

Konsep Pemberian Insentif Perspektif *Muamalah* Islami pada Agency PT Manulife Syariah Indonesia Tahun 2026

Masyhuri

Program Studi Manajemen Konsentrasi Manajemen SDM, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Syekh Yusuf Tangerang, Indonesia

*masyhuri.husin@gmail.com

Diterima: 12-06-2026

Direvisi: 09-07-2026

Disetujui: 21-07-2026

ABSTRAK

Industri asuransi jiwa syariah Indonesia memasuki fase konsolidasi seiring kewajiban pemisahan unit usaha syariah, dan agen tetap menjadi tulang punggung distribusi sekaligus titik paling rawan ketika imbalan dirancang. Penelitian ini menelaah skema kompensasi agency pada PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah sebagaimana diatur Memo Kompensasi Agency 2026, lalu menilainya dari perspektif *muamalah* Islami. Tujuannya menganalisis konsep insentif agen syariah, mengkaji praktik kompensasi berlapis yang mencakup *First Year Commission*, *Second Year Commission*, *Renewal Year Commission*, *Quarterly Production Bonus*, *Basic Commission Override*, *referral bonus*, serta *generation*, *quality generation*, dan *lifetime override*, dan menilai kesesuaiannya dengan prinsip *ujrah*, *wakalah bil ujrah*, keadilan, transparansi, *amanah*, dan *maslahah*. Pendekatan yang dipakai bersifat kualitatif dengan rancangan studi kasus deskriptif-analitis berbasis analisis dokumen terhadap memo, fatwa Dewan Syariah Nasional, dan literatur primer yang dilengkapi wawancara dan observasi-partisipan, dianalisis secara tematik. Analisis menunjukkan komisi langsung tergolong *ujrah* yang sah atas jasa penjualan dan pemeliharaan polis, sedangkan *override* dan *lifetime override* menuntut penegasan akad *samsarah* atau *ju'alah* serta bukti kontribusi nyata agar tidak menjadi imbalan struktural belaka. Pengaitan bonus produksi dengan *Premium Persistency Ratio* dan faktor persistensi dipandang positif karena menahan dorongan mengejar volume semata, sementara syarat lisensi syariah memperkuat kepatuhan. Penelitian ini mengusulkan model evaluasi lima prinsip (kejelasan akad, kelayakan jasa, keadilan imbalan, kualitas penjualan, dan kepatuhan syariah), sebagai instrumen menilai sistem kompensasi agen asuransi syariah agar berorientasi *maslahah*. Kebaruan penelitian ini terletak pada pembacaan langsung dokumen kompensasi aktual sekaligus perumusan model evaluasi lima prinsip *muamalah* yang dapat dioperasionalkan, yang belum ditemukan pada kajian asuransi jiwa syariah terdahulu.

Kata kunci: kompensasi agency; asuransi syariah; *wakalah bil ujrah*; keadilan kompensasi; *maqasid al-shariah*

ABSTRACT

Indonesia's Islamic life insurance industry is entering a consolidation phase as the spin-off of sharia business units becomes mandatory, and agents remain both the backbone of distribution and the most vulnerable point once rewards are designed. This study examines the agency compensation scheme of PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah as regulated by the 2026 Agency Compensation Memo, then evaluates it through the lens of Islamic *muamalah*. It aims to analyse the concept of sharia agent incentives, to study the layered compensation practice covering *First Year Commission*, *Second Year Commission*, *Renewal Year Commission*, *Quarterly Production Bonus*, *Basic Commission Override*, *referral bonus*, and *generation*, *quality generation*, and *lifetime override*, and to assess its compatibility with the principles of *ujrah*, *wakalah bil ujrah*, justice, transparency, *amanah*, and *maslahah*. The

*approach is qualitative with a descriptive-analytical case study design grounded in document analysis of the memo, National Sharia Board fatwas, and primary literature complemented by an interview and participant observation, examined thematically. The analysis shows that direct commissions constitute legitimate *ujrah* for the service of selling and maintaining policies, whereas overrides and lifetime override require an explicit *samsarah* or *ju'alah* contract and evidence of real contribution so as not to become merely structural rewards. Linking the production bonus to the Premium Persistency Ratio and a persistency factor is viewed positively because it restrains the urge to chase sheer volume, while the sharia licensing requirement reinforces compliance. The study proposes a five-principle evaluation model (clarity of contract, fairness of service, equity of reward, quality of sales, and sharia compliance), as an instrument for assessing sharia insurance agent compensation systems toward a *maslahah* orientation. The novelty of this study lies in its direct reading of an actual compensation document together with the formulation of an operational five-principle *muamalah* evaluation model, which has not been found in prior sharia life insurance research.*

Keywords: *agency compensation; sharia insurance; wakalah bil ujah; compensation justice; maqasid al-shariah*

PENDAHULUAN

Industri asuransi jiwa syariah di Indonesia sedang berada di persimpangan yang menentukan. Kewajiban pemisahan unit usaha syariah dari induk konvensional, yang ditetapkan melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11 Tahun 2023 dengan tenggat akhir 2026, memaksa pelaku industri menata ulang tata kelola, permodalan, dan yang sering luput dari perhatian akademik adalah arsitektur imbalan bagi tenaga pemasarnya (OJK, 2023). PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah lahir persis dari momentum ini sebagai entitas hasil pemisahan yang memperoleh izin usaha pada 2024. Di tengah penetrasi asuransi yang masih rendah dan literasi keuangan syariah yang belum merata, agen tetap menjadi saluran utama yang menghubungkan produk dengan calon peserta. Justru di titik itulah pertanyaan etis menjadi tajam: bagaimana cara memberi imbalan kepada agen tanpa mencederai kepentingan peserta yang ia layani.

Kajian tentang *takaful* selama satu dekade terakhir tumbuh pesat, tetapi arahnya cenderung seragam. Sebagian besar membedah tata kelola syariah dan kaitannya dengan kinerja keuangan perusahaan. Ben Said (2025) menunjukkan bahwa ukuran, reputasi, dan kualifikasi Dewan Pengawas Syariah ikut menentukan kinerja *takaful* yang tercatat di bursa, sementara Sallemi *et al.* (2021) menemukan mekanisme *governance* dan jenis kontrak *wakalah* atau hibrida turut memoderasi capaian perusahaan. Garis penelitian serupa dilanjutkan Sallemi dan Zouari (2025) pada aspek karakteristik dewan dan konsentrasi kepemilikan. Pada level determinan keuangan, Kantakji *et al.* (2020) bahkan menegaskan bahwa bukti empiris mengenai kinerja *takaful* global masih langka, dan studi efisiensi operasional seperti Che Mohd Salleh *et al.* (2022) menyoroti betapa beban biaya menekan kinerja operator. Semua itu penting, namun berhenti pada level korporat dan rasio keuangan.

Yang relatif sunyi adalah telaah pada level operasional: bagaimana skema imbalan agen disusun, dan apakah susunannya selaras dengan akad yang menjadi fondasinya. Padahal akadnya sudah jelas. Hubungan perusahaan dengan agen pemasar dipahami sebagai *wakalah bil ujah*, yaitu pemberian kuasa untuk memasarkan disertai imbalan atas jasa, sebagaimana digariskan Fatwa DSN-MUI Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 dan dipertegas Fatwa Nomor 113/DSN-MUI/IX/2017 (DSN-MUI, 2006, 2017). Sejumlah studi Indonesia telah menelaah penerapan akad ini, tetapi hampir seluruhnya berfokus pada relasi peserta–perusahaan, bukan pada relasi perusahaan–agen. Hidayberdiyev (2024) membandingkan implementasi *wakalah bil ujah* pada asuransi jiwa di Indonesia dan Malaysia; Al Umi *et al.* (2025) menekankan nilai transparansi, keadilan, dan amanah sekaligus mengingatkan adanya risiko penyalahgunaan wewenang; Mapuna (2019) memetakan konsep dan sistem operasional asuransi jiwa syariah; dan Tila *et al.* (2019) merangkum dasar hukum serta prinsipnya. Sedikit sekali yang masuk ke ruang mesin kompensasi agen itu sendiri.

