

DAFTAR RUJUKAN

- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Adawiyah, Robiatul. 2020. “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pemilihan Produk Gadai di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran,” Skripsi, IAIN Madura.
- Arifin, Samsul. *Sales Management: Strategi Menjual dengan Pendekatan Personal*. Yogyakarta: Salma Idea, 2020.
- Akas Pinarigan Sujalu, dkk. *Statistik Ekonomi 1*. Yogyakarta: Zahir Publishing, 2021.
- Duli, Nikolaus. *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Deepublish Publisher, 2019.
- Fahmi, Irham. *Perilaku Konsumen Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Fahmi, Irham. *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan: Kualitatif dan Kuantitatif*. Depok: Rajawali Pers, 2020.
- Farhatin, Luluk Istiana dan Rudy Haryanto. 2021. “Pengaruh Promosi dan Brand Image Terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Pembiayaan Tabarak Pada BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan,” *Journal of Sharia Management and Business* 1, no. 1.
- Febry, Timotius dan Teofilus. *SPSS Aplikasi Pada Penelitian Manajemen Bisnis*. Bandung: Media Sains Indonesia, 2020.

- Firdaus, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Analisis Regresi IBM SPSS Statistics Version 26.0*. Riau: DOTPLUS Publisher, 2021.
- Firmansyah, Fani dan Dian Nailiyah. 2013. “Penerapan Personal Selling Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah Pada PT.Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mitra Harmoni Kota Malang,” *Modernisasi* 9, no. 3.
- Ginting, Epinaldi, Ranto Nababan, Evan Sembiring dan Deni Faizal Mirza. 2019. “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Gadai Konvensional di PT.Pegadaian” *Jurnal Ilmiah Socio Secretum* 9, no.1.
- Hurriyati, Ratih. *Bauran Pemasaran & Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Hutapea, Edison. 2017. “Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Rahn Pada PT Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Sipirok,” Skripsi, IAIN Padangsidempuan.
- Indrasari, Meithiana. *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press, 2019.
- Jatiningrum, Citrawati dan Abshor Marantika. *Good Corporate Governance dan Pengusaha Enterprise Risk Management di Indonesia*. Indramayu: Penerbit Adab, 2021.
- Jamaluddin, dkk. 2019. “Pengaruh *Personal Selling* dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada PT Bank Danamon Indonesia Tbk Cabang Katamso Medan,” *Jurnal Manajemen Research* 2, no. 2.
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana, 2004.

- Kasmir. *Customer Service Excellent: Teori dan Praktik*. Jakarta: Rajawali Pers, 2017.
- Kusniadji, Suherman. 2017. “Kontribusi Penggunaan *Personal Selling* Dalam Kegiatan Komunikasi Pemasaran Pada Era Pemasaran Masa Kini,” *Jurnal Komunikasi* 9, no. 2.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Kurniawan, Agung Widhi dan Zarah Puspitaningtyas. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Pandiva Buku, 2016.
- Laksana, Fajar. *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.
- Lestari, Putri dan Muchammad Saifuddin. 2020. “Implementasi Strategi Promosi Produk Dalam Proses Keputusan Pembelian Melalui Digital Marketing Saat Pandemi Covid 19,” *Jurnal Manajemen dan Inovasi* 3, no. 2. <https://doi.org/10.15642/manova.v3i2.301>.
- Manap, Abdul. *Manajemen Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2018.
- Mulyawan, Rahman. *Birokrasi dan Pelayanan Publik*. Sumedang: Unpad Press, 2016.
- Musfah, Jejen. *Manajemen Pendidikan Teori, Kebijakan dan Praktik*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Nasution, Dito Aditia Darma dan Mika Debora Br Barus. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pada Pemerintah Kota Tanjung Balai Dengan Variabel Moderating*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019.

- Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Pamekasan: Institut Agama Islam Negeri Madura, 2020.
- Rouf, Abdul. dkk. 2021. “Analisis Pengaruh Advertising dan Personal Selling Terhadap Keputusan Menabung Nasabah,” *Jurnal of Social Community* 6, no. 22.
- Robot, Juwita Mariska. 2015. “Analisis Pengaruh *Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Publicity* dan *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Nasabah Pembelian,” *Jurnal Riset Bisnis Islam dan Manajemen* 3, no. 3.
- Sarifudin, Muhammad. *Pembiayaan Musyarakah dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BPRS*. Yogyakarta: Bintang Pusaka Madani, 2021.
- Solimun, dkk. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Perspektif Sistem (Mengungkapkan Novelty dan Memenuhi Validitas Penelitian)*. Malang: UB Press, 2020.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Siregar, Ina Namora Putri dan Elisabeth Natalia. 2018. “Pengaruh Merek dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Produk DVD Player Elecor Pada PT.Cakrawala Elecorindo Medan,” *Niagawan* 7, no 2.
- Siregar, Syofian. *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana: 2013.
- Suparmoko. *Metode Penelitian Praktis Untuk Ilmu-ilmu Sosial, Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta, 2019.

Suryani, Tatik. *Manajemen Pemasaran Strategik Bank di Era Global*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2017.

Suryani, Tatik. *Perilaku Konsumen di Era Internet* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013).

Tasnim et al. *Komunikasi Pemasaran*. Yayasan Kita Menulis, 2021.

Wahjono, Sentot Imam. *Manajemen Pemasaran Bank*. Surabaya: Graha Ilmu, 2009.

<https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/gadai-emas-ae-rahn/> , diakses pada tanggal 10 Oktober 2021 pukul 13.54 WIB.

<https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/tentang-bbs/> , diakses pada tanggal 11 Maret 2022 pukul 16:13 WIB.

<https://www.bhaktisumekar.co.id/2/teantang-bbs/> , diakses pada tanggal 11 Maret 2022 pukul 16:40 WIB.