



DAFTAR PUSTAKA

- ‘Ainulyaqin, Muhammad Hamdan, Sarwo Edy, dan Enjelita. “Analisis Peranan Strategi Marketing Funding dalam Peningkatan Jumlah Nasabah dan Dana Pihak Ketiga: Studi pada PT BPRS Harta Insan Karimah Cikarang”, *AlKharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 3, no. 1 (2021).
- “Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Bank Riau Syariah Cabang Pekanbaru Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Menurut Ekonomi Islam, (Skripsi Sarjana : Fakultas Syariah Dan Ilmu: Riau).
- Aggito, Albi dan Johan Setiawan. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak, 2018.
- Agustina, Eva. “Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Percetakan Aneka Jaya Pematngsiantar.” *Maker: Jurnal Manajemen*, no. 1 (2019).
- Ahmad Kurnia. 2008. ”Strategi Pemasaran ”,
- Al Arif, M. Nur Rianto. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Al-Arif, M. Nur Rianto, 2010,” *Dasar – Dasar Pemasaran Bank Syariah*”, ALFABETA: Bandung.
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Antonio, Muhammad Syafi’i. 2001. *Bank syariah dari teori dan ke praktik*. Jakarta: Gema insani
- Ascarya. 2007. *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. cet, 13. Jakarta: PT Raja Graindo Persada.
- Basrowi & Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- C., Jeffry Z. *Layanan Internet Banking dan Mobile Banking di Bank KB Bukopin*. Bandung: Media Sains Indonesia, 2021.
- Chotifah, Yuliana Siti. “Peningkatan Minat Menabung Di Bank Syariah Melalui Program Office Channeling.” *Journal of Finance and Islamic Banking*, no. 1 (2018).
- Danang Sunyoto. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: PT. Buku



Seru.

Darwin, Muhammad. Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif. Bandung: Media Sains Indonesia, 2021.

Deni Kurnia. 2016. "Strategi Pemasaran Terhadap Nasabah Non Muslim Di Bank Syariah ".

Dhea Ahimsa. 2017. " Efektivitas Strategi Pemasaran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPR) Bangun Drajat Warga (BDW) Yogyakarta Dalam Peningkatan Nasabah". Skripsi Sarjana : Fakultas Ilmu Agama Islam Yogyakarta.

Dwiono, Abu m 2005. Selamat tinggal bank konvensional (Haramnya Bank konvensional dan halalnya bank Syariah). CV Tifa Surya Indonesia.

F., Annas Syams R dan Tegar Cahyo Wibowo. "Perkembangan Teknologi dan Kualitas Pelayanan Nasabah Pada BMT Latansa Gontor." Jurnal Kajian Bisnis, no. 2 (2020).

Fabriane Rahma 2018 "Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank BTN Cabang Surabaya".

Fachmi, M. dan Ikrar Putra Setiawan. Strategi Meningkatkan Kepuasan Nasabah: Analisis Kasus melalui Riset di Industri Asuransi Jiwa. Malang: Pustaka Learning Center, 2020.

Fahmi, Irham. 2015. Manajemen Risiko. Bandung : Alfabeta Faustinus Condoso Gomes. 2003. Manajemen sumber daya Manusia. Yogyakarta:ANDI

Ferdinand, Agusty Tae. 2006. Metode Penelitian Manajemen. Semarang: Badan Penerbit Undip.

Fitria, Annisa dan Aang Munawar. "Pengaruh Penggunaan Internet Banking, Mobile Banking dan SMS Banking Terhadap Kepuasan Nasabah Bank." Jurnal Informatika Kesatuan, no. 1 (2021).

Frida, Catharina Vista Okta. Manajemen Perbankan. Yogyakarta: Garudhawaca, 2020.

Frobenius, Arvin Claudy. "Perencanaan dan Evaluasi User Interface untuk Aplikasi Tunanetra Berbasis Mobile Menggunakan Metode User Center Design dan QUIM Evaluation." Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi, no. 2 (2021).

