

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan	
Halaman Sampul Dalam	
Halaman Persetujuan Pembimbing	i
Halaman Pengesahan	ii
Halaman Motto.....	iii
Halaman Persembahan	iv
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi.....	v
Daftar Tabel	ix
Daftar Lampiran	x
Abstrak	xi
Abstact.....	xii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Pembatasan Masalah	10
E. Manfaat Penelitian	10
F. Definisi Istilah.....	11
G. Sistematika Penulisan.....	13

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Asuransi Syariah	
1. Pengertian Asuransi Syariah	17
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah	18
3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah	20

B. Agen Asuransi Syariah	
1. Pengertian Agen	25
2. Fungsi Agen	28
3. Peran Agen dalam Melakukan Penjualan Asuransi .	30
4. Sikap Agen Asuransi Syariah	33
5. Kode Etik Agen	35
6. Penjualan.....	36
7. Jenjang Karier	36
8. Usaha-Usaha Agen dalam Penjualan.....	37
C. Produk-Produk Asuransi Syariah	
1. Asurasnsi Kerugian.....	38
2. Asuransi Jumlah/Jiwa/Keluarga	39
F. Penelitian Terdahulu	42
G. Kerangka Pemikiran Teoritis	45

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi Penelitian	43
C. Kehadiran Peneliti	44
D. Data dan Sumber Data.....	44
E. Teknik Pengumpulan Data	47
F. Teknik Analisis Data.....	47
G. Pengecekan Keabsahan Temuan	48
H. Tahap-tahap Penelitian.....	49

BAB IV : HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data	
1. Sejarah BerdirinyaPT Prudential <i>Life Assurance</i>	51
2. Visi dan Misi PT Prudential <i>Life Assurance</i>	53
3. Motto PT Prudential <i>Life Assurance</i>	54
4. Letak Geografis PT Prudential Tulungagung	54

5. Produk-produk Asuransi PT Prudential <i>Life Assur...</i>	55
6. <i>Pruprime Healthcare</i> Syariah	56
7. Struktur Organisasi PT Prudential	60
B. Temuan Peneliti	
1. Posisi dan Peran Agen Secara Umum dalam Asuransi Syariah di PT Prudential <i>Life Assurance</i>	62
a. Posisi Agen Secara Umum dalam Asuransi Syariah di PT Prudential <i>Life Assurance</i>	62
b. Peran Agen Secara Umum dalam Asuransi Syariah di PT Prudential <i>Life Assurance</i>	68
2. Peran Agen Secara Umum dalam Meningkatkan Penjualan Produk <i>PRUprime Healthcare Syariah</i>	71
3. Kendala-Kendala yang Dilalui oleh Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Penjualan Produk <i>PRUprime Healthcare Syariah</i>	83
4. Solusi yang Tepat untuk Mengatasi Kendala yang Dialami oleh Agen selama Menjual Produk <i>PRUprime Healthcare Syariah</i>	90

BAB V : PEMBAHASAN

1. Posisi dan Peran Agen Secara Umum dalam Asuransi Syariah di PT Prudential <i>Life Assurance</i>	97
2. Peran Agen Secara Umum dalam Meningkatkan Penjualan Produk <i>PRUprime Healthcare Syariah</i>	99
3. Kendala-Kendala yang Dilalui oleh Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Penjualan Produk <i>PRUprime Healthcare Syariah</i>	103
4. Solusi yang Tepat untuk Mengatasi Kendala yang Dialami oleh Agen selama Menjual Produk <i>PRUprime Healthcare Syariah</i>	104

BAB VI	: PENUTUP	
	A. Kesimpulan	106
	B. Saran	107
DAFTAR PUSTAKA		109
LAMPIRAN-LAMPIRAN		