

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] P. Kotler and G. Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, 12th ed. Erlangga, 2008.
- [2] P. Kotler and K. L. Keller, *Marketing Management*, 15th ed. Pearson Education, 2016.
- [3] F. Tjiptono and A. Diana, *Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI, 2020.
- [4] J. P. Cannon, Jr., W. D. Perreault, and E. J. McCarthy, *Pemasaran Dasar - Pendekatan Manajemen Global*, 16th ed. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- [5] Samirudin, *Manajemen Pemasaran Dan Nilai Pelanggan*. Nas Media Pustaka, 2023.
- [6] E. Alimin, Eddy, D. Afriani, N. P. Agusfianto, and Y. Y. Octavia, *Manajemen Pemasaran (Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern)*. Seval Literindo, 2022.
- [7] Y. Arfah, *Keputusan Pembelian Produk*. PT Inovasi Pratama Internasional, 2022.
- [8] A. Hermawan, *Promosi dalam Prioritas Kegiatan Pemasaran*. Jakarta: PT Buku Seru, 2013.
- [9] Rahmawati, *Apa Saja Variabel Penelitian Dalam Bidang Marketing???* (*Panduan Bagi Peneliti Pemula*). Samarinda: Mulawarman University, 2022.
- [10] F. Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, 4th ed. Yogyakarta: Andi, 2015.
- [11] P. Kotler and G. Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, 13th ed., vol. 1. Jakarta: Erlangga, 2012.
- [12] P. R. Cateora and J. L. Graham, *Pemasaran Internasional*, 13th ed., vol. 2. Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- [13] Y. C. Arianto and N. Utoyo, *Jurus Sukses Berjualan dari Pameran*. Dian Pertiwi Publishing, 2018.
- [14] E. Mulia, *Double Sales: Rahasia Menggandakan Penjualan Bahkan Lebih*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2020.
- [15] D. J. Priansa, *Komunikasi Pemasaran Terpadu Pada Era Media Sosial*. Jawa Barat: CV. Pustaka Setia, 2017.
- [16] A. Setiyaningrum, J. Udaya, and Efendi, *Prinsip-Prinsip Pemasaran - Pengenalan Plus Tren Terkini tentang Pemasaran Global, Pemasaran Jasa, Green Marketing, Entrepreneurial Marketing dan E-Marketing*. Yogyakarta: ANDI, 2015.

- [17] Nasib, R. Amelia, and I. Lestari, *Dasar Pemasaran*. Yogyakarta, 2019.
- [18] Suroto, *Akuntansi Perpajakan*. Jawa Tengah: Lakeisha, 2023.
- [19] R. Anggraini and S. Bakkareng, “PENGARUH PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MOBIL AVANZA PADA PT AUTO 2000 CABANG KHATIB SULAIAMAN PADANG EFFECT OF PROMOTION COST IN IMPROVING AVANZA CAR SALES VOLUME IN PT AUTO 2000 BRANCH KHATIB SULAIAMAN PADANG,” *JM*, vol. 1, no. 2, pp. 51–59, 2019.
- [20] W. Julitawaty, F. Willy, and T. S. Goh, “PENGARUH PERSONAL SELLING DAN PROMOSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIFITAS PENJUALAN BAN SEPEDA MOTOR PT. MEGA ANUGRAH MANDIRI,” *Jurnal Bisnis Kolega*, vol. 6, no. 1, 2020.
- [21] H. Praserya and F. Lukiasuti, *Manajemen Operasi*. Yogyakarta: Media Pressindo, 2009.
- [22] A. Mustikasari, *Manajemen Operasional*. Pustaka Limajari Indonesia, 2023.
- [23] R. Ambarwati and Supardi, *Manajemen Operasioan dan Implementasi Dalam Industri*. Jawa Tengah: Pustaka Rumah C1nta, 2021.
- [24] Jumadi, *Manajemen Operasi*. Jawa Tengah: CV. Sarnu Untung, 2021.
- [25] A. A. Tanjung and Mulyani, *Metodologi Penelitian: Sederhana, Ringkas, Padat Dan Mudah Dipahami*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2021.
- [26] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 19th ed. Bandung: Alfabeta, 2013.
- [27] M. B. Gainau, *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: PT Kanisius, 2016.
- [28] R. A. Purnomo, *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS*. CV. Wade Group, 2016.
- [29] S. Siregar, *Statistika Terapan Untuk Perguruan Tinggi*, 1st ed. Jakarta: Kencana, 2015.