

BAB IV**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN****A. Profil PT Prudential Life Assurance****1. Sejarah berdirinya PT. Prudential Life Assurance**

Prudential Life Assurance didirikan tahun 1995 dan merupakan bagian dari Prudential Plc Group jasa keuangan berbasis di London Inggris, yang memiliki pengalaman lebih dari 168 tahun di industri asuransi jiwa. Di Asia Prudential Indonesia menginduk pada kantor regional Prudential Corporation Asia (PCA) yang berkedudukan di Hongkong. Dengan menggabungkan pengalaman Internasional Prudential di bidang Asuransi Jiwa dengan pengetahuan atau bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk terus mengembangkan bisnisnya di Indonesia. Grup Prudential memiliki posisi yang kuat pada 3 pasar terbesar yang menguntungkan di dunia yaitu Inggris Raya, Eropa, Amerika Serikat dan Asia. Pada tiga pasar ini kekayaan global yang terus meningkat dan demografi yang dinamis memunculkan permintaan besar untuk produk proteksi jangka panjang dengan investasi.¹

Sedangkan dari data terakhir sampai dengan Juni tahun 2016, Prudential Indonesia memiliki Kantor Pusat di Jakarta dengan kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Semarang dan 398 Kantor agency termasuk di Kudus. Prudential Indonesia memiliki lebih dari 240.000 jaringan tenaga pemasaran berlisensi yang melayani lebih dari 2,4 juta nasabah.²

1 September 2007, Prudential Indonesia meluncurkan produk Unit Link berbasis syariah, yaitu PRU Syariah atau PRUlink Syariah sebagai produk asuransinya, sejak itu Prudential Indonesia di kenal sebagai perusahaan asuransi jiwa pelopor untuk produk *unit link* (Asuransi yang

¹ PT Prudential Life Assurance, *Prufast Start*, Jakarta, 2012, hlm. 8-11

² http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/index.html diunduh pada tanggal 2 Desember 2016.

dikaitkan dengan investasi) berbasis syariah di Indonesia, dan akhirnya membuka cabang di kota Kudus.³ Sedangkan dana investasi PRUlink Syariah, Prudential Indonesia dipercaya pada Eastspring Investment yang sebelumnya di kenal dengan nama Prudential Fund Management Berhad (PFMB) yang berada di Malaysia dan berkantor cabang di Jakarta untuk di Indonesia. Eastspring Investment merupakan bagian dari Prudential Asia dan salah satu pengelola dana terbesar di Asia. Dana PRUlink Syariah tersebut di kelola dan di Investasikan di saham-saham perusahaan-perusahaan besar yang terbukti menghasilkan yang tidak memiliki unsur haram, atau riba dan pada prinsip-prinsip Syariah.⁴

Dalam rangka memasarkan dan memperluas jaringan asuransi Prudential kepada masyarakat, terutama memasarkan produk syariahnya diperlukan usaha dengan sungguh-sungguh dan disertai dengan perencanaan, salah satunya adalah dengan membuka kantor cabang yang belum terjangkau oleh kantor pusat yaitu PT. Prudential Life Assurance Kantor Agency Cabang Kudus yang memasarkan produk Asuransi Syariah tidak lepas dari keberadaan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia).

2. Visi, Misi dan Kredo PT Prudential Life Assurance

Sebagai cabang dari kantor PT Prudential Pusat Visi, Misi dan Kredo yang dijadikan sebagai dasar kerja PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus tidak jauh berbeda dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yaitu:

a. Visi Perusahaan

1) Satu dalam pelayanan nasabah

Nasabah adalah kunci penting dalam bisnis ini, oleh karena itu pelayanan terhadap nasabah merupakan hal penting bagi Prudential untuk mencapai tujuan yaitu menjadi perusahaan jasa keuangan nomor satu di Indonesia.

³ <http://syariahprusyariah.blogspot.co.id/p/prudential-indonesia-berdiri-sejak.html> diunduh pada tanggal 2 Desember 2016.

⁴ PT Prudential Life Assurance, *Op.Cit*, hlm. 13.

- 2) Satu dalam memberikan hasil terbaik bagi para pemegang saham
Prudential memiliki komitmen yang tinggi untuk memberikan hasil yang memuaskan kepada para pemegang saham sehingga mereka akan terus memberikan dukungan yang lebih lagi demi keberhasilan perusahaan dalam perkembangannya.
- 3) Satu dalam memperkerjakan orang-orang terbaik
Untuk mendukung keberhasilan tujuan dan misi ini Prudential senantiasa mengembangkan kemampuan sumber daya manusianya, baik para tenaga pemasaran maupun karyawan. Oleh karena itu, Prudential sangat mengutamakan pendidikan, pelatihan, dan pengembangan bagi para tenaga pemasaran dan karyawan sehingga tujuan dan misi perusahaan dapat dicapai dengan hasil terbaik.

b. Misi perusahaan

“Menjadi perusahaan Jasa Keuangan Ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan terbaik, produk berkualitas, staf serta tenaga pemasaran profesional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan.”

c. Kredo perusahaan

“ Hanya dengan mendengarkan, kami dapat memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, kami dapat memeberikan produk dan tingkat pelayanan sesuai dengan yang diharapkan.”⁵

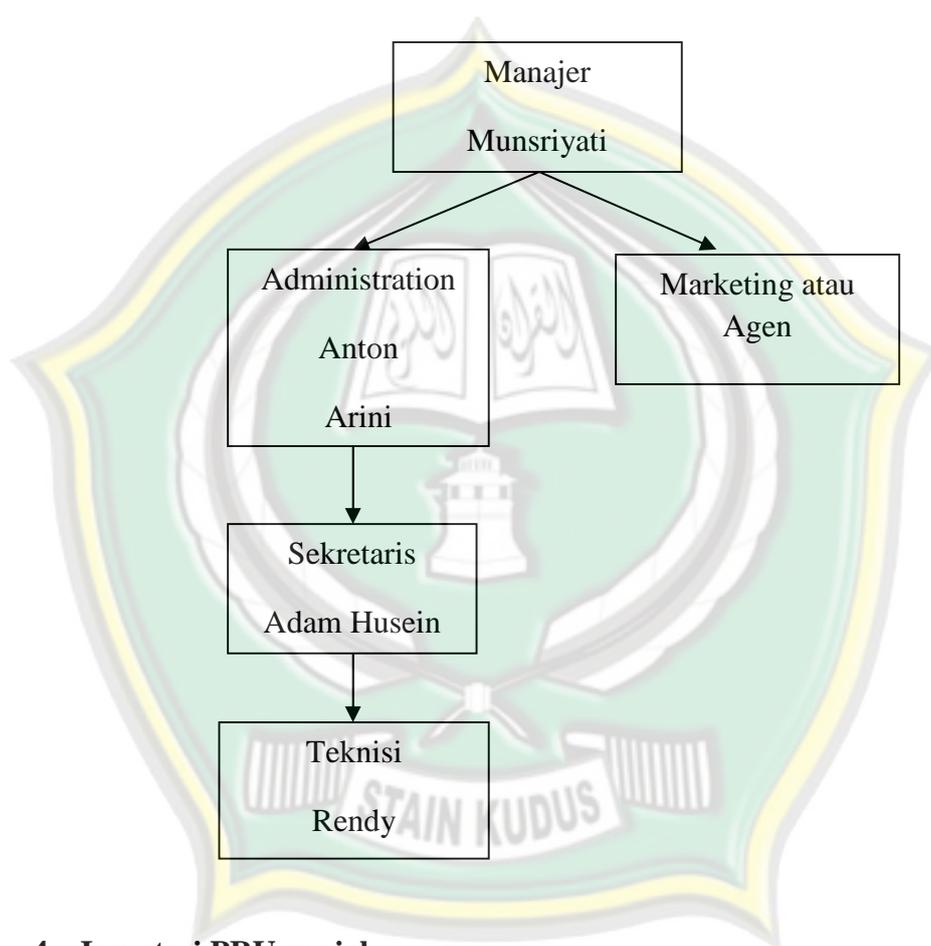
⁵Ibid, hlm. 15.

3. Stuktur Organisasi PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus

Struktur Organisasi PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi⁶



4. Investasi PRU syariah

Untuk investasi pengelola dana investasi PRUlink Syariah Prudential Indonesia dipercayakan kepada Eastpring Investment Indonesia adalah salah satu perusahaan manajer investasi terbesar di Indonesia yang sebelumnya di kenal dengan nama Prudential Fund Management Berhad (PFMB). Eastpring Investment merupakan bagian dari Prudential

⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 2 Desember 2016.

