

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah	3
C. Perumusan Masalah Penelitian.....	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	5
F. Sistematika Penulisan	6
BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Pengertian Pemasaran	8
B. Pengertian Bauran Pemasaran	10

1. Product	11
2. Price	15
3. Place	18
4. Promotion	19
C. Pengertian Promosi	20
1. Tujuan promosi	21
D. Pengertian <i>Personal Selling</i>	24
1. Fungsi dari <i>Personal Selling</i>	25
2. Prinsip-prinsip <i>Personal Selling</i>	25
E. Pengertian Periklanan	26
F. Pengertian Penjualan	28
G. Pengertian Nilai Penjualan	28
H. Pengertian Asuransi	29
I. Pengertian Polis	30
J. Kerangka Pikir Penelitian	31
K. Hipotesis	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian	34
B. Jenis dan Sumber Data	34
C. Populasi dan Sampel	35
D. Metode Pengumpulan Data	35

E. Metode Analisa Data	36
F. Definisi Operasional Variabel	42
BAB IV TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah PT. AXA Life Indonesia.....	44
B. Visi, Misi dan Komitmen PT. AXA	45
C. Profil Perusahaan	49
D. Struktur Organisasi Perusahaan	53
E. Kegiatan-Kegiatan Usaha Perusahaan	54
F. Aspek-Aspek yang Berhubungan dengan Konsentrasi Studi....	57
BAB V HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Uji Asumsi Klasik	66
B. Analisis Regresi Berganda	72
C. Uji t	73
D. Uji F	75
E. Nilai R ²	77
BAB VI HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Kesimpulan..	79
B. Saran	80

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN