

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS HUKUM

Terakreditasi Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan
Tinggi

Nomor: 429/SK/BAN-PT/Akred/S/XI/2014

**PENJUALAN POLIS ASURANSI JIWA DENGAN METODE
PENJUALAN SECARA LANGSUNG (MLM) OLEH AGEN ASURANSI
DITINJAU BERDASARKAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN
NOMOR 32 TAHUN 2008 TENTANG PENYELENGGARAAN
KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DENGAN SISTEM PENJUALAN
LANGSUNG**

Rinaldi Slamet Adhianto

NPM: 2012200227

PEMBIMBING

Dr. Sentosa Sembiring, S.H., M.H.



Penulisan Hukum

Disusun Sebagai Salah Satu Kelengkapan
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Sarjana
Program Studi Ilmu Hukum

2017

Disetujui Untuk Diajukan Dalam Sidang
Ujian Penulisan Hukum Fakultas Hukum
Universitas Katolik Parahyangan

Pembimbing,



Dr. Sentosa Sembiring, S.H., M.H

Dekan,



Dr. Tristam Pascal Moeliono, S.H., M.H., LL.M.





PERNYATAAN INTEGRITAS AKADEMIK

Dalam rangka mewujudkan nilai-nilai ideal dan standar mutu akademik yang setinggi-tingginya, maka Saya, mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rinaldi Slamet Adhianto

No.Pokok : 2012200227

Dengan ini menyatakan dengan penuh kejujuran dan dengan kesungguhan hati dan pikiran bahwa karya ilmiah/karya penulisan hukum yang berjudul :

Penjualan Polis Asuransi Jiwa Dengan Metode Penjualan Secara Langsung (MLM) Oleh Agen Asuransi Ditinjau Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung

adalah sungguh-sungguh merupakan karya ilmiah/ Karya Penulisan Hukum yang telah saya susun dan selesaikan atas dasar upaya, kemampuan, dan pengetahuan akademik Saya pribadi, dan sekurang-kurangnya tidak dibuat melalui dan atau mengandung hasil dari tindakan-tindakan yang :

- a. secara tidak jujur dan secara langsung atau tidak langsung melanggar hak-hak atas kekayaan intelektual orang lain, dan atau
- b. dari segi akademik dapat dianggap tidak jujur dan melanggar nilai-nilai integritas akademik dan itikad baik.

Seandainya di kemudian hari ternyata bahwa saya telah menyalahi dan atau melanggar pernyataan saya di atas, maka Saya sanggup untuk menerima akibat-akibat dan atau sanksi-sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku di lingkungan Universitas Katolik Parahyangan dan atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan kesukarelaan, tanpa paksaan dalam bentuk apapun juga.

Bandung, 2 Agustus 2017

Mahasiswa Penyusun Karya Ilmiah/Karya Penulisan Hukum



Rinaldi Slamet Adhianto

2012200227

ABSTRAK

Asuransi merupakan suatu kebutuhan masyarakat untuk mengatasi segala risiko yang mungkin terjadi di dalam aktivitas sehari-hari. Untuk mendapatkan polis asuransi, masyarakat mendapatkannya dari Perusahaan Asuransi melalui perantara Agen Asuransi. Dalam menjual polis ke Masyarakat, Agen melakukan penjualan langsung (MLM) kepada masyarakat dimana Agen asuransi tersebut berupaya merekrut calon nasabah untuk menjadi agen. Hal ini diatur di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung dimana di dalam peraturan tersebut perusahaan asuransi dilarang melakukan penjualan dengan metode penjualan langsung.

Namun faktanya, Perusahaan Asuransi melakukan kerjasama dengan perusahaan agency dalam menjual polis dengan metode penjualan langsung sehingga agen bukanlah pekerja dari perusahaan asuransi, melainkan perusahaan agency. Dapatkah perusahaan Asuransi dikenai peraturan tersebut dan apabila terjadi sengketa klaim asuransi, pihak manakah yang bertanggung jawab? Penjualan langsung (MLM) merupakan cara yang cepat dan efektif untuk menjual polis kepada masyarakat. Dalam hal perusahaan agency yang melakukan penjualan, perusahaan asuransi tidak dapat dikenai peraturan ini dikarenakan yang menjual adalah agen asuransi dari perusahaan agency bukan agen asuransi dari perusahaan Asuransi. Apabila terjadi sengketa diantara perusahaan asuransi dengan nasabah atas kelalaian agen, perusahaan asuransilah yang bertanggung jawab secara penuh apabila dikaji dari hukum positif yang berlaku.

