

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Fitria Wulandari, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Rumah Makan Ayam Penyet Jogja,” Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, Skripsi 2020.
- [2] Kotler, & Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (12 ed.). Jakarta: Erlangga.
- [3] Riska Septifani, Fuad Achmadi, dan Imam Santoso. “*Pengaruh Green Marketing, Pengetahuan dan Minat Membeli terhadap Keputusan Pembelian*”. *Jurnal Manajemen Teknologi* Vol.13 | No.2 | 2014.
- [4] Arie Priambodo, “Pengaruh *Marketing Mix* Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Serta Loyalitas Pelanggan Di Bengkel Nissan Jemursari Surabaya,” Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Skripsi 2014.
- [5] Veri Agus Tomi, Imam Suroso, dan N. Ari Subagio. “*Pengaruh Diferensiasi, Variasi, dan Inovasi Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Melalui Keunggulan Bersaing Pada Produk Edamame PT. Mitratani 27 Jember*”. *e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi* 2017.
- [6] Abdul Haris. “*Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Peningkatan Penjualan Kapal Pada PT. Industri Kapal Indonesia (Persero) Makassar*”. *Jurnal Sentralisasi* Vol.7 | No.1 | 43-56 | 2018.
- [7] Sudewo dan Edy Supriyadi. “Perancangan Ulang Strategi Penjualan Pada Bisnis Perumahan Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen”. *Jurnal Ekobisman* Vol 2. | No.2 | 2017.
- [8] Panji Anoraga, *Menejemen Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta, 2009.

- [9] Danang, Sunyoto. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Buku Seru.
- [10] Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium*. Jakarta, Prehallindo.
- [11] Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, Jakarta : Erlangga, 2011.
- [12] Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Bandung : Alfabeta, 2006.
- [13] Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktek*. Jakarta: Salemba Empat.
- [14] Didik Darmadi, “*Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Penjualan*”. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*|Vol. 2 No. 1, Mei 2013.
- [15] Rina Rachmawati, “*Peranan Bauran (Marketing Mix Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Study Bisnis Restoran*”. *Jurnal Kompetensi Teknik*, Vol.2, 148-150, Mei 2011.
- [16] Rahmayanti Sultan, “*Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk Ponsel Pintar Samsung (Studi Kasus Pada Mahasiswa di Kota Makassar)*,” Universitas Hasanuddin, Makassar, Skripsi 2014.
- [17] Sofyan, “*Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Tingkat Penjualan Online Shop (Studi Kasus Usaha Online Shop Mahasiswa Jurusan Manajemen Angkatan 2015 Universitas Muhammadiyah Makassar)*,” Universitas Muhammadiyah, Makassar, Skripsi 2020.
- [18] Analia Lumban Gaol, Kadarisman Hidayat, dan Sunarti, “*Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Tingkat Kepuasan Konsumen Dan Loyalitas Konsumen*,” *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*|Vol. 38 No. 1 September 2016.

- [19] Ronald Nugroho, “Analisis Pengaruh Kepuasan Konsumen Terhadap Pembentukan Loyalitas (Studi Kasus Pada Toko Sepeda Agung, Cilacap),” Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta, Skripsi 2010.
- [20] Sarwono, J. 2012. “pengertian Dasar Structural Equation Modeling (SEM). Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis”. 10(3), 173-182.
- [21] Sarwono, J. 2012. “Mengenai PLS-SEM”. 1(1), 1-5.
- [22] Suci, Anggit Gunito. 2018. “Dampak Inovasi Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Peningkatan Nilai Pelanggan Di Stasiun Kereta Api”. Universitas Islam Indonesia.
- [23] Arfian Andi & Ani Yoraeni. 2019. “Analisis Faktor Siswa Menggunakan M-Learning Dengan Metode Structural Partial Least Square”. Inti Nusa Mandiri Vol.14 No.1, 93-98.
- [24] Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers.