

DAFTAR PUSTAKA

- A.A. Gde Munanjaya (2011). *Manajemen Mutu Pelayanan Kesehatan*, Jakarta, EGC.
- Arikunto, Suharsimi (2010). *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi (2013). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azizah, Rahajo (2020). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Proses Keputusan Pasien Memilih Layanan Kesehatan.
- Darsono. (2008). *Penganggaran Perusahaan : Teknik Mengetahui dan Memahami Penyajian Anggaran Perusahaan sebagai Pedoman Pelaksana dan Pengendalian Aktivitas Bisnis*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Fandy, Tjiptono dan Greforius, Chandra. (2016). *Pemasaran Jasa*, Yogyakarta: Andi.
- Fandy, Tjiptono. (2000). *Manajemen Jasa*, Edisi Kedua. Andy offset, Yogyakarta.
- Fandy, Tjiptono. (2012). *Strategi Pemasaran*, Edisi Ketiga. Andy : Yogyakarta.
- Fandy, Tjiptono. (2014). *Manajemen Jasa*, Edisi Kedua. Andy : Yogyakarta.
- Ghozali, Imam. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, 2014. *Aplikasi analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Badan Penerbit. UNDIP , Semarang.
- Hurriyati, Ratih (2003). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. CV. Alfabeta. Bandung.
- Hurriyati, Ratih (2005). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. CV. Alfabeta. Bandung.
- Irmawati dan Kurniawati (2014). Pengaruh Kualitas Layanan Kesehatan Terhadap Keputusan Pasien Berobat di RSUD Moewardi Jebres. *Benefit Jurnal Manajemen dan bisnnis* Vol:15.
- Kemenkes (2016). *Peraturan Kementrian Kesehatan Republik Indonesia Tahun 2016 tentang Standar Pelayanan Minimal untuk kepuasan pasien*.

- Kotler dan Keller (2012). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1 & 2. dialihbahasakan oleh Bob Sabran. Erlangga : Jakarta.
- Kotler, Philip dan Keller, (2007). *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi. Kedua belas, PT. Indeks, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Keller, (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12. Jilid I. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Keller, (2016). *Manajemen Pemasaran*, Jilid I & 2, Edisi Kedua belas, PT. Indeks, Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Gary Armstrong (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Erlangga : Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Gary Armstrong (2014). *Prinsip-prinsip Manajemen*. Edisi 14. Jilid 1. Erlangga : Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Keller, K.L. (2011). *Manajemen pemasaran*, Edisi 13 jilid 1 dan 2, penerbit erlangga, Jakarta.
- Lupiyoadi, Rambat (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi*. Edisi 3. Jakarta: Salemba.
- Nisa dan Mudayana (2019). Pengaruh Hubungan Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pasien Memilih Unit Rawat Jalan di Rumah Sakit Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta. Kesehatan Masyarakat Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan Jln. Prof. Dr. Soepomo, Janturan, Warungboto, Yogyakarta.
- Rifqi, Kafa 2013. Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Keputusan Pasien Dalam Memilih Jasa Rumah Sakit (Studi Pada Pasien Rumah Sakit PKU Muhammadiyah Kotagede). EKBISI, Vol. VIII, No. 1, Desember 2013, hal. 105 - 121 ISSN:1907-9109.
- Rozi, M., & Sukaris, S. (2020). pengaruh kualitas produk, harga dan nkualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen. *Jurnal Mahasiswa Manajemen*, 1(01), 33-45.
- Sangadji, Etta Mamang & Sopiah (2013). *Perilaku Konsumen-Pendekatan Praktis disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: Andy.
- Setiadi, Nugroho J (2010). *Perilaku Konsumen*. Cetakan 4. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana.
- Sucipto,A (2013). *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: UIN-Maliki Press.

Sugiyono, (2009). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, Bandung : Alfabeta.

Sugiyono, (2013). Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2010). Statistika untuk Penelitian. Bandung : Penerbit Alfabeta.

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta.

Zeithaml, Valarie A and Binter (2000). Service Marketing. Edisi 2 : Integrating Customer Focus. New York. McGraw-Hill Inc.

Zeithaml, Valarie A and Binter (2003). Service Marketing. Tata McGraw-Hill Inc.

