

KEDUDUKAN AGEN ASURANSI DI ERA DIGITAL DALAM MENAWARKAN PRODUK ASURANSI*

Oleh :

I Wayan Agus Satriya Wedhana Putra**

Ida Ayu Sukihana***

Program Kekhususan Hukum Bisnis
Fakultas Hukum Universitas Udayana

Abstrak

Asuransi atau yang lebih dikenal dengan pertanggungan adalah sesuatu yang tidak asing lagi bagi masyarakat di Indonesia, sebagian besar masyarakat telah membuat perjanjian atau polis asuransi dengan perusahaan asuransi, baik milik Negara ataupun milik swasta. Namun masih banyak kesadaran masyarakat Indonesia tentang asuransi terbilang masih rendah, karena kurang pemahamnya masyarakat Indonesia berkaitan dengan asuransi yang dianggap hanya membuang - buang uang dan tidak ada fungsinya. Jika dilihat untuk masa depan peran asuransi sangatlah penting bagi masyarakat diantaranya seperti antisipasi untuk kejadian yang tidak terduga, untuk menyusun rencana masa depan, keamanan finansial dan melindungi keluarga serta orang tercinta. Dengan semua manfaat yang diberikan asuransi masyarakat akan merasa tenang pada masa depan keluarganya. Asuransi dapat juga membantu menyediakan perlindungan dan kepastian untuk seluruh anggota keluarga dari banyak hal yang tidak diinginkan. Maka dari itu masyarakat akan merasa tenang karena mengetahui keluarganya tidak akan terlantar jika sesuatu yang tidak terduga terjadi seperti kematian, apalagi di era digital ini dimana masyarakat banyak yang tidak mengetahui pentingnya asuransi bagi kehidupan masa depan mereka, maka dari itu peran agen asuransi sangat penting untuk menjelaskan pentingnya asuransi kepada masyarakat dan membuat masyarakat sadar akan masa depan mereka.

Kata Kunci : Asuransi, Manfaat bagi masyarakat, agen

* Kedudukan Agen Asuransi di Era Digital Dalam Menawarkan Produk Asuransi.

** I Wayan Agus Satriya Wedhana Putra adalah mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Udayana. Korespondensi : agussatriya03@gmail.com

*** Ida Ayu Sukihana adalah dosen Fakultas Hukum Universitas Udayana.

Abstract

Insurance, or better known as coverage is something that is familiar to people in Indonesia, most people have made agreements or insurance policies with insurance companies, both state-owned or private. However, there is still a lot of awareness among Indonesians about insurance that is still low, due to the lack of understanding of the Indonesian people regarding insurance which is considered to be a waste of money and has no function. If seen for the future the role of insurance is very important for the community such as anticipation for unexpected events, to draw up future plans, financial security and protect family and loved ones. With all the benefits provided by the insurance community will feel calm in the future of his family. Insurance can also help provide protection and certainty for all family members from many unwanted things. Therefore the community will feel calm because knowing their family will not be displaced if something unexpected happens like death, especially in this digital era where many people do not know the importance of insurance for their future lives, therefore the role of insurance agents is very important to explain the importance of insurance to the public and make people aware of their future.