Corporation Asia.⁷ Sedangkan alokasi dana investasi dana PRUlink Syariah di investasikan di perusahaan atau saham yang sesuai dengan prinsip syariah diantaranya:

- a. PT Astra International
- b. PT Telekomunikasi Indonesia
- c. PT Unilever Indonesia
- d. PT Indocement Tunggul Prakasa
- e. Surat Berharga Syariah Negara IFR006
- f. Indofood CBP Sukses Makmur
- g. Sukuk Retail SR006
- h. Sukuk Retail SR007
- i. Surat Berharga Syariah Negara PBS004
- j. Obligasi Indosat Syariah
- k. Surat Berharga Syariah Negara PBS006⁸

5. Produk-Produk Asuransi PRU syariah PT Prudential Life Assurance

Ada tiga jenis produk Asuransi PRU syariah yang ditawarkan di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus yaitu:

a. *PRUlink Syariah Edu Protection*

Merupakan paket produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (unit link) dari PT Prudential Life Assurance. Kontribusi yang dibayarkan memberikan manfaat perlindungan dan manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai. Paket produk asuransi jiwa ini tersedia dalam mata uang rupiah yang memberikan manfaat selama polis masih aktif.⁹

b. *PRUlink Syariah Investor Account (PIA Syariah)*

PRUlink syariah investor account (PIA Syariah) merupakan produk asuransi syariah Prudential dengan pembayaran kontribusi tunggal sekaligus menawarkan berbagai pilihan dana investasi syariah dan

⁷PT Prudential Life Assurance, *Loc.cit*

⁸<http://www.prudential.co.id> diunduh 3 Desember 2016

⁹Hasil wawancara dengan Ibu Munsriyati selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 2 Desember 2016.

proteksi asuransi. Produk ini memberikan berbagai pilihan dana investasi syariah dan proteksi asuransi. Produk ini memberikan perlindungan yang komprehensif terhadap resiko kematian atau resiko menderita cacat total dan tetap. Dalam program PIA syariah ini terbuka bagi umum, dengan maksimal usia 70 tahun dan akhir manfaat sampai dengan peserta berusia 99 tahun dan minimal kontribusi adalah Rp 12.000.000 adapun maksimal tidak terbatas. Banyak manfaat yang diperoleh dalam produk ini, seperti untuk pendidikan anak di masa yang akan datang, sebagai persiapan dini untuk warisan bagi anak-anak, untuk biaya pernikahan anak, dan masih banyak manfaat yang akan diperoleh.

c. *PRUlink Syariah Assurance Account (PAA Syariah)*

PRUlink syariah assurance account (PAA Syariah) merupakan produk asuransi syariah Prudential dengan kontribusi reguler yang menawarkan berbagai pilihan dana investasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan proteksi asuransi. Dalam program PAA syariah ini terbuka bagi umum, dengan maksimal usia tahun akhir manfaat sampai dengan akhir manfaat. Cara pembayaran sesuai dengan kebutuhan nasabah seperti: tahunan, setengah tahunan, kuartalan dan bulanan.

Sedangkan manfaat-manfaat yang terdapat pada produk *PRUlink syariah assurance account* adalah sebagai berikut:

- 1) Manfaat kematian
- 2) Manfaat cacat total
- 3) Dapat menambahkan nilai uang pertanggungan setiap saat
- 4) Dapat melakukan penambahan kontribusi setiap saat
- 5) Dapat menentukan sendiri besarnya komposisi dari nilai proteksi dan nilai investasi
- 6) Dapat melakukan pengalihan dana
- 7) Serta pilihan manfaat asuransi tambahan (*riders*) yang beragam, meliputi:

- a) PRUcrisis benefit cover benefit plus syariah 61
Memberikan manfaat apabila peserta yang diasuransikan menderita salah satu dari 61 penyakit kritis tingkat akhir (memenuhi kriteria tabel pertanggungan kondisi kritis yang ada pada polis) dan *angioplasty* & penatalaksanaan invansif lainnya untuk penyakit pembuluh darah jantung yang saat dibayarkan tidak akan mengurangi santunan asuransi dasar.
- b) PRUcrisis cover syariah 34
Memberikan uang pertanggungan PRUcrisis cover syariah 34 apabila peserta utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 34 kondisi kritis.
- c) PRUcrisis income syariah
Memberikan pembayaran manfaat pendapatan sebesar uang pertanggungan PRUcrisis income syariah sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih apabila peserta utama menderita salah satu dari 33 kondisi kritis.
- d) PRUearly stage crisis cover plus syariah
Memberikan manfaat tambahan apabila peserta utama menderita 112 dari kondisi kritis yang terbagi dalam 3 tahap (awal, menengah, atas). Selain itu juga memberikan manfaat tambahan untuk 7 kondisi kritis lainnya yakni *Angiosplasti* dan penatalaksanaan invansif lainnya untuk penyakit pembuluh darah jantung, komplikasi akibat diabetes dan 5 penyakit katasropik.
- e) PRUearly stage parent payor syariah
Jika ayah/ibu dari peserta utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 kondisi kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 70 tahun atau meninggal dunia PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran kontribusi dasar sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

f) PRUearly stage payor syariah

Prudential akan meneruskan pembayaran kontribusi berkala dan kontribusi top-up apabila peserta yang diasuransikan menderita salah satu 112 dari kondisi kritis yang terbagi dari 3 bagian selama periode tertentu untuk masa pertanggung jawaban yang dipilih.

g) PRUearly spouse payor syariah 33

Jika suami/istri dari peserta utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 112 kondisi kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 70 tahun atau meninggal dunia PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran seluruh kontribusi sampai berakhirnya masa pertanggung jawaban yang dipilih dan PRUsaver.

h) PRUhospital dan surgical cover plus syariah

Manfaat tambahan yang memberikan penggantian seluruh biaya rawat inap, ICU dan pembedahan sesuai dengan manfaat yang diambil selama peserta utama menjalani perawatan di rumah sakit.

i) PRUjuvenile crisis cover syariah

Asuransi tambahan yang memiliki perlindungan finansial terhadap 32 penyakit kritis sejak 30 hari bayi dilahirkan.

j) PRUlink term syariah

Manfaat tambahan yang diberikan jika peserta utama meninggal dunia sebelum berakhirnya masa pertanggung jawaban yang dipilih.

k) PRUmed syariah

Manfaat tambahan yang memberikan santunan harian rawat inap, ICU dan pembedahan kepada peserta utama jika menjalani rawat inap di rumah sakit.

l) PRUmultiple crisis cover syariah

Memberikan uang pertanggungan PRU multiple crisis cover syariah apabila peserta utama menderita salah satu dari 34 kondisi kritis dalam kelompok yang berbeda, tanpa mengurangi uang pertanggungan dasar.

m) PRU parent payor syariah 33

Jika ayah/ibu dari tertanggung utama menderita dari salah satu 33 kondisi kritis/ mengalami cacat total sebelum usia 60 tahun atau meninggal dunia Prudential akan melanjutkan pembayaran seluruh premi sampai berakhirnya masa bertanggung.

n) PRU payor syariah 33

Jika peserta utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 kondisi kritis, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran seluruh kontribusi sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

o) PRU accident death and disablement syariah

Memberikan manfaat tambahan apabila peserta utama mengalami cacat total dan tetap atau meninggal dunia akibat kecelakaan.

p) PRU personal accident death and disablement plus syariah

Memberikan manfaat tambahan apabila peserta meninggal dunia akibat kecelakaan, cacat total dan tetap akibat kecelakaan, patah tulang kompleks akibat kecelakaan, luka bakar karena kecelakaan dan penggantian rawat jalan darurat karena kecelakaan.

q) PRU accident death syariah

Memberikan manfaat tambahan apabila peserta utama meninggal dunia akibat kecelakaan.

r) PRU spouse payor syariah 33

Jika suami/istri dari tertanggung utama menderita dari salah satu 33 kondisi kritis atau mengalami cacat total dan tetap

sebelum usia 70 tahun maka prudential akan melanjutkan pembayaran premi sampai masa pertanggung jawaban berakhir.

s) PRUspouse waiver syariah 33

Jika suami/istri dari peserta utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 kondisi kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 70 tahun atau meninggal dunia PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran kontribusi dasar sampai berakhirnya masa pertanggung jawaban yang dipilih.

t) PRUwaiver syariah 33

Jika peserta utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 kondisi kritis, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran kontribusi dasar sampai berakhirnya masa pertanggung jawaban yang dipilih.¹⁰

Sedangkan jenis akad yang digunakan pada produk PRU syariah adalah:

- a) Akad *tabarru'* yaitu akad antara sesama pemilik polis/peserta yang disebut *hibah*.
- b) Akad *tijarah* yaitu akad antara pemilik polis/ peserta dengan perusahaan Prudential yang disebut *wakalah bil ujarah*.¹¹

Untuk investasinya PRU syariah meluncurkan investasi syariah berbasis *unit link* yang tersedia bagi para investor yang ingin menginvestasikan dana ke dalam Prudential syariah ini. Produk investasi syariah Prudential diantaranya adalah:

a) PRUlink Syariah Rupiah Managed Fund

PRUlinksyariahRupiah Managed Fund adalah dana investasi jangka menengah dan panjang yang bertujuan untuk mendapatkan hasil investasi yang optimal melalui penempatan dana dalam mata uang rupiah pada instrumen investasi seperti

¹⁰<http://www.prudential.co.id> diunduh tanggal 4 Desember 2016.

¹¹Hasil wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 2 Desember 2016.

obligasi, saham dan instrumen pasar uang yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

b) *PRUlink Syariah Rupiah Cash and Bond Fund (SCBF)*

PRUlink Syariah Rupiah Cash and Bond Fund adalah dana investasi jangka menengah dan panjang yang bertujuan untuk mendapatkan hasil investasi yang optimal melalui penempatan dana dalam mata uang rupiah pada instrumen pendapatan tetap seperti obligasi syariah dan instrumen pasar uang syariah.

c) *PRUlink Syariah Rupiah Equity Fund*

PRUlink syariah rupiah equity fund adalah dana investasi yang bertujuan untuk mendapatkan hasil investasi yang optimal dalam jangka menengah dan panjang melalui penempatan dana pada saham-saham berkualitas yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang diperdagangkan di bursa efek Indonesia.

d) *PRUlink Syariah Rupiah Infrastructur & Customer Equity Fund (SICEF)*

PRUlink syariah rupiah infrastructur & customer equity fund adalah dana investasi dalam mata uang rupiah yang bertujuan untuk mendapatkann hasil investasi yang optimal dalam jangka panjang dalam berinvestasi, secara langsung/tidak langsung, pada saham atau efek bersifat ekuitas lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah disektor infrastruktur, konsumsi. Dana investor ini sesuai dengan nasabah yang bersedia menanggung tingkat resiko investasi yang tinggi.

e) *PRUlink Syariah Rupiah Asia Pasific Equity Fund*

PRUlink syariah rupiah asia pasific fund adalah dana investasi yang bertujuan untuk mendapatkan hasil investasi yang maksimal dalam jangka panjang melalui penempatan dana secara langsung/tidak langsung terutama pada efek

bersifat ekuitas dari perusahaan-perusahaan yang tercatat didirikan atau melakukan kegiatan operasional utama diwilayah asia pasifik kecuali Jepang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.¹²

B. Deskriptif Data Penelitian

1. Penerapan Akad *Tabarru'* di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus

Hasil penelitian mengenai penerapan akad *tabarru'* pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus, bahwa peneliti mendapatkan informasi dari hasil wawancara dengan jawaban yang didapatkan dari responden yang bernama Ibu Munsriyati selaku manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus, beliau mengatakan bahwa:

“Penerapan akad *tabarru'* yang ada disini dilakukan pada waktu *underwriting* atau perjanjian peserta di awal kontrak dengan perusahaan. Akad *tabarru'* adalah semua bentuk kontrak yang dilakukan antara peserta yang bertujuan untuk tolong-menolong apabila peserta lain tertimpa musibah maka sesama peserta akan saling membantu. Karena akad *tabarru'* inikan bertujuan untuk saling tolong-menolong dan bukan untuk tujuan komersil (mencari keuntungan).¹³

Dari hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa penerapan akad *tabarru'* di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus dilakukan ketika peserta melakukan kontrak dengan perusahaan yang bertujuan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah dan akad *tabarru'* ini tidak digunakan untuk tujuan komersil. Untuk merealisasikan akad *tabarru'* yang ada di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus hasil wawancara dengan Ibu Munsriyati selaku manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus adalah sebagai berikut:

¹²<http://www.prudential.co.id> diunduh pada tanggal 4 Desember 2016

¹³Hasi Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 2 Desember 2016

“Untuk disini akad *tabarru'* ini terdapat pada dana kebajikan atau dana *hibah* kontrak *tabarru'* ini memiliki sifat saling menguntungkan antara kedua belah pihak dan tidak dipergunakan untuk transaksi-transaksi yang mencari keuntungan. Dalam akad *tabarru'* ini setiap peserta yang memiliki polis akan menyerahkan pembayaran *hibah* dan juga akan menerima dana hibah tersebut. Dengan akad ini maka peserta telah setuju dan melakukan perjanjian dengan perusahaan, bantuan saling membagi resiko inilah yang disebut dengan prinsip *sharing of risk* (saling menanggung resiko) dan perusahaan kami hanya sebagai pengelola. Sejumlah dana (premi) yang diberikan kepada perusahaan akan dikelola dan dimanfaatkan untuk membantu peserta lain yang kebetulan mengalami kerugian.”¹⁴

Pernyataan dari responden yang telah diuraikan diatas, peneliti menjelaskan bahwa penerapan akad *tabarru'* pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus bentuk akadnya diaplikasikan pada pengelolaan dananya dengan adanya rekening dana *hibah/* dana kebajikan jadi peserta disini menyerahkan sejumlah dana (premi) kepada perusahaan yang diniatkan untuk membantu peserta lain yang terkena musibah, dengan prinsip saling menanggung dan premi yang diberikan peserta ini akan dikelola oleh perusahaan untuk membayar klaim peserta.

Sehubungan dengan pernyataan Ibu Munsriyati selaku manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus, peneliti juga melakukan wawancara dengan Bapak Abdul Aziz selaku marketing, mengenai penerapan akad *tabarru'* di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus, bahwa:

“Begini mbak akad *tabarru'* itukan merupakan akad yang harus ada di setiap kegiatan asuransi syariah yang menawarkan produk asuransi syariah, jadi penerapan akad *tabarru'* di sini sudah diterapkan ketika peserta menandatangani kontrak dengan kami, untuk pelaksanaannya sendiri peserta membayar iuran untuk kegiatan saling tolong menolong antara peserta yang terkena musibah, karena pada hakekatnya akad *tabarru'* ini merupakan

¹⁴Hasil Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 2 Desember 2016.

akad yang digunakan untuk saling membantu antara peserta yang membutuhkan bantuan.”¹⁵

Berdasarkan kutipan langsung dari pernyataan Bapak Abdul Aziz selaku marketing yang telah dikemukakan diatas, mengenai penerapan akad *tabarru'* diterapkan juga pada semua produk asuransi syariah dan mengenai pelaksanaannya akad *tabarru'* pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus bahwa akad *tabarru'* merupakan perjanjian yang dilakukan peserta untuk kegiatan saling tolong menolong dengan peserta lain.

Pendapat serupa juga dinyatakan oleh responden yang bernama Bapak Roni selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus, beliau mengatakan bahwa:

“sepengatahuan saya akad *tabarru'* yaitu akad yang diperjanjikan antara peserta dengan perusahaan di awal kontrak. Kalau untuk pelaksanaannya sendiri peserta memberikan sejumlah dana yang akan digunakan untuk peserta lainnya yang terkena musibah dengan tujuan tolong-menolong.”¹⁶

Pernyataan dari responden yang telah diuraikan diatas, peneliti menjelaskan bahwa pelaksanaan akad *tabarru'* pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus semata-mata diniatkan peserta untuk tolong-menolong antar peserta.

Selanjutnya Ibu Siti selaku marketing juga menambahkan mengenai penerapan akad *tabarru'* di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus menambahkan bahwa:

“akad *tabarru'* itu diterapkan di awal kontrak mengenai pelaksanaannya akad *tabarru'* di sini peserta akan memberikan sejumlah dana yang diniatkan untuk tolong menolong dengan peserta lain sehingga terbentuklah sikap saling menanggung antara

¹⁵Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

¹⁶Hasil Wawancara dengan Bapak Roni Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

peserta satu dengan peserta yang lain, kan kalau asuransi syariah untung ditanggung bersama rugi juga bersama.”¹⁷

Informasi dari Ibu Siti selaku marketing yang telah diuraikan diatas, peneliti menjelaskan bahwa pelaksanaan akad *tabarru'* di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus dilakukan antara peserta dengan niat untuk saling tolong-menolong dan juga saling menanggung apabila peserta mengalami musibah dengan memberikan sejumlah dana *hibah* untuk digunakan untuk menolong peserta lain.

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan akad *tabarru'* pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus dilakukan ketika awal *underwriting* atau perjanjian antara peserta dan perusahaan. Dimana peserta memberikan sejumlah dananya pada perusahaan sebagai dana yang diniatkan oleh peserta dengan bentuk hibah dan semata-mata diniatkan oleh peserta untuk tujuan tolong-menolong dengan peserta lain. Dana *tabarru'* sendiri dipergunakan apabila terjadi musibah diantara peserta yang mengajukan klaim. Dan akad *tabarru'* pada PT Prudential Life Assurance Kantor Cabang Kudus ini mempunyai tujuan utama yaitu terwujudnya kondisi tolong-menolong bersama antara peserta.

Akad *tabarru'* pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus dalam pelaksanaannya direalisasikan dengan adanya rekening dana *hibah/* dana kebajikan. Adapun mekanisme dari pengelolaan dana *tabarru'* tersebut peneliti mendapatkan informasi dari beberapa karyawan.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Abdul Aziz selaku karyawan bagian marketing, bahwa:

“begini mbak mengenai mekanisme pengelolaan dana *tabarru'* pertama-tama peserta memberikan kontribusi yang akan dibagi menjadi 2 rekening yaitu rekening *tabarru'* dan rekening investasi untuk pengelolaan dananya sendiri dikelola oleh Eastpring Invesmen yaitu manajer dari Prudential Asia.

¹⁷Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.

