

Analisis Implementasi Perhitungan Komisi Agent Asuransi pada PT AJS Bumputera Cabang Meda

Sri Bella Larasaty Yuandra, Atika

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Corresponding Author

Sribella1010@gmail.com , atika.uinsu@co.id

Abstrak

Suatu perhitungan komisi sangat penting bagi perusahaan untuk mengetahui kinerja dari *agent*. Selain itu, perhitungan komisi bertujuan untuk mengetahui komisi *agent* asuransi pada PT. AJS Bumiputera. Dalam perhitungan komisi perusahaan menggunakan metode berdasarkan atas waktu kerja agar perhitungan yang didapat lebih akurat, cepat, tepat dalam mengurangi resiko menghitung komisi. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder, dan sumber data yang digunakan berupa internal dan eksternal. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Metode analisis data yang digunakan metode deskriptif kuantitatif. Dilihat dari hasil penelitian yang digunakan penulis, kesimpulannya adalah bahwa PT. AJS Bumiputera memiliki perhitungan komisi yang sangat sesuai dengan *agent*. Namun, kurangnya rician hitungan tentang komisi membuat *agent* merasa kurang puas. Setelah dianalisis maka perhitungan komisi memiliki reward tambahan lagi agar *agent*/tenaga pemasar dapat memotivasi dirinya unruk mencapai target perusahaan.

Kata Kunci : Komisi Agent Asuransi

Abstract

A commission calcuation is very important for the company to know the performance of the agent. In addition, the calculation of the commission aims to know the commission of insurance agents on PT. AJS Bumiputera. In the calculation of the company's commission using the method based on working time so that obtained more accurate, fast, precise in reducing the risk of calculating the commission. The type of data used in this study are primary and secondary data, and data sources used in the form of internal and external. Dat collection methods used are field research and library research. Method of data analysis used quantitative descriptive method. Seen from the results of research used by the author, the

conclusion that PT. AJS Bumiputera has a commission calculation taht is very appropriate with the agent. However, the lack of detailed calculation of commisions makes the agent feel less satisfied. After analyzed the commission calculation has additional reward again so that agent/marketer can motivate himself to achieve the target company.

Keywords : Insurance Agent Commission

PENDAHULUAN

Komisi (insentif) merupakan salah satu sarana bagi perusahaan untuk meningkatkan prestasi kinerja karyawan seperti tenaga pemasar/*agent*. Dengan adanya pemberian komisi, tenaga pemasar dapat meningkatkan penjualan melebihi standar yang ditetapkan sebelumnya. Untuk mengetahui jumlah komisi yang diberikan perusahaan, perusahaan terlebih dahulu melihat besarnya penjualan yang dipasarkan oleh tenaga pemasar/*agent*. Berdasarkan penelitaian sebelumnya, Fia Nia Ariska (2014) yang berjudul “Analisis Perhitungan Upah Kerja Lembur (Overtime) dan Insentif pada sistem penggajian PT NOK Precision Component Batam” terdapat perbedaan pada perhitungan pemberian upah kerja lembur dan insentifnya. Dimana pada penelitian tersebut memakai metode tarif dasar waktu lembur, gaji dasar, dan tunjangan posisi. Dipenelitian tersebut memperhitungkan berdasarkan posisi karyawannya.

PT. AJS Bumiputera merupakan perusahaan asuransi jiwa nasional milik bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Perusahaan ini dilahirkan empat tahun setelah berdirinya Boedi Oetomo, sebuah gerakan nasional yang merupakan sumber inspirasi para pelopor Bumiputera. Didirikan pada tanggal 12 Februari 1912 di Magelang Jawa Tengah, dengan nama “Onderlinge Levensverzekering Maatschappij Persatoean Goeroe Hindia Belanda” atau disingkat O.L.Mij. Tingginya tingkat penjualan produk setiap tahun membuat perusahaan menganalisis pemberian komisi untuk tenaga pemasar.

Walaupun secara keseluruhan pemberian komisi mengalami peningkatan, tetapi belum memuaskan tenaga pemasar/*agent* karena jumlah yang diterima masih di rasakan kurang. Oleh karena itu, penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Perhitungan Komisi Agent Asuransi Pada PT. AJS Bumiputera Cabang Medan”. Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan komisi *agent* asuransipada PT. AJS Bumiputera cabang Medan.

