ANALISIS PENGARUH *RELATIONSHIP MARKETING* TERHADAP NILAI NASABAH DAN KEUNGGULAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN NASABAH

(Studi Pada PT. Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Yogyakarta)

TESIS

Disusun Oleh:

AHMAD RIFQI H
NIM. C4A005007

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2007