



- Kertajaya, Hermawan dan Syakir Sula. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan Pustaka, 2006.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. edisi Bahasa Indonesia. alih bahasa: Hendra Teguh, Ronny A. Rusli dan Benyamin Molan. PT Prenhallindo: Jakarta, 2000
- Kotler, Philip. *Manajemen pemasaran*. edisi kedua. Terjemahan. Jakarta: Erlangga, 2004.
- Kotler, Philip dan Kevin Keller. *Manajemen Pemasaran*. alih bahasa B. Molan. cet. ke-12. Bandung: Indeks, 2007.
- Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani. *Manajemen Pemasaran Jasa: Edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Freddy, Rangkuti. *Measuring Customer Satisfaction : Gaining Customer Relationship Strategy*. PT Gramedia: Jakarta, 2002.
- Morgan, Robert M and Hunt. S.D. *The commitment-trust theory of relationship marketing*. *Journal of Marketing*. Vol. 58, July, 1994.
- Ranaweera, Chatura dan Jaideep Prabhu. *The Influence of Satisfaction, Trust and Switching Barriers on Customer Retention in A Continuous Purchasing Settings*. *International Journal of Service Industry Management*. Vol. 14: 4. Maret, 2003.
- Sarwono, Jonathan. *Metode penelitian kuantitatif & kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Stanton, William J. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga, 2001.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Silalahi, Ulber. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama, 2009.
- Sunarto. *Prinsip-Prinsip Pemasaran 2. Edisi Ketiga*. Yogyakarta: UST Peress, 2009.
- Swastha, Basu dan Irwan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 2003.
- Tandjung, J. Widodo. *Marketing Management Pendekatan Pada Nilai-Nilai Pelanggan*. Malang: Bayumedia Publishing, 2004.

