

**SKRIPSI**

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP  
PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* ASURANSI  
SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO**

**Oleh:**

**AGUSTIAN PALUPI  
NPM. 13111429**



**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas Syariah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1441 H / 2020 M**

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP  
PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* ASURANSI  
SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)

Oleh:

**AGUSTIAN PALUPI**  
NPM. 13111429

Pembimbing I : Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag  
Pembimbing II : Nurhidayati, S.Ag.,MH

Jurusan Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas Syariah

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1441 H / 2020 M**

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan  
Saudara Agustian Palupi**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di \_\_\_\_\_  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **AGUSTIAN PALUPI**  
NPM : 13111429  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : HESy  
Judul : **TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP  
PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* ASURANSI  
SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

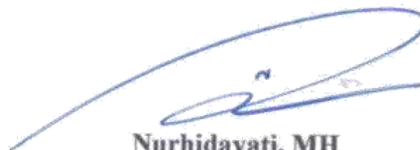
Metro, November 2019

Pembimbing I,



**Dr. Hj. Siti Najianah, M.Ag**  
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II,



**Nurhidayati, MH**  
NIP. 19761109 200912 2 001.

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP  
PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* ASURANSI  
SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO**

Nama : **AGUSTIAN PALUPI**  
NPM : 13111429  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : HESy

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

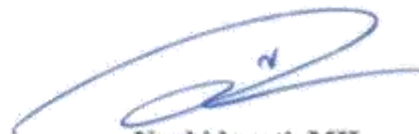
Metro, November 2019

Pembimbing I,



**Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag**  
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II,



**Nurhidayati, MH**  
NIP. 19761109 200912 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor: 248/In. 28.2/D/PP.00.9/01/2020

Skrripsi dengan Judul: TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* ASURANSI SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO, disusun Oleh: AGUSTIAN PALUPI, NPM: 13111429, Jurusan: Hukum Ekonomi Syari'ah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah pada Hari/Tanggal: Senin/23 Desember 2019.

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag

Penguji I : H. Nawa Angkasa, SH, MA

Penguji II : Nurhidayati, MH

Sekretaris : Agus Salim Ferliadi, MH

()  
()  
()  
()

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Syariah

  
**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP.19740104 199903 1 004

## ABSTRAK

### **TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* ASURANSI SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO**

Oleh:  
AGUSTIAN PALUPI  
NPM. 13111429

*Multi Level Marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjanjikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Salah satu lembaga keuangan yang menerapkan sistem *Multi Level Marketing* adalah lembaga perasuransian. Seirama dengan berkembangnya lembaga keuangan bank maupun non bank yang membentuk unit syariah, tentunya perusahaan Asuransi juga membentuk unit yang menggunakan sistem syaria'ah. Terbentuknya asuransi syariah ini tentu bertujuan untuk menegakkan sistem syariat Islam dalam mengatur perekonomian di Indonesia yang merupakan negara dengan mayoritas jumlah penduduk beragama Islam.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan *Multi Level Marketing* pada Prudential Syariah Metro ditinjau dari hukum ekonomi syariah. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Sedangkan sifat penelitiannya bersifat deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Data hasil temuan digambarkan secara deskriptif dan dianalisis menggunakan cara berpikir induktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di Prudential Syariah Metro tidak sesuai dengan prinsip-prinsip asuransi syariah di antaranya yaitu prinsip saling bertanggung jawab, saling bekerja sama atau saling membantu, dan saling melindungi penderitaan satu sama lainnya. Meskipun prinsip saling bertanggung jawab telah terpenuhi karena peserta asuransi bertanggung jawab untuk menolong peserta lainnya, namun karena tujuan asuransi ini terfokus pada mencari keuntungan sendiri, maka hal tersebut melanggar prinsip lainnya.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : AGUSTIAN PALUPI  
NPM : 13111429  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Desember 2019  
Yang Menyatakan,



## MOTTO

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ ...

Artinya:... dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran...

(Q.S. Al-Maidah: 2)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), 85



## **PERSEMBAHAN**

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayahanda Rudi Hartono dan Ibunda Mugiyatun yang senantiasa berdo'a, memberikan kesejukan hati, dan memberikan dorongan demi keberhasilan peneliti.
2. Adik tercinta Feri Ardiansyah yang senantiasa memberikan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Almamater IAIN Metro.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, sebagai Rektor IAIN Metro,
2. Bapak H. Husnul Fatarib, Ph.D, sebagai Dekan Fakultas Syariah
3. Bapak Sainul, SH, MA, sebagai Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah
4. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, sebagai Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Ibu Nurhidayati, MH, sebagai Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Bapak H. Nawa Angkasa, SH, MA dan Bapak Agus Salim Ferliadi, MH yang telah bersedia menjadi penguji dan sekretaris pada ujian munaqosyah peneliti.
7. *Leader* dan segenap anggota PT. Prudential Syariah Metro yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

8. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan diterima dengan kelapangan dada. Akhirnya semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Hukum Ekonomi Syariah.

Metro, Januari 2020  
Peneliti,



**Agustian Palupi**  
NPM. 13111429

## DAFTAR ISI

	<b>Hal.</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>12</b>
A. <i>Multi Level Marketing</i> .....	12
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> .....	12
2. Mekanisme Kerja <i>Multi Level Marketing</i> .....	13
3. <i>Multi Level Marketing</i> dalam Hukum Ekonomi Syariah ...	16
B. Asuransi Syariah.....	18
1. Pengertian Asuransi Syariah.....	18
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah .....	20
3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah.....	22
4. Jenis-jenis Asuransi Syariah.....	23

C. <i>Multi Level Marketing</i> Pada Asuransi Syariah.....	24
1. Konsep <i>Multi Level Marketing</i> Pada Asuransi Syariah.....	24
2. Landasan Hukum <i>Multi Level Marketing</i> Pada Asuransi Syariah.....	26
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	29
B. Sumber Data .....	30
C. Teknik Pengumpulan Data .....	32
D. Teknik Analisa Data .....	33
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>35</b>
A. Profil PT. Prudential Syariah Metro.....	35
1. Sejarah Singkat PT. Prudential Syariah Metro .....	35
2. Visi dan Misi PT. Prudential Syariah Metro.....	37
3. Struktur Organisasi PT. Prudential Syariah Metro .....	39
4. Produk-produk Asuransi Syariah PT Prudential Syariah Metro.....	41
B. Pelaksanaan <i>Multi Level Marketing</i> Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro.....	42
C. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro .....	49
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>55</b>
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran.....	55

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
4.1. Struktur Organisasi PT. Prudential Syariah Metro .....	40
4.2. Tingkatan Jenjang Karir di Prudential Syariah Metro .....	48

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
7. Foto-foto Penelitian
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pada era global saat ini, dunia bisnis semakin maju dan banyak terobosan yang dilakukan, utamanya dalam mengantisipasi kompetisi dan dinamika aktifitas usaha para pebisnis. Arah bisnis yang pada awalnya tertuju pada berbagai pola dan strategi raihan laba yang sebesar-besarnya berganti menjadi maksimalisasi kepuasan pelanggan. Salah satu bidang yang memainkan peran menonjol dalam percaturan dunia bisnis adalah bidang pemasaran. Pemasaran merupakan bagian penting dalam manajemen perusahaan dalam memperkenalkan produk guna merebut pangsa pasar. Media pemasaran suatu produkpun banyak ragam jenis dan metodenya, salah satunya adalah MLM (*Multilevel Marketing*).<sup>2</sup>

*Multi Level Marketing* atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa *Multi Level Marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjanjikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Anis Tyas Kuncoro, "Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah", dalam Jurnal Sultan Agung, (Semaran: Fakultas Agama Islam Unissula), Vol XLV No. 119 September – Nopember 2009, 23-24

<sup>3</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017), 613



MLM disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (network) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.<sup>4</sup>

Salah satu lembaga keuangan yang menerapkan sistem *Multi Level Marketing* adalah lembaga perasuransian. Menghadapi persaingan di industri perasuransian yang semakin pesat dewasa ini, maka berbagai cara dipergunakan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. *Multi Level Marketing* (MLM) merupakan salah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan (produsen) untuk memasarkan/ mendistribusikan/ menjual produknya melalui pengembangan armada pemasar/distributor/ penjual langsung secara mandiri (independent), tanpa campur tangan perusahaan.<sup>5</sup>

Pada Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian, sebagaimana dikutip oleh Gemala Dewi, dijelaskan pengertian asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikna penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang di harapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin

---

<sup>4</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), 168

<sup>5</sup> Sumiyati, "Praktik Asuransi dengan Sistem *Multi Level Marketing* Berdasarkan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian", dalam *Jurnal Bina Mulia Hukum*, (Bandung: Fak. Hukum Universitas Padjajaran), Vol. 1, No. 2, 2017, 207-208

akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.<sup>6</sup>

Pada Pasal 1 angka 1 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang perasuransian dijelaskan mengenai asuransi sebagai berikut:

“Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk:

- a. memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
- b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.”<sup>7</sup>

Seirama dengan berkembangnya lembaga keuangan bank maupun non bank yang membentuk unit syariah, tentunya perusahaan Asuransi juga membentuk unit yang menggunakan sistem syari’ah. Terbentuknya asuransi syariah ini tentu bertujuan untuk menegakkan sistem syariat Islam dalam mengatur perekonomian di Indonesia yang merupakan negara dengan mayoritas jumlah penduduk beragama Islam.

Pada Pasal 1 angka 2 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang perasuransian dijelaskan mengenai asuransi syariah sebagai berikut:

“Asuransi Syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan

---

<sup>6</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan.*, 153

<sup>7</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian, Pasal 1 Angka 1

kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan cara:

- a. memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
- b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.<sup>8</sup>

Konsep asuransi syariah adalah suatu konsep yang di dalamnya dikembangkan sikap saling tolong-menolong dan memikul risiko di antara sesama pesera. Dengan demikian, peserta satu menjadi penanggung atas peserta lainnya dalam risiko yang muncul. Saling pikul risiko ini dilakukan dengan cara masing-masing peserta mengeluarkan dana *tabarru'* atau dana kebajikan yang ditujukan untuk menanggung risiko.<sup>9</sup>

Perkembangan asuransi syariah merupakan wacana yang menggembirakan bagi masyarakat khususnya masyarakat yang notabene beragama Islam dalam memilih pilihan berinvestasi serta mendapatkan proteksi, terhindar dari unsur ketidakpastian, dan sistem bunga yang haram. Dengan mengusung akad tijarah yaitu semua bentuk akad yang bertujuan komersil dan akad *tabarru'* yaitu akad yang dilakukan untuk tujuan kebaikan dan tolong menolong, bukan semata untuk tujuan komersil.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian, Pasal 1 Angka 2

<sup>9</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 559

<sup>10</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General) Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), 378

Salah satu perusahaan asuransi yang saat ini banyak digemari oleh masyarakat adalah asuransi Prudential. Dalam rangka memasarkan dan memperluas jaringan asuransi Prudential kepada masyarakat, terutama memasarkan produk syariahnya maka dibukalah kantor cabang PT Prudential Life Assurance di Kota Metro yang didirikan pada tahun 2010.

