

**ASURANSI BERBASIS PENJUALAN LANGSUNG  
MENURUT HUKUM ISLAM DAN HUKUM POSITIF  
(STUDI KASUS PT. ASURANSI JIWA CENTRAL ASIA RAYA)**



**SKRIPSI**

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA  
UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN SYARAT-SYARAT MEMPEROLEH  
GELAR SARJANA STRATA SATU DALAM ILMU HUKUM ISLAM**

**Oleh:**

**SERI UTAMI NINGSIH  
NIM. 14360005**

**PEMBIMBING I**

**H. WAWAN GUNAWAN, M.AG.  
NIP. 19651208 199703 1 003**

**PEMBIMBING II**

**GUSNAM HARIS, S.Ag., M.Ag.  
NIP. 19720812 199803 1 004**

**PERBANDINGAN MAZHAB  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

**2018**

**ASURANSI BERBASIS PENJUALAN LANGSUNG  
MENURUT HUKUM ISLAM DAN HUKUM POSITIF  
(STUDI KASUS PT. ASURANSI JIWA CENTRAL ASIA RAYA)**



**SKRIPSI**

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA  
UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN SYARAT-SYARAT MEMPEROLEH  
GELAR SARJANA STRATA SATU DALAM ILMU HUKUM ISLAM**

**Oleh:**

**SERI UTAMI NINGSIH  
NIM. 14360005**

**PEMBIMBING I**

**H. WAWAN GUNAWAN, M.Ag.  
NIP. 19651208 199703 1 003**

**PEMBIMBING II**

**GUSNAM HARIS, S.Ag., M.Ag.  
NIP. 19720812 199803 1 004**

**PERBANDINGAN MAZHAB  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

**2018**

## ABSTRAK

Persaingan dalam dunia bisnis menjadikan perkembangannya sangat cepat mengikuti zaman. Perkembangan dalam dunia bisnis harus mengikuti prinsip dasarnya agar terwujudnya persaingan yang sehat. Asuransi merupakan salah satu permasalahan hukum bisnis yang masih hangat dibahas sampai saat ini. Usaha perasuransian telah berkembang mengikuti tingkat kompleksitas persaingan dunia bisnis. Peraturan Menteri Perdagangan No. 32 Tahun 2008 melarang usaha pengumpulan dana masyarakat memasarkan produknya melalui penjualan langsung dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.23 Tahun 2015 menyebutkan bahwa saluran distribusi pada usaha perasuransian hanya dapat dipasarkan melalui penjualan konvensional, agen asuransi, *bancassurance*, dan/atau selain bank. PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya yang diawasi oleh OJK, dengan salah satu saluran distribusi produk asuransinya tidak melalui saluran distribusi seperti yang diatur oleh OJK. 3i-Networks adalah salah satu program pemasaran pada perusahaan tersebut yang mendistribusikan produk asuransinya secara penjualan langsung (*direct selling*). Penjualan langsung ini dilakukan oleh agen asuransi dengan cara merekrut agen *downline* agar berkembangnya jaringan. Pengembangan jaringan yang dilakukan oleh agen asuransi yang menyebabkan terselubungnya usaha penjualan langsung yang dijalankan oleh PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya.

Penelitian ini merupakan penggabungan antara penelitian pustaka (*library research*) dan lapangan (*library research*). Data dikumpulkan dari bahan primer berupa Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 32 Tahun 2008, serta observasi dan wawancara kepada pihak yang terkait dengan subyek penelitian, yaitu 3i-Networks pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya. Data yang diperoleh dari subyek penelitian dideskripsikan dengan menganalisis dan membandingkan dengan Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 32 Tahun 2008.

Adapun hasil penelitian ini adalah menurut hukum Islam berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 melarang asuransi berbasis penjualan langsung karena tidak memenuhi unsur-unsur pokok muamalah, yaitu asuransi berbasis penjualan merupakan produk yang haram dan digunakan untuk sesuatu yang haram, juga transaksi penjualan langsung mengandung *garar*, dan maksiat. Menurut hukum positif berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 32 Tahun 2008 melarang secara tegas usaha penjualan langsung yang terkait dengan asuransi, dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan juga secara tegas melarang perusahaan asuransi memasarkan produk asuransi melalui penjualan langsung.

Kata Kunci: Asuransi, Penjualan Langsung, PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya, 3i-Networks.



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Yogyakarta 55281  
Telp. (0274)512840, Fax. (0274)545614 Email. syariah@uin-suka.ac.id

---

**SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI**

Hal : Skripsi Saudara Seri Utami Ningsih  
Lamp : -

*Kepada*

**Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Di Yogyakarta**

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama : Seri Utami Ningsih  
Nim : 14360005  
Jurusan : Perbandingan Mazhab  
Judul Skripsi : **"Asuransi Berbasis Penjualan Langsung Menurut  
Hukum Islam dan Hukum Positif (Studi Kasus PT.  
Asuransi Jiwa Central Asia Raya)"**

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Jurusan/Program Studi Perbandingan Mazhab UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Hukum Islam. Dengan ini, kami berharap agar skripsi/tugas akhir saudara tersebut di atas segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya, kami mengucapkan terima kasih.

*Wassalammu 'alaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 8 Januari 2018 M  
21 Rabiul Akhir 1439 H

Pembimbing I,

**H. Wawan Gunawan, M.Ag.**  
NIP. 19651208 199703 1 003





KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Yogyakarta 55281  
Telp. (0274)512840, Fax.(0274)545614 Email.syariah@uin-suka.ac.id

---

**SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI**

Hal : Skripsi Saudara Seri Utami Ningsih  
Lamp : -

*Kepada*

**Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Di Yogyakarta**

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama : Seri Utami Ningsih  
Nim : 14360005  
Jurusan : Perbandingan Mazhab  
Judul Skripsi : **"Asuransi Berbasis Penjualan Langsung Menurut Hukum Islam dan Hukum Positif (Studi Kasus PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya)"**

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Jurusan/Program Studi Perbandingan Mazhab UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Hukum Islam. Dengan ini, kami berharap agar skripsi/tugas akhir saudara tersebut di atas segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya, kami mengucapkan terima kasih.

*Wassalammu 'alaikum Wr. Wb.*

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 8 Januari 2018 M  
21 Rabiul Akhir 1439 H

Pembimbing II,



**Gusnam Haris, S.Ag., M.Ag.**  
NIP. 19720812 199803 1 004

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Seri Utami Ningsih  
NIM : 14360005  
Jurusan : Perbandingan Mazhab  
Fakultas : Syariah dan Hukum  
Judul : **“Asuransi Berbasis Penjualan Langsung Menurut Hukum Islam dan Hukum Positif (Studi Kasus PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya)”**

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya, dan bebas plagiarisme. Jika di kemudian hari terbukti bukan karya sendiri atau melakukan plagiarisi, maka saya siap ditindak sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 8 Januari 2018 M  
21 Rabiul Akhir 1439 H

Penyusun,



Seri Utami Ningsih  
NIM. 14360005



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 512840 Fax. (0274) 545614 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-42/Un.02/DS/PP.00.9/02/2018

Tugas Akhir dengan judul : ASURANSI BERBASIS PENJUALAN LANGSUNG MENURUT HUKUM ISLAM DAN HUKUM POSITIF (STUDI KASUS PT.ASURANSI JIWA CENTRAL ASIA RAYA)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : SERI UTAMI NINGSIH  
Nomor Induk Mahasiswa : 14360005  
Telah diujikan pada : Senin, 26 Februari 2018  
Nilai ujian Tugas Akhir : A

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Wawan Gunawan, S.Ag., M.Ag.  
NIP. 19651208 199703 1 003

Penguji I

Drs. Abd. Halim, M.Hum.  
NIP. 19630119 199003 1 001

Penguji II

Nurdhin Baroroh, S.H.I., M.SI.  
NIP. 19800908 201101 1 005

Yogyakarta, 26 Februari 2018

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Syari'ah dan Hukum

DEKAN



Dr. H. Agus Moh. Najib, S.Ag., M.Ag.  
NIP. 19710430 199503 1 001

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman Transliterasi Arab-Latin ini merujuk pada SKB Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI, No: 158/1987 dan 0543b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	b	Be
ت	<i>Tā'</i>	t	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	j	Je
ح	<i>Hā'</i>	Ḥ	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	d	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	r	Er



ز	<i>Zai</i>	z	Zet
س	<i>Sīn</i>	s	Es
ش	<i>Syīn</i>	sy	es dan ye
ص	<i>Ṣād</i>	Ṣ	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	Ḍ	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	Ẓ	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	...'	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	g	Ge
ف	<i>Fā'</i>	f	Ef
ق	<i>Qāf</i>	q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	k	Ka
ل	<i>Lām</i>	l	El
م	<i>Mīm</i>	m	Em
ن	<i>Nūn</i>	n	En
و	<i>Waw</i>	w	We

