

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Kasmir, (2018) Pemasaran Bank. Jakarta: Kencana
- Antanio, M.S (2001). *Islamic banking Bank Syariah : dari Kantor ke Praktek*.
Jakarta: Gema Insani Press
- Anshori,M.S. (2018) *Perbankan Suariah Indonesia : Yogyakarta : Gadjah Mada
University Press*
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.,
2016. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.
- Juliansyah Noor. (2011). *Metodologi Penelitian*. Jakarta:kencana Prenda Media
Group.
- Kotler, Philip, (2016). *Marketing Management*. New Jersey: A person Education
Company
- Sofyan Sauri, (2016). *Strategic Manajemen Sustanble Competitive Advantangs*,
jakarta Rajawali pers
- Ismail solihin, (2009) *Pengantar Manajemen Erlanggan*
- Melayu S.P Hasibuan, (2014) *Manajemen dasar pengertian dan masalah*
- Usman Effendi, *Asas Manajemen*
- Muhammad (2015). *Manjamen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nazir,M. (188). *Metode Penelitian* Jakarta: Ghalia Indonesia
- Ismail. (2010). *Perbankan Syariah*. Jakarta:Kencana.
- Moleong, L. J. (2011). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung. Remaja
Rosdakarya.
- Buchar Alma dan Doni Juni Prsna. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung.
Alfabeta
- Hendra. (n.d). (2006). *Manajemen Pemasaran “Analisis, Perencanaan,
Implementasi, dan Kontrol”* Jakarta: Prenhalliondo
- Sula. H.K. dan M.S). *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan.

JURNAL

- Yanti (2020), judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi kasus pada PT. Bank Sumut Syariah Kcp Marelan Raya)
- Nur Ajiatul Jamilah, (2020). Analisis manajemen Pengelolaan Produk Tabungan haji pada Bri Syariah Kcp Ponorogo (Studi kasus di PT. BRI ponorogo)
- Ermawati Ermawati, Siti Musyahidah, and Nurdin Nurdin, (2021). *“Muslim Socuety Perspective Islamic Banking Corporate Social Responsibility in Indonesia (Based) on Qur`an and Hadist Economic Themes”*
- Arka *“The Effect of hajj Fund Product Service and Marketing Strategis on Costumer Interests to Svae (Study at BRI Syariah Sub-Branch Office KCP Labuan)”*
- Arka (2021), Judul *“The Effect of fund Savings Product Services and Marketing Strategis on Costomer Intersts to save”*
- Habibuloh (2022) *“Strategi Pemasaran pada Produk tabungan Haji di Bank Syariah Indonesia kantor cabang Pembantu Rogojampi*
- .Abdi Sanosra, *“ The Effect of Product Innovation and Relational Marketing on Costumer Loyalty with Costumee Statisfacition as an I Intervening Variabel at Indonesia Islamic bank Basuki Rahmad Situbondo*
- Yaya Ruhenda Casmita Pujianto *“Financial Management of Indonesian hajj Against the Yield by using a Dynamics System Modal”*
- Rizky Nabila *“Analysis of marketing mix Implementation on Hajj Saving products in Increasing Hajj Costumers at Mega Syariah Bank”*

WEB

- Asti Khairunisa, (2022). Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Indonesia di Bank Syariah Indonesia kantor Cabang Pembantu SukaBumi Cicurug (Studi kasus di PT. Bank BSI kantor cabang Pembantu SukaBumi Cicurug)

- Edy Rizki Mulyani (2021) *“Stratgi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada PT. Bima Sakti Mutiara”*
- Hilda Rizqitawati, (2021). Strategi Bank Syariah Indonesia (BSI) kantor Cabang Cirebon dalam Pengelolaan Produk Tabungan haji Muda Indonesia tahun 2021 (Studi kasus di PT. BSI kantor cabang Pembantu Sukabumi Cirebon)
- Krisdawati, I. (2016). Sistem Pengelolaan Tabungan Haji dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam (Studi Kasus di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Pembantu Kuningan) (Doctoral dissertation, IAISyekh Nurjati Cirebon).
- Nur Hasnida Abd rahman, Fatimah Noor Rashidah Mohd Sofian, Fadihilah Abdullah Asuhaimi, Farihana Shahari (2020). A Coceptual Model of Depositors`Trust and Loyalty on Hajj Institution-Case of Lembaga Tabbung Haji Malaysia
- Raudatu Jannati As`har, Miftahul hasanah, abd. Rohman Fahrudin (2021) Strategi pemasaran Produk Tabungan haji pada Bank Syariah Indonesia(BSI) Kcp Jember Balung (Studi kasus di PT. BSI Kcp Jember Balung).