

DAFTAR PUSTAKA

- AlHarbi, A., Heavin, C., & Carton, F. (2016). Meningkatkan pengambilan keputusan yang berorientasi pada pelanggan pengambilan keputusan yang berorientasi pada pelanggan melalui melalui pendekatan interaksi pelanggan. *Jurnal Sistem Keputusan*, 25(1), 50-63, doi: 10.1080/12460125.2016.1187417.
- Alma, Buchari. 2011. *Manajemen pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta: Bandung.
- Anggraini, M. D., Muhtarom, A., & Safaatillah, N. (2019). Pelaksanaan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT dalam Peningkatan Penjualan dan Pendapatan pada UD. Yoga Putra Bangkit Sambeng Lamongan. *Jurnal Riset Ilmu Manajemen*.
- Armaniah, H., Marthanti, A. S., & Yusuf, F. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen pada Bengkel AHASS Honda Tangerang. *Manajerial-Jurnal riset ilmu manajemen*, 2(2), 62-72.
- Asep Hermawan. 2009. *Riset Bisnis*. Edisi ke-2. Jakarta: PT Grasindo.
- Chiu, K. H., & Hsu, C. L., (2010), " Riset mengenai hubungan antara tanggung jawab sosial perusahaan dan citra perusahaan dalam masyarakat yang berisiko: Mengambil contoh perusahaan telekomunikasi seluler", *International Journal of Electronic Business Management*, Vol. 8 No. 3, hal. 183-194.
- Dermawan Wibisono, 2005. *Metodologi Penelitian & Analisis Data*. Edisi ke-2. Jakarta: Salemba Medika.