

**IMPLEMENTASI SISTEM REMUNERASI DALAM PENGGAJIAN
AGEN (STUDI KASUS DI HIJRAH AGENCY TAKAFUL
KELUARGA REPRESENTATIVE OFFICE
(R.O) PEKALONGAN)**

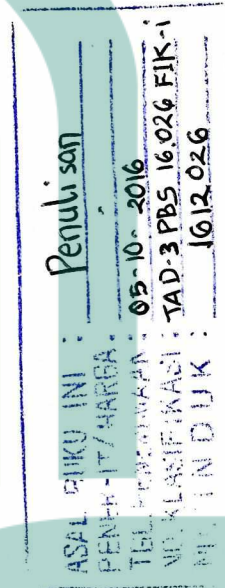
TUGAS AKHIR

**Diajukan kepada STAIN Pekalongan
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ahli Madya (A.Md) di Bidang Ilmu Perbankan Syariah**



Oleh :

M. LUBABUL FIKAR
2012110039



**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN
2015**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **M. LUBABUL FIKAR**

NIM : **2012110039**

Jurusan : **Syariah**

Prodi : **D3 Perbankan Syariah**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul **“IMPLEMENTASI SISTEM REMUNERASI DALAM PENGGAJIAN AGEN (STUDI KASUS DI HIJRAH AGENCY TAKAFUL KELUARGA REPRESENTATIVE OFFICE (R.O) PEKALONGAN)”** adalah hasil tulisan saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dibuktikan tugas akhir ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Pekalongan, 21 April 2015

Yang menyatakan.

M. LUBABUL FIKAR
NIM.2012110039

Yusuf Nalim, M.Si.
Perum Griya Sejahtera C8
Tirto, Pekalongan

Kuat Ismanto, M.Ag.
Ds. Bulu/ Kalongan, Ungarang
Kab. Semarang

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir
Sdr. M. LUBABUL FIKAR

Pekalongan, 10 April 2015

Kepada Yth.
Ketua STAIN Pekalongan
c/q. Ketua D3 Perbankan Syariah
di –
PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah tugas akhir saudara :

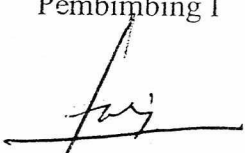
Nama : M. LUBABUL FIKAR
N I M : 2012110039
Judul : "IMPLEMENTASI SISTEM REMUNERASI DALAM
PENGGAJIAN AGEN (STUDI KASUS DI HIJRAH
AGENCY TAKAFUL KELUARGA
REPRESENTATIVE OFFICE (R.O) PEKALONGAN)"

Dengan ini saya mohon agar tugas akhir saudara tersebut dapat segera diujikan dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi perhatian dan terima kasih.

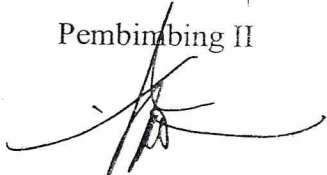
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


Yusuf Nalim, M.Si.

NIP. 19780105 200801 1 019

Pembimbing II


Kuat Ismanto, M.Ag.

NIP. 19791205 200912 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN**

Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Pekalongan Telp (0285) 412575-412572
Fax 423418 Email: stain_pkl@telkom.net stain_pkl@hotmail.com

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan skripsi saudara:

Nama : **MUHAMMAD LUBABUL FIKAR**
NIM : **2012110039**
Judul Skripsi : **IMPLEMENTASI SISTEM REMUNERASI
DALAM PENGGAJIAN AGEN (STUDI KASUS DI
HIJRAH AGENCY TAKAFUL KELUARGA
REPRESENTATIVE OFFICE (R.O)
PEKALONGAN)**

Yang telah diujikan pada hari kamis tanggal 8 September 2015 dan
dinyatakan berhasil serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh
gelar Diploma Tiga (D3) dalam Ilmu Syariah.

DewanPenguji

Penguji I

Dewi Puspitasari, M.Pd.
NIP. 19790221 200712 2 001

Penguji II

Aenurofik, M.A.
NIP. 19820120 201101 1 001



Dr. H. Ade Dedi Rahayana, M. Ag.
NIP. 19760117 199803 1 005

PERSEMBAHAN

Sebagai ucapan rasa syukur dan terima kasih atas keberhasilan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, maka penulis mempersembahkan teruntuk orang-orang yang selalu setia diruang dan waktu kehidupanku khususnya:

1. Allah SWT atas nikmat, pertolongan dan karunianya sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
2. Kedua orang tua (Bapak M. Fadhil Slamet dan Ibu Masrohah) yang dengan segala cinta, kasih sayang, limpahan doa dan pengorbanan, telah menjadikan penulis menjadi orang yang berguna dan dapat meraih apa yang membuat kalian bahagia dan tersenyum, *ridhomu* adalah semangat hidupku.
3. Bapak K.H Nur Khayat selaku guru saya yang selalu mendoakan saya.
4. Adik-adikku (Muhammad Siril Asror, Ira Khikmawati, Zahwannada Amalia, Muhammad Firdaus) yang kadang merepotkan tapi juga membantu.
5. Kekasihku Sakinatul Falah yang semoga menjadi pendampingku hidupku kelak.
6. Untuk sahabat-sahabatku (April, Firman, Zidni dan Siril)serta teman-teman Mahasiswa D3 Perbankan Syariah Angkatan 2010/2011 yang tidak dapat kusebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu dan memberi support. *thanks for all.*
7. Almamaterku tercinta STAIN Pekalongan, dan penulis mengucapkan terima kasih sekaligus maaf kepada segenap mahasiswa Jurusan Syariah angkatan 2010/2011.

MOTTO

"Always Put Your Best Efforts And Dont Think More"

(Selalu Lakukan Usaha Terbaikmu Dan Jangan Berpikir Lagi)

"Pendidikan merupakan perlengkapan paling baik untuk hari tua"

(Aristoteles)

الرَّجَاءُ مَا قَارَنَهُ عَمَلٌ وَالْأَفْهَرُ أَمْنِيَّةٌ

HARAPAN ADALAH YANG DISERTAI AMAL. JIKA TIDAK IA ADALAH

ANGAN-ANGAN

(Ibnu Athoillah-kitab hikam)

'Amal yang baik hasil dari kondisi spiritual yang baik . Sementara kondisi spiritual yang baik bersumber dari kemampuannya menerima berbagai

kedudukan yang Dia berikan "

(Ibnu Athoillah-kitab hikam)

ABSTRAK

Nama : M. Lubabul Fikar

Nim : 2012110039

Judul : Implementasi Sistem Remunerasi dalam Penggajian Agen (Studi Kasus di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office (R.O) Pekalongan. Tugas Akhir Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan.

Dosen Pembimbing I: Yusuf Nalim, M.Si. Dosen Pembimbing II: Kuat Ismanto, M.Ag.

Perusahaan asuransi syariah merupakan perusahaan yang menawarkan produk berupa jasa yang dalam operasinya berdasarkan dengan syariat Islam. Keberhasilan sebuah perusahaan asuransi tidak terlepas dari adanya peran serta agen dalam pemasaran produk asuransi. PT. Asuransi Takaful Keluarga memiliki sistem penggajian agen yang disebut remunerasi, yang diterapkan di setiap kantor R.O di Indonesia. Sistem remunerasi tidak mengenal gaji pokok bulanan melainkan diperoleh dari setiap *closing* peserta.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari lapangan melalui wawancara dengan Ir. Ahmad Zaeni selaku TAD, Ratna Dian Selaku Admin dan Wahyudin selaku TFC sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari subjek penelitian namun didapat dari dokumentasi atau laporan-laporan serta arsip-arsip resmi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) sistem remunerasi pada Hijrah Agency Takaful Keluarga R.O Pekalongan memiliki 3 penempatan dana kontribusi yaitu investasi, tabarru' dan ujroh. Penempatan dana ujroh perusahaan akan dibagi lagi untuk penggajian/ komisi agen. Agen akan memperoleh gaji/ komisi di setiap *closing* polis, besaran gaji/ komisi berbeda tergantung produk dan besaran kontribusi/ premi yang dibayarkan. (2) Sistem remunerasi mempunyai kelebihan antara lain dapat mendapatkan banyak bonus jika agen mampu melakukan *closing* terhadap peserta. Dan kendala yang dihadapi ialah banyaknya para agen yang kurang produktif dalam pemasaran produk asuransi Hijrah Agency Takaful Keluarga R.O Pekalongan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik walaupun tidak lepas dari hambatan yang menghalanginya.

Penulisan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ahli Madya (A.Md) dalam disiplin ilmu Perbankan Syariah. Namun terlepas dari itu semua penulis juga berharap Tugas Akhir ini dapat memberikan tambahan pengetahuan yang berguna bagi para pembaca.

Seluruh rangkaian dan penelitian ini tidak akan berjalan dengan lancar tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak DR. Ade Dedi Rohayana, M.Ag., selaku Ketua STAIN Pekalongan.
2. Drs. A. Tubagus Surur, M.Ag., Ketua Jurusan Syariah STAIN Pekalongan
3. Bapak Ahmad Syukron, M.E.I selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah STAIN Pekalongan.
4. Hj. Rinda Asytuti, M.Si., selaku wali dosen.
5. Yusuf Nalim, M.Si, selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penulisan tugas akhir ini.
6. Kuat Ismanto, M.Ag, selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penulisan tugas akhir ini.
7. Ir. Akhmad Zaeni, Ratna Dian K.D, Wahyudin, selaku pembimbing di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (*Representative Office*) Pekalongan yang telah memberikan data-data dan informasi yang dibutuhkan oleh penulis.
8. Semua Dosen yang telah membimbing dan mengajar penulis selama belajar di bangku perkuliahan.
9. Ayah, Ibu, dan Adik yang selalu memberikan dorongan dan doanya sehingga tugas akhir ini dapat selesai.
10. Sakinatul Falah yang memberiku semangat dan harapan baru.
11. Sahabat Terbaik ku, Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah.

12. Semua pihak yang telah memberikan dorongan dan dukungan kepada penulis sehingga dapat terselesaikan laporan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan tugas akhir ini masih banyak kekurangan, oleh sebab itu kritik dan saran yang bersifat membangun penulis terima dengan senang hati.

Akhirnya penulis berharap, semoga tugas akhir ini dapat diambil manfaatnya untuk kita semua. Amin Ya Rabbal Alamin.

Pekalongan, April 2015

Penulis

M. LUBABUL FIKAR
NIM : 2012110039



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR GRAFIK.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Penegasan Istilah.....	7
D. Tujuan Penelitian.....	8
E. Kegunaan Penelitian	9
F. Telaah Pustaka	10
G. Kerangka Teori	14
H. Metode Penelitian	16
I. Sistematika Pembahasan	19
 BAB II LANDASAN TEORI	
A. Sistem Penggajian Remunerasi.....	21
1. Pengertian Remunerasi.....	21
2. Landasan Hukum Sistem Remunerasi Takaful	25

3. Tujuan Sistem Remunerasi.....	26
B. Pengertian Agen Asuransi.....	26
C. Asuransi Syariah.....	27
1. Pengertian dan Jenis Asuransi Syariah.....	27
2. Landasan Asuransi Syariah.....	29
3. Landasan Operasional Asuransi Syariah.....	31
4. Produk-Produk Asuransi Syariah.....	33
5. Akad yang digunakan dalam Asuransi Syariah.....	34

BAB III GAMBARAN UMUM HIJRAH AGENCY TAKAFUL KELUARGA

RO (*Representative Office*) PEKALONGAN

A. Gambaran Umum Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (<i>Representative Office</i>) Pekalongan	37
1. Sejarah Berdirinya Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (<i>Representative Office</i>) Pekalongan	37
2. Visi Misi Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (<i>Representative Office</i>) Pekalongan	42
3. Struktur PT Syarikat Takaful Indonesia.....	42
4. Struktur Organisasi Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (<i>Representative Office</i>) Pekalongan.....	45
5. Letak Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (<i>Representative Office</i>) Pekalongan.....	46
6. Keadaan Nasabah dan Karyawan	46
B. Produk-Produk Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (<i>Representative Office</i>) Pekalongan.....	50
1. Produk <i>Saving</i>	50
a. Takaful Dana Pendidikan (Fulnadi)	50
b. Takafulink Salam	52
c. Takafulink Salam Cendekia	58
d. Takafulink Salam Community	60
2. Produk <i>Non Saving</i>	61

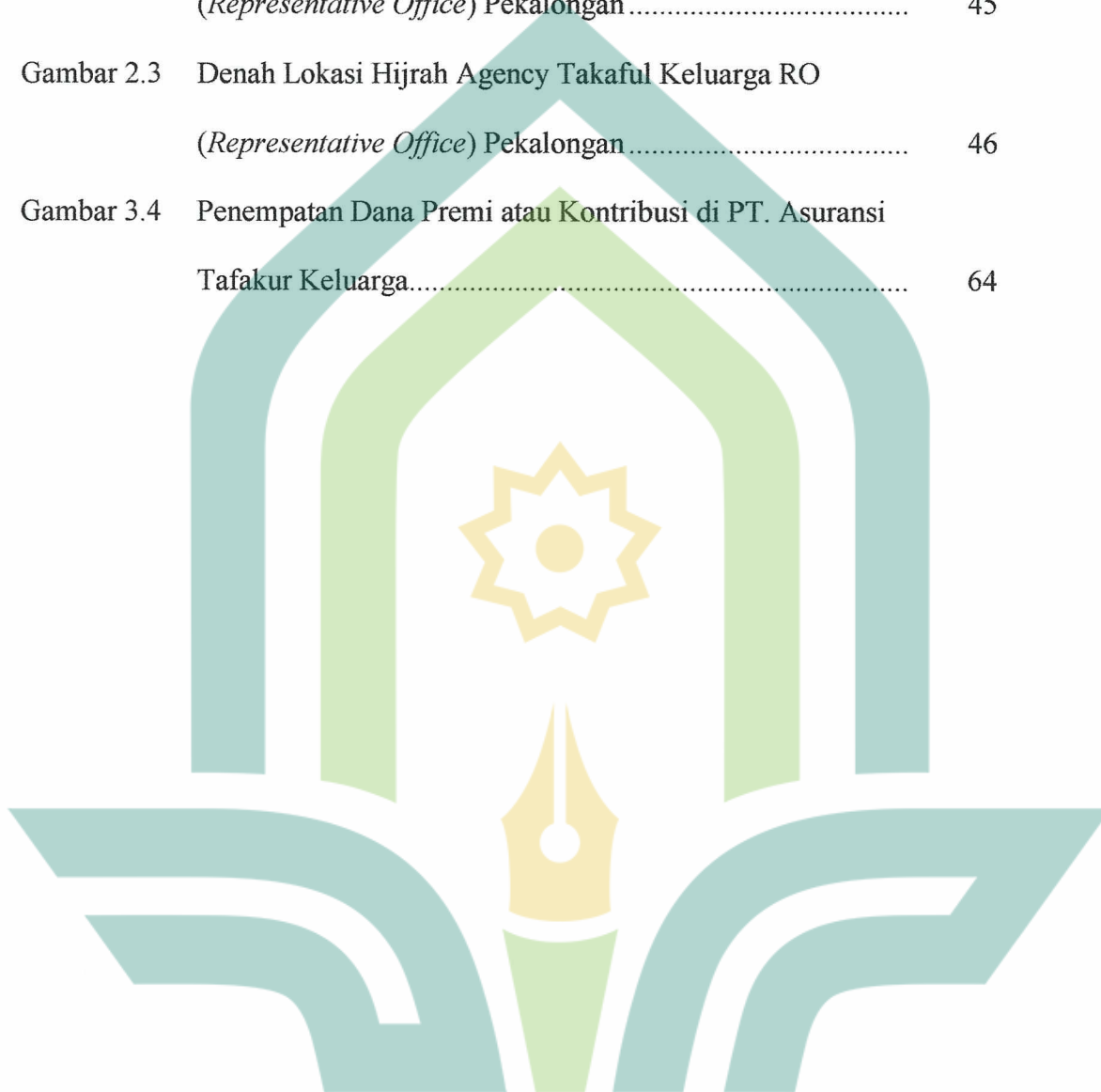
a. Takaful <i>Al-Khairat</i>	61
b. Takaful Kecelakaan Diri	61
c. Takaful Kesehatan Individu (<i>Fulmedicare</i>)	62
BAB IV IMPLEMENTASI SISTEM REMUNERASI DI HIJRAH AGENCY	
TAKAFUL KELUARGA REPRESENTATIVE OFFICE (R.O)	
PEKALONGAN.....	63
A. Implementasi Sistem Remunerasi di Hijrah Agency Takaful Keluarga <i>Representative office</i> (R.O) <i>Pekalongan</i>	63
B. Sebab-sebab Agen tidak Mendapatkan Remunerasi di Hijrah Agency Takaful Keluarga <i>Representative Office</i> (R.O) <i>Pekalongan</i>	74
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	76
B. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN-LAMPIRAN	82

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tabel Jumlah Agen di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office (R.O) Pekalongan tahun 2009-2013	4
Tabel 2.2 Tabel Fatwa DSN-MUI Tentang Asuransi Syariah	31
Tabel 3.3 Tabel Alokasi Investasi	59
Tabel 4.4 Tabel Presentasi Ujroh dan Presentasi Remunerasi	65
Tabel 5.4 Tabel Remunerasi Agen pada Produk Takafulink Salam	66
Tabel 6.4 Tabel Remunerasi Agen pada Produk Takafulink Cendikia	67
Tabel 7.4 Tabel Remunerasi Agen pada Produk Takafulink Community ...	67
Tabel 8.4 Tabel Remunerasi Agen pada Produk Takafulink Fulnadi	68
Tabel 9.4 Tabel Fasilitas Asuransi dan Kesehatan	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.3	Struktur Organisasi Hijrah Agency Takaful Keluarga R.O (<i>Representative Office</i>) Pekalongan	45
Gambar 2.3	Denah Lokasi Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (<i>Representative Office</i>) Pekalongan	46
Gambar 3.4	Penempatan Dana Premi atau Kontribusi di PT. Asuransi Tafakur Keluarga.....	64



