DAFTAR PUSTAKA

Al-Bukhari. (1969). *Abu Abdillah Muhammad Bin Ismail Terjemah Shahih Bukhari, oleh H. Zainuddin*. Jakarta: Wijaya.

Al-Mahalli, I. J. (2000). *Tafsir Jalalain*. Bandung: Sinar Baru Algensindo.

Al-Nawawi. (n.d.). *Sahih Muslim Bi Sharh Al-Nawawi, Jus II*. Mesir: Maktabat Ali Shubayh.

Aminah, S. (2018). *Tinjauan Islam Terhadap Konsep dan Strategi Promosi Perusahaan Provider Telekomunikasi di Makasar*. UIN Alaudin Makassar.

Amstrong, K. (2001). *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi Kedua Belas, Jilid I*. Jakarta: Erlangga.

Anggraini, T., & Adeyani, I. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah KCP Stabat. *Journal Economic And Currency Study (JECS)*, *3*(2), 47–66.

Aswani, N., & Fanani, M. A. (2017). *Pemasaran Syariah (Teori, Filosof dan Kontemporer)*. Depok: Rajawali Pers.

Bank Sumut. (2004). Sejarah Perusahaan. Retrieved from Bank Sumut website: www.banksumut.co.id

Depag RI. (1987). *Al-Quran dan Terjemah*. Jakarta: Depag RI.

Devita, M., Nawawi, Z. M., & Aslami, N. (2021). Strategi Pemasaran E-Commerce Shoppe Di Bisnis Internasional. *International Journal Of Social Research*, *1*(1), 25–31.

Fatimah, & matekohy, E. Y. (2013). Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cabang Tanggerang selatan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *12*(1), 20–32.

Firmansyah, F. (2008). *Personal Selling Dalam Persfektif Islam*. Malang:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

Gajayana.

Gendro, W. (2011). *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis SPSS 17.0 & Smart PLS 2.0*. Yogyakarta: Unit Penerbit.

Hamid, A., & Zubair, M. K. (2019). Implementasi Etika Islam Dalam Produk Bank Syariah. *Jurnal Balanca*, *1*(1), 16–38.

Hamit, P. (2013). *Metode Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Harahap, S. (2016). *Pengantar Manajemen (Pendekatan Integratif Konsep Syariah)*. Medan: FEBI UIN-SU Press.

Haryanto, R. (2021). *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Pamekasan: Duta Media Publishing.

Hasan, A., Chaci, A., & Latif, S. abdul. (2008). Islamic Marketing Ethic And Is Impact On Customer Satisfaction In The Islamic Banking Industry. *JKAU : Islamic Econ*, *21*(1), 66–78.

Humairah, S. (2022). *Wawancara dengan Nasabah PMG Pada Tanggal 18 Agustus 2022*. Medan.

Ida, R. (2018). Pelanggaran Etika Profesi Bankir Dalam Dimensi Kejahatan Perbankan. *Epigram*, *15*(1).

Kertajaya, H., & Sula, M. S. (2006). *Syariah Marketing*. Jakarta: PT. Mizan Pustaka.

Kholifah, K. (2018). *Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Syariah Pada Bisnis MLM Paytren (Studi Kasus Pada Mitra Cab. Semarang)*. UIN Walisongo.

Kotler, P. (2003). *Marketing Management*. New Jersey: Pretince Hall.

Lubis, M. M. (2022). *Wawancara dengan Account Officer Bank Sumut KCP Syaroah Simpang Kayu Besar Pada Tanggal 4 Agustus 2022*. Medan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Muhammad. (2017). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Depok: Rajawali Pers.

Mujahidin, A. (2013). *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers.

Noor, S. (2014). Penerapan Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Daihatsu Luxio di Malang. *Jurnal Intekna*, *2*(2), 60–75.

Nuraini. (2016). *Teknik Analisis SWOT : Pedoman Menyusun Strategi Yang Efektif dan Efesien Serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman* (1st ed.). Jogja: Quadrant.

Prastiwi, Q. (2019). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik Roti Alfaris Bakery Medan*. USU.

Primariyanti, M. S., & Firmansyah, E. A. (2017). Aplikasi Teori Personal Selling : Kasus Pada Bank Regional. *Al - Tijarah*, *3*(2).

Rahmani, N. A. B. (2016). *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan: FEBI UIN-SU Press.

Rahmawati. (2021). *Strategi Pemasaran Pada Saat Pandemi Covid-19 Berdasarkan Analisis SWOT untuk Meningkatkan Penilaian Produk Motor Honda Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. UIN Raden Intan Lampung.

Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Ratna, Ahmad, & Suyud. (2018). Pengaruh Etika Pemasaran Islam Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah. *AL-INFAQ, Jurnal Ekonomi Islam*, *9*(2), 50.

Saputra, M. G. (2019). *Analisis Straregi Pemasaran Produk Tas Perspektif Syariah Marketing (Studi Kasus Pad Home Industry Vila Tas Jaya Banjarwaru, Kecamatan NusaWungu, Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah)*. Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

Sentosa, & Budi, P. (2007). *Statistika Deskritif dalam Bidang Ekonomi dan*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Niaga. Jakarta: Erlangga.

Setiawati, M. (2020). *Strategi Personal Selling Dalam Konsep Pemasaran Syariah*. Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.

Sheth, N, J., & Mittal Banwari. (2004). *Customer Behavior: Managerial Perspective, Second Edittion*. Singapore: Thomson.

Shintia, N., Mantala, R., & Irfan Mohammad. (2018). Strategi Promosi Personal Selling Dalam Mencapai Target Produk Kredit Komersial Pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, TBK Cabang Banjarmasin. *At - Tabdir Jurnal Ilmiah Manajemen*, *2*(2), 45–55.

Shuhaimi, M., & Abdullah, O. C. (2021). Islamic Perspective On Marketing Mix. *International Jornal Of Business And Management Studies*, *4*(2), 30–45.

Spiro, & Weitz. (1990). Personal Selling Process. *Journal Of Business & Industrial Marketing*, *2*(2), 20–40.

Suhendri, A., Ambriyani, & Asnawi, H. S. (2020). Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Dengan Analisis SWOT. *Journal Of Islamic Economic and Bank*, *3*(2), 51–65.

Sukmadinata, & Syaodih, N. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Bandung Raja Rosda Karya.

Tjiptono. (2000). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi.

Wibowo, E., & Widodo, U. H. (2005). *Mengapa Memilih Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Wiratna, S. (2019). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Yulika, R., & Atika. (2018). Pengaruh Etika Pemasaran Islam Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah. *Jurnal Ekonomi Islam*, *9*(2), 40–55.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

LAMPIRAN

Lampiran I

Pedoman Wawancara

1. Etika Islam apakah yang diterapkan pada Muhammad Muchlisin Lubis sebagai tim pemasar pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

   Etika Islam yaitu tata cara atau perilaku seseorang yang ada pada dirinya yang sesuai dengan tauhid atau syariah. Yang diterapkan pada bank yaitu kejujuran, tanggung jawa, kepercayaan dan kepuasan.
2. Apakah kejujuran menurut bapak Muhammad Muchlisin Lubis sebagai tim pemasar pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

   kejujuran yaitu suatu tindak perilaku yang dalam pelaksanaanya menghindari kebohongan dan selalu berkata jujur sehingga terhindar dari penipuan dan perbuatan yang curang. perilaku yang mengatakan kebenaran dan menghindari penipuan
3. Apakah tanggung jawab menurut bapak Muhammad Muchlisin Lubis sebagai tim pemasar pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

   Berbicara mengenai penjualan, hal yang kita jual pertama adalah kejujuran. Ketika seseorang sudah melihat kejujuran kita, maka orang tersebut akan percaya dan bertanggung jawab tentang apa-apa saja yang kita sampaikan ketika melakukan promosi produk yang ditawarkan, hal ini akan membuat nasabah menjadi loyal tanpa diminta.
4. Apakah kepercayaan menurut bapak Muhammad Muchlisin Lubis sebagai tim pemasar pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

   Yang paling penting adalah etika dan juga strategi tentang bagaimana nasabah dapat percaya dengan kita.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

5. Apakah kepuasan menurut bapak Muhammad Muchlisin Lubis sebagai tim pemasar pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

   Sebenarnya yang kita lakukan itu tidakterfokus pada menjual produk yang ada, tetapi lebih ke pada pelayanannya kepada nasabah, mencari tahu kebutuhan nasabah, kenyamanan dan keinginan nasabah tersebut. Perlu diingat bahwa, kita ini merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa, bukan barang. Maka dari itu, memenuhi kebutuhan dan kepuasan atas pelayanan untuk nasabah merupakan hal yang penting.

6. Apakah yang menjadi kekuatan produk PMG pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

   Pembayaran cicilan PMG sangat mudah yaitu dengan potong dari rekening gaji ASN dibawah naungan PEMKOT/PEMPROV/PEMKAB Sumut, DP minimal 0% berdasarkan rasio perhitungan gaji, proses pembiayaan PMG sangat mudah dilakukan, agunan tidak memberatkan nasabah karena hanya menggunakan salah satu SK ASN dan produk PMG hanya ada di PT.Bank Sumut Syariah.

