

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Bayinah, Ai, Nur. Mardiana, Sepky. Mulyati, S. dan Maulidha, Erina. (2017). *Akuntansi Asuransi Syariah edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ali, Zainuddin. (2008). *Hukum Asuransi Syariah*. Yogyakarta: Sinar Grafika.
- Amrin, Abdullah. (2007). *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Arif, Muhammad, Nur, Rianto, Al. (2015). *Pemasaran Strategik Pada Asuransi Syariah*. Bekasi: Gramata Publishing.
- Sarinah dan Mardalena. (2017). *Pengantar Manajemen*. Yogyakarta: Deepublish.
- Mulia, E. (2015). *Power Raih Sukses Memimpin Tim Penjual sales*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sugiyanto. (2012). *Prof Sales, Kiat Sukses Menjadi Tenaga Penjual Perbankan*. Mekarsari: Raih Asa Sukses.
- Rukajat, Ajat. (2018). *Pendekatan Penelitian Kualitatif*.
- Harahap, Nursapia. (2020). *Penelitian Kualitatif*. Medan: Wal Ashri Publishing.
- Tokan, P. Ratu, Ile. (2016). *Manajemen Penelitian Guru*. Jakarta: PT Grassindo.
- Rahmadi. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Banjarmasin: Antasari Press.
- Suyitno. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif Konsep, Prinsip dan Operasionalnya*. Tulungagung: Akademia Pustaka.
- Kasper, Jim. (2004). *Short Cycle Selling mengalahkan para pesaing anda dalam perlombaan penjualan*. Yogyakarta: ANDI
- Zainurosalamia, Saida. (2020). *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*. Lombok Tengah: Forum Muda Aswaja
- Suryati, Lili. (2019). *Manajemem Pemasaran*. Sleman: Deepublish

Satriadi, Wanawir, Hendrayani Eka, dkk (2021). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Samudra biru

Jurnal:

Setiobudi, Bayuaji, Darus. (2008). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Selling Skill Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan*, Jurnal Sains Pemasaran Indonesia, 01, 87.

Ramadhani, Herry. (2015). *Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 01, 64.

Susilo, Edi. dan Nikmah, Maghfirotn. (2018). *Strategi Pemasaran Agen Asuransi Prulink Syariah di Kabupaten Jepara*, Jurnal Ekonomika syariah, 2, 166-168.

Syaputra, Rizki. (2019). *Strategi Pemasaran Dalam Al-Qur'an tentang Promosi Penjualan*. Jurnal Ecobisma Vol. 6 No. 2, 85-86

Sudarti, Ken. (2021). *Empowering Others In Salesteam Knowledge Conversion: A Strategy to Boost Selling Performance*. International Journal Of Islamic Bussines Ethic, 6 (2), 135.

Ronaldo, Reza. dan Maulini, Yul. (2021). *Impact Of Sharia Financing Life Insurance product on Sharia Banking Performance and Sharia Insurance Industry*. Journal Finance, accounting & Bussines Analysis, Vol. 3 (2), 162.

Jaya, Tiara, Juliana. Sari, Yullina, Devvie. Dan Immanuel, Roy, Anju. (2021). *Strategies For Determining Sharia Insurance Target Market*. Journal Islamic Economic, Vol. 7 (10), 91

Arifin, M. Rahmawan. (2020). *Atecedents and Consequences Of Transcendental Knowledge Sharing to Improve Work Performance*. Journal Economics and Bussines, Vol. 5 No. 1, 126.

Winter, Ralph A. (1991). *The liability Insurance Market*. Journal Of Economic Prespective, Vol. 5 No.3, 117

Website:

Putri, A. R. (2019, 31 Juli). *Prosedur Penjualan*: //Aysharpnn17.wordpress.com, diakses dari crome.

Website Asuransi BUMIDA Bumiputra : <http://www.bumida.co.id>.

Asuransi BUMIDA Bumiputra Daftar Produk & Cara Klaim Lifepal: <https://lifepal.co.id/asuransi/bumida>

Wawancara:

Muflihah, S.H (2022 Februari 21) wawancara Offline

Andria Maghfirah (2022 April 11) wawancara Online

Maidina S.A (2022 april 11) wawancara Online