DAFTAR PUSTAKA

Agnihotri, R., & Krush, M. T. (2015). Salesperson empathy, ethical behaviors, and sales performance: The moderating role of trust in one's manager. Journal of Personal Selling & Sales Management, 35(2), 164–174. https://doi.org/10.1080/08853134.2015.1010541

Allianz.co.id. (nd). Penuhi "Prinsip Itikad Yang Sebaik-baiknya" agar Asuransi Tidak Bermasalah.

Analisis Prinsip Transparansi dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014: Menjelaskan bahwa perusahaan asuransi wajib memberikan informasi yang benar dan transparan, serta mengumumkan posisi keuangan, kinerja keuangan, dan kondisi kesehatan keuangan perusahaan.

Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Gema Insani.

Arikunto, S. (2006). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Edisi Revisi). Jakarta: Rineka Cipta.

Asri Jiwaning Tiyas,Pengaruh Komunikasi Interpersonal Terhadap Kemampuan Berkomunikasi Karyawan,Program Studi Tata Niaga, Fakultas Ekonomi, Unesa.

Badrinarayanan, V., & Ramachandran, I. (2019). Mirroring the boss: Ethical leadership, emulation intentions, and salesperson performance. Journal of Business Ethics, 158(3), 943–960. https://doi.org/10.1007/s10551-018-3842-1

Chaplin, Pengertian moral dalam kamus pisikologi Jakarta 2006

Dusuki, A. W., & Abdullah, N. I. (2007). Maqasid al-Shariah, Maslahah, and corporate social responsibility. The American Journal of Islamic Social Sciences, 24(1), 25–45.

Dwiyana, L., & Aslami, N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Syariah. Mimbar Kampus .

Futrell, C. M. (2013). Fundamentals of Selling: Customers for Life through Service. McGraw-Hill Education.

Hardjana, Agus M. 2003. Komunikasi Intrapersonal Dan Interpersonal. Yogyakarta: Kanisius.

Hartley, P (2011). Interpersonal Comuunication. London And New York. Rountledge.

Hukum.uii.ac.id. (nd). Pelanggaran Prinsip Kejujuran dalam Perjanjian Asuransi Jiwa dan Upaya Perlindungan Hukum bagi Para Pihak.

Ilma Amalia, Makmun Riyanto Umar Farou (2017),Pengaruh Interpersonal Skill, Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan, Politeknik Negeri Semarang, Semarang, Indonesia Vol 9 No 2.

Ingram, T. N., LaForge, R. W., Avila, R. A., Schwepker, C. H., & Williams, M. R. (2009). *Sales Management: Analysis and Decision Making*. Cengage Learning.
[ISBN: 9780324569604]

Irfanuddin, F., & Rifa'i, A. (2024). *Peran Pembimbing Asrama dalam Meningkatkan Disiplin Santri Pondok Pesantren Modern Baitussalam Prambanan*. Jurnal Literasiologi, 4(1).
https://jurnal.literasikitaindonesia.com/index.php/literasiologi/article/view/813

Jobber, D., & Lancaster, G. (2012). *Selling and Sales Management*. Pearson Education.
[ISBN: 9780273762652]

Jurnal.uinsyahada.ac.id. (n.d.). *Agen harus mampu menjelaskan konsep asuransi syariah secara jelas dan meyakinkan*. Retrieved from https://jurnal.uinsyahada.ac.id

Karim, A. A. (2004). *Ekonomi Mikro Islami*. Gema Insani.

Keterampilan interpersonal. (t.t.). Diambil 23 Januari 2025, dari http://jurnal.lp2msasbabel.ac.id/cgi-sys/suspendedpage.cgi

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson.

Kotler, Philip, Amstrong & Gary. (2014). *Principles of Marketing,* 12th Edition, Jilid 1 Terjemah Bob Sabran Jakarta : Erlangga.

L.S. Wrightsman dan K. Daux, socisl Psychology in 80's (Monterey, Brooks/Cole Publishing Company, 1981).

M. Ag. Aziz Abdul, Etika Bisnis Prespektif Islam Implementasi Etika Islam Untuk Dunia Usaha, Bandung, Alfabeta cv Allianz Profil, diakses melalui https://www.allianz.co.id/tenta ng-kami/profil/visi-misi pada tanggal 06 Oktober 2019.

M. Yatimin Abdullah, Pengantar Studi Etika, (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2006).

Muh Arief Effendi, The Power Of Good Corporate Governance: Teori dan Implementasi,Jakarta, Salemba Empat, 2016.

Muhammad Arifin, Harti, Kemampuan Interpersonal Skill Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga Fakultas EKonomi Universitas Negeri Surabaya.

Muhammad Irfan Hilmi, S.Pd, Pengaruh Kualitas Komunikasi Interpersonal, Motivasi.

Nada, Qatrin. 2008. Hubungan Antara Kemampuan Interpersonal Menurut Buhmester Dengan Iklim Komunikasi. Universitas Syarif Hidayatullah : Jakarta.

Nurdin, M. (1993). *Moral Islam dan Kognisi Islam* (Cet. ke-1). Bandung: Alfabeta.

Nurdin, N., Stockdale, R., & Scheepers, H. (2014). The Role of Social Actors in the Sustainability of E- Government Implementation and Use: Experience from Indonesian Regencies. System Scienc.

Nurjanah, E.D. (2018). Implementasi Pelatihan dan Motivasi Kerja Agen Asuransi Prudential Syariah Pahoman Bandar Lampung.

Soemitra, A. (n.d.). *Asuransi Syariah*. Repository UIN Sumatera Utara. http://repository.uinsu.ac.id

Prudential Syariah. (n.d.). Mengetahui Transparansi dalam Pengelolaan Dana Asuransi Syariah.

Prudentialsyariah.co.id. (nd). Mengetahui Transparansi dalam Pengelolaan Dana Asuransi Syariah.

Rackham, N. (1988). *SPIN Selling*. McGraw-Hill. [ISBN: 9780070511132]

Rezaei, S., Amin, M., & Afshar, S. (2013). The impact of relationship marketing on insurance customers loyalty. World Applied Sciences Journal, 22(3), 360-365.

Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2019). Organizational Behavior (18th ed.). Pearson.

Ross, W. T., & Robertson, D. C. (2003). A typology of situational factors: Impact on salesperson decision-making about ethical issues. Journal of Business Ethics, 46(3), 213–233. https://doi.org/10.1023/A:1025563624696

Sa'diyah, H. (2018, Juli 19). Pengaruh Pembelajaran Interpersonal Skill terhadap Soft Skill Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. https://idr.uin-antasari.ac.id/10424/

Sahir, S. H. (2021). Metodologi Penelitian. KBM Indonesia. Bojonegoro.

Sarwin kiko napitupulu, Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan, (Jakarta:Departemen Perlindungan Konsumen, 2017).

Siddiqi, M. N. (2001). Speech delivered at the International Conference on Islamic Economics and Banking. Jakarta: IRTI-IsDB.

Sisco Farnandes Dan Hardivizon (2016),Hubungan Interpersonal Skill Karyawan,Program Studi Perbankan Stain Curup, Bengkulu,Vol. 1, No. 2. Skripsi, UIN Raden Intan Lampung.

Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: CV Alfabeta.

Suranto.(2011). Komunikasi Interpersonal. Bandung. Remaja Rosdakarya.

Tracy, B. (2007). *The Psychology of Selling*. Thomas Nelson. [ISBN: 9780785288060]

Unair News. (2020). Aktivitas yang Tidak Sesuai Syariah Islam pada Asuransi Konvensional.

Winwin Yadiati dan Abdullah Mubarok,Kualitas Pelaporan keuangan kajian Teoritis dan empiris, Jakarta, Prenadamedia Group, 2017.

Yani Pusfiyaningsih, Linda, Interpersonal Skills, 20 Januari 2016.

Yuni Kurniasih, Anggorowati, Keterampilan Interpersonal : Upaya Menciptakan Komunikasi Efektif, Universitas Diponegoro, Semarang.