

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Pra ktik*. Rineka Cipta.
- Bakhri, A. S., & Hanubun, Y. R. (2019). *Pendekatan Kualitatif: Paradigma, Epistimologi, Teori, dan Aplikasi. Makalah Ilmiah Tidak Diterbitkan. Sorong, Papua Barat: STAIN [Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri] Sorong.*
- Beransah, L. (2020). *Peran Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Jiwa Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh)* [PhD Thesis, UIN Ar-Raniry].
- Bungin, B. (t.t.). *A. Jenis Penelitian. Persepsi Masyarakat Terhadap Etika Pelayanan Perspektif Ekonomi Islam Pada Swalayan Indo Pn Kecamatan Tebing Kabupaten, 23.*
- Dahlioni, Y., & Salim, H. A. (2023). *Study and Marketing Strategy to Increase Service Sales At PT. Sunlife Financial Indonesia Using SWOT Method. ABM: International Journal of Administration, Business and Management.*
- Fadli, F. (2021). *Analisis Peranan Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT. Sunlife Financial Indonesia Cabang Medan* [PhD Thesis, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara].
- Fatwa Dewa syariah nasional No 21/DSN-MUI/X/2001: tentang penetapan pedoman umum asuransi syariah, yang meliputi prinsip dan jenis akad, dan tatacara penyelenggaraannya.
- Hariyadi, E., & Triyanto, A. (2017). *Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah.*
- Hidayanti, S. F. (2021). *Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada Produk Asuransi Prudential (Studi Pada Pt Prudential Jl. H. Adam Malik No. 26 Medan)* [PhD Thesis, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara].
- Hidayatullah, H. (t.t.). *Analisis Strategi Promosi Pada Pt. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bengkulu* [PhD Thesis, UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu].

- Istanti E, Kusumo B, Noviandari i. (2020). Implementasi Harga, Kualitas dan pembelian berulang pada penjualan produk gamis. Universitas bhayangkara surabaya
- Mandani, P., & Syahriza, R. (2022). Etika Agen Asuransi Syariah Dalam Memasarkan Produk Asuransi Jiwa Pada Pt. Asuransi Sun Life Financial Cabang Medan IAL CABANG MEDAN.
- M.Rizal, (2024), Analisis Potensi Dan Kendala Agen PT Takaful Keluarga Cabang Makassar Dalam Mengembangkan Asuransi Syariah Di Banjarmasin, UIN antasari Banjarmasin
- Nazila, T., Arifin, M., & Amanatillah, D. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Menggunakan Metode Swot (Studi Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Dan Bisnis Islam*.
- Puspitasari, N. (2015). *Manajemen Asuransi Syariah*. UII Press. <https://repository.unej.ac.id/handle/123456789/96866>
- Rangkuti, F. (1998). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2013). *SWOT–Balanced Scorecard*. Gramedia Pustaka Utama.
- Sakinah, S., & Yusrizal, Y. (2023). Strategi Promosi Produk Asuransi Jiwadi PT Prudential Syariah Cabang Binjai. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*.
- Sari, A. M., & Rahma, T. I. F. (2022). The Role of Agents in Increasing Sharia Insurance Customers at PT. Askrida Syariah Insurance Medan Branch. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Keuangan*.
- Selvia, M. (2023). *Strategi Pelayanan Agen Asuransi Syariah dalam Mempertahankan Loyalitas Nasabah di PT. Asuransi Allianz Banjarmasin*.
- Susanti, S. (2018). *Penerapan Strategi Promosi Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bengkulu Dalam Mempertahankan Loyalitas Nasabah*. IAIN Bengkulu

Wahyuni, M. F. I. D. (2015). Strategi Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi kasus di PT. Asuransi Takaful Indonesia Malang). *MALIA: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(1).

Wahyuni, (2019). Strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. hadji kalla cabang gowa