

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, A. R., & Jayana, T. A. (2023). *Pedoman Fikih Lengkap Untuk Persoalan Modern*. Anak Hebat Indonesia.
- Agustianti, R. d. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. Makassar: CV. Tohar.
- Armingsih, S. Y. (2023, Desember Selasa). *Strategi Pemasaran Produk Bank Syariah Di Indonesia*. Retrieved from jamberita.com: <https://jamberita.com/read/2020/09/08/5961711/strategi-pemasaran-produk-bank-syariah-di-indonesia/>
- Arraniri, I. (2022). *Manajemen Pemasaran*. Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.
- Assauri, S. (2012). *Strategic Marketing Sustaining Lifetime Customer Value*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Aurellia, A. (2023, Juni Rabu). *Asumsi Adalah: Pengertian Hingga Cara Penyampiannya*. Retrieved from detikBali: <https://www.detik.com/bali/berita/d-6460473/asumsi-adalah-pengertian-hingga-cara-penyampiannya>
- Bachrun, S. (2019). *Penggajian Terintegrasi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Bela, B. S. (2022). Pengaruh Pelayanan dan Personal Selling Terhadap Loyalitas Nasabah di Bank Muamalat KCP Sumenep yang Belum Menerapkan Lending. *Kaffa*, 1.
- Darma, B. (n.d.). *Statistika Penelitian Menggunakan SPSS*. Guepedia.com.
- Fuad, dkk. (2000). *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Roza, R. dkk (2020). *Tutorial Sistem Informasi Prediksi Jumlah Pelanggan Menggunakan Metode Regresi Linear Berganda Berbasis Web Menggunakan Framework Codeigniter*. Bandung: Kreatif Industri Nusantara.
- Duli, N. (2019). *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data dengan SPSS*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Dwihandrianto, B. (2017). Pengaruh Dimensi Relationship Marketing, Kualitas Layanan Dan Personal Selling Terhadap Loyalitas Nasabah Di Bank BRI Cabang Tulungagung. *Revitalisasi*, 6.
- Elvera, & A. (2021). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.

- Fadila, d. (2020). *Penerapan Metode Naïve Bayes dan Skala Likert Pada Aplikasi Prediksi Kelulusan Mahasiswa*. Bandung: Kreatif Industri Nusantara.
- Farida, N. (n.d.). Pengaruh Ikatan Finansial, Sosial dan Struktural Terhadap Loyalitas Nasabah Dimediasi Variabel Corporate Image (Studi Kasus Bank Negara Indonesia (BNI) Cabang UNDIP Semarang). *Topik Utama*, 43-44.
- Faujiyah, S. E. (2021). *Strategi Personal Selling Melalui Relationship Marketing pada Masa Pandemi Covid-19 Di Perusahaan Rokok Tri Putra Sentoso Sidoarjo*. Skripsi: IAIN Jember.
- Firdaus. (2021). *Metodologi Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Analisis Regresi IBM SPSS Statistics Version 26.0*. Riau: Dotplus Publisher.
- Firmasyah, A. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media.
- Fuad., d. P.-1. (2000). Jakarta: ;: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Griffin, J. (2005). *Customer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Jakarta: Erlangga.
- Haidir., S. &. (2019). *Penelitian Pendidikan: Metode, Pendekatan dan Jenis*. Jakarta: Kencana.
- Hermawan, A. &. (2017). *Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif*. Depok: Kencana.
- Hermawan, I. (2019). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif Dan Mixed Methode*. Kuningan: Hidayatul Quran Kuningan.
- Indra, I. M. (2019). *Cara Mudah Memahami Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Irawan, D., Sugianto, & Siregar, S. (2023). Pemasaran Bank Syariah Berbasis Teknologi Revolusi Industri 4.0. *Al-Kharaj*, 298-299.
- Istikomah, &. M. (2018). Pengaruh Brand Image dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Nasabah PT. BNI Syariah Cabang Fatmawati Jakarta. *Equilibrium*, 80-81.
- Juhari, d. (2023). *Manajemen Pemasaran Pasca Pandemi Covid-19 (Peluang dan Analisis Manajemen Pemasaran Pasca Pandemi Covid-19 di Indonesia)*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Junaedi. (2015). *Loyalitas Pelanggan Pemasang Iklan Televisi Dalam Acara Tembang Pantura*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Kholis. (2015). *Analisis Pengendalian Intern Pada Prosedur Pembiayaan Murabahah Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bhakti Sumekar Sumenep*. Skripsi: UIN Maulana Malik Ibrahim.

- Kusniati, & S. (2020). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Pada BPR Artha Prima Perkasa Di Kota Batam. *Emba*, 95.
- Kusumaningsih, S. &. (2022). Pengaruh Ikatan Keuangan, Sosial Dan Struktural Terhadap Loyalitas Nasabah Pada KSP Bangun Bersama Semarang . *Jumbiwira*, 35-36.
- Lazuardi, D. &. (2022). Pengaruh Personal Selling Dan Sales Promotion Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Chicken Holic Medan Fair . *Senashtek*, 610.
- Melati. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Mukhtazar. (2020). *Prosedur Penelitian Pendidikan*. Yogyakarta: Absolute Media.
- Mulyono. (2018). *Berprestasi Melalui JFP Ayo Kumpulkan Angka Kreditmu*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Nasution, D. A. (2019). *Monograf: Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pada Pemerintah Kota Tanjung Balai Dengan Komitmen Organisasi Sebagai Variabel Moderating*. Sidoarjo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Nizamuddin, d. (2021). *Metodologi Penelitian Kajian Teoritis Dan Praktis Bagi Mahasiswa* . Riau: Dotplus Publisher.
- Nuralam, I. P. (2017). *Etika Pemasar Dan Kepuasan Konsumen Dalam Pemasaran Perbankan Syariah*. Malang: UB Press.
- Panjawa, J. L. (2021). *Pengantar Ekonometrika Dasar Teori Dan Aplikasi Praktis Untuk Sosial-Ekonomi*. Jawa Tengah: Pustaka Rumah Citra.
- Parakkasi, I. (2020). *Pemasaran Syariah Era Digital*. Bogor: Lindan Bestari.
- Paranita, E. S. (2020). *Hedging Berbasis Utang Valuta Asing (Studi Kasus pada Perusahaan Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)*. Depok: PT. Rajagrafindo Persada.
- Purwantinah, A. (n.d.). *Pengelolaan Bisnis Ritel*. Grasindo.
- Putri, R. d. (2021). *Metodologi Penelitian Sosial*. Aceh: Yayasan Penerbit Muhammad Zaini.
- Rabbani, D. B. (2022). *Komunikasi Pemasaran*. Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Rahmayanty, N. (2010). *Manajemen Pelayanan Prima*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Intregated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rifkhan. (2023). *Pedoman Metodologi Penelitian Data Panel Dan Kuesioner*. Jawa Barat: CV. Adanu Abimata.

- Riorini, S. V. (2009). Pengaruh Ikatan Hubungan Terhadap Kesetiaan Pelanggan. *Media Riset Bisnis & Manajemen*, 68.
- Riyanto, S. &. (2020). *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan dan Eksperimen*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Roflin, E. &. (2012). *Populasi, Sampel, Variabel dalam Penelitian Kedokteran*. Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management.
- Sadar, M. (2018). *Pengaruh Relationship Marketing Terhadap Loyalitas Nasabah Di BRI Cabang Gowa*. Skripsi: UM Makassar.
- Sandi, K. H. (2020). *Tutorial PHP Machine Learning Menggunakan Regresi Linear Berganda Pada Aplikasi Bank Sampah Istimewa Versi 2.0 Berbasis Web*. Bandung: Kreatif Industri Nusantara.
- Sari, M. (2018). *Pengaruh Relationship Marketing Terhadap Loyalitas Nasabah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu A. Yani Banjarmasin*. Skripsi: Uin Antasari.
- Simanullang, S. &. (2022). *Manajemen Pelayanan Berbasis Loyalitas Penumpang (Studi Kasus: Transjakarta)*. Jawa Tengah: CV. ZT Corpora.
- Subagyo, A. (2010). *Marketing In Business Studi Kasus UMK & LKM (Usaha Mikro Kecil & Lembaga Keuangan Mikro)*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sudarwati, K. E. (2017). Pengaruh Periklanan, Personal Selling, Publisitas dan Promosi Penjualan Terhadap Loyalitas Konsumen (Studi Kasus Di PT. Batik Semar Surakarta). *Manajemen Bisnis Indonesia*, 360.
- Suhendi, H. (2008). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Supriadi, I. (2020). *Metode Riset Akuntansi*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Suryana, D. (2024). *Pemasaran: Marketing*. Bandung: Dayat Suryana.
- Suryati, L. (2015). *Manajemen Pemasaran: Suatu Strategi Dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Suryati, L. (2015). *Manajemen Pemasaran: Suatu Strategi Dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Tarjo. (2021). *Metode Penelitian Administrasi*. Aceh: Syiah Kuala University Press.
- Ulfah, A. K. (2022). *Ragam Analisis Data Penelitian (Sastra, Riset dan Pengembangan)*. Pamekasan: IAIN Madura Press.
- Wahyuni, S. (2020). *Kinerja Sharia Comformity And Profitability Index Dan Faktor Determinan*. Surabaya: Scorpio Media Pustaka.
- Wardani, A. K. (2021). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pamekasan Dengan Kepuasan Nasabah*

Sebagai Variabel Intervening Pada Masa Pandemi Covid-19. Skripsi: IAIN Madura.

- Wardani, D. K. (2020). *Pengujian Hipotesis (Deskriptif, Komparatif dan Asosiatif)*. Jombang: LPPM Universitas KH.A Wahab Hasbullah.
- Warindrasti, R. &. (2021). Pengaruh Personal Selling, Direct Selling Dan Nilai-nilai Islam Terhadap Loyalitas Nasabah Pada BPRS Sukowati Sragen dengan Keputusan Nasabah sebagai Variabel Intervening. *JMBD*, 25.
- Widiasworo, E. (2018). *Mahir Penelitian Pendidikan Modern: Metode Praktis Penelitian Guru, Dosen dan Mahasiswa Keguruan*. Yogyakarta: Araska.
- Wijayanto, A. M. (2019). Hubungan Antara Kualitas Layanan dan Personal Selling dengan Loyalitas Nasabah PT. Asuransi Cakrawala Proteksi Cabang Bogor. *Economicus*, 58.
- Zainuddin, &. K. (2020). Analisis Penerapan Akuntansi Syari'ah pada Pembiayaan Murabahah dengan PSAK 102 Di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran Pamekasan. *Ekonomi Syariah & Hukum Islam*, 12.

