

## DAFTAR PUSTAKA

- Afaful Ummah, 2018. “Pengaruh *advertising, sales promotion, personal selling, dan publicity* terhadap keputusan nasabah dalam mengajukan pembiayaan KPR iB Muamalat di Bank Muamalat KC Surabaya-Mas Mansyur,” *Jurnal UIN Sunan Ampel Surabaya*, 97-98.
- Akbar Karim, 2020. “*Personal Selling* Sebagai Komunikasi Pemasaran Dalam Melayani Komplain Pelanggan” (*Jurnal, UIN Alauddin Makasar*).
- Al-Hakim, L. 2007. *Information Quality Management: Theory and Applications. Hershey: Idea Group Publishing.*
- Andespa, R. 2017. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi keputusan nasabah dalam menabung di bank syariah. *Jurnal Lembaga Keuangan Perbankan* , 44.
- Asep Hermawan, 2005. “*Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*”, (Jakarta: PT Grasindo), hal 168.
- CNN Indonesia, “Jokowi Resmi Sahkan Bank Syariah Indonesia,” 1 Februari 2021. <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20210201143440-78-600874/jokowi-sah-resmikan-bank-syariah-indonesia> (Diakses pada 20 Agustus 2023).
- Devina Florencia Sukmana dan Edwin Japarianto, 2017. “Pengaruh *personal selling* dan *Brand Activation* Terhadap *Purchase Intention* Konsumen Pada Produk Santan Bubuk Sasa PT Sasa Inti di Surabaya,” *Jurnal Strategi Pemasaran*, vol. 4, no. 1.
- Dian Lestari Siregar, Rio Rahmat Yusran, and Tri Agustini, 2020 “Analisis Keputusan Nasabah Manabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik Studi Kasus Pada Bank Syariah Di Kota Batam,” *Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial* 4, no. 4 (2020): 69.
- Disca Nova Alvira, 2019. “Pengaruh *Personal Selling* Secara Islam dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menabung Anggota BMT Harapan Ummat Sidoarjo”. (*Jurnal, UIN Sunan Ampel Surabaya*)
- Feiby Rosali Demmassabu, Joyce Lopian, and Jeffry L A Tampenawas, 2023. “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Promosi Dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Sinarmas Manado,” *Jurnal EMBA* 11, no. 1 : 261.
- <https://ojk.go.id> diakses 28 Agustus 2023.

- Huda, Fatkhul 2020 Pengaruh Periklanan, *Personal Selling* Dan Publisitas Terhadap Volume Tabungan Pada BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta, Yogyakarta: Uin Sunan Kalijaga.
- Ismail. Perbankan Syariah. Edisi 5. (Jakarta: Kencana, 2017), 32.
- Layaman, Prita Nilamsari. 2018. "Analisis Pengaruh Margin dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah." *Al-Amwal*. Vol.10, No. 1, 89.
- M. Mursid, 2014. Manajemen Pemasaran, Edisi 1 (Jakarta: Bumi Aksara, 99).
- M. Nur Rianto, 2019. Al Arif, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah, ( Bandung: Alfabeta, 180).
- M. Nur Rianto, 2019. Al Arif, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah, (Bandung: Alfabeta, 169).
- Miharta and Khusnudin, 2021. "Pengaruh Reputasi, Citra Merek, Kualitas Pelayanan, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Mengambil Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KC Kediri," 33.
- Muhammad Rauuf Ramadan, 2021. "Merger Bank Syariah dan Pengembangan UMKM di Indonesia." *Jurnal Syntax Transformation* 2.6: 834.
- Muslich Anshori, Sri Iswati, 2017. "*Metode Penelitian Kuantitatif*", (Surabaya: Airlangga University Press) hlm 47.
- Nazala Rahma Maula, 2017. "Kajian implementasi nilai-nilai Al-Qur'an dalam *personal selling*: Studi kasus pada CV Asa Putra Promosindo Yogyakarta," *Jurnal Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim*, 20.
- Nico Aprianto dan Diah Ayu Candraningrum, 2020 "Pengaruh Personal Selling terhadap Keputusan Beli Produk PRUlink Generasi Baru Nasabah *Prudential Life Assurance* Indonesia," *Prologia*, Vol.3, No.2, 318.
- Oseph P. Cannon, William D. Perreault dan E. Jerome MoCharthy, 2008. Pemasaran Dasar : Pendekatan Manajemen Global, Edisi 16 (Jakarta: Salemba Empat, 45).
- Putri Nazli dan Santi Arafah, 2020. "Pengaruh Periklanan Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Menabung Pada Produk Tabungan Shar-E (Studi Kasus Pt. Bank Muamalat KC. Medan Balai Kota)," *Jurnal Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis* Vol. 1, No.1, 722.
- Rachmat Tri Yuli Yanto dan Adesotya Lintang Prili Prabowo, 2020. "Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Pencapaian Penjualan Pada Produk Pembiayaan Kpr Bersubsidi Di Bank Btn Syariah Bandung," *Pro Mark* Vol 10, No.1, 3.

- Rahman Firdaus, 2021 “Pengaruh *Personal Selling* sebagai Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabung Umat pada PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek,” Jurnal UIN Bukittinggi.
- Rasma, R. 2018. Pengaruh Personal Selling Dan Publisitas Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah (Studi Di Pegadaian Syariah Cabang Sidrap) (*Doctoral Dissertation*, Iain Parepare).
- Septin Dewi, 2021 “Dana Pihak Ketiga, Pembiayaan Murabahah Dan *Non Performing Financing* Terhadap Laba Bersih Pt. Bank Syariah Indonesia Ex Bank”.
- Sugiyono, 2018. Metode Penelitian Bisnis (Bandung: Alfabeta, h. 115).
- Sugiyono, *Metode Penelitian; Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Cetakan ke 29 (Bandung: CV. Alfabeta; 2022) Hal. 81.
- Nurfala, Dinnul Alfian Akbar, Sri Delasmi Jayanti, 2022 “Asimetri Informasi dan Keputusan Keuangan Pada Saham Syariah”. IEB: *Journal of Islamic Economics and Business* 1: 37-47.
- Syaifullah & Mira, 2018. “Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah PT. Pegadaian (Persero) Batam”, IM UPB, Vol 6 No.2, hlm 88.
- Syamsul Idul Adha, Hafas Furqani, and Muhammad Adnan. 2020 "Konversi Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah di Indonesia." *Journal of Sharia Economics* 1.1: 38.
- Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran. Cetakan Ke-3. Yogyakarta: Andi.
- Wulandari, E. P. 2021. Pengaruh Biaya Periklanan Dan Personal Selling Terhadap Penjualan Deposito Pada Bank Muamalat Indonesia Tulungagung. Iain Tulungagung *Research Collections*, 1(1), 98-118.
- Yusiresita Pajaria, Iceu Sri Gustiana. 2019. Analisis Sistem Pertukaran Informasi dan Perlindungan Data Nasabah Terhadap Keterbukaan Data Dan Informasi Perbankan dan Perpajakan Indonesia. Jurnal Ekonomi Dan Perbank Islam Vol.2 No.2 Juli.