

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Riski Putri Anjayani and Intan Rike Febriyanti, “Analisis Strategi Bauran Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada UMKM YJS Sukabumi),” *Jurnal Multidisiplin Madani*, vol. 2, no. 9, pp. 3610–3617, Sep. 2022, doi: 10.55927/mudima.v2i9.1175.
- [2] A. A. Gede, P. Pradipta, G. Putu, and N. Wirawan, “E-Jurnal EP, 5 [4]: 460-479”.
- [3] O. : Resti, J. Rajagukguk, and & Kasmiruddin, “PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN CITRA PERUSAHAAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN INDUSTRI JASA BENGKEL (Kasus PT. Mewah Kencana Motor Pekanbaru),” 2015.
- [4] E. K. Sugiyanto and F. Kurniasari, “DIMENSI KUALITAS PELAYANAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KEPUASAN PELANGGAN (Studi Pada Pelanggan Hotel X Semarang),” *Business Management Analysis Journal (BMAJ)*, vol. 3, no. 2, pp. 112–125, 2020, doi: 10.24176/bmaj.v3i2.5372.
- [5] R. Aisy and M. Gufron, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Holyshoes,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Akuntansi Kewirausahaan*, vol. 6, no. 3, pp. 5–9, 2017.
- [6] M. V. Permana, “Peningkatan Kepuasan Pelanggan Melalui Kualitas Produk dan Kualitas Layanan,” *Jurnal Dinamika Manajemen*, vol. 4, no. 2, pp. 115–131, 2013.