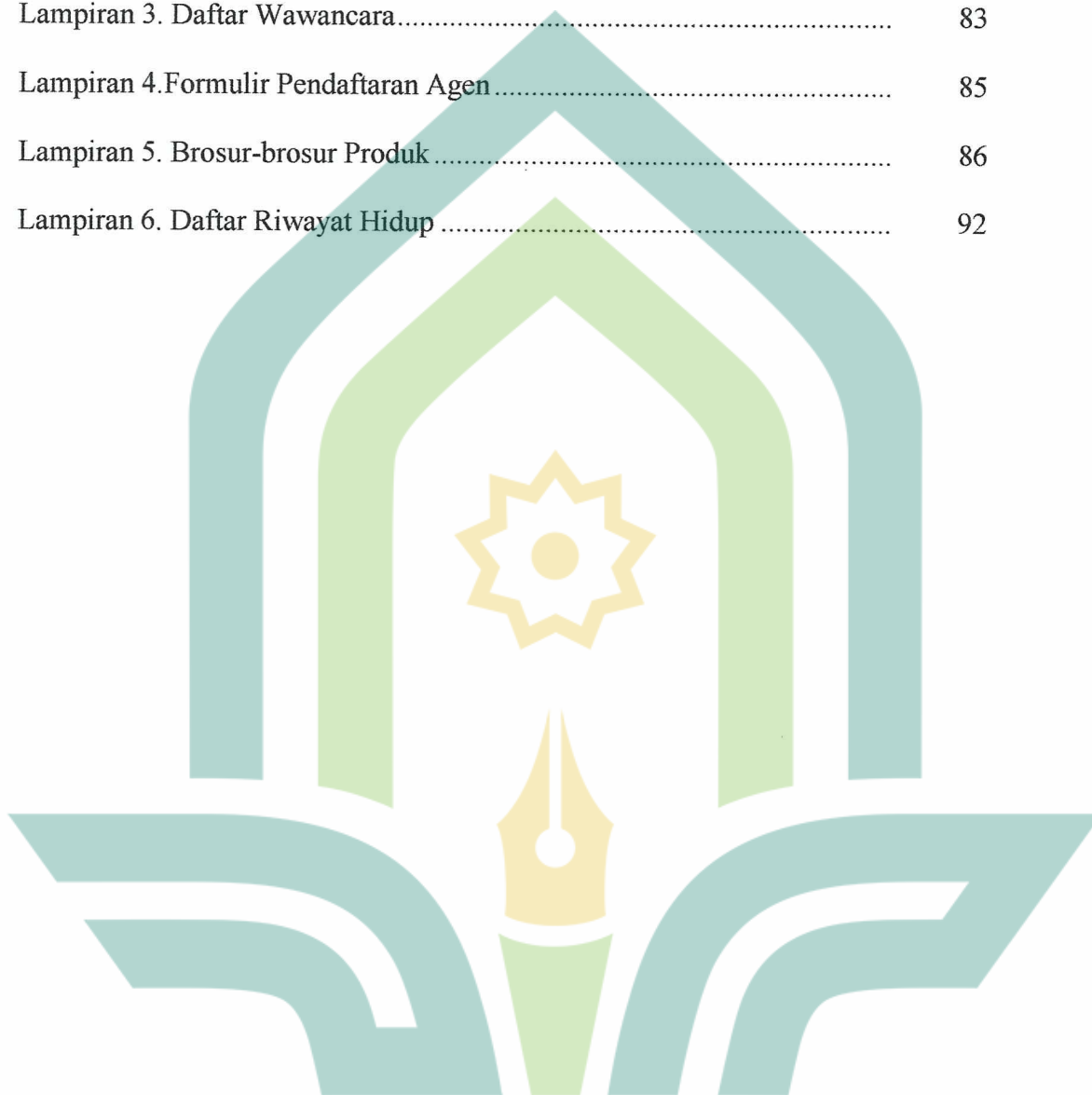
DAFTAR GRAFIK

Grafik 1.1 Grafik Tingkat Penjualan Produk Takaful Tahun 2011-20013..	5
Grafik 2.3 Grafik Perkembangan Pemasaran Produk Takaful (Jumlah Polis)	50



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Penelitian	81
Lampiran 2. Surat Keterangan Penelitian	82
Lampiran 3. Daftar Wawancara.....	83
Lampiran 4. Formulir Pendaftaran Agen	85
Lampiran 5. Brosur-brosur Produk	86
Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup	92



BAB I

PENDAHULUAN

a. Latar Belakang Masalah

Bank mualat Indonesia (BMI) berdiri pada tahun 1992. Bank muamalat menjadi bank yang pertama berbasis syariah. Setelah disahkannya undang-undang no 10 tahun 1998 yang diamandemen menjadi undang-undang no 21 tahun 2008, mengakibatkan banyak lembaga keuangan konvensional berlomba-lomba membuka unit syariah.

Tidak berselang lama, sekitar tahun 1994 berdiri sebuah perusahaan asuransi yang juga beroperasi berdasarkan syariah, yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga. Keberadaan asuransi syariah di Indonesia adalah sebuah kebutuhan yang harus dipenuhi setelah adanya lembaga perbankan syariah. Hal ini dikarenakan kedua lembaga tersebut, perbankan syariah dan asuransi syariah mempunyai hubungan timbal balik yang saling membutuhkan. Seperti yang telah diatur dalam fatwa DSN NO 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah di Indonesia maka seluruh investasi yang dilakukan oleh perusahaan asuransi syariah harus dilakukan sesuai dengan syariah termasuk didalamnya penyertaan modal ke lembaga perbankan syariah dalam bentuk deposito dan sertifikat deposito syariah.¹

Selama periode 1994-2005 perkembangan asuransi syariah sangatlah menggemirakan dibandingkan asuransi konvensional yang hanya mencapai

¹<http://www.ekonomisyariah.org/docg/detail>. Diakses pada 17 Mei 2013

rata-rata 20%. Pertumbuhan asuransi syariah bisa mencapai rata-rata 40% dalam 5 tahun terakhir. Hal ini cukup menunjukkan bahwa peminat asuransi syariah semakin bertambah setiap tahunnya.

Banyak perusahaan asuransi konvensional melihat prospek yang sangat cerah ini untuk membuka cabang syariah. Situasi ini juga didorong oleh keluarnya KMK (Keputusan Menteri Keuangan) terbaru tahun 2003 yang mengatur regulasi asuransi syariah serta semakin berkembangnya bank-bank syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya di Indonesia. Selain itu, adanya otonomi daerah yang semakin kuat, tingkat kesadaran masyarakat terhadap produk asuransi meningkat dan juga agama islam yang dianut mayoritas penduduk Indonesia merupakan faktor pendukung yang penting dalam perkembangan asuransi syariah di Indonesia.²

PT. Asuransi Takaful Keluarga melihat peluang itu, maka PT. Asuransi Keluarga membuka beberapa kantor di Indonesia. Termasuk di pekalongan dengan nama Hijrah Agency sebagai *Representative office* Pekalongan PT. Asuransi Takaful Keluarga, yang beralamat di Jl. Veteran No 68 depan RSUD Kraton Pekalongan, beroperasi secara resmi sejak 16 Januari 2012. Peresmian pembukaan kantor dilakukan oleh Direktur Operasional PT. Asuransi Takaful Keluarga, Bapak Ronny Ahmad Iskandar, pada hari Ahad, 15 Januari 2012 di halaman Masjid Al Ihsan Jl. Veteran Kraton.

²Hermawan Kertajaya, M. Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: Mizan, 2006), hlm.199

Hijrah Agency sebenarnya sudah dirintis sejak akhir tahun 2009 oleh Akhmad Zaeni. Sebelum merintis Hijrah Agency di Pekalongan, Akhmad Zaeni adalah *Takaful Agency Director* (TAD) di Kantor Agency Takaful Keluarga Balikpapan. Karena didorong keinginan untuk mensyiarkan Takaful di Pekalongan, Akhmad Zaeni memutuskan mengundurkan diri dari jabatannya sebagai TAD Kantor Agency Balikpapan dan kembali ke Pekalongan dan sekarang menjabat sebagai TAD Kantor Agency Pekalongan.

Dengan berkembangnya P.T Asuransi Takaful Keluarga membuka peluang mendirikan banyak kantor *Representative office* (R.O) diberbagai wilayah di Indonesia, termasuk di Pekalongan dan sekitarnya (eks Karesidenan Pekalongan), dengan harapan dapat memperluas penyebaran informasi mengenai Takaful secara umum maupun segala aktivitas dan peluang yang ditawarkan Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representativeoffice* (R.O) Pekalongan.³

Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan memiliki struktur organisasi antara lain:

1. TAD: *Takaful Agency Direktur* adalah orang yang memimpin, mengorganisasi, membina *sales force* (yang meliputi TSM dan TFC) dan memasarkan produk PT. Suransi Takaful Keluarga.

³<http://takafulropekalongan.com/>. Diakses padal 18 Mei 2013

2. TSM: *Takaful Sales Manajer* adalah agen *leader* yang memimpin, mengorganisasi, membina TFC secara langsung dan memasarkan produk PT. Suransi Takaful Keluarga.
3. TFC: *Takaful Finansial Consultant* adalah agen atau tenaga pemasar dibawah binaan *Takaful agency supervisor* (TSM) atau dibawah binaan langsung *Takaful Agency Director* (TAD)

Data jumlah agen di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative office (R.O) Pekalongan TAHUN 2011-2014:

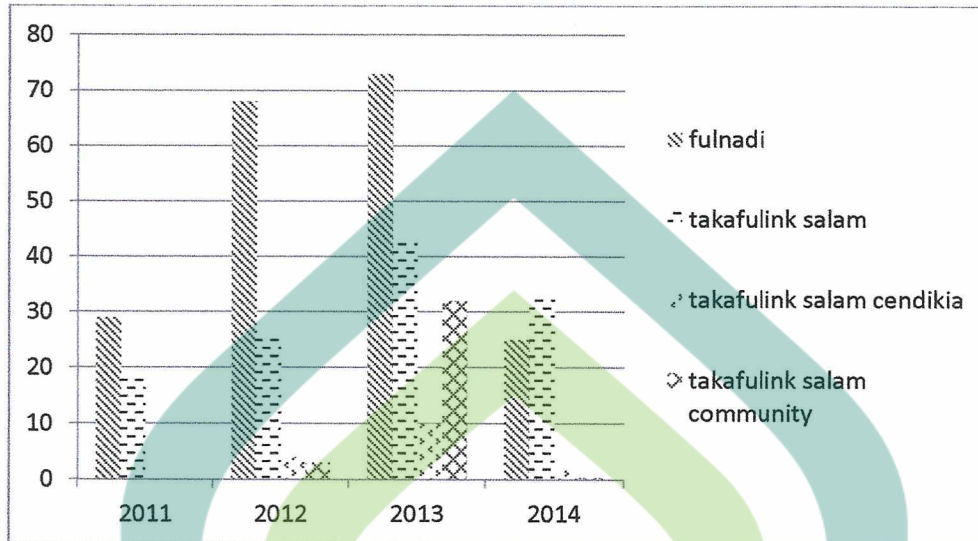
Tabel. 1.1
Jumlah agen di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office (R.O) Pekalongan tahun 2009-2013

Tahun	Agen
2011	9
2012	27
2013	35
2014	20

Sumber: Data Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office (R.O) Pekalongan.

Sejak berdirinya takaful keluarga RO di Pekalongan tahun 2011 selalu mengalami peningkatan nasabah, hal ini bisa dilihat dalam grafik berikut ini:

Grafik: 1.1
Grafik Tingkat Penjualan Produk Takaful Tahun 2011-2013



Sumber: Data Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative Office* (R.O) Pekalongan.

Pada tahun 2011 produk Takafulink Salam hanya 19 peserta sedangkan Fulnadi 29 peserta. Tahun 2012 Fulnadi mencapai 68 peserta, Takafulink Salam 26 peserta, Takafulink Salam Cendikia 4 peserta, Takafulink Salam Community 3 peserta. Tahun 2013 Fulnadi mencapai 73 peserta, Takafulink Salam 43 peserta, Takafulink Salam Cendikia 10 peserta, Takafulink Salam Community 32 peserta. Tahun 2014 Fulnadi 25 peserta, Takafulink Salam 33 peserta, Takafulink Salam Cendikia 2 peserta, Takafulink Salam Community 14 peserta. Namun pada tahun 2014 mengalami penurunan peserta yang dikarenakan menurunnya aktifitas agen.⁴

Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan memiliki sistem penggajian agen yang disebut remunerasi.

⁴Wawancara dengan Bapak Ahmad Zaini pada tanggal 6 Maret 2015, pukul 09.15 WIB

Remunerasi mempunyai pengertian berupa suatu yang diterima pegawai sebagai imbalan/kompensasi dari kontribusi yang telah diberikan kepada organisasi tempat bekerja.⁵Jika dikelola dengan baik, Kompensasi membantu perusahaan untuk mencapai tujuan dan memperoleh, memelihara, dan menjaga karyawan dengan baik. Sebaliknya tanpa kompensasi yang cukup, karyawan yang ada sangat mungkin untuk meninggalkan perusahaan dan untuk melakukan penempatan kembali tidaklah mudah. Akibat dari ketidakpuasan pembayaran bisa jadi akan mengurangi kinerja, meningkatkan keluhan-keluhan penyebab mogok kerja dan mengarah pada tindakan-tindakan fisik dan psikologis, seperti meningkatnya derajat ketidakadilan.⁶

Dengan sistem remunerasi pada penggajian agen yang meliputi:

1. Komisi dan Orphan
2. Komisi Overriding (OR)
3. Bonus Triwulanan
4. Bonus Tahunan
5. Bonus Royalti Tahunan
6. Bonus Promosi
7. Bonus Rekrut
8. Bonus Percistency

⁵Mohamad Surya, *Bunga Rampai Guru dan Pendidikan*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2004).
Hlm 8.

⁶ Meldona, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. (Malang: UIN-Malang Press, 2009) Hlm. 296

9. Hadiah Kontes (Lap top, LCD, Motor, Mobil, Tour luar negeri, Umroh dan Haji)⁷

Berdasarkan uraian di atas maka penulis mencoba untuk menganalisa lebih lanjut dalam Tugas Akhir yang berjudul **“IMPLEMENTASI SISTEM REMUNERASI DALAM PENGGAJIAN AGEN (STUDI KASUS DI HIJRAH AGENCY TAKAFUL KELUARGA REPRESENTATIVE OFFICE (R.O) PEKALONGAN)”**

b. Rumusan Masalah

Setelah penulis memaparkan belakang masalah sebagaimana tertera diatas, ada dua rumusan masalah yang penulis rumuskan:

1. Bagaimana implementasi sistem remunerasi di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan?
2. Apa saja sebab-sebab agen tidak mendapatkan remunerasi di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative Office* R.O Pekalongan?

c. Penegasan Istilah

Penulis perlu menegaskan beberapa istilah agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam pengertian terhadap judul tugas akhir, antara lain:

1. Sistem

Sistem adalah suatu kesatuan usaha yang terdiri dari bagian-bagian yang berkaitan satu sama lain yang berusaha mencapai suatu tujuan dalam suatu lingkungan kompleks.⁸

2. Penggajian/kompensasi

⁷ File dokumen P.T Asuransi Takaful Keluarga R.O Pekalongan

⁸Marimin, dkk, *Sistem Informasi Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Grasindo, 2006), hlm. 1.

Kompensasi adalah semua jenis penghargaan yang berupa uang atau bukan uang yang diberikan kepada pegawai secara layak dan adil atas jasa mereka dalam mencapai tujuan perusahaan.⁹

3. Remunerasi

Remunerasi adalah uang yang diberikan sebagai balas jasa untuk pekerjaan yang dilakukan, imbalan.¹⁰

4. Agen

Agen adalah orang memasarkan produk asuransi, pada umumnya pemasaran asuransi diselenggarakan melalui *representative* perusahaan yang dikenal sebagai agen.¹¹

5. Kinerja

Kinerja adalah tingkat pencapaian hasil atau pelaksanaan tugas tertentu dalam rangka mewujudkan sasaran dan tujuan kerja.¹²

d. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan di atas, maka tujuan penulisan yang hendak dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui tentang sistem remunerasi penggajian agency Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan

⁹Mutiara S. Panggabean, *Manajemen sumber Daya Manusia*, (Bogor Selatan: Ghalia Indonesia), hlm. 84.

¹⁰Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Indonesia Pusat Bahasa Edisi IV*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm. 1162.

¹¹Yeni Pujihartati, *Pelaksanaan Perjanjian Keagenan ada Asuransi Jiwa Bersama (AJB) BUMIPUTERA 1912 Jambi*, Tesis Universitas Diponegoro, Semarang 2008.

¹²Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, *Komunika*, (Jakarta: Lipi Press, 2007), hlm. 25.

2. Untuk mengetahui penyebab agen tidak mendapatkan remunerasi di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan.

e. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Praktis

a. Bagi penulis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang implementasi sistem remunerasi dalam penggajian agen (studi kasus di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative Office* (R.O) Pekalongan dan untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan Program Diploma III (DIII) guna mendapatkan gelar Ahli Madya Jurusan Perbankan Syariah pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan.

b. Bagi perusahaan

Untuk menambah informasi serta bahan masukan tentang implementasi sistem remunerasi dalam penggajian agen (studi kasus di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative Office* (R.O) Pekalongan.

c. Bagi akademik

Untuk menambah perbendaharaan pustaka sehingga dapat digunakan para pembaca sebagai tambahan informasi.

2. Akademik

Untuk memperkaya khasanah ilmu pengetahuan bagi pembaca, baik mahasiswa maupun masyarakat dan dapat digunakan sebagai dasar pengetahuan dan pengalaman dalam kegiatan penelitian berikutnya mengenai implementasi sistem remunerasi dalam penggajian agency di Hijrah Agency Takaful Keluarga R.O Pekalongan.

f. Telaah Pustaka

Penulis banyak mengumpulkan referensi dalam penelitian ini yang menghasilkan karya ilmiah. Dalam pembuatan Tugas Akhir ini penulis menggunakan buku-buku, karya ilmiah, serta sumber lain yang membahas tentang kompensasi. Kemudian penulis menganalisisnya dari berbagai sumber-sumber tersebut untuk menghasilkan karya ilmiah. Namun dalam penulisan penelitian ini terkait dengan riset-riset terdahulu, penulis belum menemukan penelitian yang berhubungan dengan sistem penggajian remunerasi pada agen, penulis hanya menemukan karya ilmiah yang berhubungan dengan kompensasi.

Skripsi karya Eva Fidiya Astutik dengan judul *"Peranan Sistem Penggajian dalam Menunjang Efektifitas Perusahaan"* pada PT Mutual Persada menggunakan metode kualitatif dengan tidak disertakan dengan hipotesis. PT. Mutual Persada merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang jasa. Salah satu jasa tersedia di PT. Mutual Persada adalah jasa pemeliharaan dan pengelolaan gedung misalnya cleaning service. Peranan sistem penggajian sangat diperlukan, hal ini menyangkut hasil dan

pencapaian oleh masing-masing sumber daya manusia. Dimana sumber daya manusia merupakan faktor utama dalam perusahaan. Dengan kinerja yang baik, maka akan pada kemajuan dan perkembangan perusahaan.¹³

Anoki Herdian Dito dalam skripsinya yang berjudul *“Pengaruh Kompensasi terhadap Kinerja Karyawan PT. Slamet Langgeng Purbalingga dengan Motivasi Kerja sebagai Variabel Intervening”*. Dia mengatakan bahwa kompensasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi.¹⁴

Wiwit Komala menyatakan dalam Tugas Akhir yang berjudul *“Analisis Strategi Marketing Mix pada Produk Takaful dana Pendidikan (Fulnadi) di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office (R.O) Pekalongan ”* bahwa strategi yang diterapkan di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office (R.O) Pekalongan bertumpu pada Produk, Distribusi, serta Promosi.¹⁵

Skripsi yang berjudul *“Analisis Kepuasan Karyawan Terhadap Skema Kompensasi pada PT. Hanken Indonesia”* karangan Aufiya Althof, bahwa Sistem kompensasi yang diterapkan perusahaan sudah mampu untuk mempertahankan karyawan, menarik karyawan baru, mengikuti aturan

¹³Eva Fidiya Astutik, *Peranan Sistim Penggajian Dalam Memunjang Efektifitas Perusahaan Pada PT. Mutual Persada*, <http://skripsi.narotama.ac.id>. Diakses pada 21 Mei 2013.

¹⁴Anoki Herdian Dito, *Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan PT. Slamet Langgeng Purbalingga Dengan Motivasi Kerja Sebagai Variabel Intervening*, Skripsi Universitas Diponegoro. 2010.

¹⁵Wiwit Komala, *Analisis Strategi Marketing Mix pada Produk Takaful dana Pendidikan (Fulnadi) di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office (R.O) Pekalongan*, Tugas Akhir STAIN Pekalongan, Progam Studi DIII Perbankan Syariah. 2014.

hukum, menjamin keadilan dan merupakan suatu penghargaan terhadap perilaku yang diinginkan¹⁶

Kuat Ismanto, Siti Qomariyah, Mubarak menerangkan dalam penelitian kompetitif kolektif yang berjudul *"Pengaruh Religiusitas terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Syariah dengan Marketing Mix sebagai Moderating Variable di R.O Takaful Keluarga Pekalongan"*, bahwa religiusitas berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk takaful di R.O Takaful Pekalongan sebesar 23,5%, begitu juga dengan *marketing mix* yang terdiri produk, harga, lokasi dan promosi sebesar 47,8%. Sedangkan religiusitas dengan menempatkan *marketing mix*, sebagai variable moderator, berpengaruh sebesar 40,1%, yang nilainya lebih besar jika dibanding tanpa menempatkan *marketing mix* yang besarnya 25,3%. Hal ini berarti keberadaan *marketing mix* sebagai variabel moderator semakin memperkuat pengaruh religiusitas dengan kontribusi sebesar 14,8%¹⁷

Tesis karya Sudarwanti Retnaningsih yang berjudul *"Analisis Pengaruh Keadilan Kompensasi, Peran Kepemimpinan dan Kepuasan Kerja terhadap Komitmen Organisasi dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan (Studi Kasus pada Pengelolaan Pos Semarang)"*, bahwa kompensasi yang adil akan menumbuhkan rasa nyaman dan mampu

¹⁶Aufiya Althof, *Analisis Kepuasan Karyawan Terhadap Skema Kompensasi pada PT. Hanken Indoneia*, Skripsi Institute Pertanian Bogor, Fakultas Ekonomi dan manajemen. 2008.

¹⁷Kuat Ismanto, dkk. *Pengaruh Religiusitas terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Syariah dengan Marketing Mix sebagai Moderating Variable di R.O Takaful Keluarga Pekalongan*. Penelitian Kompetitif Kolektif STAIN Pekalongan, 2013.

meningkatkan komitmennya yang berdampak pada hasil output yang baik berupa peningkatan kinerja karyawan.¹⁸

Tika Dwiyantri Erningtya juga memaparkan dalam skripsi yang berjudul *“Analisis Pengaruh Kompensasi dan Kompetensi Sumber Daya Manusia terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Karyawan pada PT. JAMSOSTEK (Persero) Cabang Jember”*, bahwa kompensasi memiliki pengaruh langsung terhadap kepuasan kerja dan memiliki pengaruh terhadap kinerja karyawan baik secara langsung maupun tidak langsung.¹⁹

Nindya Ayu Permata Sari mengemukakan dalam skripsi yang berjudul *“Pengaruh Kompensasi Keuangan (Financial), Gaya Kepemimpinan dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Empiris pada PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember)”*, bahwa variabel kompensasi keuangan (financial), gaya kepemimpinan dan budaya organisasi berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja karyawan PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember.²⁰

Berdasarkan berbagai Penelitian diatas, dapat disimpulkan bahwa penelitian yang dibuat oleh peneliti belum dilakukan penelitian sebelumnya. Penelitian yang sudah dilakukan hanya membahas tentang kompensasi

¹⁸Sudarwanti Retnaningsih, *Analisis Pengaruh Keadilan Kompensasi, Peran Kepemimpinan dan Kepuasan Kerja terhadap Komitmen Organisasi dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan (Studi Kasus pada Pengelolaan Pos Semarang)*. Tesis Universitas Diponegoro Semarang, Magister Manajemen. 2007.

¹⁹Tika Dwiyantri Erningtya, *Analisis Pengaruh Kompensasi dan Kompetensi Sumber Daya Manusia terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Karyawan pada PT. JAMSOSTEK (Persero) Cabang Jember*. Skripsi Universitas Jember, Fakultas Ekonomi. 2012.

²⁰Nindya Ayu Permata Sari, *Pengaruh Kompensasi Keuangan (Financial), Gaya Kepemimpinan dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Empiris pada PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember)*. Skripsi Universitas Jember, Fakultas Ekonomi. 2013.

terkait dengan peranan dan pengaruh saja dan penelitian belum pernah dilakukan di PT. Asuransi Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan. Sehingga penelitian tentang dampak sistem remunerasi dalam Penggajian Agen Studi Kasus di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan menjadi layak untuk dijadikan bahan penelitian karena belum ada penelitian yang serupa dengan penelitian yang akan dilakukan.

g. Kerangka Teori

Penulis menentukan buku-buku, karya ilmiah serta sumber lain dalam proses pembuatan tugas akhir ini.

Henry Simamora dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi III*, bahwa pengelolaan kompensasi merupakan fungsi penting di dalam organisasi dan biasanya merupakan bagian dari tanggung jawab departemen sumber daya manusia. Salah satu fase paling penting dari pekerjaan di mata sebagian besar karyawan adalah tingkat bayarannya.²¹

Kompensasi karyawan mempengaruhi produktivitas dan tendensi mereka untuk tetap bersama organisasi atau mencari pekerjaan lainnya.²²

Buku yang berjudul *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Revisi* karangan Malayu Hasibuan diterangkan bahwa kompensasi adalah pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan kepada perusahaan. Kompensasi berbentuk uang artinya kompensasi dibayar

²¹Henry Simamora, *Sumber Daya Manusia edisi III*, (Yogyakarta : STIE YKPN, 2004), Hlm. 441.

²²Ibid, hlm 442.

dengan sejumlah uang kartal kepada karyawan yang bersangkutan. Kompensasi berbentuk barang artinya kompensasi dibayar dengan barang misalnya kompensasi dibayar 10% dari produksi yang dihasilkan. Kompensasi dibedakan menjadi dua yaitu:

1. Kompensasi langsung (*direct compensation*)

- a. Gaji adalah balas jasa yang dibayar secara periodik kepada karyawan tetap serta memiliki jaminan yang pasti.
- b. Upah adalah balas jasa yang dibayarkan kepada pekerja harian dengan pedoman atas perjanjian yang disepakati membayarnya.
- c. Upah insentif adalah tambahan balas jasa yang diberikan kepada karyawan tertentu yang prestasinya diatas prestasi standar. Upah insentif ini merupakan alat yang dipergunakan pendukung prinsip adil dalam pemberian kompensasi.

2. Kompensasi tidak langsung (*indirect compensation* atau *employee welfare* atau kesejahteraan karyawan)

Benefit dan *service* adalah kompensasi tambahan (finansial atau nonfinansial) yang diberikan berdasarkan kebijaksanaan perusahaan terhadap semua karyawan dalam usaha untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Seperti tunjangan hari raya, uang pensiun, pakaian dinas, kafetaria, mushala, olahraga dan darma wisata.²³

Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Keempat* disebutkan bahwa kinerja adalah sesuatu yang dicapai, prestasi yang

²³Malayu Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Revisi*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2008), hlm 118.

diperlihatkan atau kemampuan kerja.²⁴ Dalam buku Manajemen sumber daya manusia karya Edy Sutrisno. Ada enam aspek pengukuran prestasi kerja yang merupakan bidang prestasi kunci bagi perusahaan yang bersangkutan antara lain:

1. Hasil kerja
2. Pengetahuan pekerjaan
3. Inisiatif
4. Kecekatan mental
5. Sikap
6. Disiplin waktu dan absensi²⁵

h. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian dan pendekatan

- a. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dilakukan dalam kehidupan atau keadaan yang sebenarnya yaitu dengan cara mencatat dan mengumpulkan berbagai data dan informasi yang ditemukan di lapangan.²⁶ Yaitu dengan melihat sistem remunerasi dalam penggajian agency di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan.

- b. pendekatan

²⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Indonesia Pusat Bahasa Edisi IV*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm 700.

²⁵Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Kencana Prenda Media Group, 2009), hlm 152.

²⁶Mardalis, *Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1989), hlm. 28.

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan penelitian kualitatif. Menurut Bodgan dan Taylor (sebagaimana yang dikutip oleh Lexy J. Moleong), metodologi kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang dan pelaku yang dapat diamati.²⁷ Dari pendekatan kualitatif penulis dapat mengambil kesimpulan tentang implementasi sistem remunerasi dalam penggajian agen.

2. Sumber data

Dalam penelitian ini penulis membagi sumber data menjadi dua bagian yaitu:

a. Data primer

sumber data utama yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukur atau alat pengambilan data langsung pada subyek dengan sumber informasi yang dicari.²⁸ Melalui interview yang merupakan keterangan sistem remunerasi dalam penggajian agency dengan Ir. Ahmad Zaeni selaku TAD, Ratna Dian selaku admin, Wahyudin selaku TFC dan AnaDhomanilla selaku TFC Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative office (R.O) Pekalongan.

b. Data sekunder

²⁷Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1998), hlm 4.

²⁸Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 93

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh peneliti dari subyek penelitiannya.²⁹ Data sekunder yaitu digunakan untuk mendukung data primer. Data sekunder diperoleh dari bahan pustaka seperti kutipan buku-buku, artikel, makalah, situs internet, brosur-brosur asuransi serta buku panduan profil Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan dan sumber tertulis lainnya yang mengandung informasi yang berhubungan dengan pembahasan masalah sistem remunerasi.

3. Teknik pengumpulan data

a. Wawancara

Wawancara adalah pecakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) dan yang diwawancarai (*interview*).³⁰ Dalam teknik ini penulis bertanya langsung dengan TAD (*Takaful Agency Direktor*) dan TFC (*Takaful Financial Consultan*) Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah penelitian yang dilakukan terhadap informasi yang didokumentasikan dengan gambar, tulisan, atau lainnya.³¹ Dalam hal ini file yang berkaitan dengan keagenan dan sistem kompensasi

²⁹ Saifudin Azwar, opcit, hlm 22.

³⁰ Ibid, Hlm. 135

³¹ Husein Umar, "*Research Methods In Finance And Banking*", (Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000), Hlm. 118

diHijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O)
Pekalongan.

4. Metode analisis data

Metode analisis data yang digunakan oleh penulis adalah metode diskriptif, yaitu suatu metode dalam meneliti struktur kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kilas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

Metode analisis data adalah metode di mana data yang dikumpulkan hanya sebagai gambaran atau pandangan kemudian dari gambaran tersebut dibuat narasi atau kalimat sendiri yang hanya untuk menjawab rumusan masalah.³²

i. Sistematika Pembahasan

Untuk memperoleh hasil penelitian yang sistematis. Maka ini digunakan berdasarkan sistematika sebagai berikut:

BAB 1 :Pendahuluan : Dalam bab ini berisi : Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan penelitian, Penegasan istilah, Telaah pustaka, Kerangka Teori, Metode penelitian, dan Sistematika Penulisan Tugas Akhir.

³²Moh. Hazir, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Gahlia Indonesia, 1998), hlm 63.

- BAB II :Landasan teori, bab ini berisi tentang pengertian asuransi Takaful, pengertian tentang kompensasi dan pengertian remunerasi.
- BAB III :Gambaran umum Perusahaan: Dalam bab ini penulis menerangkan tentang: Sejarah berdirinya kantor Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan, Visi dan Misi Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan, Struktur Organisasi Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan, Fungsi dan Tugas-tugas PengurusHijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan
- BAB IV :Implementasi sistem remunerasi dalam penggajian agen di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan. Dalam bab ini penulis menerangkan tentang: mekanisme penggajian agency melalui sistem remunerasi dan dampak dari sistem penggajian agen melalui remunerasi Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan
- BAB V :Penutup: Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran- saran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Agen Hijrah Agency Takaful *Representative Office* (R.O) Pekalongan akan mendapatkan remunerasi jika sudah meng-*closing*-kan peserta. Remunerasi akan diberikan pada tanggal 8,18,28. Besarnya remunerasi yang akan diterima oleh agen yang sudah meng-*closing*-kan peserta berbeda-beda sesuai jenis produknya. Produk takafulink salam, takafulink salam cendekia dan takafulink salam community besarnya remunerasi untuk tahun pertama sebesar 25%, tahun kedua sebesar 25%, tahun ketiga sebesar 10%, tahun keempat sebesar 5% dan untuk tahun kelima dan seterusnya sebesar 0%. Sedangkan untuk produk fulnadi tahun pertama besarnya remunerasi 25% dan tahun kedua sebesar 15%. Pruduk *non saving* besarnya 15% untuk setiap pembayaran premi/kontribusi.
2. Agen tidak mendapatkan remunerasi karena beberapa sebab: premi lanjutan tidak terbayar (sementara), agen diberhentikan atau berhenti, peserta membatalkan/menakhiri/menutup polisnya.

B. Saran

1. Sebaiknya dari perusahaan memberikan gaji pokok bulanan kepada para agen, agar para agen lebih fokus dan termotivasi dalam pencarian nasabah asuransi.

2. Penelitian ini hanya membahas tentang remunerasi pada agen asuransi.

Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti tentang kebijakan dari pimpinan terhadap para agen dalam peningkatan kinerja.





DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

Ali, Hasan. 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*. (Jakarta: PRENADA MEDIA.

Azwar, Saifuddin. 1998. *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Belajar.

Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Kamus Besar Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Dewan Asuransi Syariah. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 2 tahun 1992 dan Peraturan Pelaksanaan tentang Usaha Perasuransian*, edisi 2003. Jakarta: DAI

Fatwa Dewan Syariah Nasional nomer 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

File dokumen P.T Asuransi Takaful Keluarga R.O Pekalongan

File dokumen Hijrah Agency Takaful Keluarga R.O Pekalongan, *Panduan Agenc*. PT. Takaful Keluarga.

Hasibuan, Malayu. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Hazir, Moh. 1998. *Metodologi penelitian*. Jakarta: Gahlia Indonesia.

Hutapea, Parulian. 2008. Nurianna Thoha, *Kompetensi Plus; Teori, Desain dan Penerapan untuk HR dan Organisasi yang Dinamis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Iqbal, Muhaimin. 2005. *Asuransi Umum Syariah; dalam Praktek Upaya Menghilangkan Ghara, Maisir dan Riba*. Jakarta: Gema Insani.

Jusmaliani. 2011. *Pengelolaan Sumber Daya Insani*. Jakarta : P.T Bumi Aksara.

Kertajaya, Hermawan, M. Syakir Sula. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan.

- Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia. 2007. *Komunika*. Jakarta: Lipi Press.
- Mardalis. 1989. *Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Marimin, dkk. 2006. *Sistem Informasi Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Grasindo.
- Meldona. 2009. *Menejemen Sumber Daya Manusia*. Malang: UIN-Malang Press.
- Moehariono. 2012. *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi; Edisi Revisi*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Moleong, Lexy J. 1998. *Metode penelitian Kualitatif*. Bandung:PT. Remaja Rosdakarya.
- Panggabean, Mutiara S. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bogor Selatan: Ghalia Indonesia.
- Royan, Frans M. 2011. *Strategi Melipat gandakan Keuntungan Perusahaan Distributor*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Simamora, Henry. 2004. *Sumber Daya Manusia edisi III*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Sula, Muhammad Syakir. 2004. *Asuransi Syariah (Life and General)*. (Jakarta: Gema Insani.
- Sutrisno, Edy. 2009. *Manajemen sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Umar, Husein. 2000. *Research Methods In Finance And Banking*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Widodo, Sugeng. 2011. *Minset Sukses Agen asuransi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

B. Hasil Penelitian

- Anoki Herdian Dito, *Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan PT. Slamet Langgeng Purbalingga Dengan Motivasi Kerja Sebagai Variabel Intervening*, Skripsi Universitas Diponegoro. 2010.
- Aufiya Althof, *Analisis Kepuasan Karyawan Terhadap Skema Kompensasi pada PT. Hanken Indoneia*, Fakultas Ekonomi dan manajemen, Skripsi Institute Pertanian Bogor. 2008.
- Eva Fidiya Astutik, *Peranan Sistem Penggajian Dalam Menunjang Efektifitas Perusahaan Pada PT. Mutual Persada*, <http://skripsi.narotama.ac.id>. Diakses pada 21 mei 2013.
- Nindya Ayu Permata Sari, *Pengaruh Kompensasi Keuangan (Financial), Gaya Kepemimpinan dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Empiris pada PT. Gading Mas Indonesia Tobacco Jember)*. Skripsi Universitas Jember, Fakultas Ekonomi. 2013.
- Sudarwanti Retnaningsih, *Analisis Pengaruh Keadilan Kompensasi, Peran Kepemimpinan dan Kepuasan Kerja terhadap Komitmen Organisasi dalam Meningkatkan Kinerja Karyawa (Studi Kasus pada Pengelolaan Pos Semarang)*. Tesis Universitas Diponegoro semarang, Magister Manajemen. 2007.
- Tika Dwiyantri Erningtya, *Analisis Pengaruh Kompensasi dan Kompetensi Sumber Daya Manusia terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Karyawan pada PT. JAMSOSTEK (Persero) Cabang Jember*. Skripsi Universitas Jember, Manajemen. 2012.
- Kuat Ismanto, dkk. *Pengaruh Religiusitas terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Syariah dengan Marketing Mix sebagai Moderating Variable di R.O Takaful Keluarga Pekalongan*. Penelitian Kompetitif Kolektif STAIN Pekalongan, 2013.
- Wiwit Komala, *Analisis Strategi Marketing Mix pada Produk Takaful dana Pendidikan (Fulnadi) di Hijrah Agency Takaful Keluarga Representative Office (R.O) Pekalongan*, Tugas Akhir STAIN Pekalongan, Progam Studi DIII Perbankan Syariah. 2014.

C. Hasil wawancara

Wawancara Ibu Ratna Dian selaku Admin di Hijrah Agency Takaful Keluarga R.O Pekalongan, pada tanggal 4 November 2013, pukul 09:00.

Data dari Hijrah Agency Takaful Keluarga R.O Pekalongan, pada tanggal 4 November 2013 pukul 09:00

Wawancara dengan Bapak Ir. Akhmad Zaeni selaku TAD Hijrah Agency Takaful Keluarga RO Pekalongan, pada tanggal 6 November 2013 pukul 10:00

Wawancara dengan Bapak Ir. Akhmad Zaeni selaku TAD Hijrah Agency Takaful Keluarga RO Pekalongan pada tanggal 6 maret 2015, pukul 20.00 WIB

Wawancara dengan Bapak Wahyudin selaku TFC Hijrah Agency Takaful Keluarga RO Pekalongan pada tanggal 3 maret 2015, pukul 09.00 WIB

Wawancara dengan Ana Dhomaniilla selaku TFC Hijrah Agency Takaful Keluarga RO Pekalongan pada tanggal 10 maret 2015, pukul 09.00 WIB



D. Website

<http://www.ekonomisyariah.org/docg/detail> diakses pada 17 Mei 2013

<http://takafulropekalongan.com/> diakses pada tgl 18 Mei 2013Diakses pada 22 Mei 2013 .

www.takaful.com. diakses tanggal 29 juni 2013.

<http://www.takaful.co.id> diakses pada 20 juli 2013.

<http://asuransitakaful.net/produk-asuransi-syariah/takafulink-salam-community/> diakses pada 20 juli 2013.

www.takafulpurwokerto.com. Diakses pada tanggal 22 september 2013.

http://www.takafulIndonesia.com/p/blog-page_30.html diakses pada tanggal 18 September 2013 pukul 8:45

www.hukumonline.com diakses pada 5 Mei 2015.

www.Depkeu.go.id diakses pada 5 Mei 2015.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
JURUSAN SYARIAH

Jl. Kusumabangsa No. 09 Telp (0285) 412575 - Faksimile. (0285) 423418
Website : syariah.stain-pekalongan.ac.id, Email : syariah@stain-pekalongan.ac.id

Nomor : Stt.20/C-I/PP.00.9/117/2013
Lampiran : -
Hal : Permohonan Survey

Kepada Yth.
Pimpinan PT. Asuransi Takaful
Cabang Pekalongan
Di
Pekalongan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa dalam rangka meningkatkan kualitas output Prodi D3 Perbankan Syariah Jurusan Syariah STAIN Pekalongan, serta penyelesaian Tugas Akhir (TA), maka kami selaku pengelola bermaksud mengajukan permohonan agar mahasiswa/ mahasiswi kami :

Nama : M. Lubabul Fikar
Nim : 2012110039
Judul Tugas Akhir : "Dampak Sistem Remunerasi Dalam Penggajian Agency (Studi Kasus di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Pekalongan)"

Diberi ijin untuk mengadakan riset di lembaga yang bapak/ ibu pimpin guna menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagaimana tersebut diatas.

Demikian permohonan ini, atas perhatian dan kesempatannya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 23 Mei 2013

A.n. Ketua
Ketua Jurusan Syariah
u.b. Ketua Prodi D3 Perbankan Syariah


Ahmad Syukron, M.El
NIP. 19711015200501003

Tembusan

1. Puket I STAIN Pekalongan
2. Ketua Jurusan Syariah STAIN Pekalongan
3. Arsip

Lampiran 2. Surat Keterangan Penelitian



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

No. : ATK-RO.PKL-TSM/33.05.2015

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ir. Akhmad Zaeni
 Jabatan : Pimpinan Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (Representative Office)
 Pekalongan
 Alamat : Jl. Jendral Sudirman No. 18E Pekalongan 51111

Menerangkan bahwa mahasiswi berikut :

Nama : M. Lubabul Fikar
 Nim : 201.211.0039
 Prodi : D.3 Perbankan Syariah

Telah melaksanakan Survey / Wawancara di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (Representative Office) Pekalongan. Dalam rangka menyusun Tugas Akhir yang berjudul **"Implementasi Sistem Remunerasi Dalam Penggajian Agen (Studi Kasus Di Hijrah Agency Takaful Keluarga RO (Representative Office) Pekalongan)"**.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan, 06 Mei 2015

PT. Asuransi Takaful Keluarga
Kantor Perwakilan Pekalongan



TAKAFUL
KELUARGA
 Life Insurance
REPRESENTATIVE OFFICE (RO)
Ir. Akhmad Zaeni
HIJRAH AGENCY
 Pimpinan RO Pekalongan

Lampiran 2. Transkrip Wawancara

Daftar pertanyaan wawancara dengan narasumber Ir. Ahmad Zaeni

- a. Sejak kapan Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan?

Jawab : Hijrah agency takaful keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan berdiri sejak tahun 2011 dan pada tanggal 6 januari tahun 2012 diresmikan kantor hijrah agency takaful keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan.

- b. Kapan Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan berdiri?

Jawab : Kantor hijrah agency takaful keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan beralamat di Jl. Veteran No 68 depan RSUD Kraton Pekalongan. Namun pada awal tahun 2015 tepatnya pada bulan Januari kantor Hijrah Agency Takaful Keluarga R.O Pekalongan pindah lokasi untuk kepentingan peningkatan pemasaran, yang letaknya lebih strategis di jalan Jendral Sudirman No 18E, depan kampus Politeknik Batik Pusmanu (POLBAT).

- c. Dimana letak kantor Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan?

Jawab : Hijrah agency takaful keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan.

- d. Apa nama kantor Asuransi Takaful Keluarga di Pekalongan?

Jawab : Untuk memperluas penyebaran informasi mengenai takaful secara umum maupun segala aktivitas dan peluang yang ditawarkan oleh hijrah agency takaful keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan.

- e. Apa tujuan didirikannya kantor *Representative office* di Pekalongan?

Jawab : Hijrah agency takaful keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan memiliki struktur organisasi yang meliputi *Takaful Agency Directur* (TAD), *Takaful Financial Consultant* (TFC) dan Administrasi.

- f. Bagaimana struktur organisasi Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan R.O Pekalongan?

Jawab :.

- g. Apa yang dinamakan agen asuransi?

Jawab : Agen asuransi adalah seseorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dan memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung

- h. Apa syarat menjadi agen di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan R.O Pekalongan?

Jawab : seseorang yang ingin menjadi agen asuransi di hijrah agency takaful keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan harus dapat meng-closing-kan polis terlebih dahulu kemudian mengisi form keagenan.

- i. Bagaimana sistem penggajian agen di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan R.O Pekalongan?

Jawab : Sistem penggajian agen di Hijrah Agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan menggunakan prosedur sebagai berikut:

1. Setiap agen harus meng-*closing*-kan nasabah terlebih dahulu, setelah itu agen akan mendapatkan remunerasi dari perusahaan yang akan ditransfer lewat rekening agen.
2. Remunerasi akan diberikan pada setiap tanggal 8, 18, 28.

j. Apa nama dari sistem penggajian agen tersebut?

Jawab : Sistem penggajian agen di Hijrah agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan disebut dengan sistem Remunerasi.

k. Apa sebab-sebab agen tidak mendapatkan remunerasi di Hijrah agency Takaful Keluarga *Representative office* (R.O) Pekalongan R.O Pekalongan ?

Jawab : sebab-sebab yang mendapatkan remunerasi antara lain:

1. Premi lanjutan tidak terbayar (sementara)
2. Agen diberhentikan atau berhenti.
3. Peserta asuransi takaful membatalkan/mengakhiri/menutup polisnya.

Lampiran 3. Form Agen



Representative Office Pekalongan
Jl. Veteran No. 68 Pekalongan 51145
Telp. 0285 411 899

FORMULIR PENDAFTARAN AGENT
PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA

Foto

DATA PRIBADI					
Nama	MUHAMMAD IFFAN ZIDNI				
Tempat/Tgl. Lahir	PEKALONGAN, 19 MARET 1991				
Alamat Lengkap	PAESAN TENGAH, KEDUNGWUNI, PEKALONGAN				
Kota	PEKALONGAN	Kode Pos	51173		
Telp. / Hp	085640872178	No KTP			
No Telp. Korespondensi		No SIM			
Jenis Kelamin	LAHI-LAKI	Status Pernikahan	BELUM NIKAH		
Agama	ISLAM	Status Rumah Tinggal			
Warga Negara	INDONESIA	Pendidikan Terakhir	SMA		
KEAGENAN					
Tgl Mulai Kerja		Kantor Pemasaran			
Level Agen		Perekruit/No. Agen			
TAD / Nomor Agen	Akhmad Zaeni/010400160	NPWP			
TSM / Nomor Agen		Status PTKP	K0 / K1 / K2 - S0 / S1 / S2 / S3		
DATA REKENING					
No. Rekening		Atas Nama			
Bank		Cabang			
PENDIDIKAN					
Jenis Pendidikan	Lembaga Pendidikan	Jurusan	Tahun Lulus		
1. SD	MI WALITUNGO PAESAN	UMUM	2003		
2. SMP	MTs. YMI WONDERINGGO	UMUM	2006		
3. SMA	SMA N 1 KEDUNGWUNI	IPS	2009		
4. PT	STAHN PEKALONGAN	P3 PERBANKAN			
5.		SYARIAH			
PENGALAMAN KERJA					
Perusahaan	Jabatan Terakhir	Periode	Gaji Terakhir		
1.					
2.					
3.					
DATA KELUARGA					
Nama	Tempat/Tgl. Lahir	Hubungan	L/P	Pendidikan	Pekerjaan
1. SODIKIN TABYAN	PEKALONGAN, 10-08-1953	BAPAK	L	SMA	BURUHAN
2. SAFIACH		IBU	P	SMA	IBU RUMAH TANGGA
3.					
DATA TAMBAHAN					
Barang Asing	Hobby	Kendaraan	Jenis Kendaraan		
	OLAH RAGA				
☒ Nomor Agen, karena belum memiliki nomor agen Takaful ☐ Pengaktifan kembali nomor agen yang lama					

Akhmad Zaeni
Takaful Agency Director

Takaful Sales Manager

Perekruit

Agent

NOTES :

Rekening Bank yang diizinkan adalah BMI dan BSM

Data Keagenan ini agar diarsip di Kantor Pemasaran dengan baik

Data diisi dengan lengkap termasuk nomor NPWP dan No. telp yang bisa dihubungi

Lampiran 4. Brosur Produk

TAKAFUL
KELUARGA

takafulinkSalam
takaful unit link

PT Asuransi Takaful Keluarga
GRAHA TAKAFUL INDONESIA
Jl. Mampang Prapatan Raya No. 100
Jakarta, 12790 Indonesia
Telp. (021) 799 1234, 799 2345
Fak. (021) 790 1432, 790 1944

PUSAT INFORMASI
Telp. (021) 799 1234
Layanan Peserta 0807 100 1234
E-mail: customer_care@takaful.com

Hadirkan ketenangan berkarya untuk masa depan keluarga

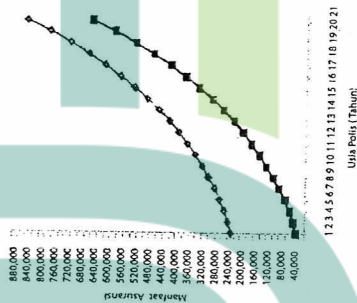
ISO 9001:2008
REGISTERED

ILUSTRASI

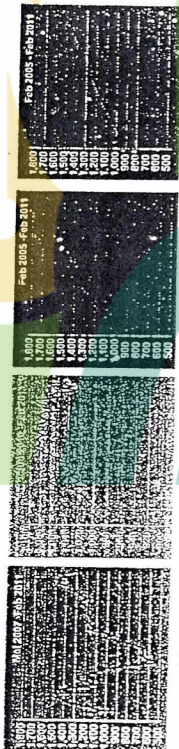
Usia Peserta : 30 tahun
Premi Tahunan : Rp. 10.000.000,-
Top Up : Rp. 25.000.000,-
Manfaat Takaful Awal : Rp. 200.000.000,-

Catatan Ilustrasi:

1. Perhitungan di atas merupakan ilustrasi dengan menggunakan asumsi tingkat investasi 10% per tahun dan belum termasuk:
- Penarikan sebagian dalam masa kontak.
2. Dana Investasi Peserta dapat meningkat atau menurun tergantung dari hasil kinerja investasi.
3. Semua risiko, kerugian, atau manfaat akibat meningkat atau menurunnya Dana Investasi Peserta sepenuhnya menjadi tanggung jawab Peserta.



KINERJA INVESTASI



Alia

Catatan Ilustrasi:

Dasar Penilaian Dana Investasi menggunakan satuan "unit" untuk kemudian disebut sebagai nilai unit.

Penilaian unit dilakukan setiap hari kerja dengan menggunakan metode harga pasar yang berlaku bagi masing-masing instrumen investasi.

Nilai unit yang dipublikasikan adalah nilai unit pada hari kerja berikutnya, yang digunakan sebagai dasar perhitungan Peserta untuk melakukan transaksi yang berhubungan dengan Takafulink.

Ahan

Milan

Istiqomah

Kinerja hasil investasi di atas merupakan kinerja masa lalu dan bukan merupakan pedoman untuk kinerja di masa mendatang. Nilai unit dapat naik atau turun tergantung pada kondisi pasar saat itu.

Seluruh risiko, kerugian, dan manfaat yang dihasilkan dari investasi sepenuhnya menjadi tanggung jawab Peserta, karena itu calon Peserta diwajibkan untuk membaca dan memahami ketentuan dalam brosur dan proposal sebelum menetapkan investasi.

KENAPA MEMILIH TAKAFULINK SALAM?

1. 2. 3. 4. 5.

APA KEUNGGULAN TAKAFULINK SALAM?

- Manfaat perlindungan jiwa maksimal

- Takafulink Salam memberikan manfaat perlindungan jiwa maksimal hingga usia 70 tahun dengan manfaat santunan yang bisa dilakukan untuk mendapatkan yang terbaik bagi keluarga tercinta.

- Takafulink Salim memberikan manfaat perlindungan tambahan tanpa perlu membayar lebih, diantaranya:

- Asuransi tambahan prasyarat kelulusan (Pembayaran tambahan 40 lembar untuk mendapatkan ijazah)

Asuransi kesehatan kenal.com juga pro (perlindungan) terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan).

- Asuransi tambahan TPA (perlu asuransi tambahan cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan).

- Asuransi manfaat tunai harus cawad insup (perlindungan terhadap risiko kematian) bisa harus menjalani rawat inap di rumah sakit.

*.) Minimal manfaat davor sebesar 5 kali Premi Tahunan untuk Premi Reguler atau 25 kali Premi Saldo.

Alia (Aggressive)

- Mln 80% : Saham Syariah.
- Maks. 20%: Instrumen Pasar Uang Syariah.

APA KEUNTUNGAN TAK FULINK SALAM ?

- Dapat dimiliki oleh Anda atau keluarga dimulai sejak usia 30 hari sampai 65 tahun dengan usia pemegang polis mulai dari 17 tahun.

Kontribusi dasar yang terjangkau dapat dibayar secara tahunan, semesteran, triwulanan, bulanan dan sekaligus, dan Anda dapat mengombinasikannya dengan *Top Up* berkala untuk menambah dana investasi Anda.

Top Up un regular dapat Anda lakukan kapan saja untuk meningkatkan dana Investasi Anda.

Çalıştıkları büyük ölçekli taşıt seferi en az 12 bulan periyotlara,

Anda dapat melakukan pengalihan dan pemindahan dana kepony Supu.

Anda dapat melakukan evaluasi jurnal (*journal monitoring*) setelah tahun ke-4).

Anda akan meninjau laporan transaksi atas hasil investasi individual satu kali dalam setahun.

Hak bebas dilihat selama 14 hari sejak prosedurnya.

Pertumbuhan nilai Takafulink dapat anda lihat di Harian Disnis Indonesia, www.takaful.com atau menghubungi customer care Takaful.

Insha Allah Investasi Anda akan aman dan bersih karena akan dischitungkan terhadap resiko.

MEKANISME PENGELOLAAN TAKAFULINK SALAM

- Sebagian Kontribusi yang Anda serikan akan dikenakan atas tujuan investasi yang menggunakan mekanisme setoran dimana harga saham diukur sebagai nilai unit. Penilaian investasi setiap hari bursa dengan menggunakan metode pasar yang berlaku untuk setiap instrumen investasi yang akan dipasarkan setiap hari kerja berikutnya.
- Uji coba biaya sukulisi akan dikenakan dari kontribusi yang Anda serikan di awal-tahun kepekerjaan.
- Tobacco (biaya asuransi) dan biaya administrasi dikenakan setiap bulan dengan memotong saldo unit (salamya Tobacco) berdasarkan nilai, jenis kelamin dan besarnya manfaat Taklifi yang diambil.
- Biaya administrasi sebesar Rp. 25.000,- per bulan, dipotong dari nilai investasi mulai tahun ke-2.
- Tidak ada biaya Penarikan.
- Biaya Free look, Pengalihan dan Penarikan hanya akan dikenakan jika Anda melakukan transaksi tersebut.



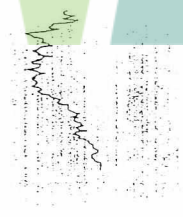
ILUSTRASI

Usia Anak : 2 tahun
 Usia Pemegang Polis : 30 tahun
 Kontribusi Dasar Reguler Bulanan : Rp. 500.000,-
 Kontribusi Top Up Reguler Bulanan : Rp. 250.000,-
 Manfaat Takaful Dasar : Rp. 100.000.000,-
 Total Dana Pendidikan yang Diterima : Rp. 245.741.740,-

Catatan Ilustrasi:

1. Penhitungan di atas merupakan ilustrasi dengan menggunakan asumsi tingkat investasi 10% per tahun dan belum termasuk:
 - Penhitungan zakat sebesar 2,5%.
 - Penarikan sebagian dalam masa kontrak.
2. Dana Investasi Peserta, dapat meningkat atau menurun tergantung dari hasil kinerja investasi.

KINERJA INVESTASI



Ahisan



Mizan



Istiqamah

Catatan Ilustrasi:

Dasar Penilaian Dana Investasi menggunakan satuan "unit" untuk kemudian dipecah nilai unit.

Penilaian unit dilakukan setiap hari kerja berikutnya, yang digunakan sebagai dasar perhitungan Peserta untuk melakukan transaksi yang berhubungan dengan Takafulink.

Kinerja hasil investasi di atas merupakan kinerja masa lalu dan bukan merupakan pedoman untuk kinerja di masa mendatang. Nilai unit dapat naik atau turun tergantung pada kondisi pada saat itu.

Seluruh resiko, kerugian, atau manfaat yang dihasilkan dari investasi sepenuhnya menjadi tanggung jawab Peserta, karena itu calon Peserta diwajibkan untuk membaca dan memahami ketentuan dalam buku dan proposal sebelum menetapkan investasi.

Alamat Kantor Pemasaran

Wilayah Ibadendak
 Amboyo : Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395
 Tegal : Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Wilayah Sunda
 Uluwatu : Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395
 Uluwatu : Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Madura
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Bandung
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Pasuruan
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Garut
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Wongkajene
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Bojonegara
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Surabaya
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Malang
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Powderke
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Wilayah Sunda
 Uluwatu : Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395
 Uluwatu : Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Madura
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Bandung
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Pasuruan
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Garut
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Wongkajene
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Bojonegara
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Surabaya
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Malang
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

Powderke
 Telp. (031) 591.391-393
 Fax: (031) 591.393-395

**Siapkan masa depannya,
Wujudkan cita-citanya**

TAKAFUL
KELUARGA

takafulink Salam Cendekia

PT Akuram Takaful Kelunga
 Gedung Takaful Kelunga
 Jl. Mawar Kelunga No. 100, Jakarta 12160, Indonesia
 Telp. (021) 591.391-393
 Fax: (021) 591.393-395
 www.takaful.com

Anak merupakan amanah.
Dari Allah yang Maha Pemurah
Mendikanya bagian dari ibadahnya
Meskipun bukan perkara mudah.

Ada hal yang tidak dapat dicegah
Musibah datang tak dapat diubah
Selain berbetah tabah
Ikutilah Takaful Asuransi Syariah.

Dengan program
Masa depan anak kita canggung
Meskipun usia putranya yang menentukan.
Cita-cita anak insya Allah tetap terwujud.

Program asuransi untuk perorangan
bismillah menyediakan dana pendidikan,
untuk cita budi hati yang didambakan.

fulnadi
Takaful Dana Pendidikan

Membantu Asuransi Dana Pendidikan

1. Jika Peserta panjang umur
sampai akhir perjanjian, Anak
sebagai penerima hibah
mendapatkan :

• Tahapan* saat masuk (TK, SD,
SMP, SMA, PT)** dan Beasiswa
selama 4 th di Perguruan Tinggi

• Jika Tahapan yang jatuh tempo tidak
diambil, akan diinvestasikan dan akan
menambah Beasiswa pada saat di
Perguruan Tinggi

Asuransi
Fulnadi

2. Jika Peserta mengundurkan
diri sebelum masa perjanjian
berakhir, Peserta mendapatkan:

• Nilai Tunai

Seluruh dana di Rekening
Tabungan Peserta yang berasal
dari saldo tabungan dan bagian
keuntungan atas hasil investasinya
(Mudharabah)

3. Jika Anak sebagai Penerima
Hibah meninggal sebelum
seluruh tahapan diterima,
Peserta/ Ahli Waris
mendapatkan:

• Nilai Tunai

• Santunan sebesar 10% dari
Manfaat Takaful Awal
(Premi Tahunan x Masa Perjanjian)

4. Jika Peserta mengalami musibah
dalam masa perjanjian, Polis
Bebas Premi dan Ahli Waris
mendapatkan:

• Santunan sebesar 50% dari Manfaat
Takaful Awal (jika meninggal karena
sakit atau cacat tetap total karena
kecelakaan) atau 100% dari Manfaat
Takaful Awal (jika meninggal karena
kecelakaan)

• Nilai Tunai

5. Anak sebagai Penerima
Hibah mendapatkan:

• Tahapan* saat masuk
(TK, SD, SMP, SMA, PT)**
• Beasiswa setiap tahun sejak
Peserta mengalami musibah
s/d 4 th di Perguruan Tinggi

** Sesuai Masa Perjanjian

6. Jika setelah masa perjanjian berakhir
dan masih dalam pemberian beasiswa
di Perguruan Tinggi Peserta
mengalami musibah

• Meninggal karena sakit atau cacat
tetap total karena kecelakaan, Ahli
Warisnya akan menerima Nilai Tunai

• Meninggal karena kecelakaan, Ahli
Warisnya akan menerima Nilai Tunai
dan santunan sebesar 50% dari
Manfaat Takaful Awal

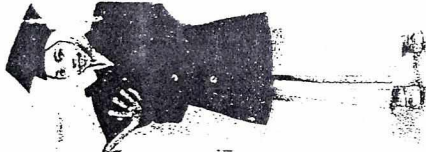
• Penerima Hibah akan tetap menerima
Beasiswa sampai yang bersangkutan
4 tahun di Perguruan Tinggi.



Asuransi
Fulnadi



Asuransi
Fulnadi



Asuransi
Fulnadi

Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup

Nama : M. Lubabul Fikar

Tempat, Tanggal Lahir : Pekalongan, 20 Juli 1990

Jenis Kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Alamat : Madukaran, Gg. Kopi III No. 12 Rt 01 Rw 03
Kelurahan Kedungwuni Barat, Kecamatan
Kedungwuni, Kabupaten Pekalongan.

Riwayat Pendidikan : 1. MI Walisongo 02 Paesan – Pekalongan, Lulus
tahun 2002
2. Mts YMI Wonopringgo – Pekalongan, Lulus
tahun 2005
3. SMA Negeri 1 Kedungwuni – Pekalongan, Lulus
tahun 2008
4. Program Studi Diploma III Perbankan Syariah
STAIN Pekalongan.