Keywords: Insurance, Benefits for the community, agents

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kedudukan dan peran agen perusahaan asuransi pasti sangat penting bagi perusahaan, apalagi pada era digital ini tentu peran agen akan semakin dipertanyakan apakah akan hilang atau bahkan semakin diperlukan oleh perusahaan asuransi. Peran agen asuransi juga sudah dijelaskan pada pasal 1 ayat (28) Undang – Undang No.40 tahun 2014 tentang usaha perasuransian, tentunya di era digital ini peran agen asuransi akan berubah baik itu fungsinya maupun kedudukannya. Asuransi menjadi salah satu lembaga yang sudah ada sebelum islam datang.¹ Asuransi berasal dari bahasa Belanda “assurantie” yang berarti “pertanggungan”.² Walaupun mengalami pasang surut, namun asuransi terus berkembang hingga pada saat ini. Pada era digital dan serba praktis ini tentunya setiap orang akan membutuhkan asuransi untuk memberikan perlindungan kepada dirinya maupun kepada keluarganya. Dilihat dari pengertiannya asuransi merupakan perjanjian yang dibuat oleh penanggung serta penutup asuransi, penanggung bertanggung jawab penuh untuk mengganti kerugian, dan atau membayar apa yang ditetapkan pada waktu penutupan perjanjian menggunakan sejumlah uang kepada penutup asuransi, sebaliknya penutup asuransi mengikatkan diri untuk membayar uang premi.³ Dilihat dari pasal 246 Kitab Undang – Undang Hukum Dagang disebutkan yakni dengan menerima suatu

¹ Hasanah, U. (2013). Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam. .,47(1), Hal. 266

² Ridlwan, A. A. (2016). Asuransi Perspektif Hukum Islam. *Adzkiya: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, 4(1), Hal. 77

³ H. M. N. Purwosutjipto, 1986, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia*, Jilid 6 Hukum Pertanggungan, Jakarta: Djambatan, Hal. 10

premi suatu perjanjian dilakukan dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung.

Dalam melakukan pemasaran produk asuransi, perusahaan asuransi memiliki agen asuransi yang telah mengikuti ujian untuk lolos sebagai agen asuransi dari perusahaan asuransi yang mereka pilih. Seorang agen harus mampu menjaga kepercayaan pada saat berhubungan dengan calon pemegang polis asuransi. Siapa saja yang dikuasakan oleh Perusahaan Asuransi untuk mencari, membuat, mengubah serta mengakhiri kontrak – kontrak asuransi antara perusahaan asuransi dengan publik, itulah pengertian agen asuransi. Karena pada dasarnya agen – agenlah yang menyelenggarakan bisnis asuransi. Tingkat penjualan polis asuransi itu sendiri dalam suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh kerja seorang agen.

Agen sangat berpengaruh dalam bisnis asuransi. Salah satu faktor yang mempengaruhi antara perusahaan jasa dengan konsumen yaitu pelayanan yang dilakukan oleh agen selaku bagian dari sumber daya manusia yang menawarkan produk secara langsung pada masyarakat atau konsumen.

Jika dilihat dari perspektif hukum mengenai peran agen yang terdapat pada pasal 1 ayat (28) UU No.40 Tahun 2014 tentang usaha perasuransian, menyebutkan bahwa agen bertugas hanya memasarkan produk perusahaan asuransi. Bunyi pasal 1 ayat (28) UU No.40 Tahun 2014 tentang usaha perasuransian adalah :

“agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi

syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan Asuransi atau Asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah”

Di era digital ini perusahaan asuransi PT. Prudential melakukan proses digitalisasi dalam hal pembuatan proposal dan penyerahan aplikasi asuransi. Pada saat ini penjualan asuransi via online memang sudah dilakukan. Tetapi secara regulasi dibatasi untuk uang pertanggungan yang kecil saja. Oleh karena itu agen asuransi di era digital, perlu terus meningkatkan kemampuan diri. Agen asuransi harus mengubah fungsinya. Seorang agen kini tak hanya menjual asuransi, tetapi juga menjadi penasihat/perencana keuangan.⁴

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana hubungan hukum antara agen dengan Perusahaan Asuransi dalam era digital ?
2. Bagaimana kedudukan dan peran agen asuransi di era digital ?

1.3. Tujuan Penulisan

Merujuk pada uraian latar belakang dan masalah yang akan dibahas tersebut, tentunya ada tujuan yang hendak dicapai yaitu :

1. Untuk mengetahui hubungan hukum antara agen dengan perusahaan asuransi dalam era digital ini.
2. Untuk mengetahui kedudukan dan peran agen asuransi di era digital.

