

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan merupakan perusahaan yang setiap kegiatannya berkaitan dengan bidang keuangan, baik itu berupa penghimpunan dana dengan berbagai jenis skema maupun menyalurkannya kembali dengan berbagai jenis skema lainnya.¹ Secara umum, lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi atau penghubung antara pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Lembaga keuangan terdiri dari lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank.

Salah satu lembaga keuangan bukan bank adalah asuransi. Asuransi merupakan lembaga keuangan yang menyediakan jasa penjaminan atau pertanggungan terhadap risiko yang akan dihadapi oleh masyarakat. Tujuan asuransi pada dasarnya adalah mengalihkan risiko yang dialami seseorang sebagai akibat dari peristiwa-peristiwa yang tidak diharapkan kepada orang lain yang bersedia mengambil risiko itu dengan mengganti kerugian yang dideritanya.² Pihak yang bersedia mengambil risiko itu disebut dengan penanggung (*insurer*) sementara pihak yang risikonya ditanggung disebut dengan tertanggung (*insured*).

Asuransi dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 29.

² Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 2.

pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk memberikan pergantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggung.³ Adapun premi asuransi yang dibayarkan oleh pihak tertanggung kepada pihak penanggung merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan setiap bulannya sebagai kewajiban dari tertanggung atas keikutsertaannya di asuransi.⁴ Besar kecilnya jumlah premi yang dibayarkan pihak tertanggung telah ditetapkan oleh pihak penanggung dengan memperhatikan keadaan-keadaan dari tertanggung.

Sebagaimana lembaga keuangan lainnya, lembaga asuransi terdiri dari dua macam, yaitu asuransi konvensional dan asuransi syariah. Asuransi syariah muncul sebagai solusi dari keresahan masyarakat, khususnya kaum muslim, yang ragu akan kehalalan asuransi konvensional. Adanya unsur *maysir*, *gharar*, dan *riba* dalam praktik operasionalnya, menjadikan hukum asuransi konvensional diragukan dan menjadi haram. Unsur *maysir* terletak pada kemungkinan adanya pihak-pihak yang diuntungkan di atas kerugian atau musibah orang lain. Unsur *gharar* terletak pada ketidakpastian tentang hak pemegang polis dan sumber dana yang dipakai untuk menutup klaim. Adapun unsur *riba* terletak pada perolehan pendapatan dari membungakan uang.⁵

³ Wikipedia, "Asuransi", dalam <https://id.m.wikipedia.org/wiki/asuransi>, diakses tanggal 18 November 2017.

⁴ Wikipedia, "Premi", dalam <https://id.m.wikipedia.org/wiki/premi>, diakses tanggal 18 November 2017.

⁵ Yadi Janwari, *Asuransi Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2005), hlm. 46.

Asuransi syariah adalah asuransi berdasarkan prinsip syariah dengan usaha tolong-menolong (*ta'awun*) dan saling melindungi (*takaful*) diantara para peserta melalui pembentukan kumpulan dana (dana *tabarru'*) yang dikelola sesuai prinsip syariah untuk menghadapi risiko tertentu.⁶ Dalam menerjemahkan istilah asuransi ke dalam istilah asuransi syariah, terdapat beberapa istilah yang digunakan, diantaranya dikenal istilah *takaful* dan *ta'min* (bahasa arab) serta *islamic insurance* (bahasa inggris). Ketiga istilah tersebut secara substansial tidak jauh beda dan mengandung makna yang hampir sama, yakni pertanggungan (saling menanggung). Namun, istilah yang paling populer sebagai istilah lain dari asuransi syariah dan juga paling banyak digunakan di beberapa negara, termasuk Indonesia adalah istilah *takaful*. Istilah *takaful* sendiri dipakai sebagai istilah lain bagi asuransi syariah untuk pertama kalinya digunakan oleh Dar al-Mal al-Islami, perusahaan asuransi syariah di Genewa yang berdiri pada tahun 1983.⁷

PT. Asuransi Sinar Mas adalah salah satu perusahaan asuransi yang membuka 1 kantor cabang asuransi syariah. PT. Asuransi Sinar Mas didirikan pada tanggal 27 Mei 1985 dengan nama PT. Asuransi Kerugian Sinar Mas Dipta dengan surat No. Kep-2562/MD 1986. Pada tahun 1991, perusahaan berubah nama menjadi PT. Asuransi Sinar Mas.⁸

Semua perusahaan dalam kegiatan usahanya, memerlukan sejumlah dana atau biaya untuk membayar berbagai pengeluaran demi mendapatkan keuntungan.

⁶ Asuransi Asei, "Asuransi Syariah", dalam www.asei.co.id/id/asuransi-syariah/, diakses tanggal 19 November 2017.

⁷ Yadi Janwari, Op.Cit., hlm. 6.

⁸ Asuransi Sinar Mas, "Sejarah ASM", dalam <https://www.sinarmas.co.id/tentang-kami/sejarah>, diakses tanggal 19 November 2017.

Termasuk juga perusahaan asuransi syariah. Biaya menurut *Committe on terminology* adalah semua biaya yang telah dikenakan dan dapat dikurangkan pada penghasilan⁹.

Pada umumnya, biaya sering dipersamakan dengan beban. Beban (*expence*) dalam arti luas termasuk semua biaya yang sudah habis masa berlakunya dan dapat dikurangkan dari pendapatan. Beban terjadi karena dua sebab. Pertama, beban berasal dari biaya yang sudah *expired* (melampaui masanya). Kedua, beban terjadi karena penggunaan, dimana beban hadir apabila sudah melakukan pemakaian tertentu atau utilitas. Beban adalah nilai sesuatu yang secara langsung dikorbankan dan diukur dalam satuan uang untuk memperoleh hasil. Dengan kata lain, beban adalah harga pokok (*cost*) yang telah memberikan manfaat dan sekarang telah habis. Beban merupakan pengurang dapatan (*revenue*) untuk memperoleh hasil atau laba.¹⁰

Beban dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis perusahaan yang bersangkutan, seperti perusahaan jasa, perusahaan dagang, maupun perusahaan manufaktur. Meskipun demikian, secara keseluruhan jenis beban pada setiap perusahaan itu sama, hanya terdapat beberapa jenis beban yang tidak ada pada perusahaan lain. Pada perusahaan jasa, jenis bebannya hanya ada satu, yaitu beban usaha atau disebut juga sebagai beban operasional.

Beban operasional adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk membayar kegiatan usaha pokok atau operasional perusahaan. Disamping itu,

⁹ Sofyan Syafri Harahap, *Akuntansi Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), hlm. 51.

¹⁰ M. Nafarin, *Akuntansi Pendekatan Siklus dan Pajak untuk Perusahaan Industri dan Dagang*, (Jakarta: Ghalia Indonesia Anggota IKAPI), hlm. 451.

biaya operasional juga bisa didefinisikan sebagai seluruh pengorbanan yang dikeluarkan untuk mendanai kegiatan operasional perusahaan demi mencapai tujuan yang ditargetkan. Beban operasional dapat dibedakan menjadi dua, yaitu beban penjualan serta beban umum dan administrasi. Beban penjualan adalah beban-beban yang terkait langsung dengan segala aktivitas operasional perusahaan, misalnya beban tenaga kerja, beban promosi, dan beban operasional lainnya. Sedangkan beban umum dan administrasi dikeluarkan dalam rangka mendukung aktivitas urusan administrasi dan operasi umum, seperti beban perlengkapan kantor dan beban penyusutan peralatan kantor.¹¹

Berdasarkan laporan keuangan perusahaan PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah, beberapa beban yang termasuk ke dalam beban usaha atau beban operasional perusahaan adalah beban komisi dan beban pemasaran.¹² Beban komisi merupakan biaya yang dikeluarkan sebagai imbalan dalam persentase atau jumlah tertentu yang dibayarkan karena menjualkan barang atau menyediakan jasa.¹³ Komisi merupakan bonus yang dibayarkan kepada pihak yang menghasilkan penjualan yang baik. Komisi dapat diartikan sebagai imbalan dalam persentase atau jumlah tertentu yang dibayarkan karena jasa yang telah diberikan, biasanya dalam transaksi jual beli.¹⁴ Komisi yaitu penghargaan yang diterima karyawan penjualan atas dasar banyaknya jumlah produk yang di jual. Komisi merupakan pendapatan

¹¹ Henry, *Analisis Laporan Keuangan, Cetakan Pertama*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012) hlm. 204.

¹² Asuransi Sinar Mas, "Laporan Keuangan", dalam <https://www.sinarmas.co.id/tentang-kami/laporan-keuangan>, diakses tanggal 18 November 2017.