Sedangkan untuk alokasi dana investasinya akan diinvestasikan di saham-saham dan obligasi syariah sesuai dengan prinsip syariah. Hasil dari investasi ini perusahaan akan mendapatkan fee. Untuk pilihan investasinya sendiri pada PRU syariah peserta bisa memilih mau investasi dimana karena disini kami menyediakan beberapa pilihan untuk investasinya yaitu Rupiah Equity Fund Syariah, Rupiah Managed Fund Syariah, Rupiah Cash & Bond Fund, Rupiah Infrastructur & Consumer Equity Fund (SICEF) dan Rupiah Asia Pasific Equity Fund, sesuai dengan pilihan peserta hasil investasi ini akan disepakati oleh peserta untuk membayar iuran pada rekening tabarru. Dana *tabarru'* ini sepenuhnya milik peserta dan dipergunakan untuk membayar klaim apabila sewaktu-waktu peserta mengajukan klaim. Apabila terdapat kelebihan dalam setahun per 31 Desember yang harus dibayarkan maka kelebihan dana *tabarru'* atau *surplussharing* ini akan dibagikan kembali kepada peserta. Tapi bukan berarti dana *tabarru'* selalu mengalami *surplus* karena dana tersebut juga bisa mengalami *defisit*.¹⁸

Sama halnya dengan Bapak Roni selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa:

“untuk mekanismenya sendiri nanti peserta akan membayar sejumlah dana kepada kami kemudian dana dari peserta itu akan dipisahkan kedalam dua rekening yaitu rekening investasi dan *tabarru'*, dari kumpulan dana premi ini akan kami investasikan. Untuk investasinya kami memberikan beberapa pilihan investai pada peserta dan hasil investasi ini akan disetujui oleh peserta untuk membayar iuran dana *tabarru'*. Ketika dana *tabarru'* tersebut terdapat kelebihan di akhir periode maka dana tersebut ya akan dibagi kembali kepada peserta, pengelola, dan cadangan *tabarru* tapi tidak selamanya dana tersebut mengalami *surplus* karena kami juga bisa mengalami *defisit* dana *tabarru*.¹⁹

Senada dengan Ibu Siti selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa:

“Gini ya mbak, untuk mekanisme dananya kami akan membagi kontribusi yang diberikan oleh peserta dengan 2 rekening,

¹⁸Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

¹⁹Hasil Wawancara dengan Bapak Roni Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

rekening investasi dan rekening *tabarru'* untuk rekening investasi ini kami menggunakan akad *wakalah bil ujah* sedang yang rekening *tabarru'* kami menggunakan akad *hibah* untuk dana yang akan diinvestasikan perusahaan memberi kuasa pada peserta untuk memilih investasinya sendiri kemudian untuk hasil investasi ini perusahaan dan peserta sepakat digunakan untuk membayar iuran dana *tabarru'* kemudian apabila di akhir periode ada surplus dana *tabarru'* maka *surplus* ini akan diberikan kembali pada peserta, pengelola dan cadangan dana *tabarru'*.²⁰

Mengenai hasil wawancara diatas peneliti dapat uraikan bahwa kontribusi yang dibayarkan peserta kepada perusahaan akan dibagi menjadi dua rekening oleh PT Prudential yaitu rekening investasi yang menggunakan akad *wakalah bil ujah* dan pada rekening *tabarru'* akad yang digunakan adalah akad *hibah*. Untuk pengelolaan dananya PT Prudential Life Assurance Kantor Cabang Kudus memberikan kuasa kepada peserta untuk memilih investasi yang diinginkan. Hasil dari investasi ini perusahaan akan mendapatkan *fee*. Untuk iuran *tabarru'*nya peserta sepakat untuk dipotongkan dari hasil investasi yang diperoleh. Sedangkan mengenai mekanisme pengelolaan dana *tabarru'*nya ketika terjadi *surplus* dana *tabarru'* perusahaan lebih memilih membaginya kembali dengan peserta, pengelola dan cadangan dana *tabarru'*. Dengan jumlah 30% untuk cadangan dana *tabarru'* dan 70% akan dibagi kembali yaitu 80% untuk pesertadan 20% untuk pengelola dan *surplus* ini akan diberikan setiap tanggal 30 April setiap tahun.

Karena pengelolaan dana *tabarru'* ini tidak selalu akan mengalami *surplus sharing*, maka dalam hal ini perusahaan memiliki upaya untuk mengatasinya apabila terjadi defisit dana *tabarru'* pada pengelolaan dananya. Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Ibu Munsriyati selaku manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengenai upaya yang dilakukan oleh perusahaan apabila terjadi *defisit* dana *tabarru'* adalah sebagai berikut:

²⁰Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.

“Dana *tabarru'* yang kami kelola apabila dana tersebut tidak mencukupi untuk membayarkan klaim maka peserta bisa meminjam dana kepada operator tanpa dikenakan bunga. Pinjaman ini diperoleh dari dana yang tersedia pada dana cadangan hasil pembagian *surplus* 30% dari *surplus sharing*. Akad yang digunakan dalam hal ini adalah akad *qard*. Untuk masalah pengembaliannya pengelola dalam hal ini sebagai wakil akan mengambilkan dari kumpulan dana *tabarru'* yang memang berguna untuk membantu peserta yang mengalami kesulitan.”²¹

2. Pergeseran Antara Konsep Akad *Tabarru'* Dan Pelaksanaannya di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus

Konsep akad *tabarru'* merupakan konsep tolong-menolong yang dilakukan dengan niat yang ikhlas dan tanpa mengharapkan balasan dari orang yang ditolong hanya mengharap balasan dari Allah semata. Bergesernya konsep *tabarru'* dengan pelaksanaannya setelah peneliti melakukan penelitian di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus adalah pada penerapan akad *tabarru'* dalam mekanisme pengelolaan dananya ketika mengalami *surplus sharing* atau *surplus underwriting*.

Mengenai adanya surplus dana tersebut perusahaan akan membaginya kembali kepada peserta, pengelola, dan cadangan dana *tabarru'* untuk metode perhitungannya sendiri yang dilakukan oleh PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus sebagaimana wawancara dengan Bapak Abdul Aziz selaku marketing yaitu:

“untuk *surplus sharing* ini hanya iuran bagian peserta (*tabarru'*) yang dihitung *surplusnya* selanjutnya atas *surplus* yang terbentuk kemudian akan dialokasikan kepada peserta, pengelola, dan cadangan dana *tabarru'* dimana komposisi tersebut telah disepakati antara perusahaan dan DPS yaitu sebesar 30% untuk cadangan dana *tabarru'*, sementara 70% sisanya akan dibagikan sebesar 80% kepada peserta dan 20% ke perusahaan. Surplus yang diperoleh peserta ini akan dipergunakan untuk membeli unit investasi

²¹Hasil Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 15 Desember 2016.

kembali sehingga akan menambah jumlah unit yang dimiliki peserta.’’²²

Sesuai dengan uraian diatas peneliti juga mendapatkan informasi mengenai jumlah pembagian surplus dana *tabarru'* yang diberikan kepada peserta dari wawancara beberapa marketing lain di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus. Hasil wawancara dengan Bapak Roni selaku marketing mengatakan bahwa:

“Untuk pembagian *surplusnya* mbak, kami akan mengalokasikan dana tersebut pertama untuk cadangan dana *tabarru'* yaitu sebesar 30% dan sisanya yang 70% akan kami bagi kembali dengan peserta 80% dan pengelola 20%.”²³

Hasil wawancara yang sama peneliti juga memperolehnya dari Ibu Siti selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus, beliau mengatakan bahwa:

“Kan begini mbak hasil dari *surplus* dana *tabarru* ini sepenuhnya milik peserta jadi kami akan mengembalikannya lagi kepada peserta mengenai jumlahnya untuk peserta dan pengelola ini kan mendapat 70% setelah 30%nya dialokasikan pada cadangan dana *tabarru'* jadi sisa 70% ini akan kami bagi lagi yaitu 80% untuk peserta dan 20% untuk kami sebagai pengelola.”²⁴

Bapak Abdul Aziz juga menambahkan mengenai adanya ketentuan terhadap pembagian *surplus* dana *tabarru* yang diberikan kepada peserta yaitu:

- a. Dihitung pada akhir tahun kalender (1 Januari s/d 31 Desember setiap tahun)
- b. 30% dari *surplus sharing* akan di tahan di dalam rekening *tabarru'* dan sisa 70% dari *surplus sharing* adakan dibagikan kepada peserta dan perusahaan, dengan pembagian: 80% dibagikan kepemegang polis / peserta dan 20% nya merupakan hak perusahaan sebagai bagian dari keuntungan.

²²Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

²³Hasil Wawancara dengan Bapak Roni Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

²⁴Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.

- c. *Surplus sharing* dibayarkan setiap tanggal 30 April setiap tahun baik ke perusahaan maupun ke peserta.²⁵

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Roni mengenai kapan pembagian *surplus* dana *tabarru'* ini dialokasikan kepada peserta:

“peserta akan mendapat *surplus* dana *tabarru'* ini setiap tanggal 30 April mbak”²⁶

Ibu Siti selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus juga menyampaikan bahwa:

“untuk *surplus sharing* ini kami berikan pada peserta setiap tanggal 30 April”²⁷

Untuk mekanisme pendistribusian dana *tabarru* tersebut peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Munsriyati selaku manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus, hasil wawancara tersebut adalah:

“Untuk mekanisme pendistribusian *surplus sharing* pada peserta nanti kami akan memberitahu kepada peserta melalui email namun mengenai jumlahnya kami mendapat pemberitahuan dari pengelola untuk nominalnya setelah itu surplus yang diperoleh peserta akan dipergunakan untuk membeli unit-unit investasi kembali sehingga menambah jumlah unit yang dimiliki peserta.”²⁸

Serupa dengan hasil wawancara diatas peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa karyawan di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus yaitu:

Hasil wawancara dengan Bapak Abdul Aziz selaku karyawan bagian marketing adalah:

²⁵Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

²⁶Hasil Wawancara dengan Bapak Roni Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

²⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.

²⁸Hasil Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 15 Desember 2016.

“Mengenai mekanisme pendistribusian surplus dana *tabarru'* kami akan mendapat pemberitahuan dari pengelola untuk jumlah yang diperoleh peserta kemudian kami akan memberitahu peserta lewat email jika ada surplus dana *tabarru'* setelah memberitahu peserta kemudian surplus dana tersebut akan dipergunakan untuk membeli unit-unit investasi untuk peserta.”²⁹

Sama halnya dengan wawancara Bapak Roni selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa:

“untuk mekanisme penstribusian surplusnya kami akan memberitahu peserta dahulu setelah itu surplus peserta tersebut akan digunakan untuk membeli unit-unit investasi yang dimiliki peserta.”³⁰

Hasil wawancara yang sama juga diberikan oleh Ibu Siti selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa:

“untuk surplus yang di distribusikan kepada peserta kami akan memberitahukannya terlebih dahulu lewat email namun untuk jumlahnya kami terlebih dahulu mendapat informasi dari pengelola dana tersebut.”³¹

Pembagian *surplus* pada peserta ini tidak didapatkan oleh semua peserta karena dalam pembagian *surplus* ini PT Prudential memiliki beberapa syarat untuk peserta menerima *surplus sharing*. Sebagaimana wawancara dengan Bapak Abdul Aziz selaku karyawan bagian marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa ada beberapa persyaratan untuk penerima *surplus sharing* yaitu:

- a. Tidak terjadi klaim sampai dengan tanggal 30 Desember
- b. Peserta telah memiliki polis sekurang-kurangnya 1 tahun per tanggal 31 Desember

²⁹Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

³⁰Hasil Wawancara dengan Bapak Roni Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

³¹Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.

- c. Polis *inforce* dan iuran *tabarru'* telah dibayarkan per 31 Desember dan polis masih *inforce* sampai dengan *surplus* dibagikan.³²

Untuk persyaratan pembagian *surplus sharing* Bapak Abdul Aziz selaku marketing juga menambahkan bahwa ada beberapa syarat untuk pembagian *surplus* yaitu:

- a. *Surplus sharing* yang dibagikan kepada peserta jumlahnya proporsional dengan waktu kepesertaannya belum mencapai 1 tahun pada saat *surplus* dihitung tapi tergantung dari jumlah bulan dan jumlah biaya *tabarru'*nya
- b. Kemudian apabila peserta yang dihitung pembagian *surplusnya* pada akhir 31 Desember tetapi tidak lagi memenuhi persyaratan untuk menerima *surplus* pada 30 April, misalnya: karena pemegang polis melakukan *surrender* atau memutuskan kontrak pada jangka waktu tersebut maka jatah *surplusnya* akan dikembalikan ke rekening dana *tabarru'* disebut juga dengan pendapatan lain pada *surplus sharing*.
- c. *Surplus sharing* yang telah dibagikan akan dipergunakan untuk membeli unit dengan menggunakan perhitungan yang akan datang.³³

Hal yang sama juga di sampaikan oleh Bapak Roni selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus yang mengatakan bahwa:

“Tetapi tidak semua peserta akan mendapatkan *surplus* dana *tabarru'* ini mbak hanya peserta yang memenuhi syarat saja yang bisa mendapatkan *surplus* ini seperti peserta yang tidak mengajukan klaim dan memiliki polis lebih dari satu tahun”.³⁴

Hasil wawancara yang serupa juga disampaikan oleh Ibu Siti selaku marketing bahwa:

“Untuk penerima *surplus underwriting/* kalau disini itu *surplus sharing* ini perusahaan hanya memberikannya kepada peserta yang

³²Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

³³Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

³⁴Hasil Wawancara dengan Bapak Roni selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

tidak mengajukan klaim sampai tanggal 31 Desember dan juga harus memiliki polis sekurang-kurangnya 1 tahun.”³⁵

Dari hasil wawancara diatas mengenai peyebab bergesernya konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya adalah karena keputusan perusahaan dalam mengelola *surplus* dana *tabarru'* yang dialokasikan kembali kepada peserta, pengelola dan cadangan dana *tabarru'*. Dalam hal ini perusahaan juga memiliki pertimbangan sendiri dalam mengalokasikan dana tersebut kepada peserta.

Adapun pertimbangan perusahaan mengenai pengalokasian *surplus* dana *tabarru'* ini menurut Ibu Munsriyati selaku manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus setelah peneliti melakukan wawancara dengan beliau peneliti mendapat hasil dari wawancara tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk pertimbangan yang kami lakukan mengenai pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang kami masukkan pada cadangan *tabarru'* adalah karena cadangan *tabarru'* ini kan digunakan untuk simpanan apabila terjadi *defisit* dana *tabarru'* karena tidak mungkin perusahaan dalam pengelolaan dananya selalu terjadi *surplus* jadi karena itulah kami megalokasikan *surplus* dana *tabarru'* tersebut pada cadangan dana *tabarru'* supaya ketika terjadi *defisit* kami tidak mengambilnya dari dana *investasi* yang merupakan dana tabungan milik peserta.
- 2) Kemudian mengenai pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang kami bagi pada pengelola pertimbangan yang kami ambil mengenai hal tersebut adalah begini karena kami dalam hal ini adalah hanya sebagai pengelola dana *tabarru'* yang diberi kuasa oleh peserta dengan akad *wakalah bil ujah* jadi kami dalam hal ini berhak untuk menerima *fee* atas upaya kami dalam mengelola dana peserta.
- 3) Mengenai pertimbangan yang kami ambil tentang pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang kami kembalikan kepada peserta adalah karena kami ingin menerapkan prinsip keadilan. Dana *tabarru'* ini hanya bisa dirasakan oleh peserta yang mengajukan klaim saja maka kami ingin membaginya kepada peserta yang tidak mengajukan klaim melalui *surplus* dana *tabarru'* supaya adil dan sama-sama merasakan hasilnya. Selain itu untuk yang asuransi syariah rugi ditanggung bersama dan untung ditanggung bersama.³⁶

³⁵Hasil Wawancara dengan Ibu Siti selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.

³⁶Hasil Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 15 Desember 2016.

3. Dasar Bergesernya Konsep Akad *Tabarru'* Dengan Pelaksanaannya Di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus

Dari hasil wawancara diatas mengenai peyebab bergesernya konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya adalah karena keputusan perusahaan dalam mengelola *surplus* dana *tabarru'* atau *surplus underwriting* yang dialokasikan kembali kepada peserta, pengelola dan cadangan dana *tabarru'*. Perusahaan juga memiliki dasar pedoman dalam mengalokasikan dana tersebut kepada peserta.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti secara langsung dengan responden Ibu Munsriyati selaku manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa:

“untuk pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang menjadi dasar pedoman perusahaan yaitu fatwa DSN No 53 tentang akad *tabarru'*”³⁷

Pembagian *surplus underwriting* yang dilakukan oleh perusahaan sudah diketahui oleh peserta sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Munsriyati, beliau mengatakan bahwa:

“Begini ya mbak untuk pengalokasian *surplus* dari dana *tabarru'* yang kami bagikan kepada peserta, pengelola dan cadangan dana *tabarru'* sejak awal kami sudah menuangkannya kedalam kontrak yang terjadi antara kami dan peserta”³⁸

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Abdul Aziz selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan:

“mengenai pembagaian *surplus* dana *tabarru'* ini sudah ada pada kontrak yang disajikan oleh perusahaan tapi kami tidak

³⁷Hasil Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 15 Desember 2016.

