

DAFTAR PUSTAKA

- Adji, J., & Samuel, H. 2014. “Pengaruh Satisfaction dan Trust terhadap Minat Beli Konsumen (Purchase Intention) di Starbucks The Square Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Volume 2, Nomor 1.
- Boyd, Harper W., dkk, 2000. *Manajemen Pemasaran – Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*. Edisi Ke-2. Jilid Ke-2, Jakarta: Erlangga.
- Cannon, Perreault dan McCarthy. 2009. *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global*. Buku Ke-2. Edisi Ke-16, Jakarta.
- Dhanny, Omar, dkk. 2019. “Pengaruh Harga, Promosi dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen Sepeda Motor Merek Honda di Samarinda Tahun 2019”. *Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Samarinda*, Volume 15, Nomor 1, ISSN : 0216-6437. ISSN 2722-9327 (online).
- Dini, Dianti Arum. 2017. “Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen Produk Consina Cabang Surabaya”. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, Volume 6, Nomor 10, e-ISSN : 2461-0593.
- Ferdinand, Augusty. 2006. *Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian untuk Skripsi, Tesis dan Disertai Ilmu Manajemen*. Semarang: Universitas Diponegoro. Badan Penerbit UNDIP.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program IBM SPSS 21*. Edisi Ke-7. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hartanto, Anthony dan Fransisca Andreani. 2019. “Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan, dan Lingkungan Fisik terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel Mediasi di De Mandailing Cafe Surabaya”. *AGORA*, Volume 7, Nomor 1.
- Herlambang, Susatyo. 2014. *Basic Marketing (Dasar-Dasar Pemasaran) Cara Mudah Memahami Ilmu Pemasaran*. Yogyakarta: Gosyen Publishing.
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Erlangga: Jakarta.
- Kotler, P. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Millenium. Jilid Ke-2. Jakarta: PT Prenhallindo.
- Kotler, P. dan G. Armstrong. 2006. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Edisi Ke-12. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, P. dan G. Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Ke-12. Jilid Ke-1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P. dan Kevin L Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran 1*. Edisi Ke-13. Jakarta: Erlangga.

- Lenzun, Jessica J., dkk. 2014. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Promosi terhadap Kepuasan Pelanggan Kartu Prabayar Telkomsel". *Jurnal EMBA*, Volume 2, Nomor 3, ISSN 2303-1174.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktik..* Jakarta: Salemba Empat.
- Narbuko, C., & Achmadi, A. (2005). *Metodologi penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nazir, Moh. 2013. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Nicca, Laura dan Hendri Herman. 2020. "Can Promotions, Perception And Product Quality Increase Consumer Satisfaction?". *Point of View Research Management*, Volume 3, ISSN : 2722-791X (Online).
- Nv. 2019. "Bisnis Kopi Bali yang Kian Manis". <https://www.nusabali.com/berita/61081/bisnis-kopi-bali-yang-kian-manis>. (Diakses pada Oktober 2020).
- Purnamasari, Ita, dkk. 2018. "Pengaruh Bauran Pemasaran (Produk, Harga, Tempat dan Promosi) terhadap Kepuasan Pelanggan Berubah Menjadi Loyalitas Pelanggan pada Coldplay Juice Soji". *HABITAT*, ISSN: 0853-5167 (p). 2338-2007 (e).
- Rahman, Haikal Aulia dan Arifin Sitio. 2019. "The Effect Of Promotion And Product Quality Through Purchase Decision On The Customer Satisfaction Of Bohemian Project.Id Products". *International Journal of Engineering Technologies and Management Research*, Volume 6, ISSN: 2454-1907. DOI:<https://doi.org/10.29121/ijetmr.v6.i1.2019.3461>.
- Rezkisari, Indira. 2019. "Bukti Kopi Sudah Jadi Gaya Hidup Masyarakat Indonesia". Tersedia pada <https://republika.co.id/berita/gaya-hidup/info-sehat/19/09/18/py0gka328-bukti-kopi-sudah-jadi-gaya-hidup-masyarakat-indonesia>. (diakses pada Oktober 2020).
- Santosa, Jarot dkk. 2019. "Pengaruh Kepercayaan, Promosi dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Nasabah Tabungan pada Pd Bpr Bank Daerah Klaten". *Jurnal Manajemen, Bisnis dan Pendidikan*, Volume 6, Nomor 2, ISSN : 1979-2700.
- Sari, Dyah Kumala dan Salman Paludi. 2020. "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk dan Promosi terhadap Kepuasan Pelanggan di Restoran Uccello". *Majalah Ilmiah Panorama Nusantara*, Volume 15, Nomor 1.
- Simamora, Bilson,. 2003. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Surabaya: Pustaka Utama.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Suryadi, Didih. 2011. *Promosi Efektif menggugah minat & Loyalitas Pelanggan*. Jakarta Selatan: PT Suka Buku.
- Swastha, Basu D. H. dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu. 2001. *Manajemen Pemasaran I*. Edisi Ke-3. Yogyakarta: BPFE.
- Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra. 2012. *Pemasaran Strategik*. Edisi Ke-2. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, Fandy. 2009. *Strategi Pemasaran*. Edisi ke-2. Cetakan Ke-7. Yogyakarta : Andi Offset,.
- Yamit, Zulian. 2010. *Manajemen Kualitas Produk dan Jasa*. Edisi Ke-1. DI Yogyakarta: Sleman.
- Yanuar, Masnia Mahardi dkk. 2017. “Dampak Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pelanggan Optik Marlin Cabang Jember”. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, Volume 3, Nomor 1, p-ISSN :2443-2830. e- ISSN: 2460-9471.
- Yulianto, Candra. 2017. *Pengaruh Kualitas Produk, Lokasi, dan Promosi terhadap Kepuasan Pada Pelanggan Bebek Goreng Krispi “Begok” Di Pare*. Artikel Skripsi. Fakultas Ekonomi, Universitas Nusantara Persatuan Guru Republik Indonesia Kediri.

