

DAFTAR PUSTAKA

- Amstrong, philip kotler & garry. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*.
- Anggraini, F., & Budiarti, A. (2020). Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Dimediasi Kepuasan Pelanggan Pada Konsumen Gojek. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)*, 8(3), 86–94. <https://doi.org/10.26740/jupe.v8n3.p86-94>
- Asti, E., & Ayuningtyas, E. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen. *Ekomabis: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 1(01), 1–14. <https://doi.org/10.37366/ekomabis.v1i01.2>
- Bahrudin, M., & Zuhro, S. (2016). Pengaruh Kepercayaan dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan. *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3(1).
- Basith, Abdul, et al. (2014). *Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pleayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan De'Pans Pancake and Waffle Malang*. 11.
- Evi Laili Kumrotin, A. S. (2021). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 16(1), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ghanimata, F., & Kamal, M. (2019). Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Pembeli Produk Bandeng Juwana Elrina Semarang). *Diponegoro Journal of Management*, 1(2), 1–10. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/djom>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis Eighth Edition*. www.cengage.com/highered
- Hikmawati Fenti. (2020). *Rajawali Pers*.
- Jamaludin, H., Wijanarko, T., Putra, A., Sulartopo, S., & Hartono, B. (2024). *Design And Implementation of Interactive Multimedia With Exploratory Tutorial Method For Information And Communication Technology Subject*. 15(1), 201–214. <http://ejurnal.provisi.ac.id/index.php/JTIKP> page201
- keller & kotler. (2007). *Manajemen Pemasaran, Edisi 12, Jilid 1, PT.Indeks, Jakarta*.
- Kotler, P. and K. L. K. (2011). *Manajemen Pemasaran, Edisi 13 Jilid 1 dan 2, Alih Bahasa : Bob Sabran, Erlangga, Jakarta*.
- Lupiyoadi, R. (2001). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Salemba Empat.
- Machali. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif*.
- Maftukah. (2015). *membahas pengaruh kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap loyalitas pelanggan melalui kepuasan pelanggan*.
- Mar'atush Sholihah, S., Yoga Aditiya, N., Saphira Evani, E., & Maghfiroh, S. (2023). Konsep Uji Asumsi Klasik Pada Regresi Linier Berganda. *Jurnal Riset Akuntansi Soedirman (JRAS)*, 2.
- Mariansyah, A., & Syarif, A. (2020). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Cafe Kabalu. 3(2). www.investor.iddi
- Miftahul Janna, N. (2021). Konsep Uji Validitas Dan Reliabilitas Dengan

Menggunakan SPSS.

- Naimeh Elkhani, A. B. B. (2012). Review On Expectancy Disconfirmation Theory (EDT) Model In B2C E-Commerce. . *Journal of Research and Innovation in Information System*.
- Rissa, M., & Prihartono. (2021). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pelanggan Produk Sprei Rise). *Jurnal Ilmiah MEA*, 5(3), 2021.
- Sa'adah, I. N., & Prapanca, D. (2024). Mendorong Kepuasan Melalui Kualitas Layanan, Harga, dan Promosi dari Mulut ke Mulut. *Interaction Communication Studies Journal*, 1(2), 249–265. <https://doi.org/10.47134/interaction.v1i2.2939>
- Sahir, S. H. (2021). Metodologi Penelitian (Dr. Ir. Try Koryati M (ed.)). Medan .
- Silvia, R., & Arifiansyah, R. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Di Cillo Coffee. 3. <https://doi.org/10.46306/vls.v3i2>
- Silvia, V. (2020). Statistika Deskriptif (M. Kika (ed.)). Anggota IKAPI.
- Sugiyono. (2014). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung.