

## DAFTAR PUSTAKA

- Afaful Ummah, *“Pengaruh Advertising, Sales Promotion, Personal Selling, dan Publicity Terhadap Minat Nasabah dalam Mengajukan Pembiayaan KPR Ib Muamalat di Bank Mualamat KC Surabaya-Mas Mansyur”*. (Skripsi, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018).
- Aji Damanuri, *Metode Penelitiann Mu’amalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010).
- Akbar Karim, *“Personal Selling Sebagai Komunikasi Pemasaran Dalam Melayani Komplain Pelanggan”* (Skripsi, UIN Alauddin Makasar, 2016)
- Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010).
- Al-Imam Muslim, *Terjemahan Hadis Shahih Muslim Jilid I, II, III, IV*, (Jakarta: Klang Book Centre, 2007).
- Basu Swastha DH dan Arifin, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 1997).
- Boyd L Walker, *Manajemen Pemasaran, Jilid 1, Alih Bahasa Oleh Imam Nurmawa* (Jakarta: Erlangga, 1997).
- Budi Rahayu Tanama Putri, *Manajemen Pemasaran*.
- Dani Rahadian dan Adithya Pratomo, *Pengaruh Bauran Promosi terhadap Peningkatan Konsumen Kamar di Hotel Benua Bandung*, *Binuss Business Review*, Vol. 4 No. 2 (November, 2013).
- Dimas Hendika Wibowo, *“Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM”* *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 29, No 1, (2015).
- Disca Nova Alvira, *“Pengaruh Personal Selling Secara Islam dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Menabung Anggota BMT Harapan Ummat Sidoarjo”*. (Skripsi, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017)
- Djunaidy Ghony, *Metode Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruz Media, 2012), 165.
- Etika Sabariah, *Manajemen Strategis*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2016.
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi Offset, 2008).

- Han, & Wang, J. Covid19: Gastrointestinal Manifestations and Potential Fecal–Oral Transmission. *Journal Gastroenterology*, 2020.
- Hardiyanto, H.C., 2010, *Perancangan System Cakar Ayam Modifikasi Untuk Perkerasan Jalan Raya*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta.
- Haryono, *Kamus Lengkap Inggris Indonesia, Indonesia Inggris* (Surabaya: Putra Bahari Agency).
- Hasil Observasi Toko Bangunan Al-Amin Kudus, pada produk tanggal 16 Februari 2022.
- Hasil Wawancara Dengan Bapak Gunawan (Manager Toko bangunan Al-Amin) Pada produk Tanggal 27 Januari 2022.
- Hasil Wawancara Dengan Diah Sarah (Kasir Toko Bangunan AL-Amin Kudus) Pada produk Tanggal 01 Februari 2022.
- Hasil Wawancara Dengan Ibu Nafisha rachmawati (Konsumen Toko Bangunan Al-Amin Kudus) Pada produk Tanggal 07 Februari 2022.
- Hasil Wawancara Dengan Nizar (Marketing Toko Bangunan AL-Amin Kudus) Pada produk Tanggal 09 Februari 2022.
- Hasil Wawancara Dengan Pak Purwanto (Konsumen Toko Bangunan Al-Amin Kudus) Pada produk Tanggal 07 Februari 2022.
- Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, CVPustaka.
- Jurnal Thomas Sumarsan Goh dkk, PENGARUH PERSONAL SELLING DAN PENGEMBANGAN PRODUK TERHADAP VOLUME KONSUMEN PT. INFINITI INTERNASIONAL LOGISTIC MEDAN, 2019.
- Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: PT. Kencana, 2004).
- Kotler dan Amstrong, *Prinsip - Prinsip Pemasaran, Jilid 1 Edisi 12* (Jakarta: Erlangga, 2008).
- Kotler dan Amstrong, *Prinsip-prinsip, Jilid 2, Alih bahasa oleh Damos Sihombing* (Jakarta: Erlangga, 2001).
- Marwan Asri, *Marketing* (Yogyakarta: UPP-AMP YKPN, 1991).
- Mega Fareza Dellamita, Achmad Fauzi DH, Edy Yulianto. (2014). Penerapan Personal Selling (Konsumen Pribadi) Untuk Meningkatkan Konsumen (Studi pada produk PT Adira Quantum Multifinance Point of Sales (POS) Dieng Computer Square Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* | Vol. 9 No. 2 April

- Mokhammad Idham Kholid, *“Analisis Faktor-faktor Personal Selling Yang Di Pertimbangkan Dalam Melakukan Pembiayaan Usaha”*, (Skripsi, UIN Malik Ibrahim Malang, 2015)
- Mustainah Intan Sahir, *“Pengaruh Personal Selling dan Advertising Terhadap Konsumen Polis Asuransi Pada produk PT Prudential Life Assurance Cabang Makassar”* (Skripsi, UIN Alauddin, Makasar, 2016)
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian, Jilid 1*, (alih bahasa oleh A Lancaster, Geoffrey, 1995).
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Terjemahan oleh Hendra Teguh, Prihallindo, Jakarta, 1997.
- Pramana dwijaya. 2012. “Pengertian dan Ukuran Besi Begel.” *Distributor & Jual Aneka Bahan Bangunan* (blog). <http://Pramadwiyaya.com/produk/besi-beton/begel-kolom/>.
- Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004).
- Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D)* (Bandung: Alfabeta, 2017).
- Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran* (Bandung: penerbit PT Remaja rosdakarya 2002).
- Veithzal Rivai Zainal et al, *Islamic Marketing Management* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2017).
- Waruru, A., Hardiyatmo, H. C., & Rifa’I, A. (2019). “Uji Beban Timbunan yang Diperkuat dengan Sistem Pelat Terpaku pada produk Tanah Gambut”.
- Yasa Cendriyansyah, Ati Mustikasari. (2017). Pengaruh personal selling Terhadap Keputusan Pembelian (Studi kasus pada produk PerumPerumnas perumahan Bumi Parahiyangan Kencana Soreang Bandung). E-Proceeding of Applied Science : Vol.3, No.2 ISSN : 2442-5826.
- Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsir Al-Quran, *Al-Quran dan Terjemahannya*.
- Yousif, R. O. (2016). The Impact of Personal Selling on the Purchasing Behavior towards Clothes: A Case Study on the

Youth Category. International Journal of Marketing Studies;  
Vol. 8, No. 5, ISSN 1918 719X E-ISSN 1918-7203

