

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, S. S. (2018). *Penerapan Hukum Asuransi Kerugian Terhadap Perlindungan Resiko E - Commerce Berbasis Portal*.
https://www.google.co.id/search?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+asuransi&printsec=frontcover&q=inpublisher:%22CreateSpace+Independent+Publishing+Platform%22&tbm=bks&sa=X&ved=2ahUKEwi1w9Kq9LnxAhXplEsFHZOJBKcQmxMoADAIegQIFBAC&sxsrf=ALeKk00b_Kg97TSYLcin9T6-Ckizkt.https://www.google.co.id/books/edition/Hukum_Bisnis/YKF_DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=0
- Amalia, Ramadani, Tio Riris Sihombing Rouli, P. I. (2019). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Asuransi Jiwa Pada PT Bhinneka Life Indonesia Pematangsiantar Dengan Menggunakan Metode Moora. *PENGARUH PERSONAL SELLING TERHADAP PENCAPAIAN PENJUALAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN KPR BERSUBSIDI DI BANK BTN SYARIAH BANDUNG*, 122–2(2549–6255), 124. <https://doi.org/10.31289/jite.v2i2.2160>
- Dr. Melati, S.E., M. S. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Deepublish.
https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Pemasaran/mv4dEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=0
- Mubarak, N. (2017). Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista. *I-Economics*, 3(1), 77.
<http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/ieconomics/article/view/1480/pdf>
- Rachmat Tri Yuli yanto, A. L. P. P. (2020). Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian. *Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Penjualan Pada Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi Di Bank BTN Syariah Bandung*, 10, no 1(2087–3077), 3.
<https://ejurnal.poltekpos.ac.id/index.php/promark/article/view/736/553>
- Rastuti, T. (2018). *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*. Media Pressindo.
https://www.google.co.id/books/edition/Aspek_Hukum_Perjanjian_Asuransi/9tuBDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=0
- Ronal Watrianthos, Eko Sutrisno, Abdurrozzaq Hasibuan, Erbin Chandra, Andrianas Sudarso, Muliana Muliana, Tasnim Tasnim, Hery Pandapotan Silitonga, Sukarman Purba, R. D. W. (2020). *Kewirausahaan dan Strategi Bisnis* (Janner Simarmarta (ed.)).
[https://www.google.co.id/search?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+strategi+menu+rut+para+ahli&pg=PA125&printsec=frontcover&q=inpublisher:%22Yayasan+Kita+Menulis%22&tbm=bks&sa=X&ved=2ahUKEwiavcmZ-7nxAhVVjeYKHZAsDvcQmxMoADAHegQIFBAC&sxsrf=ALeKk005SMMs-6IovRH0pIfmVr.](https://www.google.co.id/search?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+strategi+menu+rut+para+ahli&pg=PA125&printsec=frontcover&q=inpublisher:%22Yayasan+Kita+Menulis%22&tbm=bks&sa=X&ved=2ahUKEwiavcmZ-7nxAhVVjeYKHZAsDvcQmxMoADAHegQIFBAC&sxsrf=ALeKk005SMMs-6IovRH0pIfmVr.https://www.google.co.id/search?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+strategi+menu+rut+para+ahli&pg=PA125&printsec=frontcover&q=inpublisher:%22Yayasan+Kita+Menulis%22&tbm=bks&sa=X&ved=2ahUKEwiavcmZ-7nxAhVVjeYKHZAsDvcQmxMoADAHegQIFBAC&sxsrf=ALeKk005SMMs-6IovRH0pIfmVr.)

https://www.google.co.id/books/edition/Kewirausahaan_dan_Strategi_Bisnis/Xvr2DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=0

Shintia, N., Mantala, R., & Irfan, M. (2017). Strategi Promosi Personal Selling Dalam Mencapai Target Produk Kredit Komersial Pada Pt Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk Cabang Banjarmasin. *At-Tadbir : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 2(2), 133. <https://doi.org/10.31602/atd.v2i2.1467>

Studi, P., & Komunikasi, I. (2021). STRATEGI MARKETING PUBLIC RELATIONS PERUSAHAAN JASA ASURANSI BUMIPUTERA CABANG SUNGAILIAT DALAM PEMASARAN PRODUKNYA. *Jurnal Komunikasi Dan New Media*, 1(1), 38.
<http://jurnal.undira.ac.id/index.php/jknm/article/view/63/58>

Yunus, E. (2016). *Manajemen Strategis* (A. A. Crishtian (ed.)). CV ANDI PFFSET.
https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Strategis/vKk5DgAAQBAJ?hl=id&gbpv=1