Pengertian Asuransi dan Komisi

Menurut Rianto, M. Nur (2012:212), asuransi merupakan sebuah perlindungan terhadap tertanggung apabila mengalami resiko di masa yang akan datang dimana tertanggung

yang membayar premi guna mendapatkan ganti rugi dari penanggung. Menurutwirawan (2014) dalam bukunya manajemen sumber daya manusia indonesia “Komisi adalah upah yang diberikan kepada pegawai berdasarkan persentase dari kinerjanya”. Dan tujuan utama dari komisi adalah untuk memberikan tanggung jawab dan dorongan kepada karyawan untuk meningkatkan kalitas dan kuantitas hasil kerjanya.

Unsur-unsur Asuransi

Berdasarkan **UU No.2 Tahun 1992** tentang usaha perasuransian, memiliki empat unsur yaitu :

1. Tertanggung yaitu anda atau badan hukum yang memiliki kepentingan atas harta benda.
2. Penanggung yaitu pihak yang menerima premi dari tertanggung dan menanggung resiko atas harta benda yang diasuransikan.
3. Suatu peristiwa yang tidak tentu atau belum pasti.
4. Kepentingan yang mungkin akan mengalami kerugian karena peristiwa yang belum tentu pasti.

Tujuan dan Teknik Pemecahannya

Menurut **Danarti (2011:15)**, menjelaskan bahwa tujuan dan teknik pemecahannya adalah sebagai berikut :

1. Segi Ekonomi

Tujuannya : Mengurangi ketidakpastian dari hasil usaha yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai tujuan.

Tekniknya : Dengan cara menghilangkan resiko pihak lain dan pihak lain mengkombinasikan resiko yang cukup besar sehingga dapat memperkirakan kerugian dengan tepat.

2. Segi Hukum

Tujuannya : Memindahkan resiko yang dihadapi suatu objek kepada pihak lain.

Tekniknya : Melalui pembayaran premi oleh tertanggung kepada penanggung dalam polis asuransi maka resiko beralih ke penanggung.

3. Segi Tata Niaga

Tujuannya : Membagi resiko kepada semua peserta program asuransi.

Tekniknya : Memindahkan resiko individu atau perusahaan ke lembaga keuangan yang bergerak dalam pengelolaan resiko yang akan membagi resiko kepada seluruh peserta asuransi yang menanganinya.

4. Segi Kemasyarakatan

Tujuannya : Menanggung secara bersama-sama semua resiko.

Tekniknya : Semua kelompok program anggota asuransi memberikan kontribusinya untuk menyantuni kerugian yang diderita seseorang atau anggotanya.

5. Segi Sistematis

Tujuannya : Meramalkan kemungkinan resiko dan hasil ramalan dipakai sebagai dasar untuk membagi resiko.

Tekniknya : Menghitung besarnya kemungkinan berdasarkan teori kemungkinan

Sistem Pemberian Komisi

Menurut Zainal, Veithzal Rivai (2015) sistem pemberian komisi terdiri dari beberapa antara lain :

1. Bonus Tahunan

Pada sistem ini perusahaan dapat diberikan satu tahun sekali atas dasar peningkatan pendapatan karyawan.

2. Komisi Langsung

Pada sistem ini tidak didasarkan pada rumus, kinerja, atau tujuan. Imbalan atas kinerja yang kadang disebut bonus kilat untuk mengakui kontribusi luar biasa karyawan.

3. Komisi Individu

Dalam jenis ini, standar kinerja individu ditetapkan dan dikomunikasikan sebelumnya, dan penghargaan didasarkan pada *output* individu.

4. Komisi Tim

Komisi tim menghubungkan tujuan individu dengan tujuan kelompok kerja yang pada biasanya dihubungkan dengan tujuan finansial.

a. Pembagian Keuntungan

Program ini membagikan sebagian keuntungan langsung kepada karyawan dan menyisihkan sisanya ke rekening yang ditentukan

b. Bagi Hasil

Program ini dilandasi oleh asumsi adanya kemungkinan mengurangi biaya dengan mengembangkan produk atau jasa yang baru dan lebih bagus.