Ghafur Muhammad. 2007. Potret Perbankan Syariah Indonesia Terkini. Yogyakarta: Brunin Press



- Halim, Fitria, dkk. Manajemen Pemasaran Jasa. Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Hamali, yusuf, Arif. 2016. Pemahaman strategi bisnis dan kewirausahaan. Jakarta : Prenada Media Group.
- Hartini. Perilaku Konsumen: Tinjauan Konseptual dan Praktis. Bandung: Media Sains Indonesia, 2021.
- Hasan, M. Iqbal. Pokok-Pokok Materi Statistik 1 (Statistik Deskriptif). Jakarta: Bumi Aksara, 2005.
- Huda, Nurul, dkk. Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi. Depok: Kencana, 2017.
- Ilosa, Abdiana, dkk. “Analisis Pengaruh Marketing Mix Dalam Peningkatan Nasabah Tabungan Shar-e Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekan Baru.” Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah, no. 2 (2019).
- Indrasari, Meithiana. Pemasaran & Kepuasan Pelanggan. Surabaya: Unitomo Press, 2019.
- Iriani, Annisa Fitri. “Minat Nasabah dalam Penggunaan Mobile Banking pada Nasabah Bank Syariah Mandiri Kota Palopo.” Journal of Islamic Management and Bussines, no. 2 (2018).
- Kasmir. 2009. Pemasaran Bank, Cet 1. Jakarta: Prendana Media.
- Kasmir. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014.
- Kasmir. Pemasaran Bank. Jakarta: Kencana, 2018. Kuncoro, Mudrajad. Metode Kuantitatif . Yogyakarta: AMP YKPN, 2001.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. Manajemen Pemasaran, ed. ke-13 jilid 2. Jakarta: Erlangga, 2018.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. Manajemen Pemasaran, ed. ke-13 jilid 1. Jakarta: Erlangga, 2018.
- Kotler, Philip. 2004. Manajemen Pemasaran. Edisi Melinium. Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia. kurnia, Deni. Strategi Pemasaran Terhadap Nasabah Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Bahasa Indonesia
- Lupiyoadi, Rambat. Manajemen Pemasaran Jasa. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Lutfie, Harrie dan Donni Juni Priansa. Manajemen Bisnis Perbankan Kontemporer. Bandung: Pustaka Setia, 2019.



- Maskurin. Metodologi Penelitian Kuantitatif. Kudus: Media Ilmu Pers & Mibarda Publishing, 2015.
- Masyuri dan Zainuddin, Metode Penelitian (Pendekatan Praktis Dan Apikatif).Meldi Alini. 2014. “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Perencanaan Nasional Hasanah Pada Bank BNI Syariah Cabang Depok”. (Skripsi Sarjana:Universitas Islam Negeri Syariah Hidayatullah Jakarta.
- Mundir, Abdillah dan Lilik Nur Hayati, “Pengaruh Layanan Mobile Banking Terhadap Kepuasan Nasabah di BRI Syariah KCP Malang Pandaan Kabupaten Pasuruan.” *Malia: Jurnal Ekonomi Islam* no. 2 (2021).
- Purnamasari, Anisa. 2012. Membangun Keunggulan Bersaing melalui Customers Value (Studi kasus pada pasar Semawis Semarang) Undergraduated Fakultas Ekonomika dan Bisnis.
- Raharjo, Keisha Maulitasari. 2015. Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk terhadap Customer Loyalty melalui Customer Satisfaction dan Customer Value terhadap Customer Loyalty (Studi pada Stove Syndicate Semarang) Undergraduate Fakultas Ekonomika dan Bisnis.
- Siyamto, Yudi. “Kualitas Pelayanan Bank Dengan Menggunakan Metode Importance Performance Analysis (IPA) dan Customer Satisfaction Index (CSI) Terhadap Kepuasan Nasabah”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 03, no. 01 (Maret 2017): 66.
- Solichatum. 2014. ”Analisis Pemasaran Produk Tabungan DPLK Di Bank Muamalah Salatiga (Skripsi Sarjana; Sekolah Tinggi Islam Negeri Salatiga Muhammad syakir dan Hermawan kertajaya. 2006. Syariah Marketing.