

BAB III

TINJAUAN TEORITIS

A. Hukum Asuransi

Usaha perasuransian telah cukup lama hadir dalam perekonomian Indonesia dan ikut berperan dalam perjalanan sejarah bangsa berdampingan dengan sektor kegiatan ekonomi lainnya.

Kata asuransi berasal dari bahasa Belanda, *assurantie*, yang dalam hukum Belanda disebut *Verzekering* yang artinya pertanggungan. Dari peristilahan *assurantie* kemudian timbul istilah *assuradeur* bagi penanggung, dan *geassureede* bagi tertanggung.

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUH Dagang) asuransi merupakan suatu perjanjian dimana seorang penanggung mengikat diri kepada seorang tertanggung dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tertentu¹.

Adapun menurut Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian pasal 1 ayat (1), Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk:

- 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

¹ Pasal 246 KUH Dagang

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.²

Dengan demikian, elemen-elemen yuridis dari suatu asuransi adalah sebagai berikut:³

1. Adanya pihak tertanggung (pihak yang kepentingannya diasuransikan).
2. Adanya pihak penanggung (pihak perusahaan asuransi yang menjamin akan membayar ganti rugi).
3. Adanya kontrak asuransi (antara penanggung dan tertanggung).
4. Adanya kerugian, kerusakan atau kehilangan (yang diderita oleh tertanggung).
5. Adanya peristiwa tertentu yang mungkin akan terjadi (misalnya kebakaran dalam asuransi kebakaran).
6. Adanya uang premi yang dibayar oleh penanggung kepada tertanggung (fakultatif).

Tertanggung adalah Pihak yang menghadapi risiko sebagaimana diatur dalam perjanjian Asuransi atau perjanjian reasuransi.⁴ Sedangkan Premi adalah sejumlah uang yang ditetapkan oleh Perusahaan Asuransi atau perusahaan reasuransi dan disetujui oleh Pemegang Polis untuk dibayarkan berdasarkan perjanjian Asuransi atau perjanjian reasuransi, atau sejumlah uang yang ditetapkan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mendasari program asuransi wajib untuk memperoleh manfaat.⁵

Disamping KUH Dagang, asuransi juga mendapatkan dasar hukumnya dari Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian yang baru disahkan pada tanggal 17

²Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian pasal 1 ayat (1)

³ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2012), h. 249

⁴Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian pasal 1 ayat (23)

⁵Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian pasal 1 ayat (29)

Oktober 2014 menggantikan dan mencabut Undang Undang No. 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian.

Undang-undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian ini disahkan pada tanggal 17 Oktober 2014 oleh Presiden Republik Indonesia DR. H. Susilo Bambang Yudhoyono di Jakarta. Dan mulai diundangkan pada tanggal yang sama yaitu tanggal 17 Oktober 2014 di Jakarta oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Amir Syamsudin yang artinya mulai berlaku dan mengikat sejak diundangkan Undang-Undang tersebut.

Menurut KUH Dagang yang merupakan prinsip dasar asuransi atau pertanggungan adalah sebagai berikut:⁶

1. Prinsip kepentingan yang dapat diasuransikan atau dipertanggungkan (Insurable Interest),
2. Prinsip Keterbukaan (Utmost Good Faith),
3. Prinsip Indemnity,
4. Prinsip Subrogasi untuk kepentingan penanggung.

Dalam pasal 302 dan pasal 303 KUH Dagang menjelaskan bahwa setiap orang dapat mengansuransikan jiwanya, asuransi jiwa bahkan dapat diadakan untuk kepentingan pihak ketiga. Asuransi jiwa dapat diadakan selama hidup atau selama jangka waktu tertentu yang ditentukan dalam perjanjian.

Tujuan asuransi pada dasarnya adalah sebagai berikut:

1. Pengalihan Resiko

Tujuan dari pengalihan resiko adalah tertanggung menyadari bahwa ada ancaman bahaya terhadap harta kekayaannya atau terhadap jiwanya. Sehingga ketika bahaya menimpa harta kekayaannya atau jiwanya dia akan menimpa kerugian, dengan

⁶ Abdul R. Salimam, *Op.cit.*, h, 2001

adanya ancaman tersebut tertanggung merasa berat untuk memikul sendiri beban resiko tersebut, untuk menghilangkan atau mengurangi beban resiko tersebut maka pihak tertanggung berupaya mencari jalan keluarnya dengan cara membayar kontra prestasi yang disebut dengan premi.

2. Pembayaran Ganti Rugi

Tujuan utama dalam perjanjian asuransi oleh tertanggung adalah mendapatkan ganti rugi atas peristiwa yang sungguh –sungguh dideritanya. Artinya tertanggung akan mendapatkan ganti kerugian apabila terjadi peristiwa yang diatur didalam polis asuransi

3. Pembayaran Santunan

Pembayaran santunan ditujukan pada usaha perasuransian yang bersifat sosial.

4. Kesejahteraan anggota

Usaha asuransi yang meningkatkan kesejahteraan anggota apabila anggota dalam perkumpulan asuransi tersebut terkena musibah dan asuransi seperti ini merupakan perkumpulan koperasi.⁷

Mengingat arti pentingnya perjanjian asuransi sesuai dengan tujuannya, yaitu sebagai suatu perjanjian yang memberikan proteksi, maka perjanjian ini sebenarnya menawarkan suatu kepastian dari suatu ketidakpastian mengenai kerugian ekonomis yang mungkin diderita karena suatu peristiwa yang belum pasti⁸.

