

## DAFTAR PUSTAKA

Griffin, Jill, *Costomer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*, Jakarta: Erlangga, 2003

Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Parktik*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015.

Hasibuan, Melayu. *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004.

Herry,Susanto. *Manajemen Pemasaran Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2010.

Kasmir, *Customer Services Excellent Toeri dan Paraktik* , Jakarta: Rajawali, 2017.

Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.

Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.

Tjiptono, Fandy, *Service, Quality & Satisfaction* Yogyakarta: Andi, 2007.

Buku Pedoman IAIN Imam Bonjol Padang, *Pedoman Akademik, Penulisan Kemahasiswaan , dan Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, IAIN Imam Bonjol Padang: Padang, 2015.

Anugrah,Anggraini. “*Pelayanan Sistem Jemput Bola*”, diakses Pada 11 Februari 2017 dari <http://eprints.stainkudus.ac.id>.

Hidayati,Ulfatul. “*Analisis Penerapan Sistem Jemput Bola, Pemberian Santunan Muawanah Dan Asuransi Pembiayaan pada BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Blitar*”, diakses pada 4 Januari 2017 dari <http://repo.iain-tulungagung.ac.id>.

Saadah, “*Personal Selling (Jemput Bola)*”, diakses pada 18 Agustus 2017 dari <http://eprints.stainkudus.ac.id>.

<http://www.syariahmandiri.co.id>.