

DAFTAR ISI

Halaman

Lembar Judul Tugas Akhir	i
Lembar Pernyataan Keaslian Tugas Akhir	ii
Lembar Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah	iii
Lembar Persetujuan dan Pengesahan Tugas Akhir	iv
Lembar Konsultasi Tugas Akhir	v
Kata Pengantar	vii
Abstrak	viii
Daftar Isi	xi
Daftar Gambar	xi
Daftar Tabel	xiii
Daftar Lampiran	xiv
Daftar Simbol	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	3
1.3. Tujuan dan Manfaat	3
1.4. Metode Pengumpulan Data	5
1.5. Ruang Lingkup	6
1.6. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1. Asuransi	9
2.1.1 Pengertian Asuransi	9
2.1.2 Jenis-Jenis Asuransi	10
2.2. Strategi	11
2.2.1. Pengertian Strategi	11
2.3. <i>Personal Selling</i>	12
2.3.1. Pengertian <i>Personal Selling</i>	13
2.3.2. Proses <i>Personal Selling</i>	14
BAB III PEMBAHASAN	15
3.1. Tinjauan Umum Perusahaan	15
3.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	16
3.1.2. Struktur Organisasi, Fungsi dan Tata Kerja Perusahaan	16
3.1.3. Kegiatan Usaha Organisasi/Perusahaan	18
3.2. Hasil Penelitian	19
3.2.1. Penerapan Strategi <i>Personal Selling</i>	19
3.2.2. Dampak Pelaksanaan <i>Personal Selling</i>	23
3.2.3. Kendala dan Solusi Strategi <i>Personal Selling</i>	25
BAB IV PENUTUP	28
4.1. Kesimpulan	28
4.2. Saran	29

DAFTAR PUSTAKA	30
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	32
SURAT KETERANGAN RISET/PKL	33
LAMPIRAN - LAMPIRAN	45

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar III.1 Billboard Gedung Perusahaan	16
Gambar III.2 Struktur Organisasi	16

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel III.1 Prospek Penerapan Strategi <i>Personal Selling</i>	22
Tabel III.2 Jumlah Prospek PT Hanwha Life Insurance	25

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
A.1 Form Wawancara	34
A.2 Daftar Data Dokumentasi	40
A.3 Daftar Data Observasi	41