

DAFTAR RUJUKAN

- Alma Buchari, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa, Bandung: Alfabeta,2011.*
- Ardianto Jony, *177 Problem solving tentang membidik konsumen.* Yogyakarta: PT Huta Parhapuran,2020.
- Astute Miguna , *Pengantar Manajemen Pemasaran,* Yogyakarta: CV Budi Utama,2012.
- Assauri Sofjan, *Strategi Marketing,* Jakarta: Rajawali Pers,2012. Buna'i, *Metode penelitian pendidikan,(STAIN Pamekasan Press,2006).*
- akbar, karyawan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan, *Wawancara Secara Langsung (31 Mei 2022).*
- Bakhtiar Ismanto, Pimpinan Cabang BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan, *Wawancara Secara Langsung (05 April 2022).*
- Bapak suheri, Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan, *Wawancara Secara Langsung, (14 April 2022).*
- Dayat , “Strategi Pemasaran dan optimalisasi bauran pemasaran dalam merebut calon konsumen jasa pendidikan” *Jurnal Mu'allim Volume 1 Nomor 2 Juli (2019),*
- Fourqoniah Finnah, *buku ajar pengantar periklanan,* klaten : Lakeisha,2020.
- Gunawan Imam, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik,* Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Hilwah, *Marketingi di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan,* *Wawancara Secara Langsung (31 Mei 2022).*
- <http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/138/jtptiain--ikaoktawul-6854-1-092503024.pdf>

<https://qwords.com>

<https://sarjanaekonomi.co.id>

<https://kumparan.com>

Jony ardianto, *177 Problem solving tentang membidik konsumen*, Yogyakarta: PT Huta Parhapuran, 2020.

J.Moelong Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016.

J.Moleong Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018.

Kasmir, *pemasaran bank edisi revisi*, Jakarta:kencana, 2008.

Khairul Faizin, karyawan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan, *Wawancara Secara Langsung*, (14 April 2022).

Lina Sari Fardania, Marketing di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan, *Wawancara Secara Langsung* (31 Mei 2022).

Miryani Luh , “analisis penerapan strategi direct selling dan dampaknya terhadap volume penjualan pada PT.Karya pak oles tokcer di desa bengkel tahun 2016”*Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha Volume 10 No. 1 Tahun 2018.*

Pramuji, Dian Dhany, “Pengaruh Kompetensi Komunikasi Terhadap Direct Selling Serta Dampaknya Pada Volume Penjualan (Survei Pada Seller Tupperware Pt.Vinivici Prima Lestari Di Surabaya), *jurnal administrasi bisnis*, vol.31 No.1 tahun 2016.

Rizal Achmad, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Di Era Masyarakat Industri*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020.

- Sasaah, Aulia Bakhtiar ,“ *Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Direct Selling Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Asuransi Syariah*”, Tugas Akhir UIN SMH BANTEN,2021.
- Silviani Irene dan Darus Prabudi, *Strategi Komunikasi Pemasaran Menggunakan Teknik Integrated Marketing Communication*, Surabaya: Scopindo Media Pustaka,2021.
- Siregar, “*Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Mandiri Cabang Krakatau Medan*”, Vol. 1, No. 2. (Juli ± Desember, 2015).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif (Untuk Penelitian yang Bersifat: Eksploratif, Interpretif, Interaktif dan Konstruktif)*, Bandung: Alfabeta, 2018.
- Sri Rahayu, Reza , “Strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah tabungan pada bank syariah mandiri”(tugas akhir, UIN Ar-raniry banda aceh,2020).
- Tjiptono Fandy, *strategi pemasaran, edisi ketiga*, Yogyakarta: liberty,1999. Yusuf Saleh Muhammad, *konsep dan strategi pemasaran*, Makassar: CV Sah Media,2019.
- Yenny Kuratul Aini, *Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran terhadap Peningkatan Loyalitas Nasabah pada BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Pamekasan*,Vol. 3 No. 2 (Desember 2016).
- Zuliatin, *Pengaruh Personal Selling, Direct Selling dan Hubungan Masyarakat terhadap kepuasan Nasabah Studi Kasus pada BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro Blitar*, Vol. 03, No. 01, (Oktober 2016).