

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Rianto. (2012). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Ahmad Subeki. Wawancara. Pimpinan Kantor Cabang LSB Tulungagung (Relationship Officer), PT Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung, 25 Januari 2015.
- Anjani, Alma Sri, dan Budi Hartono. (2022). "Strategi Personal Selling dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Marketing." *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 15(1).
- Arikunto, Suharsimi. (2002). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Astuti, Linda Dwi. (2015). *Penerapan Personal Selling pada Strategi Pemasaran Produk Indihome di PT Telkom Kandatel Bantul*. Skripsi tidak diterbitkan. Yogyakarta.
- Assauri, Sofjan. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Jumlah Jemaah Haji yang Diberangkatkan ke Tanah Suci Mekah Menurut Provinsi, 2022–2024*. Diakses dari <https://www.bps.co.id> pada 28 September 2024, pukul 11.14.
- Bank Panin Dubai Syariah. (2020). *Laporan Tahunan Bank Panin Dubai Syariah Tahun 2020*.
- Bank Panin Dubai Syariah. (2024). "Profil Bank Panin Dubai Syariah." Diakses dari <https://www.paninbanksyariah.co.id> pada 2 Oktober 2024.
- Bimantoro, Ginanjar Bayu. (2019). Analisis Strategi Personal Selling Marketing Communication di PT. Info Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 22(1), 49.
- Creswell, John W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Edisi ke-4. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Erickson, Frederick. (1986). *Qualitative Methods in Research on Teaching*. New York: Macmillan Publishing Company.
- Fadhilah. (2021). "Komunikasi Antar Generasi: Studi tentang Perbedaan Gaya Bahasa antara Generasi Milenial dan Generasi Z." *Jurnal Komunikasi*, Vol. 12, No. 1, hlm. 45–53.

- Fakhrudin, Arif, Maria Valeria Roellyanti, dan Awan. (2022). *Bauran Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Feris, Ria. (2020). *Strategi Personal Selling pada Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Cabang Kendari*. Skripsi tifmdak diterbitkan.
- Firmansyah, Anang. (2019). *Pemasaran Produk dan Merek*. Surabaya: CV Penerbit Qiara Media.
- Fitriyanto, Doni. "Financial Inclusion Dan Pembiayaan Perbankan Syariah Dalam Mempengaruhi Pekembangan Umkm Serta Dampaknya Pada Pertumbuhan Ekonomi Indonesia", *Journal Of Economic And Business*, Vol.1 No.4 Hal.295-306.
- Hardani, dkk. (2020). *Mendukung Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Johar, Rohamah, & Hanum, Latifah. (2016). *Strategi Belajar Mengajar*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Juliansyah, Eris. (2017). "Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi." *Jurnal Ekonomak* 3(2).
- Julitawaty, Wily, Frith Willy, dan Thomas Sumarsan Goh. (2020). "Pengaruh Personal Selling dan Promosi Penjualan terhadap Efektivitas Penjualan Ban Sepeda Motor PT Mega Anugrah Mandiri." *Jurnal Bisnis Kolega* 6(1).
- Kotler, Philip. (2009). *Marketing Management (Edisi ke-13)*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, Philip. (Tanpa Tahun). *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian (Jilid 2, Edisi Keenam)*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran. (Edisi ke-15)*. Jakarta: Erlangga.
- Mannheim, Karl. (1952). *Essays on the Sociology of Knowledge*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Miles, Matthew B., dan A. Michael Huberman. (1992). *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta: UI-Press.
- (Catatan: "IUP" kemungkinan salah ketik, yang benar adalah "UI-Press" untuk edisi Bahasa Indonesia. Koreksi ini sesuai standar rujukan.)

- Moleong, Lexy J. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nisa, Rizki Khairun. (2020). Urgensi Sosialisasi Pendaftaran Ibadah Haji di Usia Muda sebagai Upaya Pemerintah Menghadapi Waiting List Haji di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dakwah*, 5(1), 78.
- Nurhalimah, Laila. (2018). *Strategi Personal Selling PT. BNI Syariah dalam Meningkatkan Kepercayaan Nasabah*. Bengkulu, hlm. 99.
- Nurlina. (2020). "Strategi Personal Selling dalam Pemasaran Produk Tabungan Ib di BMT XYZ." *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 8, No. 2, hlm. 150.
- Pupu Saeful Rahmat.(2018). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rabbani, Didin Burhanuddin, dkk. (2022). *Komunikasi Pemasaran*. Padang: PT Global Eksekutif Teknologi.
- Rahmany, Sri. (2020). "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tabungan Mudharabah pada Perbankan Syariah di Indonesia." *Jurnal Perbankan Syariah* 1(2).
- Rahmawati. (2020). "Analisis Faktor Penghambat Pemahaman Masyarakat terhadap Perbankan Syariah: Studi Kasus pada Bank Panin Dubai Syariah." *Jurnal Ekonomi Syariah* 6(2), hlm. 150–158.
- Saleh, Muhammad Yusuf, & Said, Miah. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran (Edisi ke-1)*. Makassar: CV Sah Media.
- Saribu, Holfian Daulat Tambun, dan Euodia Grace Maranatha. (2020). "Pengaruh Pengembangan Produk, Kualitas Produk, dan Strategi Pemasaran terhadap Penjualan pada PT Astra Graphia Medan." *Jurnal Manajemen* 6(1).
- Sari, Dewi. (2018). "Efektivitas Personal Selling dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah." *Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*, Vol. 6, No. 1, hlm. 45.
- Siti Sofiyu. Wawancara. Staff Admin, PT Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung, 25 Januari 2025.
- Sitorus, Anggi Pratiwi. (2022). "Mekanisme Penetapan Harga (Price) dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam." *Attanmiyah: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 1(1).
- Sriyanto. (2014). "Pengaruh Pengetahuan Awal, Pengalaman Pribadi, dan Lingkungan Sosial terhadap Minat Belajar Mahasiswa." *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan* 20(4), hlm. 512–518.

- Stillman, David, dan John Stillman. (2017). *Gen Z @ Work: How the Next Generation Is Transforming the Workplace*. New York: Harper Business.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Swasta, Basu. (2003) . *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Timpal, Erline T.V., Agustinus B. Pati, dan Fanley Pangemanan. (2021). "Strategi Camat dalam Meningkatkan Perangkat Desa di Bidang Teknologi Informasi di Kecamatan Ratahan Timur Kabupaten Minahasa Tenggara." *Jurnal Governance* 1(2).
- Tunggal, Amin Widjaya. (2002). *Manajemen: Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Wahyuningsih, Eka. (2021). *Strategi Personal Selling dalam Menarik Minat Menabung Siswa SMPN 10 Parepare di Bank BTN Syariah KCPS Parepare*. Skripsi, 2021.
- Widiawati, Andi. (2024). "Analisis Perkembangan Giro, Tabungan dan Deposito terhadap Perkembangan Kredit pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Pembantu Latimojong Makassar." Diakses dari e-jurnal.nobel.ac.id pada 2 Oktober 2024.
- Yunus, Eddy. (2016). *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Zulaikah. Wawancara. Staff Marketing, PT Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung, 26 Januari 2025.