

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha, D. H., & Irawan, M. B. A. 2017. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty.
- Hartono, A. 2013. Influence of Experiential Attitude to Recommendation Intention Through Experiential Satisfaction and Repurchase Intention on Air Asia Airlines Customer at Surabaya. *Kajian Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, 2(3).
- Kholifah, A. 2013. Gambaran Tingkat Stres Pada Anak Usia Sekolah Menghadapi Menstruasi Pertama (Menarche) Di Sekolah Dasar Negeri Gegerkalong Girang 2 (Doctoral dissertation, Universitas Pendidikan Indonesia).
- Kotler, P. 2010. *Marketing 3.0: From products to customers to the human spirit*. John Wiley & Sons.
- Kotler, P., Keller, K. L. 2010. *Marketing management: an Asian perspective*. Pearson.
- Kotler, P., Armstrong, G., Harker, M., & Brennan, R. 2012. *Marketing: an introduction* (Vol. 10). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Manoppo, J. R., & Tumbuan, W. J. A. 2014. Citra Merek, Kualitas Produk, dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Parfum Excite Oriflame. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(2).
- Mowen, J. C. 2014. Internal benefits of service-worker customer orientation: Job satisfaction, commitment, and organizational citizenship behaviors. *Journal of marketing*, 68(1), 128-146.
- Peter, J. P., & Olson, J. C. 2010. *Consumer behavior*. Homewood, IL: Irwin.
- Riduwan, K. 2010. *Metode & Teknik Menyusun Proposal Penelitian*. Bandung: Mandar Maju.
- Setiadi, N. J. 2013. *Perilaku Konsumen*. Jakarta : Kencana.
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi*. Yogyakarta: ANDI.

- Sugiyono. 2014. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sweeney, J. C., & Soutar, G. N. 2018. Consumer perceived value: The development of a multiple item scale. *Journal of retailing*, 77(2), 203-220.
- Tjiptono, F. 2012. Strategi Pemasaran. Jakarta : Andi.
- Wijayanto, D. 2013. Pengantar Manajemen. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Wulansari, A. 2013. Analisis Hubungan Promosi Penjualan Dengan Pencapaian Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Cahya Yamaha Kediri). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 4(2).