

DAFTAR RUJUKAN

- Abdul Majid, *Strategi Pembelajaran*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014).
- Angelica Tamara, “Implementasi Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan,” *Bisnis, Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen* 4, No.3 (2016).
- Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif Kualitatif Serta Kombinasinya Dalam Penelitian Psikologi*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2004).
- Ayu Faradillah dkk, *Evaluasi Proses Hasil Belajar dan Matematika dengan Diskusi dan Simulasi* (Jakarta: Uhamka Press, 2020).
- Edi Santoso Riawan, “Strategi Pemasaran Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Mitra Mentari Sejahterah,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 3, No.3 (2017).
- Hery, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2019).
- <http://www.banksyariahspm.co.id/sejarah/2016/.html>
- <https://kbbi.web.id/implementasi>
- Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013).
- Immanuel Adhitya Wulanata Chrismastianto, “Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan di Indonesia,” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 20, No. 1 (April 2017).
- Iwan Purwanto, *Manajemen Strategy*, (Bandung: CV. Yrama Widya, 2006).

- Kiki Rizki Amalia dan Rini Rahayu, “Implementasi strategi Pengembangan produk dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji,” *Jurnal Jiagabi*.9, No.2 (Agustus, 2020).
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2013).
- Luthfiana Basyirah, Moch. Chalid Wardi, “Penerapan POAC (Planning, Organizing, Actuating, Controlling) Manajemen Risiko Pembiayaan Modal Usaha Tabarak di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan,” *Jurnal Penelitian Ilmu Sosial dan Keagamaan Islam*, 17 No. 1 (April, 2017).
- Mardani. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Jakarta*. (Jakarta: Prenadamedia, 2015).
- Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Data dalam Perspektif Kualitatif* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020).
- Mega Fareza Dellamita, Achmad Fauzi DH, Edy Yulianto, “Penerapan Personal Selling (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan,” *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 9, No. 2 (April, 2014).
- Muh. Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas dan Studi Kasus* (Sukabumi: CV Jejak, 2017).
- Muhammad Rahman, Ratna Widayati, “Strategi Pemasaran Tabungan Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Rankiang Denai Payakumbuh Barat,” *Jurnal Akademi Keuangan dan Perbankan Padang*.
- Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung : Alfabeta, 2010).

- Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2011).
- Putri Lestari, “Implementasi Strategi Promosi Produk Dalam Proses Keputusan Pembelian Melalui *Digital Marketing* Saat Pandemi *Covid 19*,” *Jurnal Manova* 2, No.2 (2020).
- Taufan Gojali, “Strategi Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Mahasiswa Baru Tahun Akademik 2017/2018 Politeknik TMKM Karawang,” *Media Mahardika* 17, No. 2 (Januari, 2019).
- Yongki Perdana Putra, Zainul Arifin, M. Kholid Mawardi, “Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Ekspor”, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 39, No. 1 (Oktober 2016).