

**ABSTRAK**  
**PENGARUH *CUSTOMER RELATIONSHIP MARKETING*, KEUNGGULAN PRODUK DAN  
NILAI NASABAH TERHADAP LOYALITAS NASABAH PADA BANK MEGA SYARIAH  
KCP BASUKI RAHMAT PALEMBANG**

**SALSABILA PUTRI PRATAMA**  
**1730603288**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *customer relationship marketing*, keunggulan produk dan nilai nasabah terhadap loyalitas nasabah pada Bank Mega Syariah KCP Basuki Rahmat Palembang. Objek penelitian ini ialah nasabah Bank Mega Syariah KCP Basuki Rahmat Palembang.

Populasi dalam penelitian ini ialah seluruh nasabah bank Mega Syariah KCP Basuki Rahmat Palembang. Sampel penelitian diambil dengan menggunakan teknik *random sampling* dengan menggunakan rumus *Slovin* sebanyak 100 nasabah Bank Mega Syariah KCP Basuki Rahmat Palembang. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data kuesioner. Teknik analisis data menggunakan regresi linear berganda dengan alat bantu software SPSS 21.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *Customer Relationship Marketing* berpengaruh positif dan signifikan bagi loyalitas nasabah, Keunggulan Produk tidak berpengaruh signifikan terhadap loyalitas nasabah dan Nilai Nasabah memberi pengaruh dengan positif dan signifikan pada loyalitas nasabah.

**Kata Kunci : *Customer Relationship Marketing*, Keunggulan Produk, Nilai Nasabah, Loyalitas Nasabah.**