Berasarkan hasil pra-survey pada perusahaan Asuransi Prudential Syariah Metro didapatkan informasi berdasarkan penuturan Bapak Ridwan Diharjo selaku *Unit Manager* PT Prudential Metro bahwa PT. Prudential Syariah Metro menjalankan pemasaran produknya dengan sistem *Multi Level Marketing*. Hal ini dilakukan Untuk menghadapi persaingan di industri perasuransian yang semakin pesat, maka berbagai cara dipergunakan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. *Multi Level Marketing* merupakan salah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih oleh sebuah perusahaan untuk memasarkan produknya melalui pengembangan armada pemasar atau penjual langsung secara mandiri, tanpa campur tangan perusahaan.<sup>11</sup>

Berdasarkan penuturan Ibu Nasiah, selaku *Agency Manager* PT. Prudential Metro, didaptkna informasi bahwa untuk mengembangkan bisnis asuransi di Prudential Syariah Metro diperlukan adanya tenaga kerja agen sebagai pihak kedua untuk memasarkan dan mengenalkan tentang asuransi Prudential Syariah Metro kepada masyarakat dengan imbalan komisi kepada agen asuransi. Pekerjaan agen adalah dengan menjual *unit-link* kepada nasabah. Jika ada yang membeli maka agen akan diberi imbalan 30 persen

---

<sup>11</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Ridwan Diharjo, *Unit Manager* PT Prudential Kota Metro

dari nilai polis yang dibayarkan oleh nasabah pada tahun pertama dan kedua, serta 5 persen untuk tahun ketiga sampai kelima.<sup>12</sup>

Komisi agen diberikan berdasarkan uang premi pada tahun pertama sampai tahun kelima. Pada tahun pertama dan kedua dengan persentase 30 % pada tahun ketiga sampai tahun kelima hanya 5 %. Perhitungan 30 persen dihitung dari API, API merupakan uang kontribusi yang masuk untuk asuransi. Sistem pemberian komisi agen dibuat untuk memberikan motivasi dan daya saing yang tinggi para agen agar meningkatkan kualitas penjualan produk-produk asuransi di Prudential Syariah.<sup>13</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik untuk melakukan pengkajian dan penelitian. Atas alasan inilah peneliti melakukan penelitian dengan judul: “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan *Multi Level Marketing* Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro”.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini yaitu: Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap pelaksanaan *Multi Level Marketing* pada Prudential Syariah Metro?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan *Multi*

---

<sup>12</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro

<sup>13</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro

*Level Marketing* pada Prudential Syariah Metro ditinjau dari hukum ekonomi syariah.

## **2. Manfaat Penelitian**

### **a. Secara Teoritis**

- 1) Menambah khazanah keilmuan yang dapat berguna bagi pengembangan ilmu peribadahan dalam bidang yang berkaitan dengan asuransi syariah.
- 2) Sebagai acuan untuk penelitian serupa di masa yang akan datang serta dapat dikembangkan lebih lanjut demi mendapatkan hasil yang sesuai dengan perkembangan zaman.

### **b. Secara Praktis**

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi semua elemen masyarakat agar menambah pemahaman mengenai pengelolaan asuransi syariah dan *Multi Level Marketing*.
- 2) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk memperbaiki sistem dalam masyarakat yang tidak sesuai dengan tata aturan peribadahan khususnya mengenai asuransi syariah dengan sistem *Multi Level Marketing*.

## **D. Penelitian Relevan**

Agar tidak terjadi pengulangan pembahasan maupun pengulangan penelitian dan juga dapat melengkapi wacana yang berkaitan dengan penelitian maka diperlukan wacana atau pengetahuan tentang penelitian-penelitian sejenis yang telah diteliti sebelumnya. Terkait dengan penelitian

ini, sebelumnya telah ada beberapa penelitian yang mengangkat tema yang sama, yakni sebagai berikut:

1. Penelitian karya Maslichha Ayu Ningsih, dengan judul: “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* di Travel Haji dan Umrah Pada PT Falah Fantastic Cabang Malang”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa sistem *Multi Level Marketing* PT Falah Fantastic cabang Malang adalah sistem mendaftarkan diri menjadi calon jamaah haji atau umrah dengan membayar DP pemberangkatan Rp. 25.000.000,00 pemberangkatan haji. Sedangkan, untuk pemberangkatan umrah membayar administrasi sebesar Rp. 7.500.000,00. Bila telah membayar DP pemberangkatan, maka jama’ah tersebut sudah sah menjadi calon jama’ah haji dan umrah di PT Falah Fantastic. Selain itu, calon jamaah tersebut harus mempromosikan sistem tersebut untuk merekrut calon jamaah sebanyakbanyaknya. Maka calon jamaah up line yang mempromosikan akan mendapatkan Rp. 1.000.000,00 jika down line berhasil merekrut anggota baru akan mendapat komisi Rp. 500.000,00. Ditinjau dari konteks hukum Islam tidak ada larangan dalam bisnis ini. Dapat dilihat dari sistem yang dijalankan tidak adanya pihakpihak yang merasa dirugikan. Maka dapat disimpulkan bahwa sistem *Multi Level Marketing* yang digunakan PT Falah Fantastic cabang Malang telah sesuai dengan ketentuan akad ijarah dan jualah serta fatwa MUI No.

83/DSNMUI/VI/2012 tentang penjualan langsung berjenjang syariah jasa perjalanan umrah.<sup>14</sup>

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas sistem *Multi Level Marketing* dalam tinjauan hukum Islam. Akan tetapi objek yang diteliti berbeda. Objek penelitian yang dikaji pada penelitian relevan di atas yakni Travel Haji dan Umrah. Sedangkan yang menjadi objek penelitian pada penelitian ini adalah asuransi syariah yaitu Prudential Syariah Metro.

2. Penelitian karya Putri Reztu Angreni, dengan judul: “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pandangan hukum Islam terhadap bisnis *Multi Level Marketing* boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya. Namun, apabila dalam sistem bisnis MLM tersebut ditemukan hal-hal yang mengandung unsur yang dilarang dalam Islam, maka bisnis MLM tersebut tidak boleh dilakukan. (2) Pelaksanaan bisnis *Multi Level Marketing* pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar telah memenuhi ketentuan Fatwa MUI No. 75/VII/2009 dan menerapkan akad-akad dalam penjualan langsung berjenjang syariah.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Maslicha Ayu Ningsih, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* di Travel Haji dan Umrah Pada PT Falah Fantastic Cabang Malang”, dalam <http://digilib.uinsby.ac.id/29062/>, diakses pada tanggal 15 Februari 2019

<sup>15</sup> Putri Reztu Angreni, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar”, dalam <http://repository.unhas.ac.id/handle/123456789/21153/>, diakses pada tanggal 15 Februari 2019



Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas *Multi Level Marketing* dalam tinjauan hukum Islam. Akan tetapi fokus yang diteliti berbeda. Fokus penelitian yang dikaji pada penelitian relevan di atas yakni bisnis *Multi Level Marketing*nya yakni pada PT. K-Link Indonesia yang memang merupakan perusahaan *Multi Level Marketing*. Sedangkan yang menjadi fokus penelitian pada penelitian ini adalah implementasi *Multi Level Marketing* pada asuransi syariah yaitu Prudential Syariah Metro.

3. Penelitian karya Kiki Yuliana, dengan judul: “Operasional *Multi Level Marketing* Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa yang pertama ialah adanya akad *ba'i Murabahah*, wakalah bil ujah dan ijarah telah sesuai dengan kajian fiqh sedangkan *ju'alah* pada Penjualan Langsung Berjenjang Syariah MLM Oriflame di Ponorogo masih belum sepenuhnya sesuai dengan fatwa DSN MUI karena pada akad *Ju'alah* dalam melakukan sesuatu yang dikerjakannya tidak ada batasan waktunya sedang di Oriflame ada batasan waktunya. Kedua mengenai sistem bonus di MLM Oriflame di Ponorogo telah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN- MUI/VI112009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS).<sup>16</sup>

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas *Multi Level Marketing*. Akan tetapi fokus yang diteliti berbeda. Fokus penelitian yang dikaji pada penelitian relevan di

---

<sup>16</sup> Kiki Yuliana, “Operasional *Multi Level Marketing* Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI”, dalam <http://etheses.iainponorogo.ac.id/2566/>, diakses pada tanggal 15 Februari 2019

atas yakni operasional *Multi Level Marketing*nya yakni pada Oriflame yang memang merupakan bisnis *Multi Level Marketing*. Sedangkan yang menjadi fokus penelitian pada penelitian ini adalah implementasi *Multi Level Marketing* pada asuransi syariah yaitu Prudential Syariah Metro.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. *Multi Level Marketing*

##### 1. Pengertian *Multi Level Marketing*

Secara etimologi *Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat, dan *marketing* berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut sebagai “*Multi Level*” karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.<sup>1</sup>

*Multi Level Marketing* atau disingkat MLM adalah sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Dengan kata lain, dapat dikemukakan bahwa *Multi Level Marketing* adalah pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjanjikan konsumen (pelanggan) sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>2</sup>

MLM disebut juga sebagai *network marketing*. Disebut demikian karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran

---

h. 4 <sup>1</sup> Andreas Harefa, *Multi Level Marketing*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 1999),

<sup>2</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017), 613

dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.<sup>3</sup>

MLM merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). *Up line* dan *down line* umumnya mencerminkan hubungan pada level yang berbeda vertical maupun horizontal. Karena itu seseorang akan disebut *up line* apabila telah mempunyai *down line*, baik berjumlah satu maupun lebih. Bisnis MLM menggunakan sistem jaringan, meskipun masing-masing perusahaan distributor menyebut dengan istilah yang berbeda-beda.<sup>4</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa *Multi Level Marketing* adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.

## 2. Mekanisme Kerja *Multi Level Marketing*

MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa konsumen sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim bahkan sampai ke titik nol, yang artinya bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya distribusi. MLM juga menghilangkan biaya promosi dari barang yang

---

<sup>3</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005),

<sup>4</sup> Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 209

hendak dijual karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang.<sup>5</sup>

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat single level. Pada pendistribusian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung ke dalam kelompoknya menjadi penjual atau sales atau disebut juga “wiraniaga”. Pada sistem single level ini, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak dibawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.<sup>6</sup>

Pada MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat dilihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapat upah dari presentase harga barang. Selain itu jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan.*, 168

<sup>6</sup> *Ibid.*, 168-169

<sup>7</sup> *Ibid.*, 169

Secara umum, mekanisme kerja dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut:

- a. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jika dia ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia bisa membangun organisasi yang lebih besar pula.
- b. Mereka yang ada di bawah, tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar daripada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
- c. Jika pada periode tertentu seorang mitra tidak melakukan pembelian produk, maka dia tidak akan mendapatkan keuntungan walau pun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tidak terhingga.
- d. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka dia harus berperan sebagai seller atau enduser dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, dan dia juga harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet.<sup>8</sup>

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara:

- a. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
- b. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.

---

<sup>8</sup> Agus Marimin, dkk, "Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dalam Pandangan Islam", dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, (Surakarta: STIE AS-Surakarta), Vol. 02, No. 02, Juli 2016, 109

- c. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
- d. Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen paker produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.<sup>9</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa mekanisme kerja MLM pada intinya yaitu pihak perusahaan melakukan usaha untuk menjaring konsumen untuk menjadi anggota atau member dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan tersebut.

### **3. *Multi Level Marketing* dalam Hukum Ekonomi Syariah**

*Multi Level Marketing* atau MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) dilihat dari sistem dan akadnya tidak ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah yang terdapat dalam syariat Islam. Konsumen atau pelanggan yang juga bertindak sebagai penjual merupakan hal yang wajar dan dibolehkan sepanjang tidak melanggar rambu-rambu yang telah ditetapkan syariat Islam. Bahkan didalam bisnis MLM ini terkandung unsur-unsur yang positif, seperti unsur-unsur silaturahmi, dakwah dan tarbiyah.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> *Ibid.*, 109-110

<sup>10</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 615

Bisnis yang dijalankan dengan sistem *Multi Level Marketing* tidak hanya sekedar menjual produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing bertingkat (level), dengan imbalan berupa marketing *fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa marketing tersebut dapat diklasifikasikan sebagai perantara produsen dan konsumen. Dalam istilah fiqih hal ini disebut samsarah atau simsar.<sup>11</sup>

Menurut Sayid sabiq simsar adalah orang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah pelaksanaan jual beli. Kegiatan samsarah (perantara) dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga termasuk akad ijarah, yaitu transaksi memanfaatkan tenaga dan jasa orang lain dengan imbalan atau ujah, akad samsarah ini hukumnya dibolehkan para ulama seperti Ibnu sirin, Atha' Ibrahim, Hasan dan Ibnu abas. Demikian pula pemberian imbalan atas tenaga dan jasa orang lain hukumnya jelas diperbolehkan dalam skema ijarah.<sup>12</sup>

Perusahaan *Multi Level Marketing* bisa memberikan riwerd atau insentif kepada mereka yang berprestasi. Penghargaan semacam ini dibolehkan dalam Islam, dan termasuk dalam konteks ijarah. Insentif yang diberikan perusahaan kepada distributor harus memenuhi tiga syarat sebagai berikut:

- a. Adil. Insentif (bonus) kepada seseorang (upline) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya sehingga tidak ada yang dizalimi.

---

<sup>11</sup> *Ibid.*, 616

<sup>12</sup> *Ibid.*, 616



- b. Terbuka, pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dalam menentukan insentif dan pembagiannya.
- c. Berorientasi kepada al-falah (keuntungan dunia dan akhirat). Keuntungan dunia aritnya keuntungan yang bersifat materi. Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah.<sup>13</sup>

Jadi pada dasarnya, hukum dari MLM adalah mubah (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

- a. *Riba*
- b. *Gharar* atau ketidakjelasan
- c. *Dharar* atau merugikan/menzalimi pihak lain; dan
- d. *Jahalah* atau tidak transparan.<sup>14</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa *Multi Level Marketing* dalam Islam diperbolehkan asalkan tidak mengandung unsur *riba*, *dharar*, *gharar*, *jahalah*, *bathil*, dan perkara lain yang diharamkan dalam Islam.

## **B. Asuransi Syariah**

### **1. Pengertian Asuransi Syariah**

Asuransi berasal dari bahasa Belanda “*assurantie*”, yang dalam hukum Belanda disebut “*verzekering*”, yang artinya pertanggungan.<sup>15</sup> Menurut Robert L. Mehr, sebagaimana dikutip oleh Syair Sula, dijelaskan bahwa asuransi adalah suatu alat untuk mengurangi risiko dengan menggabungkan sejumlah unit-unit yang berisiko, agar kerugian individu secara kolektif dapat dipredikis. Kerugian yang dapat diprediksi tersebut

---

<sup>13</sup> *Ibid*, 617

<sup>14</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan*.,169

<sup>15</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*., 539

kemudian dibagi dan didistribusikan secara proporsional di antara semua unit dalam gabungan tersebut.<sup>16</sup>

Seirama dengan berkembangnya lembaga keuangan bank maupun non bank yang membentuk unit syariah, tentunya perusahaan Asuransi juga membentuk unit yang menggunakan sistem syari'ah. Pada Pasal 1 angka 2 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang perasuransian dijelaskan mengenai asuransi syariah sebagai berikut:

“Asuransi Syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi dengan cara:

- a. memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
- b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.<sup>17</sup>

Asuransi syariah dalam referensi hukum Islam disebut dengan istilah *tadhamun*, *takaful*, dan *at-ta'min*. Kata *tadhamun*, *takaful*, dan *at-ta'min* atau asuransi syariah diartikan dengan “saling menanggung atau tanggung jawab sosial”.<sup>18</sup>

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dalam fatwanya Nomor: 21/DSN MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah,

---

<sup>16</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah, Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 26

<sup>17</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian, Pasal 1 Angka 2

<sup>18</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 551

dijelaskan bahwa asuransi syariah (*Ta'min, Takaful* atau *Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan /atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.<sup>19</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa asuransi syariah adalah asuransi yang berdasarkan prinsip syariah dengan usaha tolong-menolong dan saling melindungi di antara para peserta melalui pengumpulan dana yang dikelola sesuai prinsip syariah untuk menghadapi risiko tertentu.

## 2. Landasan Hukum Asuransi Syariah

Landasan hukum Asuransi Syariah adalah Firman Allah dalam Al-Qur'an pada surah Al-Maidah ayat 2 sebagai berikut:

... 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. (Q.S. Al-Maidah: 2)<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Fatwa No: 21/DSN MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah

<sup>20</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 85

Juga dalam sebuah hadis dijelaskan sebagai berikut:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ  
نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا ، نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ  
الْقِيَامَةِ ، وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي  
عَوْنِ أَخِيهِ (روه مسلم)

Artinya: *Dari Abu Hurairah Radhiyallahu anhu , Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda: Barang siapa melepaskan dari seorang muslim suatu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan kesulitan darinya pada hari kiamat; dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya*” (HR. Muslim).<sup>21</sup>

Usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara para peserta asuransi merupakan unsur yang sangat penting dalam asuransi syariah. Apabila salah seorang anggota tertimpa musibah maka semua anggota yang lainnya membantu dengan merelakan premi yang dibayarkan oleh mereka untuk diberikan kepada anggota yang tertimpa musibah tadi. Inilah makna dari firman Allah dalam surah Al-Maidah ayat 2 dan hadis di atas.<sup>22</sup>

Selain ayat di atas, dalam Surat al-Hasyr ayat 18 djelaskan sebagai berikut:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ  
اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

<sup>21</sup> Imam An-Nawawi, *Terjemah Riyadhus Shalihin*, Terj. Izzudin Karimi, (Jakarta: Darul Haq, 2018), 193

<sup>22</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 552

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.* (Q.S. Al-Hasyr: 18)<sup>23</sup>

Ayat di atas menjelaskan perintah Allah untuk mempersiapkan hari depan.<sup>24</sup> Berbicara mengenai asuransi syariah, salah satu landasan penting yang menjelaskan mengapa asuransi syariah dibutuhkan yaitu umat manusia yang beriman sangat dianjurkan untuk melakukan perencanaan ke depan untuk diri dan keluarga tercinta, sesuai dengan QS. Al Hasyr ayat 18 di atas.

### 3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah

Prinsip asuransi syariah berbeda dengan prinsip asuransi konvensional. Prinsip-prinsip dalam asuransi syariah harus berlandaskan pada ketentuan-ketentuan yang diatur dalam Islam. Tiga prinsip utama asuransi syariah yang dikemukakan oleh para pakar ekonomi Islam yaitu sebagai berikut:

- a. Saling bertanggung jawab  
Islam mengajarkan, bahwa sesama manusia harus memiliki tanggung jawab untuk saling membantu. Hal ini diterapkan dalam asuransi syariah, bahwa para peserta asuransi memiliki tanggung jawab untuk menolong peserta lainnya.
- b. Saling bekerja sama atau saling membantu  
Dengan menjadi peserta dalam asuransi syariah, tidaklah hanya bertujuan untuk melindungi dan mencari keuntungan untuk diri sendiri, tetapi juga merupakan jalan untuk menolong orang lain yang dalam kesulitan.

---

<sup>23</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya.*, 437

<sup>24</sup> Wirnyaningsih, *et, al, Bank dan Asuransi di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), 190.

- c. Saling melindungi penderitaan satu sama lainnya  
Para peserta asuransi akan berperan sebagai pelindung bagi orang lain yang mengalami kesulitan.<sup>25</sup>

Selain itu, Gemala Dewi menambahkan bahwa ketentuan-ketentuan dalam Islam yang berkaitan dengan asuransi adalah tidak boleh mengandung unsur *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), dan *riba*.<sup>26</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa prinsip-prinsip asuransi syariah yaitu saling bertanggung jawab, saling bekerja sama dan saling membantu, serta saling melindungi. Prinsip-prinsip tersebut menjadikan semua peserta asuransi syariah dalam satu keluarga besar untuk melindungi dan menanggung risiko yang terjadi di antara mereka.

#### 4. Jenis-jenis Asuransi Syariah

Menurut Gemala Dewi, jenis-jenis asuransi syariah antara lain sebagai berikut:

- a. Takaful jiwa (*life insurance*)
- 1) Takaful dana siswa  
Perlindungan untuk perorangan yang bertujuan menyediakan dana pendidikan, dalam mata uang rupiah dan US Dollar untuk putra putrinya sampai sarjana.
  - 2) Takaful dana investasi  
Merupakan perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam mata uang rupiah dan US Dollar sebagai dana investasi yang diperuntukkan bagi ahli warisnya jika ditakdirkan meninggal lebih awal atau sebagai bekal untuk hari tuanya.
  - 3) Takaful dana haji  
Suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam

---

<sup>25</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan*.,154

<sup>26</sup> *Ibid*

mata uang rupiah atau US dollar untuk biaya menjalankan haji

4) Takaful Khairat

Merupakan suatu perlindungan kumpulan bagi perusahaan pemerintah atau swasta, organisasi yang berbadan hukum atau usaha yang bermaksud menyediakan santunan meninggal untuk ahli waris bila peserta atau karyawan mengalami musibah meninggal.<sup>27</sup>

b. Takaful Kerugian (*general insurance*)

1) Takaful kebakaran

Memberikan perlindungan terhadap kerugian dan atau kerusakan sebagai akibat terjadinya kebakaran yang disebabkan percikan api, sambaran petir, ledakan dan kejatuhan pesawat terbang berikut resiko yang ditimbulkannya

2) Takaful Kendaraan

Memberikan perlindungan terhadap kerugian dan atau kerusakan atau kendaraan yang dipertanggungjawabkan akibat terjadinya kecelakaan yang tidak diinginkan (secara sebagian atau keseluruhan), tindak pencurian, tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga, huru-hara, pemogokan umum, kerusuhan, kecelakaan diri pengemudi, dan kecelakaan diri penumpang.

3) Takaful Kecelakaan

Memberikan perlindungan terhadap risiko sebagai akibat kecelakaan yang dapat mengakibatkan kematian, cacat tetap keseluruhan, atau cacat tetap sebagian.<sup>28</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa asuransi atau sering disebut dengan istilah *takaful* (saling menanggung) terbagi atas dua jenis produk, yaitu *takaful jiwa (life insurance)* dan *takaful kerugian (general insurance)*.

### C. *Multi Level Marketing* Pada Asuransi Syariah

#### 1. Konsep *Multi Level Marketing* Pada Asuransi Syariah

Menghadapi persaingan di industri perasuransian yang semakin pesat, maka berbagai cara dipergunakan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan.

*Multi Level Marketing* merupakan salah satu dari berbagai cara yang dapat dipilih

---

<sup>27</sup> *Ibid.*, 155

<sup>28</sup> *Ibid.*, 155-156

oleh sebuah perusahaan (produsen) untuk memasarkan atau mendistribusikan produknya melalui pengembangan agen asuransi atau distributor langsung secara mandiri, tanpa campur tangan perusahaan.<sup>29</sup>

Pada Pasal 1 angka 28 UU No. 40 Tahun 2014, dijelaskan bahwa agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.<sup>30</sup>

Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23 /POJK.05/2015 Tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi Pasal 48 mengatakan, bahwa Perusahaan yang memasarkan Produk Asuransi melalui agen asuransi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 45 ayat (1) huruf b, wajib memastikan bahwa agen asuransi tersebut memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan mengenai agen asuransi.<sup>31</sup>

Pola usaha asuransi berbentuk MLM adalah suatu usaha asuransi yang mengembangkan pola pemasaran produk asuransinya melalui tenaga pemasar/agen asuransi yang bersifat mandiri tanpa campur tangan dari perusahaan asuransi. Oleh karena itu seorang agen asuransi tidak terikat dalam suatu perjanjian pemerantaraan dengan perusahaan asuransinya melainkan berada di luar perusahaan asuransi namun membantu kerja

---

<sup>29</sup> Sumiyati, "Praktik Asuransi dengan Sistem *Multi Level Marketing* Berdasarkan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian", dalam Jurnal Bina Mulia Hukum, (Bandung: Fak. Hukum Universitas Padjajaran), Vol. 1, No. 2, 2017, 207-208

<sup>30</sup> Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 2014 tentang Perasuransian, Pasal 1 Angka 28

<sup>31</sup> Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23 /POJK.05/2015 Tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi Pasal 48



perusahaan asuransi dalam bentuk penyaluran produk asuransi kepada pihak tertanggung yang memerlukan.<sup>32</sup>

Sementara imbal jasa yang diperoleh dalam bentuk potongan harga, komisi atau insentif ditetapkan oleh perusahaan produsen secara berjenjang sesuai dengan jumlah nilai penjualan yang diberitahukan sejak mereka mendaftar menjadi calon anggota. Pemasarannya menjelaskan keuntungan menjadi nasabah serta peluang mendapatkan bonus tambahan bila berhasil mengajak nasabah lainnya, makin banyak yang diajak tentu bonus makin besar.<sup>33</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa konsep *Multi Level Marketing* pada asuransi syariah yaitu suatu usaha asuransi yang mengembangkan pola pemasaran produk asuransinya melalui tenaga pemasar/agen asuransi yang bersifat mandiri tanpa campur tangan dari perusahaan asuransi.

## **2. Landasan Hukum *Multi Level Marketing* Pada Asuransi Syariah**

Diketahui bahwa praktik asuransi dengan sistem *Multi Level Marketing* berdasarkan Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian secara eksplisit tidak dilarang, akan tetapi bila ditinjau secara menyeluruh dari berbagai aspek hukum yang terkait, maka praktik asuransi dengan sistem *Multi Level Marketing* memiliki risiko terjadinya pelanggaran oleh pihak agen asuransi maupun pihak perusahaan asuransi kepada pihak tertanggung.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> Sumiyati, "Praktik Asuransi dengan Sistem *Multi Level Marketing* Berdasarkan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian", dalam Jurnal Bina Mulia Hukum, (Bandung: Fak. Hukum Universitas Padjajaran), Vol. 1, No. 2, 2017, 210-211

<sup>33</sup> Network Bisnis Asuransi Jiwa Dengan Sistem MLM murni, dalam <https://howmoneyindonesia.com> diunduh pada 14 Desember 2017

<sup>34</sup> Sumiyati, "Praktik Asuransi.", 206

Pada Pasal 1 angka 28 UU No. 40 Tahun 2014, dijelaskan bahwa agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.<sup>35</sup>

Asuransi berbentuk *Multi Level Marketing* adalah suatu usaha asuransi yang mengembangkan pola pemasaran produk asuransinya melalui tenaga pemasar atau agen asuransi yang bersifat mandiri tanpa campur tangan dari perusahaan asuransi. Oleh karena itu seorang agen asuransi tidak terikat dalam suatu perjanjian pemerantaraan dengan perusahaan asuransinya melainkan berada di luar perusahaan asuransi namun membantu kerja perusahaan asuransi dalam bentuk penyaluran produk asuransi kepada pihak tertanggung yang memerlukan.

Bila menelaah ketentuan Pasal 1 angka 1 dan ketentuan Pasal 1 angka 28 UU No. 40 Tahun 2014 dikaitkan dengan pemahaman sistem *Multi Level Marketing*, maka pengembangan pemasaran produk asuransi melalui *Multi Level Marketing* tidak dapat dihindari, dan akan sangat memudahkan dalam mencapai target penjualan. Akan tetapi, asuransi sebagaimana dijelaskan di dalam Peraturan Perundang-undangan di bidang perasuransian, mendasarkan diri pada ketentuan-ketentuan mengenai hukum perjanjian.<sup>36</sup>

Pada Peraturan Menteri Perdagangan No. 11/M-DAG/PER/3/2006, dikatakan bahwa Agen adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan perjanjian untuk

---

<sup>35</sup> Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, Pasal 1 Angka 28

<sup>36</sup> Sumiyati, "Praktik Asuransi.", 213

melakukan pemasaran tanpa melakukan pemindahan hak atas fisik barang atau jasa yang dimiliki atau dikuasai oleh prinsipal yang menunjuknya.<sup>37</sup>

Penggunaan sistem *Multi Level Marketing* dalam pemasaran produk asuransi menyebabkan terdapatnya suatu kondisi dimana pihak agen asuransi yang merupakan agen turunan dari agen asuransi pemegang kuasa dari pihak penanggung atau perusahaan asuransi, sama sekali tidak terikat dengan suatu perjanjian kuasa dengan pihak penanggung atau perusahaan asuransi. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya pelepasan tanggung jawab dari pihak penanggung atau perusahaan asuransi terhadap pihak tertanggung karena tidak adanya perjanjian penjualan produk asuransi miliknya.<sup>38</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa praktik asuransi dengan sistem MLM secara eksplisit tidak dilarang, akan tetapi bila ditinjau dari berbagai aspek hukum, praktik asuransi dengan sistem MLM memiliki risiko terjadinya pelanggaran perjanjian oleh pihak agen asuransi maupun pihak perusahaan asuransi kepada pihak tertanggung.

---

<sup>37</sup> Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran agen Atau Distributor Barang Dan/Atau Jasa.

<sup>38</sup> Sumiyati, "Praktik Asuransi.", 213-214

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Dilihat dari jenisnya penelitian ini termasuk penelitian lapangan, Menurut Abdurrahmat Fathoni, penelitian lapangan yaitu “suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah”.<sup>1</sup>

Penelitian lapangan (*field research*) dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif. Ide pentingnya adalah bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan penelitian tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan ilmiah. Perihal demikian, maka pendekatan ini terkait erat dengan pengamatan-berperan serta. Peneliti lapangan biasanya membuat catatan secara ekstensif yang kemudian dibuatkan kodenya dan dianalisis dalam berbagai cara.<sup>2</sup>

Pada penelitian ini peneliti akan memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan yaitu pada asuransi Asuransi Prudential

---

<sup>1</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 96

<sup>2</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), 26.

Syariah Metro yang terletak di Jalan Jend. Sudirman, No. 236, Kelurahan Ganjaragung, Kecamatan Metro Barat, Kota Metro.

## 2. Sifat Penelitian

Sesuai dengan judul dari penelitian ini, maka penelitian ini bersifat deskriptif. “Penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan pengukuran-pengukuran terhadap gejala tertentu.”<sup>3</sup> Menurut Cholid Narbuko dan Abu Achmadi “Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasi”.<sup>4</sup>

Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada. Penelitian deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan *Multi Level Marketing* pada Prudential Syariah Metro ditinjau dari hukum ekonomi syariah.

## B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh.<sup>5</sup> Sumber data pada penelitian ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

### 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data pada pengumpulan data.<sup>6</sup> Pada penelitian ini, data

---

<sup>3</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian.*, 97

<sup>4</sup> Cholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 44

<sup>5</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 172.

primer digunakan untuk memperoleh informasi mengenai pelaksanaan *multi level marketing* pada Prudential Syariah Metro. Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah Bapak Ridwan Diharjo, selaku *Unit Manager* dan Ibu Siti Nasiah, selaku *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro.

## 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.<sup>7</sup> Data sekunder pada penelitian ini meliputi buku-buku, majalah, jurnal, dan internet, yang berkaitan dengan pengelolaan zakat.

Adapun buku-buku sebagai sumber data sekunder yang terkait dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Ahmad Wardi Muslich. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2017. 613
- b. Fatwa No: 21/DSN MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah
- c. Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2005.
- d. Muhammad Syakir Sula. *Asuransi Syariah Life And General Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- e. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23 /POJK.05/2015 Tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi.

---

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 137

<sup>7</sup> *Ibid.*, 137

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini antara lain sebagai berikut:

#### 1. Teknik Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban yang diberikan oleh yang diwawancarai.<sup>8</sup>

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.<sup>9</sup>

Wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara bebas terpimpin, yakni teknik *interview* yang dilakukan dengan membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan.<sup>10</sup> Mengenai hal ini, peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada Bapak Ridwan Diharjo, selaku *Unit Manager* dan Ibu Siti Nasiah, selaku *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro.

#### 2. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, transkrip, surat kabar, *ledger*, agenda dan

---

<sup>8</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian.*, 105

<sup>9</sup> Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian.*, 83

<sup>10</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian.*, 199.

sebagainya.<sup>11</sup> Teknik dokumentasi ialah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden, seperti yang dilakukan yang dilakukan oleh seorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya.<sup>12</sup>

Pada penelitian ini teknik dokumentasi digunakan digunakan untuk memperoleh informasi mengenai sejarah singkat, visi dan misi, struktur organisasi, dan produk-produk PT. Prudential Syariah Metro.

#### **D. Teknik Analisa Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.<sup>13</sup> Analisis data yang digunakan adalah analisa data kualitatif dengan cara berfikir induktif, karena data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan dalam bentuk uraian. Kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yaitu sumber dari tertulis atau ungkapan tingkah laku yang diobservasikan dari manusia.<sup>14</sup>

Cara berfikir induktif, yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum. Cara berfikir induktif yaitu suatu analisis

---

<sup>11</sup> *Ibid*

<sup>12</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian.*, 112

<sup>13</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian.*, 244

<sup>14</sup> Burhan Ashafa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 16.



berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis.<sup>15</sup>

Berdasarkan keterangan di atas, maka dalam menganalisis data, peneliti menggunakan data yang telah diperoleh kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi mengenai pelaksanaan *Multi Level Marketing* pada Prudential Syariah Metro ditinjau dari hukum ekonomi syariah.

---

<sup>15</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian.*, 245

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil PT. Prudential Syariah Metro**

##### **1. Sejarah Singkat PT. Prudential Syariah Metro**

PT Prudential *Life Assurance* (Prudential Indonesia) didirikan pada tahun 1995 dan merupakan bagian dari Prudential plc, sebuah grup perusahaan jasa keuangan terkemuka di Inggris. Sebagai bagian dari grup yang berpengalaman lebih dari 168 tahun di industri asuransi jiwa, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia. Prudential Indonesia sebagai perusahaan di bidang jasa keuangan telah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Lembaga ini dibentuk dengan tujuan agar keseluruhan kegiatan jasa keuangan di dalam sektor jasa keuangan terselenggara secara teratur, adil, transparan dan akuntabel serta mampu mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil dan mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat (Pasal 4 UU OJK).<sup>1</sup>

Prudential Indonesia memiliki izin usaha di bidang asuransi jiwa patungan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Indonesia Nomor: 241/KMK.017/1995 tanggal 1 Juni 1995 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor: S.191/MK.6/2001 tanggal 6 Maret 2001 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S.614/MK.6/2001 tanggal 23 Oktober 2001

---

<sup>1</sup> Prudential Indonesia, dalam <https://www.prudential.co.id/id/our-company/about-prudential-indonesia/our-history/>, diakses pada tanggal 30 Juli 2019

juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S-9077/BL/2008 tanggal 19 Desember 2008. Perusahaan juga memiliki izin usaha Unit Syariah berdasarkan surat Menteri Keuangan Nomor KEP 167/KM.10/2007 yang dikeluarkan pada tanggal 20 Agustus 2007.<sup>2</sup>

Data terakhir per 31 Desember 2016, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan 6 kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam dan Semarang. Prudential Indonesia melayani lebih dari 2,4 juta peserta melalui lebih dari 260.000 tenaga pemasar berlisensi di 393 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Nusantara termasuk Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Bali.<sup>3</sup>

Dalam rangka memasarkan dan memperluas jaringan asuransi Prudential kepada masyarakat, terutama memasarkan produk syariahnya maka diperlukan usaha dengan sungguh-sungguh dan disertai dengan perencanaan, salah satunya adalah dengan membuka kantor cabang PT Prudential Life Assurance di Kota Metro yang didirikan pada tahun 2010.<sup>4</sup>

PT Prudential Syariah Metro terletak di Jalan Jend. Sudirman, No. 236, Kelurahan Ganjaragung, Kecamatan Metro Barat, Kota Metro, atau di samping makam pahlawan Jalur 2 Ganjar Agung Kota Metro.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Prudential Indonesia, dalam <https://www.prudential.co.id/id/our-company/about-prudential-indonesia/our-history/>, diakses pada tanggal 30 Juli 2019

<sup>3</sup> Prudential Indonesia, dalam <https://www.prudential.co.id/id/our-company/about-prudential-indonesia/our-history/>, diakses pada tanggal 30 Juli 2019

<sup>4</sup> Ibu Ernita Yohana, *Leader* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>5</sup> Ibu Ernita, *Leader* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa Prudential Life Assurance Kota Metro didirikan pada tahun 2010 yang tujuan utamanya adalah memasarkan dan memperluas jaringan asuransi syariah PT. Prudential kepada masyarakat.

## **2. Visi dan Misi PT. Prudential Syariah Metro**

Visi dan Misi PT. Prudential Syariah Metro tentunya mengikuti visi dan misi PT. Prudential itu sendiri.<sup>6</sup>

### **a. Visi PT. Prudential**

Visi PT. Prudential yaitu menjadi perusahaan nomor satu Asia, dalam hal:

#### **1) Pelayanan peserta**

Peserta adalah kunci penting dalam bisnis asuransi, oleh karena itu pelayanan terhadap peserta merupakan hal penting bagi PT. Prudential Life Assurance untuk mencapai tujuan yaitu menjadi perusahaan jasa keuangan nomor satu.

#### **2) 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 baik lagi demi keberhasilan perusahaan dalam perkembangannya.

---

<sup>6</sup> Ibu Ernita Yohana, *Leader* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

### 3) Mempekerjakan orang-orang terbaik

Untuk mendukung keberhasilan tujuan dan visi ini, PT. Prudential Life Assurance senantiasa mengembangkan kemampuan sumberdaya manusianya, baik para tenaga pemasaran maupun karyawan. Oleh karena itu, PT. Prudential Life Assurance sangat mengutamakan pendidikan, pelatihan dan pengembangan bagi para tenaga pemasaran dan karyawan sehingga tujuan dan misi perusahaan dapat dicapai dengan hasil terbaik.<sup>7</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa Visi PT. Prudential syariah yaitu menjadi perusahaan nomor satu Asia perihal pelayanan peserta, memberikan hasil terbaik bagi para pemegang saham, dan mempekerjakan orang-orang terbaik.

#### **b. Misi PT. Prudential**

Misi PT. Prudential Life Assurance adalah “Menjadi perusahaan jasa keuangan ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para peserta, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan terbaik, produk berkualitas, staf serta tenaga profesional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan”.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Prudential Indonesia, dalam <https://www.prudential.co.id/id/our-company/about-prudential-indonesia/mission-and-credo/>, diakses pada tanggal 30 Juli 2019

<sup>8</sup> Prudential Indonesia, dalam <https://www.prudential.co.id/id/our-company/about-prudential-indonesia/mission-and-credo/>, diakses pada tanggal 30 Juli 2019

Sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari misi, PT. Prudential Life Assurance memiliki empat pilar (*four pillars*), yaitu pondasi yang merupakan dasar berdiri dan berkembangnya perusahaan serta yang membedakannya dengan perusahaan-perusahaan lain. Berikut ini adalah Empat Pilar tersebut:

- 1) Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik
- 2) Organisasi yang memberikan kesempatan belajar
- 3) Bekerja sebagai suatu keluarga
- 4) Integritas dan bagi hasil yang merata bagi semua pihak yang terkait dengan perusahaan.<sup>9</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa misi PT. Prudential Syariah Metro pada intinya yaitu untuk memberikan yang terbaik dan memperbaiki kemampuan untuk mendapatkan hasil yang terbaik pula.

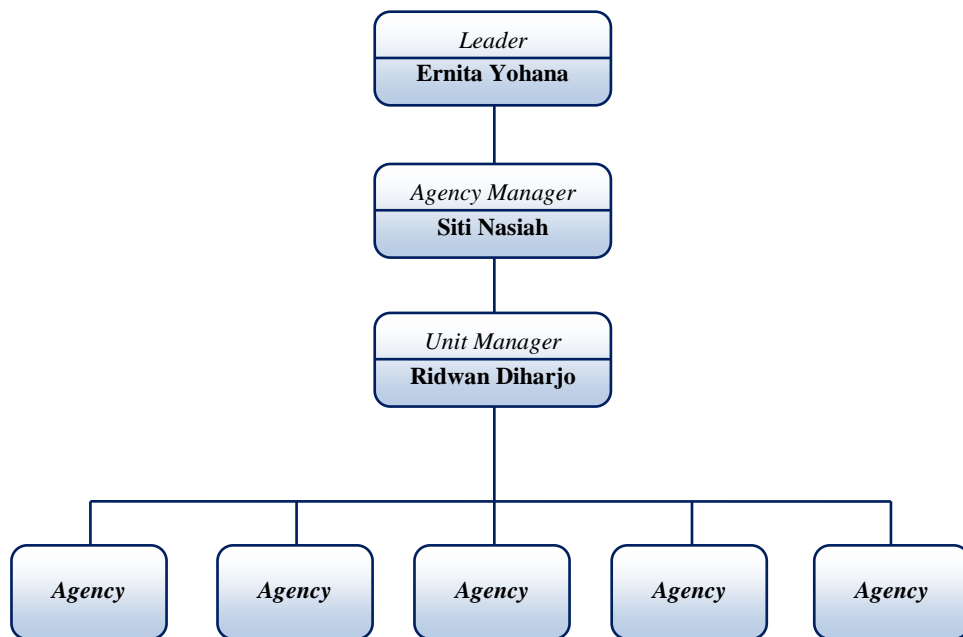
### **3. Struktur Organisasi PT. Prudential Syariah Metro**

Struktur organisasi PT. Prudential Syariah Metro dapat dilihat pada gambar 4.1. di bawah ini:

---

<sup>9</sup> Prudential Indonesia, dalam <https://www.prudential.co.id/id/our-company/about-prudential-indonesia/mission-and-credo/>, diakses pada tanggal 30 Juli 2019

**Gambar 4.1.**  
**Struktur Organisasi PT. Prudential Syariah Metro<sup>10</sup>**



Berdasarkan struktur organisasi PT. Prudential Syariah Metro di atas, dapat dipahami bahwa *leader* yang diduduki oleh Ibu Ernita Yohana, merupakan pemimpin PT. Prudential Syariah Metro yang membawahi semua posisi karyawan di PT. Prudential Syariah Metro, dan yang paling dekat yaitu posisi *agency manager* yang diduduki oleh Ibu Siti Nasiah kemudian *unit manager* yang diduduki oleh Bapak Ridwan Diharjo. Semua agen-agen yang merupakan nasabah di PT. Prudential Syariah Metro kedudukannya berada di bawah posisi ketiga orang di atas.

---

<sup>10</sup> Ibu Ernita, *Leader* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

#### 4. Produk-produk Asuransi Syariah PT Prudential Syariah Metro

Pada PT. Prudential Syariah Metro, Asuransi syariah disebut dengan PRUlink Syariah. PRUlink syariah adalah sebuah produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi berbasis syariah. PRUlink syariah dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan rancangan keuangan masa depan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Jenis Akad pada produk PRUlink Syariah adalah:

- a. Akad *Tabarru'* yaitu akad antara sesama pemilik Polis atau peserta yang disebut hibah.
- b. Akad *Tijarah* yaitu akad antara pemilik Polis atau peserta dengan perusahaan asuransi syariah yang disebut *wakalah bil ujah*.<sup>11</sup>

PT Prudential Syariah Metro memiliki dua jenis produk asuransi PRUlink syariah, yaitu :

- a. PRUlink Syariah *Investor Account*

PRUlink Syariah *Investor Account* adalah produk asuransi jiwa syariah yang berkaitan dengan investasi syariah dengan pembayaran kontribusi satu kali yang menawarkan berbagai pilihan dana investasi syariah. Selain itu, mendapatkan potensi hasil investasi, produk ini juga akan memberikan perlindungan terhadap resiko kematian atau resiko menderita cacat total dan tetap.

---

<sup>11</sup> Ibu Ernita, *Leader* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.



b. PRUlink Syariah *Assurance Account*

PRUlink syariah *assurance account* adalah produk asuransi jiwa yang berkaitan dengan investasi berdasarkan prinsip syariah dengan pembayaran kontribusi secara berkala yang memungkinkan peserta untuk sewaktu-waktu mengubah jumlah pertanggungan, kontribusi serta cara pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan peserta.<sup>12</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa produk-produk PT. Prudential Syariah Metro diterapkan berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam. Akad yang digunakan yaitu akad *tabarru'* dan akad *tijarah*. PT Prudential Syariah Metro memiliki dua jenis produk asuransi PRUlink syariah, yaitu PRUlink Syariah *Investor Account* dan PRUlink Syariah *Assurance Account*.

**B. Pelaksanaan *Multi Level Marketing* Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro**

Asuransi Syariah diselenggarakan Prudential Syariah Metro dilatarbelakangi oleh kegiatan tolong-menolong. Sebagaimana penjelasan dari *agency manager* PT. Prudential Syariah Metro bahwa asuransi syariah di PT. Prudential diselenggarakan pertama kali pada tahun 2007. Jadi, di PT. Prudential Cabang Metro ini pada waktu didirikannya sudah menyelenggarakan asuransi syariah. Asuransi syariah ini dilandasi rasa saling tolong-menolong dari berbagai pihak yang dilakukan melalui investasi.

---

<sup>12</sup> Ibu Ernita, *Leader* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

Melalui asuransi syariah ini peserta akan mendapatkan bantuan apabila terjadi suatu musibah yang menerpa peserta tersebut. Selain itu, peserta tersebut juga dapat dikatakan sebagai seseorang yang membantu peserta lain yang mengalami musibah.<sup>13</sup>

Senada dengan hal tersebut, berdasarkan wawancara dengan Bapak Ridwan Diharjo, selaku salah satu *unit manager* di PT. Prudential Syariah Metro didapatkan informasi bahwa asuransi syariah ini diadakan karena banyak memberikan manfaat bagi orang-orang yang mengikuti asuransi ini, yaitu saling tolong-menolong apabila terjadi suatu musibah yang menimpa salah satu pihak.<sup>14</sup>

Pada operasionalnya, asuransi syariah di PT. Prudential Syariah Metro menggunakan dua jenis akad yang digunakan yakni akad *tabarru'* dan akad investasi. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Siti Nasiah didapatkan informasi bahwa akad yang digunakan pada asuransi syariah pada PT. Prudential Syariah Metro pada dasarnya ada dua, yaitu akad *tabarru'* dan akad investasi. Namun, yang paling disenangi oleh anggota adalah akad *tabarru'*, karena akad ini dilakukan dengan tujuan tolong-menolong. Hal ini sudah sesuai dengan prinsip PT. Prudential.<sup>15</sup>

Selanjutnya, Bapak Ridwan Diharjo menambahkan bahwa akad yang digunakan di PT. Prudential ini harus jelas dan tidak ada unsur tipu-menipu.

---

<sup>13</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>14</sup> Bapak Ridwan Diharjo, *Unit Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>15</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

Hak dan kewajiban antara peserta dengan PT. Prudential Syariah Metro serta cara pembayarannya harus dijelaskan di awal perjanjian.<sup>16</sup>

Mengenai pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di Prudential Syariah Metro, Bapak Ridwan Diharjo menjelaskan bahwa dalam memasarkan salah satu produk asuransinya, Prudential Syariah Metro mengadopsi *sistim multi level marketing* (MLM). Sistim jaringannya yaitu menawarkan peluang usaha bisnis asuransi bagi setiap nasabahnya.<sup>17</sup>

Ibu Nasiah menambahkan, pada dasarnya semua pemasaran produk asuransi di Prudential Syariah Metro menggunakan sistim *agency* (keagenan) *member-get-member* atau mencari anggota, dengan menerapkan cara kerja mirip MLM.<sup>18</sup>

Pemasarannya menjelaskan keuntungan menjadi nasabah serta peluang mendapatkan bonus tambahan bila berhasil mengajak nasabah lainnya. Makin banyak yang diajak tentu bonus makin besar, persis mekanisme MLM. Hanya saja, sebagaimana banyak produk asuransi lainnya, asuransi Prudential Syariah Metro ditawarkan sebagai tabungan investasi.<sup>19</sup>

Ketentuan umum polis asuransi Prudential bagi peserta yang akan melakukan asuransi di Prudential Syariah Metro harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

---

<sup>16</sup> Bapak Ridwan Diharjo, *Unit Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>17</sup> Bapak Ridwan Diharjo, *Unit Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>18</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>19</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

1. Mata uang rupiah.
2. Umur masuk peserta 1-65 tahun, dengan akhir manfaat sampai dengan peserta berusia 99 tahun.
3. Masa pembayaran kontribusi (premi) sampai dengan akhir manfaat.
4. Nasabah memilih pembayaran premi min. Rp. 100.000/bulan, minimum kontribusi (premi) Rp. 3.000.000/tahun atau Rp. 2.500.000 + PRUsaver, PRUsaver RP. 1000.000/tahun.
5. Minimum Top Up sebesar Rp. 1000.000 dan maximum Top Up sama dengan uang pertanggung di perusahaan.
6. Uang pertanggung minimal 10x kontribusi berkala, maksimal tidak ada.
7. Melampirkan foto copy KTP/SIM yang berlaku.
8. Pengisian formulir permohonan asuransi biaya administrasi 37.500,-
9. Nasabah Prudential melakukan perjanjian wakalah, sekaligus dinyatakan kewajiban dan hak antara belah pihak.
10. Nasabah berhak memilih pembayaran premi yang tertera pada kontrak yaitu tahunan, bulanan, setengah tahun kwartalan.
11. Metode pembayaran kontribusi auto kartu kredit, auto debit rekening pertama, cash/cheque, transfer.<sup>20</sup>

Untuk mengembangkan bisnis asuransi di Prudential Syariah Metro diperlukan adanya tenaga kerja agen sebagai pihak kedua untuk memasarkan dan mengenalkan tentang asuransi Prudential Syariah Metro kepada masyarakat dengan imbalan komisi kepada agen asuransi.

---

<sup>20</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

Pekerjaan agen asuransi adalah dengan menjual *unit-link* kepada nasabah. Jika ada yang membeli maka agen akan diberi imbalan 30 persen dari nilai polis yang dibayarkan oleh nasabah pada tahun pertama dan kedua, serta 5 persen untuk tahun ketiga sampai kelima. Misalnya ada nasabah yang menabung selama 10 tahun dengan nominal Rp 100 juta per tahun, maka komisi yang didapatkan adalah:

- |                  |                         |                            |
|------------------|-------------------------|----------------------------|
| 1. Tahun pertama | 30 persen x Rp 100 juta | = Rp 30 juta               |
| 2. Tahun kedua   | 30 persen x Rp 100 juta | = Rp 30 juta               |
| 3. Tahun ketiga  | 5 persen x Rp 100 juta  | = Rp 5 juta                |
| 4. Tahun keempat | 5 persen x Rp 100 juta  | = Rp 5 juta                |
| 5. Tahun kelima  | 5 persen x Rp 100 juta  | = Rp 5 juta. <sup>21</sup> |

Komisi agen diberikan berdasarkan uang premi pada tahun pertama sampai tahun kelima. Pada tahun pertama dan kedua dengan persentase 30 % pada tahun ketiga sampai tahun kelima hanya 5 %. Perhitungan 30 persen dihitung dari API, API merupakan uang kontribusi yang masuk untuk asuransi. Sistem pemberian komisi agen dibuat untuk memberikan motivasi dan daya saing yang tinggi para agen agar meningkatkan kualitas penjualan produk-produk asuransi di Prudential Syariah.<sup>22</sup>

Pada dasarnya calon peserta masih awam tentang Prudential Syariah beserta produk-produknya, disinilah agen asuransi yang wajib membantu para peserta untuk mengenalkan produk-produk asuransi Prudential Syariah. Agen adalah orang bekerja sama dengan perusahaan asuransi untuk menawarkan

---

<sup>21</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>22</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

produk-produk asuransi kepada peserta asuransi. Kemudian agen diberikan komisi atas penjualan produk dari premi peserta pada tahun pertama sampai tahun kelima.<sup>23</sup>

Pada Prudential Syariah Metro memiliki dua item produk keuangan yaitu produk asuransi sebesar 30 persen dan investasi sebesar 3 persen. Sebagai contoh nasabah menabung di Prudential Syariah Metro sebesar Rp 1 Juta/bulan jadi Rp 12 juta /tahun. Dari Rp 12 Juta dibagi menjadi dua bagian, pada produk asuransi sebesar Rp 6 Juta dan produk Investasi sebesar Rp 6 juta. Penghitungan komisi agen dihitung uang yang masuk pada produk asuransi, jadi  $Rp\ 6\ \text{Juta} \times 30\% = Rp\ 1,8\ \text{juta}$ : 12 = Rp 150 ribu, jadi agen mendapat komisi agen sebesar Rp 150 ribu/bulan dari satu orang. Jadi seorang agen untuk mendapatkan komisi yang tinggi maka agen mencari peserta sebanyak-banyaknya dan mampu menjual produk asuransi.<sup>24</sup>

Bapak Ridwan Diharjo menambahkan bahwa pembayaran komisi pada agen juga berikatan dengan jenjang karir agen. Pada Prudential seorang agen harus dipacu kerjanya untuk meningkatkan komisi tersebut. Jenjang karir tersebut mempunyai lima tingkatan, yakni *agent, unit manager, senior unit manager, agency manager, senior agency manager*. Untuk mencapai tiap-tiap tingkatan, seorang agen perlu target tertentu, dengan cara menjual produk

---

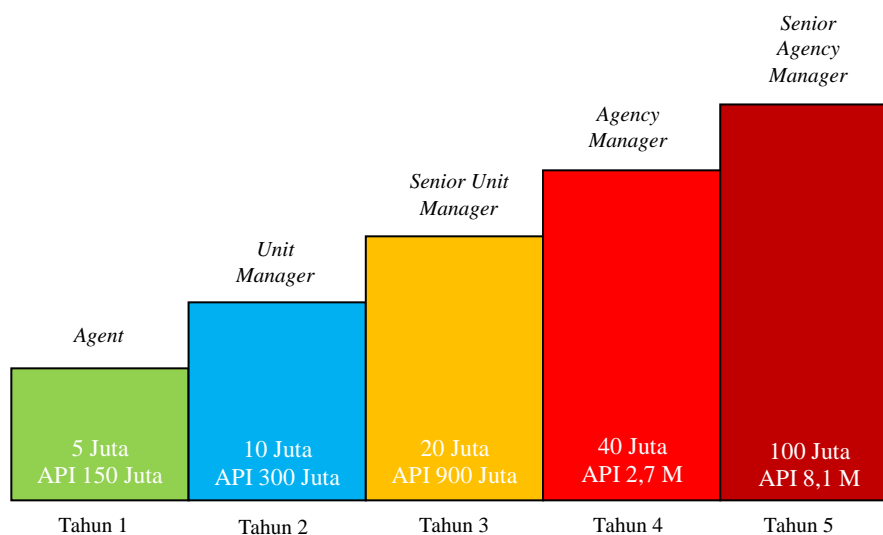
<sup>23</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>24</sup> Ibu Siti Nasiah, *Agency Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

sebanyak-banyaknya kepada nasabah agar ke tingkatan yang lebih tinggi.<sup>25</sup>

Lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:

**Gambar 4.2**  
**Tingkatan Jenjang Karir di Prudential Syariah Metro**



Pada Asuransi Prudential Syariah Metro terdapat komisi agen dan komisi unit manager, komisi itu didapatkan berdasarkan uang premi atau kontribusi dari nasabah.<sup>26</sup>

Menurut Bapak Ridwan Diharjo, seorang agen yang bekerja mewakili Prudential Syariah Metro untuk menemui nasabah dapat bertindak untuk dan atas nama PT. Prudential Syariah Metro, maupun bertindak untuk dan atas namanya sendiri tidak melibatkan Prudential sama sekali. Artinya, pihak agen asuransi yang merupakan wakil asuransi Prudential Syariah Metro dapat membuat perjanjian dengan pihak tertanggung melalui suatu *lastgeving* (kontrak dimana seseorang memberikan kuasa untuk melakukan perbuatan

<sup>25</sup> Bapak Ridwan Diharjo, *Unit Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

<sup>26</sup> Bapak Ridwan Diharjo, *Unit Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.

hukum) yang berdasarkan pada suatu perjanjian kuasa antara pihak penanggung dengan pihak agen asuransi, sehingga tanggung jawab akhir dari produk yang dipasarkan, yaitu berupa bentuk asuransi, tetap berada di tangan pemberi kuasa yang dalam hal ini ada pada pihak Asuransi Prudential Syariah Metro.<sup>27</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di Prudential Syariah Metro yaitu menawarkan peluang usaha bisnis asuransi bagi setiap nasabahnya. Pemasarannya menjelaskan keuntungan menjadi nasabah serta peluang mendapatkan bonus tambahan bila berhasil mengajak nasabah lainnya. Makin banyak yang diajak tentu bonus makin besar, persis mekanisme MLM. Hanya saja, sebagaimana banyak produk asuransi lainnya, asuransi Prudential Syariah Metro ditawarkan sebagai tabungan investasi. Komisi agen diberikan berdasarkan uang premi. Pembayaran komisi pada agen juga berikatan dengan jenjang karir agen. Pada Prudential seorang agen harus dipacu kerjanya untuk meningkatkan komisi tersebut.

### **C. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro**

Asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang dalam bentuk aset dan/tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariat. Untuk mengembangkan bisnis asuransi syariah

---

<sup>27</sup> Bapak Ridwan Diharjo, *Unit Manager* PT Prudential Kota Metro, *Wawancara*, pada tanggal 31 Juli 2019.



diperlukan adanya tenaga kerja agen sebagai pihak kedua untuk memasarkan dan mengenalkan tentang asuransi syariah kepada masyarakat dengan imbalan komisi kepada agen asuransi.

Pada Prudential Syariah Metro sistem pemberian komisi agen dibuat untuk memberikan motivasi dan daya saing yang tinggi para agen agar meningkatkan kualitas penjualan produk-produk asuransi syariah. Selain komisi yang diberikan, perusahaan asuransi juga memberikan fasilitas jenjang karir dimana agen dituntut untuk meningkatkan karir kerja agen. Seorang agen untuk mendapatkan komisi yang tinggi maka agen mencari peserta sebanyak-banyaknya dan mampu menjual produk asuransi.

Sistem pemberian upah komisi pada Prudential Syariah Metro yang diberikan kepada agen masih terdapat kesamaran dan ketidakjelasan, karena tidak adanya perjanjian upah komisi yang telah disepakati antara peserta dan agen. Dengan demikian pemberian komisi yang diberikan agen tidak adanya perjanjian yang disepakati, sehingga terdapat unsur *gharar* (penipuan) dalam perjanjian tersebut.

Pemberian upah komisi dalam Islam dilakukan ketika terjadi kesepakatan di awal saat melakukan transaksi, agar tidak ada kecurangan dalam kedua belah pihak. Pada prinsipnya syariat Islam menjelaskan bahwa pemberian upah harus terdapat adanya dua pihak yang melakukan transaksi, sighthat dan barang yang dijadikan objek akad. Dua pihak disini adalah agen dan peserta asuransi yang dimana agen menawarkan produk-produk asuransi kepada peserta untuk dijual dengan premi minimal yang diberikan oleh

peserta, dengan imbalan komisi yang diberikan kepada agen karena berhasil menjualkan produknya.

Pada pemberian komisi juga harus ada kejelasan objek karena jika objek yang tidak jelas, otomatis akadnya akan batal dengan sendirinya, selain objek yang diperlukan dalam sahnya suatu kesepakatan juga diperlukan adanya sighthat yaitu kesepakatan awal kedua belah pihak. Namun pemberian komisi dalam ranah rukun akad tidak terpenuhi, yakni dalam syarat keabsahan, karena pada pemberian komisi agen tidak ada kesepakatan awal saat menjualkan produknya, sehingga peserta saat setuju untuk mengikuti asuransi tidak mengetahui adanya pemotongan premi untuk dibayarkan kepada agen asuransi.

Pemberian upah seharusnya dijelaskan dalam kesepakatan awal. Hal ini tercantum dalam Al-Quran Surat An-Nahl ayat 90

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ  
وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) Berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran. (Q.S. An-Nahl: 90)*

Perihal pemberian komisi Jumhur ulama fikih menjelaskan sama halnya dengan pemberian upah, yakni menjual manfaatnya dan boleh disewakan adalah manfaatnya bukan bendanya. Oleh karena itu, mereka melarang menyewakan pohon untuk diambil buahnya, domba untuk diambil

susunya, sumur untuk diambil airnya. Sebab semua itu bukan manfaatnya tetapi bendanya. Sama halnya dengan komisi, agen memberikan jasa pelayanan dalam produk asuransi dengan agen mendapatkan komisi yang diambil dari premi peserta.

Dilihat kontraknya pemotongan uang premi yang dilakukan di awal tahun pertama hingga tahun kelima tidak diketahui secara jelas hasilnya. Premi yang disetor tiap bulan oleh peserta pada tahun pertama dan tahun kelima terpotong oleh komisi agen, sehingga nominal jumlah premi masih sangat kecil. Kondisi ini kebanyakan tidak diketahui oleh para peserta asuransi dan perjanjian mengenai pembayaran komisi tersebut belum bersifat transparan saat memasarkan produk-produk asuransi, sehingga peserta mengalami kerugian saat pengajuan klaim. Peserta mengira total premi asuransi selama lima tahun sekian akan tetapi jumlahnya tidak sesuai dengan kesepakatan di awal. Itu dikarenakan adanya pemotongan premi yang digunakan untuk membayar komisi agen tanpa diketahui dari pihak peserta.

Al-Quran juga menjelaskan dalam surat An-Nisa' : 29 yang berbunyi:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Ayat ini menjelaskan bahwa dalam Islam syarat sah pemberian upah harus dilandasi adanya kerelaan dan keadilan dari kedua belah pihak yang

berakad. Akan tetapi Pemberian upah komisi ini telah melanggar prinsip syarat sahnya transaksi bermuamalah yakni tidak ada kerelaan peserta asuransi.

Pada dasarnya agen asuransi Prudential Syariah Metro membantu peserta waktu pembayaran asuransi, memperlancar proses apabila peserta ada yang mengklaim. Wajar apabila agen memperoleh komisi asuransi, akan tetapi pemberian komisi ini tidak sesuai akad awal. Jadi pemberian komisi agen di Prudential Syariah Metro ini menjadi persoalan yang mendalam tentang kejelasan hukumnya, sehingga perjanjian yang terjadi terindikasi adanya unsur *gharar* (penipuan).

Prinsip asuransi syariah berbeda dengan prinsip asuransi konvensional. Prinsip-prinsip dalam asuransi syariah harus berlandaskan pada ketentuan-ketentuan yang diatur dalam Islam. Tiga prinsip utama asuransi syariah yang dikemukakan oleh para pakar ekonomi Islam yaitu: Prinsip saling bertanggung jawab, Saling bekerja sama atau saling membantu, dan Saling melindungi penderitaan satu sama lainnya. Selain itu, Gemala Dewi menambahkan bahwa ketentuan-ketentuan dalam Islam yang berkaitan dengan asuransi adalah tidak boleh mengandung unsur *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), dan *riba*.

Permasalahan yang terjadi di PT. Prudential Syariah tentunya tidak sesuai dengan prinsip-prinsip asuransi syariah yaitu saling bertanggung jawab, saling bekerja sama atau saling membantu, dan saling melindungi penderitaan satu sama lainnya. Meskipun prinsip saling bertanggung jawab telah terpenuhi karena peserta asuransi bertanggung jawab untuk menolong peserta lainnya,

namun karena tujuan asuransi ini terfokus pada mencari keuntungan sendiri, maka hal tersebut melanggar prinsip lainnya.

Jenis-jenis asuransi syariah dibagi menjadi dua, yaitu takaful jiwa dan takaful kerugian. Takaful jiwa (*life insurance*) meliputi beberapa jenis yaitu: takaful dana siswa, takaful dana investasi, takaful dana haji, dan takaful Khairat. Sedangkan takaful Kerugian (*general insurance*) juga meliputi beberapa jenis yaitu takaful kebakaran, takaful kendaraan, dan takaful kecelakaan. Berdasarkan hal tersebut, maka asuransi prudential syariah Kota Metro termasuk takaful kerugian.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di Prudential Syariah Metro tidak sesuai dengan hukum ekonomi syariah karena bertentangan dengan syara' yaitu objek yang tidak jelas dan tidak ada kesepakatan awal saat agen memasarkan produk-produknya. Serta pemotongan premi oleh agen tidak diketahui oleh pihak peserta asuransi, sehingga melanggar prinsip kerelaan dan keadilan bagi peserta asuransi dan mengindikasikan adanya unsur *gharar* (penipuan) sehingga hal tersebut melanggar prinsip-prinsip asuransi syariah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di Prudential Syariah Metro tidak sesuai dengan prinsip-prinsip asuransi syariah di antaranya yaitu prinsip saling bertanggung jawab, saling bekerja sama atau saling membantu, dan saling melindungi penderitaan satu sama lainnya. Meskipun prinsip saling bertanggung jawab telah terpenuhi karena peserta asuransi bertanggung jawab untuk menolong peserta lainnya, namun karena tujuan asuransi ini terfokus pada mencari keuntungan sendiri, maka hal tersebut melanggar prinsip lainnya.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti laksanakan pada Asuransi Jiwa Syariah di PT. Prudential Syariah Metro, peneliti mengungkapkan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi agen asuransi, tugas agen seharusnya wajib membantu orang yang membutuhkan dengan menjelaskan segala sesuatunya secara transparan sehingga peserta asuransi mengerti dan tidak merasa dirugikan
2. Bagi pihak asuransi di Prudential Syariah Metro supaya memberikan komisi yang adil dan meningkatkan sosialisasi terhadap produk-produk asuransi syariah dan melakukan kesepakatan awal yang bersifat

transparan. Agar masyarakat mengetahui tentang produk-produk asuransi syariah. Dalam hal ini disarankan agar si agen mengambil gaji dan bagi untung dalam sebuah usaha yang dikelola perusahaan, si agen seharusnya tidak dibayarkan dari kontribusi premi.

## DAFTAR PUSTAKA

- An-Nawawi, Imam. *Terjemah Riyadhus Shalihin*. Terj. Izzudin Karimi. Jakarta: Darul Haq, 2018,
- Angreni, Putri Reztu. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis *Multi Level Marketing* MLM Pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar”, dalam <http://repository.unhas.ac.id/handle/123456789/21153/>.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Ashafa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV. Diponegoro, 2005.
- Dewi, Gemala, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2005.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Fatwa No: 21/DSN MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah
- Harefa, Andreas. *Multi Level Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 1999.
- Kuncoro, Anis Tyas. “Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah”, dalam Jurnal Sultan Agung. Semarang: Fakultas Agama Islam Unissula. Vol XLV No. 119 September – Nopember 2009.
- Mardani. *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2013,
- Marimin, Agus, dkk. “Bisnis *Multi Level Marketing* MLM dalam Pandangan Islam”, dalam Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam. Surakarta: STIE AS-Surakarta. Vol. 02. No. 02. Juli 2016.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2017.
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.



Network Bisnis Asuransi Jiwa Dengan Sistem MLM murni, dalam <https://howmoneyindonesia.com>

Ningsih, Maslich Ayu. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Multi Level Marketing* di Travel Haji dan Umrah Pada PT Falah Fantastic Cabang Malang”, dalam <http://digilib.uinsby.ac.id/29062/>.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran agen Atau Distributor Barang Dan/Atau Jasa.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23 /POJK.05/2015 Tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.

Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syari'ah. Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani, 2004.

Sumiyati. “Praktik Asuransi dengan Sistem *Multi Level Marketing* Berdasarkan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian”, dalam Jurnal Bina Mulia Hukum. Bandung: Fak. Hukum Universitas Padjajaran. Vol. 1. No. 2, 2017.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian

Wirnyaningsih. *et. al. Bank dan Asuransi di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2005,

Yuliana, Kiki. “Operasional *Multi Level Marketing* Oriflame di Ponorogo dalam Tinjauan Fatwa DSN-MUI”, dalam <http://etheses.iainponorogo.ac.id/2566/>.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id, email: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B- 110/In.28/F-SY/PP.00.9/05/2017

09 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Dra. Siti Nurjanah, M.Ag.
  2. Nurhidayati, MA.
- di – Metro

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : AGUSTIAN PALUPI  
NPM : 13111429  
Fakultas : SYARIAH  
Jurusan : HUKUM EKONOMI SYARIAH (HESy)  
Judul : TINJAUAN TERHADAP PELAKSANAAN PROSEDUR ASURANSI SYARIAH YANG BERBASIS MULTI LEVEL MARKETING (Studi Kasus di Prudential Syariah Metro)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
  - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*



Dekan,  
Husnul Fatarib, Ph.D  
NIP. 19740104 199903 1 004

## **OUTLINE**

### **TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* ASURANSI SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**NOTA DINAS**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**HALAMAN ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**HALAMAN KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

- E. Latar Belakang Masalah
- F. Pertanyaan Penelitian
- G. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- H. Penelitian Relevan

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

- D. *Multi Level Marketing*
  - 4. Pengertian *Multi Level Marketing*
  - 5. Mekanisme Kerja *Multi Level Marketing*
  - 6. *Multi Level Marketing* dalam Hukum Ekonomi Syariah
- E. Asuransi Syariah
  - 5. Pengertian Asuransi Syariah
  - 6. Landasan Hukum Asuransi Syariah

7. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah
8. Jenis-jenis Asuransi Syariah
- F. *Multi Level Marketing* Pada Asuransi Syariah
  3. Konsep *Multi Level Marketing* Pada Asuransi Syariah
  4. Landasan Hukum *Multi Level Marketing* Pada Asuransi Syariah

### **BAB III METODE PENELITIAN**

- E. Jenis dan Sifat Penelitian
- F. Sumber Data
- G. Teknik Pengumpulan Data
- H. Teknik Analisa Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- D. Profil PT. Prudential Syariah Metro
  1. Sejarah Singkat PT. Prudential Syariah Metro
  2. Visi dan Misi PT. Prudential Syariah Metro
  3. Struktur Organisasi PT. Prudential Syariah Metro
- E. Produk-produk Asuransi Syariah PT Prudential Syariah Metro  
Pelaksanaan *Multi Level Marketing* Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro
- F. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan Multi Level Marketing Asuransi Syariah di Prudential Syariah Metro

### **BAB V PENUTUP**

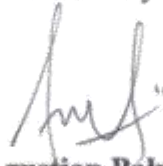
- C. Kesimpulan
- D. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Metro, Desember 2017  
Mahasiswa ybs.



**Agustian Palupi**  
NPM. 1311429

Mengetahui,

Pembimbing I



**Dra. Hj. Siti Narjanah, M.Ag**  
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II



**Nurhidayati, MH**  
NIP. 19761109 200912 2 001

**ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**  
**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP**  
**PELAKSANAAN *MULTI LEVEL MARKETING* ASURANSI SYARIAH**  
**DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO**

**A. Wawancara**

**1. Wawancara Kepada *Agency Manager* Prudential Syariah Metro**

- a. Apa yang melatarbelakangi diselenggarakannya asuransi syariah di PT. Prudential Syariah Metro?
- b. Bagaimana operasional asuransi syariah di PT. Prudential Syariah Metro?
- c. Bagaimana pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di Prudential Syariah Metro?
- d. Bagaimana syarat-syarat bagi peserta yang akan melakukan asuransi di Prudential Syariah Metro?
- e. Bagaimana cara kerja agen asuransi adalah dengan menjual *unit-link* di Prudential Syariah Metro?
- f. Bagaimana sistem pemberian komisi agen di Prudential Syariah Metro?

**2. Wawancara Kepada *Unit Manager***

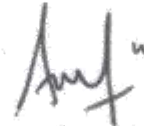
- a. Apa yang melatarbelakangi diselenggarakannya asuransi syariah di PT. Prudential Syariah Metro?
- b. Bagaimana operasional asuransi syariah di PT. Prudential Syariah Metro?
- c. Bagaimana pelaksanaan *multi level marketing* asuransi syariah di Prudential Syariah Metro?
- d. Bagaimana sistem pemberian komisi agen di Prudential Syariah Metro?
- e. Apakah komisi agen berkaitan dengan jenjang karir agen?
- f. Bagaimana tingkatan karir di Prudential Syariah Metro?

**B. Dokumentasi**

1. Sejarah Desa Sumberrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
2. Keadaan Penduduk Desa Sumberrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
3. Struktur Organisasi Perangkat Desa Sumberrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
4. Denah Lokasi Sejarah Desa Sumberrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur

Metro, Februari 2018

Penulis



Agustiannpalupi  
NPM. 13111429

Pembimbing I



Dra. Hi. Siti Nurjanah, M. Ag  
NIP. 19680530 199403 2 003

pembimbing II



Nurhidayati, MH  
NIP. 19761109 200912 2 001





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon .(0725) 41507; faksimili (0725)47296 Website: [www.syariah.metrouniv.ac.id](http://www.syariah.metrouniv.ac.id);E-mail: [syariah.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iaim@metrouniv.ac.id)

Nomor : 0183/In.28/D.1/TL.01/02/2018  
Lampiran : -  
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.  
Kepala Prudential Syariah Metro  
di-  
Metro

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*


Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0182/In.28/D.1/TL.01/02/2018,  
tanggal 15 Februari 2018 atas nama saudara:

Nama : AGUSTIAN PALUPI  
NPM : 13111429  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Prudential Syariah Metro, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PELAKSANAAN MULTI LEVEL MARKETING ASURANSI SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

15 Februari 2018  
Wakil Dekan I,  
  
Siti Zulkha S. Ag, MHG  
NIP. 19720611 199803 2 001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47298; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: 0182/In.28/D.1/TL.01/02/2018

Wakil Dekan I Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

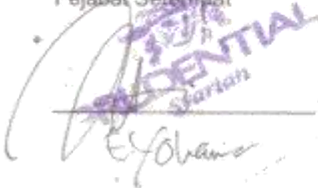
Nama : AGUSTIAN PALUPI  
NPM : 13111429  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PRUDENTIAL SYARIAH KOTA METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PELAKSANAAN MULTI LEVEL MARKETING ASURANSI SYARIAH DI PRUDENTIAL SYARIAH METRO".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 15 Februari 2018

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

  
PRUDENTIAL Syariah



Dekan I

  
Siti Zuhkha S.Ag, MH  
20611 199803 2/001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: [www.syariah.metrouniv.ac.id](http://www.syariah.metrouniv.ac.id); E-mail: [syariah.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iaim@metrouniv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Agustian Palupi**  
NPM : 1311429

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XIII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu / 13-11-19	✓	lanjutkan membaca A (Surat keutubah), dialayhi dari awal. terpenuhi berhas anda	hij hij

Dosen Pembimbing I

**Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag**  
NIP. 19680530 199403 2 003

Mahasiswa Ybs.

**Agustian Palupi**  
NPM. 1311429



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: [www.syariah.metrouniv.ac.id](http://www.syariah.metrouniv.ac.id); E-mail: [syariah.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iaim@metrouniv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Agustian Palupi  
NPM : 1311429

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XIII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	20/10/2019		Acc BAB IV, V Gawa abstrak + Motto	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

Nurhidayati, MH  
NIP. 19761109 200912 2 001

Agustian Palupi  
NPM. 1311429



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: [digilib.metrouniv.ac.id](http://digilib.metrouniv.ac.id); [pustaka.iain@metrouniv.ac.id](mailto:pustaka.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-988/In.28/S/OT.01/11/2019**

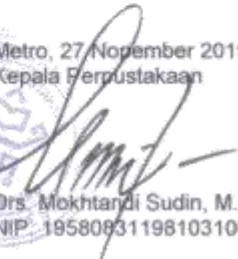
Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : AGUSTIAN PALUPI  
NPM : 13111429  
Fakultas / Jurusan : Syariah/Hukum Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 13111429.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 27 Nopember 2019  
Kepala Perpustakaan  
  
Ors. Mokhtandi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001 7

## FOTO-FOTO DOKUMENTASI



Foto 1. Dokumentasi dengan Ibu Ernita Yohana, selaku *Leader*



Foto 2. Wawancara dengan Bapak Ridwan Diharjo, selaku *Unit Manager*  
PT. Prudential Kota Metro



**Foto 3. Wawancara dengan Ibu Siti Nasiah, selaku *Agency Manager* PT. Prudential Kota Metro**



**Foto 4. Dokumentasi Ujian Munaqosyah**

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Agustian Palupi, lahir pada tanggal 03 Agustus 1995 di Metro , dari pasangan Bapak Budi Rudi Hartono dan Ibu Mugiyatun. Peneliti merupakan anak pertama dari tiga bersaudara.

Peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di SD Negeri 1 Pujokerto, lulus pada tahun 2007, kemudian melanjutkan pada SMP Negeri 6 Metro, lulus pada tahun 2010, kemudian melanjutkan pada SMA Negeri 1 Trimurjo, lulus pada tahun 2013. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada Semester I Tahun Ajaran 2013/2014, yang kemudian pada Tahun 2017, STAIN Jurai Siwo Metro beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung, sehingga Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam berubah menjadi Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah.