

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Penegasan Istilah.....	5
C. Batasan Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Peneliti Manfaat Peneliti.....	7
F. Sistematika Penulisan Skripsi.....	8
 BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Deskripsi Teori.....	10
1. Asuransi Syariah	10
a. Definisi Asuransi.....	10
b. Definisi Asuransi Syariah	12
c. Landasan Hukum Asuransi Syariah	15
d. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah.....	17
2. Agen Asuransi Syariah.....	23
a. Pengertian Agen Asuransi Syariah.....	23
b. Prinsip-prinsip Agen Asuransi Syariah.....	24
c. Sikap Agen syariah	28

d. Hal-hal yang Harus Dihindari Oleh Agen Asuransi Syariah ...	30
e. Kewajiban dan Tanggung Jawab Agen.....	32
f. Hal-hal yang Wajib Dilakukan Agen.....	32
3. Penjualan.....	34
a. Pengertian Penjualan.....	34
b. Cara Meningkatkan Volume Penjualan	35
4. Polis Asuransi	36
B. Hasil Penelitian Terdahulu.....	37
C. Kerang Berpikir.....	41

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	43
B. Lokasi Penelitian.....	45
C. Sumber Data.....	45
D. Teknik Pengumpulan Data.....	46
E. Uji Keabsahan Data.....	49
F. Metode Analisis Data.....	50

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pru Forceone (Prudential Syariah)	52
1. Sejarah Prudential	52
2. Arti Logo Prudential	53
3. Struktur Organisasi	54
4. Visi dan Misi.....	54
5. Nilai-nilai Perusahaan	55
6. Produk-produk Prudential di Kantor Cabang Pru Forceone	55
7. Grand strategi Pru Forceone (Prudential)	58
B. Deskripsi Data Penelitian.....	59
1. Data Tentang Peranan Agen dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah di Kantor Pru	

Forceone(Kantor Pemasaran Mandiri Prudential Cabang Asuransi Syariah desa Juana kota Pati).....	59
2. Data Tentang kendala agen dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah.....	64
C. Pembahasan Penelitian.....	64
1. Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (studi kasus Pru Forceone (Prudential) Juana, Pati.	64
2. Analisis kendala Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah.	72
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	75
B. Saran-saran.....	76
C. Penutup.....	76
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	