

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwijaya. 2005. *Analisis Hubungan marketing Mix dengan Keputusan Pasien untuk memanfaatkan Pelayanan Rawat Jalan Rumah Sakit Wahidin Sudirohusodo Makassar*. Tesis tidak diterbitkan. Makassar: Program Pascasarjana UNHAS.
- Armstrong, G., and Kotler, P., 2001, *Marketing*, 5th ed., Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Arbuckle, J.L. 1997. *AMOS Version 3.6*, Chicago, IL: Small Waters Corporation
- Assauri, Sofjan. 2004. *Manajemen Pemasaran*. PT. Raja Grafindo Persada Jakarta.
- Brown & Cudeck, 1993. *Alternative Ways of Assessing Model Fit*. In K. A. Bollen California, London, New Delhi : Sage Publications Inc.
- Djumarno, dan Ghufroon Sholihin. 2006. *Analisis Kualitas Jasa (Service Quality) terhadap Kepuasan Pelanggan di Rumkital Dr. Mintohardjo Jakarta tahun 2005*. Warta Kesehatan TNI AL. Volume XX Nomor 1 tahun 2006.
- Engel, F.J., Roger D Blackwell, Paul J. Miniard. 1994. *Perilaku Konsumen*, Edisi keenam (terjemahan). Binarupa Aksara. Jakarta.
- Ferdynand A.T. 2002, *Structural Equation Modelling dalam Penelitian Manajemen: Aplikasi Model-model Rumit dalam Penelitian untuk Tesis Magister & Disertasi Doktor*, Fakultas Ekonomi, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Gronroos, 1990. *Service Management and Marketing*. Lexington, MA, Lexington Books.
- Hair, Joseph F., Anderson R.E. Tatham, Ronald L., dan Black, William C. (1989) *"Multivariate Data Analysis."* Fifth Edition, Prentice Hall International, Inc.
- Ilyas, Yaslis. 2001. *Kinerja: Teori, Penilaian dan Penelitian*. Pusat Kajian Ekonomi Kesehatan. Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Indonesia, Depok.
- Irawan, H.D. 2002. *10 Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Penerbit PT. Elexmedia Komputindo Kelompok Gramedia, Jakarta.

- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*. Edisi ke Sembilan, Jilid 1, Salemba Empat. Prentice Hall
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke Sebelas, Jilid 1. PT. Indeks Gramedia. Jakarta.
- Lovelock, Christopher, Wirtz, Jochen, and Hean, Tat Keh. 2002. *Service Marketing in Asia: Managing People, Technology, and Strategy*. Prentice Hall. Singapore.
- Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2006. *Measuring Customer Satisfaction: Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan plus Analisis Kasus PLN-JP*. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama Jakarta.
- Rifai. 2006. *Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Minat Pasien Rawat Jalan Memanfaatkan Instalasi Rawat Inap Rumah Sakit Umum Lasinrang Kabupaten Pinrang*. Tesis tidak diterbitkan. Makassar: Program Pascasarjana UNHAS.
- Safruddin. 2007. *Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Minat Pasien Poli Kuli Memanfaatkan Poli Kosmetik Medik Rumah Sakit Wahidin Sudirohusodo Makassar*. Tesis tidak diterbitkan. Makassar: Program Pascasarjana UNHAS
- Setiadi, J Nugroho. 2003. *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Penerbit Prenada Media. Jakarta.
- Simamora, Bilson. 2004. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sudirman, I. 2002. *Penerapan Orientasi Pasar dalam Pemasaran Jasa Rumah Sakit Umum di Kota Makassar*. Disertasi Pascasarjana UNHAS.
- Tjiptono, F. 2005. *Pemasaran Jasa*. Edisi 1. Bayumedia Publishing. Malang. Jawa Timur-Indonesia.
- Zeitaml, Valerie A and Marry Jo Bitner. 2003. *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm*. Irwin McGraw-Hill. Companies.

D. Manfaat Penelitaian

1. Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi lebih dalam mengenai indikator dari atribut bauran pemasaran dalam upaya memberikan pelayanan yang lebih kompetitif pada pelanggan.
2. Untuk perbaikan dan pengembangan rumah sakit yang berkelanjutan.
3. Bagi peneliti sendiri merupakan proses belajar dan menambah pengalaman serta mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang diperoleh.
4. Hasil penelitian ini diharapkan memberi manfaat bagi peneliti selanjutnya.