

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, Rahmat Riwayat, M. Ikhwan Maulana Haeruddin, Muh. Yushar Mustafa, Muh. Umar Data, dan Nurjannah. "Kajian Literatur: Strategi Personal Selling Melalui Relationship Marketing Pasca Pandemi COVID-19." *JRBME* 1 (2024).
- Afrizal. *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Ahmad. *Manajemen Strategis*. Makassar: CV. Nas Media Pustaka, 2020.
- Aini, Siti Nur, dan Rachma Indrarini. "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Simpanan Wadiah Pada USPPS BMT Sunan Drajat Tunggul Paciran Lamongan." *EMBISS* 1 (2022).
- Akbar, Taufik. "Pengaruh Budaya Organisasi dan Struktur Organisasi terhadap Kualitas Informasi Akuntansi dengan Kualitas Sistem Informasi Akuntansi sebagai Variabel Intervening (Studi pada Baitulmaal Wattamwil (Bmt) di DKI Jakarta)." *Profita: Komunikasi Ilmiah dan Perpajakan* 11 (2018). <https://dx.doi.org/10.22441/profita.v11.01.009>.
- Anggito, Albi, dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Surabaya: CV Budi Utama, 2018.
- Arif, M. Nur Rianto Al. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2016.
- Bayanuloh, Ikhsan. *Marketing Syariah: Sebuah Disiplin Bisnis Strategis yang Sesuai dengan Akad dan Prinsip Muamalah dalam Islam*. Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- David, Fred. R. *Manajemen Strategis*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2015.
- Fanshurna, Toton, Sukmawati, dan Andreas Gedhe Pangestu. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di KSPPS BMT NU." *JISS* 1, no. 3 (2023).
- Fatma, Ikke Dinda. "Perapan Personal Selling di Tinjau dari Marketing Syariah pada CV Tomy Bakery di Desa Banyuarang Kecamatan Ngoro Jombang." Skripsi, IAIN Kediri, 2021.
- Ghony, M Djunaidi, dan Fauzan Almanshur. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2014.

- Harun. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Hermawan, Sigit dan Amirullah. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Malang: Media Nusa Creative, 2016.
- Hidayatullah, Muhammad Alvin. “Analisis Strategi Promosi Personal Selling pada BMT Beringharjo Dolopo, Madiun Terhadap Loyalitas Anggota.” Skripsi, IAIN Ponorogo, 2023.
- Imaniyati, Neni Sri. *Aspek-Aspek Hukum BMT (Baitul Maal wat Tamwil)*. Jakarta: PT. Citra Aditya Bakti, 2013.
- Indrasari, Meithiana. *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press, 2019.
- Irda, Mimy Mutiara, dan Tartila Devy. “Analisis Strategi Promosi Personal Selling Pada Produk Tabungan Dalam Upaya Pencapaian Target Jumlah Tabungan Nasabah Di BMT:(Studi Kasus Pada BMT (Studi Kasus Pada BMT Agam Madani Kanagarian Kamang Mudiak).” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 3 (2023).
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah : Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.
- Ni'mah, Iffatun, dan Kurniawati Meylianingrum. “Strategi personal selling di BMT UGT Nusantara cabang pembantu Mumbulsari Jember.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8 (2022).
- Pratiwi, Yuniana Gita. “Strategi Pemasaran pada Pembiayaan Modal Usaha di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.” Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2020.
- Putri, Sintia Anggriani. “Analisis Strategi Personal Selling Pada Produk Tabungan Impian iB di Bank Syariah Indonesia KCP Mojokerto Majapahit 2 di Masa Covid-19.” Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021.
- Ridlo, Ahmad Zaki Alwi. “Analisis Strategi Personal Selling (Jemput Bola) Pada Produk Tabungan Idulfitri dalam Meningkatkan Jumlah Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri Ditinjau dari Marketing Syariah.” Skripsi, IAIN Kediri, 2023.
- Rukajat, Ajat. *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Sari, Widya Ratna dan Sulistyowati. “Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Membangun Ekonomi yang Berkelanjutan dan Inklusif.” *Jurnal*

Ekonomi Bisnis dan Akuntansi 3 (2023): 44–52.
<https://doi.org/10.55606/jebaku.v3i2.1690>.

Sauqi, Muhammad. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Banyumas: CV. Pena Persada, 2021.

Silfia, Zeni Nur, dan Sri Widaningsih. “Analisis Strategi Personal Selling Menggunakan Metode Triangulasi Pada Surya Yudha Park Banjarnegara Tahun 2022.” *eProceedings of Applied Science* 9 (2023).

Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015.

Sulistiyowati. “Peluang dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank dalam Perspektif Islam.” *WADIAH: Jurnal Perbankan Syariah* 5 (2021).
<https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i2>.

Syahyono. *Menata Strategi Bisnis Bank*. Bandar Lampung: CV Haji Nasagung, 2022.

Umam, Khotibul, dan Setiawan Budi Utomo. *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Depok: Raja Grafindo Persada, 2019.