Polis asuransi merupakan isi dari kontrak asuransi. Di situ antara lain diperinci hak-hak dan kewajiban dari pihak penanggung dan tertanggung, syarat-syarat dan prosedur pengajuan klaim jika terjadi peristiwa yang diasuransikan, prosedur dan cara pembayaran premi oleh pihak tertanggung, dan hal-hal lain yang dianggap perlu. Secara teoritis, polis

⁷*Ibid.* h. 12

⁸ Sri Redjeki Hartono, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1992), h. 83

asuransi adalah kontrak yang bisa dinegosiasikan, meskipun dalam kenyataannya banyak perusahaan asuransi tidak berkenan untuk menegosiasikan isi polis asuransi, dan sudah merupakan perjanjian standar (baku) sehingga tidak akan diubah lagi, sehingga bagi pihak tertanggung berada pada posisi “menerima atau menolak” perusahaan asuransi tersebut.⁹

Polis adalah alat bukti yang sempurna. Untuk membuktikan telah terjadi kesepakatan antara tertanggung dan penanggung, undang-undang mengharuskan pembuktian dengan alat bukti tertulis berupa akta yang disebut polis¹⁰.

Persetujuan asuransi ada apabila sudah dibentuk hak-hak dan kewajiban-kewajiban dari pihak penjamin dan pihak terjamin berlaku pada saat itu sebelum polis ditandatangani¹¹.

Perjanjian asuransi tertuang dalam polis asuransi, dimana disebutkan syarat-syarat, hak-hak, kewajiban masing-masing pihak. Jika dalam masa pertanggungan terjadi resiko, maka pihak asuransi akan membayar sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat dan ditandatangani bersama sebelumnya.¹²

Pelaksanaan perjanjian antara perusahaan asuransi dengan pihak nasabahnya tidak dapat dilakukan secara sembarangan setiap perjanjian dilakukan mengandung prinsip-prinsip asuransi. Tujuannya adalah untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari antara pihak perusahaan asuransi dengan pihak nasabahnya.¹³

B. Hukum keperantaraan

Salah satu yang mendapat pengaturan dalam hukum dagang adalah pengusaha dan pembantu perusahaan. Pengusaha adalah orang yang menjalankan perusahaan atau menyuruh

⁹ Munir Fuady, *op.cit.*, h. 259

¹⁰ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Asuransi Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1999), h.56

¹¹ Djoko Prakoso, *Hukum Asuransi Indonesia* (Jakarta: Rieneka Cipta, 2000), h. 59

¹² Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2001) h. 260

¹³ *Ibid.* h. 265

menjalankan perusahaan, Baik dilakukan sendiri maupun dengan bantuan pekerja. Dilihat dari segi fungsinya, ada tiga eksistensi pengusaha yaitu:¹⁴

1. Pengusaha yang bekerja sendiri,
2. Pengusaha yang bekerja dengan bantuan pekerja,
3. Pengusaha yang memberikan kuasa kepada orang lain menjalankan perusahaan.

Suatu perusahaan dalam melakukan usaha perdagangannya dapat menyalurkan melalui:¹⁵

1. Para pegawai/karyawannya sendiri, yang dalam hal bertindak selaku petugas yang mendapat kuasa/ perintah sebagai penerima kuasa (*lasthebber*) atau selaku wakil perusahaan atau dapat juga selaku pejabat/petugas dengan kuasa penuh (*gevolmachtigde*)
2. Para pedagang antara lain mereka yang mempunyai perusahaan dengan profesi sedemikian, yang termasuk pedagang antara adalah:
 - a. Makelar (pasal 62 KUHDagang)
 - b. Kasir (pasal 74 KUHDagang)
 - c. Komisioner (pasal 76 KUHDagang)
 - d. Agen perdagangan
 - e. Pedagang keliling.
3. Bursa perdagangan, yaitu tempat bertemu atau tempat berkumpul para pedagang, makelar, komisioner, banker dan orang-orang lain yang ada hubungannya dengan dunia perdagangan untuk menentukan harga barang-barang tanpa menyediakan barang-barang tersebut.

¹⁴ Zainal Asikin, *Op.cit.*, h, 9

¹⁵ Achmad Ichsan, *Hukum Dagang*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1981), Cet. Ke-2, h. 42

Dewasa ini keperantaan (*agency*) sudah merupakan hal yang lazim dan semua orang mengerti tujuan keperantaraan. Perantara adalah orang yang membawa prinsipalnya mengadakan hubungan kontraktual dengan pihak ketiga. Artinya perantaralah yang membuat kontrak dengan orang lain, tetapi kontrak ini tidak mengikat atas orang-orang yang diwakilinya.¹⁶

Hukum keperantaraan bertujuan memastikan ada atau tidaknya hubungan keperantaraan. Setelah dipastikan hubungan keperantaraan itu ada atau tidak tergantung jawabannya, barulah hak dan kewajiban para pihak dapat ditentukan.

Seperti diketahui bahwa seorang pengusaha tidaklah mungkin bisa menjalankan perusahaannya sendiri. Pengusaha membutuhkan pembantu-pembantu yang bisa mendukung usahanya.

Pembantu pengusaha adalah setiap orang yang melakukan perbuatan membantu pengusaha dalam menjalankan perusahaan dengan memperoleh upah. Hubungan kerja antara pengusaha dan pimpinan perusahaan dikuasai oleh hukum pemberian kuasa, sedangkan hubungan kerja antara pengusaha/ pemimpin perusahaan dan pembantu perusahaan dikuasai oleh hukum tenaga kerja, dan diluar lingkungan perusahaan dikuasai oleh hukum pemberian kuasa.¹⁷

Pembantu dalam lingkungan perusahaan mempunyai hubungan kerja tetap dan subordinatif dengan pengusaha dan bekerja dalam lingkungan perusahaan itu. Mereka antara lain:¹⁸

1. Pemegang *prokurasi*

¹⁶ Arthur Lewis, *Dasar-Dasar Hukum Bisnis Introduction to Business Law*, (Bandung: Nusa Media, 2012) h.