³⁸Hasil Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Manajer di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 15 Desember 2016.

memberitahu kepada peserta jumlah dana yang akan mereka terima”³⁹

Sebagaimana wawancara dengan Bapak Roni selaku karyawan bagian marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus juga menyatakan bahwa:

“sejak pertama peserta sudah mengetahui bahwa ketika di akhir periode terdapat *surplus* dana *tabarru'* maka mereka akan mendapatkan pembagiannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku”⁴⁰

Sama halnya dengan yang dikatakan oleh Ibu Siti selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa:

“mengenai pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang dibagikan pada peserta, pengelola, dan cadangan dana *tabarru'* itukan sudah tertulis di kontrak antara kami dengan peserta dan juga keterangan mengenai jumlah pembagiannya dalam bentuk persen”⁴¹

Wawancara tentang pembagian *surplus* dana *tabarru'* kepada peserta sudah diketahui sejak awal perjanjian yang tertulis dalam kontrak. Mengenai apakah dalam kontrak tersebut ada poin-poin yang dapat diubah oleh peserta dalam hal ini peneliti mendapatkan hasil wawancara dengan Bapak Abdul aziz selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa:

“mengenai pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang tertulis di kontrak tidak bisa diubah oleh peserta karena merupakan ketentuan dari pusat.”⁴²

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Roni selaku marketing bahwa :

³⁹Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

⁴⁰Hasil Wawancara dengan Bapak Roni Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

⁴¹Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.

⁴²Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

“kontrak antara peserta dan perusahaan ya memang itu dan tidak bisa diubah lagi oleh peserta, apabila peserta ingin bergabung dengan asuransi kami peserta harus setuju dan menandatangani kontrak tersebut.”⁴³

Sebagaimana hasil wawancara diatas hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Siti selaku marketing di PT Prudential life Assurance Future Team Cabang Kudus mengatakan bahwa:

“untuk kontrak sendiri itu datanya kan sudah dari pusat jadi peserta tidak bisa mengubahnya lagi.”⁴⁴

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Data Tentang Penerapan Akad *Tabarru'* Pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus

Akad dalam asuransi antara perusahaan dan peserta haruslah jelas. Apakah akadnya jual beli (*akad tabaduli*) atau akad tolong-menolong (*akad takafuli*).⁴⁵ Pada asuransi syariah sendiri banyak perusahaan asuransi yang menggunakan konsep akad *takafuli* (tolong-menolong) dengan menciptakan akad *tabarru'* untuk menyalurkan dana kebajikan.

Akad tabarru' telah diaplikasikan dalam kegiatan perniagaan asuransi syariah. Dimana dalam pelaksanaannya selama ini *tabarru'* telah memberi dampak yang mendalam pada perusahaan asuransi syariah sehingga sistem operasionalnya memiliki perbedaan dan keistimewaan daripada asuransi konvensional dampak atau efek ini menunjukkan bahwa ajaran Islam memang sempurna dan melingkupi segala permasalahan yang ada dimuka bumi.

Adapun penerapan akad *tabarru'* pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus terdapat pada waktu *underwriting*

⁴³Hasil Wawancara dengan Bapak Roni Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

⁴⁴Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.

⁴⁵M. Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, Gema Insani, Jakarta, 2004, hlm. 38-42.

yaitu perjanjian antara peserta dan perusahaan. Karena *tabarru'* merupakan semua bentuk kontrak atau akad yang dilakukan antara peserta dengan tujuan kebaikan dan tolong menolong dan bukan untuk tujuan komersil. Pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus akad *tabarru'* ini direalisasikan dengan adanya rekening *tabarru'* atau dana hibah.

Dalam akad *tabarru'* ini peserta akan setuju memberikan dana hibah yang digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Dalam hal ini setiap pemegang polis akan melakukan pembayaran *hibah* dan juga menerima hibah tersebut pada PT Prudential life Assurance Future Team Cabang Kudus sendiri prinsip ini disebut dengan prinsip saling menanggung atau (*sharing of risk*) dana *hibah* ini akan ditempatkan pada rekening khusus dan dipisahkan dengan yang lain karena dana *tabarru'* yang ada di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus ini digunakan untuk membayar klaim pada peserta/pemegang polis yang terkena musibah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang ada pada bab 2 bahwa istilah *tabarru'* dipakai sebagai salah satu prinsip dasar asuransi secara Islam diamalkan secara luas dalam operasional perusahaan *takaful*.⁴⁶

Dalam kaitannya dengan asuransi syariah peserta *takaful* akan setuju untuk memberikan sebagian uang preminya dengan bagian yang sudah ditentukan sebagai *tabarru'* guna melaksanakan tanggungjawabnya untuk menolong peserta lain yang mengalami musibah kerugian. Hal ini dimaksudkan untuk mencapai tujuan saling menanggung yang dimaksudkan dalam konsep *takaful*.⁴⁷ Fungsi akad *tabarru'* adalah untuk mencari keuntungan akhirat karena itu bukan akad bisnis. Jadi akad *tabarru'* ini tidak dapat digunakan untuk tujuan komersil.⁴⁸

⁴⁶*Ibid*, hlm. 36.

⁴⁷Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah*, Gaung Persada Press Group, Jakarta, hlm. 71.

⁴⁸Muhammad, *Teknik Bagi Hasil dan Prinsip di Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, hlm. 83.

Klaim adalah hak peserta asuransi yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.⁴⁹ Dana klaim yang diambilkan dari rekening dana *tabarru'* yang ada di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus sudah terbebas dari unsur *gharar*, *maysir*, dan *riba*. Hal tersebut sudah sesuai dengan teori bahwa uang yang diberikan kepada peserta *takaful* berasal dari dana kebajikan bersama atas dasar *tabarru'*. Oleh karena itu uang pemberian ini bukanlah berasal daripada uang perusahaan tetapi berasal dari dana keuangan kebajikan bersama maka pemberian uang ini bukan sebagai pengganti akan tetapi bantuan.⁵⁰

Hasil penelitian di PT Prudential Life Assurance realisasi dari pelaksanaan akad *tabarru'* ini terdapat pada dana kebajikan atau dana hibah. Mengenai pengelolaan dananya yang ada di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus menjelaskan bahwa premi yang diberikan kepada peserta dibagi menjadi dua bagian yaitu rekening dana investasi dan rekening dana *tabarru'* yang dikelola langsung oleh *Eastpring Investment Group* yaitu manager grup Prudential Asia. Kemudian dana premi ini akan diinvestasikan kedalam bentuk saham dan obligasi yang sesuai dengan prinsip syariah yang sudah dipilih oleh peserta. Hasil dari investasi ini akan dibagi untuk perusahaan hanya mendapat *fee* yang jumlahnya tergantung dari investasi yang dipilih oleh peserta, kemudian untuk iuran *tabarru'*nya akan dipotongkan dari hasil investasi yang diperoleh. Dana *tabarru'* sendiri sepenuhnya adalah milik peserta/ pemegang polis yang dihibahkan dan bertujuan untuk saling tolong menolong pada peserta lain yang terkena musibah pada waktu peserta mengajukan klaim. Apabila diakhir periode terdapat kelebihan dana *tabarru'* maka akan dikembalikan kembali kepada peserta tetapi sebelumnya sudah diakumulasikan terlebih dahulu pada cadangan dana *tabarru'* sebesar 30 % dan sisanya 70% akan dibagi lagi antara peserta

⁴⁹ Andri soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana, Jakarta, Ed. 1 Cet.Ke-1, hlm. 284.

⁵⁰ Nurul Ichsan Hasan, *Op.Cit*, hlm. 77-90.

yang memenuhi syarat dalam ketentuan akad sebesar 80%, sedangkan pembagian yang diberikan kepada perusahaan merupakan *ujrah* atau *wakalah* atas pengelolaan dana *tabarru'* tersebut sebesar 20%.

Berdasarkan hasil penelitian di atas sesuai dengan teori yang ada pada bab 2 bahwa sistem operasional asuransi syariah pada pengelolaan dananya di bagi menjadi dua rekening yaitu rekening tabungan dan rekening khusus/ *tabarru'*.⁵¹ Adanya sistem inilah yang digunakan untuk mengimplementasikan akad *takafuli* sehingga pada kegiatan operasional asuransi syariah terhindar dari unsur *gharar*, dan *maysir*.⁵² Selanjutnya premi *takaful* ini akan disatukan ke dalam 'kumpulan dana peserta' yang selanjutnya diinvestasikan dalam pembiayaan-pembiayaan proyek yang dibenarkan secara syariah.⁵³

Untuk hasil keuntungan yang di investasikan PT Prudential Life Assurance akan mendapatkan *fee* dari peserta dan sisanya merupakan milik peserta akad yang digunakan dalam pembagian ini merupakan akad *wakalah bil ujah*.

Sesuai dengan teori bahwa pada akad *wakalah bil ujah* perusahaan berhak mendapatkan *fee* sesuai dengan kesepakatan. Karena para peserta memberikan kuasa kepada perusahaan untuk mengelola dananya dalam hal: kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, *underwriting*, pengelolaan portofolio resiko, pemasaran dan investasi.⁵⁴

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan akad *tabarru'* yang ada di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yaitu:

- a. Prinsip Tolong-Menolong
- b. Prinsip Saling Bertanggung Jawab
- c. Prinsip Saling Kerja Sama dan Bantu-Membantu

⁵¹ Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Prenada Media, Jakarta, 2005, hlm. 266.

⁵² M. Syakir Sula, *Op.Cit*, hlm. 177.

⁵³ Wirdyaningsih, *Loc.cit*.

