

DAFTAR PUSTAKA

- Barata, Atep Adya. 2003. Dasar- Dasar Pelayanan Prima. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.
- Hanh, Fred E (2008). Beriklan dan Berpromosi Sendiri. Jakarta. : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Julian Cummins. 2010. Promosi Penjualan. Binarupa Aksara, Tangerang.
- Kotler, Philip, 2000. Manajemen Pemasaran. PT. Prehalindo, Jakarta
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2003. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jilid 1 Edisi 12. Jakarta: Erlangga
- Kotler, P dan Keller L. 2012. Manajemen Pemasaran. Jilid 1, Edisi ke – 13 Alih Bahasa Bob Sabran, MM. Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktek. Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat
- Loudon, David L and Albert J. Della Bitta. 2004. Consumer Behavior Concepts and Appications. Third Edition Singapore, MC Graw Hill Inc.
- Tjiptono, Fandy. (2012). *Strategi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI
- Tjiptono, Fandy., dan Chandra Gregorius. (2006). *Service, Quality & Satisfaction*. ed 2. Yogyakarta: ANDI.
- Saladin, Djaslim, 2002, Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian, Penerbit Linda Karya Bandung.
- Schiffman dan Kanuk. 2008. *Perilaku Konsumen. Edisi Kedua*. Jakarta: PT. Indeks Gramedia.
- Sudharto P. Hadi. (2007). Perilaku Konsumen. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Sugiyono. 2007. Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2011). Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Utami, Christina W., 2006. Manajemen Ritel, Jakarta: Salemba Empat.

Ganang Wahyu Septianto (2017) melakukan analisis tentang Pengaruh Harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Hypermart Paragon Semarang.

Bambang Purwanto (2014) yang berjudul “Pengaruh Periklanan dan Promosi Penjualan terhadap Keputusan Pembelian Studi Kasus pada Hypermarket Bengkulu”.