

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN POLIS ASURANSI

(Studi Kasus Pada PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Jurusan Asuransi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten



Disusun Oleh :

MARLINA ARIYANI

NIM. 181430081

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
2022 M / 1444 H**