¹⁷ Zainal Asikin, *Hukum Dagang*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 11

¹⁸ *Ibid*

Pemegang *prokurasi* adalah pemegang kuasa dari pengusaha untuk mengelola satu bagian besar/ bidang tertentu dari perusahaan. Misalnya produksi, pemasaran, administrasi, keuangan, sumber daya manusia, pembekalan, dan perlengkapan.

2. Pengurus *filial*

Pengurus *filial* adalah pemegang kuasa yang mewakili pengusaha menjalankan perusahaan dengan mengelola satu cabang perusahaan yang meliputi daerah tertentu.

3. Pelayan toko

Pelayan toko adalah setiap orang yang memberikan pelayanan membantu pengusaha di toko dalam menjalankan perusahaannya. Yang termasuk pelayan toko yaitu penjual barang, pengepak barang, penyerah barang, pemegang buku, dan penerima pembayaran (kasir). Pelayan toko berfungsi mewakili pengusaha memberikan pelayanan di toko.

4. Pekerja keliling

Pekerja keliling adalah pembantu pengusaha yang bekerja keliling di luar toko/ kantor untuk memajukan perusahaan, dengan mempromosikan barang dagangan atau membuat perjanjian antara pengusaha dan pihak ketiga. Contohnya penjaja dari rumah ke rumah.

Pembantu luar lingkungan perusahaan memiliki beberapa ciri khas, yaitu:¹⁹

1. Mempunyai hubungan kerja tetap dan koordinatif dengan pengusaha, termasuk jenis ini adalah agen perusahaan dan perusahaan perbankan.
2. Mempunyai hubungan kerja tidak tetap dan koordinatif dengan pengusaha, termasuk jenis ini adalah agen perniagaan, makelar, komisioner, notaris, dan pengacara.

¹⁹*Ibid*

Adapun pemberian perantara kepada produsen dan konsumen meliputi berbagai pekerjaan, misalnya :²⁰

1. Perantara yang bekerja pada perusahaan lain misalnya semua pegawai perusahaan dagang, diantaranya musafir dagang. Musafir dagang adalah orang yang berpergian (musafir) terus menerus untuk urusan dagang.
2. Perantara dagang yang memiliki perusahaan sendiri, mereka menjalankan kegiatan memberikan perantara perdagangan, dengan perbuatannya itu telah terjadi jual beli.

Perantara yang menjalankan perusahaan sendiri antara lain:

- a. Agen,
 - b. Makelar,
 - c. Komisioner,
 - d. Pedagang-pedagang keliling dan sebagainya.
3. Pembentukan badan-badan usaha (asosiasi-asosiasi), seperti Perseroan Terbatas (PT), Perseroan Firma (V.O.F= Fa), Perseroan Komanditer (CV) dan sebagainya guna memajukan perdagangan.
 4. Pengangkutan untuk kepentingan lalu lintas niaga baik di darat, di laut, maupun di udara.
 5. Pertanggungan (asuransi) yang berhubungan dengan pengangkutan, supaya si pedagang dapat menutup risiko pengangkutan dengan asuransi.
 6. Perantara banker untuk membelanjakan perdagangan.
 7. Mempergunakan surat perniagaan (wesel, cek, aksep) dalam melakukan pembayaran dengan cara yang mudah dan untuk memperoleh kredit.

²⁰ Farida Hasyim, *Hukum Dagang*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013) h. 75

Berdasarkan kedudukan dan tanggung jawabnya serta cara membuat persetujuannya.

Perantara dalam perniagaan dibedakan atas:²¹

1. Yang membuat persetujuan sendiri, yakni mereka yang menjalankan usaha jual beli atas nama sendiri dan untuk tanggungan orang lain. Mereka ini adalah wakil tidak langsung, yakni komisioner.
2. Atas nama orang lain yang menyuruhnya (prinsipalnya), ia hanya mempertemukan antara pembeli dan penjualnya. Atas transaksi itu ia menerima upahnya. Mereka adalah wakil langsung, yakni musafir dagang, agen dan makelar.

a. Agen

Yang disebut agen perniagaan ialah orang yang mempunyai perusahaan untuk memberikan perantara pada pembuatanpersetujuan tertentu, misalnya persetujuan jual beli antara pihak ketiga dengan seorang prinsipal, dengan siapa ia mempunyai hubungan tetap, atau juga pekerjaan menurut persetujuan-persetujuan seperti itu diatas nama dan untuk prinsipal nya itu.²²

Menurut Prof. Sukardono, pada pokoknya apabila ditinjau dari sudut pemberian perantaraan, maka pedagang keliling tak berbeda dengan seorang agen perniagaan yang juga menghubungkan pengusaha dengan pihak ketiga, akan tetapi pedagang keliling itu berada dalam ikatan perburuhan dengan majikannya, sedangkan agen perniagaan itu sebagai perantara berdiri sendiri (biasanya) terhadap beberapa pengusaha dengan mana ia tak terikat karena perjanjian perburuhan, melainkan perjanjian untuk melakukan pekerjaan.

²¹*Ibid*, h, 75

²² C.S.T Kansil & Christine S.T Kansil, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), Cet. Ke-3, h. 49

Dengan demikian, bedanya dari pedagang keliling ialah bahwa agen perniagaan itu berdiri sendiri dan tidak berkedudukan sebagai pekerja terhadap prinsipalnya. Agen perniagaan biasanya berkedudukan di suatu tempat, di mana sebuah perusahaan mempunyai relasi sedemikian banyaknya, sehingga perlu untuk menunjuk seseorang yang setiap hari berhubungan langsung dengan pelanggan-pelanggannya.

Seorang agen perniagaan disamping tugasnya sebagai orang perantara, juga berdagang untuk kepentingannya sendiri, dalam hal ini ia dilarang bersaing dengan pengusaha-pengusaha (perusahaan-perusahaan) yang diwakilinya itu. Ia bertindak atas nama pengusaha yang ia wakili, dan tidak atas nama sendiri (seperti halnya dengan komisioner).²³

Akhirnya seorang agen perniagaan itu menerima provisi untuk perantaraannya yang diadakannya bagi prinsipalnya itu, yang terdiri dari persentase tertentu dari jumlah transaksi-transaksi yang dibuat oleh agen itu. baik pedagang keliling maupun agen perniagaan tidak diatur dalam KUHD, tetapi banyak terdapat dalam praktek perniagaan sehari-hari.

Tugas agen adalah sebagai berikut:²⁴

1. Menjalankan perantara menjualkan hasil dari suatu perusahaan tertentu.
2. Bertindak atas nama prinsipalnya dalam menjualkan barang tersebut.
3. Menjalankan usaha terbatas: dalam suatu daerah tertentu, Untuk suatu masa tertentu, Atas suatu barang hasil industri atau perusahaan tertentu saja.

Hubungan agen dengan perusahaan yang memberi barang-barang merupakan suatu perjanjian. Perjanjiannya harus dibuat tertulis, hubungan perjanjian kerja ini disebut

²³ *Ibid*

²⁴ Farida Hasyim, *Op.cit.*, h. 76

kontrak *agency* (Perjanjian Keagenan). Adapun isi kontrak *agency* tersebut adalah sebagai berikut:²⁵

1. Ketentuan mengenai daerah atau rayon mana ia akan menjalankan perwakilannya,
2. Keterangan tentang waktu, untuk berapa lama ia akan menjalankan perwakilan tersebut,
3. Ketentuan tentang kuasa, untuk menutup persetujuan apakah diberi kuasa atau tidak,
4. Ketentuan tentang besarnya provisi yang akan diterimanya (agen)
5. Ketentuan mengenai ongkos-ongkos bila ada.

Arti penting dari kedudukan agen perdagangan adalah adanya hubungan tetap dengan perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang-barang itu sehingga perusahaan-perusahaan itu tidak akan menjual barang-barang itu melalui perusahaan lain. Agen seperti itu dalam praktik dikenal dengan agen tunggal (*Sole Agent*).

Disamping agen tunggal, dijumpai pula distributor yang memiliki perbedaan-perbedaan prinsip sebagai berikut:²⁶

1. Hubungan dengan prinsipal

Seorang agen akan menjual barang/jasa untuk dan atas nama prinsipalnya, sementara seorang distributor bertindak untuk dan atas namanya sendiri.

2. Pendapatan

Pendapatan seorang agen adalah berupa komisi dari hasil penjualan barang/jasa kepada konsumen dan distributor pendapatannya adalah berupa laba dari selisih harga beli (dari prinsipal) dengan harga jual kepada konsumen.

3. Pengiriman barang

²⁵ *Ibid*, h. 77

²⁶ Zainal Asikin, *Op.cit.*, h. 13-14

Agen dikirim langsung dari prinsipal kepada konsumen dan distributor langsung dikirim ke konsumen jadi dalam hal distribusi pihak prinsipal bahkan tidak mengetahui siapa konsumen itu.

4. Pembayaran harga barang

Pihak prinsipalakan langsung menerima pembayaran harga dari pihak konsumen tanpa melalui agen, sedangkan dalam hal distributor pihak distributorlah yang menerima harga bayaran dari konsumen.

b. Makelar (*Broker*)

Menurut pasal 62 KUHDagang, makelar adalah seorang pedagang perantara yang diangkat oleh gubernur jenderal (sekarang presiden) atau pembesar yang oleh gubernur jenderal dinyatakan berwenang untuk itu. saat ini profesi makelar (*broker*) harus mendapat izin dari Menteri Hukum dan HAM. Seorang makelar dapat diangkat oleh pembesar lain daripada Gubernur Jenderal yang menurut L.N. 1986/479 adalah kepala pemerintahan daerah.²⁷

Sebelum diperbolehkan melakukan pekerjaannya ia harus bersumpah dimuka Pengadilan Negeri yang mana ia termasuk dalam daerah hukumnya, bahwa ia dengan tulus hati/ jujur akan menunaikan segala kewajiban yang dibebankan kepadanya.

Tentang pekerjaan seorang makelar daan pasal 64 KUHDagang disebutkan bahwa pekerjaan makelar adalah melakukan penjualan dan pembelian bagi majikannya akan barang-barang dagangannya dan lainnya, kapal-kapal, andil-andil dalam dana umum dan efek-efek lainnya, obligasi-obligasi surat-surat, wesel, surat-surat order, dan surat-

²⁷*Ibid.*, h. 14

surat dagang lainnya, pula untuk menyelenggarakan pendiskotoan, pertanggung jawaban dengan jaminan kapal dan pencarteran kapal, perutangan uang atau lainnya.

Dari perumusan pasal 62 dan 64 KUHDagang tentang makelar, maka dapatlah diambil kesimpulan bahwa makelar itu adalah seorang yang mempunyai perusahaan dengan tugas menutup persetujuan-persetujuan atas perintah dan atas nama orang-orang dengan siapa ia tidak mempunyai pekerjaan tetap, dengan memperoleh upah tertentu atau provisi (*courtage*).²⁸

Makelar dan agen perusahaan kedua-duanya berfungsi sebagai wakil pengusaha terhadap pihak ketiga, akan tetapi antara keduanya terdapat perbedaan pokok sebagai berikut:²⁹

1. Hubungan dengan pengusaha: makelar mempunyai hubungan tidak tetap, sedangkan agen perusahaan mempunyai hubungan tetap.
2. Bidang usaha yang dijalankan: makelar dilarang berusaha dalam bidang mana dia diangkat dan dilarang menjadi penjamin dalam perjanjian yang dibuat dengan pengantaraannya, sedangkan agen perusahaan tidak dilarang.
3. Formalitas menjalankan perusahaan: makelar diangkat oleh Menteri Kehakiman dan di sumpah, sedangkan agen perusahaan tidak. Akan tetapi, sekarang formalitas ini tidak relevan lagi.
4. Makelar sebagai perantara yang dalam melakukan pekerjaannya memperoleh izin dari pemerintah dan disumpah oleh pengadilan negeri yang tugasnya berupa penyelenggaraan perusahaan dengan jalan membuat transaksi bagi pihak pemberi

²⁸ C.S.T. Kansil & Christine S.T Kansil, *Op.cit.*, h. 50

²⁹ Zainal Asikin, *Op.cit.*, h. 15

kuasa dengan cara menjual, membeli barang, saham, serta mengusahakan asuransi dengan menerima upah atau provisi.

5. Pengangkatan makelar menurut pasal 65 ayat (1) KUHDagang ada dua macam, yaitu:

- a. Pengangkatan yang bersifat umum, yaitu untuk segala jenis lapangan atau cabang perniagaan.
- b. Pengangkatan yang bersifat terbatas, yaitu bahwa dalam aktanya ditentukan untuk jenis atau jenis-jenis lapangan cabang perniagaan apa mereka diperbolehkan menyelenggarakan pemakelaran mereka.

c. Komisioner

Menurut pasal 76 KUHDagang komisioner adalah seseorang yang menyelenggarakan perusahaannya dengan melakukan perbuatan-perbuatan menutup persetujuan atas nama firma itu sendiri, tetapi atas amanat dan tanggungan orang lain dengan menerima upah atau provisi tertentu. Komisioner harus menjalankan kegiatan perusahaan, dengan demikian ia juga dengan nama sendiri mengadakan perjanjian dengan pihak ketiga yang sebenarnya untuk kepentingan orang lain. Komisioner tidak harus diangkat secara resmi dan disumpah oleh pejabat tertentu. Dalam menjalankan pekerjaan ia menghubungkan pihak pemberi kuasanya (komiten) dengan pihak ketiga dengan memakai namanya sendiri. Selain bertindak atas nama sendiri, ia pun tidak berhak menyebutkan pada pihak ketiga dengan siapa ia berniaga.³⁰

³⁰ Farida Hasyim, *Op.cit.*, h.81

Tindakan komisioner dilakukan atas namanya sendiri atau firmannya, namun tindakan itu dilakukan atas perintah dan untuk kepentingan pihak lain. Seorang komisioner tidak diwajibkan menyebutkan nama pihak untuk siapa ia melakukan perdagangan. Apabila seorang melakukan penjualan, maka ia yang berhak menagih uang hasil penjualan itu. Komiten dalam hal ini tidak mempunyai hak untuk menagih sama sekali. Kedudukan komisioner adalah sebagai penerima kuasa.

Beberapa pendapat para sarjana mengenai hubungan komiten dengan komisioner.

1. Pendapat Polak

KUHDagang menganggap hubungan komiten dengan komisionernya sebagai pemberian kuasa (*lastgeving*) khusus.

2. Pendapat Vollmar

Perjanjian antara komisioner dengan komiten adalah suatu perjanjian pemberian kuasa biasa.

3. Pendapat Molengraaff

Hubungan komisioner dengan komitennya adalah suatu perjanjian campuran antara perjanjian *lastgeving* dan perjanjian untuk melakukan pekerjaan.

4. Pendapat Sukardono

Pada dasarnya Sukardono menyetujui pendapat Polak, yang menyebutkan bahwa jika seorang komisioner bertindak atas nama pengamanatnya, maka segala hak dan kewajibannya pun terhadap pihak ketiga dikuasai oleh ketentuan-ketentuan dalam KUHD pada bab tentang pemberian kuasa.

Hubungan antara komisioner dan komiten adalah sebagai pemegang kuasa dan pemberi kuasa. Komisioner bertanggung jawab atas pelaksanaan perintah kepada

pemberi kuasa dan pemberi kuasa bertanggung jawab atas biaya pelaksanaan perintah dan pembayaran provisi.

Dibawah ini dipaparkan perbedaan secara sederhana antara agen, makelar, dan komisioner:

TABEL III. 1

PERBEDAAN ANTARA AGEN, MAKELAR DAN KOMISIONER

Agen	Makelar	Komisioner
1. Sifat hubungan hukum tetap.	1. Hubungan hukum pemberian kuasa	1. Hubungan hukum pemberian kuasa khusus
2. Pengangkatan tidak dapat disumpah	2. Sifat hubungan hukum tidak tetap	2. Sifat hubungan hukum tidak tetap
3. Berkewajiban menjual barang sesuai yang ditentukan oleh prinsipalnya	3. Pengangkatan diangkat dan disumpah	3. Pengangkatan tidak ada
4. Kebiasaan (dasar hukumnya)	4. Risiko ditanggung prinsipal	4. Bertindak atas nama sendiri
5. Hak provisi	5. Hak Komisi dan retensi	5. Risiko ditanggung komisioner
6. Aturan kebiasaan, KUHPerdara	6. Aturan dalam KUHD	6. Hak berupa komisi, retensi, privilege
	7. Menyimpan contoh barang, membuat pembukuan	7. Aturan dalam KUHD, KUHperdata

Pada umumnya sedikit atau banyak, perusahaan dagang mempunyai pembantu-pembantu untuk menyelenggarakan perusahaannya. Dengan adanya pembantu-pembantu ini timbullah hubungan hukum antara pengusaha dengan para pembantunya. Hubungan hukum tersebut bersikap rangkap, yakni hubungan perburuhan dan hubungan pemberian kuasa. Dalam hubungan perburuhan, si penguasa berfungsi sebagai majikan, sedangkan pelayan berfungsi sebagai buruh. Dalam hubungan pemberian kuasa, si pengusaha bertindak sebagai pemberi kuasa, sedangkan si pelayan bertindak sebagai pemegang kuasa. Hubungan hukum ini diatur dalam Bab XVI, buku Ketiga, KUHPerdta.³¹

Pengusaha dalam perusahaan dagang, kecuali mempunyai hubungan hukum dengan pembantunya dalam perusahaan, juga kadang kala mempergunakan agen, notaris, pengacara, makelar, dan lain lain. Hubungan hukum antara pengusaha dengan agen bersifat pemberian kuasa, sedangkan hubungan antara pengusaha dengan notaris, pengacara, makelar atau lainnya bersifat rangkp, yaitu hubungan pelayanan berkala dan hubungan pemberian kuasa.³²

Jika kita baca kamus hukum Belanda-Indonesia (*Marjanne Termorshuizen*) dikatakan bahwa *last* berarti beban, kewajiban, atau tanggungan. Ini berarti suatu *lastgeving*, sesungguhnya tidak hanya terbatas pada suatu perbuatan hukum untuk memberikan kewenangan melakukan suatu pengurusan atas suatu hal atau kepentingan tertentu dari *lastgever* (yang diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia oleh Subekti sebagai pemberi kuasa), melainkan juga membebani *lasthebber* dengan kewajiban, dan tanggungan untuk menyelesaikan tugas atau perintah yang diberikan tersebut hingga selesai.³³

³¹ *Ibid.*, h. 47

³² *Ibid*

³³ Gunawan Widjaja, *Seri Aspek Hukum Dalam Bisnis: Pemilikan, Pengurusan, Perwakilan & Pemberian Kuasa (Dalam Sudut Pandang KUH Perdata)*, (Jakarta: Kencana, 2006), Ed. 1, Cet. Ke-2, h. 171

Ketentuan Pasal 1793 Kitab KUHPerdara menyatakan:

Kuasa dapat diberikan dan diterima dalam suatu akta umum, dalam suatu tulisan dibawah tangan, bahkan dalam sepucuk surat ataupun dengan lisan.

Penerimaan suatu kuasa dapat pula terjadi secara diam-diam dan disimpulkan dari pelaksanaan kuasa itu oleh yang diberi kuasa.

Rumusan Pasal 1793 KUHPerdara memberikan arti dan makna yang sangat mendalam yaitu bahwa:

1. *Lastgeving* atau pemberian kuasa adalah suatu perjanjian konsensual, yang tidak terikat dengan suatu bentuk formil tertentu,
2. Sebagaimana suatu perjanjian pada umumnya, kuasa juga memerlukan penawaran dan penerimaan, suatu pemberian kuasa baru berlaku dan mengikat manakala telah ada penerimaan oleh penerima kuasa atas suatu kuasa yang ditawarkan oleh pemberi kuasa,
3. Penerimaan kuasa dapat terjadi dengan suatu bukti penerimaan yang secara tegas menyatakan kehendaknya untuk menerima kuasa tersebut dan melaksanakan kuasa yang diberikan, maupun secara langsung melaksanakan kuasa yang ditawarkan tersebut.

Ini berarti dalam hal *lasthebber*:

1. Menerima pelaksanaan *last* yang diberikan oleh *lastgever* dengan segala syarat, ketentuan, dan kondisi yang ditawarkan oleh *lastgever*.
2. Melaksanakan *last* yang ditawarkan oleh *lastgever*

Maka terbentuklah *lastgeving* sebagai suatu perjanjian.³⁴

Karena hubungan keperantaraan biasanya didasarkan pada perjanjian antara prinsipal dan perantara, maka, hubungan tersebut dapat diakhiri dengan persetujuan bersama. Terlepas dari itu, prinsipal dapat menarik atau mencabut kembali wewenang perantaranya,

³⁴*Ibid.*, h. 174-175

namun jika melakukannya, prinsipal harus ingat untuk memberi tahu setiap pihak ketiga yang pernah berurusan dengan perantara tersebut, karena kalau tidak, prinsipal dapat dimintai pertanggungjawaban apabila perantara tetap mengadakan kontrak dengan mereka. Apabila wewenang perantara disertai dengan kepentingan, maka wewenang tidak mungkin ditarik kembali, contohnya jika prinsipal berutang kepada seseorang dan memberi kuasa kepada orang itu untuk mengambil uang sewa dari rumah-rumah miliknya.

Selanjutnya, hubungan keperantaraan dapat diakhiri dengan ketentuan undang-undang. Artinya, apabila terjadi peristiwa tertentu, seperti kematian atau terganggunya mental prinsipal atau perantara, atau prinsipal jatuh pailit, maka wewenang perantara pun berakhir. Mengenai cara-cara mengakhiri kontrak keperantaraan ini, yang harus diingat oleh perantara adalah bahwa apapun peristiwanya seperti yang digambarkan diatas, jika peristiwa itu terjadi, wewenang perantara akan berakhir, baik dia mengetahui terjadinya peristiwa itu atau tidak. Akibatnya, jika ada salah satu peristiwa diatas terjadi, dan perantara tidak tahu menahu mengenainya, dia akan bertindak tanpa wewenang yang mengakibatkan dia dinyatakan bertanggung jawab atas segala kontrak yang dibuatnya setelah peristiwa itu terjadi.

C. Hak dan tanggung jawab agen/ perantara

Dalam melaksanakan kegiatan pemasaran produk agen atau perantara memiliki hak-hak yang disebut juga dengan hak-hak perantara, hak-hak tersebut adalah sebagai berikut.³⁵

1. Hak penggantian pembayaran (*re-imbusement*). Prinsipal harus mengganti semua biaya masuk akal yang dikeluarkan perantara dalam menyelesaikan tugas-

³⁵ Arthur Lewis, *op.cit.*, h. 33

tugasnya. Walaupun jumlah yang diganti tidak ditentukan, kewajiban ini dapat dilaksanakan berdasarkan *quantum meruit* (sebanyak yang menjadi haknya).

2. *Set-off* (kemudahan untuk memilih alternative, yang diberikan penggugat kepada tergugat). Apabila prinsipal mengajukan tuntutan hukum terhadap perantara atas pelanggaran tugas, perantara dapat menggunakan hak *set-off* untuk jumlah berapa pun yang menjadi haknya sebagai komisi atau indemnitas untuk biaya-biaya yang sudah dikeluarkan.
3. Hak untuk menahan barang. Apabila prinsipal tidak membayar komisi yang telah disepakati atau indemnitas kepada perantara dan perantara memegang barang-barang prinsipal dalam pengawasannya, maka, tergantung kondisi, perantara dapat menggunakan hak menahan barang-barang tersebut dan mempertahankannya sampai prinsipal melaksanakan kewajibannya.
4. Mengajukan proses hukum untuk mendapatkan komisi atau upah yang telah disepakati. Perantara berhak atas komisi setelah tugas-tugas keperantaraannya selesai dipenuhi.

Disamping adanya hak agen/ perantara juga harus memenuhi kewajiban-kewajiban yang harus mereka laksanakan. Kewajiban-kewajiban perantara tersebut merupakan hak-hak perantara mengenakan kewajiban-kewajiban yang setara atas prinsipal, misalnya kewajiban untuk membayarkan komisi yang telah disepakati kepada perantara dan mengganti semua pengeluaran yang diadakan perantara.³⁶ Apapun bentuknya, hubungan antara prinsipal dan perantara sebenarnya merupakan hubungan kepercayaan (*fiduciary relationship*).

1. Perantara wajib menaati instruksi yang diberikan oleh prinsipalnya, walaupun ia berpendapat instruksi itu keliru. Tentu kadang-kadang prinsipal mengharapkan nasihat

³⁶*Ibid*, h, 34

dari perantaranya bahkan mungkin alasan prinsipal memperkerjakan perantara ialah untuk memanfaatkan keahlian dan ketelitiannya. Perantara tidak boleh mendelegasikan tugasnya kepada orang lain, kecuali pendelegasian tersebut sudah disetujui prinsipal, sudah merupakan adat kebiasaan dalam perniagaan, atau pendelegasian yang terjadi hanya menyangkut soal-soal administratif.

2. Perantara tidak boleh membiarkan kepentingan pribadinya berbenturan dengan kepentingan prinsipal.
3. Perantara tidak boleh mengambil keuntungan rahasia atau menerima suap dari pihak ketiga.
4. Apabila perantara menerima komisi rahasia atau suap, konsekuensi-konsekuensi yang menyusul kemudian dapat digugat kepadanya.

Dari sudut pandang praktis, persoalannya dapat dipertimbangkan dari sudut pandang pihak ketiga. Pihak ketiga tidak akan tahu jika dia bertransaksi dengan perantara jika perantara tersebut tidak memberi tahu identitasnya sebagai perantara.

Dalam situasi normal keperantaraan, perantara memberitahu pihak ketiga bahwa dia adalah perantara yang bertindak bagi prinsipal tertentu. Dalam hal ini, pihak ketiga mengetahui kedudukan perantara dan kontrak yang akan terjalin berlangsung di antara prinsipal dan pihak ketiga itu.

Bila dilihat dari sudut pandang prinsipal, umumnya hubungan keperantaraan ditentukan pada sudah tidaknya prinsipal memberi kuasa kepada perantara tentang keharusan si perantara bertanggung jawab atau tidak. Jadi, jika perantara diberi kuasa untuk mengakadkan kontrak dan pihak ketiga mengetahui dia sedang bertransaksi dengan seorang perantara dan kemungkinan juga mengetahui identitas prinsipal, maka kontrak yang tercipta

adalah kontrak diantara prinsipal dan pihak ketiga. Perantara tidak akan memiliki hak maupun kewajiban di bawah kontrak tersebut.

Apabila pihak ketiga tidak mengetahui sedang bertransaksi dengan perantara, karena perantara sendiri tidak memberi tahu fakta tersebut, maka dengan sendirinya pihak ketiga tersebut menyimpulkan dirinya sedang bertransaksi dengan perseorangan, si perantara yang berdiri sendiri, tidak terikat. Akibatnya, pihak ketiga dapat menggugat perantara saja, apabila muncul keperluan untuk itu. Namun, jika di kemudian hari pihak ketiga memang mengetahui keberadaan dan identitas prinsipal, pihak ketiga dapat menggugat prinsipal.

Seorang perantara dapat dituntut untuk bertanggung jawab apabila dia turut menandatangani dokumen, tetapi itu tergantung pada caranya menandatangani dokumen tersebut.³⁷

1. Perantara menandatangani dengan membubuhkan namanya sendiri. Dalam kasus ini memang benar perantara sudah menerima tanggung jawab, kecuali jika ditegaskan bahwa dia menandatangani sebagai perantara. Namun, perantara harus berhati-hati untuk memastikan tidak menjelaskan hubungan antara dirinya dan prinsipalnya. Section 26 *Bill of Exchange Act 1882* menetapkan:
 - a. Apabila perseorangan menandatangani tagihan sebagai penarik (*drawer*), endosan (*indoser*), atau akseptan (*acceptor*) dan menambahkan keterangan pada tanda tangannya yang menunjukkan bahwa ia menandatangani untuk atas nama prinsipal atau dalam kapasitas sebagai wakil (*representative character*) maka ia tidak bertanggung jawab secara pribadi untuk perkara itu, namun penambahan kata-kata pada tanda tangannya yang menerangkan dirinya adalah perantara, atau dalam kapasitas sebagai wakil, tidak mengecualikan dirinya dari tanggung jawab pribadi.

³⁷*Ibid*, h, 25

- b. Dalam menentukan tanda tangan pada suatu tagihan adalah tanda tangan prinsipal ataukah tanda tangan perantara berdasarkan tangan siapa yang membubuhkan, struktur yang paling mendukung keabsahan dokumenlah yang diterima.

Akibatnya, bila seorang perantara menandatangani akta atau surat wesel dengan membubuhkan namanya sendiri, dialah yang dinyatakan bertanggung jawab atas dokumen-dokumen ini. Prinsipal tidak akan bertanggung jawab jika namanya tidak muncul dalam dokumen-dokumen ini, terkecuali jika perantara menandatangani akta dan diberikuasa melalui surat kuasa penuh (*power of attorney*).

2. Apabila perseorangan (*person*) menandatangani “*per procurationem*”, itu menunjukkan bahwa kewenangan yang dimilikinya terbatas. Cara seperti ini sering digunakan perseorangan untuk menandatangani atas nama perusahaan. Karenanya, prinsipal hanya akan bertanggung jawab bila perantara bertindak dalam wewenangnya aktualnya.
3. Tentu saja prinsipal dapat memberi kuasa kepada perantara untuk menandatangani dengan menggunakan namanya (nama si prinsipal). Inilah cara yang benar.
4. Tidak ada pihak yang memegang hak kepemilikan (*proprietary right*) atas nama, kecuali jika nama itu diatur dengan peraturan nama dagang (*trade mark*). Karena itu perseorangan (*person*) boleh menggunakan nama apa saja yang diinginkan selama tidak mengandung maksud yang tidak jujur.

Setiap agen asuransi jiwa harus memiliki lisensi keagenan yang dikeluarkan oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang ditandatangani oleh Menteri Keuangan Negara Republik Indonesia. Dan harus menuruti Kode etik Keagenan yang telah disahkan dalam Keputusan Rapat Anggota Tahunan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) No. 03/AAJI/RAT/2012 tentang Standar Praktek dan Kode Etik Tenaga Pemasar Asurasi Jiwa.

Setiap agen juga diharuskan untuk mematuhi perjanjian keagenan yang telah disepakati dengan pihak Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) BumiPutera 1912 Cabang Bangkinang serta menaati ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Dalam penelitian ini Undang Undang yang dimaksud adalah Undang Undang No. 40 tahun 2014 tentang Perasuransian.

D. Hak dan tanggung jawab prinsipal.

Kewajiban perantara akan memberikan hak yang sepadan bagi prinsipal. Apabila perantara melanggar kewajiban ini, prinsipal dapat menuntut ganti rugi kepada perantara.

Dari sudut pandang prinsipal, biasanya prinsipal hanya bertanggung jawab apabila dia telah menguasai perantara untuk mengadakan kontraknya. Ini dikenal sebagai penunjukan nyata perantara (*the express appointment of an agent*). Hubungan keperantaraan dapat timbul lewat cara lain, yaitu:³⁸

1. Prinsipal memperluas kekuasaan yang telah diberikannya kepada perantara. Artinya, prinsipal memberi kesan kepada pihak ketiga bahwa perantara memegang kuasa dari prinsipal untuk membuat kontrak yang sedang dibuatnya saat itu dengan pihak ketiga.
2. Mungkin saja perantara sempat melampaui batas kekuasaannya, tetapi prinsipal memutuskan untuk menyetujui kontrak yang sudah dibuatkan oleh perantara. Ini disebut “pengesahan (*traffic-action*). Pengesahan hanya mungkin apabila perantara memberitahukan pihak ketiga bahwa dia adalah perantara.

³⁸*Ibid*, h, 27

Seorang perantara diwajibkan memiliki surat kuasa (*power of attorney*) apabila dia perlu membuat transaksi berakta. Dalam kasus ini, penerima kuasa (*attorney*) atau perantara sendiri harus ditunjukkan dengan akta. Transaksi yang berakta selalu memperoleh perlakuan istimewa dari hukum. Akta adalah dokumen yang dibubuhi segel.

Perusahaan asuransi sebagai prinsipal bagi mitra kerjanya yaitu agen asuransi jiwa berkewajiban membayarkan upah kerja kepada pihak agen dalam bentuk provisi yang mereka dapatkan dalam menarik nasabah ke perusahaan asuransi jiwa.