**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber buku :**

Kotler, Philip, Dan Kevin Keller, 2008, Manajemen Pemasaran, Edisi Tiga Belas, Jilid Satu, Jakarta: Erlanga

Kotler, Philip, Dan Kevin Keller, 2008, Manajemen Pemasaran, Edisi Tiga Belas, Jilid Dua, Jakarta: Erlanga

Alma, Buchari, 2007, Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa, Bandung: Alfabeta

Tjiptono, Fandy, 2015, Strategi Pemasaran, Edisi Empat, Yogjakarta: Andy Offset

Achmad Buchory, Henry, Dan Djaslim Saladin, 2010, Manajemen Pemasaran, Bandung: Lynda Karya

Swasta, Basu, Dan Irawan, 2003, Manajemen Pemasaran Modern, Yogjakarta :Lyberty

Swasta, Basu, 2012, Manajemen Penjualan, EdisiTiga, Yogjakarta :BPFE Yogjakarta

Kotler, Philip, Dan Gary Amstrong, 2002, Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 2, Edisi Kedua Belas, Jakarta : Erlanga

Hasibuan, Malayu, 2012, Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Revisi, Jakarta : Bumi Aksara

Sugiono, 2014, Metode Penelitian Bisnis, Bandung, Alfabeta

Prambudy, 2016 pengaruh bauran pemasaran terhadap penjualan CV.HD CIMAHI. Skripsi tidak diterbitkan. Bandung: Fisip – Administrasi Bisnis Unpas

**Sumber lain :**

https://www.maxmanroe.com/promosi-dari-mulut-ke-mulut.html  
https://id.m.wikipedia.org/wiki/Komunikasi  
https://id.m.wikipedia.org/wiki/Biaya  
https://areaperbedaan.blogspot.com/2015/01/perbedaan-sarana-dan-prasarana.html?m=1  
https://www.scribd.com/document/333883352/Pengertian-fasilitas