

## DAFTAR PUSTAKA

- Abi Anggito, Johan Setiawan. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- Ajmal As'ad, Dkk. (2020). Strategi Pemasaran Jasa Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah PT. Bank Sulselbar Cabang Syariah Makassar. *Jurnal Ekonomika*, Vol. 4, No. 1.
- Amstrong dan Kotler. (2001). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Angger, Roni. (2020). *Pengantar Manajemen: Teori dan Aplikasi*. Malang: AE Publishing.
- Anggiani, Sarfilianti. (2018). *Kewirausahaan Pola pikir, Pengetahuan, dan Ketrampilan*. Jakarta: Kencana.
- Ardianto, J. (2020). *177 Problem Solving Tentang Membidik Konsumen*. Yogyakarta: Noktah.
- Arif, M. N. (2012). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Asnawi, N. (2017). *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, Isu-Isu Kontemporer*. Depok: PT GrafindoPersada.
- Assauri, S. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Bambang D. Prasetyo, N. S. (2018). *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Malang: UB Press.
- Dedi, R. (2020). Proses Personal Selling Dalam Pemasaran KPR BCA, Vol. 4, No. 2. *Jurnal Lugas*.
- Dinda Indriana, H. E. (2019). Personal Selling, Advertising, dan Asuransi ( Studi Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Pandanaran Semarang ), Vol. 8, No. 2 . *Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*, 44.
- Dinda Ulfa, D. S. (2020). Aktivitas Personal Selling Produk BTPN Jenius Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah, Vol. 7, No. 2 . *e-proceeding of management*, 4216.
- Erbin Candra, Dkk. (2022). *Enterpreneurship And Small Business: Pentingnya Kreatif & Inovatif Di Era Digital*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.
- Farida Yulianti, P. D. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: DEEPUBLISH.
- Firmansyah, M. A. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media.
- Frith Willy, T. S. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Ban Sepeda Motor PT. Mega Anugrah Mandiri. *Jurnal Bisnis Kolega*, Vol. 6, No. 1, 43.
- Gulo, W. (2002). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Grasindo.

- Hadion Wijoyo, D. S. (2021). Pengantar Bisnis. Solok: Insan Cendekia Mandiri.
- Haryanto, R. (2021). Manajemen Pemasaran Bank Syariah. Pamekasan: Duta Media Publishing.
- Haryanto, R. (2021). Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori dan Praktik). Pamekasan: Duta Media Publishing.
- Helaluddin, H. W. (2019). Analisis Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori & Praktik. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- Hermawan, I. (2019). Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, Dan Mixed Methode. Kuningan: Hidayatul Quran Kuningan.
- Hery. (2019). Manajemen Perbankan. Jakarta: PT Grasindo.
- Ifit Novita, L. P. (2022). Metode Penelitian Kualitatif. Malang: UNISMA Press.
- J.Ebbert, R. (2015). Pengantar Bisnis. Jakarta: Erlangga.
- Jaiz, M. (2014). Dasar-Dasar Periklanan. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kasmir. (2005). Pemasaran Bank. Jakarta: Kencana.
- Kotler, P. (Jakarta). Manajemen Pemasaran. 2008: Erlangga.
- Marisi Butarbutar, A. H. (2020). Manajemen Pemasaran: Teori dan Pengembangan. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Melina, F. (2020). Pembiayaan Murabahah di Baitul Mall Wat Tamwil (BMT) , Vol. 3, No. 2. Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance, 171.
- Moh. Isro'i, Dkk. (2021). BMT Bahtera The Journey. Pekalongan: PT. Nasya Ekspanding Management.
- Muhammad, R. (2004). Manajemen Baitul MaallWattTamwil. Yogyakarta: UII Press.
- Mujib, A. (2022). Manajemen Pemasaran Syariah. Surabaya: UMSurabaya Publishing.
- Nizamuddin, D. (2021). Metodologi Penelitian Kajian Teoritis dan Praktis Bagi Mahasiswa. Bengkalis: Dotplus Publisher.
- Nursaimatussaddiya, C. C. (2022). Keputusan Pemilihan Jasa Berbasis Citra Merek Dan Promosi. Padang Sidempuan: PT Inovasi Pratama Internasional.
- Oktariani, R. (2022). Buku Ajar Strategi Pemasaran. Surabaya: Cipta Media Nusantara.
- Purwanto, A. (2022). Konsep Dasar Penelitian Kualitatif: Teori dan Contoh Praktis. Lombok Tengah: Pusat Pengembangan Pendidikan dan Penelitian Indonesia.
- Rangkuti, F. (2009). Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Intregated Marketing Communication. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

- Rizki Dewi, A. A. (2020). Liya Analisis Penerapan Promotion Mix Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PD BPR Bank BAPAS 69 Kantor Cabang Magelang, Vol. 9, No. 2. Jurnal Maneksi.
- Ruslan, R. (2004). Metodologi Penelitian Public Relation dan Komunikasi. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sandu Siyoto, A. S. (2015). Dasar Metodologi Penelitian. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sanusi, A. (2014). Metodologi Penelitian Bisnis. Jakarta: Salemba Empat.
- Soetojo, S. (1981). Prinsip-Prinsip Pemasaran, Seri Manajemen No.50, LPPM. Jakarta: Erlangga.
- Swashta, B. (2010). Manajemen Penjualan. Yoyakarja: BPFE Yogyakarta.
- Trisma Rukhmana, D. D. (2022). Metode Penelitian Kualitatif. Batam: CV Rey Grafika.
- Umrati, H. W. (2020). Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- Veta Lidya, B. K. (2021). Bauran Pemasaran Kontemporer. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.