

DAFTAR RUJUKAN

- Abd.Hadi dkk, *penelitian kualitatif* (jawa tengah:CV.Pena Persada, 2021) halaman 59
- Agustina Shinta,” *Manajemen Pemasaran*”, (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011), 1.
- Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern* (Yogyakarta: ISES Publishing, 2008), 23.
- Albi anggito dkk, *metodologi penelitian kualitatif* (jawa barat:CV Jejak, 2018) halaman 07
- Anak Agung Putu Agung, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Malang:UB ress,2012),hlm. 65
- Basu Swastha, *Azas- azas Marketing*, (Yogyakarta :Liberty Offset, 2002),hlm.147
- Didin Fatinuddin, Anang Firmansyah, *Pemasaran Jasa (Strategi Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan)*, (Yogyakarta : CV Budi Utama, 2019), 72.
- DR. Sandu Siyoto dkk, *Dasar metodologi penelitian*, (yogyakarta:Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 68
- Dr. Rukin *Metodologi penelitian kualitatif* (Surabaya:CV Jakad Media Publishing, 2014) halaman 103
- Dr. Dudi Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Tayu-Pati:Maghza Pustaka,2021) hlm. 88-91
- Dody Ananta Rivandi Witjajaatmadja dan Sholiha, *Akad Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Dalam Bentuk Akta Otentik* (Malang : inteligensa Media, 2019), 55.
- Hakimi, *Strategi Kepemimpinan dan Motivasi Kerja Teori dan Aplikasi*, (Guepedia, 2020), 18
- Herry Achmad Buchory dan Djaslim Saladin, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank*, (Bandung: Linda Karya, 2006) h. 45
- Imam Gunawan ,S.Pd.,M.pd”*metode penelitian kualitatif teori dan praktik*”(Jakarta:PT Bumi Aksara, 2013) halaman 17-18
- A. Supranto, *Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011). Hlm. 18
- Muh Fitrah,”*metodologi penelitian,penelitian kualitatif,tindakan kelas&studi kasus*”(jawa barat:CV Jejak, 2017) hlm 92-93

- Mamik,"Metodologi Kualitatif"(Sidoarjo:Zifatama Publisher, 2015) hlm 132
- Muhammad Yusuf SalehdanMiah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran*, (Makasar: CV SAH MEDIA, 2019), 9-10
- Muhammad Yusuf Saleh dan, dan Miah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran*, (Makasar: CV SAH MEDIA, 2019), 2-5
- Philip Kotler, *Dasar-dasar pemasaran*, penerjemah Wihelmus W.Bakowatun,dk(Jakarta:Intermedia,1998) hlm.8
- Sugiyono,"*Metode penelitian Kualitatif dan R&D* (Bandung:Alfabeta 2019) hlm 116
- Sugiyono, *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan r&d*, (Bandung, ALFABETA,2014),hlm. 233.
- Suharsimi Arikunto, *prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*, (jakarta:PT Bumi Aksara, 2006), hlm. 129
- Siti Zakia," *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan BMT di Kota Bogor dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*", (Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2018), 59.
- Suwinto Johan, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis (Cet.1)*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), hlm. 60-61
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada),hlm 223-234
- Andhatu, Rian, Heni, :Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Wisata Desa Taman Bunga Manohara Desa Purwodadi", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, No 1, Vol. 5 (2020), 4.
- Aprilia Dian Eva Sari, "Srategi Pemasaran Islami Dengan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Produk", *Jurnal of Islamic Economic Development*, No 1, Vol 4 (Juni, 2020), 27-28.
- Desi, Rohniati, "Strategi Pemasaran Islami Usaha Mikro Untuk Peningkatan Pendapatan Keluarga (Studi Usaha Krupuk Di Desa Marembu)", *Open Jurnal System*, No 1, Vol 15 (Agustus 2020), 3808.
- Hayati, Holilur Rahman, "Strategi Pemasaran Akad Murabahah Pada BMT NU Cabang Pragaan Dalam Meningkatkan Profitabilitas", *Jurnal Eksyar*,No 1, Vol 08 (Juni 2021), 129
- Karebet Gunawan, "Strategi Pemasaran Dalam Meningktkan Usaha Para Anggota Baitul Mall Wat Tamwil", *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis islam*, No 2, Vol 10 (2017), 239.

- M Dayat, “Strategi Pemasaran dan Optimalisasi Bauran Pemasaran Dalam Merebut Calon Konsumen Jasa Pendidikan”, *Jurnal Mu'allim*, No 2, Vol 1, (2019), 311
- Muljadi, “Operasionalisasi Pemasaran Syari’ah Pada Produk Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Di Provinsi Banten”, *Jurnal Perilaku Dan Strategi Bisnis*, 2, (Agustus 2014).
- Mikhriani, “Koperasi Dan BMT: Sebuah Fenomena Sumber Dana Untuk Kemaslahatan Umat”, *Jurnal Dakwah*, 1 (2011).
- Nurul Mubarak dan Eriza Yolanda Maldina, Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista, *Jurnal I-Economic*, Vol. 3, No. 1, (Juni, 2017), 76.
- Nurul, Eriza, “Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista”, *Jurnal I-Economic*, No 1, Vol 3 (Juni 2017), 79.
- Pieter Gunawan Widjaya, "*Analisis Segmenting, Targeting, Positioning Dan Marketing Mix Pada Pt Murni Jaya*", Volume 5, Nomor 1,(Agora, Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra, 2017), hlm. 3 Diakses Pada Tanggal 07 Maret 2018 Pukul 22:41.
- Sandy Wulan Karamoy, "*Strategi Segmenting, Targeting Dan Positioning Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Produk Kpr Bni Griya*", Volume 1, Nomor 3, (Jurnal Emba Program Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Sam Satulangi Manado, 2013), hlm. 564 Diakses Pada Tanggal 07 Maret 2018 Pukul 19:36.
- T. Prasetyo Hadi Atmoko, “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta”, *Journal Of Indonesia*, No.2, Vol,1 (Oktober 2018), 85
- Yati Haryati, Llina, Elisaseptiani, Firohtul “ Strategi Pendampingan Melalui Bauran Pemasaran di BMT NU Sejahtera KC Harjamukti Dalam Menghadapi Masa Pandemi”. *Dimasejati*, No 2, Vol 2 (2020), 263..Asep Agus Sukonco, “*Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mulya Jaya Mandiri di Kecamatan Sidomulyo Kabupaten Lamung Selatan*”, (Lampung: Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020), 36.
- Bayu Nugroho Agustian, “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadiah di BMT Fajar KCP Semuli Jaya*”, (Metro: Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2017), 48.
- Handayani, Nur. “Faktor Yang Mempengaruhi Pemasaran Produk Dalam Peningkatan Bisnis Di Bank Lampung Kantor Cabang Bandar Jaya

Lampung Tengah,” *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro, Lampung (2019): 20-22.

- Iqbal, “Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi Bagi masyarakat berpenghasilan rendah (studi di bank BTN Syariah KCPS prepare)” undergratuante thesis (prepare: IAIN Prepare, 2019)
- M. Hasib Abdullah, “*Strategi Pemasaran Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) Ebad Wisata Jember dalam Peningkatan Kualitas Pelayanan Calon Jamaah Haji di Ebad Wisata Jember*”, (Jember : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, 2019), 73.
- N. Melati Julia Roikhani, “*Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah dan Murabahah Pada Koperasi Usaha Bersama Tijaratun Thoyibah Pada Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Menurut Ekonomi Islam*”, (Riau, Pekanbaru : Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2021), 101