Kata Kunci : Asuransi, Polis Asuransi, Agen Asuransi, Penjualan Langsung, Multi Level Marketing, Mitra Usaha, Menteri Perdagangan.

KATA PENGANTAR

Dengan selesainya penyusunan skripsi ini, Penulis mengucapkan syukur kepada Tuhan atas karunia dan anugerah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Skripsi yang berjudul “Penjualan Polis Asuransi Jiwa Dengan Metode Penjualan Secara Langsung (MLM) Oleh Agen Asuransi Ditinjau Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung” diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan sarjana Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan.

Pada kesempatan ini juga Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak – pihak yang membantu sehingga laporan penelitian ini dapat diselesaikan tepat waktu, antara lain:

- 1) Tuhan Yang Maha Esa
- 2) Orangtua dari penulis, Gan Gie Kwee dan Elly yang selalu member dukungan moral dan material untuk Penulis.
- 3) Alvin Adhianto dan Yogie Prayogo Adhianto selaku kedua saudara dari penulis yang menemani dan member dukungan yang positif.
- 4) Bapak dr. Sentosa Sembiring S.H., M.H., selaku dosen pembimbing Penulis yang telah meluangkan waktu dan mencurahkan pikirannya, secara sabar memberikan arahan, masukan, dan dukungan moral, serta senantiasa membimbing dan membantu Penulis dari awal Penulisan hukum ini, pada

saat seminar, sampai dengan terselesaikannya Penulisan hukum ini, sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik. Untuk Bapak, Saya doakan selalu sehat, bahagia, dan tetap membawa berkah bagi sesama di dalam hidup Bapak.

- 5) Ibu Stella Delarosa, selaku dosen pembimbing proposal Penulis yang telah meluangkan waktu dan pikirannya, dengan sabar memberikan arahan, masukan, dan dukungan moral, serta senantiasa membimbing dan membantu Penulis dari awal penyusunan proposal penulisan hukum, pada saat seminar, sampai dengan terselesaikannya proposal penulisan hukum ini, sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik;
- 6) Bapak dr. Djamal S.H. selaku dosen wali dari Penulis selama menjadi mahasiswa di Fakultas Hukum, Universitas Katolik Parahyangan. Terima kasih atas bimbingan, arahan, dan masukan selama Penulis menjalani studi di Fakultas Hukum ini.
- 7) Segenap Dosen Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu Penulis untuk dapat memahami ilmu hukum dan ilmu-ilmu lainnya yang mendukung;
- 8) Segenap *staff* tata usaha, lab hukum, dan perpustakaan atas segala bantuannya khususnya Pak Asep dan Pak Sutino yang senantiasa membantu Penulis menjembatani Penulis dengan Dosen selama Penulis kuliah di Fakultas Hukum, Universitas Katolik Parahyangan;
- 9) Segenap bapak dan ibu pekarya atas segala bantuannya selama Penulis kuliah di Fakultas Hukum, Universitas Katolik Parahyangan;

- 10) Teman-teman Food Hunter : Aldo Ravellio, Anthony Christianto, Mario Salomo Hutapea, Steven “Zayn Malik” Liem, Victoria Emily, Arleysia Taruman, Michelle Yosefanny, Ivander Flavian, yang telah menemani sahabat-sahabat penulis selama penulis berkuliah di Fakultas Hukum UNPAR. Sukses untuk kalian semua dan tetap berteman ya Kita.
- 11) Teman-teman Stairs Production : Aditya “Beben” Prabowo, Astra Hansel, Hibatul Haqqi, dan Rommy Kurniawan yang bagi penulis merupakan rekan kerja yang baik dan professional. Sukses untuk kalian semua dengan jalan kalian masing-masing.
- 12) Teman-teman Ex-Medkom : Erma Ginting, Arini Yunia, Hilda Tri Ayudia, Siti Salsabila, Johan Caesarean, Rivka Natasya, Nabilla Rachmayati, Niken Adyana, Asta Hansel, dan Ignatius Adi. Terimakasih karena telah menjadi bagian di dalam hidup penulis yang tidak mungkin dilupakan. Dari kalian Saya belajar banyak hal. Jangan baper terus ya.
- 13) Teman-teman HMPSIH 2015/2016 yang telah bekerja bersama dengan Penulis dalam mengelola Himpunan. Sukses untuk kita semua.
- 14) Teman-teman Monopoly : Reiner Bennardo, Rendy Suryadi, Kenny Aditya, Bryan Indra, Joshua Kurnia, Richie Bestianto, dan Yohanes Winardi yang telah menjadi teman yang memberikan motivasi yang baik bagi penulis semenjak SMA.
- 15) Teman-teman Moyuncraft : Adrian Siaril, Kenneth Darmawan, Kenny Chintama, Bryan Indra, Aditya Handojo, Theo Limena, dan Joshua Bastiano

yang selalu menemani penulis dalam bermain, bertukar pikiran, dan bersenda gurau selama SMA hingga saat ini.

- 16) Teman-teman Bukit Sari 9 : Ricky Dermawan, Deo Valenstino, Arneydo Oscar, Rifky Aree, Albert Steven Lee, Willy Jonk, Donny, Ferdin, Susuk Agus, Yenni, Michelle, dan Bibi Rini yang telah menjadi teman dan memberikan lingkungan yang nyaman bagi penulis selama kos di Bukit Sari 9.
- 17) Teman-teman Maple Place : Ci Evelyn, Mr. Kim, Younggil Kim, Bima, Aditya Warman, Pak Aep, Pak Rohman, dan Pak Yayan yang menjadi teman penulis dan memberikan lingkungan tinggal yang nyaman selama kos di Maple Place.
- 18) Teman-teman Ex-FM : Christman Antonius, Bryan Ganda, Jody Sumampouw, Albert Sianipar, Aditya Prabowo, Ignatius Adi, Astra Hansel, Astrid, Novellin Chandra, dan Cyndi Fransisca yang pernah menjadi rekan seperjuangan dalam tugas kepanitiaan sebagai PUBDOK. Terimakasih atas pengalaman yang tidak terlupakan.
- 19) Geng Gereja : Irene Hadi Wijaya dan Anastasia Anggita yang senantiasa mengajak dan menemani penulis untuk ke gereja.
- 20) Teman-teman Fakultas Hukum : Clarissa Sandrina, Putra Yuris, Starly Holly, Eric Alvada, Angelina Ivana, Reinard Adisaputra, Windy Hartoko, Dwiki Kristantio, Frans Sinurat, Aiqinea Tarigan, Amanda Rizky, serta teman-teman lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah menemani Penulis selama di Universitas Parahyangan serta menghabiskan waktu bersama untuk bermain dan belajar;

- 21) Semua mahasiswa/i Fakultas Hukum, Universitas Katolik Parahyangan yang namanya tidak bisa disebutkan satu per satu;
- 22) Seluruh pihak yang secara langsung atau tidak langsung telah memberi bantuan kepada Penulis untuk menyelesaikan skripsi ini;

Penulis telah berusaha menyelesaikan Penulisan hukum ini dengan sebaik mungkin. Namun, dengan keterbatasan pengetahuan yang dimiliki, Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, Penulis dengan sikap terbuka dan hati yang lapang bersedia menerima kritik, saran, dan masukan dari pihak pembaca untuk perbaikan skripsi ini

Penulis berharap skripsi ini dapat menjadi acuan bagi Penulisan-Penulisan skripsi selanjutnya. Di samping itu, jika dalam penelitian terdapat kekurangan diharapkan ada pihak lain yang berkenan meneruskannya sehingga penelitian ini dapat dijadikan kerangka pikir, tolok ukur, dan referensi bagi kalangan akademis, khususnya pemerhati dan pembelajar jurusan ilmu hukum. Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat berperan dalam perkembangan ilmu pengetahuan.

Bandung, 5 Juni 2017

Penulis

Rinaldi Slamet Adhianto

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN INTEGRITAS AKADEMIK.....	iii
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	xi

BAB I

PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	9
1.3. Tujuan Penelitian	10
1.4. Metode Penelitian.....	10
1.5. Sistematika Penelitian.....	11

BAB II

TINJAUAN UMUM USAHA PERASURANSIAN INDONESIA.....	13
2.1. Usaha Perasuransian.....	13
2.2. Dasar Hukum Usaha Perasuransian di Indonesia	14
2.3. Pengertian Polis Asuransi.....	16
2.4. Pembuatan dan Penyerahan Polis	18
2.5. Agen Asuransi.....	20
2.6. Klaim Asuransi	21
2.7. Penyelesaian Sengketa Klaim Asuransi	23

BAB III

TINJAUAN UMUM PENJUALAN SECARA LANGSUNG DENGAN MODEL *MULTI LEVEL MARKETING (MLM)* DIKAITKAN DENGAN PENJUALAN POLIS ASURANSI