7. Apakah yang menjadi kelemahan produk PMG pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

   Yang menjadi kelemahannya yaitu pada masa pandemi Covid-19 PMG hanya ditujukan untuk ASN saja dan SDM tenaga pemasar harus ditingkatkan.

8. Apakah yang menjadi peluang produk PMG pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

   Bekerjasama dengan dinas dibawah naungan PEMKOT, PEMKAB, PEMPROV Sumut, gaji ASN ada di Bank Sumut, masyarakat mulai tertarik dengan sistem ekonomi Islam dan masyarakat sekitar Tanjung Morawa sudah mengenal PMG.

9. Apakah yang menjadi ancaman produk PMG pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Kelemahannya hanya gencarnya promosi dan iklan dari competitor dan semakin banyak competitor baru.

10. Menurut bapak apakah kelemahan dan kelebihan personal selling pada PT.Bank Sumut KCP Syariah Sp-Sy Kayu Besar Tanjung Morawa?

    Kelebihannya yaitu handal dalam meyakinkan calon nasabah, dan bisa membaca situasi, ahli dalam meyakinkan calon nasabah, pandai membangun hubungan yang lebih akrab agar tidak ada jarak antara nasabah dan pemasar dan memiliki banyak relasi.

    Kelemahannya yaitu membutuhkan waktu yang lama karena harus mensosialisasi satu per satu ke nasabah, sering tidak di inginkan kehadiran pemasar, dan harus menyebutkan margin itu bunga.

Lampiran II Kuesioner SWOT

Data yang nantinya didapat akan digunakan sebagai kajian ilmiah, maka dati itu atas kerjasama dan perhatian Bapak/Ibu/Sdr. saya mengucapkan terima kasih.

Keterangan : data hasil kuisioner I tidak akan disebarluaskan atau digunakan untuk kebutuhan komersil, data ini digunakan hanya pada proses penulisan skripsi.

Cara pengisian:

1. Penilaian bobot faktor internal dan eksternal, responden diharapkan mampu menilai faktor ekternal maupun internal yang kemungkinan bisa memberikan akibat terhadap strategi bisnis.
2. Penilaian rating. Responden nantinya akan diminta untuk memberi skala berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Hasil dari kuisioner ini adalah angka.
3. Memberi bobot untuk masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Bobot ini nantinya akan mengidentifikasi tingkat penting relatif faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam suatu industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan internal, faktor eksternal yang dianggap memiliki pengaruh paling bear dalam kinerja

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

organisasi harus diberikan bobot yang tinggi, jumlah seluruh bobot yang tinggi, jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.

4. Berikan rating I sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang bear (rating =1). kelemahan yang kecil (rating=-2), kekuatan yang kecil (ratin=3) kekuatan yang besar (rating-4).

Kuesioner IFAS (Faktor-Faktor Strategi Internal)

Bobot : mulai dari 0,0 (tidak penting) -1,0 (sangat penting)

Rating : variabel kekuatan : 1 (tidak baik) -4 (sangat baik)

1) Kekuatan (*Strenght*)

No	Kekuatan (*Strength*)	Bobot	Rating	Bobot Rating
1	Pembayaran cicilan PMG sangat mudah yaitu dengan potong dari rekening gaji ASN dibawah naungan PEMKOT/PEMPROV/PEMKAB Sumut			
2	DP minimal 0% berdasarkan rasio perhitungan gaji			
3	Proses pembiayaan PMG sangat mudah dilakukan			
4	Agunan tidak memberatkan nasabah karena hanya menggunakan salah satu SK ASN			
5	Produk PMG hanya ada di PT.Bank Sumut Syariah			
	Sub Total			

2) Kelemahan (*Weakness*)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

No	Kelemahan (*Weakness*)	Bobot	Rating	Bobot Rating
1	Pada masa pandemi Covid-19 PMG hanya ditujukan untuk ASN saja			
2	SDM tenaga pemasar harus ditingkatkan			
	Sub Total			

Kuesioner Matriks EFAS (Faktor-Faktor Eksternal)

Bobot : mulai dari 0,0 (tidak penting) -1,0 (sangat penting)

Rating : variabel kekuatan : 1 (tidak baik) -4 (sangat baik)

1) Peluang (*Opportunity*)