Cara Perhitungan Komisi *Agent*

1. Menurut UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian (28:7)

yang menjelaskan bahwa “Perusahaan asuransi atau Perusahaan asuransi syariah wajib membayarkan imbalan jasa (komisi) keperantaraan kepada *Agen* asuransi segera setelah menerima premi atau kontribusi” Berikut tabel perhitungan komisi menurut AAJI (Asosiasi

Asuransi Jiwa Indonesia) tahun 2002 :

Tabel. Perhitungan Komisi

Nama Produk IPLAN	Tahun I	Tahun II*	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
	atas premi tahun pertama	atas premi tahun kedua	atas premi tahun ketiga	atas premi tahun keempat	atas premi tahun kelima
Produk Asuransi Dasar: iPLAN	30%	30%	max 6%*	max 6%*	max 6%*
Rider / Asuransi Tambahan	30%	30%	max 6%*	max 6%*	max 6%*
Premi Top-Up Berkala	2.40%				
Premi Top-Up Sekaligus	1.50%				

Jika pada PT. AJS Bumiputera terdapat kontes atau *reward* yang lain misalnya apabila seorang *agent* mampu menawarkan premi yang lebih tinggi akan mendapatkan liburan ke Kuala Lumpur, mendapat emas, Handphone, tas, dan lainnya.

2. Menurut **Heidjrahman dan Husnan**, ada beberapa cara perhitungankomisi/insentif *agent*/tenaga pemasar yaitu :

a. Rowan Plan

Pada sistem ini didasarkan pada waktu kerja yang dimana premi yang didapat adalah dari selisih antara hasil standar dengan hasil aktual dibagi dengan hasil aktual jam kerja upah.

b. Emerson Plan

Untuk menerapkan sistem ini maka diperlukan suatu tabel indeks efisiensi. Jadi insentif/komisi akan bertambah dengan naiknya efisiensi kerja tenaga pemasar sesuai dengan tabel indeks efisiensi yang telah ditetapkan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada PT. AJS Bumiputera yang berada di Jl. Iskandar Muda No.138, Petisah Hulu, Kec. Medan Baru, Kota Medan. Waktu penelitian pada bulan Maret 2022.

1. Jenis Data

Berdasarkan jenisnya, data yang digunakan oleh penulis yaitu data primer dan data sekunder, data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan dalam bentuk wawancara sedangkan data sekunder adalah data yang sudah disajikan dalam sebuah tabel

untuk menjadi patokan perusahaan.

2. Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, data yang diambil penulis yaitu data internal dan data eksternal, data internal adalah data yang langsung diberikan oleh pihak perusahaan untuk dijadikan bahan informasi. Dan data eksternal adalah data yang tidak langsung diterima dari perusahaan atau diterima dari pihak ketiga.

3. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan hasil penelitian yang diharapkan dalam pengumpulan data maka penulis menggunakan 2 (dua) cara yaitu:

1. Penelitian Lapangan (*field research*)

a. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode dalam pengumpulan data yang detail dan valid. Wawancara adalah kegiatan tanya jawab untuk memperoleh keterangan yang terjadi secara langsung antara dua orang atau lebih. Pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung dengan pihak – pihak yang terkait agar mendapatkan informasi.

b. Observasi

Observasi merupakan suatu metode dengan melakukan langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian tersebut. Penelitian dilakukan dengan datang langsung keperusahaan dan mencatat hasil pengamatan yang telah dilakukan selama observasi.

c. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian Kepustakaan ialah pengumpulan data – data yang dilakukan melalui studi pustaka dengan menggunakan buku – buku dan dari sumber lainnya yang berkaitan dengan asuransi dan komisi/insentif.