3.1. Pengertian Saluran Distribusi.....	26
3.2. Macam-macam Saluran Distribusi Proudck Asuransi.....	27
3.3. Tingkatan Saluran Distribusi.....	28
3.4. Pengertian Penjualan Langsung	29
3.5. Penjelasan Mengenai <i>Multi Level Marketing Dalam Perasuransian</i>.....	31
3.6. Jalur Distribusi Polis Dalam <i>Multi Level Marketing</i>	31
3.7. Organisasi dan Mekanisme Kerja MLM.....	33
3.8. Hubungan Hukum Antara Perusahaan Asuransi dengan Agen Dalam Melakukan Penjualan Polis Asuransi	34

BAB IV

ANALISIS PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 32 TAHUN 2008 TENTANG PENYELENGGARAAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DENGAN SISTIM PENJUALAN SECARA LANGSUNG DALAM KAITANNYA DENGAN USAHA PERASURANSIAN

.....	38
4.1. Penjualan Langsung di Dalam Usaha Perasuransian.....	38
4.2. Kedudukan Agen Dalam Melakukan Penjualan Polis Asuransi dalam Kaitannya Dengan Perusahaan Asuransi.....	40

4.3. Keberlakuan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung Terhadap Usaha Perasuransian yang Melakukan Penjualan Polis dengan metode Penjualan Langsung	43
4.4. Pihak Yang Bertanggung Jawab Berdasarkan Hubungan Kerja Antara Agen dengan Perusahaan Asuransi Apabila Terjadi Sengketa	44
4.4.1 Timbulnya Sengketa Klaim Asuransi	44
4.4.2 Pihak Yang Bertanggung Jawab Atas Timbulnya Sengketa	45
BAB V	
PENUTUP	50
5.1. Kesimpulan	50
5.2. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	5

BAB 1

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Penelitian

Setiap manusia dalam kehidupannya mau tidak mau, sadar atau tidak sadar pasti menghadapi risiko. Contohnya ketika melakukan kegiatan biasa yaitu melakukan perjalanan dari rumah ke tempat beraktivitas seperti kerja atau ke tempat kuliah, secara tidak sadar pasti menghadapi risiko yang bisa saja diderita, seperti pergi menggunakan kendaraan bisa saja kendaraan yang digunakan mengalami kerusakan atau kecelakaan sehingga menimbulkan kerugian. Bahkan dalam berjalan kakipun ada risikonya, seperti terjatuh, atau mungkin kecelakaan. Tentunya risiko tersebut menimbulkan rasa khawatir dan tiap orang memerlukan kebutuhan akan rasa aman. Risiko yang timbul tergantung dari kegiatan sehari-hari tiap orang, sehingga tiap orang memiliki risiko yang berbeda-beda. Menurut Gordon Dickson Risiko adalah “*Risks is the chance of loss*” atau diterjemahkan secara bebas berarti kemungkinan terjadinya suatu peristiwa yang akan mendatangkan kerugian¹

Untuk itu, perlu dilakukan upaya oleh manusia terhadap resiko yang pasti terjadi di dalam kehidupan. Menurut Gordon Dickson, upaya yang dapat dilakukan dapat berupa *Avoiding risks, Preventing risks, and Diverting risks* yang diterjemahkan secara bebas berarti menghindari risiko, mencegah risiko, mengalihkan risiko, dan menerima risiko². Menghindari risiko, berarti pihak yang bersangkutan menjauhkan diri dari perbuatan atau peristiwa yang dapat menimbulkan risiko baginya. Untuk menghindari sebuah risiko tergantung dari beberapa faktor. Tidak selamanya manusia

¹ Gordon Dickson, *Lifting the Lid on Insurance, CII, Tennessee* 2008, hlm.7

² Ibid hlm. 4

dapat menghindari risiko karena ada beberapa risiko yang tidak dapat dihindari oleh manusia dan harus dihadapi. Salah satunya adalah kematian³.

Mencegah risiko berarti melakukan beberapa usaha sehingga akibat yang tidak diharapkan, yang mungkin timbul, dapat diatasi atau dihindari. Dalam kenyataannya usaha pencegahan tersebut tidak selalu berhasil⁴.

Menerima risiko apabila diperkirakan kerugian yang mungkin timbul tidak terlalu besar jika dibandingkan dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk melakukan pencegahannya, oleh yang bersangkutan diputuskan untuk menerima risiko yang mungkin timbul tersebut. Demikian pula apabila keuntungan yang diperoleh diperkirakan akan lebih besar daripada kerugian yang terjadi⁵.