No	**Peluang (Opportunity)**	**Bobot**	**Rating**	**Bobot Rating**
1	Bekerjasama dengan dinas dibawah naungan PEMKOT, PEMKAB, PEMPROV Sumut			
2	Gaji ASN ada di Bank Sumut			
3	Masyarakat mulai tertarik dengan sistem ekonomi Islam			
4	ASN sekitar Tanjung Morawa sudah mengenal PMG			
	Sub Total			

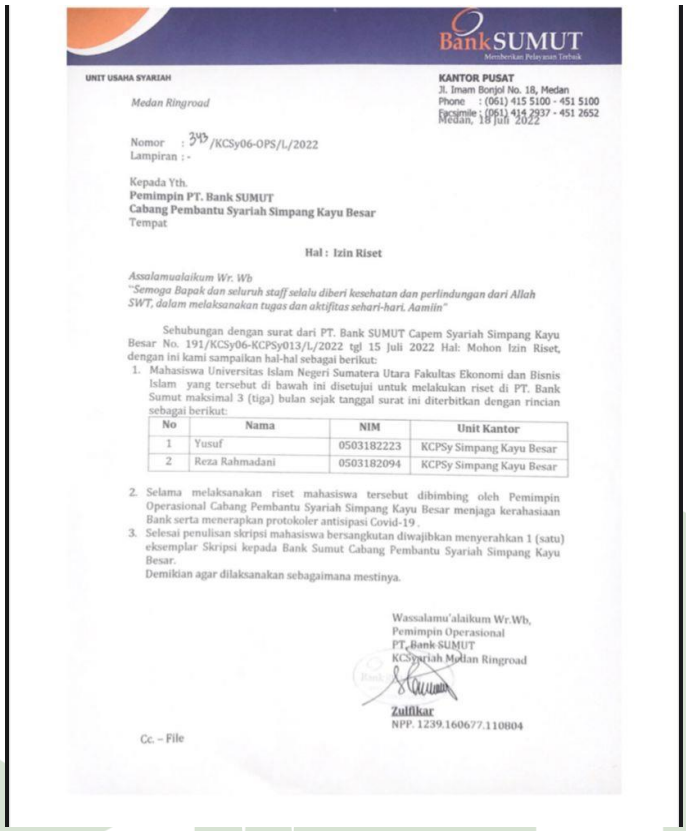
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

2) Ancaman (*Threats*)

No	**Ancaman (*Threats*)**	**Bobot**	**Rating**	**Bobot Rating**
1	Gencarnya promosi dan iklan dari competitor			
2	Semakin banyak competitor baru			

	Sub Total			

Lampiran III Surat Balasan



BankSUMUT
Memberikan Pelayanan Terbaik

UNIT USAHA SYARIAH

KANTOR PUSAT
Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan
Phone : (061) 415 5100 - 451 5100
Facsimile : (061) 414 2937 - 451 2652

Medan Ringroad

Medan, 18 Juli 2022

Nomor : 345 /KCSy06-OPS/L/2022
Lampiran : -

Kepada Yth.
Pemimpin PT. Bank SUMUT
Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar
Tempat

Hal : Izin Riset

Assalamualaikum Wr. Wb
"Semoga Bapak dan seluruh staff selalu diberi kesehatan dan perlindungan dari Allah SWT, dalam melaksanakan tugas dan aktifitas sehari-hari. Aamiin"

Sehubungan dengan surat dari PT. Bank SUMUT Capem Syariah Simpang Kayu Besar No. 191/KCSy06-KCPSy013/L/2022 tgl 15 Juli 2022 Hal: Mohon Izin Riset, dengan ini kami sampaikan hal-hal sebagai berikut:

1. Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang tersebut di bawah ini disetujui untuk melakukan riset di PT. Bank Sumut maksimal 3 (tiga) bulan sejak tanggal surat ini diterbitkan dengan rincian sebagai berikut:

No	Nama	NIM	Unit Kantor
1	Yusuf	0503182223	KCPSy Simpang Kayu Besar
2	Reza Rahmadani	0503182094	KCPSy Simpang Kayu Besar

2. Selama melaksanakan riset mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin Operasional Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar menjaga kerahasiaan Bank serta menerapkan protokoler antisipasi Covid-19 .
3. Selesai penulisan skripsi mahasiswa bersangkutan diwajibkan menyerahkan 1 (satu) eksemplar Skripsi kepada Bank Sumut Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb,
Pemimpin Operasional
PT. Bank SUMUT
KCSyariah Medan Ringroad

Zulfikar
NPP. 1239.160677.110804

Cc. – File

Lampiran IV Foto Wawancara dengan Account Officer yaitu Bapak Muchlisin Lubis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN