

## DAFTAR RUJUKAN

- Abdi Bagus Buana Aji, “Pengaruh Personal Selling Terhadap Minat Beli Produk Takaful Dana Pendidikan (FULNADI) Asuransi Takaful Keluarga Cabang Bengkulu”, (Skripsi IAIN, Bengkulu,2015).
- Alisa dan Widya Sari, Pengaruh Personal Sellin Dan Kualitas Produk Terhadap keputusan pembeli Fitting Pipa (Elbow) Pada PT. Sekawan Abadi Pada Teknik Medan, *Manajemen Dan Keuangan*, Vol 7 No 2, (November 2012).
- Alisan widyasari.Pengaruh Personal Selling Dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembeli fitting Pipa Pada PT Sekaan abadi Teknik Medan.*Manajemen Dan Keuangan*. Vol 7. No 2, November 2018.
- Alma Buchori. Imanajemen dan pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta,2011.
- Brousur BMT NU cabang saronggi.
- Budiarto Eko, *Biostatitika Untuk Kedokteran Dan Kesehatan Masyarakat*, Jakarta:Buku Kedokteran EGC, 2002.
- Butarbutar Marisi dkk, *Manajemen Pemasaran Teori Dan Pengembangan*, Medan : Yayasan Kita Menulis, 2020.
- Citra Nur Astutik, “Pengaruh Personal Selling Dan Advertising Terhadap Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Griya IB Hasanah Di BNI Syariah KCP Mikro Ipuh Muklitian yang domoko”, (Skripsi IAIN, Bengkulu, 2020).
- Fathoni Abdul, *Etika Bisnis Syariah Bank, Koperasi, Dan BMT*. Jakarta: Yayasan Pendidikan Nur Azza Lestari. 2018.

Febriani Sang Ayu Diah,"Pengaruh Perputaran Kas, Kecukupan Modal, Dan Resiko Kredit Pada Profitabilitas LPD DiKabupaten Glanyar", *Akutansi*, vol 8 no 2,(26, Agustus 2019).

Firmansyah Anang.*Prilaku Konsumen Sikap Dan Pemasaran*.yogyakarta: DEEPUBLISH.2018.

Firmansyah Farid, *Budaya Kerja IKM Batik Inovasi & Kreatif*, pamekasan:Duta Media,2019.

Halim Fitriyah Dkk, *manajemen pemasaran jasa*, Medan: yayasan kita menulis,2021.

Hamzah. *Keuangan Islam Prinsip Oprasional Lembaga Keuangan*. Yokyakarta : CV, Jivaloka Mahacipta.2020.

Hermawan Asep, *Penelitian Bisnis Pradigma Kuantitatif*, Jakarta: PTGrasindo Ikapi, 2005.

Ibrahim Meimoon, *Manajemen Surmber Daya Manusia (pengelolaan PTS Diantara kopetensi dan kinerja dosen)*. Makasar:FAHMIS PUSTAKA. 2016

Indrasari Meithiana. *Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya : Unitomo Press, 2019.

Intan Kurnia Dan Ketut Mertana, Pengaruh *Personal selling* Terhadap Keputusan Pembeli Produk ES Batu Pada PT. Agronesia Devisi Industri Es saripetojo Bandung, *jurnal Komunikasi* Vol 8 No 2 (september 2017).

Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta :KENCANA, 2018.

- Kris Dipayanti, Pengaruh Promosi penjualan Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembeli Konsumen Pada PT Giant Exstra Pamulang, *Mnajemen Pemasaran Kompetitif*, Vol 2 No 1, (Oktober 2018).
- Kuat Ismanto. Pengelolaan Baitul Maal pada baitul maal wat tamwil (BMT) di Kota Pekalongan. *Jurnal Penelitian* Vol 12. No 1, Mei 2015.
- Kurniawan Agung Widhi Dkk, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Yogyakarta: PANDIVA BUKU.2016.
- Kusumastutik Adhi, Ahmad Mustamil Khoiron, Taufah Ali Ahmadi, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Yogyakarta:DEPUBLISH.2020.
- Mohammad Wahyu Satrio Putro dan Rohmad Prio Santoso, Pengaruh Sales Promotion Dan Personal selling Terhadap Keputusan pembeli Sepeda Motor Yamaha Dikota Jombang ( Studi kasus Di Dealer Sentra Sentoso Motor), *Business And Inovatioan Manajemen*, Vol 2 No 3, (Juni 2020).
- Muchson, *metode Riset Akutansi*,Tuban:spasi media, 2017.
- Mukhtazar. *Prosedur Penelitian Pendidikan*. Yogyakarta :ABSOLUTE MEDIA.2020
- Nadia Ika Purnama, Novien Realdy. Pengaruh Kualitas Produk dan Persona Selling.*Proseding Seminar Nasional Keirausahaan*. 1 (1) 2019.
- Nashihin Husna, *Pendidikan Karakter Berbasis Budaya Pesantren*, Semarang:Formaci, 2017.
- Nugraha Jefri Putri,dkk, *Teori Prilaku Konsumen* , (Bojong Pakalongan :NEM,2021)hlm 166

- Pakpahan Andrew Fernandon, dkk, *metodelogi penelitian ilmiah*, Medan: Yayasan Kita Menulis.2021.
- Rahayu, Dampak Piutang Macet Bagi Bank Desa, Yogyakarta : Nas Media Pustaka, 2020.
- Rangkuti Fredy. *Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisis Kasus Integrated Marketing Comunication*. Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama.2009.
- Riyanto Slamet Dan Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif*, Yogyakarta :DEEPUBLISH, 2012.
- Riyanto Slamet Dan Aglis Anditha Hermawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitaif Di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan Dan Ekspremen*. Yogyakarta: DEPULISH 2020.
- Rusby Zulkifly. *Manajemen Perbankan Syariah*. Pekanbaru : Pusat Kajian Pendidikan Islam. 2017
- Sireger Erwin Saputra, *Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Perbankan Syariah Terhadap Market Share Aset Perbankan Syariah Di indonesia*, Sukoharjo : Tahta Media 2021
- Siyoto Sandu, *dasar metodelogi penelitian*, Yogyakarta:literasi media publishing, 2015.
- Sudrajat Usep Dan Suwaji, *Ekonomi Manajerial*, Yogyakarta:DEPUBLISHING 2018.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung : Alfabeta.2016.

- Sumarwan Ujang, dkk, *Riset Pemasaran Dan Konsumen*, Bogor:IPB Press, 2011.
- Syah Rizhal Pahlevi, Asmina Rachmi. Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Personal selling Terhadap Kepuasan pelanggan PT. Varia Usaha( Semen Indonesia Group) Unit Pakisaji Malang.*Aplikasi Bisnis*. E-issn 2407-3471.
- Tanjung Ahmad Albar, *Metode Penelitian Sederhana Ringkas Padat Dan Mudah Dipahami*, Surabaya : scopindop Media Pustaka ,2021.
- Timotius Kris H.. *Pengantar metodologi Penelitian Pendekatan Manajemen Pengetahuan Untuk Perkembangan Pengetahuan*, Yogyakarta: ANDI(Anggota IKAPI) 2017.
- Umar Husaein, *Metode Riset Bisnis*, jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2002
- Widyastuti Sri. *Implementasi Etika Islam Dalam Dunia Bisnis*. Malang: CV IRDH.2019.
- Widyastuti Sri.*Manajemen Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta:FEB-UP Press. 2017.
- Zainurrossalamia Saida, *Manajemen Pemasaran Teori Dan Strategi*. Lombok: FP.Aswaja, 2020.
- <https://bmtnujatim.com>, diakses pada tanggal 5 April pukul 16:59 WIB.
- <https://bmtnujatim.com>, diakses pada tanggal 5 April pukul 17:05 WIB.