

## Daftar Pustaka

- Amir, T., F. (2005). *Dinamika Pemasaran*. (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada)
- Apriyanti, M., E. (2018). Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Produk Perusahaan. (Jakarta Selatan : *Jurnal Sosio E-Kons Volume 10, No. 1: 24-25*)
- Arifuddin. R. R.,Kadir. A., Kadir. N., (2019). The Impact Of Personal Selling And Digital Marketing On Purchase Decision Of Insurance Policy At Pt Qbe General Insurance Indonesia (Makassar Branch: *Hasanuddin Journal of Applied Business and Entrepreneurship, 92-108.*)
- Basit, A., Fulvia, N., I. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Advertising Terhadap Penjualan Polis Asuransi Pada Pt Jasa Raharja Putera Cabang Mataram. (Yogyakarta: *Jurnal Pendidikan Ekonomi vol 5 no 2: 2657-1628*)
- Bimantoro, B., G. achmad, B., R. (2019). Analisis Strategi Personal Selling Marketing Communication Di Pt. Infoglobal (Contoh Kasus Produk Aplikasi Pertahanan Markas Besar Tni Angkatan Udara Di Jakarta). (Jakarta Timur : *Jurnal Manajemen Bisnis, Vol. 22 No. 1: 49*)
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariete dengan Program IBM SPSS 25. Edisi 9ed.* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro)
- Iqbal.M., (2021) Efektifitas Digital Marketing Terhadap Kualitas Layanan Pada Usaha di Masa Pandemic Covid 19 (Studi Kasus Aceh). (Aceh: *jurnal ekonomi,manajemen,dan akutansi Vol 7 no 2: 89-93*)
- Khatimah, H. (2013). Pengaruh Personal Selling dan Advertising terhadap peningkatan penjualan polsi pada PT. Asuransi Takaful Cabang Makassar. UIN Aludin, Makassar.
- Kotler, P., Amstrong, G. (2005). *Prinsip Pemasaran Edisi ke-12.* (Bob Sabran, Penerjemah) Jakarta: Erlangga
- Kotler, Phlip., Keller,L,K., (2009). *Manajemen Pemasaran Edisi Ketigabelas* ( Bob Sabran, Penerjemah). Jakarta : Erlangga
- Lasmi, A., Yurizal. (2022). *Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Pt Prudential Life Assurance Syariah Cabang Binjai.* (Sumatra Utara : *Jurnal Kajian Ekonomi Vol 3 nomor 6 1194-1205*)

- Martpono, N. (2019) *Metode Penelitian Kuantitatif: analisis isi dan analisis data sekunder*. (Depok : PT Rajagrafindo Persada)
- Mohammad Kanzunudin, 2009, “Konsep Penjualan Versus Konsep Pemasaran (Seeling Concept Versus Marketing Concept)”, (Semarang : Fokus Ekonomi Vol. 4 No. 2 Desember 2009 : 1 – 8)
- Nopriansyah, W. (2016). *Asuransi Syariah Berkah Terakhir yang Tak Terduga*. (Yogyakarta : C.V Andi Offset)
- Sangadji, M. E., dan Sopiah. (2013). *Perilaku Konsumen : Pendekatan Praktis disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. (Yogyakarta : C.V Andi Ovset).
- Shimp, A., T. (2004). *Periklanan dan Promosi Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu, Edisi ke-5 jilid 2. (Dwi Kartini yahya, Penerjemah) Jakarta: Erlangga*
- Sosrowidigdo, S., Rassyid, A., H, (2020). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Jasa Asuransi Pada Pt Asuransi Jiwasraya (Persero) Cabang Jakarta Selatan. (Jakarta Selatan : *Jurnal Aksara Public Volume 4 Nomor 2: 46-54*)
- Sudrayono. (2016). *Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi*. (Yogyakarta: C.V Andi Offset)
- Sugiyono. (2020). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. (Bandung : Alfabeta)
- Sutisna. (2001). *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya).
- Wandara, R. (2022). Pengaruh Digital Marketing terhadap pendapatan pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) menurut prespektif ekonomi islam. UIN, Medan, Sumatra Utara.
- Wijiastuti, D., R. Hamazah, I. (2023). Pengaruh Digital Marketing dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Umum di PT. Askrimdo Cabang Sorong, ransformasi (Sorong: *Journal of Economics and Business Management, 192-204*)
- Yenny, W., H. (2014). Analisis Yang Mempengaruhi Adaptive Selling Capability Dan Dampaknya Terhadap Kinerja Penjualan Pada Perusahaan Farmasi Di Kota Semarang. (Semarang : *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia 113 Jurnal Sains Pemasaran Indonesia Volume Xiii, No. 1, Mei 2014, 113 – 128.* )

*Yunus, U. (2019). Digital Branding teori dan praktik. (Bandung: Simbiosis Rekatama Media)*

*Zaiss, D. C., Gordon, T. (1997). Menjadi Sales Efektif Motode terobosan untuk menjadi mitra pelanggan anda (D Heru Sutrisno, Penerjemah). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.*