⁴ miliana marten, kobaran api juara inspirasi agen asuransi kelas dunia, mic publishing, hal.185

I. ISI MAKALAH

2.1. Metode Penelitian

Dalam tulisan ini menggunakan metode penelitian normatif, yaitu meneliti kaidah, norma dan peraturan – peraturan yang terkait dengan judul yang penulis angkat. Selain meneliti kaidah dan peraturan, juga melihat beberapa kenyataan yang terjadi di masyarakat dan perusahaan terkait dengan peran agen di perusahaan asuransi serta didukung dengan bahan – bahan hukum yang terkait dengan persoalan tersebut.

2.2. Hasil dan Analisis

2.2.1. Hubungan Hukum Antara Agen Dengan Perusahaan Asuransi Di Era Digital

Hubungan hukum antara pihak prinsipal dan agen dimana pihak prinsipal memberikan wewenang kepada agen untuk melakukan transaksi kepada pihak ketiga, itu adalah pengertian keagenan jika dilihat dalam praktik kegiatan bisnis. Ada beberapa hubungan hukum antara agen dengan prinsipal yang pertama dapat berupa perwakilan serta hubungan hukum yang kedua dapat juga berupa jual beli biasa. Dalam hubungan yang dapat berupa perwakilan, yakni dimana sang agen bertindak untuk dan atas nama prinsipal, sedangkan hubungan hukum yang kedua yang berupa jual beli biasa adalah dimana sang agen bertindak untuk dirinya sendiri atau dengan kata lain agen tidak bertindak untuk dan atas nama prinsipal. Para agen dalam memperoleh barang dari prinsipal dengan cara membeli atau dengan cara memperoleh kuasa untuk menjual, kesimpulan ini diperoleh dari

hasil penelitian tim naskah akademis badan pembinaan hukum nasional.⁵

Pada Undang – Undang No. 40 tahun 2014 Tentang Usaha perasuransian Pasal 1ayat (28) dijelaskan bahwa :

“ agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah dan memenuhi syarat untuk mewakili Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah ”.

Dilihat dari pengertian pasal diatas agen asuransi merupakan orang yang bekerja memasarkan produk asuransi untuk dan atas nama perusahaan asuransi. Yang artinya Perusahaan Asuransi memberikan kuasa kepada sang agen untuk bertindak dan sang agen tidak boleh melewati batas kuasa yang diberikan oleh perusahaan.

Hubungan agen dengan perusahaan asuransi dijaga dalam suatu perjanjian yang disebut “Perjanjian Keagenan”, perjanjian keagenan bisa saja berbentuk perjanjian standar atau baku yang dikeluarkan Departemen Keagenan serta dibuat oleh perusahaan asuransi ini berisi tentang kewenangan sang agen yang tidak boleh melebihi perusahaan asuransi, dimana sang agen hanya menyetujui serta menerima apa yang telah ditetapkan oleh perusahaan asuransi.

⁵ Suharnoko, Hukum Perjanjian Teori Dan Analisis Kasus, (Jakarta:Prenadamedia Group,2004), hlm.4

2.2.2. Kedudukan dan Peran agen asuransi di era digital

Kesuksesan penjualan Perusahaan Asuransi sangat tergantung pada kinerja para agen karena dari agenlah secara umum produk asuransi dapat sampai ke nasabah. Para agen juga yang dapat menciptakan kebutuhan dan motivasi pembelian nasabah akan produk asuransi.

Para eksekutif muda yang berbakat, energik serta ingin maju dalam karir penjualan yang sukses sangat meminati pekerjaan agen asuransi ini dan sangat potensial untuk menjadi agen professional serta yang dibutuhkan oleh perusahaan asuransi. Pengertian dari agen professional itu sendiri merupakan orang yang mengerti apa yang diinginkan oleh calon pembeli produk serta apa yang dibutuhkan oleh calon pembeli dan juga orang yang terlatih dalam menjual sehingga dapat dipastikan orang itu akan senantiasa dapat menjual produk asuransi yang ditawarkan.⁶

Banyak orang yang salah pengertian dalam memahami tugas pokok agen asuransi. Banyak orang beranggapan bahwa tugas agen adalah menjual atau mendorong orang untuk membeli. Itu semua bukan tugas pokok agen asuransi, namun sesungguhnya tugas pokok agen seperti Melakukan *prospecting*, mencari fakta (*fact-finding*) dan mengidentifikasi masalah potensial prospek.

Menjual atau mendorong orang untuk membeli bukanlah tugas agen, melainkan tugas prospek sendiri untuk memutuskan apakah sebaiknya membeli atau tidak. Tugas agen adalah membantu prospek mengidentifikasi bahwa ada

⁶ Ketut Sendra, *Panduan Sukses Menjual Asuransi*, (Jakarta: PPM, 2002), Cet. Ke-1, h. 80

masalah potensial yang telah siap menghadang. Masalah potensial ini perlu dicarikan solusinya.

Semakin cepat solusi diambil akan semakin baik. Selanjutnya, agen perlu menunjukkan kepada prospek bahwa solusi yang diusulkan adalah solusi yang tepat, efektif, efisien dan menguntungkan prospek (dan keluarga atau bisnisnya).⁷Setelah semua tugas dikerjakan, berikan kesempatan kepada prospek untuk berpikir, mengevaluasi dan memutuskan apa yang baik untuk dilakukan. Tentu saja, agen dapat memberikan penjelasan tambahan jika dibutuhkan.

Tugas agen asuransi yang kadang lupa untuk disadari adalah menerima penolakan, keluhan, dan pelampiasan kekesalan prospek atau nasabah. Sebagai seorang professional agen, agen harus siap untuk ditolak dan tetap mempunyai pemikiran yang benar dan positif tentang penolakan itu. Saat agen ditolak prospek, yang ditolak sesungguhnya bukanlah agennya, tetapi masalah potensial dan solusi yang disarankan. Jadi tidak ada yang bersifat pribadi. Agen perlu berlapang dada dan mengevaluasi diri saat menerima penolakan, untuk kemudian memperbaiki cara kerjanya. Agen harus menjadikan itu sebagai bagian dari tugas mulia seorang agen dalam melayani nasabah dan masyarakat.

Sebaliknya, jika setelah prospek bersedia menjadi nasabahnya, agen wajib melayani dengan baik, minimal sesuai dengan yang telah dijanjikan. Agen harus selalu berusaha untuk selalu berkomunikasi dengan nasabah. Pelayanan agen sesungguhnya baru dimulai saat seseorang sudah menjadi nasabahnya. Sang agen harus melakukan semua pelayanan itu

⁷ Handoyo Prasetyo, *rahasia menjual lebih besar*, mic publishing, hal.185

dengan hati yang tulus dan penuh suka cita, maka dari itu nasabah akan memahami dan merasakan niat baik dari sang agen dan tentunya akan menjadi nasabah yang setia.

Pada era digital, banyak industri yang bergerak menuju ranah digital. Ketika konsumen dan calon konsumen sibuk dengan perangkat gawai, mereka menginginkan semua solusi yang mereka butuhkan hadir dalam sentuhan jari.

Salah satu industri yang saat ini bergerak ke ranah digital adalah industri asuransi. Perusahaan Asuransi di Indonesia sudah banyak saat ini memperkenalkan layanan digitalnya, begitu juga dengan Perusahaan Asuransi PT. Prudential yang juga saat ini sudah mengeluarkan layanan digitalnya. Baik melalui website atau aplikasi ponsel. Aplikasi ini diharapkan dapat membantu permasalahan nasabah ketika ingin mengajukan klaim dan melihat polis hanya melalui layar ponsel sang nasabah. Dengan hadirnya layanan digital yang diluncurkan oleh banyak Perusahaan Asuransi, banyak orang yang ragu dan mengatakan posisi agen asuransi akan tergerus dengan hadirnya inovasi teknologi. Namun sebaliknya, faktanya meskipun banyak yang melakukan transformasi digital, namun posisi agen asuransi masih akan tetap dibutuhkan. Semuanya itu tidak terlepas dari di Indonesia orang tetap suka transaksi face to face, terlebih juga di Indonesia penetrasi asuransi masih sangat rendah. Beli asuransi itu kompleks karena ada puluhan halaman terkait informasi, manfaat, dan peraturan. Butuh orang untuk menjelaskan itu semua, maka dari itu peran agen sangat dibutuhkan. Bahkan Perusahaan Asuransi menambah sistem keagenan dan juga memberikan pembelajaran yang lebih

kepada para agen tentang semua aplikasi yang telah dikeluarkan oleh Perusahaan Asuransi agar agen bisa menjelaskan semua produk tentang asuransi kepada nasabah maupun calon nasabah menggunakan aplikasi digital tersebut.

Terlepas juga dari segala kecanggihan teknologi saat ini, nasabah masih menginginkan melihat dan merasakan produk yang ingin mereka gunakan. Digitalisasi melalui situs atau aplikasi tidak selalu menjadi pengganti yang efektif untuk menjelaskan beragam informasi produk asuransi yang memang faktanya sangat kompleks. Produk asuransi masih dianggap sebagai produk yang rumit. Fakta inilah yang membuat posisi agen asuransi masih dibutuhkan. Calon nasabah mungkin akan mencari produk asuransi yang tepat secara online. Tapi, mereka tidak saat itu juga memutuskan untuk membeli produk tersebut. Agen asuransi memberikan informasi terkait produk tersebut kepada calon nasabahnya. Teknologi mungkin canggih, tapi tidak ada chatbot yang bisa menjawab se jelas dan setelaten agen asuransi. Para agen ini dibekali dengan informasi yang lengkap yang bisa memberikan masukan kepada calon nasabahnya untuk mendapatkan produk asuransi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan sang calon nasabah.

Seorang agen bukan hanya sekedar menjual produk asuransi, tetapi juga memberikan konsultasi serta nasihat keuangan kepada calon nasabah. Seorang agen yang ahli harus bisa menyusun program proteksi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan calon nasabahnya.

Pada saat ini di Perusahaan Asuransi penjualan asuransi via online memang sudah dilakukan. Tetapi secara regulasi

dibatasi untuk uang pertanggungan yang kecil saja, maka dari itu untuk proteksi dengan uang pertanggungan yang besar tetap memerlukan proses *underwriting*, baik secara *medical underwriting* maupun *financial underwriting*. Pembelian produk – produk asuransi yang sederhana sudah bisa melalui online. Tetapi bagi nasabah yang membutuhkan perencanaan keuangan yang lebih kompleks dan komprehensif, tetap membutuhkan agen. Disinilah agen yang memiliki kualifikasi dengan standar pengakuan internasional Million Dollar Round Table (MDRT) bisa memegang peranan kunci, apalagi jika ditambah dengan keahlian di bidang teknologi.⁸

Maka dari itu, meskipun pada era digital ini sudah banyak Perusahaan Asuransi yang sudah menggunakan digitalisasi baik itu melalui website ataupun melalui aplikasi ponsel, akan tetapi peran agen masih sangat penting bagi kelangsungan Perusahaan Asuransi. Agen memiliki peran penting untuk meyakinkan nabasah maupun calon nasabah untuk membeli produk asuransi yang ditawarkan, agen juga berperan sebagai teman curhat bagi seorang nasabah atau calon nasabah dalam menentukan produk asuransi mana yang tepat dengan kebutuhan nasabah atau calon nasabah agar nasabah merasa puas dengan produk asuransi yang mereka beli dan pilih, serta akan membuat nasabah menjadi setia dengan Perusahaan Asuransi yang mereka pilih. Dengan puasnya nasabah ataupun calon nasabah akan membuat Perusahaan Asuransi menjadi lebih maju dan memiliki banyak nasabah. Jadi, walaupun Perusahaan Asuransi sudah memutuskan menggunakan digitalisasi peran agen tidak akan lepas dari perusahaan

⁸ miliana marten, kobaran api juara inspirasi agen asuransi kelas dunia, mic publishing, hal.186

asuransi tersebut, bahkan agen akan sangat dicari dan diperlukan oleh perusahaan asuransi apalagi jika sang agen memiliki kemampuan serta keahlian di bidang teknologi tentunya akan semakin dicari oleh Perusahaan Asuransi. Selain perannya yang berubah dari sebelumnya, kedudukan agen asuransi tentunya akan berubah juga di era digital ini, agen asuransi tidak akan seperti dulu yang terlihat seperti buruh / pekerja lapangan melainkan kedudukan agen akan terlihat lebih elegan dengan adanya teknologi yang semakin maju ini, agen hanya akan berada di dalam kantor dan menjelaskan hanya dari perangkat digital dan sesekali datang ke nasabah untuk menjelaskan lebih detail mengenai produk asuransi yang nasabah perlukan. Tentunya para agen asuransi harus lebih memiliki wawasan yang luas dan intelegensi tinggi serta mampu menggunakan perangkat digital dan mengikuti perkembangan teknologi dengan baik.

II. PENUTUP

3.1. Simpulan

Dari pembahasan permasalahan diatas, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hubungan hukum antara agen dan perusahaan asuransi dihubungkan dengan sebuah perjanjian yang dibuat agar hubungan antara agen dan perusahaan asuransi tetap berjalan harmonis, di dalam perjanjian ini berisi pihak agen hanya setuju dan menerima apa yang ditetapkan oleh perusahaan asuransi, perjanjian ini disebut dengan perjanjian keagenan. Agen asuransi adalah orang yang memasarkan produk asuransi yang bekerja untuk dan atas nama perusahaan asuransi. Artinya agen bekerja

dari kuasa yang diperintahkan oleh Perusahaan Asuransi. Agen adalah tumpuan perusahaan untuk memasarkan produk serta menjaga usaha perusahaan asuransi.

2. Kedudukan dan peran agen asuransi pada era digital, banyak industri yang bergerak menuju ranah digital. Ketika konsumen dan calon konsumen sibuk dengan perangkat gawai, mereka menginginkan semua solusi yang mereka butuhkan hadir dalam sentuhan jari. Salah satu industri yang saat ini bergerak ke ranah digital adalah industri asuransi. Perusahaan Asuransi di Indonesia sudah banyak saat ini memperkenalkan layanan digitalnya, Baik melalui website atau aplikasi ponsel. Aplikasi ini diharapkan dapat membantu permasalahan nasabah ketika ingin mengajukan klaim dan melihat polis hanya melalui layar ponsel sang nasabah. Dengan hadirnya layanan digital yang diluncurkan oleh banyak Perusahaan Asuransi, banyak orang yang ragu dan mengatakan posisi agen asuransi akan tergerus dengan hadirnya inovasi teknologi. Namun sebaliknya, faktanya meskipun banyak yang melakukan transformasi digital, namun posisi agen asuransi masih akan tetap dibutuhkan. Maka dari itu, meskipun pada era digital ini sudah banyak Perusahaan Asuransi yang sudah menggunakan digitalisasi baik itu melalui website ataupun melalui aplikasi ponsel, akan tetapi peran agen masih sangat penting bagi kelangsungan Perusahaan Asuransi. Agen memiliki peran penting untuk meyakinkan nasabah maupun calon nasabah untuk membeli produk asuransi yang

ditawarkan, agen juga berperan sebagai teman curhat bagi seorang nasabah atau calon nasabah dalam menentukan produk asuransi mana yang tepat dengan kebutuhan nasabah agar nasabah merasa puas dengan produk asuransi yang mereka beli dan pilih.

3.2. Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan kesimpulan diatas adalah :

1. Hubungan hukum antara agen dan perusahaan asuransi tentunya harus berjalan dengan harmonis. Maka dari itu, agar tidak terjadi kesalahpahaman yang tidak diinginkan antara agen asuransi dan perusahaan asuransi dibuatkan perjanjian keagenan untuk mengatur keduanya. Maka dari itu juga agen asuransi harus menghormati perjanjian begitu juga sebaliknya dengan perusahaan, agar terjadi saling menghormati antara agen dan perusahaan serta akan menguntungkan bagi kedua belah pihak dan tidak ada yang dirugikan jika kedua belah pihak mentaati perjanjian keagenan tersebut.
2. Era digital ini memang membuat perusahaan asuransi mengubah cara kerjanya dengan membuat website atau aplikasi ponsel, akan tetapi semua itu tidak membuat peran agen asuransi menjadi menghilang. Peran agen asuransi lebih dari itu, agen asuransi memiliki peran sebagai teman curhat nasabah dalam menentukan produk mana yang cocok dibeli sesuai kebutuhan nasabah tersebut. Maka dari itu, agen pada era digital ini harus menjadi lebih profesional dan juga harus bisa mengikuti zaman dan mempelajari teknologi yang berkembang ini. jika semua itu dimiliki oleh agen pada era ini maka dapat dipastikan agen akan sukses dan peran agen di era digital ini tidak akan

menghilang, melainkan semakin dibutuhkan. Selain itu undang – undang yang mengatur tentang perasuransian harus disempurnakan agar lebih spesifik lagi dalam mengatur tentang peran agen asuransi di era digital ini, agar agen asuransi merasa lebih diatur spesifik dalam Undang – Undang.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU :

Handoyo Prasetyo, *Rahasia Menjual Lebih Besar*, Mic Publishing.

Ketut Sendra, 2002, *Panduan Sukses Menjual Asuransi*, Jakarta: PPM.

Miliana marten, *Kobaran Api Juara Inspirasi Agen Asuransi Kelas Dunia*, Mic Publishing.

Suharnoko, 2004, *Hukum Perjanjian Teori Dan Analisis Kasus*, Jakarta:Prenadamedia Group.

JURNAL :

Agastya, I. B. K., Udiana, I. M., & Sukranatha, A. A. K.
Perlindungan hukum terhadap pengguna jasa pengiriman barang dengan kendaraan bermotor umum pada pt. Pahala express delivery denpasar. *Kertha Semaya: Journal Ilmu Hukum*, 7(12), 1-15.

Hosen, M. N., & Muayyad, D. M. (2013). Mendudukan status hukum asuransi syariah dalam tinjauan fuqaha kontemporer. *Ijtihad: Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan*, 13(2), 219-232.

Hasanah, U. (2013). Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam. .,47(1).

Ridlwan, A. A. (2016). Asuransi Perspektif Hukum Islam. *Adzkiya: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, 4(1).

Rian Ramanda, D. I. A. (2018). Kedudukan Hukum Agen Asuransi Dalam Perjanjian Asuransi Jiwa Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Fakultas Hukum Universitas Mataram*.

Widawati, G. A. S. A., Rudy, D. G., & Sukranatha, A. K.
pelaksanaan asuransi kecelakaan tenaga kerja kepada

pegawai kontrak pemadam kebakaran pada dinas pemadam kebakaran kabupaten badung: studi pada dinas pemadam kebakaran kabupaten badung.

Winda Rahmawati, (2015). Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah. Studi Kasus Pada AJB Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang.

Wilatikta, L. G., & Parwata, A. G. O. Pemegang Polis Yang Melakukan Wanprestasi Pembayaran Premi Dalam Perjanjian Asuransi Jiwa.

PERATURAN PERUNDANG – UNDANGAN :

Kitab Undang – Undang Hukum Dagang

Undang – Undang Nomor. 40 Tahun 2014 Tentang Usaha Perasuransian