ه	<i>Hā'</i>	h	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	y	Ye

**B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:**

متعاقدين      ditulis      *muta'āqqidīn*

عدة      ditulis      *'iddah*

**C. *Tā' marbūtah* di akhir kata**

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة      ditulis      *hibah*

جزية      ditulis      *jizyah*

(ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti zakat, shalat dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله      ditulis      *ni'matullāh*

زكاة الفطر      ditulis      *zakātul-fitri*

**D. Vokal pendek**

\_\_ا\_\_ (fathah) ditulis a contoh      ضَرَبَ      ditulis      *ḍaraba*

\_\_ي\_\_ (kasrah) ditulis i contoh      فَهِمَ      ditulis      *fahima*

\_\_و\_\_ (dammah) ditulis u contoh      كُتِبَ      ditulis      *kutiba*

## E. Vokal panjang

### 1. Fathah + alif, ditulis ā (garis di atas)

جاهلية                      ditulis                      *jāhiliyyah*

### 2. Fathah + alif maqṣūr, ditulis ā (garis di atas)

يسعي                      ditulis                      *yas'ā*

### 3. Kasrah + ya mati, ditulis ī (garis di atas)

مجيد                      ditulis                      *majīd*

### 4. Dammah + wau mati, ditulis ū (dengan garis di atas)

فروض                      ditulis                      *furūḍ*

## F. Vokal rangkap

### 1. Fathah + yā mati, ditulis ai

بينكم                      ditulis                      *bainakum*

### 2. Fathah + wau mati, ditulis au

قول                      ditulis                      *qaul*

## G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.

التم                      ditulis                      *a'antum*

اعدت                      ditulis                      *u'iddat*

لئن شكرتم                      ditulis                      *la'in syakartum*

## H. Kata Sandang Alif + Lām

### 1. Bila diikuti huruf qamariyah ditulis al-

القران                      ditulis                      *al-Qur'ān*

القياس                      ditulis                      *al-Qiyās*





**MOTTO**

لا خوف عليهم ولا هم يحزنون

*Lampahipun Dipun Tata*



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

**PERSEMBAHAN**

**Skripsi ini penyusun persembahkan untuk yang tercinta  
Ayahanda Subari dan Ibunda Halipatul Jannah, S.Pd.I., MM.**



## KATA PENGANTAR

أَلْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي جَعَلَ الْأَهْلَةَ مَوْفِقَةً لِلنَّاسِ، أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ الْإِلَهَ الْوَاحِدَ الْقَدِيمَ وَالْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي جَاءَ بِالْهُدَىٰ إِلَى النَّاسِ، اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَىٰ آلِهِ وَاصْحَبِهِ وَمَنْ تَبِعَهُ إِلَى يَوْمِ الْبَعْثِ، أَمَّا بَعْدُ.

Atas rahmat Allah, dan seluruh pihak yang membantu dan mendoakan, akhirnya penyusun dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul, **“ASURANSI BERBASIS PENJUALAN LANGSUNG MENURUT HUKUM ISLAM DAN HUKUM POSITIF (STUDI KASUS PT. ASURANSI JIWA CENTRAL ASIA RAYA)”**, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan strata satu (S-1) pada program studi Perbandingan Mazhab, Fakultas Syari’ah dan Hukum, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan, secara langsung atau tidak langsung, materil atau non-materil, maka izinkanlah penyusun menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Prof. Drs. KH. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D.
2. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Dr. H. Agus Moh. Najib, M.Ag. beserta staf dan jajarannya.
3. Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Dr. Sri Wahyuni, M.Ag., M.Hum.

4. Bapak H. Wawan Gunawan, M. Ag. Dan Bapak Gusnam Haris, S. Ag., M. Ag. Masing-masing sebagai Ketua Prodi dan Sekretaris Perbandingan Mazhab, Fakultas Syari'ah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, sekaligus pembimbing I dan pembimbing II (semoga Allah menjaganya keduanya) yang telah sabar membimbing, memberi saran dan kritik kepada penyusun.
5. Bapak Badrudin sebagai staff Jurusan Perbandingan Mazhab, Dosen Pembimbing Akademik Bapak Ahmad Anfasul Marom, S.HI. dan Bapak Fuad Mustafid, M.Ag. serta seluruh dosen Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah banyak membantu dalam proses administratif penyusun.
6. Orang tua penyusun, Ayahanda Subari dan Ibunda Halipatul Jannah, S.Pd.I., MM, yang telah mencurahkan kasih sayang, mendukung, dan menjadi penasihat penyusun, kepada kedua kakakku dan kedua adikku, serta seluruh keluarga besar penyusun.
7. Kepada Cicik Sam'a yang telah menjadikan rumahnya sebagai markas kembali jika rindu adat-istiadat tanah kelahiran selama penyusun berada di perantauan.
8. Para guru yang dengan sabar mendidik dan mengajar penyusun baik di SD, SMP dan MAN Curup serta teman-teman seperjuangan semasa siswa.
9. Kepada terkhusus untuk Mbak Juariana (Mbak Ana) yang telah menginspirasi judul, memberikan waktu, serta membantu banyak hal dalam penyusunan skripsi.



10. Kepada Guru Kehidupan dan keluarga Satrio Gung Lewang Lewung.
11. Kepada Komisaris, Direksi, pengurus, karyawan, serta agen asuransi PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya yang menerima dan membantu dalam penelitian, serta Kesbangpol DIY, PTSP Jakarta Pusat dan Jakarta Barat yang telah mengantarkan penelitian
12. Kepada Keluarga Tapak Suci Pimda 01 Kota Yogyakarta, khususnya para pelatih, teman-teman seperjuangan LKPTS XIV, dan para anak latih. Juga Tapak Suci Pimda 02 Bantul dan Pimda 168 Rejang Lebong.
13. Teman-teman Perbandingan Mazhab angkatan 2014 yang ikhlas saling berbagi ilmu, menemani dan kebersamai perjuangan dalam menyelesaikan studi ini.

Semoga semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini selalu mendapatkan keridaan Allah SWT. Penyusun menyadari terdapat kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu penyusun berbesar hati menerima kritik dan saran yang membangun untuk penyusunan yang lebih baik. Semoga skripsi ini berguna untuk bangsa dan negara.

Yogyakarta, 1 Januari 2018 M  
14 Rabiul Akhir 1439 H

Penyusun,

Seri Utami Ningsih  
14360005

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
ABSTRAK .....	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN .....	v
HALAMAN PENGESAHAN .....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....	vii
HALAMAN MOTTO.....	xii
PERSEMBAHAN.....	xiii
KATA PENGANTAR .....	xiv
DAFTAR ISI .....	xvii
DAFTAR TABEL .....	xx
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pokok Masalah .....	8
C. Tujuan dan Kegunaan .....	9
D. Telaah Pustaka.....	10
E. Kerangka Teoretik .....	12
F. Metode Penelitian .....	16
1. Jenis Penelitian.....	16
2. Sifat Penelitian .....	16
3. Lokasi dan Subjek Penelitian.....	17

4. Teknik Pengumpulan Data .....	17
5. Pendekatan Masalah.....	18
6. Analisa Data.....	18
G. Sistematika Pembahasan .....	19

## **BAB II PERBEDAAN ASURANSI KONVENSIONAL DAN SYARIAH**

A. Asuransi Konvensional.....	21
1. Pengertian dan Tujuan Asuransi.....	21
2. Jenis-jenis Asuransi .....	25
3. Agen Asuransi .....	32
4. Usaha Perasuransi dan Perizinannya .....	39
5. Pembinaan dan Pengawasan Asuransi .....	41
6. Saluran Distribusi Asuransi Melalui Penjualan Langsung .....	43
B. Asuransi Syariah .....	52
1. Pengertian Asuransi Syariah .....	52
2. Akad dalam Fatwa DSN-MUI tentang Asuransi Syariah .....	54
C. Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah.....	56

## **BAB III GAMBARAN UMUM PT. ASURANSI JIWA CENTRAL**

### **ASIA RAYA**

A. Profil PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya.....	58
B. Perizinan Usaha Perasuransian PT.Asuransi Jiwa Central Asia Raya.....	62
C. PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya sebagai Pelaku Asuransi Berbasis Penjualan Langsung. ....	63

## **BAB IV ANALISIS HUKUM ASURANSI BERBASIS PENJUALAN**

### **LANGSUNG**

A. Saluran Distribusi Asuransi Jiwa Central Asia Raya.....	65
1. Saluran Distribusi Secara Langsung, Agen Asuransi, Bancassurance dan Badan Usaha Selain Bank .....	65
2. 3i-Networks sebagai Saluran Distribusi Penjualan Langsung Asuransi Jiwa Central Asia Raya.....	67
B. Pandangan DSN-MUI Terhadap 3i-Networks.....	76
C. Pandangan Hukum Positif Terhadap Produk Penjualan Langsung PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya .....	85

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	89
B. Saran.....	92

## **DAFTAR PUSTAKA.....**

94

Lampiran I Terjemahan Teks Arab .....	I
Lampiran II Surat Pernyataan PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya .....	II
Lampiran III Lembar Pernyataan Informan dan Pertanyaan Wawancara...	III
Lampiran IV Surat Pengantar Penelitian.....	XI
Lampiran V Dokumentasi .....	XIV
Lampiran VI Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009.....	XV
Lampiran VII Permendag No. 32 Tahun 2008 .....	XXIII
Lampiran VIII Ilustrasi Manfaat Carlink-Pro .....	XL
<i>Curriculum Vitae</i> .....	XLI



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Pengertian Asuransi.....	23
Tabel 1.2. Struktur Organisasi.....	60
Tabel 1.3. Perbedaan Tabungan dan Asuransi .....	70



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Manusia dalam menjalani kehidupan sehari-hari memiliki banyak kebutuhan yang harus dipenuhi. Kebutuhan manusia bersifat konkrit dan abstrak. Kebutuhan yang bersifat konkrit seperti sandang, pangan dan papan. Sedangkan kebutuhan yang bersifat abstrak seperti keamanan, ketentraman, kasih sayang, ilmu pengetahuan, motivasi, nasihat, dan sebagainya. Kebutuhan keamanan dan ketentraman merupakan wujud dari kebutuhan abstrak setelah kebutuhan konkrit terpenuhi.

Manusia selalu dicekam kegelisahan atas rezeki dan ajalnya, khawatir terhadap makan dan minumannya, gamang dengan sandang papannya, mencemaskan keluarganya dan segala bentuk kepanikan lainnya.<sup>1</sup> Padahal, Allah telah meyakinkan manusia perihal kecukupan akan kebutuhan di dunia, seperti firman-Nya:

وما من دابة في الأرض إلا على الله رزقها ويعلم مستقرها ومستودعها كل في كتب مبين<sup>2</sup>

Rezeki telah dijamin dan disediakan oleh Allah untuk semua makhluk ciptaan-Nya agar tidak ada kegelisahan terhadap kekurangan dan kesulitan yang sedang atau akan terjadi. Makhluk sekecil apapun tidak akan terlewatkan oleh rezeki-

---

<sup>1</sup> Husain Husain Syahatah, *Nuzum At-Ta'mīn Al-Mu'ashirah fī mīzān Asy-Syariah Al-Islāmiyah*, alih bahasa Failasufa, (Jakarta: Amzah, 2006), hlm. viii.

<sup>2</sup> Hūd (11): 6.

Nya. Allah memberi rezeki kepada siapa saja yang Dia kehendaki tanpa perhitungan apapun.<sup>3</sup> Bahkan, rasa aman dan petunjuk akan diberikan Allah kepada orang yang beriman dan tidak mencampuradukkan antara iman dengan syirik.<sup>4</sup> Dengan demikian, tidak ada ketakutan, ancaman kelaparan, khawatir rugi dan pailit<sup>5</sup>, persaingan dan serangan musuh, keamanan harta benda, kesehatan dan kesejahteraan, dan khawatir akan kesejahteraan keluarga yang ditinggalkan jika meninggal. Namun, sudah menjadi tabiat manusia akan tetap diliputi kecemasan dan kekhawatiran.

Dalam menanggulangi kekhawatiran akan peristiwa yang tak terduga, asuransi dipilih sebagai salah satu langkah ikhtiar manusia untuk menjamin kesejahteraan dari peristiwa yang menimbulkan kerugian. Asuransi merupakan salah satu bentuk usaha pengalihan risiko<sup>6</sup> sebagai suatu perencanaan yang baik untuk perlindungan dari risiko yang timbul secara tidak diduga dan tidak pasti. Jadi, tujuan asuransi adalah mengadakan persiapan untuk menghadapi kerugian yang bisa dialami oleh setiap anggota asuransi. Ada tiga unsur dalam asuransi

---

<sup>3</sup> Ali Imran (3): 37.

<sup>4</sup> Al-An'am (8): 82.

<sup>5</sup> Pailit adalah debitur yang mempunyai dua atau lebih kreditur dan tidak membayar sedikitnya satu hutang yang telah jatuh waktu dan dapat ditagih, dinyatakan pailit dengan putusan pengadilan yang berwenang sebagaimana dimaksud dalam pasal 2, baik atas permohonannya sendiri, maupun atas permintaan seorang atau lebih krediturnya. Lihat pasal 1 ayat (1) lampiran Undang-undang No. 4 Tahun 1998. Lihat juga pasal 1 ayat (1) Undang-undang No. 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Membayar Hutang, pailit adalah situ umum atas semua kekayaan Debitur Pailit yang pengurusan dan pemberesannya dilakukan oleh Kurator di bawah pengawasan Hakim Pengawasan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Lihat juga Hadi Shubhan, *Hukum Kepailitan: Prinsip, Norma, dan Praktik Peradilan* (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 1.

<sup>6</sup> Risiko adalah ketidakketentuan atau *uncertainty* yang mungkin melahirkan kerugian (loss). Lihat Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko* (Jakarta: Rajawali Press, 2007), hlm. 4.

yaitu, bahaya yang dipertanggungkan, premi pertanggung dan sejumlah uang ganti rugi pertanggung. Walaupun asuransi pribadi memiliki beberapa karakteristik, dua karakteristik utama harus ditekankan:<sup>7</sup>

- a. Pertama, *transfer risk* (pengalihan risiko) digunakan karena risiko murni<sup>8</sup> ditransfer ke asuransi.
- b. Kedua, teknik pencarian pendapat umum (*pooling*) digunakan untuk membedakan kerugian dari yang kecil sampai ke seluruh kelompok sehingga rata-rata kerugian digantikan untuk kerugian nyata. Akhirnya, risiko mungkin dikurangi dengan penerapan hukum bilangan besar, yang mana asuransi dapat memprediksi pengalaman kerugian di masa yang akan datang dengan ketelitian yang besar.

Awal mulanya, asuransi telah diterapkan pada kebiasaan suku-suku Arab. Setiap suku/kelompok mempersiapkan uang darah<sup>9</sup> jika anggota suku melakukan pembunuhan. Kelompok yang disatukan berdasarkan ikatan darah harus menyelamatkan anggotanya dalam bentuk kebersamaan (mutualisme) dan

---

<sup>7</sup> Soekarto, *Manajemen Risiko dan Asuransi* (Banten: Penerbit Universitas Terbuka, 2014), hlm. 1.31.

<sup>8</sup> Risiko murni adalah risiko yang didasarkan pada adanya dua kemungkinan: terjadinya risiko yang mengakibatkan kerugian atau tidak terjadinya kerugian sama sekali. Lihat Mohd Ma'sum Billah, *Kontekstualisasi Takaful dalam Asuransi Modern: Tinjauan Hukum dan Praktek* (Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2010), hlm. 76.

<sup>9</sup> Uang darah adalah *diyath* (ganti rugi) yang merupakan kebiasaan Arab Kuno sebagai denda terhadap pembunuhan yang telah mendapat amnesti dari keluarga korban. Uang darah ini berupa unta. Lihat Muhammad Maslehuddin, *Menggugat Asuransi Modern: Mengajukan Suatu Alternatif Baru dalam Perspektif Hukum Islam* alih bahasa Burhan Wirasubrata (Jakarta: PT Lentera Basritama, 1999), hlm. 25.

menanamkan kebiasaan saling berbagi beban kerugian bersama-sama.<sup>10</sup> Jika dilihat dari kebiasaan ini, asuransi mutual merupakan konsep, yaitu beban akan disebar jika kerugian telah nyata terjadi dan anggota asuransi menjadi penjamin sekaligus dijamin. Dengan demikian, anggota asuransi tidak harus melakukan pembayaran di muka sebagai syaratnya.

Asuransi mutual menerapkan pembagian risiko antar setiap anggota. Berbeda dengan asuransi swasta, asuransi diartikan dengan pengalihan risiko dari peserta asuransi kepada perusahaan dengan membayarkan premi sesuai dengan perjanjian. Perbedaan antara pembagian risiko dengan pengalihan risiko dapat menjadi prinsip yang membedakan antara asuransi konvensional dan asuransi syari'ah.

Mayoritas ulama mengatakan bahwa praktik asuransi hukumnya haram menurut Islam, karena:<sup>11</sup>

- a. Adanya unsur *garar*, yaitu unsur ketidakpastian tentang hak pemegang polis<sup>12</sup> dan sumber dana yang dipakai untuk menutup klaim<sup>13</sup>.
- b. Adanya unsur *maysir*, yaitu unsur judi karena dimungkinkan ada pihak yang diuntungkan di atas kerugian orang lain.

---

<sup>10</sup> *Ibid*, hlm. 15.

<sup>11</sup> Sofiniyah Ghufron, *Briefcase Book Edukasi Profesional Syariah: Sistem Operasional Asuransi Syariah* (Jakarta: Renaisan, 2005), hlm. 17.

<sup>12</sup> Polis asuransi adalah surat perjanjian yang dibuat antara peserta asuransi dan perusahaan asuransi. Lihat Walid Nopriansyah, *Asuransi Syariah: Berkah Terakhir yang Tak Terduga* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2016), hlm. 13.

<sup>13</sup> Klaim adalah aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggunganan atas kerugian yang tersedia berdasarkan perjanjian. Lihat *ibid*, hlm. 88.

- c. Adanya unsur riba, yaitu diperolehnya pendapatan dari membungakan.

Sedangkan ulama yang memperbolehkan praktik asuransi adalah Ibnu Abidin, Abdul Wahab Khallaf, Muhammad Abu Zahrah, Mustafa Ahmad Zarqa, Muhammad Yusuf Musa, dan Muhammad Al-Madani. Alasan membolehkan asuransi adalah:<sup>14</sup>

- a. Tidak terdapat nas Al-Qur'an atau hadis yang melarang asuransi.
- b. Dalam asuransi, terdapat kesepakatan dan kerelaan antara kedua belah pihak.
- c. Asuransi mengandung kepentingan umum, sebab premi-premi yang terkumpul dapat diinvestasikan dalam kegiatan pembangunan.
- d. Asuransi termasuk akad *muḍārabah* antara pemegang polis dengan perusahaan asuransi.
- e. Asuransi termasuk *syirkah at-ta'āwuniyah*, usaha bersama yang didasar pada prinsip tolong-menolong.

Asuransi syariah hadir untuk menerapkan prinsip-prinsip syariah agar terhindar dari unsur *garar*, *maysir* dan riba dengan menerapkan beberapa akad sebagai perjanjian antara tertanggung dan penanggung, diantaranya akad *tijārah*<sup>15</sup> dan *tabarru'*.<sup>16</sup> Lembaga fatwa<sup>17</sup> ekonomi Indonesia, Dewan Syari'ah Nasional<sup>18</sup>

---

<sup>14</sup> Fathurrahman Djamil, *Metode Ijtihad Majelis Tarjih Muhammadiyah* (Jakarta: Logos, 1995), hlm. 137.

<sup>15</sup> Akad *tijārah* adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial. Akad *tijarah* disebut juga akad *mudharabah*. Lihat Fatwa DSN-MUI No. 21 Tahun 2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

<sup>16</sup> Akad *tabarru'* pada asuransi adalah akad yang dilakukan dalam bentuk hibah dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong antar peserta, bukan untuk tujuan komersial. Lihat Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009 tentang Akad *Tabbaru'* pada Asuransi Syari'ah.



Majelis Ulama Indonesia<sup>19</sup> (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwa No. 75 Tahun 2009 mengenai Pedoman Umum Asuransi Syariah untuk perusahaan asuransi yang ingin menjalankan asuransi syariah dengan pengawasan Dewan Pengawas Syariah (DPS).<sup>20</sup> Jumlah perusahaan asuransi syariah tidak kalah banyak dengan bank syariah. Pada tahun 2015, ada delapan asuransi murni syariah dan 44 asuransi konvensional dengan cabang khusus syariah.<sup>21</sup>

Perkembangan usaha perasuransian baik dari eksternal berupa bertambahnya jumlah perusahaan perasuransian, dan dari internal dalam sistem pemasaran. Usaha perasuransian telah mulai berkembang mengikuti tingkat kompleksitas persaingan dunia usaha. Pelaku usaha perasuransian melakukan upaya terhadap faktor internal maupun eksternal yang menghambat usahanya. PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya menjalankan usaha perasuransian dengan

---

<sup>17</sup>Fatwa adalah pendapat yang dikemukakan seorang *mujtahid* atau *fakih* sebagai jawaban yang diajukan peminta fatwa dalam suatu kasus yang sifatnya tidak mengikat. Lihat Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam* (Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve, 2000), I: 326-328.

<sup>18</sup> Dewan Syari'ah Nasional (DSN) merupakan lembaga Majelis Ulama Indonesia yang bertugas mengeluarkan fatwa untuk dijadikan pedoman dalam kegiatan transaksi pada lembaga keuangan syariah. Lembaga ini dibentuk pada tahun 2000 terkait dengan perkembangan ekonomi syariah di Indonesia sejak tahun 1992. Lihat Yeni Salma Barlinti, *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional dalam Sistem Hukum Nasional di Indonesia* (Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010), hlm. 8.

<sup>19</sup> Majelis Ulama Indonesia (MUI) merupakan tempat bermusyawarahnya para ulama. Zu'ama dan cendekiawan muslim, yang tertuang dalam sebuah "Piagam Berdirinya MUI" pada tanggal 26 Juli 1975. MUI memiliki peran khusus dalam perkembangan hukum Indonesia, khususnya hukum Islam antara lain melalui fatwa-fatwanya. *Ibid*, hlm. 6.

<sup>20</sup> Dewan Pengawas Syariah (DPS) berfungsi mengawasi prinsip operasional yang digunakan, produk asuransi yang ditawarkan, serta investasi digunakan oleh manajemen asuransi. Lihat A. Dzajuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat: Sebuah Pengenalan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 126.

<sup>21</sup> Daftar perusahaan asuransi syariah yang terdaftar di OJK <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Daftar-Perusahaan-Asuransi-Umum,-Jiwa-dan-Reasuransi-dengan-Prinsip-Syariah.aspx> diakses pada tanggal 3 Oktober 2017, pukul 10.31 WIB.

penjualan langsung.<sup>22</sup> Terhadap usaha, perusahaan ini menawarkan program 3i-network, yaitu *insurance*, *investment*, dan *income*. Asuransi (*insurance*) yang dibeli peserta akan diinvestasikan (*investment*) dan akan mendapat pendapatan (*income* atau perusahaan menyebutnya gaji) jika berhasil mengajak tiga orang ikut asuransi langsung.

Pada umumnya, perusahaan memilih penjualan langsung karena bisa menjual suatu produk dengan lebih efisien dan efektif kepada pasar melalui inovasi di bidang pemasaran dan distribusi. Juga menawarkan, risiko finansial minimum atau bahkan nol merupakan pesona bisnis DS-MLM.<sup>23</sup> Sistem MLM berusaha memperpendek jalur yang ada pada sistem penjualan konvensional dengan cara mempersingkat jarak antara produsen dan konsumen.<sup>24</sup> Penjualan langsung sangat bergantung pada kualitas produk.

Asuransi berbasis penjualan langsung merupakan suatu hal yang baru dalam perkembangan bisnis asuransi di Indonesia. PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya merupakan perusahaan asuransi yang menjalankan usaha perasuransianya dengan sistem penjualan langsung. Permendag melarang usaha penjualan

---

<sup>22</sup> Penjualan langsung (*direct selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa 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 tetap. Lihat Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, pasal 1 ayat (1).

<sup>23</sup> DS (*direct selling*) nama lain dari penjualan langsung. MLM (*multi level marketing*) yang dimaksud disini adalah penjualan langsung—karena pada referensi menggunakan DS atau MLM. Namun, di skripsi ini akan tetap disebut penjualan langsung—sesuai dengan bahasa DSN-MUI dan hukum positif. Lihat Andrias Harefa, *Pesona Bisnis Direct Selling dan MLM* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm. 107.

<sup>24</sup> Benny Santoso, *All About MLM: Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-Perniknyanya* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2003), hlm. 28.

langsung yang menjalankan usaha terkait dengan penghimpunan dana masyarakat. Namun, PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya menjalankan usaha asuransi (penghimpunan dana masyarakat) berbasis penjualan langsung. Usaha yang dijalankan perusahaan tersebut merupakan kebalikan dari pelarangan dalam Permendag.

Hukum di Indonesia belum ada yang mengatur tentang asuransi berbasis penjualan langsung. Namun, hanya ada aturan pelarangan penjualan langsung berbasis penghimpunan dana masyarakat dalam pasal 21 Permendag No. 32 Tahun 2008. Perkembangan bisnis asuransi perlu diatur agar untuk mencegah persaingan yang berlebihan.<sup>25</sup> DSN-MUI telah mengeluarkan fatwa mengenai asuransi syariah dan penjualan langsung syariah. Namun, belum mengeluarkan fatwa mengenai asuransi berbasis penjualan langsung. Buku-buku dan hasil karya ilmiah juga belum ada yang membahas tentang asuransi berbasis penjualan langsung. Namun, hanya membahas asuransi saja atau penjualan langsung saja.

## **B. Pokok Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka dapat dirumuskan beberapa pokok permasalahan yang menjadi objek kajian dalam penelitian ini, yakni:

1. Bagaimana sistem keagenan pada Asuransi Jiwa Central Asia Raya ?
2. Apa pengaruh program 3i-networks pada usaha perasuransian PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya ?

---

<sup>25</sup> Disarikan dari Junaedi Ganie, dkk, *Hukum Asuransi Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 132.

3. Bagaimana pandangan hukum Islam dan hukum positif terhadap asuransi berbasis penjualan langsung ?

### C. Tujuan dan Kegunaan

Skripsi ini diharapkan memberikan jawaban atas pokok masalah yang telah dipaparkan. Adapun tujuan dari penelitian ini, diantaranya:

1. Untuk mengetahui sistem keagenan pada Asuransi Jiwa Central Asia Raya.
2. Untuk mengetahui pengaruh program 3i-netwotks pada usaha perasuransian PT. Asuransi Jiwa Cenral Asia Raya.
3. Untuk mengetahui pandangan hukum Islam dan hukum positif terhadap usaha perasuransian yang berbasis penjualan langsung.

Adapun kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini, diantaranya:

1. Memberikan sumbangan kepada *khasanah* keilmuan terhadap perkembangan hukum ekonomi bidang usaha perasuransian.
2. Memberikan penjelasan kepada masyarakat, khususnya subjek usaha perasuransian, baik peserta asuransi dan/atau pelaku usaha perasuransian tentang hukum asuransi berbasis penjualan langsung.
3. Memberikan informasi kepada badan kepengawasan asuransi dan penjualan langsung bahwa telah banyak usaha penghimpunan dana masyarakat yang memasarkan produknya dengan sistem penjualan langsung.

#### D. Telaah Pustaka

Penulis mengangkat penelitian ini karena permasalahannya merupakan hal yang baru dalam perkembangan usaha perasuransian di Indonesia. Untuk menunjukkan keaslian dan pembahasan yang belum pernah dikaji oleh peneliti sebelumnya. Maka, penulis merasa perlu mengkaji pustaka yang berkaitan dengan penelitian skripsi ini. Permasalahan yang diangkat dalam kepustakaan sebelumnya hanya membahas tentang asuransi saja atau penjualan langsung saja. Namun, belum ada yang membahas tentang perkembangan usaha perasuransian, yaitu asuransi berbasis penjualan langsung.

Skripsi yang tulis oleh Mochamad Imam Sopyan mengenai “Hukum Asuransi Jiwa Menurut Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif”.<sup>26</sup> Permasalahan yang diselesaikan mengenai status hukum asuransi jiwa menurut hukum Islam dan hukum positif.

Skripsi yang ditulis oleh Achmad Ridlowi yang berjudul Tinjauan tentang “Konstruksi Akad Asuransi dalam Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional”.<sup>27</sup> Permasalahan yang diangkat adalah konstruksi akad asuransi, Dewan Syariah Nasional mengeluarkan fatwa mengenai asuransi yang memiliki multi akad dalam mengimplementasikan asuransi syariah.

---

<sup>26</sup> Mochamad Imam Sopyan, “Asuransi Jiwa menurut Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif” (Jurusan Perbandingan Mazhab dan Hukum), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2010.

<sup>27</sup> Achmad Ridlowi, “Tinjauan tentang Konstruksi Akad Asuransi dalam Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional” (Jurusan Muamalat), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2009.

Skripsi yang tulis oleh Muqtadirul Aziz tentang “Tinjauan Hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)”.<sup>28</sup> Pembahasan skripsi ini mengenai pandangan hukum Islam terhadap bisnis multi level marketing (MLM).

Buku yang ditulis oleh Sri Redjeki Hartono, “*Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*.”<sup>29</sup> Kemudian Junaedi Ganie, dkk, “*Hukum Asuransi Indonesia*.”<sup>30</sup> Setelah itu, Mulyadi Nitisusastro, “*Asuransi dan Usaha Perasuransian di Indonesia*”<sup>31</sup>. Semua buku tersebut hanya membahas tentang hukum asuransi dan perusahaan asuransi di Indonesia yang meliputi aspek-aspek asuransi dalam administrasi, bertanggung, penanggung serta kepengawasan terhadap perusahaan. Pengawasan yang dibahas dalam asuransi mencakup manajemen risiko, premi, klaim, polis dan sebagainya yang menyangkut sistem keuangan perusahaan asuransi yang sehat. Namun, tidak mengawasi usaha yang berkembang dalam perusahaan asuransi.

Buku yang ditulis oleh Abdul Ghofur Anshori berjudul “*Asuransi Syariah di Indonesia: Regulasi dan Operasionalisasinya di dalam Kerangka Hukum Positif di Indonesia*.”<sup>32</sup> Buku ini membahas fatwa DSN-MUI mengenai asuransi syariah dan implementasinya pada perusahaan perasuransian di Indonesia yang disertai

---

<sup>28</sup> Muqtadirul Aziz, “Tinjauan Hukum Islam tentang terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)” (Jurusan Mualamat), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2011.

<sup>29</sup> Sri Redjeki Hartono, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi* (Jakarta: Sinar Grafika, 1997).

<sup>30</sup> Junaedi Ganie, dkk, *Hukum Asuransi Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013).

<sup>31</sup> Mulyadi Nitisusastro, *Asuransi dan Usaha Perasuransian di Indonesia* (Bandung: Alfabeta, 2013).

<sup>32</sup> Abdul Ghofar Anshori, *Asuransi Syariah di Indonesia: Regulasi dan Operasionalisasinya di dalam Kerangka Hukum Positif di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2007).



dengan peraturan hukum positif terhadap asuransi syariah tersebut. Jadi, buku ini hanya membahas asuransi syariah dalam hukum positif. Tidak ditemukan pustaka yang membahas tentang hukum penjualan langsung.

Beberapa skripsi dan buku diatas membantu penyusun dalam penelitian maupun penulisan hasil penelitian ini.

## E. Kerangka Teoretik

### 1. *Garar, maysir* dan *riba*

Dunia bisnis tidak dapat dipisahkan dengan persaingan dan usaha memenuhi kebutuhan manusia, maka perkembangannya sangatlah cepat. Asuransi merupakan salah satu usaha yang mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan perekonomian di Indonesia. Hukum Islam menanggapi hal ini dengan sebagai suatu perkembangan karena kebutuhan masyarakat. Semua perkembangan perekonomian di masyarakat harus sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah. Dalam asuransi, terdapat prinsip tolong-menolong seperti yang terdapat pada firman Allah SWT.

و تعاونوا على البر والتقوى<sup>33</sup>

Pada asalnya, muamalah diperbolehkan dengan tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam Islam, seperti *garar*, *maysir*, *riba*, *risywah*, *zulm*, *ikhtikar*, *asusila*, *haram* dan *berbahaya* seperti yang terdapat pada firman Allah SWT.

وأحل الله البيع وحرم الربوا<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Al-Māidah (5): 2.

Setiap muamalah pada asalnya diperbolehkan karena sifatnya terbuka dengan aturan-aturan secara garis besar seperti yang dijelaskan dalam kaidah fikih.

الأصل في العقود والتصرفات الحل والصحة<sup>35</sup>

Muamalah adalah kebutuhan keseharian dalam kehidupan. Manusia saling bertransaksi demi terpenuhinya kebutuhan, bahkan perjanjian dibuat antara pihak untuk membuat kesepakatan. Prinsip dasar dari perjanjian dan transaksi adalah halal dan sah, selama tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam muamalah, seperti riba, maksiat, barang yang haram, dan lain-lain.

Asuransi konvensional mengandung unsur *garar*, *maysir* dan riba. Unsur *garar* yang terdapat dalam asuransi tentang hak pemegang polis dan sumber dana yang dipakai untuk menutup klaim, unsur *maysir* karena dimungkinkan ada pihak yang diuntungkan di atas kerugian orang lain, dan unsur riba dengan memperbolehkan pendapatan dengan membungakan premi. Asuransi syariah menghindari unsur-unsur tersebut.

## 2. Sistem Kepengawasan

Sistem pengawasan Menteri Keuangan yang tertuang dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 53 Tahun 2012 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Reasuransi terhadap usaha perasuransian hanya berfokus pada kesehatan keuangan perusahaan asuransi, dengan kata lain, pengawasan

---

<sup>34</sup> Al-Baqarah (2): 275.

<sup>35</sup> Nashr Farid Muhammad Washil dan Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Al Madkhalu fi Qawā'idil Fiqhiyah wa Asaruhā fi Al Ahkāmil Syari'ah*, alih bahasa Wahyu Setiawan (Jakarta: AMZAH, 2013), hlm. 5.

seutuhnya hanya untuk usaha perasuransian. Namun, tidak menyentuh pengawasan terhadap usaha yang dikembangkan oleh perusahaan asuransi. Tingkat persaingan asuransi pada umumnya hanya terletak pada pemenuhan atas klaim tertanggung.

### 3. Hukum Perjanjian

Asuransi merupakan perjanjian antara peserta dan perusahaan asuransi. Perjanjian dalam asuransi berupa polis asuransi. Polis asuransi merupakan hal yang terpenting diantara kedua belah pihak. Polis asuransi berisi perjanjian-perjanjian yang harus dijalankan oleh kedua belah pihak. Polis asuransi memuat data peserta, besar premi yang harus dibayarkan, jangka waktu pertanggungan, perhitungannya, pernyataan perusahaan untuk menanggung risiko, pasal pertanggungan dan penyebab klaim.

### 4. Produk Penjualan Langsung

Produk menjadi syarat utama dari usaha penjualan langsung. Penjualan langsung menerapkan bonus untuk distributor yang berhasil menjual produk perusahaan kepada calon distributor maupun bukan. Produk dalam usaha penjualan langsung harus bermutu sehingga bermanfaat bagi distributor. Perusahaan usaha penjualan langsung memberikan bonus tersebut sesuai dengan produk yang dijualnya secara berjenjang.

### 5. *Money Game*

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung melarang usaha penjualan langsung menjalankan usaha penghimpunan

dana masyarakat karena khawatir terjadi praktek *money game*. Menurut DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, *money game* adalah penghimpunan dana masyarakat dengan memberikan bonus atas perekrutan anggota baru, bukan dari penjualan produk atau produknya tidak bermutu atau penjualan produk hanyalah komufalse. Ada beberapa produk yang ditawarkan kepada anggota, namun itu hanya komufalse untuk menghindari tuduhan penggandaan uang. Praktek ini hampir sama dengan *money game* murni, hanya di sini perusahaan memberikan produk kepada *member*.<sup>36</sup>

Praktek bonus yang diberikan kepada distributor oleh perusahaan penjualan langsung karena berhasil mengajak orang untuk menjadi distributor. Hal ini menunjukkan bahwa bonus yang diberikan oleh perusahaan penjualan langsung bukan karena berhasil menjual produk perusahaan tetapi karena berhasil mengajak orang untuk menjadi distributor yang sekaligus pasti akan membeli produk perusahaan. Dengan demikian, produk perusahaan hanya komufalse yang diberikan perusahaan dalam usaha penjualan langsung yang notabene menurut DSN-MUI inilah yang disebut dengan *money game*.

---

<sup>36</sup> Singgih Santoso, *Praktik Multi Level Marketing dan Money Game di Indonesia* (Yogyakarta: Duta Wacana University Press, 2000), hlm. 62.

## F. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah cara bagaimana peneliti mencapai tujuan atau memecahkan masalah. Metode penelitian merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah penelitian karena berhasil tidaknya suatu penelitian sangat ditentukan oleh bagaimana peneliti memilih metode yang tepat.<sup>37</sup> Adapun metodologi adalah serangkaian metode yang saling melengkapi dan digunakan dalam melakukan penelitian. Guna mendapatkan hasil penelitian yang sistematis dan ilmiah, maka penelitian ini menggunakan seperangkat metode sebagai berikut:

### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penggabungan antara penelitian pustaka (*library research*) dan penelitian lapangan (*field research*). Penggabungan penelitian pustaka dengan menganalisis fatwa DSN-MUI tentang penjualan langsung dengan Permendag No. 32 Tahun 2008, pasal 21 huruf (i) terhadap praktik usaha perasuransian yang berbasis penjualan langsung, yaitu PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya.

### 2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah deskriptif-komparatif. Penelitian ini mendeskripsikan PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya yang menjalankan usaha perasuransianya dengan basis penjualan langsung. Kemudian, membandingkan fatwa Dewan Syariah Nasional tentang penjualan langsung berjenjang dengan

---

<sup>37</sup> Suharsini Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), hlm. 22.

Peraturan Menteri Perdagangan No. 32 Tahun 2008, pasal 21 huruf (i) terhadap kasus yang terjadi pada perusahaan tersebut.

### 3. Lokasi dan Subjek Penelitian

- a. Lokasi penelitian di PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya.
- b. Subyek penelitian adalah Keagenan dalam 3i-Networks Asuransi Jiwa Central Asia Raya.

### 4. Teknik Pengumpulan Data

#### a. Bahan Primer

Bahan primer dalam penelitian ini adalah fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 32 tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, pasal 21 huruf (i).

#### b. Bahan Sekunder

Bahan sekunder yang mendukung penelitian ini adalah fatwa DSN-MUI No. 21 Tahun 2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, fatwa DSN-MUI No. 51 Tahun 2006 tentang Akad *Mudharabah Musytārah* pada Asuransi Syariah, Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdata), POJK No. 23 Tahun 2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi, POJK No. 1 Tahun 2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan, buku-buku, jurnal, manuskrip dan *literature* yang berkaitan dengan asuransi dan penjualan langsung.



### c. Observasi

Observasi adalah suatu cara untuk mengadakan penilaian dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung dan sistematis. data yang diperoleh akan dicatat dalam catatan observasi.<sup>38</sup> Penyusun melakukan observasi terhadap kegiatan pemasaran produk oleh agen asuransi PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya.

### d. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (pedoman wawancara).<sup>39</sup> Penyusun melakukan wawancara kepada direksi dan komisaris, agen asuransi yang sekaligus peserta asuransi.

## 5. Pendekatan Masalah

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis-normatif terhadap studi kasus, yaitu cara pendekatan terhadap kasus usaha perasuransian yang berbasis penjualan yang dijalankan oleh PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya berdasarkan fatwa-fatwa DSN-MUI dan pelarangan dalam pasal 21 huruf (i) pada Permendag No. 32 tahun 2008. Permendag melarang usaha penjualan langsung menjalankan usaha dengan sistem penghimpunan dana masyarakat. Namun, PT. Asuransi Jiwa Centar Asia Raya menjalankan usaha

---

<sup>38</sup> Tukiran Taniredja dan Hidayati Mustafidah, *Penelitian Kualitatif: Sebuah Pengantar* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 47.

<sup>39</sup> Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Gralia Indonesia, 2011), hlm. 193-194.

asuransi (penghimpunan dana masyarakat) berbasis penjualan langsung. Disini, adanya perkembangan usaha perasuransian yang perlu hukum Islam dan hukum positif mengaturnya. Secara ideal, aturan hukum Islam di bidang ekonomi bermaksud untuk mewujudkan keadilan ekonomi, pemerataan, dan tidak adanya kesenjangan ekonomi serta hilangnya eksploitasi lapisan berpunya terhadap lapisan tak punya.<sup>40</sup>

#### 6. Analisa Data

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, data yang diperoleh dari lapangan kemudian dianalisis berdasarkan fatwa DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dengan Permendag Nomor 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

#### G. Sistematika Pembahasan

Peneliti membagi laporan penelitian ini dengan beberapa bab pembahasan agar sistematis dan mempermudah kepenulisan serta mendapatkan kesimpulan yang sesuai dengan pokok permasalahan. Pembahasan dibagi sebagai berikut:

Bab I terdiri dari latar belakang, pokok masalah, tujuan dan kegunaan, telaah pustaka, kerangka teoretik, metode penelitian, dan bibliografi.

Bab II menjelaskan tentang perbedaan asuransi konvensional dan asuransi syariah.

---

<sup>40</sup> Sudirman Tebba, dkk. *Perkembangan Mutakhir Hukum Islam di Asia Tenggara: Studi Kasus Hukum Keluarga dan Pengkodifikasiannya* (Bandung: Mizan, 1993), hlm. 15.

Bab III berisi gambaran umum secara rinci dari data penelitian. Maka, bab ini menggambarkan profil, perizinan usaha, dan PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya sebagai pelaku asuransi berbasis penjualan langsung.

Bab VI merupakan kegiatan penelitian dalam menganalisa data-data yang terkumpul dari PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya. Usaha perasuransian berbasis penjualan langsung dalam pandangan fatwa DSN-MUI tentang penjualan langsung, sistem pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terhadap usaha perasuransian dan hasil pengawasannya, dan nilai-nilai usaha penjualan langsung dengan produk menghimpun dana masyarakat terhadap usaha perasuransian dengan sistem penjualan langsung.

Bab V merupakan bagian penutup yang berisi simpulan dari penelitian, dan saran terhadap permasalahan yang diteliti, serta daftar pustaka.

Bagian akhir skripsi ini berisi lampiran-lampiran yang terkait dengan penelitian ini, dan riwayat hidup penyusun.

## **Bab V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Sistem keagenan PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya dengan mengembangkan jaringan keagenan untuk mendistribusikan salah satu produk asuransinya, yaitu Carlink Pro. Agen asuransi akan menawarkan bisnis 3i-networks kepada agen-agen yang berada dalam jaringan tersebut. Jadi, sistem keagenan perusahaan asuransi ini menjalankan sistem penjualan langsung melalui agen.

Program pemasaran 3i-networks sangat mempengaruhi pendapatan premi PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya. Penyumbang premi yang terbesar adalah dari agen asuransi.<sup>1</sup> Selama tahun 2016, keagenan 3i-networks terus memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan premi.<sup>2</sup> Selain pengaruh pendapatan premi, 3i-networks juga mempengaruhi perilaku pemasaran agen-agen dalam memasarkan asuransi. Agen asuransi menawarkan produk 3i-networks, yaitu Carlink Pro dengan memberikan informasi secara tidak jujur, tidak jelas, dan menyesatkan. Penawaran tersebut adalah tabungan proteksi. Tabungan proteksi yang ditawarkan agen asuransi bersumber dari informasi yang diberikan perusahaan. Tabungan proteksi yaitu menabung dalam jangka waktu lima tahun dengan tiga keuntungan, yaitu asuransi jiwa, investasi, dan bonus. Asuransi jiwa yang ditawarkan adalah keuntungan dari menabung. Padahal, agen yang direkrut

---

<sup>1</sup> Laporan Tahunan 2016 PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya, hlm. 14.

<sup>2</sup> Freddy Thamrin pada Laporan Tahunan 2016, hlm. 6.

membayar premi untuk pertanggungan jiwa yang kemudian asuransi tersebut mengandung tabungan dan investasi. Asuransi tidak seperti tabungan yang bisa diambil kapan pun dengan jumlah saldo terakhir, dan dapat diambil oleh nasabah ataupun ahli waris jika nasabah meninggal dunia.

Menurut hukum Islam, berdasarkan Fatwa DSN-MUI Nomor 75 Tahun 2009, praktik asuransi berbasis penjualan langsung pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya hanya memenuhi enam ketentuan hukum yang wajib terpenuhi dari fatwa tersebut, diantaranya adanya produk riil, tidak ada biaya yang berlebihan yang merugikan konsumen, bonus yang berkaitan dengan hasil penjualan produk, jumlah bonus yang sesuai dengan target penjualan produk, agen melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap agen yang direkrutnya, dan tidak melakukan *money game*. Sedangkan tujuh ketentuan hukum lainnya tidak dipenuhi oleh praktik penjualan langsung dengan produk asuransi.

Ketentuan hukum yang tidak terpenuhi dalam 3i-networks adalah asuransi jiwa merupakan produk haram dan digunakan untuk sesuatu yang haram. Keharaman tersebut berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 21 Tahun 2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Melalui fatwa tersebut, MUI mengupayakan sesuatu yang haram dalam asuransi, yaitu *garar* dan *maysir*, serta asuransi digunakan untuk sesuatu yang haram, yaitu riba. Ketentuan ini juga berkaitan dengan ketentuan hukum lainnya pada Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun 2009, yaitu transaksi yang mengandung *garar*, *maysir*, riba, dan maksiat. Transaksi penawaran yang dilakukan oleh agen asuransi dengan menawarkan tabungan proteksi mengandung *garar* dan merupakan maksiat yang tidak menimbulkan

*igra'* tanpa mematuhi kewajibannya sebagai agen. Selanjutnya, hanya agen yang berada pada posisi yang mendapatkan bonus yang tinggi—yang menjadikan 3i-networks sebagai sumber penghasilan utama. Terdapat juga bonus pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan/atau penjualan langsung serta eksploitasi dan ketidakadilan pada pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota setelahnya. Dari pertimbangan antara ketentuan hukum yang belum terpenuhi mengenai unsur-unsur pokok dalam muamalah, maka DSN-MUI melarang praktik asuransi berbasis penjualan langsung.

Menurut hukum positif, pasal 21 huruf i Peraturan Menteri Perdagangan No. 32 Tahun 2008 secara tegas melarang usaha perasuransian memasarkan produk asuransi melalui penjualan langsung. Selain itu, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 23 Tahun 2015 secara tegas melarang perusahaan asuransi memasarkan produk asuransi melalui penjualan langsung. Penjualan langsung merupakan cara distribusi yang harus mempunyai surat izin usaha secara terpisah dengan Surat Izin Usaha Perdagangan. Jaringan yang dikembangkan agen asuransi pada sistem pemasaran 3i-networks adalah penjualan langsung ilegal yang tidak mempunyai izin untuk menjalankan usaha dengan sistem penjualan langsung. OJK sebagai pengawas Asuransi Jiwa Central Asia Raya tidak memperhatikan peraturan yang telah ditetapkan dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan maupun perundang-undangan lainnya.



## B. Saran

Saran yang dapat penyusun sampaikan untuk pihak mempunyai otoritas dalam usaha perdagangan, antara lain:

1. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melakukan pengawasan lebih lanjut terhadap 3i-networks dengan memperhatikan perundang-undangan yang terkait dengan pemasaran produk asuransi, dan penjualan langsung.
2. Pengawasan yang dimaksud pada poin 1 juga dilakukan untuk badan usaha lainnya yang menjalankan usaha menghimpun dana masyarakat dengan sistem penjualan langsung.
3. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) harus mematuhi peraturan-peraturan yang telah dikeluarkan terkait dengan pemasaran produk asuransi, perundang-undangan tentang penjualan langsung, serta perundang-undangan yang terkait.
4. Kementerian Keuangan dan Kementerian Perdagangan harus jelas dan tegas terkait pembagian otoritas terhadap usaha perdagangan agar tidak terjadi tumpang tindih dari segi hukum, dan lain-lain.
5. Kementerian Keuangan dan Kementerian Perdagangan harus menindaklanjuti kasus yang terjadi pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya, dan badan usaha lainnya yang melakukan hal yang sama demi kepastian hukum, perlindungan konsumen, dan persaingan usaha yang sehat.

Saran yang penyusun sampaikan untuk Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) adalah mengeluarkan fatwa tentang asuransi berbasis penjualan langsung karena telah banyak badan usaha penghimpunan dana

masyarakat syariah yang memasarkan produknya dengan penjualan langsung, dan melakukan pengawasan lebih teliti terhadap badan usaha tersebut, serta agar masyarakat mendapatkan kepastian hukum secara syariah.



## DAFTAR PUSTAKA

### Al-Qur'an

Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penerjemah/penafsir Al-Qur'an, 1965.

### Hadis

Baqi, M. Fuad Abdul, *Al Lu'lu wal marjān fīmā ittafaqu 'alaihi syakhāni Al Bukharī wal Muslim* (Sukoharjo: Penerbit Insan Kamil, 2014), II.

Muslim, Abu Al Husain, *Ṣahīh Muslim*, Mesir: Dār Al-Fikr Beirut, IV.

### Fikih dan Ushul Fikih

A. Dzajuli dan Yadi Januari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat: Sebuah Pengenalan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.

Ali, Hasan, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*, Jakarta: Kencana, 2004.

Anshori, Abdul Ghofar, *Asuransi Syariah di Indonesia: Regulasi dan Operasionalisasinya di dalam Kerangka Hukum Positif di Indonesia*, Yogyakarta: UII Press, 2007.

Aziz, Muqtadirul, "*Tinjauan Hukum Islam tentang terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM)*" (Jurusan Mualamat), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2011.

Az-Zuhaili, Wahbah, *al-Fiqh al-Islāmi wa Adillatuhu*, Lebanon: Dar Al Fikr, 1996.

Barlinti, Yeni Salma, *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional dalam Sistem Hukum Nasional di Indonesia*, Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010.

Billah, Mohd Ma'sum, *Kontekstualisasi Takaful dalam Asuransi Modern: Tinjauan Hukum dan Praktek*, Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2010.

Dahlan, Abdul Aziz, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: Ichtisar Baru Van Hoeve, 2000.

Dewi, Gemala, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indoneisa*, Jakarta: Kencana, 2007.

Djamil, Fathurrahman, *Metode Ijtihad Majelis Tarjih Muhammadiyah*, Jakarta: Logos, 1995.

Ghufron, Sofiniyah, *Briefcase Book Edukasi Profesional Syariah: Sistem Operasional Asuransi Syariah*, Jakarta: Renaisan, 2005.

- Husein, Rahmat, *Asuransi Takaful Selayang Pandang dalam Wawasan Islam dan Ekonomi*, Jakarta: Lembaga Penerbit FE-UI, 1997.
- Iqbal, Muhaimin, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik: Upaya Menghilangkan Gharar, Maisir, dan Riba*, Jakarta: Gema Insani, 2006.
- Maslehuddin, Muhammad, *Menggugat Asuransi Modern: Mengajukan Suatu Alternatif Baru dalam Perspektif Hukum Islam*, alih bahasa Burhan Wirasubrata, Jakarta: PT Lentera Basritama, 1999.
- Nopriansyah, Waldi, *Asuransi Syariah: Berkah Terakhir yang Tak Terduga*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2016.
- Ridlowi, Achmad, “*Tinjauan tentang Konstruksi Akad Asuransi dalam Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional*” (Jurusan Muamalat), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2009.
- Sendra, Ketut, *Konsep dan Penerapan Asuransi Jiwa Unit Link: Proteksi Sekaligus Investasi*, Yogyakarta: Penerbit PPM, 2004.
- Sopyan, Mochamad Imam, “*Asuransi Jiwa menurut Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif*” (Jurusan Perbandingan Mazhab dan Hukum), Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2010.
- Sula, Muhammad Syakir, *Asuransi Ayariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani, 2004.
- Syahatah, Husain Husain, *Nuzūm At-Ta'mīn Al-Mu'āshirah fī mīzān Asy-Syariah Al-Islāmiyah*, alih bahasa Failasufa, Jakarta: Amzah, 2006.
- Tebba, Sudirman, dkk, *Perkembangan Mutakhir Hukum Islam di Asia Tenggara: Studi Kasus Hukum Keluarga dan Pengkodifikasiannya*, Bandung: Mizan, 1993.
- Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait di Indonesia*, Jakarta: RajaGrafindo, 1997.
- Washil, Nashr Farid Muhammad dan Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Al Madkhalu fī Qawā'idil Fiqhiyah wa Ašaruhā fī Al Ahkāmil Syari'ah*, alih bahasa Wahyu Setiawan, Jakarta: AMZAH, 2013.

### **Lain-lain**

- Arikunto, Suharsini, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 1990.
- Darmawi, Darmawi, *Manajemen Asuransi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Ganie, Junaedi, dkk, *Hukum Asuransi Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.
- Harefa, Andrias, *Pesona Bisnis Direct Selling dan MLM*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000.

Hartono, Sri Redjeki, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, Jakarta: Sinar Grafika, 1997.

———, “Reasuransi Kebutuhan yang Tidak Dapat Dikesampingkan oleh Penanggung Guna Memenuhi Kewajibannya terhadap Tertanggung Tinjauan Yuridis”, *Disertasi* doktor Universitas Diponegoro, 1990.

<http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/beritadankegiatan/publikasi/Pages/Daftar-Perusahaan-Asuransi-Umum,-Jiwa-dan-Reasuransi-dengan-PrinsiSyariah.aspx>

<https://3i-networks.com>.

Mashudi dan Moch. Chidir Ali, *Hukum Asuransi*, Bandung: Mandar Maju, 1998.

Miru, Ahmadi, *Hukum Kontrak Bernuansa Islam*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2012.

Munawwir, Ahmad Warson, *Al Munawwir: Kamus Arab-Indonesia*, Surabaya: Pustaka Progressif, 1997,

Nazir, Moh. *Metode Penelitian*, Bogor: Grialia Indonesia, 2011.

Nitisusastro, Mulyadi, *Asuransi dan Usaha Perasuransian di Indonesia*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Salim, Abbas, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, Jakarta: Rajawali Press, 2007.

Santi, Joice Tauris dan Nurul Qomariyah, *Selami Asuransi Demi Proteksi Diri: Segenap Informasi tentang Asuransi*, Jakarta: Penerbit Buku Kompas, 2015.

Santoso, Benny, *All About MLM: Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-Perniknya*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2003.

Santoso, Singgih, *Praktik Multi Level Marketing dan Money Game di Indonesia*, Yogyakarta: Duta Wacana University Press, 2000.

Sastrawidjaja, Man Suparman dan Endang, *Hukum Asuransi: Perlindungan Tertanggung, Asuransi Deposit, Usaha Perasuransian*, Bandung: PT. Alumni, 2013.

———, *Aspek-Aspek Hukum Asuransi dan Surat Berharga*, Bandung: PT. Alumni, 2012.

Shubhan, Hadi, *Hukum Kepailitan: Prinsip, Norma, dan Praktik Peradilan*, Jakarta: Kencana, 2015.

Soekarto, *Manajemen Risiko dan Asuransi*, Banten: Penerbit Universitas Terbuka, 2014.

Taniredja, Tukiran dan Hidayati Mustafidah, *Penelitian Kualitatif: Sebuah Pengantar*, Bandung: Alfabeta, 2012.

## Lampiran I

### TERJEMAHAN TEKS ARAB

Hlm	Footnote Number	Ayat Al-Quran, Hadis dan <i>Qawaidul fihiyah</i>	Terjemahan Arab
1	2	Hūd (11): 6.	Dan tidak ada suatu binatang melata pun di bumi melainkan Allah-lah yang memberi rezkinya, dan Dia mengetahui tempat berdiam binatang itu dan tempat penyimpanannya. Semuanya tertulis dalam kitab yang nyata (Lauh Mahfuzh).
12	32	Al-Māidah (5): 2.	Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.
12	33	Al-Baqarah (2):275.	Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.
12	34	<i>Qawaidul Fiqhiyah</i>	Prinsip dasar perjanjian dan transaksi adalah halal dan sah.
51	63	Ṭahā (20): 40.	(yaitu) ketika saudaramu yang perempuan berjalan, lalu ia berkata kepada (keluarga Fir'aun): "Bolehkah saya menunjukkan kepadamu orang yang akan memeliharanya?"
52	65	An-Nisā' (4):85.	Barangsiapa yang memberikan syafa'at yang baik, Niscaya ia akan memperoleh bagian (pahala) dari padanya. dan Barangsiapa memberi syafa'at yang buruk, niscaya ia akan memikul bagian (dosa) dari padanya. Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.
52	67	Hadis Riwayat Muslim	Perumpamaan orang beriman dalam kasih sayang, saling mengasihi dan mencintai bagaikan tubuh (yang satu); jikalau satu bagian menderita sakit maka bagian lain akan turut menderita.
82	44	Hadis Riwayat Bukhari dan Muslim	“Dua orang yang bertransaksi sampai keduanya berpisah. Maka jika keduanya jujur dan menjelaskan, pasti keduanya diberkahi di dalam transaksi mereka berdua. Dan jika keduanya menyembunyikan (yang cacat) dan berdusta, maka hilanglah berkah transaksi mereka berdua”.



## Pertanyaan Wawancara

1. Kapanakah PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya menggunakan 3i-network sebagai program pemasarannya ?
2. Apakah PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya memiliki program pemasaran selain 3i-network ?
3. Apa sajakah perjanjian yang diatur di dalam polis antara tertanggung dan penanggung pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya ?
4. Bagaimana perjanjian tertanggung dan penanggung tentang investasi ?
5. Bagaimana peran Carlink Pro-Mixed dalam investasi yang berhubungan dengan perjanjian tersebut ?
6. Apa yang dimaksud dengan *Starter Kid* dalam program 3i-network ?
7. Bagaimana fungsi *Starter Kid* dalam program 3i-network ?
8. Apa saja yang ditawarkan 3i-Networks ?
9. Apa yang dimaksud dengan gratis menabung ?
10. Bagaimana 3i-network dalam laporan kepada OJK ?
11. Bagaimana cara menjadi agen asuransi ?
12. Apa saja kegiatan untuk merekrut mitra ?

Bagaimana sistem pembagian bonus 3i-Networks ?