Mengalihkan atau membagi berarti ada pihak ketiga yang bersedia menerima risiko yang mungkin akan diderita oleh orang lain. Pengalihan risiko pada pihak ketiga, dapat dilakukan dengan cara Asuransi atau dalam bahasa Belanda “verzekering” berarti pertanggungan. Dalam suatu asuransi terlibat dua pihak, yaitu yang satu sanggup menanggung atau menjamin, bahwa pihak lain akan mendapat penggantian suatu kerugian, yang mungkin akan ia derita sebagai akibat dari suatu peristiwa yang semula belum tentu akan terjadi atau semula belum dapat ditentukan kapan terjadinya.⁶

Menurut Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian (untuk selanjutnya disebut Undang—Undang Perasuransian) Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk:

³ Man Suparman Sastrawidjaja , Aspek-aspek Hukum Asuransi dan Surat Berharga, (PT. Alumni, Bandung, 2003, hlm.8

⁴ Ibid hlm. 9

⁵ Ibid hlm. 7

⁶ Wirjono Prodjodikoro , Hukum Asuransi Di Indonesia, PT. Intermasa, Jakarta 1979, hlm. 1

- a. memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
- b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.⁷

Pada pokoknya ada dua jenis asuransi, yaitu Asuransi kerugian yang meliputi asuransi kebakaran asuransi pertanian, asuransi laut, serta asuransi pengangkutan dan Asuransi Jiwa. Perbedaan dari kedua asuransi tersebut, adalah :

1. Pada asuransi jiwa “peristiwa yang tak tertentu” terjadi, bila terjadi kematian dalam tenggang waktu yang lebih singkat dalam waktu yang disebutkan dalam polis. Pada asuransi kerugian “peristiwa yang tak tertentu” terjadi bila pada masa tenggang waktu yang tersebut dalam polis terjadi hal-hal yang mengakibatkan kerugian, misalnya pada asuransi kebakaran gudang yang diasuransikan terbakar.

2. Pada asuransi jiwa jumlah uang ganti kerugian telah ditentukan terlebih dahulu (Pasal 305 KUHD). Pada asuransi kerugian, jumlah ganti kerugian dihitung dengan membandingkan harga barang yang rusak sebagai akibat hilang/terbakar dengan harga barang sebelum timbul kehilangan/kebakaran.⁸

Kedua jenis asuransi yang disebutkan diatas dapat diperoleh oleh masyarakat sesuai dengan kebutuhan dari risiko yang mungkin dialami. Kedua asuransi tersebut dapat diperoleh dalam bentuk polis yang disediakan oleh perusahaan asuransi.

⁷ Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Pasal 1 angka 1

⁸ Djoko Prakoso, Hukum Asuransi Indonesia, PT Bina Aksara, Jakarta, 1987. Hlm. 262

Tiap masyarakat seharusnya memiliki asuransi sebagai sarana untuk mengalihkan resiko karena seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa risiko dapat terjadi terhadap siapa saja dan risiko dapat datang dan menimpa orang kapan saja. Untungnya, akses masyarakat terhadap asuransi sudah relatif mudah, Walaupun jumlah masyarakat Indonesia yang memiliki asuransi belum banyak. Hal ini terlihat dari perusahaan asuransi yang melakukan penjualan dengan kerjasama melalui agen asuransi Agar dapat memasarkan produk asuransi.

Seorang agen wajib memenuhi syarat tertentu, seperti memiliki perjanjian kegenan dengan perusahaan asuransi yang memasarkan produk asuransinya, wajib mengikuti tes yang diselenggarakan oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), dan mematuhi kode etik seorang agen. Dalam hal ini perusahaan asuransi menggunakan jasa agen, di mana agen-agen tersebut melakukan penjualan secara langsung kepada calon nasabah.⁹

Dengan cara tersebutlah perusahaan asuransi dapat memasarkan produknya kepada masyarakat, dan masyarakat dapat dengan mudah menjangkaunya, sesuai dengan keinginan dan kemauan masing-masing. Dalam melakukan pendistribusian produk asuransi, tentunya perusahaan asuransi membutuhkan sebuah perantara yaitu agen dan distributor. Perbedaan dari keduanya adalah :

Agen:

- a. Pihak yang menjual barang atau jasa untuk dan atas nama prinsipal;
- b. Pendapatan yang diterimanya berupa komisi berdasarkan jumlah barang atau jasa yang dijualnya kepada konsumen;

⁹ Sentosa Sembiring, Hukum Asuransi, Nuansa Aulia, Bandung, 2014, hlm. 175

- c. Barang dikirimkan langsung dari prinsipal ke konsumen jika antara agen dengan konsumen mencapai suatu persetujuan;
- d. Pembayaran atas barang yang telah diterima konsumen langsung kepada prinsipal bukan melalui agen.

