

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina. (2014). *Analisis Penerapan Bauran Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Produk Simpanan Suka Rela Lancar-Sirela (Studi Kasus Pada BMT Al-Hikmah Ungaran Kabupaten Semarang)*. IAIN Walisongo.
- Alfiyandi, Syarfan, L. (2020). Analisis Bauran Promosi (Promotion Mix) Produk Multilinked Syariah Pada Asuransi Panin Dai-Ichi Life Cabang Pekanbaru. *Jurnal Valuta*. Volume 2 Nomor 1. Halaman 54-65.
- Al-Qur'an Surah Al-Maidah (5) ayat 2.
- Al-Qur'an Surah Al-Hasyr (59) ayat 18.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Archiliandi. (2016). *Manusia dan Kebutuhan: Pendekatan Teori Maslow*. Jakarta: Pustaka Edu.
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2012). *Marketing: An Introduction* (11th ed.). Pearson Education.
- Assauri, S. (2004). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Astuti, C. (2020). *Pengaruh Personal Selling Dan Advertising Terhadap Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Griya IB Hasanah Di BNI Syariah KCP Mikro Ipuh Mukomuko*. IAIN Bengkulu.
- Basit, A., Fulvia, L. (2021). *Pengaruh Personal Selling Dan Advertising Terhadap Penjualan Polis Asuransi Pada PT Jasa Raharja Putera Cabang Mataram*. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Volume 5 Nomor 2. Halaman 76-89.
- Basu Swastha, D. H. (2002). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Belch, G. E., & Belch, M. A. (2018). *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective* (11th ed.). McGraw-Hill Education.
- Bimantoro, G., Burhanuddin, R. (2019). *Analisis Strategi Personal Selling Marketing Communication Di PT Infoglobal (Contoh Kasus Produk Aplikasi Pertahanan Markas Besar TNI Angkatan Udara Di Jakarta)*. *Jurnal Manajemen Bisnis*. Volume 22 Nomor 1. Halaman 43-63.

- Budianto, A., Abdullah. (2016). *Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Penggunaan Konsumen Layanan @WiFi.id (Studi Kasus Di Kota Bandung. e-Proceeding of Management)*. Volume 3 Nomor 2. Halaman 1010-1017.
- Bungin, B. (2008). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Cipta, W., Putra, A., Indrayani, L. (2014). *Pengaruh Biaya Promotion Mix Terhadap Nilai Penjualan Jasa Hotel Pada Adirama Hotel Lovina. Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha*. Volume 4 Nomor 1. Halaman 52- 59.
- Cutlip, S. M., Center, A. H., & Broom, G. M. (2006). *Effective Public Relations*. Pearson Education.
- Effendi Al-Iqtishad: *Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 2018-pdfs.semanticscholar.org.
- Fabiola, N. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Pada Produk Syariah Pembiayaan Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi*. UIN Raden Intan Lampung.
- Fadliannor. (2021). *Efektifitas Personal Selling dan Advertising Guna Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Di PT Takaful Keluarga RO Az-Zahra Banjarmasin*. UIN Antasari Banjarmasin.
- Fill, C., & Turnbull, S. L. (2016). *Marketing Communications: Discovery, Creation and Conversations* (7th ed.). Pearson Education
- Gessong, T., Subijanto., Winarko, R. (2021). *Pengaruh Personal Selling Dan Advertising Terhadap Keputusan Pembelian Polis Pada Nasabah Life Agency Chubb Life Surabaya. Jurnal Manajerial Bisnis*. Volume 2 Nomor 2. Halaman 179-188.
- Hadi, S. (2005). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hafifah. (2023). *Analisis Personal Selling dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi pada PT Amala Abdi Jaya (Prudential Life Assurance)*. UIN Antasari Banjarmasin.
- Hermawan, A. (2012). *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Ilfi. (2008). *Strategi Penjualan dalam Bisnis Jasa*. Jakarta: Media Pratama.
- Irawan, H. (2005). *10 Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

- Khatimah, H. (2013). *Pengaruh Personal Selling Dan Advertising Terhadap Peningkatan Penjualan Polis Pada PT Asuransi Takaful Cabang Makassar*. Universitas Islam Alauddin Makassar.
- Kismono, G. (2001). *Strategi Pemasaran dalam Persaingan Global*. Yogyakarta: BPFE.
- Komala, R., Nellyaningsih. (2017). *Tinjauan Implementasi Personal Selling Pada PT Astra Internasional Daihatsu Astra Biz Center Bandung Pada Tahun 2017*. *Jurnal Fakultas Ilmu Terapan Universitas Telkom*. Volume 3 Nomor 2. Halaman 330-336.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2014). *Principles of Marketing* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Marketing Management* (13th ed.). Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Laksono, S. (2013). *Penelitian Kualitatif Ilmu Ekonomi Dari Metodologi Ke metode*. Rajawali Pers.
- Lasmi, A. (2022). *Peran Sosial Asuransi dalam Perspektif Ekonomi Islam*. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 10(2), 110-120.
- Lasmi, A., Yusrizal. (2022). *Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi PT Prudential Life Assurance Syariah Cabang Binjai*. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*. Volume 3 Nomor 6. Halaman 1199-1205.
- Lestari, A., Aslamin N. (2022). *Strategi Pemasaran Produk Asuransi Syariah*. *Jurnal Pendidikan dan Agama Islam*. Volume 21 Nomor 2. Halaman 80-89.
- Manullang, A., Syahriza, R. (2022). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Jiwa Di PT Prudential Puraini Medan*. *Jurnal Of Socil Research*. Volume 1 Nomor 11. Halaman 121-126.

- Messina, C. (2015). *Conversational Commerce: Messaging Meets Sales*. Retrieved from <https://medium.com>
- Moleong, L. J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muis, Abdul. (1996). *Hukum Asuransi dan Bentuk-Bentuk Perasuransian*, Medan. FH-USU
- Musta'inah. (2016). *Teknik Personal Selling dalam Bisnis Asuransi*. *Jurnal Komunikasi Bisnis*, 6(1), 23–35.
- Nasution, A.N. (2020). *Analisis Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Pada Prudential Life Assurance Cabang Medan*. UIN Sumatera Utara.
- 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*. Volume 1 Nomor 2. Halaman 84-99.
- Nurdin, M. (2014). *Pendekatan Kualitatif dalam Penelitian Sosial*. Malang: UMM Press.
- Nurdin, M. (2018). *Metode Kualitatif untuk Ilmu Sosial*. Yogyakarta: Deepublish.
- Nurpilah, R. (2022). *Pengaruh Personal Selling Dan Advertising Terhadap Keputusan Memilih Produk Prucerah Asuransi Jiwa (Studi Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon)*. UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
- Otemusu. (2014). *Etika dan Risiko dalam Perspektif Islam*. Makassar: Pustaka Darul Hikmah.
- PT Asuransi Umum Bumida 1967. (n.d). *Profil Perusahaan*. Diakses 1 Februari 2025. (<https://www.bumida.co.id/contact-us.html>)
- Putra, R., Machasin., Syakdanur. (2021). *Pengaruh Sales Promotion, Personal Selling, Dan Advertising Terhadap Keputusan Pembelian Produk Buku Terbitan CV. As Salam Di Kota Pekanbaru*. *Jurnal Ekonomi KIAT*. Volume 32 Nomor 1. Halaman 53-65.
- Razak, M. (2016). *Perilaku Konsumen*. Universitas Islam Alaudin Makassar.

- Ridho, A. (2015). *Strategi Iklan dan Etika Bisnis Syariah*. Jurnal Dakwah dan Komunikasi, 4(1), 45–57.
- Rizka, N. (2023). *Strategi Bauran Promosi Asuransi PT Prudential Life Assurance Kampung Melayu Cabang Banjarmasin*. UIN Antasari Banjarmasin.
- Sofyan Assauri. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers
- Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (1991). *Fundamentals of Marketing* (10th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Struss, A., & Corbin, J. (2007). *Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*. Sage Publications.
- Sudarsono, H. (2008). *Konsep Ekonomi dalam Islam*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiono dan Sutopo. 2011. *Metodologi penelitian pendidikan kuantitatif dan kualitatif*. CV Alfabeta: Bandung.
- Sugiono, (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Alfabeta. Bandung.
- Suhandang, K. (2010). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Bandung: Mandar Maju.
- Sujarweni V. Wiratna, (2019). *Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sukmah, A. (2017). *Pengaruh Advertising, Personal Selling, Sales Promotion Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Pengguna Kartu Simpati Di Kecamatan Kebomas)*. Universitas Muhammadiyah Gresik.
- Supardi. 2005, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Ull Press: Yogyakarta.
- Suryadi, D. (2018). *Peran Dan Strategi Perkembangan Kewirausahaan Dan Tantangannya Dalam Menghadapi Perekonomian Di Masa Yang Akan Datang*. Universitas Bale Bandung. Halaman 1-13.
- Tjiptono, F. (2008). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F. (2001). *Service Management*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wahyuni. (2019). *Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Hadji Kalla Cabang Gowa*. Universitas Negeri Makassar.

- Weitz, B. A., Castleberry, S. B., & Tanner, J. F. (2014). *Selling: Building Partnerships* (9th ed.). McGraw-Hill Education.
- Wells, W., Moriarty, S., & Burnett, J. (2011). *Advertising: Principles and Practice* (9th ed.). Pearson Education.
- Wikipedia. *Polis Asuransi*. (2023). https://id.m.wikipedia.org/wiki/Polis_asuransi Oktober 2023.