

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto (2019), *Fiqh Perencanaan Keuangan Syariah*. Depok: Mudamapan Publishing.
- Abdi Kurniawan Alusyi (2020), *Analisis Kebijakan Kepemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi dengan SKIM Syariah (studi kasus pada bank BTN Syariah Unit Usaha Harmoni Jakarta)*.
- Agus Hermawan (2019). *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta:Erlangga, H.34.
- Adimarwan A.Karim (2019). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan & Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada*, H.113.
- Adimarwan (2020). *Pendekatan Blue Ocean Strategi untuk meningkatkan pelayanan*.
- Andriansyah S (2024). *Selaku Finnacing Document*, Pegawai BTN Syariah KCS Karawang.
- Ali Hasan (2018). *Dasar-dasar Pemasaran Bank*. Bandung:Linda Karya. \A.Hamdani (2019). *Manajemen Syariah Implementasi dalam Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta:Pustaka Belajar.
- Abdul Rahman Ghazaly (2018). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta:Indeks.
- Dian Lestari (2019), *Analisa Pembiayaan Kepemilikan (KPR) BTN Syariah (Studi kasus pada bank BTN Syariah Unit Usaha Harmoni Jakarta)*.
- Dharma Indra Asmara (2021), *Rancangan Penerapan Strategi Bisnis dengan Pendekatan Blue Ocean Strategi (studi kasus:siomay kang indra)*.
- Dani Atmaja (2022), *Strategi bersaing menggunakan Blue Ocean Strategi pada PT. Aa Mapan Perkasa*.
- Haris Hidayatullah (2018). *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Irfan Harmoko (2019). *Strategi Pemasaran Produk bank syariah dalam persaingan bisnis perbankan nasional*, Jakarta: Fakultas Ekonomi, UI. (1)
- Kemenpera (2017). *Pengertian KPR Syariah Bersubsidi*.
- Kasmir (2018). *Pemasaran Bank Jakarta: Kencana*.
- Kurniawan (2019), *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Kim. W, Mauborgne (2019). *Blue Ocean Strategi Menciptakan ruang pasar tanpa pesaing dan biarkan kompetisi tak lagi relevan*, Indonesia:Massachusetts:Harvad Business School.

Maulida Zulfa Rahmanisa (2023), Strategi Pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan iB tasya haji baitulloh di BPRS Suriyah cabang kodus.

M. Nur Rianto Al-arif (2019). Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah. Bandung: Alfabeta.

Mita Siti S (2024). Selaku Teller, Pegawai BTN Syariah KCS Karawang.

Nissyia Mazhaldy (2019), Strategi bersaing menggunakan Blue Ocean Strategi Pada PT. Aa Mapan Perkasa. PT. Bank Tabungan Negara Syariah

PT. Bank Tabungan Negara Syariah KCS Karawang (2024).

Perumahan dan Kawasan Pemukiman (2022).

Ramdan,M (2021). Metode Penelitian A.E. Effendi. Ed. Surabaya: Cipta Media Nusantara.

Rizki (2022). Metode Penelitian A.E. Effendi. Ed. Surabaya: Cipta Media Nusantara.

Ratih Indriyani (2019). Perumusan Blue Ocean Strategy Sebagai Strategi Bersaing pada perusahaan keluarga CV. Gama Abadi.

Ratih Indriyani (2019). Perumusan Blue Ocean Strategy Sebagai Strategi Bersaing pada perusahaan keluarga CV. Gama Abadi.

Harsanty Purwaningtyas (2024). Selaku Branch Manager, Pimpinan BTN Syariah KCS Karawang.

Syarifah Syakirah (2024). Selaku General Branch Administration, Pegawai BTN Syariah KCS Karawang.

Sukma Yudistira (2024). Selaku Customer Service, Pegawai BTN Syariah KCS Karawang

Siti Nurul Mariana (2018), Konsep Kelayakan Nasabah dalam Mengajukan Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi (studi kasus pada bank BTN Syariah).

Syamsu Alam (2019). Blue Ocean Strategy Untuk Menentukan New Bussiness canvas model PT. Pelabuhan Indonesia IV (persero).

Sofyan Ansori (2017). Pemasaran Jasa, Malang: Bayumedia Publishing.

Veithzal Rivai (2018). Islamic Risk Management For Islamic Bank: Risiko Bukan untuk ditakuti, tapi dihadapi dengan cerdas, dan professional, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Wiwin Sari (2019), Analisis Strategi Pemasaran Produk Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi (mulia) dalam memenangkan jumlah nasabah pada PT. Pegadaian Syariah cabang Raden Intan Badar Lampung.

Zulfikar (2023). Bank Tabungan Negara Syariah KCS Karawang.

