

BAB III

LABA TERTAHAN (*RETAINED SHARING*) PADA PRODUK

PRULINK SYARIAH *ASSURANCE ACCOUNT*

DI PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE

A. Gambaran Umum Tentang PT. Prudential Life Assurance

1. Latar Belakang Berdirinya PT. Prudential Life Assurance

Prudential Indonesia didirikan pada tahun 1995. PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) merupakan bagian dari Prudential plc, dengan menggabungkan pengalaman Internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia.

Sejak meluncurkan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (unit link) pertamanya di tahun 1999, prudential Indonesia merupakan pemimpin pasar untuk produk tersebut yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan pada nasabahnya di Indonesia.

Dari data terakhir per 31 Desember 2008, Prudential Indonesia memiliki 7 kantor pemasaran (Jakarta, Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam dan Semarang) dan 161 kantor keagenan (termasuk di Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Bali). Prudential Indonesia memiliki lebih dari 59.000 jaringan tenaga pemasaran yang melayani lebih dari 720.000 nasabah.

2. Visi dan Misi PT. Prudential Life Assurance

a. Visi PT. Prudential Life Assurance

Menjadi perusahaan nomor satu di Asia, dalam hal :

1) Terdepan dalam pelayanan nasabah

Nasabah adalah kunci penting dalam bisnis ini. Oleh karena itu pelayanan terhadap nasabah merupakan hal penting bagi prudential untuk mencapai tujuan yaitu menjadi perusahaan jasa keuangan nomor satu di Asia.

2) Terdepan dalam memberikan hasil terbaik bagi para pemegang saham.

Prudential memiliki komitmen yang tinggi untuk memberikan hasil yang memuaskan kepada para pemegang saham sehingga mereka akan terus memberikan dukungan yang lebih baik lagi demi keberhasilan perusahaan dalam perkembangannya.

3) Terdepan dalam mempekerjakan orang

Untuk mendukung keberhasilan tujuan dan visi ini, prudential senantiasa mengembangkan kemampuan sumber daya manusianya, baik para tenaga pemasaran maupun karyawan. Oleh karena itu, prudential sangat mengutamakan pendidikan, pelatihan dan pengembangan bagi para tenaga pemasaran dan karyawan sehingga tujuan dan misi perusahaan dapat dicapai dengan hasil terbaik.

b. Misi PT. Prudential Life Assurance

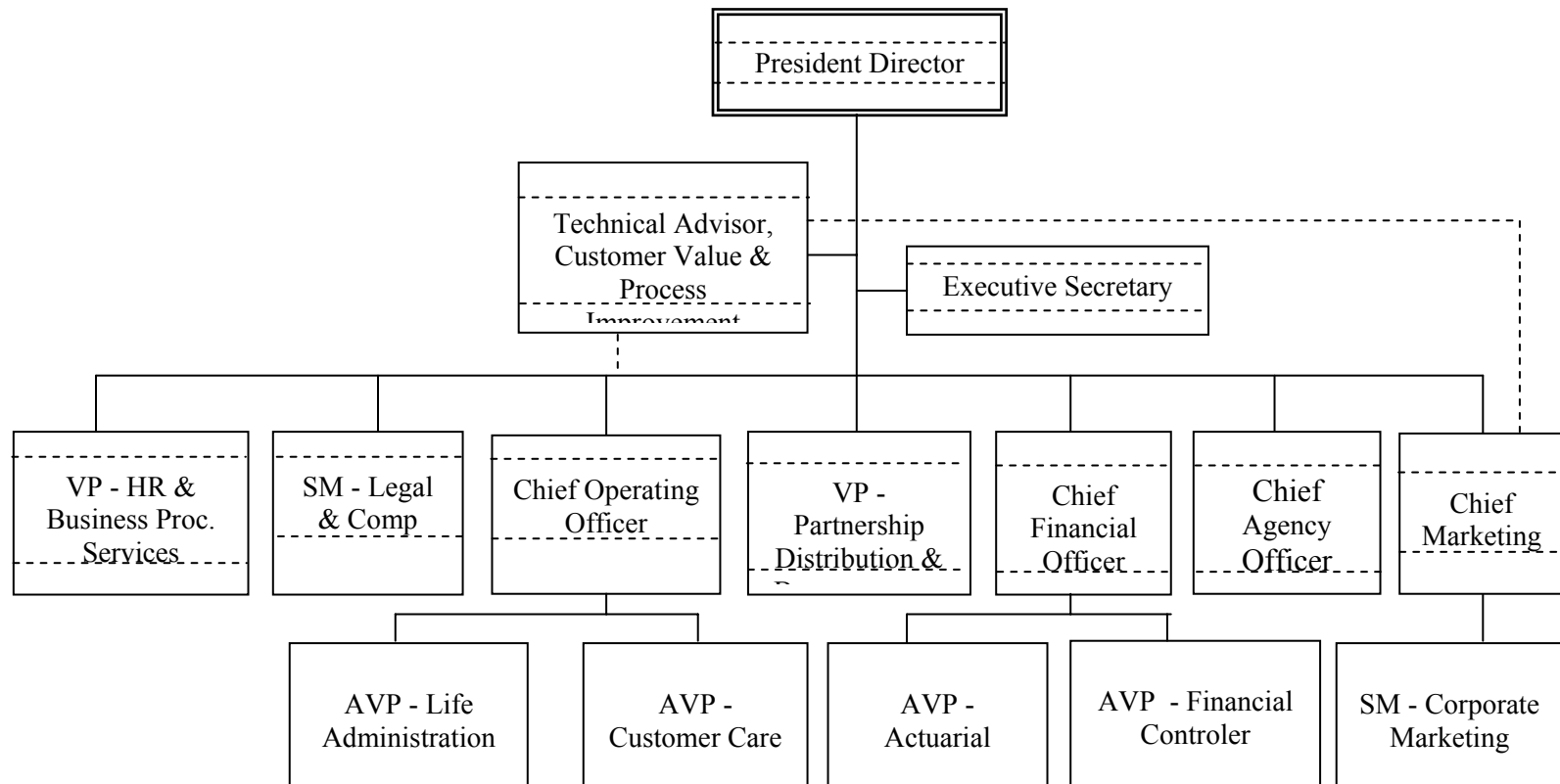
Menjadi perusahaan jasa keuangan ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan terbaik, produk berkualitas, staf serta tenaga pemasaran professional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan.

c. Motto PT. Prudential Life Assurance

Hanya dengan mendengarkan, kami dapat memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, dan hanya dengan memahami apa yang dibutuhkan masyarakat, kami dapat memberikan produk dan tingkat pelayanan sesuai yang diharapkan.¹

¹ Wawancara dengan Ibu Priskilla Fachruddin pada tanggal 16 September 2009 melalui e-mail

3. Struktur Organisasi PT. Prudential Life Assurance²



² Wawancara dengan Ibu Priskilla Fachruddin pada tanggal 13 Oktober 2009 melalui e-mail

4. Produk-Produk PT. Prudential Life Assurance

a. Produk-Produk Konvensional PT. Prudential Life Assurance

Secara umum produk-produk konvensional yang dihasilkan oleh PT. Prudential Life Assurance adalah sebagai berikut :

- 1) *PRUlink Assurance Account*
- 2) *PRUlink Investor Account*
- 3) *PRUlink Fixed Pay*
- 4) *PRU Life*
- 5) *PRU Life for Juveniles*
- 6) *PRU Major Medical*
- 7) *PRU Accident Plus*
- 8) *PRU Protector Plan*
- 9) *PRU Hospital Care*
- 10) *PRU Save*
- 11) *PRU Save for Juvenlis*
- 12) *PRU Life Protection Plus*

b. Produk-Produk Syariah PT. Prudential Life Assurance

PRU Syariah adalah sebuah produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi berbasis syariah. PRU Syariah dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan rancangan keuangan masa depan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

Produk PRU Syariah prudential sudah sesuai dengan ketentuan fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (MUI). Prudential Indonesia memiliki dua jenis produk asuransi PRU Syariah yaitu :

1. *PRUlink Syariah Investor Account* yaitu produk asuransi syariah dengan kontribusi tunggal. Kombinasi antara investasi dan proteksi asuransi. Produk ini serupa dengan *PRUlink Investor Account* (PIA) konvensional.
2. *PRUlink Syariah Assurance Account* yaitu produk asuransi syariah dengan kontribusi regular, kombinasi antara investasi dan proteksi asuransi. Produk ini serupa dengan *PRUlink Assurance Account* (PAA) konvensional.³

B. Aplikasi Laba Tertahan (*Retained Sharing*) Pada Produk *PRUlink Syariah Assurance Account* di PT. Prudential Life Assurance

1. Gambaran Singkat Produk *PRUlink Syariah Assurance Account*

PRUlink Syariah Assurance Account adalah program asuransi jiwa unik syariah dengan fleksibilitas tak terbatas yang memungkinkan peserta untuk sewaktu-waktu mengubah jumlah pertanggungan, kontribusi serta cara pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan peserta. Bahkan peserta juga bisa menambah asuransi tambahan seperti rawat inap, kecelakaan atau penyakit kritis. Peserta bisa memilih salah satu atau kombinasi dari 3 dana investasi syariah yang tersedia, dan dapat mengubah kombinasi dana investasi syariah sewaktu-waktu. Sebagai berikut dana-dana yang tersedia :

³ Wawancara dengan Ibu Priskilla Fachruddin pada tanggal 10 Juli 2009

a. *PRUlink Syariah Rupiah Managed Fund*

PRUlink Syariah Rupiah Managed Fund memaksimalkan perkembangan dana jangka panjang melalui investasi dengan nilai rupiah pada obligasi syariah dan saham syariah. Alokasi aset ditentukan oleh *Fund Manager* dan dapat di ubah dari waktu ke waktu. Dana ini cocok bagi investor yang mendambakan penghasilan investasi jangka panjang yang menarik serta bersedia menanggung risiko investasi yang tidak terlalu tinggi atau menengah dan bervariasi.

b. *PRUlink Syariah Rupiah Equity Fund*

PRUlink Syariah Rupiah Equity Fund bertujuan memaksimalkan pendapatan jangka menengah dan panjang melalui investasi dalam saham-saham syariah dan berkualitas yang tercatat di bursa efek Jakarta. Investasi ini cocok untuk investor yang menginginkan penghasilan investasi jangka panjang dengan hasil yang lebih tinggi serta bersedia menanggung resiko investasi yang tinggi.

c. *PRUlink Syariah Rupiah Cash and Bond Fund*

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

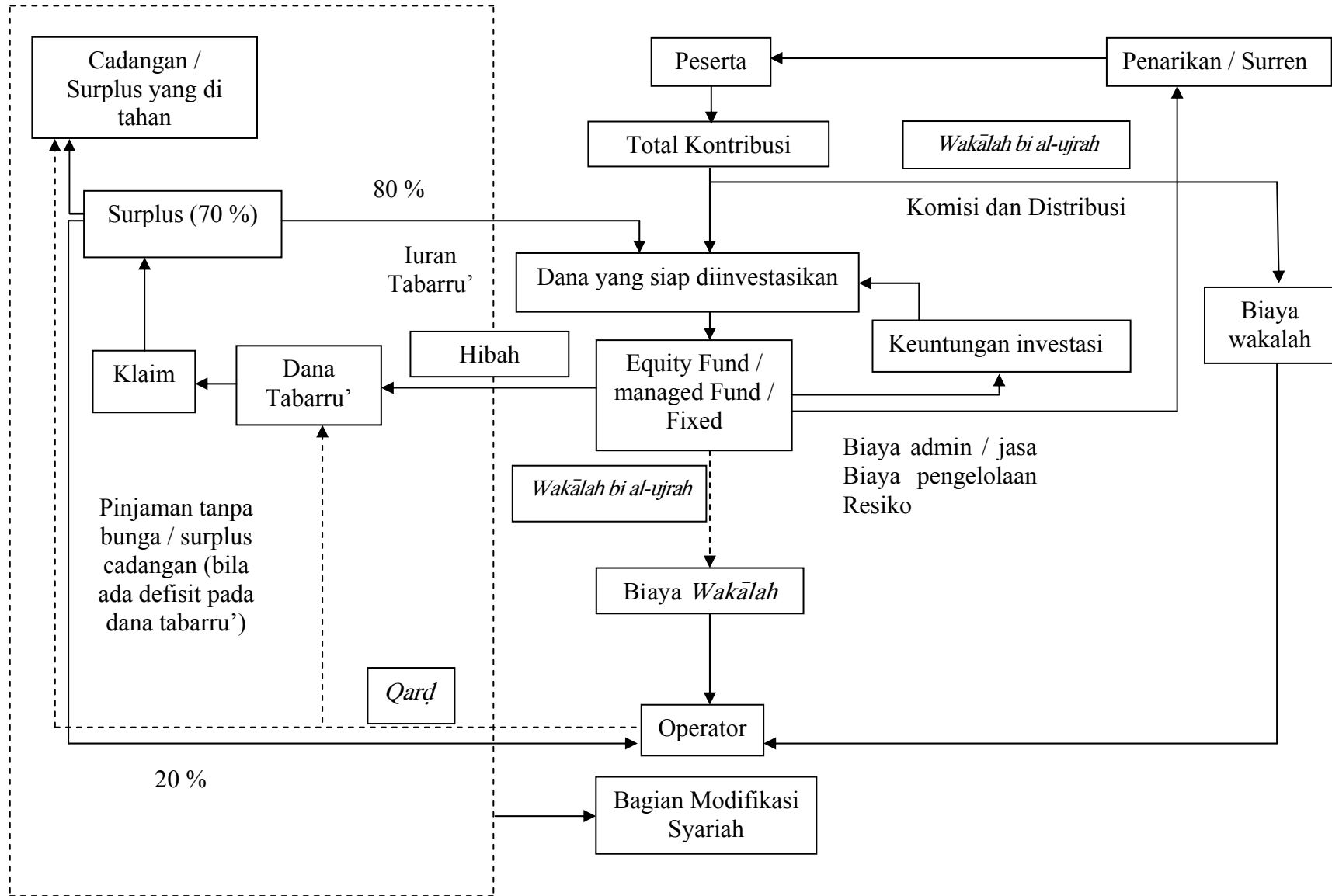
lainnya di pasar modal. Investasi ini cocok untuk investor yang mendambakan penghasilan jangka menengah dan panjang yang stabil serta bersedia menanggung resiko investasi yang tidak terlalu tinggi atau menengah. Produk ini memberikan keleluasaan bagi pemegang polis untuk memilih investasi syariah yang memungkinkan optimalisasi tingkat pengembalian investasinya, sesuai dengan kebutuhan dan profil resiko pemegang polis.

2. Akad-akad pada Produk PRU*link Syariah Assurance Account*

Jenis akad pada produk PRU syariah adalah :

- a. Akad antara sesama pemilik polis / peserta menggunakan akad *tabarru'* yang disebut *hibah*.
- b. Akad antara pemilik polis / peserta dengan perusahaan asuransi syariah menggunakan akad *tijārah* yang disebut *wakālah bi al-ujrah*.

3. Struktur Unit Link Syariah



Adapun penjelasan dari bagan di atas sebagai berikut :

1. Peserta membayar kontribusi. Dari total kontribusi tersebut, sebagian langsung diinvestasikan, dan sebagian lagi dipergunakan untuk membayar biaya komisi dan distribusi yang merupakan bagian dari biaya *wakālah* yang dikenakan oleh operator atau perusahaan asuransi syariah. Jenis akad yang digunakan adalah akad *wakālah bi al-ujrah*.
2. Dana-dana dari pembayaran kontribusi peserta tersebut diinvestasikan melalui pembelian unit-unit pada dana-dana investasi yang tersedia, yaitu *Rupiah Equity Fund* Syariah, *Rupiah managed Fund* Syariah, ataupun *Rupiah Fixed Income Fund* Syariah, sesuai pilihan peserta.
3. Dari hasil investasi yang diperoleh, peserta sepakat untuk membayar iuran *tabarru'* bulanan yang langsung dimasukkan ke dalam dana *tabarru'*, dan akan yang digunakan adalah *akad hibah*.
4. Dana *tabarru'* dimiliki sepenuhnya oleh peserta dan dipergunakan untuk membayarkan klaim jika ada peserta yang mengajukannya. Tetapi bila tidak terjadi klaim atau terdapat kelebihan antara dana *tabarru'* dengan total klaim yang harus dibayarkan, maka kelebihan atau yang disebut surplus ini akan dibagikan ke peserta yang memenuhi persyaratan untuk memperoleh *surplus sharing*. 30 % dari surplus disimpan terlebih dahulu ke dalam dana cadangan, sementara yang 70 % sisanya akan dibagikan sebesar 80 % ke peserta dan 20 % ke perusahaan. Surplus yang diperoleh peserta akan dipergunakan untuk

membeli unit investasi kembali sehingga akan menambah jumlah unit yang dimiliki peserta.

5. Namun apabila dana *tabarru'* tidak mencukupi untuk membayarkan klaim, maka peserta bisa meminjam dana kepada operator tanpa dikenakan bunga. Pinjaman ini diperoleh dari dana yang tersedia pada dana cadangan hasil pembagian dari 30 % *surplus sharing*. Akad yang digunakan untuk pinjaman ini adalah *akad qard*.
6. Di sini kita lihat bahwa peran perusahaan adalah hanya sebagai operator atau pelaksana administrasi saja. Oleh karena itu, perusahaan menarik biaya administrasi bulanan, biaya pengelolaan resiko dan pengelolaan dana *tabarru'*, serta biaya investasi. Akad yang digunakan untuk pembayaran biaya-biaya tersebut adalah menggunakan *akad wakālah bi al-ujrah*, dan biaya-biaya ini disebut juga sebagai biaya *wakālah*.

4. Pengertian Laba Tertahan Pada Produk PRUlink Syariah Assurance Account

Labanya tertahan adalah suatu laba (profit) sesudah pajak yang diinvestasikan kembali (ditanamkan kembali) dalam perusahaan dalam bentuk deviden. Laba ditahan tersebut merupakan suatu sumber permodalan yang sangat bernilai untuk diinvestasikan dalam aktiva tetap dan aktiva lancar tambahan. Laba ditahan ditujukan untuk memperbesar nilai perusahaan bagi para pemegang saham dan meningkatkan modal tertanam para pemegang saham dengan cara menambahkannya pada cadangan

pendapatan. Dengan demikian laba ditahan adalah merupakan suatu bentuk tabungan usaha.⁴

Laba tertahan merupakan salah satu bentuk praktek keuangan yang diterapkan oleh PT. Prudential Life Assurance pada produk yang bersifat syariah.

Laba tertahan menurut PT. Prudential Life Assurance adalah laba yang ditahan oleh perusahaan untuk diinvestasikan kembali dalam perusahaan berguna untuk menalangi dana para peserta ketika perusahaan mengalami *defisit underwriting* pada dana *tabarru'* dengan cara peserta meminjamnya tanpa dikenakan bunga.⁵

Akad yang digunakan pada laba tertahan ini adalah akad *hibah*. Sedangkan akad yang digunakan ketika peserta meminjam dana adalah akad *qard*. Di awal akad para pemegang polis sudah mengetahui bahwa dana yang mereka hibahkan ke dalam dana *tabarru'* akan disimpan sebagian sebagai dana retain surplus dan dibagi dengan ketentuan yang berlaku.⁶

Akad *hibah* yang digunakan pada laba tertahan ini merupakan akad terusan dari akad *wakālah* yang sudah dilakukan oleh peserta ketika membayarkan sejumlah uang premi kepada perusahaan.

⁴ Cristopher Pass, *Kamus lengkap Ekonomi*, edisi kedua, h.578

⁵ Materi PRU *fast start*, h.106

⁶ Wawancara dengan Ibu Priskilla Fachruddin, pada 27 Oktober 2009 melalui e-mail

Laba tertahan ini hanya terjadi ketika perusahaan asuransi mengalami *surplus sharing*. *Surplus Sharing* adalah dana yang akan diberikan kepada pemegang polis bila terdapat kelebihan dana dari rekening *tabarru'*, termasuk juga bila ada pendapatan lain setelah dikurangi klaim dan hutang kepada perusahaan.⁷

a. Ketentuan *Surplus Sharing*

Ketentuan-ketentuan *Surplus Sharing* adalah sebagai berikut :

- 1) Dihitung pada akhir tahun kalender (1 Januari s/d 31 Desember setiap tahun).
- 2) 30 % dari *surplus sharing* akan di tahan dalam rekening *tabarru'*, dan sisa 70 % dari *surplus sharing* akan dibagikan kepada peserta dan perusahaan, dengan pembagian: 80 % dibagikan ke pemegang polis / peserta, dan 20 % merupakan hak perusahaan sebagai bagian dari keuntungan
- 3) *Surplus sharing* dibayarkan setiap tanggal 30 April setiap tahun baik ke perusahaan maupun ke peserta.

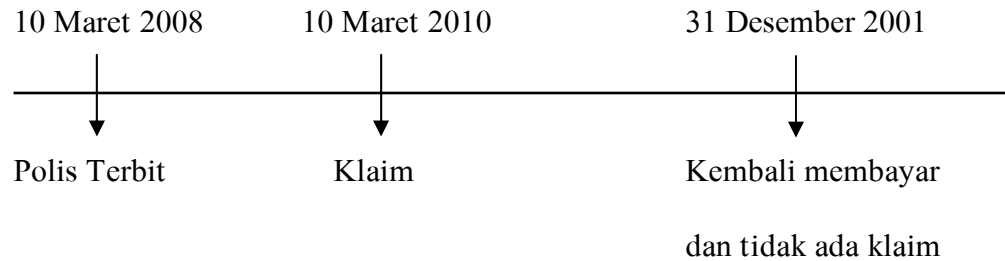
b. Persyaratan Peserta Penerima *Surplus Sharing*

Peserta yang berhak menerima *surplus sharing* harus memenuhi persyaratan atau ketentuan sebagai berikut :

⁷ Ibid, h.101

- 1) Tidak terjadi klaim sampai dengan tanggal 30 Desember
 - 2) Peserta telah memiliki polis sekurang-kurangnya 1 bulan per tanggal 31 Desember
 - 3) Polis Inforce dan iuran *tabarru'* telah dibayar penuh per tanggal 31 Desember, dan
 - 4) Polis masih inforce sampai dengan surplus dibagikan.
- d. Persyaratan pembagian *surplus sharing*
- 1) *Surplus sharing* dibagikan secara proposional kepada peserta yang waktu kepesertaannya belum mencapai 1 tahun pada saat surplus dihitung (tergantung dari jumlah bulan dan jumlah biaya *tabarru'*-nya).
 - 2) Bila pemegang polis / peserta yang telah dihitung pembagian surplus-nya pada akhir 31 Desember tetapi tidak lagi memenuhi persyaratan untuk menerima surplus pada 30 April, misalnya : karena pemegang polis melakukan surrender atau memutuskan kontrak polisnya pada jangka waktu tersebut, maka jatah surplus-nya akan dikembalikan lagi ke dalam rekening *tabarru'*. Ini juga yang disebut sebagai “pendapatan lain” pada *surplus sharing*.
 - 3) *Surplus sharing* yang telah dibagikan akan dipergunakan untuk membeli unit dengan menggunakan perhitungan harga yang akan datang.

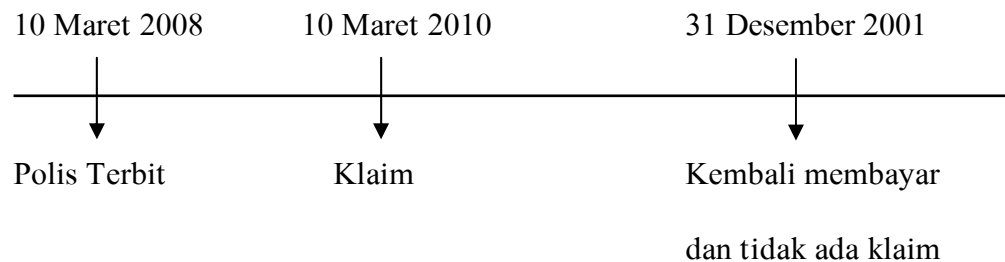
Contoh I. Pembagian *Surplus Sharing*



Penjelasan :

1. Peserta mengajukan aplikasi dan polisnya disetujui dan terbit pada 10 Maret 2008
2. Dengan demikian, pada saat perhitungan *surplus sharing* dilakukan yaitu pada 30 April 2009, maka peserta tersebut berhak mendapatkan *surplus sharing* secara proposional karena kepesertaannya belum mencapai 1 tahun pada tanggal 20 April 2009 tersebut.
3. Pada tanggal 30 April 2010, pemegang polis / peserta tetap berhak mendapatkan *surplus sharing* walaupun ia telah mengajukan klaim pada tanggal 10 Maret 2010 karena status polisnya masih inforce.

Contoh 2 :



Penjelasan

1. Peserta mengajukan aplikasi dan polisnya disetujui dan terbit pada tanggal 10 Maret 2008
2. Namun karena peserta telah mengajukan klaim pada tanggal 10 Maret 2010, maka pada saat perhitungan *surplus sharing* yang dilakukan pada tanggal 30 April 2011, maka peserta tidak berhak mendapatkan *surplus sharing* karena telah terjadi klaim.
3. Sedangkan apabila peserta telah membayar iuran *tabarru'* kembali setelah itu, dan pada saat perhitungan *surplus sharing* pada tanggal 30 April 2012, maka pemegang polis / peserta tersebut kembali berhak mendapatkan jatah *surplus sharing* karena tidak terjadi klaim hingga tanggal 31 Desember 2011.