

tahun. Cara penghitungan uang komisi agen pada asuransi produk konvensional yakni pada tahun pertama dan kedua sebesar 30% dan tahun ketiga sampai kelima sebesar 5%. Komisi 30% dihitung berdasarkan premi peserta asuransi. Misalnya orang menabung sebesar Rp 1.000.000,-/bulan, jadi Rp 12.000.000,-/tahun. Dari Rp 12.000.000 dibagi menjadi dua porsi yakni, Rp 10.000.000,- porsi asuransi dan Rp 2.000.000 porsi investasi. Uang komisi agen diambil dari porsi asuransi sebesar Rp. $10.000.000 \times 30\% = \text{Rp } 3.000.000 \div 12 = \text{Rp } 250.000,-$. Jadi komisi yang didapatkan agen sebesar Rp 250.000,-perbulan dari satu peserta.

Pada produk syariah penghitungan komisi berbeda dengan produk konvensional. Pada PRUlink syariah terdapat produk bernama PAA (*Prulink Assurance Account*) yang memiliki dua item produk keuangan yaitu produk asuransi sebesar 30 persen dan investasi sebesar 3 persen. Contoh: Pak Budi menabung di asuransi sebesar Rp 1.000.000,00/bulan jadi Rp 12.000.000,00/tahun. Dari Rp 12.000.000,00 dibagi menjadi dua bagian, pada produk asuransi sebesar Rp 6.000.000 dan produk Investasi sebesar Rp 6.000.000. penghitungan komisi agen dihitung uang yang masuk pada produk asuransi, jadi Rp $6.000.000 \times 30\% = \text{Rp } 1.800.000 : 12 = \text{Rp } 150.000$, jadi agen mendapat komisi agen sebesar Rp 150.000/bulan dari satu orang. Jadi seorang agen untuk mendapatkan komisi yang tinggi maka agen mencari peserta sebanyak-banyaknya dan mampu menjual produk asuransi.

Sistem pemberian upah komisi 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.

Dalam Islam, pemberian upah komisi 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, *sighat* 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 Rp. 500.000,- dengan imbalan komisi yang diberikan kepada agen karena berhasil menjualkan produknya. Dalam 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 *sighat* 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. Dalam pemberian upah seharusnya dijelaskan dalam kesepakatan awal. Hal ini tercantum dalam Al-Quran Surat An-Nahl ayat 90 :

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. (QS. An-Nisa': 29).

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 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 PT Prudential ini menjadi persoalan yang mendalam tentang kejelasan hukumnya. Walaupun saat ini asuransi syariah belum dikenal oleh beberapa masyarakat, sehingga masih menggunakan tenaga agen, dengan harapan sedikit demi sedikit biaya komisi harus dikurangi sampai hilang. Dan idealnya perusahaan asuransi yang sudah mapan harus dapat menyediakan dana yang cukup besar.