

DAFTAR PUSTAKA

- Afiati, A.I, 2015. Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatihan Pendidikan Militer Tamtama TNI AD di Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen), *Skripsi Sarjana Ilmu Komunikasi*. Diakses pada 16 Januari 2017, dari <https://www.scribd.com/document/320510958/11730119-BAB-I-IV-atau-V-DAFTAR-PUSTAKA-pdf>.
- Afrizal., 2014. *Metode Penelitian Kualitatif. Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Ilmu Disiplin*. Cetakan ke-1. Jakarta: Rajawali Press.
- Andri, G., 2012. “Strategi Pemasaran dan Efektivitas Periklanan Dengan Menggunakan Metoda Komunikasi, Empati, Persuasi dan Dampak Pada Perusahaan PT. Bhineka Lestari LTD.” *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. Volume 3, No.2.
- Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), 2016. Definisi Asuransi Jiwa. Diakses pada 18 Desember 2016, dari <http://www.aaji.or.id/page/FAQ>.
- Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), 2015. Laporan Kuarter I Tahun 2015. Diakses pada 7 Mei 2016, dari <http://www.aaji.or.id/RuangMedia/>.
- Cooper, Donald R. and Pamela S. Schindler, 2014. *Business Research Methods* 12th edition. New York: McGraw-Hill.
- Choi, S.M., & Salmon, C.T., 2003. “The Elaboration Likelihood Model of Persuasion After Two Decades: A review of Criticisms and Contributions.” *The Kentucky Journal of Communication*. Vol, 22 No.1: 47-77.
- Cravens, D.W., & Piercy, N., 2013. *Strategic Marketing*. 10th edition. New York: McGraw-Hill.
- De Vito, J.A., 2011. *Komunikasi Antar Manusia*, Edisi Kelima. Jakarta: Karisma Publishing Group.
- Drollinger, T & Comer, L.B., 2013. “Sales Person’s Listening Ability as an Antecedent to Relationship Selling”. *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol.28, No.1: 50-59.
- Dubinsky, A.J., 1981.”A Factor Analytic Study of the Personal Selling Process.” *The Journal of Personal Selling and Sales Management* Vol.1, No.1: 26-33.

Duncan, T. 2005., *Principles of Advertising & IMC*, 8th edition. New York: McGraw-Hill.

Dwyer, S., Hill, J., & Martin, W., 2000. "An Empirical Investigation of Critical Success Factors in the Personal Selling Process for Homogenous Goods." *The Journal of Personal Selling and Sales Management*, Vol.20, No.3: 151-159.

Fam, K.S, & Merrilees, B., 1998."Cultural Values and Personal Selling: A Comparison of Australian and Hong Kong Retailers Promotion Preferences". *International Marketing Review*. Vol.15, No.4: 246-256.

Jandhyala, R., 2015. "Personal Selling and its effectiveness in generating sales." *Research Gate*. UK: University of Sunderland.

Jaramillo, F. & Marshall, G.W., 2004. "Critical Success Factors in The Personal Selling Process." *The International Journal of Bank Marketing*, Vol.22, No.1: 9-25.

Johnston, M.W. & Marshall, G.W., 2003, *Sales Force Management*, 7th edition. McGraw-Hill, Boston, MA.

Kotler, P.T, & Armstrong, G., 2014. *Principles of Marketing*, 15th edition. England: Pearson Education Limited.

Kotler, P.T., & Kevin L.K., 2016. *Marketing Management* 16th global edition. England: Pearson Education Limited.

Lien, N., 2001. "Elaboration Likelihood Model in Consumer Research: A Review." *Journal of Consumer Research*. Vo.11, No.4: 301-310.

Meghisan, G., 2008. "Personal Selling Process." *Economic Science Series University of Craiova*. Vol.7, No.36: 3156-3161.

Moncrief W.C., & Marshall, G.W., 2005. "The Evolution of The Steps of Selling." *Industrial Marketing Management*, Vol.34, No.1:13-22.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), 2016. Laporan Triwulan I Tahun 2016. Diakses pada 17 Desember 2016, dari <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/asuransi/Default.aspx>.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), 2016. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No.23/POJK.05/2015 Tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi. Diakses pada 17 Desember 2016, dari <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/peraturan-ojk/Default.aspx>.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), 2017. Statistik Perasuransian Indonesia 2015. Diakses pada 9 Januari 2017, dari <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/asuransi/Default.aspx>.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), 2016. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor SEOJK.05/2016 Tentang Saluran Pemasaran Produk Asuransi Melalui Kerja Sama dengan Bank (*Bancassurance*). Diakses pada 18 Desember 2016, dari <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/surat-edaran-ojk/Default.aspx>.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), 2017. Undang-Undang RI No.2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian. Diakses pada 9 Januari 2017, dari <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undang-undang/Default.aspx>.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), 2016. Undang – undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian. Diakses pada 17 Desember 2016, dari <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undang-undang/Default.aspx>.

Perloff, R.M., 2003. *The Dynamics of Persuasion; Communication and Attitudes in the 21st Century*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publisher.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T., 1986. “The Elaboration Likelihood Model of Persuasion.” *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol.19: 123-205.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T., 1990. “Involvement and Persuasion: Tradition Versus Intergration.” *Psychological Bulletin*. Vol. 107, No.3: 367-374.

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), 2016. Profil Perusahaan. Diakses pada 17 Desember 2016, dari https://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/index.html.

Rangkuti, F., 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus: Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sangari, E.S., 2014. “Personal Selling and Sales Management in the Marketing of Financial Services: Introduction to the Special Issue.” *Journal of Financial Services Marketing*. Vol.19, No.2: 71-73.

Sutisna., 2002. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Tanner, J & Raymond, M.A., 2010. *Principles of Marketing*. Flat World Knowledge, Inc.

Tjiptono, F., 2008. *Strategi Pemasaran*, Edisi 3. Yogyakarta: CV. Andi Offset.

Walker, E., & Stanton, J., 2000. *Fundamental of Marketing*, 2nd edition. Vancouver: John Maxwell Publisher.

Widyastuti, I.R., 2014. *Materi Training: Why Bancassurance?*. Basic Training FSC.Jakarta. Prudential Indonesia.

Widyastuti, I.R., 2014. *Materi Training: Selling Skill Bancassurance*. Basic Training FSC.Jakarta. Prudential Indonesia.