

DAFTAR PUSTAKA

- Anita Rahmawaty & Wahibur Rokhman. 2018. *The Role of Syariah Marketing in Increasing Customer loyalty (An Empirical Study of BMT in Kudus Regency). Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*.11(2).
- Langgeng Setyono, Andriani Kusumawati, dkk (2015) “*The Effect Of Islamic Marketing And Corporate Image On Customer Satisfaction And Customer Loyalty (Study On Customers of PT Bank Muamalat Indonesia Malang Branch Office)*”. *Jurnal administrasi Bisnis*.27(1).
- Fetty Rahayu Sri Mulyani & M. Khoirul ABS. Pengaruh Penerapan Marketing Syariah, Kepuasan Nasabah, dan Kepercayaan Nasabah Terhadap Loyalitas Nasabah (pada BPRS Bumi Rinjani Kepanjen Malang).*Jurnal Riset Manajemen Fakultas Ekonimi Islam Unisma*.
- Ristian Prasetyo. (2017). Pengaruh *Customer Relathionsip Marketing*, Dan Nilai Nasabah Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Nasabah BRI Cabang Kandis di Kabupaten Siak.*Jurnal Ekonomi*.4(2).
- Harry Santosa. (2017). Pengaruh *Customer Relathionsip Marketing*, Dan Nilai Nasabah Terhadap Loyalitas Nasabah Perbankan (Studi PT.BNI Cabang Tembilahan Di Kota Tembilahan).*Jurnal FISIP*.4(2).
- Burhan, Edwin Agung Wibowo dan Rahman Hasibuan. Analisis Pengaruh Nilai Pelanggan, Kualitas Layanan Dan Hubungan Emosional Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi Kasus Pada Bank Riau Kepri Cabang Pembantu Batu Aji). *Jurnal Manajemen*.
- Iskawanto kurniawan dan Muchsin S.shihab.(2015). Pengaruh Nilai Nasabah, Kualitas Pelayanan, Dan Kualitas Hubungan Terhadap Kepuasan Nasabah Serta Implikasinya Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Syariah MANDIRI. *JurnalManajemen dan Bisnis Sriwijaya*.13 (2).
- Richi Irawan dan N. Rachma.Pengaruh Kualitas Layanan dan Nilai nasabah terhadap Loyalitas Nasabah Bank BRI KK Unisma Malang.*Jurnal Riset Manajemen*.
- Berlian Nisazizah & Budi Sudaryanto.(2018). Analisis Pengaruh Kualitas Layanan, Nilai Nasabah, dan *Customer Relationship Managenent* Terhadap Kepuasan Nasabah serta Loyalitas Nasabah (Studi pada Nasabah BNI Syariah Kantor

Cabang Semarang dan Kantor Cabang pembantu UNISULA).*Jurnal Manajemen*.7(4).

Alifah Nuraini (2014). Pengaruh Citra, Pelayanan, Aksesoris Jasa, Keragaman Produk Dan Nilai Nasabah Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi Pada Nasabah BPD DIY Syariah Yogyakarta).*Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*.9(1).

Pertumbuhan Bank Mandiri Syariah (<http://ekbis.sindonews.com>).

Hasan, Ali.2010, *Marketing Bank Syariah*.Bogor Galia Indonesia.

Kartajaya, Hermawan, Muhammad Syakir Sula.2006. *Syariah Marketing*. Bandung: PT. Mizan Pustaka.

Kotler.2005. *Manajemen Pemasaran Jilid 1 Edisi 12*. Jakarta. PT.Indeks.

Sugiyono. 2011.*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung. Alfabeta.

Sugiyono, 2009, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung.

Tjiptono, Fandy, 2008, *Strategi pemasaran*, Edisi 3 ANDI: Yogyakarta

Suharsimi Arikunto, 2006, *Prosedur Penelitian: Suatu pendekatan praktek*. Jakarta: Rineka cipta

Imam Ghozali, 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: BP Universitas Diponegoro

<https://www.syariahmandiri.co.id/bsmaplikasionline/>

<https://www.topbrand-award.com/laporan-data-top-brand/>

<https://republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/pfnoro383/ojk-bidik-potensi-baru-perbankan-syariah>).

[https://www.topbrandawards_indeks_2019_fase_1](https://www.topbrandawards.indeks.2019.fase.1)