dalam hal Pihak Yang Diasuransikan dinyatakan hilang sesuai dengan ketentuan penundang-undangan (fotokopi);
- Riwayat kesehatan Pihak Yang Diasuransikan yang dikeluarkan oleh Rumah Sakit di mana Pihak Yang Diasuransikan pernah melakukan pengecekan kesehatan atau menerima pengobatan atau perawatan, termasuk fotokopi seluruh hasil pemeriksaan laboratorium, radiologi, catatan medis/resume medis Pihak Yang Diasuransikan (apabila disyaratkan oleh Sun Life);
- Surat Keterangan dari Kepolisian jika Pihak Yang Diasuransikan meninggal dunia karena kecelakaan atau sebab yang tidak wajar (fotokopi dan dilegalisasi); dan
- Dokumen-dokumen lain yang dianggap perlu oleh Sun Life.

• Untuk klaim Manfaat Hidup (Rawat Inap, Penyakit Kritis, Cacat Total) lengkapi dengan dokumen sesuai Ketentuan Polis, yang antara lain adalah:

- Formulir pengajuan klaim sesuai jenis klaim yang diajukan diisi lengkap dan benar oleh Peserta atau kuasanya (asli);
- Formulir Surat Keterangan Dokter yang berwenang sesuai jenis klaim yang diajukan diisi lengkap dan ditandatangani oleh Dokter yang merawat (asli);
- Fotokopi tanda bukti diri dari pihak yang mengajukan klaim dan kuasanya (bila dikuasakan);
- Surat kuasa mengajukan klaim apabila klaim diajukan oleh penerima kuasa (asli);
- Surat Keterangan Dokter (asli);
- Fotokopi seluruh hasil pemeriksaan penunjang medis atas diri Pihak Yang Diasuransikan seperti hasil Laboratorium, Radiologi, Patologi Anatomi dan lain-lain;
- Surat berita acara polisi jika cedera disebabkan oleh kecelakaan (asli/fotokopi dilegalisasi);
- Fotokopi polis dan perubahannya (bila ada); dan
- Dokumen-dokumen lain yang dianggap perlu oleh Sun Life.

Mekanisme Pelayanan dan Penyelesaian Pengaduan Nasabah



Pusat Layanan Nasabah

- Call Center**
1 500 SUN atau 1 500 786
pada hari kerja pukul 07.30 WIB – 18.30 WIB
- Faksimile**
021-2966 9806
- Surat menyurat**
PT Sun Life Financial Indonesia
Menara Sun Life Lantai Dasar
Jl. Dr. Ide Anak Agung Gde Agung Blok 6.3
Kawasan Mega Kuningan
Jakarta Selatan 12950
- E-mail**
sli_care@sunlife.com

Catatan Penting

- Peserta diwajibkan memberikan informasi dengan benar dan lengkap serta memahami dokumen sebelum ditandatangani.
- Ringkasan Informasi Produk dan/atau Layanan ini merupakan penjelasan singkat mengenai produk asuransi yang dipasarkan oleh Sun Life, yang bukan merupakan bagian dari Polis dan bukan merupakan perjanjian antara Peserta dan Sun Life. Penebusan polis dan penarikan dana sebagian dapat menyebabkan kerugian yang besar/substansial. Harap perhatikan besarnya *ujrah* yang akan dikenakan.
- Produk asuransi ini telah disetujui dan tercatat oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).
- PT Sun Life Financial Indonesia telah terdaftar dan diawasi oleh OJK.
- Produk ini telah mendapatkan persetujuan dari Dewan Pengawas Syariah.
- Penjelasan selengkapnya dapat Peserta pelajari pada Polis yang akan diterbitkan apabila pengajuan asuransi disetujui.

PT Sun Life Financial Indonesia

Elin Waty
Elin Waty
Presiden Direktur

BIODATA PENELITI

Nama : Fikriyah Azizah Hidayat

Tempat, tanggal lahir : Malang 19 September 1996

Alamat Asal : Ds. Rimba Jaya Rt. 01 Rw. 01 Kec. Sematu Jaya
Kab. Lamandau - Kalimantan Tengah

Alamat Tinggal : Jl. Kemantren 1 No 40 Kel. Bandungrejosari
Kec. Sukun – Malang

Telp / Hp : 085335352022

Email : azizahfikriyah36@gmail.com

Ig : @fikriyahazizah

Pendidikan Formal

2000 – 2001 : TK Tunas Mulia Wonorejo Kec. Bulik

2002 – 2008 : SDN Wonorejo 1 Kec. Bulik

2008 – 2011 : SMP Al – Rifaie Gondanglegi Malang

2011 – 2014 : MAN Malang 1

2014 – 2018 : Jurusan Perbankan Syariah S1 Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang

Pendidikan Non Formal

2014 – 2015 : Program Khusus Bahasa Arab Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

2015 – 2016

: English Language Center (ELC) Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Pengalaman Organisasi

- Anggota paduan suara Mahasiswa gema gita bahana universitas islam negeri maulana malik ibrahim malang

Aktivitas Dan Pelatihan

- Peserta seminar entrepreneurship untuk mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang diselenggarakan oleh pusat pengembangan bisnis UIN Maulana Malik Ibrahim Malang pada tanggal 22 Nov 2014
- Peserta training “ character Building “ dalam pembinaan mahasiswa baru di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Fakultas Ekonomi, dengan tema : “ Remarkable Young Generation” Tahun 2014
- Peserta sosialisasi manasik haji Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2014
- Peserta Orientasi Pengenalan Akademik (OPAK) “Membangun Prestasi Mahasiswa Dengan Semangat Ulul Albab” Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2014
- Peserta Orientasi Pengenala Akademik dan kemahasiswaan “Membentuk Calon Wirausahawan Muda Tangguh, Kreatif, Inovatif, dan Berjiwa Ulul Albab” Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2014

- Peserta “Edukasi Pasar Modal Galeri Investasi BEI – UIN “Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2015
- Peserta Seminar Nasional “CSSMoRA Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2016
- Peserta Seminar Nasional Ekonomi Islam Munas FosSEI “Ekonomi Syariah dan Pembangunan Berkelanjutan” Universitas Brawijaya tahun 2016
- Peserta Bedah Buku Nasional “Perjalanan Perbankan Syariah di Indonesia” BI Corner UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2014

Malang, 10 Oktober 2018

Penulis



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

BUKTI KONSULTASI

Nama : Fikriyah Azizah Hidayat
NIM/Jurusan : 14540012 / Perbankan Syariah (S1)
Pembimbing : Nihayatu Aslamatis S, SE., MM
Judul Skripsi : Implementasi Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	1 November 2017	Menyerahkan Outline	1. ✓
2	15 Januari 2018	Proposal skripsi dan perubahan judul	2. ✓
3	23 Februari 2018	Proposal baru	3. ✓
4	10 April 2018	Revisi proposal dan ACC seminar	4. ✓
5	16 April 2018	Seminar Proposal	5. ✓
6	21 Mei 2018	Penambahan teori	6. ✓
7	26 Juli 2018	Draft wawancara	7. ✓
8	15 Agustus 2018	Hasil penelitian & tabel triangulasi	8. ✓
9	25 Agustus 2018	Hasil dan Pembahasan penelitian	9. ✓
10	27 Agustus 2018	Bab IV dan Persiapan Semhas	10. ✓
11	30 Agustus 2018	Seminar Hasil	11. ✓

Malang, 26 Desember 2018
Mengetahui,
Ketua Jurusan,



Dr. Sunrayitno, SE., M.Si., Ph.D
NIP 19751109 199903 1 003

SURAT KETERANGAN

Dengan Hormat, Saya Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini, :

Nama : Aris Rendra Kurniawan

Jabatan : *Agency Director*

Menerangkan Dengan Sebenarnya Bahwa Mahasiswa Universitas Islam

Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang Berikut :

Nama : Fikriyah Azizah Hidayat

Nim : 14540012

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Perbankan Syariah

Telah melakukan penelitian di PT. Sun Life financial Syariah Cabang Malang pada bulan November – Agustus dalam rangka penyusunan karya ilmiah yang berjudul “Implementasi Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang”.

Demikian Surat Keterangan Ini Kami Buat, Untuk Dipergunakan Sebagaimana Mestinya.

Malang, 10 Oktober 2018

PT. Sun Life Syariah Malang



Aris Rendra K
Agency Director



SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nihayatu Aslamatis S, SE., MM
NIP : 19801109 20160801 2 053
Jabatan : **Pembimbing Skripsi**

Menerangkan bahwa Mahasiswa berikut :


Nama : Fikriyah Azizah Hidayat
NIM : 14540012
Handphone : 085335352022
Konsentrasi : Keuangan
Judul Skripsi : Implementasi Pengelolaan Dana Kontribusi (Premi) Asuransi Syariah Pada PT. Sun Life Financial Syariah Malang

Menerangkan bahwa penulisan skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
17 %	16 %	1 %	7 %

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 26 Desember 2018
Pembimbing,


Nihayatu Aslamatis S, SE., MM
NIP 19801109 20160801 2 053

ORIGINALITY REPORT



SIMILARITY INDEX

PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	4%
2	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	2%
3	ariplie.blogspot.com Internet Source	2%
4	Submitted to UIN Syarif Hidayatullah Jakarta Student Paper	2%
5	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet Source	1%
6	anzdoc.com Internet Source	1%

7

www.ortax.org

Internet Source

1%

8

www.docstoc.com

Internet Source

1%

9

jamr.aamai.or.id

Internet Source

1%

10

digilib.uin-suka.ac.id

Internet Source

1%

11

Submitted to Universitas Islam Indonesia

Student Paper

1%

12

Submitted to iGroup

Student Paper

1%

