

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, A. (2013). *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Alfabeta.
- Ahmadar, M., Perwito, P., & Taufik, C. (2021). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Rahayu Photo Copy Dengan Database Mysql. *Dharmakarya*, 10(4), 284. <https://doi.org/10.24198/Dharmakarya.V10i4.35873>
- Aji Argo Putro, & Dety Mulyanti. (2023). Pengaruh Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Umkm : Studi Literature. *Dharma Ekonomi*, 30(1), 01–06. <https://doi.org/10.59725/De.V30i1.66>
- Ali, H., & Widodo, A. (2022). Determinasi Komunikasi Pemasaran Analisis Iklan,. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 3(2), 796–804. <https://dinastirev.org/jmpis/article/view/1142/705>
- Amaliyah, S., Daryono, & Anwar, S. (2021). Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Melalui Penjualan. *Jurnal Investasi*, 7(4), 33–49. <https://doi.org/10.31943/Investasi.V7i4.152>
- Armstrong, Philip Kotler & Gary. (2006). *Prinsip-Prinsip Pemasaran Philip Kotler.Pdf*. Erlangga.
- Badan Kebijakan Perdagangan. (2023). *Trade Post*. https://bkperdag.kemendag.go.id/media_content/2023/12/TradePost__20231219175637tradeposte-Magazineedisidesember2023.
- Benaya, B., Putra, B., Luh, N., & Sayang, W. (2024). *An Insurance Policy Of Pt Bni Life Insurance Denpasar Branch Pengaruh Personal Selling Dan Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Pt Bni Life Insurance Cabang Denpasar*. 5(1), 2747–2759.
- Dellamita, M. F., Fauzi, A., & Yulianto, E. (2014). Penerapan Personal Selling (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 9(2), 1–6.
- Figur Afiat Pilambang. (2024). *Pengaruh Citra Merek, Personal Selling, Word Of Mouth, Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tiens Di Pt. Singa Langit Jaya Stokist Tegal*.
- Fiskal, B. K. (2024). *Tinjauan Ekonomi, Keuangan & Fiskal*. https://fiskal.kemenkeu.go.id/files/tekf/file/1719677666_tekf_li_2024.
- Furchan, A. (1992). *Pengantar Metode Penelitian Kualitatif*. Usaha Nasional.

- Ginting, R. W. E., & Sudibyo, A. (2024). Strategi Personal Selling Pt . Asuransi Umum Mega Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah. *Nusantara Jurnal Of Multidisciplinary Science*, 2(1), 137–146. <https://Dinastirev.Org/Jmpis>
- Hasan, A. (2009). *Manajemen Bisnis Syari'ah*. Pustaka Belajar.
- Julitawaty, W., Willy, F., & Goh, T. S. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor Pt. Mega Anugrah Mandiri. *Bisnis Kolega*, 6(1), 43–56. <https://Www.Ejournal.Pmci.Ac.Id/Index.Php/Jbk/Article/View/47>
- Lestari, P. S., & Jubaedah, D. (2023). Prinsip-Prinsip Umum Etika Bisnis Islam. *J-Alif: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah Dan Budaya Islam*, 8(2), 220. <https://Doi.Org/10.35329/Jalif.V8i2.4514>
- Ni'mah, I., & Meylianingrum, K. (2022). Strategi Personal Selling Di Bmt Ugt Nusantara Cabang Pembantu Mumbulsari Jember. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3009. <https://Doi.Org/10.29040/Jiei.V8i3.5355>
- Nisak, Z. (2024). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 1–8.
- Rabbani, D. B., Desak, N., Santi, M., Sari, Y. P., Haryanti, I., Santoso, M. H., & Ardani, W. (2022). *Komunikasi Pemasaran*. Global Eksekutif Teknologi.
- Sembhodo, A. T., Hermawati, A., Fatmawati, E., Junaedi, I. W. R., & Ali, S. (2022). Personal Selling And Digital Marketing As Crucial Factors In Maximizing Customer Satisfaction Through Perceived Value In The Usage Of M-Banking Application. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 20(4), 809–819. <https://Doi.Org/10.21776/Ub.Jam.2022.020.04.05>
- Setiawati, M. (2020). Strategi Personal Selling Dalam Konsep Pemasaran Syariah. In *Sell Journal* (Vol. 5, Issue 1).
- Sinaga, J. V. (2024). *Batubara Indonesia: Pilar Utama Energi Di Era Transisi Energi Dan Hirilisasi Menuju Kemandirian Bangsa*. <https://Www.Minerba.Esdm.Go.Id/Berita/Minerba/Detil/20241003-Batubara-Indonesia-Pilar-Utama-Energi-Di-Era-Transisi-Energi-Dan-Hilirisasi-Menuju-Kemandirian-Bangsa>
- Sumarsono, T. G. (2019). *Kewirausahaan Teori & Praktik*. Media Nusa Creative.
- Susanto. (2023). *Personal Selling Analysis To Increase Sales At Mari Mampir Vegetarian*. 02(01), 9–16.
- Sutisna. (2002). *Perilaku Konsumen Dan Komunikasi Pemasaran*. Pt. Remaja Rosdakarya.
- Swastha, B. (2014). *Manajemen Pemasaran Modern*. In Liberty.

- Walker, B. L. (1997). *Manajemen Pemasaran, Jilid 1, Alih Bahasa Oleh Imam Nurwaman*. Erlangga.
- Wati, D., Arif, S., & Devi, A. (2021). Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online Di Humaira Shop. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 3(1), 141–154. <https://doi.org/10.47467/Elmal.V3i1.654>
- Widiawati, K., & Yuliani, T. (2022). Strategi Pemasaran Melalui Google Bisnisku Dengan Seo Untuk Meningkatkan Penjualan Spandek. *Jurnal Administrasi Kantor*, 10(2), 278.
- Zebua, D. P. F., Gea, N. E., & Mendrofa, R. N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli Marketing Strategy Analysis In Increasing Product Sales In Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(4), 1299–1307. <https://ejournal.unsrat.ac.id/V3/index.php/emba/article/view/43982>