Sementara itu, literatur manajemen sejak lama memperingatkan bahwa struktur imbalan tenaga penjual bukan perkara netral. Dari sudut teori keagenan, perusahaan sebagai prinsipal dan agen memiliki tujuan yang tidak selalu searah, dan asimetri informasi membuka celah *moral hazard* yang harus

dijembatani lewat desain insentif (Eisenhardt, 1989). Basu *et al.* (1985) menunjukkan secara formal bahwa rencana kompensasi tenaga penjual idealnya menyeimbangkan dorongan usaha dengan ketidakpastian lingkungan penjualan. Tinjauan terbaru O'Donnell dan Marsh (2022) menegaskan bahwa komposisi antara gaji dan insentif membentuk persepsi serta perilaku tenaga penjual, termasuk kecenderungan mengejar transaksi jangka pendek. Ketika logika ini bertemu produk asuransi jiwa, taruhannya menjadi nyata. Komisi tahun pertama yang besar dapat mendorong penjualan yang tidak sesuai kebutuhan, sebuah pola yang berulang di banyak pasar berkembang.

Persoalan inilah yang membuat kualitas penjualan menjadi penting, bukan sekadar volumenya. Fang dan Kung (2021) memperlihatkan bahwa pembatalan polis asuransi jiwa dipicu beragam guncangan, dan tingkat keberlangsungan polis menjadi cermin apakah penjualan benar-benar menjawab kebutuhan peserta. Di ranah syariah, dimensi etis menambah lapis pertimbangan. Wijaya *et al.* (2022) menemukan perilaku etis tenaga penjual menjadi pendahulu loyalitas nasabah perbankan syariah, dan Suandi *et al.* (2022) menunjukkan etika pemasaran Islam berkontribusi pada peningkatan kinerja lembaga. Tinjauan Mamun *et al.* (2021) menegaskan bahwa etika dan praktik merupakan salah satu klaster utama dalam riset pemasaran Islam. Maka penilaian terhadap skema kompensasi agen tidak cukup berhenti pada keabsahan akad; ia harus menyentuh konsekuensi perilaku yang diciptakannya.

Lensa yang paling memadai untuk menimbang semua itu adalah maqasid al-shariah. Tradisi pengukuran berbasis maqasid berkembang dari model performa Mohammed dan Taib (2015) hingga kerangka etis yang lebih kaya seperti dibangun Mergaliyev *et al.* (2021), dan ditinjau secara sistematis oleh Mahyudin dan Rosman (2022). Monawer *et al.* (2022) menawarkan kerangka konseptual aktualisasi maqasid dalam keuangan syariah, Razali (2025) bahkan merancang model evaluasi maqasid khusus untuk industri takaful dengan menempatkan masalah dan keadilan sebagai prioritas tertinggi, sedangkan Hartono dan Sobari (2017) menilai indeks maqasid sebagai pendekatan yang lebih holistik. Auda (2008) mengingatkan bahwa maqasid sebaiknya dibaca sebagai sistem yang hidup, bukan daftar yang statis. Pada saat yang sama, kejelasan akad dan ketiadaan gharar tetap menjadi syarat dasar. Mohd Noh *et al.* (2025) menelaah dimensi gharar dalam transaksi keuangan modern, Alahouel dan Loukil (2021) menunjukkan larangan gharar menurunkan tingkat ketidakpastian aset syariah, dan Setyowati (2021) menggarisbawahi pentingnya menutup celah gharar dalam praktik keuangan syariah Indonesia.

Dari peta itu tampak sebuah celah yang nyata. Tata kelola dan kinerja *takaful* sudah banyak diteliti; akad *wakalah bil ujah* pada relasi peserta–perusahaan sudah lama dibahas; teori kompensasi tenaga penjual pun matang di literatur manajemen. Namun belum ada yang mempertemukan ketiganya untuk membaca satu skema kompensasi agen asuransi syariah yang sesungguhnya, lengkap dengan *First Year Commission* (FYC), *Second Year Commission* (SYC), *Renewal Year Commission* (RYC), bonus produksi kuartalan, *override*, *referral*, hingga *generation* dan *lifetime override*, lalu menilainya secara praktis dengan prinsip *muamalah*. Kebaruan penelitian ini terletak di sana. Ia membaca dokumen kompensasi aktual, yaitu Memo Kompensasi Agency 2026 (Manulife Syariah Indonesia, 2026), dan menerjemahkan prinsip-prinsip *muamalah* menjadi instrumen evaluasi yang dapat dioperasionalkan.

Berangkat dari celah tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis konsep pemberian insentif agen asuransi syariah berdasarkan prinsip *muamalah* Islami; mengkaji praktik kompensasi agency Manulife Syariah Indonesia sebagaimana diatur memo 2026; menilai kesesuaian tiap komponen kompensasi dengan prinsip *ujrah*, *wakalah bil ujah*, keadilan, transparansi, *amanah*, dan *maslahah*; mengidentifikasi potensi risiko etis dan syariah dari sistem berbasis target produksi, struktur generasi, *referral*, dan persistensi; serta merumuskan model evaluasi yang adil, transparan, produktif, dan sesuai prinsip *muamalah*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan rancangan studi kasus deskriptif-analitis. Pilihan ini bertolak dari sifat masalah yang diteliti, yakni memahami makna dan kesesuaian sebuah praktik, bukan menguji hubungan antar variabel. Objek kajian adalah praktik pemberian kompensasi agency pada PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah sebagaimana tertuang dalam Memo Nomor 010/MLI/AGN/M/I/2026 tentang Kompensasi Agency 2026 (Manulife Syariah Indonesia, 2026). Fokus analisis diarahkan pada kesesuaian sistem kompensasi dengan prinsip *muamalah* Islami, dengan unit analisis berupa struktur imbalan tiga jenjang keagenan: *Life Planner* (LP), *Business Partner* (BP), dan *Senior Business Partner* (SBP).

Penelitian bersifat *field research* sekaligus *document-based research*. Sumber data primer yang dianalisis mencakup, pertama, dokumen memo kompensasi itu sendiri, yang memuat definisi level keagenan, mekanisme *First Year Commission* (FYC), *Second Year Commission* (SYC), *Renewal Year Commission* (RYC), *First Year Premium* (FYP), *Premium Persistency Ratio* (PPR), faktor persistensi, *Quarterly Production Bonus* (QPB), *Basic Commission Override* (BCO), *Agent Referral Bonus*, *BP to BP Override*, *Generation Override*, *Quality Generation Override*, dan *Lifetime Override*; dan kedua, data lapangan berupa wawancara mendalam dengan seorang *Life Planner* serta observasi-partisipan oleh peneliti yang berkedudukan sebagai *Senior Business Partner* pada perusahaan yang sama. Kedudukan peneliti sebagai bagian dari struktur keagenan diperlakukan secara reflektif: pengalaman *insider* menjadi sumber pemahaman yang kaya, tetapi ditafsirkan secara kritis dan disilangkan dengan sumber lain agar tidak menjelma menjadi membenaran sistem. Seluruh data tersebut didudukkan bersama bahan hukum dan literatur primer, terutama Fatwa DSN-MUI Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, Nomor 52/DSN-MUI/III/2006, dan Nomor 113/DSN-MUI/IX/2017, Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, serta nas Al-Qur'an yang relevan (DSN-MUI, 2001, 2006, 2017; Republik Indonesia, 2014). Wawancara dan observasi yang lebih luas terhadap *Business Partner*, *trainer*, dan bagian kepatuhan dirancang sebagai pengembangan lanjutan studi kasus, sehingga klaim temuan pada artikel ini tetap berpijak pada data yang telah tersedia dan tidak dilaporkan melampauinya.

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis tematik. Data dikelompokkan ke dalam delapan tema yang diturunkan dari rumusan masalah: akad, ujah, keadilan kompensasi, transparansi, persistensi, kualitas penjualan, kepatuhan syariah, dan potensi konflik kepentingan. Agar tajam, sebagian tema dioperasionalkan dengan rujukan konseptual yang sudah mapan. Dimensi keadilan dibaca melalui tiga jenis keadilan organisasi—distributif, prosedural, dan interaksional—yang divalidasi (Colquitt, 2001), sementara penilaian berorientasi tujuan syariah mengacu pada tradisi pengukuran maqasid yang dikembangkan Mohammed dan Taib (2015) serta diperkaya Mergaliyev *et al.* (2021) dan Razali (2025). Keabsahan data dijaga melalui triangulasi sumber, triangulasi teknik, *member checking*, dan analisis dokumen secara silang. Penentuan informan dalam rancangan lapangan dilakukan secara *purposive* dengan kriteria memiliki lisensi syariah atau pengalaman memasarkan produk syariah, memahami mekanisme kompensasi, dan terlibat langsung dalam penjualan atau pembinaan agen

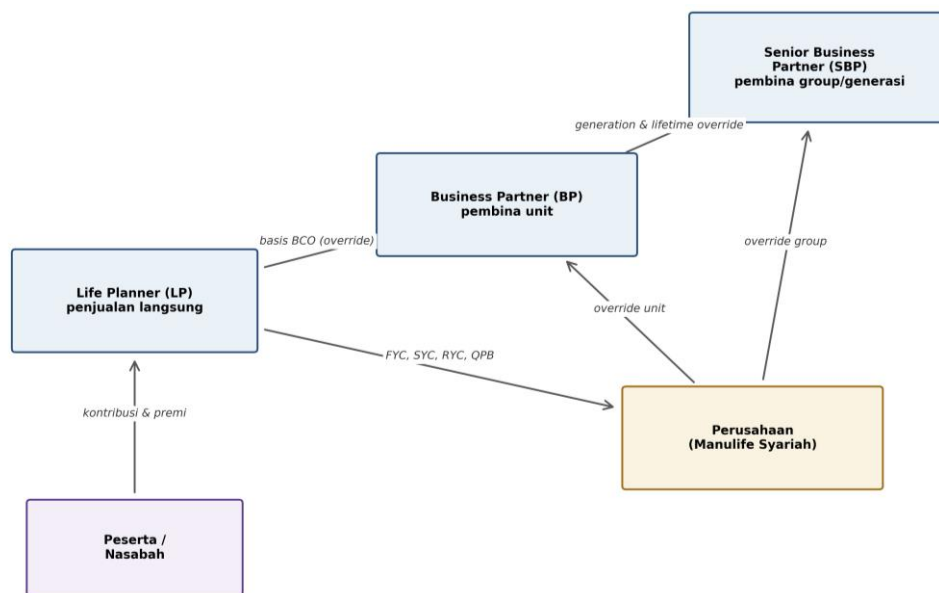
HASIL DAN PEMBAHASAN

Arsitektur kompensasi agency Manulife Syariah Indonesia

Skema kompensasi yang diatur memo bersifat berlapis dan mencerminkan logika organisasi keagenan yang berjenjang. Pada lapis pertama berdiri imbalan atas penjualan pribadi: *First Year Commission* dihitung dari premi tahun pertama, diikuti *Second Year Commission* pada tahun kedua dan *Renewal Year Commission* pada premi lanjutan. Lapis kedua adalah bonus produksi, terutama *Quarterly Production Bonus*, sebagaimana dirumuskan memo, dihitung sebagai perkalian *bonus rate* dengan FYC atau SYC dan faktor persistensi. Lapis ketiga adalah imbalan struktural yang mengalir mengikuti hierarki keagenan: *Basic Commission Override* bagi BP atas produksi unitnya, *Agent Referral Bonus* atas perekrutan, *BP to BP Override*, serta *Generation Override*, *Quality Generation Override*, dan *Lifetime Override* yang menautkan imbalan pada struktur generasi dan keberlanjutan.

Tiga lapis itu mencerminkan logika ekonomi yang lazim di industri asuransi jiwa. Komisi tahun pertama sengaja dibuat besar karena biaya akuisisi nasabah baru jauh lebih tinggi daripada biaya mempertahankan nasabah lama, sehingga perusahaan menaruh imbalan terbesar pada momen penutupan penjualan. Bonus produksi menambahkan dorongan kuartalan untuk menjaga ritme kerja, sementara *override* memberi insentif kepada jenjang atas agar membina dan memperluas jaringan. Susunan ini efektif secara komersial, tetapi setiap lapisnya membawa pertanyaan *muamalah* yang berbeda, dan justru karena itulah penilaian harus dilakukan komponen demi komponen, bukan secara pukol rata atas seluruh sistem.

Gambar 1 memetakan aliran imbalan ini, dari peserta yang membayar kontribusi kepada LP yang menjual, lalu naik ke perusahaan dan jenjang BP serta SBP melalui berbagai bentuk *override*.



Gambar 1. Struktur keagenan dan aliran kompensasi pada agency asuransi jiwa syariah.
Sumber: disusun penulis dari (Manulife Syariah Indonesia, 2026)

Pemisahan dua hal perlu dilakukan sejak awal: imbalan atas jasa langsung dan imbalan atas posisi struktural. Keduanya tunduk pada akad yang berbeda secara fikih, dan justru di sanalah letak sebagian besar pertimbangan *muamalah*. Tabel 1 meringkas tiap komponen, dasar perhitungannya, akad *muamalah* yang paling relevan, serta catatan ringkas yang akan diperdalam pada subbagian berikutnya.

Tabel 1. Komponen kompensasi agency dan akad *muamalah* terkait

Komponen	Dasar perhitungan	Akad muamalah relevan	Catatan
First Year Commission (FYC)	Persentase premi tahun pertama (FYP)	Wakalah bil ujah (ujrah atas jasa)	Imbalan langsung atas jasa penjualan
Second Year Commission (SYC)	Persentase premi tahun kedua	Ujrah atas jasa pemeliharaan	Terkait keberlanjutan polis
Renewal Year Commission (RYC)	Persentase premi lanjutan	Ujrah atas pemeliharaan	Mendorong persistensi
Quarterly Production Bonus (QPB)	Bonus rate x FYC/SYC x faktor persistensi	Ju'alah/ujrah berbasis pencapaian	Dikaitkan kualitas via persistensi
Basic Commission Override (BCO)	Persentase atas produksi unit LP	Samsarah/ju'alah atas pembinaan	Perlu jasa pembinaan riil
Agent Referral Bonus	Imbalan atas perekrutan/rujukan	Samsarah (ju'alah)	Sah bila disertai pembinaan nyata
BP to BP Override	Override antar-BP	Samsarah/ju'alah	Legitimasi bergantung kontribusi
Generation Override	Override lintas generasi	Samsarah/ju'alah	Risiko imbalan structural
Quality Generation Override	Override berbasis kualitas generasi	Ju'alah berbasis kinerja	Lebih selaras prinsip kualitas
Lifetime Override	Imbalan jangka panjang atas struktur	Perlu penegasan kelayakan ujah	Risiko imbalan tanpa jasa kini

Sumber: disusun penulis dari (Manulife Syariah Indonesia, 2026; DSN-MUI, 2006, 2017; Al Umi et al., 2025)

Perspektif praktisi: motivasi dan dinamika lapangan

Arsitektur kompensasi yang diatur memo bukan sekadar angka di atas kertas; ia membawa dampak psikologis dan motivasional yang nyata bagi tenaga pemasar. Hal ini terkonfirmasi melalui wawancara dengan Suningsih, seorang *Life Planner* di Branch Cahaya Iman Menteng. Ia mengungkapkan bahwa sistem kompensasi yang dihadirkan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah mampu menggugah daya dorong bagi agen di jenjang bawah untuk bekerja lebih sungguh-sungguh demi meraih kelayakan jenjang karier yang diinginkan (Manulife Syariah Indonesia, 2026). Pengakuan itu sejalan dengan temuan ilmu manajemen bahwa struktur imbalan yang mengaitkan capaian dengan kemajuan jenjang memang membentuk usaha dan perilaku tenaga penjual (Basu *et al.*, 1985).

Dinamika serupa dirasakan penulis yang berkedudukan sebagai *Senior Business Partner* pada perusahaan yang sama. Dari posisi itu tampak bahwa sistem kompensasi mendorong para *leader* untuk terus mengajak lebih banyak orang dalam mensyiarkan asuransi syariah, sebab skema tersebut secara alamiah memberi motivasi untuk bergerak lebih baik, baik dalam membina agen di bawahnya maupun dalam memperluas jangkauan syiar itu sendiri. Kedudukan penulis sebagai bagian dari struktur keagenan memberi keleluasaan akses sekaligus menuntut kehati-hatian reflektif, agar pengalaman *insider* dibaca sebagai data yang ditafsirkan secara kritis, bukan sebagai pembenaran atas sistem.

Dalam kacamata muamalah, motivasi yang muncul ini dapat dibaca sebagai aktualisasi prinsip amanah dan masalah. Ketika agen dan *leader* terdorong secara alamiah oleh sistem yang dipersepsi adil dan transparan, orientasi kerja mereka bergeser dari sekadar mengejar imbalan struktural menuju tanggung jawab moral untuk memberi edukasi dan perlindungan terbaik bagi peserta. Di sinilah insentif bertemu nilai: etika kerja Islam yang menautkan amanah dengan kinerja (Badar *et al.*, 2024) berpadu dengan perilaku etis pemasaran yang menumbuhkan kepercayaan nasabah (Wijaya *et al.*, 2022). Meski demikian, motivasi positif ini tidak meniadakan kebutuhan akan pengawasan, karena daya dorong yang sama dapat berbalik menekan kualitas apabila tidak diimbangi penjelasan akad dan edukasi yang jujur. Ketegangan itulah yang justru menjadi alasan mengapa kelima prinsip pada subbagian berikut perlu diterapkan secara konsisten.

Kejelasan akad: *wakalah bil ujah* dan *samsarah*

Fondasi seluruh skema adalah akad *wakalah bil ujah*. Agen bertindak sebagai wakil perusahaan dalam memasarkan produk dan berhak atas *ujrah*, yaitu imbalan atas jasa yang ia berikan, sebagaimana digariskan Fatwa DSN-MUI Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 dan ketentuan umum Fatwa Nomor 113/DSN-MUI/IX/2017 (DSN-MUI, 2006, 2017). Syarat utama akad ini sederhana tetapi mengikat: objek jasa harus jelas, dan *ujrah* harus pasti serta disepakati di muka. Pada komisi langsung syarat ini relatif mudah dipenuhi, karena FYC, SYC, dan RYC terikat pada premi yang terukur dan jasa yang kasat mata, yakni menjual lalu memelihara polis.

Persoalan menjadi lebih halus pada imbalan struktural. *Override*, *referral*, dan *generation override* secara fikih lebih dekat pada akad *samsarah*, yaitu jasa perantara atau pemasaran yang berimbalan, yang dalam praktiknya diperlakukan sebagai bentuk *ju'alah* atau *ijarah* atas jasa. Selama jasa itu nyata, pembinaan, pelatihan, atau pengawasan terhadap agen di bawahnya, imbalannya sah. Yang harus dijaga adalah agar akadnya dinyatakan secara eksplisit dan tidak tergelincir ke dalam *gharar*, ketidakpastian yang berpotensi melahirkan sengketa. Mohd Noh *et al.* (2025) menelaah bagaimana *gharar* muncul dalam transaksi keuangan modern dan tetap berpijak pada makna aslinya sebagai ketidakpastian, sementara Alahouel dan Loukil (2021) menunjukkan penyaringan syariah yang menutup *gharar* berkorelasi dengan tingkat ketidakpastian yang lebih rendah. Dalam konteks Indonesia, Setyowati (2021) menegaskan perlunya menutup celah *gharar* agar akad tidak cacat. Al Umi *et al.* (2025) menambahkan satu pengingat penting: relasi *wakalah bil ujah* harus dijaga pada koridor amanah, sebab celah penyalahgunaan wewenang selalu ada ketika satu pihak memegang kuasa atas pihak lain.

Nas menjadi sandaran prinsip ini. Perintah memenuhi akad pada Q.S. al-Ma'idah (Basu *et al.*, 1985):1, (Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019) mengikat para pihak untuk menunaikan apa yang disepakati, dan amanah dalam relasi keagenan adalah turunan langsung darinya. Dengan kerangka itu, kejelasan akad bukan formalitas administratif, melainkan syarat keabsahan: setiap jenis imbalan idealnya memiliki akad yang dinyatakan, objek jasa yang terdefinisi, dan dasar perhitungan yang dapat ditelusuri.

Kelayakan jasa dan legitimasi *ujrah*

Pertanyaan berikutnya lebih substantif. Apakah setiap rupiah yang diterima agen benar-benar merupakan imbalan atas jasa yang nyata? Untuk komisi langsung, jawabannya jelas. FYC adalah *ujrah* atas jasa menutup penjualan; SYC dan RYC adalah *ujrah* atas jasa pemeliharaan polis pada tahun-tahun berikutnya. Prinsip Islam dalam penentuan imbalan sebagai keseimbangan antara keadilan, kelayakan, dan transparansi, dan komisi yang terikat pada jasa terukur memenuhi ketiganya (Yasmeen, 2023). Logika ekonomi pun mendukung: Basu *et al.* (1985) menunjukkan bahwa mengaitkan imbalan dengan hasil penjualan adalah cara wajar menyelaraskan usaha agen dengan tujuan perusahaan ketika lingkungan penjualan tidak pasti.

Imbalan struktural menuntut kehati-hatian lebih. *Basic Commission Override* dan *BP to BP Override* dapat dibenarkan sepanjang BP benar-benar membina, melatih, dan mengawasi unitnya; di sini *override* adalah *ujrah* atas jasa supervisi, bukan upeti atas posisi. *Agent Referral Bonus* juga sah sebagai samsarah atas jasa memperkenalkan dan merekrut, selama perekrutan itu disertai tanggung jawab pembinaan, bukan sekadar menambah kepala. *Generation Override* dan *Quality Generation Override* berada di wilayah yang lebih perlu dijaga. Keduanya menautkan imbalan pada struktur generasi, dan legitimasinya bergantung pada apakah penerima masih memberi kontribusi pembinaan yang riil terhadap generasi di bawahnya. *Quality Generation Override* sedikit lebih selaras dengan prinsip syariah karena ia mensyaratkan mutu, bukan semata kedalaman struktur.

Yang paling menuntut justifikasi adalah *Lifetime Override*. Imbalan yang mengalir seumur keterlibatan atas struktur yang pernah dibangun berisiko berubah menjadi penghasilan pasif tanpa jasa yang sedang berlangsung. Dalam kerangka *ujrah*, imbalan idealnya bertaut dengan jasa yang masih ditunaikan atau dengan kontribusi historis yang jelas batas dan dasarnya. Maka *Lifetime Override* tidak otomatis terlarang, tetapi ia memerlukan penegasan akad yang menjelaskan jasa apa yang sedang atau pernah diberikan, agar tidak terjebak pada pola imbalan struktural tanpa kontribusi kini. Hudayberdiyev (2024) memperlihatkan bahwa praktik wakalah bil *ujrah* pada asuransi jiwa di Indonesia dan Malaysia memang menuntut kejelasan dasar imbalan semacam ini agar tetap berada dalam koridor syariah.

Keadilan imbalan: distributif, prosedural, dan interaksional

Keadilan dalam skema kompensasi tidak berhenti pada besaran. Colquitt (2001) memilah keadilan organisasi menjadi tiga: distributif menyangkut kelayakan hasil, prosedural menyangkut keadilan cara penetapan, dan interaksional menyangkut perlakuan serta keterbukaan informasi dalam proses. Ketiganya relevan untuk menilai memo. Secara distributif, skema berlapis dapat dipandang adil sepanjang porsi imbalan sebanding dengan kontribusi: LP memperoleh komisi atas penjualan, BP dan SBP memperoleh *override* atas pembinaan. Ketidakadilan muncul bila jenjang atas menikmati aliran imbalan yang besar tanpa kontribusi pembinaan yang sepadan, sebuah kemungkinan yang harus ditutup melalui ketentuan kinerja.

Secara prosedural, keadilan ditentukan oleh transparansi rumus. QPB yang dihitung dari bonus rate dikalikan FYC atau SYC dan faktor persistensi adalah formula yang dapat ditelusuri, dan keterbukaan semacam ini memperkuat persepsi adil. Jaradat dan Oudat (2025) menunjukkan bahwa pengaruh regulasi mendorong kejelasan dan transparansi praktik keuangan syariah, dan prinsip yang sama berlaku pada tata kelola kompensasi internal: rumus yang terbuka dan dapat diaudit mengurangi ruang sengketa. Secara interaksional, keadilan menuntut agar agen memahami dasar perhitungan imbalannya, termasuk kapan persistensi memengaruhi bonus dan mengapa. Penjelasan yang jujur pada saat rekrutmen dan pelatihan adalah wujud nyata keadilan interaksional sekaligus pemenuhan amanah.

Kualitas penjualan, persistensi, dan risiko konflik kepentingan

Di sinilah pertimbangan muamalah bertemu dengan temuan ilmu manajemen secara paling tajam. Sistem yang terlalu menekankan *First Year Premium* dan FYC menciptakan dorongan kuat untuk mengejar penutupan penjualan, kadang tanpa memastikan produk benar-benar sesuai kebutuhan calon peserta. Teori keagenan menamai ini moral hazard: ketika imbalan terkonsentrasi di muka dan kinerja sulit dipantau, agen dapat tergoda mengutamakan kepentingannya sendiri di atas kepentingan prinsipal maupun peserta. (Eisenhardt, 1989). O'Donnell dan Marsh (2022) menegaskan bahwa struktur yang berat pada insentif jangka pendek memang cenderung mengarahkan perilaku tenaga penjual ke transaksi cepat. Konsekuensinya bukan abstrak. Fang dan Kung (2021) menunjukkan bahwa pembatalan polis asuransi jiwa dipengaruhi banyak faktor, dan polis yang dijual tanpa kesesuaian kebutuhan berpeluang

lebih cepat lapse, merugikan peserta yang kehilangan manfaat proteksi sekaligus perusahaan yang menanggung biaya akuisisi.

Justru di titik ini memo memuat penyeimbang yang patut dihargai. Pengaitan QPB dengan *Premium Persistency Ratio* dan faktor persistensi menggeser orientasi dari sekadar menutup penjualan menuju menjaga keberlangsungan polis. PPR, sebagaimana dipahami dalam memo, adalah ukuran keberlanjutan pembayaran premi peserta, dan dengan demikian menjadi cerminan kualitas penjualan, bukan hanya kuantitasnya. Mekanisme ini selaras dengan semangat *muamalah* karena mendorong agen menjual produk yang benar-benar dibutuhkan dan mampu dipertahankan peserta, bukan produk yang segera ditinggalkan setelah komisi cair. Dari kacamata *maqasid*, persistensi melindungi manfaat polis bagi peserta dan keluarganya, yang merupakan inti perlindungan jiwa dan harta.

Meski demikian, faktor persistensi tidak meniadakan risiko sepenuhnya. Selama target FYP dan FYC tetap menjadi pendorong utama pada tahap awal, tekanan untuk mengejar volume tetap ada. Karena itu pengendaliannya tidak bisa hanya bertumpu pada rumus bonus; ia memerlukan penguatan etika pemasaran, edukasi calon peserta, dan pengawasan. Wijaya *et al.* (2022) menunjukkan perilaku etis tenaga penjual menumbuhkan loyalitas nasabah syariah, sedangkan Suandi *et al.* (2022) mengaitkan etika pemasaran Islam dengan kinerja lembaga. Mamun *et al.* (2021) menempatkan etika dan praktik sebagai inti riset pemasaran Islam. Kombinasi rumus yang menghargai persistensi dengan budaya etis pemasaran adalah jalan yang paling konsisten dengan prinsip *muamalah*, sebab keduanya bekerja pada sisi insentif sekaligus sisi nilai.

Kepatuhan syariah dan peran lisensi

Memo mensyaratkan bahwa agen yang belum memiliki lisensi syariah tidak dapat menjual maupun menerima komisi dari produk syariah. Ketentuan ini bernilai strategis dalam kerangka kepatuhan. Ia memastikan bahwa imbalan hanya mengalir kepada pihak yang berkompeten dan terikat pada standar profesional serta etika produk syariah, sehingga ujah yang diterima benar-benar imbalan atas jasa yang sah secara syariah. Literatur tata kelola memperkuat arti penting pengaturan semacam ini. BenSaid (2025) menemukan bahwa kualitas pengawasan syariah menentukan kinerja takaful, dan Sallemi *et al.* (2021) serta Sallemi dan Zouari (2025) menunjukkan mekanisme *governance* memengaruhi capaian perusahaan asuransi berkontrak wakalah. Lisensi syariah bagi agen dapat dipandang sebagai perpanjangan *governance* itu hingga ke titik penjualan, tempat risiko kepatuhan paling sering muncul.

Kepatuhan tidak berhenti pada selebar lisensi. Ia menuntut budaya kerja yang menghidupi nilai amanah dan keadilan. Badar *et al.* (2024) memperlihatkan etika kerja Islam berhubungan dengan kinerja melalui iklim relasi yang sehat, dan Munandar *et al.* (2026) menempatkan amanah, *adl*, syura, dan *taqwa* sebagai nilai inti yang membentuk perilaku pelaku lembaga keuangan syariah Indonesia. Dengan kata lain, lisensi adalah syarat perlu, tetapi budaya etis adalah syarat cukup. Keduanya harus berjalan bersama agar kepatuhan tidak menyusut menjadi sekadar pemenuhan administratif.

Konteks industri memperkuat urgensi ini. Bukti empiris tentang kinerja takaful global yang relatif terbatas membuat keputusan desain imbalan kerap diambil tanpa rujukan pembandingan yang memadai (Kantakji *et al.*, 2020), sementara studi efisiensi menunjukkan bahwa beban biaya operasional, termasuk biaya akuisisi yang sebagian besar berupa komisi dan override, berpengaruh nyata pada kinerja operator (Che Mohd Salleh *et al.*, 2022). Pada perusahaan hasil pemisahan seperti Manulife Syariah Indonesia, yang masih membangun basis permodalan dan portofolio sendiri, disiplin biaya akuisisi sekaligus menjadi soal keberlanjutan usaha dan soal kepatuhan. Skema yang terlalu murah hati pada imbalan struktural tanpa kontribusi nyata tidak hanya berisiko secara syariah, tetapi juga membebani solvabilitas, sebuah aspek yang oleh Putri dan Haryono (2023) ditunjukkan dipengaruhi tata kelola dan hasil pengelolaan dana pada perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia. Mapuna (2019) sejak awal mengingatkan bahwa sistem operasional asuransi jiwa syariah dibangun di atas prinsip tolong-menolong, sehingga arsitektur imbalannya pun semestinya tidak menggerus semangat *tabarru'* yang menjadi ruhnya, dan dasar hukum serta prinsip yang dirangkum Tila *et al.* (2019) menegaskan bahwa kepatuhan substantif jauh lebih penting daripada kepatuhan yang sekadar formal.

Penilaian *maqasid* dan risiko etis

Setelah menelaah tiap komponen, penilaian menyeluruh dapat diletakkan pada bingkai *maqasid al-shariah*. Pertanyaan kuncinya bukan semata apakah akad sah, melainkan apakah sistem secara keseluruhan membawa masalah bagi perusahaan, agen, peserta, dan industri. (Razali, 2025)

menempatkan masalah dan keadilan sebagai prioritas tertinggi dalam model evaluasi takaful berbasis maqasid, dan kerangka itu relevan di sini. Sistem kompensasi yang baik bukan hanya yang menghindari riba, gharar, dan maysir, melainkan juga yang secara aktif mendorong perlindungan jiwa dan harta peserta melalui penjualan yang berkualitas dan berkelanjutan.

Diuraikan menurut lima *maqasid* klasik, gambarnya menjadi lebih konkret. Perlindungan agama (*hifz al-din*) terjaga ketika imbalan hanya mengalir melalui akad yang sah dan agen yang berlisensi syariah. Perlindungan jiwa (*hifz al-nafs*) terlayani saat polis yang dijual benar-benar memberi proteksi yang dibutuhkan peserta dan keluarganya, bukan sekadar memenuhi target. Perlindungan akal (*hifz al-aql*) tercermin pada edukasi dan keterbukaan informasi yang membuat peserta mengambil keputusan secara sadar. Perlindungan keturunan (*hifz al-nasl*) tampak pada keberlanjutan manfaat yang menjangkau ahli waris, yang dijaga oleh faktor persistensi. Adapun perlindungan harta (*hifz al-mal*) terpenuhi ketika imbalan tidak menjelma menjadi pengambilan harta tanpa jasa dan tidak menimbulkan kerugian bagi peserta melalui penjualan yang tidak sesuai. Dibaca demikian, faktor persistensi dan komponen berbasis kualitas bukan sekadar alat manajemen risiko, melainkan instrumen yang menautkan imbalan agen dengan kemaslahatan peserta.

Beberapa risiko etis perlu disebut terang-terangan. Pertama, gharar pada imbalan struktural yang akadnya tidak dinyatakan jelas, terutama *Lifetime Override*; menutupnya menuntut penegasan dasar jasa. Kedua, kemiripan dengan pola yang merugikan apabila override berjenjang menjelma menjadi imbalan tanpa kontribusi nyata, sebuah kondisi yang dalam fikih dapat tergelincir menjadi memakan harta secara batil dan zhulm terhadap jenjang bawah yang menanggung kerja. Ketiga, tadlis atau penyembunyian informasi apabila tekanan target mendorong agen menutupi keterbatasan produk. Keempat, konflik kepentingan klasik dalam teori keagenan ketika kepentingan agen, perusahaan, dan peserta tidak selaras. Tradisi pengukuran maqasid menyediakan alat untuk menimbang semua ini secara berimbang: Mohammed dan Taib (2015) merintis model performa berbasis maqasid, Mergaliyev et al. (2021) memperkayanya dengan dimensi etis, Monawer et al. (2022) menyusun kerangka aktualisasinya, Mukhlisin (2021) menelaah sejauh mana maqasid masuk ke standar pelaporan lembaga keuangan syariah, sementara Mahyudin dan Rosman (2022) dan Hartono dan Sobari (2017) menegaskan keunggulan pendekatan yang holistik. Auda (2008) menambahkan bahwa maqasid sebaiknya diperlakukan sebagai sistem yang adaptif, sehingga penilaian terhadap inovasi imbalan seperti override dan lifetime override tetap dapat dilakukan tanpa kehilangan pijakan prinsip. Tabel 2 merangkum penilaian lima prinsip terhadap skema kompensasi, beserta indikator kunci dan rujukan yang menopangnya.

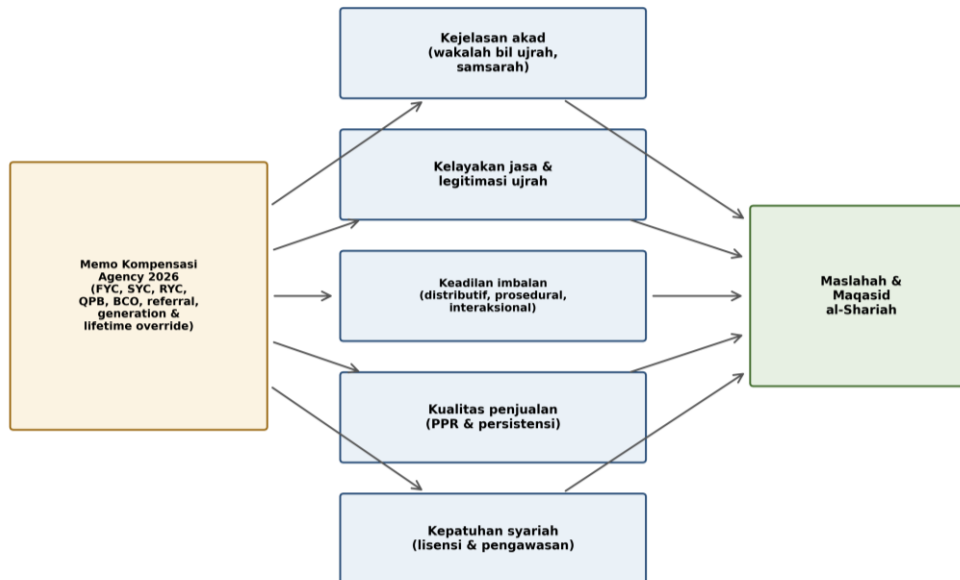
Tabel 2. Matriks penilaian lima prinsip *muamalah* terhadap skema kompensasi

Prinsip	Indikator kunci	Penilaian ringkas	Rujukan
Kejelasan akad	Akad tertulis, ujah pasti, bebas gharar	Memadai untuk komisi langsung; override perlu penegasan akad samsarah/ju'alah	(DSN-MUI, 2006; Mohd Noh et al., 2025)
Kelayakan jasa & ujah	Imbalan atas jasa/kontribusi nyata	FYC/SYC/RYC sah; lifetime override perlu justifikasi jasa	(Yasmeen, 2023; Basu et al., 1985)
Keadilan imbalan	Distributif, prosedural, interaksional	Cenderung adil bila rumus transparan & berbasis kontribusi	(Colquitt, 2001; Jaradat & Oudat, 2025)
Kualitas penjualan	PPR, faktor persistensi	Positif; menahan dorongan kuantitas semata	(Fang & Kung, 2021; Wijaya et al., 2022)
Kepatuhan syariah	Lisensi, pengawasan syariah	Diperkuat syarat lisensi syariah	(BenSaid, 2025; DSN-MUI, 2017)

Sumber: hasil olahan penulis (2026)

Model evaluasi lima prinsip dan implikasinya

Sintesis dari seluruh analisis adalah sebuah model evaluasi yang berdiri di atas lima prinsip: kejelasan akad, kelayakan jasa, keadilan imbalan, kualitas penjualan, dan kepatuhan syariah. Kelimanya tidak berdiri sendiri-sendiri, melainkan bermuara pada *masalah* dan tujuan-tujuan syariah. Gambar 2 menampilkan kerangka ini, dengan memo kompensasi sebagai masukan, lima prinsip sebagai saringan penilaian, dan *masalah* serta *maqasid al-shariah* sebagai orientasi akhir.



Gambar 2. Model evaluasi lima prinsip kompensasi agen asuransi syariah.

Model ini juga menyarankan satu pergeseran teoretis. Teori keagenan membaca relasi perusahaan–agen sebagai pengelolaan kepentingan yang berpotensi berbenturan, lalu menyelesaikannya melalui rancangan insentif yang mengikat (Eisenhardt, 1989). Perspektif muamalah tidak menolak pembacaan itu, tetapi menambahkan lapis nilai: agen bukan semata pihak yang harus dikendalikan dengan insentif, melainkan pemegang amanah yang terikat tanggung jawab moral kepada peserta dan kepada Allah. Pergeseran dari sekadar penyelarasan kepentingan menuju penunaian amanah inilah yang membedakan kompensasi agen syariah dari padanan konvensional, dan model lima prinsip berusaha menjembatani keduanya tanpa menanggalkan ketajaman analitis teori keagenan maupun kedalaman normatif fikih muamalah.

Model ini menawarkan implikasi praktis yang langsung dapat dipakai. Bagi perusahaan, tiap komponen imbalan sebaiknya disertai penegasan akad—*wakalah bil ujah* untuk komisi langsung, *samsarah* atau *ju'alah* untuk *override* dan *referral*—lengkap dengan dasar jasa dan rumus yang terbuka. *Lifetime Override* perlu dilengkapi penjelasan kontribusi yang menjadi dasarnya agar tidak berubah menjadi imbalan struktural tanpa jasa. Komponen berbasis kualitas seperti faktor persistensi dan *Quality Generation Override* sebaiknya diperkuat, karena keduanya menautkan imbalan pada kemaslahatan peserta. Bagi regulator dan Dewan Pengawas Syariah, model ini dapat menjadi daftar periksa ketika menilai skema kompensasi keagenan, sejalan dengan semangat Fatwa DSN-MUI Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 dan ketentuan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian (DSN-MUI, 2001; Republik Indonesia, 2014).

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang perlu dinyatakan jujur. Data lapangan yang dilaporkan masih terbatas pada satu informan *Life Planner* dan observasi-partisipan peneliti pada satu perusahaan, sehingga keterwakilannya belum luas dan rawan bias posisi *insider*, meskipun bias itu telah dikelola secara reflektif. Persepsi peserta sebagai pihak yang paling berkepentingan pun belum tergali. Karena itu, kesimpulannya bersifat analitis sekaligus eksploratif, dan terbuka untuk diuji lebih jauh melalui wawancara dengan lebih banyak agen di berbagai jenjang dan perusahaan, penambahan perspektif peserta, serta verifikasi seberapa konsisten praktik di lapangan dengan rumus dan ketentuan yang tertulis.

KESIMPULAN

Skema kompensasi agency pada PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah, sebagaimana diatur Memo Kompensasi Agency 2026, bersifat berlapis: komisi langsung berupa FYC, SYC, dan RYC, bonus produksi kuartalan, serta imbalan struktural berupa *override*, *referral*, *generation*, *quality generation*, dan *lifetime override*. Dinilai dengan prinsip *muamalah*, komisi langsung tergolong *ujrah* yang sah atas jasa menjual dan memelihara polis, sedangkan imbalan struktural berdiri pada akad *samsarah* atau *ju'alah* yang keabsahannya bergantung pada kontribusi pembinaan yang nyata. *Lifetime Override* adalah komponen yang paling menuntut penegasan akad agar tidak berubah menjadi imbalan tanpa jasa yang sedang ditunaikan.

Temuan paling bernilai adalah peran faktor persistensi dan *Premium Persistency Ratio*. Keduanya menggeser orientasi dari mengejar volume penjualan menuju menjaga kualitas dan keberlanjutan polis, sehingga selaras dengan tujuan perlindungan jiwa dan harta peserta. Risiko tetap ada selama target tahun pertama menjadi pendorong dominan, sehingga rumus yang menghargai persistensi perlu ditopang etika pemasaran, edukasi peserta, dan pengawasan. Syarat lisensi syariah memperkuat kepatuhan dengan memastikan imbalan hanya mengalir kepada agen yang kompeten dan terikat standar produk syariah.

Kontribusi penelitian ini adalah model evaluasi lima prinsip—kejelasan akad, kelayakan jasa, keadilan imbalan, kualitas penjualan, dan kepatuhan syariah—yang dapat dipakai perusahaan, Dewan Pengawas Syariah, dan regulator untuk menilai sistem kompensasi agen asuransi syariah agar berorientasi *maslahah*. Penelitian lanjutan disarankan memperluas basis empiris melalui wawancara dengan lebih banyak agen di berbagai jenjang dan perusahaan, menambahkan perspektif peserta, serta membandingkan penerapannya pada beberapa perusahaan asuransi jiwa syariah agar diperoleh gambaran yang lebih utuh tentang kesesuaian antara desain imbalan dan prinsip *muamalah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Umi, M., Putri, I. W., Seftiana, D., Amalia, Z., Aidy, M. L. K., & Ramadhani, P. (2025). Analisis hukum terhadap akad wakalah bil ujah dalam asuransi syariah perspektif hukum Islam: Studi kasus praktik di Indonesia. *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu*, 3(1), 739–745. <https://doi.org/10.59435/gjmi.v3i1.1300>
- Alahouel, F., & Loukil, N. (2021). Financial uncertainty valuation: Does Shariah compliant screening matter? *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 14(1), 57–76. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-04-2019-0137>
- Auda, J. (2008). Maqasid al-Shariah as Philosophy of Islamic Law: A Systems Approach. *International Institute of Islamic Thought*. <https://doi.org/10.2307/j.ctvkc67tg>
- Badar, K., Aboramadan, M., Alhabib, W., Dahleez, K. A., & Farao, C. (2024). Does employee relations climate mediate the effect of Islamic work ethics on organizational performance? Evidence from Qatar. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 15(8), 1205–1221. <https://doi.org/10.1108/JIABR-07-2022-0164>
- Basu, A. K., Lal, R., Srinivasan, V., & Staelin, R. (1985). Salesforce compensation plans: An agency theoretic perspective. *Marketing Science*, 4(4), 267–291. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.4.267>
- BenSaid, Y. R. (2025). Shariah governance and takaful financial performance: The case of listed takaful insurances. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 16(1), 170–187. <https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2022-0236>
- Che Mohd Salleh, M., Chowdhury, M. A. M., Cahyono, E. F., & Widiastuti, T. (2022). Measuring the effect of GST towards performances of Malaysian takaful operators. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 13(6), 977–993. <https://doi.org/10.1108/JIABR-06-2020-0193>
- Colquitt, J. A. (2001). On the dimensionality of organizational justice: A construct validation of a measure. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 386–400. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.3.386>
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57–74. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4279003>

- Fang, H., & Kung, E. (2021). Why do life insurance policyholders lapse? The roles of income, health, and bequest motive shocks. *Journal of Risk and Insurance*, 88(4), 937–970. <https://doi.org/10.1111/jori.12332>
- Hartono, S., & Sobari, A. (2017). Sharia Maqashid Index as a measuring performance of Islamic banking: A more holistic approach. *Corporate Ownership and Control*, 14(2), 193–201. <https://doi.org/10.22495/cocv14i2c1p5>
- Hudayberdiyev, M. (2024). Implementation of the wakalah bil ujah agreement in sharia life insurance Indonesia and Malaysia. *Jurnal Justisia Ekonomika: Magister Hukum Ekonomi Syariah*, 8(1), 1027–1041. <https://doi.org/10.30651/justeko.v8i1.22264>
- Jaradat, H., & Oudat, M. S. (2026). Enhancing clarity and transparency in Islamic financial practices: The role of regulatory influence. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 24(2), 607–625. <https://doi.org/10.1108/JFRA-07-2024-0479>
- Kantakji, M. H., Abdul Hamid, B., & Alhabshi, S. O. (2020). What drives the financial performance of general takaful companies? *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(6), 1301–1322. <https://doi.org/10.1108/JIABR-06-2018-0077>
- Mahyudin, W. A., & Rosman, R. (2022). Performance of Islamic banks based on maqasid al-shari'ah: A systematic review of current research. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 13(4), 714–735. <https://doi.org/10.1108/JIABR-10-2020-0337>
- Mamun, M. A. A., Strong, C. A., & Azad, M. A. K. (2021). Islamic marketing: A literature review and research agenda. *International Journal of Consumer Studies*, 45, 964–984. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12625>
- Manulife Syariah Indonesia. (2026). *Memo Nomor 010/MLI/AGN/M/I/2026 tentang Kompensasi Agency 2026*.
- Mapuna, H. D. (2019). Asuransi jiwa syariah: Konsep dan sistem operasionalnya. *Al-Risalah: Jurnal Ilmu Syariah Dan Hukum*, 19(1), 159–166. <https://doi.org/10.24252/al-risalah.v19i1.9976>
- Mergaliyev, A., Asutay, M., Avdukic, A., & Karbhari, Y. (2021). Higher ethical objective (Maqasid al-Shari'ah) augmented framework for Islamic banks: Assessing ethical performance and exploring its determinants. *Journal of Business Ethics*, 170, 797–834. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04331-4>
- Mohammed, M. O., & Taib, F. M. (2015). Developing Islamic banking performance measures based on Maqasid al-Shari'ah framework: Cases of 24 selected banks. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 1(1), 55–78. <https://doi.org/10.21098/jimf.v1i1.483>
- Mohd Noh, M. S., Nor Azelan, S. H., & Zulkepli, M. I. S. (2025). A review on Gharar dimension in modern Islamic finance transactions. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 16(5), 976–989. <https://doi.org/10.1108/JIABR-01-2023-0006>
- Monawer, A. T. M., Abdul Rahman, N. N., Qasem Al-Nahari, A. A. A., Haji Abdullah, L., Ali, A. K., & Meguellati, A. (2022). The actualization of maqasid al-Shari'ah in Islamic finance: A conceptual framework. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 15(5), 847–864. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-06-2020-0293>
- Mukhlisin, M. (2021). Level of Maqasid ul-Shari'ah's in financial reporting standards for Islamic financial institutions. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 12(1), 60–77. <https://doi.org/10.1108/JIABR-03-2020-0090>
- Munandar, A. N. I., Ratnasari, R. T., Ruscianto, S., & Permana, I. M. (2026). Faith at work: How Islamic leadership transforms Indonesia's Islamic banking landscape. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. <https://doi.org/10.1108/JIABR-03-2025-0172>
- O'Donnell, E., & Marsh, L. (2022). The impact of compensation structure on salesperson perceptions and behaviors: Insights from the sales literature. *Compensation & Benefits Review*, 54(1), 3–11. <https://doi.org/10.1177/08863687211043441>
- Putri, F., & Haryono, S. (2023). Determinan hasil investasi, klaim dan tata kelola perusahaan terhadap solvabilitas perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia. *Iltizam Journal of Shariah Economics Research*, 7(1), 20–34. <https://doi.org/10.30631/iltizam.v7i1.1765>
- Razali, S. S. (2025). Is Takaful industry fulfilling Maqasid al-Shari'ah? The proposition of a new evaluation model using analytic hierarchy process. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 16(8), 1440–1461. <https://doi.org/10.1108/JIABR-11-2022-0321>

- Sallemi, N., Zouari-Hadiji, R., & Zouari, G. (2021). Governance mechanisms and the Takaful insurance performance: The moderating role of the leader's seniority. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 12(2), 149–168. <https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2019-0185>
- Sallemi, N., & Zouari, G. (2025). Board characteristics and takaful performance: The moderating role of ownership concentration. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 16(7), 1318–1345. <https://doi.org/10.1108/JIABR-12-2021-0327>
- Setyowati, R. (2021). Perspektif hukum Islam mengenai praktik gharar dalam transaksi perbankan syariah: Indonesia. *Dialogia Iuridica*, 12(2), 69–82. <https://doi.org/10.28932/di.v12i2.3323>
- Shaubilhaq, F., & Siska, F. (2023). Pelaksanaan klaim asuransi kesehatan di masa pandemi Covid-19 klaim dikaji menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 69/POJK.5/2016 tentang penyelenggaraan usaha perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi, dan perusahaan. In *Bandung Conference Series: Law Studies*, 3(2), 1050–1055. <https://doi.org/10.29313/bcsls.v3i2.9319>
- Suandi, E., Herri, Yuliharsi, & Syafrizal (2022). An empirical investigation of Islamic marketing ethics and convergence marketing as key factors in the improvement of Islamic banks performance. *Journal of Islamic Marketing*, 14(6), 1438–1462. <https://doi.org/10.1108/JIMA-07-2021-0225>
- Mukhsinun, & Fursotun, U. (2019). Dasar hukum dan prinsip asuransi syariah di Indonesia. *Labatila: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, 3(1), 48–67. <https://doi.org/10.33507/lab.v2i01.107>
- Wijaya, T., Nasuka, M., & Hidayat, A. (2022). Salesperson ethics behavior as antecedent of Islamic banking customer loyalty. *Journal of Islamic Marketing*, 13(7), 1535–1550. <https://doi.org/10.1108/JIMA-04-2020-0100>
- Yasmeen, K. (2023). Justice in the workplace: Islamic principles for wage determination. *Islamic Economic Studies*, 31(1-2), 43–87. <https://doi.org/10.1108/IES-03-2023-0011>