⁵⁴ Andri soemitra, *Op.Cit*, hlm. 279.

d. Dan Prinsip Saling Melindungi dari Berbagai Kesusahan

Meskipun dalam penerapan akad *tabarru'* di PT Prudential sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah akan tetapi masih terdapat sedikit pergeseran antara konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya yang terjadi karena adanya pengalokasian kembali *surplus* dana *tabarru'* pada peserta. Karena pada dasarnya tolong-menolong yang terdapat dalam asuransi syariah itu diwujudkan dengan adanya akad *tabarru'* pada pengelolaan dananya. Dana *tabarru'* yang diserahkan oleh peserta pada pengelola haruslah dengan niat yang ikhlas tanpa mengharapkan balasan apapun kecuali dari Allah SWT.

Mengenai mekanisme pengelolaan dana *tabarru'* yang ada pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus dari hasil analisis diatas peneliti menyimpulkan bahwa dalam pengelolaan dananya sudah sesuai dengan kaidah dan prinsip syariah dengan membagi pengelolaan dananya menjadi dua rekening. Sedangkan dalam menginvestasikan dananya PT Prudential Life Assurance memilih berinvestasi pada lembaga-lembaga dengan prinsip-prinsip syariah. Inilah yang membedakannya dengan sistem operasional asuransi konvensional karena dalam asuransi syariah perusahaan hanya bertindak sebagai pengelola dan pemegang amanat. Dan akad yang digunakan untuk membayar biaya-biaya tersebut merupakan akad *wakalah bil ujah*.

Apabila perusahaan mengalami *defisit* dana *tabarru'* maka perusahaan akan memberikan pinjaman kepada peserta yang diambilkan dari cadangan dana *tabarru'* yang sebelumnya sudah disisihkan dari pembagian *surplus* dana *tabarru'* sebesar 30% dalam pinjaman ini peserta tidak dikenakan bunga. Akad yang dilakukan antara peserta dan operator adalah akad *qard*. Untuk masalah pengembaliannya pengelola dalam hal ini sebagai wakil akan mengambilkan dari kumpulan dana *tabarru'* yang memang berguna untuk membantu peserta yang mengalami kesulitan.

Pada penelitian ini bisa dilihat bahwa perusahaan hanya sebagai pengelola atau pemegang amanah. Hal tersebut sudah sesuai dengan fatwa

DSN-MUI. Bahwa dalam Fatwa DSN –MUI No 53/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *tabarru'* pada asuransi syariah yaitu jika terjadi *defisit underwriting* atas dana *tabarru'* (*defisit tabarru'*) atau ketidakcukupan dana *tabarru'* maka perusahaan asuransi wajib menanggulangnya dengan cara perusahaan tersebut meminjamkan sejumlah dana dalam bentuk *qard* (pinjaman) pengembalian dana *qard* kepada perusahaan asuransi di sisihkan dari dana *tabarru'*.⁵⁵

2. Analisis Data Tentang Pergeseran Konsep Akad *Tabarru'* Dan Pelaksanaannya di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus

Akad *tabarru'* merupakan akad yang harus melekat pada setiap kegiatan operasional asuransi syariah. Dalam hal ini akad *tabarru'* merupakan akad yang mendasari setiap kegiatan asuransi syariah karena akad ini merupakan akad yang membedakan antara akad yang ada pada asuransi konvensional dimana pada asuransi konvensional akad yang mereka pakai adalah akad *tadabulli* atau jual beli.

Pergeseran konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya setelah melakukan penelitian pada PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus terjadi karena perlakuan perusahaan dalam pengalokasian *surplus* dana *tabarru'*. Hasil penelitian di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus mengenai adanya *surplus underwriting* ini hanya iuran *hibah* dari peserta yang akan di hitung surplusnya selanjutnya atas *surplus* yang terbentuk ini kemudian oleh perusahaan akan dialokasikan kembali kepada cadangan dana *tabarru'* sebesar 30%, dan 70% sisanya akan dibagi lagi yaitu 80% untuk peserta dan 20% untuk pengelola. *Surplus* yang diperoleh peserta ini akan digunakan untuk membeli unit investasi kembali sehingga akan menambah jumlah unit yang dimiliki oleh peserta. Akan tetapi tidak semua peserta mendapatkan *surplus underwriting*. PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus

⁵⁵Fatwa DSN-MUI No.53 Tahun 2006 Tentang Akad *Tabarru'* Pada Asuransi Syariah

memiliki beberapa persyaratan untuk penerima *surplus* tersebut. Adapun persyaratannya yaitu:

- a. Tidak terjadi klaim sampai tanggal 31 Desember
- b. Peserta telah memiliki polis sekurang-kurangnya 1 tahun tanggal 31 Desember
- c. Polis *inforce* dan iuran *tabarru'* telah dibayar penuh per tanggal 31 Desember dan polis masih *inforce* sampai dengan *surplus* diberikan.

Dana *tabarru'* merupakan dana yang sudah diikhlasakan oleh peserta untuk membantu peserta lain dengan menggunakan konsep akad *tabarru'*. Dalam Islam konsep ini merupakan perbuatan memberikan sesuatu benda atau kemanfaatan suatu benda yang dilakukan bukan karena suatu kewajiban dan tidak untuk mengharapkan balasan atau ganjaran berupa harta benda.⁵⁶

Dalam akad *tabarru'* pihak yang berbuat baik tidak boleh mensyaratkan adanya imbalan tertentu. Imbalan yang boleh diharapkan hanya pahala dari Allah SWT.⁵⁷

Dari hasil analisis diatas dapat di simpulkan bahwa pada pelaksanaannya konsep akad *tabarru'* ini seharusnya tidak boleh ada pengembalian dari dana tersebut karena peserta sejak awal sudah berniat untuk memberikan dananya sebagai dana *tabarru'*. Sehingga peserta tidak diperbolehkan untuk meminta balasan/penggantian dari dana tersebut. Akan tetapi pada realitanya perusahaan mengalokasikan kembali *surplus* dana *tabarru'* tersebut kepada peserta sehingga adanya alokasi inilah yang menjadi penyebab bergesernya konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus.

Mengenai adanya pergeseran antara konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya yang disebabkan karena pengalokasian *surplus*

⁵⁶AM. Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, Prenada Media, Jakarta, 2004, hlm. 127.

⁵⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm. 88

underwriting. Perusahaan juga memiliki pertimbangan sendiri dalam mengalokasikan surplus *underwriting* ini. Adapun pertimbangannya adalah sebagai berikut:

- a. Untuk pertimbangan yang kami lakukan mengenai pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang kami masukkan pada cadangan *tabarru'* adalah karena cadangan *tabarru'* ini kan digunakan untuk simpanan apabila terjadi *defisit* dana *tabarru'* karena tidak mungkin perusahaan dalam pengelolaan dananya selalu terjadi *surplus* jadi karena itulah kami mengalokasikan *surplus* dana *tabarru'* tersebut pada cadangan dana *tabarru'* supaya ketika terjadi *defisit* kami tidak mengambilnya dari dana investasi yang merupakan dana tabungan milik peserta.
- b. Kemudian mengenai pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang kami bagi pada pengelola pertimbangan yang kami ambil mengenai hal tersebut adalah begini karena kami dalam hal ini adalah hanya sebagai pengelola dana *tabarru'* yang diberi kuasa oleh peserta dengan akad *wakalah bil ujah* jadi kami dalam hal ini berhak untuk menerima *fee* atas upaya kami dalam mengelola dana peserta.
- c. Mengenai pertimbangan yang kami ambil tentang pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang kami kembalikan kepada peserta adalah karena kami ingin menerapkan prinsip keadilan. Dana *tabarru'* ini hanya bisa dirasakan oleh peserta yang mengajukan klaim saja maka kami ingin membaginya kepada peserta yang tidak mengajukan klaim melalui *surplus* dana *tabarru'* supaya adil dan sama-sama merasakan hasilnya. Selain itu untuk yang asuransi syariah rugi ditanggung bersama dan untung ditanggung bersama.⁵⁸

Pertimbangan mengenai pengalokasian pada cadangan dana *tabarru'* ini sudah sesuai dengan fatwa DSN No.53 DSN-MUI/III/2006 tentang perlakuan perusahaan ketika terjadi *defisit* dana *tabarru'* yaitu:

- a. Jika terjadi *defisit underwriting* pada dana *tabarru'* (*defisit tabarru'*) maka perusahaan asuransi wajib menanggulangi kekurangan tersebut dalam bentuk *qardh* (pinjaman).
- b. Pengembalian dana *qardh* kepada perusahaan asuransi disisihkan dari dana *tabarru'*.⁵⁹

⁵⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Munsriyati Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 15 Desember 2016.

⁵⁹ Fatwa DSN MUI No. 53 tahun 2006 tentang Akad *Tabarru'* pada Asuransi Syariah.

Mengenai pertimbangannya ketika terjadi *defisit* dana *tabarru'* ini sudah sesuai dengan tujuannya dalam mengalokasikan *surplus* dana *tabarru'* tersebut kepada cadangan dana *tabarru'*.