Metode yang dilakukan dalam menganalisis data penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Menurut **Sugiyono (2012:13)** menyatakan bahwa dalam metode deskriptif kuantitatif data penelitian berupa angka-angka. Dimana metode data yang dikumpulkan, diklasifikasikan sesuai dengan fakta yang ada dilapangan dan disajikan secara objektif sehingga memberikan informasi dan gambaran yang nyata.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti pada bulan Maret 2022 kepada salah satu agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, cara penghitungan pendapatan

jasa atas agen di perusahaan asuransi syariah tersebut memiliki cara atau rumus sendiri. Jumlah pendapatan jasa yang didapatkan oleh agen, ditentukan oleh berapa lama masa asuransi nasabah mengikuti asuransi dan berapa jumlah premi yang dibayarkan oleh nasabah pada waktu jatuh tempo. Untuk nasabah cara pembayaran premi kepada agen di PT. AJS Bumiputera cabang Medan terdapat 3 pilihan, yaitu:

1. Triwulan : Yaitu dengan membayarkan premi 3 bulan sekali.
2. Semester : Yaitu dengan cara membayarkan premi 6 bulan sekali.
3. Tahunan : Yaitu dengan cara membayarkan premi dalam satu tahun sekali.

Hampir seluruh nasabah di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Medan dalam membayarkan preminya lebih memilih sistem tahunan, yaitu dengan membayar premi satu tahun sekali.

Berikut adalah contoh penghitungan pendapatan jasa atas agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Medan. Misalnya, ada peserta bernama Bapak Rendi berusia 45 tahun. Beliau mengambil masa asuransi asuransi 12 tahun. Dengan kontribusi (premi) Rp. 2.500.000 per tahun. Manfaat asuransi Rp. 30.000.000, asumsi tingkat investasi 7% p.a, maka perhitungannya sebagai berikut:

- 1) Nama : Rendi
- 2) Tanggal lahir : 10 Mei 1974
- 3) Usia : 54 Tahun
- 4) Mulai Asuransi : 23 September 2019
- 5) Masa Asuransi : 12 Tahun
- 6) Cara Bayar : 4- Tahunan
- 7) Kontribusi (premi) : 2.500.000/tahun
- 8) Manfaat Asuransi : 30.000.000
- 9) Asumsi Tingkat Investasi : 7% p.a
- 10) Mudharabah Dana Investasi : 30% perusahaan : 70% peserta

Tabel. Cara Penghitungan Pendapatan Jasa

Tahun ke	Rumus	Cara Penghitungan	Komisi Sebelum Pajak
1	$2 \times \text{masa asuransi} = (\%) \times \text{premi}$	$2 \times 12 = 24\% \times 2.500.000$	600.000



2	1 x masa asuransi = (%) x premi	1 x 12 = 12% x 2.500.000	300.000
3 – habis kontrak	2,5% x premi	2,5 x 2.500.000	62.500

Dari tabel diatas dapat diketahui bagaimana penghitungan komisi agen di PT Asuransi Jiwa Syariah. Agen akan mendapatkan komisi ketika agen berhasil mendapatkan nasabah. Dari satu nasabah, agen akan mendapatkan komisi setiap satu tahun sekali, sesuai dengan cara pembayaran kontribusi yang dipilih oleh nasabah. Komisi akan terus didapat per periode sampai pada saat habis kontrak ataupun pada saat nasabah memutuskan kontrak di pertengahan jalannya asuransi syariah. Pemberian komisi terhadap agen diberikan setiap ada nasabah yang menyetorkan kontribusinya (premi). Apabila nasabah sudah menyetorkan uang kontribusinya ke rekening yang telah disediakan, maka kantor pusat PT. Asuransi Jiwa Syariah yang berada di Jakarta juga akan memberikan komisi kepada agen dengan cara mentransfer komisi tersebut ke rekening agen. Dari contoh penghitungan dari table diatas, jumlah pendapatan jasa yang diperoleh agen belum dipotong oleh pajak.

Pendapatan jasa atas agen, di PT. AJS Bumiputera cabang Medan pada tahun pertama dan kedua dikenal dengan sebutan provisi. Pada tahun ketiga hingga habis masa kontrak asuransi, pendapatan jasa ata agen disebut dengan istilah Inkaso. PT. AJS Bumiputera cabang Medan memiliki cara penghitungan (rumus) sendiri untuk pendapatan jasa agen. Karena, memang setiap perusahaan memiliki peraturan dan cara penghitungan yang berbeda-beda. Besar kecilnya jumlah komisi yang didapatkan oleh seorang agen, bergantung kepada jangka waktu asuransi dan jumlah premi yang diikuti oleh nasabah.

Dalam hal komisi agen, PT. AJS Bumiputera cabang Medan menawarkan pendapatan komisi agen dengan nilai yang luar biasa. PT. AJS Bumiputera cabang Medan akan memperoleh dua manfaat, yaitu income (komisi) dan jenjang karir. Sistem penghitungan komisi di PT. AJS Bumiputera cabang Medan disebut dengan sistem API. API (Annual Premium Income) adalah pendapatan premi pertahun. Penghitungan jumlah API dihitung dari jumlah total premi berkala tahunan. Maka berdasarkan hasil penelitian diketahui pula bahwa pelaksanaan perhitungan asuransi di PT. AJS Bumiputera cabang Medan telah sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan Dari hasil penelitian tentang Analisis Penerapan Penghitungan Pendapatan Jasa Agen Berdasarkan Akad Wakalah Bil Ujah serta Kewajiban Pajak Agen Pada PT. AJS Bumiputera cabang Medan maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa penghitungan pendapatan jasa agen pada PT. AJS Bumiputera cabang Medan menggunakan cara penghitungan atau rumus sendiri. Jumlah pendapatan jasa yang didapatkan oleh agen, ditentukan oleh berapa lama masa asuransi nasabah mengikuti asuransi dan berapa jumlah premi yang dibayarkan oleh nasabah pada waktu jatuh tempo. Agen akan mendapatkan komisi ketika agen berhasil mendapatkan nasabah. Dari satu nasabah, agen akan mendapatkan komisi pada waktu jatuh tempo pembayaran premi. Komisi akan terus didapat per periode sampai pada saat habis kontrak ataupun pada saat nasabah memutuskan kontrak di pertengahan jalannya asuransi syariah. Pemberian komisi terhadap agen diberikan setiap ada nasabah yang menyetorkan kontribusinya (premi). Apabila nasabah sudah menyetorkan uang kontribusinya ke rekening yang telah disediakan, maka kantor pusat PT. Asuransi Jiwa Syariah yang berada di Jakarta 105 juga akan memberikan komisi kepada agen dengan cara mentransfer komisi tersebut ke rekening agen.

Adapun saran yang diberikan yaitu sebaiknya untuk agen sendiri disediakan ringkasan catatan laporan keuangan yang berisi data nasabah, masa asuransi yang diikuti nasabah dan jumlah nasabah yang didapatkan serta berapa jumlah pendapatan jasa yang didapatkan oleh agen dari nasabah tersebut dari nasabahnya pada saat menerima pendapatan jasa dari pihak perusahaan. Pengenalan komputer serta cara kerja komputer kepada agen-agen, dapat membantu perkembangan perusahaan. Selain untuk menambah wawasan para aegn, juga dapat membantu meringankan pekerjaan staff administrasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariska, F.N. (2014), Analisis Perhitungan Upah Kerja Lembur (Overtime) dan Insentif Pada Sistem Penggajian PT NOK Precision Component Batam, *Jurnal Akuntansi, Ekonomi, dan Manajemen Bisnis* Vol 2, No.1 July 2014, 11-16.
- Darmawan, R.I. (2008), Analisis Penetapan Insentif Pelayanan Tenaga Perawat di RSUD Dr.H.Soewondo Kendal. *Tesis; Program Pasca Sarjana Universitas Dipenogoro.*
- Diatin, I, Popong, dan Maylani, Titin (2006), Analisis Sistem Insentif pada Balai Pengembangan Benih Ikan Laut, Air Payau, dan Udang (BPBILAPU) di Kecamatan Pengandaran, Kabupaten Ciamis Jawa Barat, *Buletin Ekonomi Perikanan* Vol VI, No. 2.
- UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian
- Pramudyo, C.S. (2011), Perancangan Sistem Insentif Menggunakan Metode Perencanaan Insentif Kelompok, *Jurnal Ilmiah Teknik Industri* Vol 10, No.1 Juni 2011.
- Siregar, S., W. 2019. Strategi Pemasaran Asuransi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Asuransi Jiwa Syariah (Studi Kasus Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, KPS Medan). Skripsi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Widowati, R.D. & Sulistiadi.W. (2014), Analisis Kompensasi Berupa Insentif Berdasarkan Pengembangan Penilaian Prestasi Kerja Bagi Karyawan di RS Tugu Ibu, FKM UI