Distributor:

- a. Perusahaan yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri;
- b. Membeli dari prinsipal dan menjual kembali kepada konsumen kepentingannya sendiri;
- c. Prinsipal tidak selalu mengetahui konsumen akhir dari produk-produknya;
- d. Bertanggung jawab atas keamanan pembayaran barang-barangnya untuk kepentingan sendiri.¹⁰

Dalam perasuransian, yang digunakan adalah istilah agen. Sebagaimana telah disebutkan di dalam Undang-Undang Perasuransian Pasal 1 butir 28 yang menyebutkan :

“Agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja untuk badan usaha, bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau asuransi syariah.”

Sebuah perusahaan asuransi, dalam melakukan penjualan polis melakukan mitra dengan perusahaan keagenan untuk memasarkan produknya (tenaga pemasar) sesuai dengan Pasal 45 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23/POJK.05/2015

¹⁰ Laporan Pengkajian tentang Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi yang disusun oleh Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman tahun 1992/1993, hal.10.

tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi. Di dalam peraturan tersebut disebutkan bahwa perusahaan hanya dapat memasarkan produk asuransi melalui saluran pemasaran yang salah satunya adalah agen asuransi. Dalam hal ini, agen asuransi berperan sebagai tenaga pemasar dari produk-produk asuransi yang dijual, sesuai dengan isi pasal 45 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23/POJK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi. Perusahaan asuransi melalui perjanjian keagenan seorang agen asuransi diwajibkan untuk menjual produk-produk asuransi yaitu polis asuransi dari perusahaan asuransi di mana agen tersebut bekerja. Dalam melakukan penjualan, pada dasarnya, agen menjual polis asuransi menggunakan beberapa metode, salah satunya adalah dengan metode penjualan secara langsung (MLM) di mana hal tersebut diatur dalam perjanjian keagenan antara perusahaan asuransi dengan agen. Dengan menggunakan metode penjualan secara langsung atau yang dikenal dalam istilah sehari-hari disebut dengan *multi level marketing* (MLM) yang diterapkan oleh perusahaan keagenan (tenaga pemasar), seorang agen wajib untuk merekrut orang lain untuk menjadi agen asuransi agar agen yang awalnya merekrut dapat naik pangkat di dalam jenjang karirnya.

Apabila mengkaji pengertian dari “penjualan secara langsung” yaitu metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap¹¹, maksud dari di luar lokasi eceran tetap adalah penjualan dilakukan oleh agen secara langsung diluar dari lokasi tempat penjualan polis.

Sesuai dengan kondisi agen asuransi yang melakukan penjualan dengan metode penjualan langsung, di mana agen tersebut adalah mitra usaha dari

¹¹ Peraturan menteri perdagangan No.32/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Pasal 1 (1).

perusahaan asuransi yang menjual polis dan mendapatkan komisi/bonus dari hasil penjualan polis asuransi yang ia jual kepada nasabah. Mitra usaha itu sendiri adalah anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan yang memasarkan atau menjual barang dan/atau jasa kepada konsumen akhir secara langsung dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan¹².

Di dalam Peraturan Menteri Perdagangan, diatur bahwa sebuah perusahaan asuransi dilarang melakukan penjualan dengan metode penjualan secara langsung. Hal ini diatur dalam dalam pasal 21 Peraturan Menteri Perdagangan no.32 tahun2008 (yang lebih lanjut disebut dengan permendag no. 32/2008) butir i yang berbunyi

i. usaha perdagangan yang terkait dengan penghimpunan dana masyarakat”.

Berdasarkan peraturan tersebut disebutkan bahwa “usaha perdagangan yang terkait dengan penghimpunan dana masyarakat” dilarang menggunakan metode penjualan langsung. Usaha perdagangan yang terkait dengan penghimpunan dana masyarakat sebagaimana yang telah disebutkan diatas, termasuk dalam usaha asuransi sesuai dengan pengertian yang terdapat dalam situs OJK, yaitu usaha jasa keuangan yang dengan menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi dan penjualan polis asuransi memberikan perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti atau terhadap hidup atau meninggalnya seseorang¹³.

Perusahaan asuransi yang melakukan penjualan polis dengan metode penjualan secara langsung adalah PT. Sinar Mas Land dan PT. Sun Life Financial yang dapat dilihat dari perjanjian keagenan antara perusahaan asuransi tersebut dengan agen asuransi. Di dalam perjanjian keagenan tersebut terdapat beberapa pasal yang

¹² Ibid. Pasal 1(4)

¹³ Asuransi : <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/Pages/Asuransi.aspx>, diunduh pada 30 Juni 2016 pukul 1:44 WIB.

membuktikan adanya penjualan langsung yang dilakukan oleh agen asuransi yang bekerja di perusahaan asuransi tersebut, beberapa diantaranya seperti Pasal 1 butir (2) perjanjian keagenan PT. Sun Life Financial mengenai wewenang agen asuransi untuk merekrut agen lain, disebutkan bahwa :

“Sebagai agen Perusahaan, Agen berwenang setelah mendapatkan sertifikasi dari asosiasi asuransi jiwa yang terkait dan memenuhi ketentuan keagenan dari Perusahaan, untuk menawarkan dan/atau memasarkan produk yang diterbitkan Perusahaan dan merekrut agen lainnya sesuai dengan ketentuan rekrutmen Perusahaan untuk menjadi agen perusahaan.”

Dan bagian lampiran dari perjanjian PT. Sinar Mas Land yang menjelaskan adanya jenjang karir serta bonus dan komisi yang didapat oleh agen yang berhasil melakukan penjualan polis.

Kedua perusahaan asuransi ini juga memiliki mitra dengan beberapa perusahaan agensi seperti Sinar Mas MISG Agency Division¹⁴ (untuk PT Sinar Mas) dan The Brighter Gen¹⁵ (untuk Sun Life Financial). Berdasarkan itu, kedua perusahaan asuransi yang melakukan penjualan melalui metode penjualan langsung melalui perusahaan keagenan dapatkah dikenai larangan dalam peraturan permendag tersebut. Karena mengingat bahwa agen-agen tersebut melakukan penjualan dari produk asuransi milik perusahaan asuransi tersebut. Selain itu masalah juga akan timbul apabila terjadi sengketa terhadap polis yang dijual oleh agen kepada nasabah di mana polis tidak dapat di klaim karena kekeliruan agen asuransi dalam memperkenalkan dan menjual polis kepada nasabah/calon nasabah.

Keadaan dan persoalan inilah yang menarik untuk dilakukan penelitian terhadap hal ini, di mana ada ketidaksesuaian antara norma dan fakta yang terjadi di

¹⁴Agensi PT. Sinar Mas: <https://www.sinarmasmsigliflife.co.id/profil>

¹⁵Mitra Usaha PT. Sun Life Financial :
https://www.sunlife.co.id/indonesia/Career/Agent?vgnLocale=in_ID

mana perusahaan asuransi melakukan penjualan dengan metode penjualan langsung, di mana hal tersebut dilarang oleh Peraturan Menteri Perdagangan tentang Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Untuk itu dikaji lebih jauh mengenai persoalan ini sesuai dengan metode penelitian hukum dan sebagai syarat untuk menyelesaikan studi di fakultas hukum dengan judul “Penjualan Polis Asuransi Jiwa Dengan Metode Penjualan Secara Langsung (MLM) Oleh Agen Asuransi Ditinjau Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.”

2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas maka dikemukakan beberapa permasalahan yang diteliti dan juga sebagai batasan dari penelitian ini agar tidak keluar dari topik/ permasalahan yang dibahas. Identifikasi masalah tersebut terdiri dari:

1. Apakah Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Pasal 1 (1) dapat dikenakan terhadap usaha perasuransian yang melakukan penjualan polis melalui mitra usaha keagenan yang menerapkan metode penjualan secara langsung?
2. Apabila terjadi sengketa antara nasabah dan perusahaan asuransi terkait dengan kelalaian agen dalam memberitahukan polis, berdasarkan Hubungan kerja antara Perusahaan Asuransi dengan Agen, siapakah yang dapat dimintai pertanggungjawaban?

3. Tujuan Penulisan

Di dalam penulisan ini, terdapat tujuan yang dicapai , yaitu :

1. Untuk mencari tahu apakah penerapan dari Permendag Nomor 32/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung. Pasal 1 (1) dapat dikenakan kepada perusahaan asuransi yang bermitra dengan perusahaan keagenan yang menggunakan metode penjualan secara langsung atau tidak;
2. Untuk mengetahui pertanggungjawaban dari pihak mitra usaha apabila terjadi sengketa antara nasabah dengan perusahaan asuransi dan juga penyelesaian dari sengketa yang terjadi. Dengan mengetahui hal tersebut, penelitian akan bermanfaat sebagai pedoman apabila memang terjadi kasus serupa dikemudian hari;

4. Metode Penelitian

Dalam setiap penelitian, pasti terdapat metode yang digunakan sebagai alat bantu agar hasil penelitian tersebut menjadi baik dan solid. Penelitian ini menggunakan metode yuridis normatif sebagai metodenya. Metode yuridis-normatif digunakan karena dianggap paling cocok untuk menemukan hasil dan penyelesaian masalah dari masalah yang dihadapi. Dengan metode ini, dapat lebih dipahami mengenai berlakunya hukum positif tertentu mengenai suatu peristiwa, atau hal yang sedang diteliti.

Metode yuridis-normatif juga digunakan karena menggunakan bahan pustaka sebagai bahan utama dalam penelitian. Dengan metode ini dapat dikaji kesesuaian antara aturan hukum Permendag tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung dengan praktek dan kenyataan

yang terjadi di masyarakat di mana sebuah perusahaan asuransi menggunakan metode penjualan langsung melalui mitra usaha.

Dalam melakukan penelitian ini, menggunakan beberapa bahan hukum yang dikelompokkan menjadi bahan hukum primer, sekunder, dan tersier. Bahan hukum primer yang digunakan oleh penulis adalah Undang-Undang Nomor 20 tahun 2014 tentang perasuransian, Peraturan menteri perdagangan Nomor 32 tahun 2008, peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan peraturan lainnya. Bahan hukum sekunder berupa buku-buku yang menunjang teori-teori tentang asuransi, metode penjualan secara langsung, ketenagakerjaan, dan teori-teori lainnya. Bahan hukum tersier berupa bahan-bahan penunjang lain seperti artikel-artikel yang terdapat pada situs internet, perjanjian keagenan antara perusahaan asuransi dengan agen, dan bahan-bahan lainnya.

5. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan hukum ini dibagi kedalam 4 (empat) buah bab yang terdiri dari :

BAB I : PENDAHULUAN : Berisi tentang latar belakang dilakukannya penelitian ini, indentifikasi masalah yang diangkat dalam suatu penelitian, tujuan dari penelitian ini, metode penelitian yang akan digunakan, serta sistematika penulisan agar dapat membentuk penelitian ini secara sistematis.

BAB II : TINJAUAN UMUM USAHA PERASURANSIAN INDONESIA: Dalam bab ini dijelaskan teori mengenai dasar-dasar asuransi seperti penjelasan umum mengenai asuransi, dasar hukum asuransi, agen, klaim, penyelesaian klaim asuransi, dan polis.

BAB III : TINJAUAN UMUM PENJUALAN SECARA LANGSUNG DENGAN MODEL *MULTI LEVEL MARKETING* (MLM) DIKAITKAN DENGAN PENJUALAN POLIS ASURANSI: Di dalam bab ini, jelaskan mengenai teori metode penjualan secara langsung yang berkaitan dengan *multi level marketing* (MLM) dan juga teori distribusi yang berkaitan dengan produk asuransi yaitu polis.

BAB IV : ANALISIS PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 32 TAHUN 2008 TENTANG PENYELENGGARAAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DENGAN SISTEM PENJUALAN SECARA LANGSUNG DALAM KAITANNYA DENGAN USAHA PERASURANSIAN : Dalam bab ini dianalisis mengenai adanya penjualan langsung di dalam usaha perasuransian, status agen di dalam perusahaan asuransi, dan keberlakuan dari peraturan menteri perdagangan apakah dapat dikenakan terhadap perusahaan asuransi yang melakukan penjualan secara langsung melalui mitra usaha. Selain itu dalam bab ini juga dianalisis pertanggungjawaban dari perusahaan kemitraan apabila terjadi sengketa.

BAB V PENUTUP : Bab ini memuat kesimpulan dari seluruh penulisan dan analisis yang dilakukan. Dalam bab ini juga akan disertai saran-saran terhadap penyelesaian dari masalah yang akan dikaji. Dengan demikian saran-saran nantinya akan bermanfaat bagi perkembangan hukum asuransi.