

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, K. (2007). *Asuransi syariah, halal & maslahat*. Tiga Serangkai.
- Arnandha, G. P. (2022). ANALYSIS THE EFFECT OF PERSONAL SELLING AND DIRECT MARKETING ON DECISIONS OF EASY WADIAH SAVING CUSTOMERS AT KC 2 MAKASSAR BANK SYARIAH INDONESIA (Tbk). *Journal of Business Issues*, 1(2), 67–78.
- Azli-2021-final-annual-report.pdf*. (t.t.).
- Crittenden, V. L., Crittenden, W. F., & Crittenden, A. B. (2014). Relationship building in the financial services marketplace: The importance of personal selling. *Journal of Financial Services Marketing*, 19, 74–84.
- ELITEAR, F. M.-J., & KOTO, A. T.-E. (t.t.). *PENELITIAN LAPANGAN (FIELD RESEARCH)*.
- Firmansyah, F. (2012). Personal Selling Dalam Perspektif Islam. *IQTISHODUNA*.
- Indonesia, D. A. R. (2006). Al-Quran dan terjemahannya. *Madinah al Munawwarah: Mujammah 'al Malikal Fahd Li Thaba 'at al Mushaf asy Syarif*, 1415.
- Khan, J., Na, Z., & Tao, M. (2019). Online personal selling, need for touch and e-loyalty. *Strategic Innovative Marketing and Tourism: 7th ICSIMAT, Athenian Riviera, Greece, 2018*, 851–857.
- Kusniadji, S. (2017). Kontribusi Penggunaan Personal Selling Dalam Kegiatan Komunikasi Pemasaran Pada Era Pemasaran Masa Kini. *Jurnal Komunikasi*, 9(2), Article 2. <https://doi.org/10.24912/jk.v9i2.1078>

- Kusniadji, S. (2018). Kontribusi Penggunaan Personal Selling Dalam Kegiatan Komunikasi Pemasaran Pada Era Pemasaran Masa Kini. *Jurnal Komunikasi, 9*(2), 176. <https://doi.org/10.24912/jk.v9i2.1078>
- Lay, N. Y., Listiana, E., & Heriyadi, H. (2018). Analisis Pengaruh Service Quality, Personal Selling dan Complain Handling Melalui Satisfaction Serta Trust terhadap Customer Retention (Survei Nasabah Tabungan Bank Harda Internasional Cabang Pontianak). *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan, 7*(2), 132. <https://doi.org/10.26418/jebik.v7i2.25694>
- Lee, Y., & Heinze, T. (2020). Do technology-based sales support materials make a difference in personal selling? The impact of technology usage by gender in the personal selling process. *Journal of Marketing Education, 42*(3), 272–283.
- Lucyantoro, B. I., & Rachmansyah, M. R. (2017). PENERAPAN STRATEGI DIGITAL MARKETING, TEORI ANTRIAN TERHADAP TINGKAT KEPUASAN PELANGGAN: (Studi Kasus di MyBCA Ciputra World Surabaya). *EKONOMIKA45 : Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan, 5*(1), Article 1.
- Muafidah, M., & Sulistyowati, R. (2021). Pengaruh digital marketing dan personal selling terhadap keputusan pembelian konsumen. *AKUNTABEL, 18*(4), Article 4. <https://doi.org/10.30872/jakt.v18i4.9834>
- Naibaho, Y. M., & Cempaka, D. (2014). *Proses Pembentukan Kualitas Pelayanan Dalam Aktivitas Personal Selling Studi Deskriptif Kualitatif terhadap proses pembentukan kualitas pelayanan dalam aktivitas personal selling*

oleh agen asuransi jiwa swasta cabang Yogyakarta terhadap calon nasabahnya untuk membeli produk asuransi. Skripsi Ekonomi, UAJY.

- Nasution, A. N. (2020). *Analisis Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Pada Prudential Life Assurance Cabang Medan* [PhD Thesis]. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Pasaribu, E. P. (2014). Faktor-faktor sukses dalam proses personal selling. *Faktor-Faktor Sukses Dalam Proses Personal Selling.*
- Rahmawati, W. (1912). Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah. *Studi Kasus Pada AJB Bumi Putera.*
- Ratnasari, D., & Sukoco, S. A. (2022). Analisis Penjualan Personal sebagai Bauran Promosi di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus pada CV Al-Maidah Wringintelu). *Majalah Ilmiah Dian Ilmu, 21*(1), 75–91.
- Sembiring, S. (2014). *Hukum asuransi.* Nuansa Aulia.
- Situmorang, S. H., Muda, I., Doli, M., & Fadli, F. S. (2010). *Analisis data untuk riset manajemen dan bisnis.* USUpress.
- Sugiyono, Prof. Dr. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (28 ed.).
- Suparwo, A., Riana, D., & Sari, R. D. (2018). Pelaksanaan Personal Selling Dalam Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi. *Jurnal Ecodemica, 1*(2), 241–248.
- Susanto, R. (2018a). PERSONAL SELLING SEBAGAI” UJUNG TOMBAK” PENJUALAN PRODUK ASURANSI. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta, 20*(1), 23–34.

- Susanto, R. (2018b). PERSONAL SELLING SEBAGAI” UJUNG TOMBAK” PENJUALAN PRODUK ASURANSI. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 20(1), 23–34.
- Tjiptono, F. (2013). Kelanggengan Entrepreneurship dalam Bentuk Bisnis Keluarga: Apa yang Telah dan Masih Perlu Diungkap. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship*, 2(1, 2), 1–12.
- Trisno, R. (2022, Oktober). Wawancara dengan Kepala pengembangan bisnis Allianz life cabang banjarmasin [Komunikasi pribadi].
- Veronika, P. (2022, Oktober). Wawancara dengan PIC Allianz life cabang banjarmasin [Komunikasi pribadi].
- Walian, H. (2022, Oktober). Wawancara dengan Business Partner Allianz life cabang banjarmasin [Komunikasi pribadi].
- Widodo, S. (2013). *Mindset Sukses Agen Asuransi*. Gramedia Pustaka Utama.
- Wijaya, M. (2018). *ANALISIS EFEKTIFITAS PERSONAL SELLING TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH ASURANSI PT. ASURANSI JIWA BUMIPUTERA (Studi pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kota Bandar Lampung)* [PhD Thesis]. UIN Raden Intan Lampung.
- Wotruba, T. R. (1991). The Evolution of Personal Selling. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 11(3), 1–12.
- <https://doi.org/10.1080/08853134.1991.10753874>