

DAFTAR PUSTAKA

- Charolina, O. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Persepsi Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Mediasi (Studi Kasus Konsumen Indomaret Nakau Bengkulu Tengah). *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Teknologi Informasi Akuntansi*, 1(1), 79-96.
- Satmoko, T. D., Waluyo, H. D., & Ngatno, N. (2016). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap word of mouth, melalui kepercayaan dan kepuasan konsumen sebagai variabel intervening pada star clean car wash Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 5(1), 266-275.
- Wijayanti, I. W., & Wahyono, W. (2015). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga dan Nilai Pelanggan terhadap Loyalitas Konsumen melalui Kepuasan Pelanggan sebagai Variabel Intervening. *Management Analysis Journal*, 4(1).
- Assauri, S. (2017). Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip. 2016. Dasar-Dasar Pemasaran. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tjiptono, F. (2018), Pemasaran Jasa, Prinsip, Penerapan, dan Penelitian. Yogyakarta: Andi
- Sunyoto, Danang. 2014. Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi, dan Kasus). Cetakan Ke 1. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service),
- Kotler, Philip Dan Lane, Keller, (2017), Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Kedua Belas, PT. Indeks, Jakarta.
- Suryani Tatik. 2017. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Prenamedia group.
- Jerry C. Olson dan Peter J. Paul. 2014. Perilaku konsumen dan strategi pemasaran. Edisi Sembilan. Buku 2. penerbit salemba empat. Jakarta.
- Ali Hasan. 2018. Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan. Cetakan Pertama. Media Pressdindo. Yogyakarta
- Sumardy dkk. 2014. The Power of Word of Mouth Marketing. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Schiffman, L. G., Kanuk, L. L., & Wisenblit, J. (2014). Consumer Behaviour. London: Pearson
- Priansa. J.D. (2017). Perilaku Konsumen Dalam Bisnis Kontemporer. Bandung: Alfabeta

- Kotler, P dan Amstrong. (2018). Prinsip-prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Lupiyoadi Dan Hamdani, (2016). Manajemen Pemasaran Jasa Edisi Kedua. Jakarta : Salemba Empat
- Ratih Hurriyati. (2015). Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen, Cetakan ke-4, Alfabeta, Bandung.
- Jill, Griffin. (2015). Customer Loyalty: Menumbuhkan & Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan. Jakarta: Erlangga
- Buchari Alma. (2016) Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Alfabeta, Bandung
- Wijaya, Tony. (2018), Manajemen Kualitas Jasa, Edisi Kedua, Jakarta: PT.Indeks
- Akbar, M. F., Ariyanto, A., & Sudarsono, A. (2021). Pengaruh Fasilitas Olahraga Terhadap Kepuasan Pelanggan Member Sport Club Meadow Terrace BSD. 2(1), 21–28.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif dengan Metode R&D. Bandung : Alfabeta
- Arikunto, S. (2019). Prosedur Penelitian. Jakarta: Rineka cipta.
- Sunyoto, Danang.2014.Praktik Riset Perilaku Konsumen (Teori, Kuesioner, Alat, dan Analisis Data).Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Ghozali, Imam. 2018. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.