

DAFTAR PUSTAKA

- Agama, D. (2010). *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Bandung: Diponegoro.
- Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 25
- Asri, Marwa, 1991. *Marketing*, Yogyakarta: UUP-AMP YKPN,
- Danu, W. (2018). Pengamatan atau Observasi. 25 Maret 2022. <https://id.m.wikipedia.org/wiki/pengamatan>.
- Doni, H. (2018). Tinjauan Pustaka. <http://eprintsumpo.ac.id>
- E. S. Bachtiar, G. Kusnanto, and Supangat, (2020). Control Objectives for Information and related Technology), 15.
- Firmansyah, F., & Nailiyah, D. (2013). Penerapan Personal Selling Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah. *Modernisasi*, 9(3), 202–218.
- Gula, W. (2001). *metedologi penelitian*. jakarta:PT. Bumi Aksara
- Gunarto, Billy. pengertian dan pemahaman strategi pemasaran, 2013, 40
<https://tafsirweb.com/11574-surat-al-muddatstsir-ayat-38.html>
- Iqbal Hasan. (2004). *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Jalaluddin Abdurrahman Bin Abu Bakar Assuyuthi, Jami'us Shagir, Juz I (Indonesia: Darul Ihya Kitab Arabiyah),137.

- J. Romdonny. (2018). Peran Media Sosial Dalam Mendukung Pemasaran Produk Organisasi Bisnis, *Ikra-Ith Ekon.* 1(2), pp. 25–30, Available: <https://www.neliti.com/publications/267974/>.
- Kalsum, Umami. 2018. “Otoritas Pengawasan Perbankan Syariah Di Indonesia.” *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 3 (2): 51. <https://ejournal.iainkendari.ac.id>.
- Kasmir. (2004). *Pemasaran Bank (pertama)*.
- Kurniawan, P. (2019). Implementasi Akad Murabahah Di Perbankan Syariah kota Padang Sidipuang. *Jurnal Al Maqasid*, 5(1), 42–54.
- kolter, P., & amstrong G (2005) *prinsip-prinsip pemasaran*(jakarta: erlangga) 17
- Mahfudz. 2018. “Mekanisme Pembiayaan Kpr Ib Berdasarkan Akad Murabahah Di Perbankan Syariah.” *Zawiyah: Jurnal Pemikiran Islam* 4 (2): 95. <https://ejournal.iainkendari.ac.id>.
- Maimory, A. A. N. (2018). Sejarah Lahirnya Bank Syariah Serta Praktek Di Dunia Perbankan, 53(9), 1689–1699.
- Margano, S. 2010. *Metodologi Penelitian Tindakan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Marimin, A., & Romdhoni, A. H. (2017). Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02), 75–87. <https://doi.org/10.29040/jiei.v1i02.30>
- Mekarisce, Arnild Augina. (2020). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat.” *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat : Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat* 12 (3): 150. <https://jikm.upnvj.ac.id>.

- Moleong, Lexy J. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad, D. W., & Setyoningsih, E. V. (2018). Kajian Terhadap Akad Murabahah dengan Kuasa Membeli dalam Praktek Bank Syariah. 25(1), 93–101. <https://doi.org/10.18196/jmh.2018.0105.93-101>
- Mujaidin, A. (2016). *Hukum Perbankan Syariah (raja grafindo Persada (ed.))*
- Nata. (2021) Dampak positif merger bank syariah indonesia secara berkesinambungan Di akses Minggu, 7 november 2021, Sumber: <https://Retizen.Republika.co.id>
- Ni'mah, Ayu Dewi Azizatul. (2015). *Teknik Keabsahan Data*. 2015. <http://ayudewiazizatunn.blogspot.com>.
- Rijali, (Ahmad. 2019). *Analisis Data Kualitatif*. Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah 17 (33): 91. <http://jurnal.uin-antasari.ac.id>.
- Samsu. (2017). *Metode Penelitian: Teori Dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methods, Serta Research & Development*. Edited by Rusmini. Diterbitkan Oleh: Pusat Studi Agama Dan Masyarakat (PUSAKA). Pertama. Jambi: Pustaka Jambi.
- Sandy, F. dan Z. A. (2013). *Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian*. Universitas Brawijaya.
- Sari, ayu tavana. (2019). *Pengaruh Personal Selling terhadap Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri*. IAIN kendari.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. 22nd ed. Bandung: CV Alfabeta.

Suparwo, A., Riana, D., & Sari, R. D. (2017). Pelaksanaan Personal Selling Dalam Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi. 1(2), 241–248.

Wikipedia. (2022). Bank Muamalat Indonesia. http://id.wikipedia.org/wiki/Bank_Muamalat_Indonesia

Yanto, Rachmat tri Yuli, A. L. P. P. (2020). Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Penjualan pada Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi di Bank BTN Syariah Bandung. *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, 10, no 1(2087–3077), 2–12.