¹³ Wiktionary, "Uang Komisi", dalam https://id.m.wiktionary.org/wiki/uang_komisi, diakses tanggal 8 Februari 2018.

¹⁴ Harga, "Pengertian dan contoh Biaya Komisi" dalam <https://harga.web.id/pengertian-dan-contoh-biaya-komisi.info>, diakses tanggal 8 Februari 2018.

yang diterima karyawan penjualan atas jasa mereka untuk menjual suatu produk tertentu.¹⁵ Besaran komisi ditentukan di awal dan hanya diberikan apabila target yang disepakati di awal tercapai. Bila target tidak tercapai, komisi otomatis tidak keluar.

Beban pemasaran dalam arti sempit merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk atau barang dagangan sampai ke tangan konsumen. Biaya pemasaran dalam arti luas merupakan semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai produk tersebut diubah kembali dalam bentuk uang tunai. Biaya pemasaran meliputi semua rangkaian biaya dalam pemasaran atau kegiatan untuk menjual barang atau jasa perusahaan kepada pembeli sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas.

Beban operasional merupakan beban yang tidak bisa dihindari oleh perusahaan guna menjaga roda perusahaan agar tetap berjalan sesuai tujuannya. Adapun tujuan dari suatu perusahaan adalah demi mendapatkan keuntungan atau laba. Laba merupakan faktor penunjang kelangsungan hidup perusahaan dimana setiap aktivitas perusahaan yang berupa transaksi dalam menghasilkan laba akan dicatat, diklasifikasikan, dan disajikan dalam laporan keuangan. Ukuran keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari besar kecilnya laba yang diperoleh.

Laba dalam ilmu ekonomi dapat diartikan sebagai keuntungan yang didapat seseorang dalam suatu kegiatan bisnis. Laba tersebut merupakan keuntungan yang sudah dikurangi dengan biaya operasional yang ada di dalam bisnis tersebut. Laba menurut ilmu akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara pendapatan dengan

¹⁵ Wilson Bangun, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Erlangga, 2012) hlm. 293.

biaya yang dikeluarkan. Laba adalah pendapatan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Laba adalah selisih antara pendapatan yang lebih besar dari pengeluaran yang sudah dikeluarkan perusahaan. Selisih pada laba ini adalah selisih positif. Suatu perusahaan yang secara konsisten menghasilkan laba dapat berbisnis, tumbuh, dan meningkatkan kesejahteraan atau meningkatkan nilai perusahaan. Sebaliknya, perusahaan yang terus mengalami kerugian akhirnya akan hilang dari dunia bisnis.

Menurut Juki, tingginya beban atau biaya operasional akan membuat peningkatan laba turun, begitu juga jika nilai biaya operasional rendah maka peningkatan laba akan naik.¹⁶ Beban komisi dan beban pemasaran merupakan hal yang tidak bisa dihindari oleh pihak asuransi. Setiap pengeluaran atas beban ini akan berpengaruh negatif terhadap laba perusahaan, sebab laba perusahaan merupakan selisih dari pendapatan yang dikurangi dengan beban. Asumsi ini sejalan dengan pengertian teori laba menurut Sofyan Syafri Harahap, dimana laba adalah pendapatan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu pada periode tertentu.¹⁷

Berdasarkan asumsi yang diperkuat oleh teori diatas, dapat dirumuskan bahwa semakin besar pengurang, semakin kecil jumlah laba yang akan didapat oleh suatu perusahaan. Sebaliknya, semakin kecil pengurang, semakin tinggi laba yang akan didapat oleh perusahaan. Sehingga dapat dirumuskan bahwa hubungan antara beban dengan laba adalah berbanding terbalik atau negatif.

¹⁶ Umar Juki, *Pengaruh Biaya Operasional terhadap Profitabilitas pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero)*, 2008, hlm. 9.

¹⁷ Sofyan Syafri Harahap, *Op.Cit.*, hlm. 298.

Berikut data beban komisi, beban pemasaran dan laba bersih perusahaan PT.

Asuransi Sinar Mas Unit Syariah periode 2014-2016.

Tabel 1.1
Data Beban Komisi, Beban Pemasaran dan Laba Bersih Perusahaan
PT.Asuransi Sinar Mas Unit Syariah
(dalam jutaan rupiah)

Tahun	Triwulanan	Beban Komisi	Beban Pemasaran	Laba Bersih
2014	I	5.200	127	15.503
	II	2.157	78	5.578
	III	2.538	104	6.857
	IV	2.210	111	6.663
2015	I	6.637	471	14.612
	II	4.217	207	7.269
	III	2.988	226	6.904
	IV	3.748	340	6.725
2016	I	8.364,58	196,52	24.471,15
	II	4.700,72	276,34	7.386,19
	III	2.274	205	10.646
	IV	2.257,65	965,91	5.743,05

Sumber: Laporan Keuangan Triwulanan PT.Asuransi Sinar Mas Unit Syariah¹⁸

Berdasarkan data diatas, beban komisi, beban pemasaran dan laba bersih perusahaan PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah mengalami peningkatan dan penurunan setiap triwulannya. Teori dan asumsi yang sudah dipaparkan menyatakan bahwa ketika beban komisi dan beban pemasaran naik, maka laba bersih pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah akan mengalami penurunan. Begitupun sebaliknya, ketika beban komisi dan beban pemasaran turun, maka laba bersih pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah seharusnya mengalami kenaikan. Akan tetapi, terlihat beberapa masalah pada laporan keuangan tersebut dimana tidak semua kenaikan pada beban komisi dan beban pemasaran menyebabkan penurunan

¹⁸ Asuransi Sinar Mas, "Laporan Keuangan", dalam <https://www.sinarmas.co.id/tentang-kami/laporan-keuangan> diakses tanggal 18 November 2017.

pada laba, dan tidak semua penurunan pada beban klaim dan beban operasional menyebabkan kenaikan pada laba PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah.

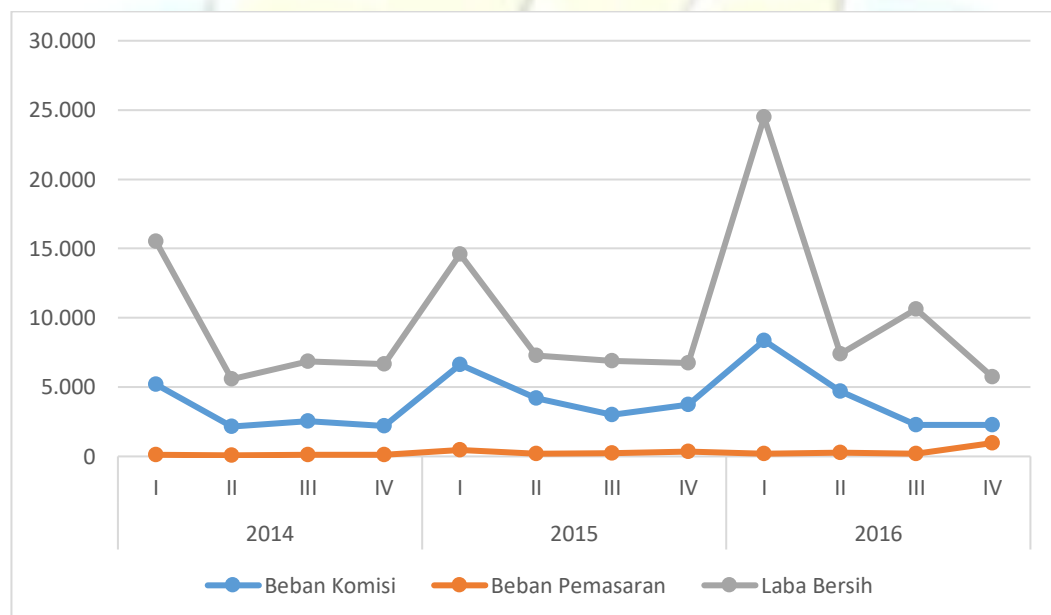
Tahun 2014 triwulan kedua, beban komisi mengalami penurunan dari triwulan pertama sebesar Rp3.043.000.000,00 beban pemasaran mengalami penurunan sebesar Rp49.000.000,00 laba bersih perusahaan juga sama-sama mengalami penurunan sebesar Rp9.925.000.000,00. Pada triwulan ketiga, beban komisi mengalami kenaikan sebesar Rp381.000.000,00 beban pemasaran mengalami kenaikan sebesar Rp26.000.000,00 dan laba bersih perusahaan juga sama-sama mengalami kenaikan sebesar Rp1.279.000.000,00. Pada triwulan keempat, beban komisi mengalami penurunan sebesar Rp328.000.000,00 dan laba bersih perusahaan juga sama mengalami penurunan sebesar Rp194.000.000,00.

Tahun 2015 triwulan pertama, beban komisi mengalami kenaikan sebesar Rp4.427.000.000,00 beban pemasaran mengalami kenaikan sebesar Rp360.000.000,00 laba bersih perusahaan juga sama-sama mengalami kenaikan sebesar Rp7.949.000.000,00. Pada triwulan kedua, beban komisi mengalami penurunan sebesar Rp2.420.000.000,00 beban pemasaran juga mengalami penurunan sebesar Rp264.000.000,00 laba bersih perusahaan juga sama-sama mengalami penurunan sebesar Rp7.343.000.000,00. Pada triwulan ketiga, beban komisi kembali mengalami penurunan sebesar Rp1.229.000.000,00 laba bersih perusahaan juga sama mengalami penurunan sebesar Rp365.000.000,00.

Tahun 2016 triwulan pertama, beban komisi mengalami kenaikan sebesar Rp4.616.580.000,00 diikuti oleh laba bersih perusahaan yang juga sama mengalami kenaikan sebesar Rp17.746.150.000,00. Pada triwulan kedua, beban komisi

mengalami penurunan sebesar Rp3.663.860.000,00 diikuti oleh laba bersih perusahaan yang sama-sama mengalami penurunan sebesar Rp17.084.960.000,00. Pada triwulan keempat, beban komisi kembali mengalami penurunan sebesar Rp16.350.000,00. Penurunan beban komisi ini diikuti oleh laba bersih perusahaan yang sama-sama mengalami penurunan sebesar Rp4.902.950.000,00.

Kenaikan maupun penurunan (fluktuasi) beban komisi, beban pemasaran dan laba bersih perusahaan PT.Asuransi Sinar Mas Unit Syariah yang apabila disajikan dalam bentuk grafik adalah sebagai berikut.



Grafik 1.1
Fluktuasi Beban Komisi, Beban Pemasaran dan Laba Bersih Perusahaan PT.Asuransi Sinar Mas Unit Syariah

Berdasarkan data pada grafik diatas, terlihat bahwa fluktuasi antara beban komisi, beban pemasaran dan laba bersih perusahaan PT.Asuransi Sinar Mas Unit Syariah tidak sesuai dengan teori yang telah dipaparkan. Hal ini yang menarik peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul: **Pengaruh Beban Komisi dan**

Beban Pemasaran terhadap Laba Bersih Perusahaan pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah.

B. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah di atas, maka peneliti merumuskan masalah ke dalam beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut.

1. Seberapa besar pengaruh beban komisi terhadap laba bersih perusahaan pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah secara parsial?
2. Seberapa besar pengaruh beban pemasaran terhadap laba bersih pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah secara parsial?
3. Seberapa besar pengaruh beban komisi dan beban pemasaran terhadap laba bersih pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah secara simultan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui pengaruh beban komisi terhadap laba bersih pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah secara parsial;
2. Untuk mengetahui pengaruh beban pemasaran terhadap laba bersih pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah secara parsial;
3. Untuk mengetahui pengaruh beban komisi dan beban pemasaran terhadap laba bersih pada PT. Asuransi Sinar Mas Unit Syariah secara simultan.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat terhadap beberapa pihak, yaitu bagi dunia akademis dan dunia praktis. Berikut ini pembahasan dari hal-hal tersebut.

1. Kegunaan Secara Akademis

Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan pustaka dan bahan tinjauan untuk penelitian selanjutnya. Serta dapat dijadikan sebagai bahan untuk menambah ilmu pengetahuan mengenai beban komisi dan beban pemasaran juga mengenai laba bersih suatu perusahaan.

2. Kegunaan Secara Praktis

Bagi perusahaan asuransi syariah, hasil analisis penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai salah satu pertimbangan pengambilan keputusan dalam hal meningkatkan laba perusahaan yang berkaitan dengan pengeluaran beban komisi dan beban pemasarannya. Bagi peserta asuransi maupun calon peserta, hasil analisis penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dalam mengambil keputusan untuk berasuransi yang sesuai dengan syariah.