Sedangkan pertimbangan mengenai pengalokasian *surplus* dana *tabarru'* pada perusahaan. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori bahwa *wakalah* berarti peserta menyerahkan kuasanya untuk perusahaan sebagai pengelola dana mereka, dan sebagai gantinya perusahaan berhak mendapatkan *fee* sesuai dengan kesepakatan.⁶⁰

Dapat disimpulkan bahwa pengalokasian *surplus* dana *tabarru'* kepada perusahaan memang diperbolehkan karena perusahaan hanyalah sebagai pengelola dengan akad *wakalah bil ujah* dan sudah dijelaskan diatas bahwa perusahaan berhak mendapatkan imbalan dari pengelolaan dana *tabarru'* tersebut.

Akan tetapi pertimbangan perusahaan dalam pengalokasian *surplus* dana *tabarru'* kepada peserta dengan menggunakan prinsip keadilan sebenarnya hal tersebut tentunya tidak sesuai dengan konsep akad *tabarru'* yang sejak awal mengedepankan unsur keikhlasan dalam pengelolaan dananya. Pertimbangan perusahaan dalam membagi kembali *surplus* dana *tabarru'* kepada peserta ini juga belum sesuai dengan akad yang telah digunakan perusahaan sejak awal *underwriting* dimana akad yang digunakan adalah akad *tabarru'* yang direalisasikan dalam bentuk *hibah*.

Karena *tabarru'* sendiri memiliki arti memberikan sesuatu tanpa meminta balasan. Sedangkan menurut para fuqaha yaitu seorang *mukallaf* menyerahkan harta atau manfaat bagi orang lain tanpa mengharap penggantian dengan tujuan utama untuk kebajikan atau kebaikan.⁶¹

Hal tersebut juga di tegaskan dalam bukunya Syakir Sula yang berjudul Asuransi syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional bahwa konsep asuransi yang disyariatkan Islam untuk mewujudkan *ta'awun*, *tadhamun*, atau *takaful* adalah konsep asuransi yang

⁶⁰Andri Soemitra, *Op.Cit*, hlm. 279.

⁶¹Nurul Ichsah Hasan, *Op.Cit*, hlm. 69

dilakukan dengan cara dimana didalamnya terdapat akad-akad *tabarru'* yang artinya orang menolong dan berderma (*muttabarri'*) tidak berniat mencari keuntungan dan tidak menuntut "pengganti" sebagai imbalan dari apa yang telah diberikan.⁶²

Apalagi dalam menerapkan akad *tabarru'* ini perusahaan merealisasikannya dalam bentuk *hibah*. *Hibah* memiliki pengertian yakni pemberian sesuatu kepada yang lain untuk dimiliki zatnya tanpa mengharapkan balasan. Karena pada dasarnya pemberian haram untuk diminta kembali baik itu hadiah, sedekah, maupun wasiyat. Oleh karena itu para ulama' menganggap permintaan barang sudah dihadiahkan dianggap sebagai perbuatan yang buruk sekali. Seperti dalam hadist yang diriwayatkan oleh Mutafaq Alaih dari Ibnu Abbas r.a. bahwa Rasullallah bersabda:

*Orang yang meminta kembali benda-benda yang telah diberikan sama dengan anjing yang muntah kemudian memakan kembali muntahnya itu.*⁶³

Seharusnya dalam mempertimbangkan alokasi dari *surplus underwriting* ini perusahaan juga mempertimbangkan dahulu akad yang mereka gunakan. Dari hasil analisis diatas dapat disimpulkan bahwa bergesernya konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya disebabkan karena perusahaan mengalokasikan kembali surplus dana *tabarru'* kepada peserta dengan pertimbangan yang tidak sesuai dengan konsep akad yang sejak awal digunakan yaitu akad *tabarru'* dalam bentuk *hibah* di mana pada akad tersebut tidaklah boleh orang yang telah memberikan *hibah* meminta kembali sesuatu yang telah diniatkan ikhlas sebelumnya untuk membantu peserta lain yang terkena musibah kecuali hanya meminta balasan dari Allah SWT. Jadi pengembalian *surplus* dana *tabarru'* ini sebenarnya tidak ada kewajiban bagi perusahaan untuk memberikannya kembali kepada peserta yang tidak mengajukan klaim dengan alasan bahwa peserta sejak awal bergabung memiliki niat ikhlas untuk menolong

⁶²M Syakir Sula, *Op. Cit*, hlm. 37.

⁶³Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2005, hlm. 210-213.

peserta lain yang terkena musibah. Selain pertimbangan yang tidak sesuai dengan konsep akad *tabarru'* alasan lain perusahaan mengalokasikan kembali *surplus underwriting* ini digunakan untuk menarik minat peserta untuk berasuransi hal tersebut bisa dilihat dari data yang diperoleh peneliti bahwa peserta yang sejak awal bergabung akan diberitahu bahwa mereka tetap akan mendapatkan dana *tabarru'* ini meskipun tidak mengajukan klaim melalui *surplus underwriting*. Jadi pemberitahuan ini dimaksudkan untuk lebih menarik lagi minat para peserta.

3. Analisis Data Tentang Dasar Bergesernya Konsep Akad *Tabarru'* Dengan Pelaksanaannya di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus

Penyebab bergesernya konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya sudah dijelaskan diatas. Adapun pertimbangan yang menjadi dasar pengembalian *surplus* dari dana *tabarru'* kepada peserta setelah peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Munsriyati dalam hal ini PT Prudential Life Assurance yang digunakan sebagai pedoman dalam alokasi dana tersebut adalah fatwa DSN no. 53 tentang akad *tabarru'*. Adapun isi dari fatwa DSN no. 53 tentang akad *tabarru'* mengenai *surplus underwriting* adalah sebagai berikut:

Jika terdapat *surplus underwriting* sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 53 DSN/MUI/III tahun 2006 tentang akad *tabarru'* pada Asuransi dan reasuransi Syariah, maka boleh dilakukan beberapa alternatif sebagai berikut:

- a. Diperlakukan sepenuhnya sebagai dana cadangan dalam akun *tabarru'*
- b. Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada para peserta yang memenuhi syarat aktuarial/ manajemen resiko
- c. Dibagikan sebagian sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan dan para peserta sepanjang disepakati oleh peserta

Pilihan terhadap salah satu alternatif diatas harus disetujui terlebih dahulu oleh peserta dan dituangkan dalam akad.⁶⁴

Pada fatwa DSN-MUI No. 53/ DSN-MUI/III/ tahun 2006 mengenai pilihan ini harus disetujui terlebih dahulu oleh peserta dan dituangkan dalam kontrak. Sedangkan pada realita yang terdapat di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus dari data yang peneliti peroleh dalam kontrak yang terjadi antara peserta dan perusahaan hanya salah satu dari alternatif yang telah disampaikan oleh fatwa DSN yang dituangkan dalam polis. Meskipun dalam hal ini peserta sejak awal sudah mengetahui adanya pembagian *surplus* ini. Namun peserta hanya mengetahui pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang dituangkan dalam polis saja. Sehingga peserta bukanlah penyebab dari bergesernya konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya karena peserta tidak diberikan pilihan mengenai pembagian *surplus* ini dan peserta juga tidak bisa mengubah kontrak yang telah diberikan perusahaan karena kontrak tersebut merupakan keputusan dari pusat. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Abdul Aziz mengatakan bahwa:

“ mengenai pembagian *surplus* dana *tabarru'* yang tertulis dikontrak tidak bisa diubah oleh peserta karena merupakan ketentuan dari pusat.”⁶⁵

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Roni selaku marketing bahwa:

“ kontrak antara peserta dan perusahaan ya memang itu dan tidak bisa diubah lagi oleh peserta, apabila peserta ingin bergabung dengan asuransi kami peserta harus setuju dan menandatangani kontrak tersebut.”⁶⁶

⁶⁴ Fatwa DSN-MUI No. 53 DSN-MUI/III tahun 2006 Tentang Akad *Tabarru'* Pada Asuransi Syariah

⁶⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Abdul Aziz Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 5 Desember 2016.

⁶⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Roni Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 7 Desember 2016.

Sebagaimana hasil wawancara diatas hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Siti selaku marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus yang mengatakan:

“ untuk kontrak sendiri itu datanya kan sudah dari pusat jadi peserta tidak bisa mengubahnya lagi.”⁶⁷

Jadi dari analisis di atas dapat disimpulkan bahwa yang menjadi dasar begesernya konsep akad *tabarru'* dengan pelaksanaannya di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus adalah perusahaan sendiri karena kontrak antara peserta dengan perusahaan mengenai pengembalian *surplus* dana *tabarru'* ini hanya salah satu dari alternatif fatwa DSN saja yang dituangkan dalam kontrak. Sehingga kontrak mengenai pembagian *surplus underwriting* ini belum sesuai dengan ketentuan dari fatwa DSN tentang akad *tabarru'*. Jadi menyebabkan peserta mau tidak mau harus menyetujui keputusan perusahaan tersebut.

⁶⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Marketing di PT Prudential Life Assurance Future Team Cabang Kudus pada tanggal 12 Desember 2016.