

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL DALAM	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TRANSLITERASI	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	10
C. Batasan Masalah	11
D. Rumusan Masalah	11
E. Tujuan Penelitian	12
F. Kegunaan Hasil Penelitian	12
G. Kajian Pustaka	13
H. Definisi Operasional	14
I. Metodologi Penelitian	16
1. Jenis Penelitian	16
2. Data dan Sumber Data Penelitian	17
3. Teknik Pengumpulan Data	18
4. Teknik Analisis Data	20
J. Sistematika Pembahasan	23
BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG AGEN ASURANSI SYARIAH DAN PENJUALAN	24
A. Agen	24

1. Pengertian Agen	24
2. Fungsi Agen	33
3. Tugas-tugas Agen	35
B. Asuransi Syariah	36
1. Pengertian Asuransi Syariah	36
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah	41
3. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah	44
C. Penjualan	48
1. Pengertian Penjualan	48
2. Tujuan Penjualan.....	49
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	50
BAB III GAMBARAN UMUM PT. ASURANSI TAKAFUL UMUM	
CABANG SURABAYA	52
A. Sejarah Singkat PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Surabaya	52
B. Visi, Misi, Tujuan, Konsep dan Filosofi	54
1. Visi Takaful Umum	54
2. Misi Takaful Umum	55
3. Tujuan Takaful Umum	55
4. Konsep dan Filosofi Takaful Umum.....	55
C. Struktur Organisasi	56
1. Bagan Organisasi	56
2. Pembagian Tugas	57
D. Bidang Usaha Perusahaan	61
1. Produk Khusus	62
2. Produk Umum	63
E. Kewajiban Perusahaan Terhadap Agen	67
F. Proses Penerbitan Polis Asuransi Kerugian	68

	G. Sistem Penjualan PT. Asuransi Takaful Umum	69
	H. Sistem Agensi PT. Asuransi Takaful Umum	69
	I. Peran Agen PT. Asuransi Takaful Umum	74
BAB	IV PERAN AGEN DALAM PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN POLIS ASURANSI KERUGIAN	75
	A. Sistem Agensi PT. Asuransi takaful Umum Cabang Surabaya	75
	B. Peran Agen Takaful dalam Mempengaruhi Peningkatan Volume Penjualan Polis asuransi Kerugian	77
BAB	V PENUTUP	84
	A. Kesimpulan	84
	B. Saran	85

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN