

## DAFTAR PUSTAKA

### Jurnal

- Bairizki, A. (2017). Pengaruh Harga, Promosi dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Dalam Meningkatkan Penjualan ( Studi Kasus Pada Ud Ratna Cake & Cookies). *Jurnal Valid*, 14(2), 71–86.
- Batubara, A., & Hidayat, R. (2016). Pengaruh Penetapan Harga dan Promosi terhadap Tingkat Penjualan Tiket pada PSA Mihin Lanka Airlines. *Jurnal Ilman*, 4(1), 33–46.
- DANE, N., SUKAATMADJA, I., & BUDIASA, I. (2013). Analisis Pengaruh Biaya Promosi terhadap Nilai Penjualan Produk pada UD. Kopi Bali Banyuatis, Singaraja. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 1(1), 26261.
- Halim, A., Basri, H., & Faisal. (2016). Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Profitabilitas Dan Dampaknya Terhadap Harga Saham Perusahaan Sektor Keuangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi (JBE)*, 23(2), 124–141.
- Harras, H. (2018). PENGARUH STRATEGI HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN TIKET MASKAPAI PENERBANGAN CITILINK DI BANDARA SOETA JAKARTA. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 1(2), 147–156.
- Hayati, Y. H., & Hakim, A. L. (2018). PENGARUH DISKRIMINASI HARGA TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN KARTU PERDANA IM3 PADA PT. NUSAPRO TELEMEDIA PERSADA BOGOR. *JIMFE (Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi)*. <https://doi.org/10.34203/jimfe.v1i2.561>
- Hendro, J. (2018). *PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENJUALAN PRODUK PUPUK ORGANIK HEMAL BIO DI PT. HEMAL AGRINUSA JAKARTA*. 27(02), 194–207.
- Hermawan, R. T., & Hasibuan, S. (2016). Analisis Pengaruh Tingkat Pengalaman dan Coaching Style Terhadap Kualitas Kepemimpinan Manajer Proyek Dalam Upaya Peningkatan Produktivitas di PT. JCI. *Jurnal PASTI*, XI(1), 84–97.

- Hutabarat, E. (2017). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Motor Suzuki Satria Fu Pada Pt. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan. *Jurnal Ilmiah Methonomi*, 3(1), 113–121. <https://methonomi.net/index.php/jimetho/article/view/26/30>
- Irwan, & Adam, K. (2015). Metode Partial Least Square (PLS) Dan Terapannya (Studi Kasus: Analisis Kepuasan Pelanggan terhadap Layanan PDAM Unit Camming Kab. Bone). *Teknosains*, 9(1), 53–68.
- Manik, C. D. (2016). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan (Studi Pada Perumahan Serpong Garden). *Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen Universitas Pamulang*, 3(1), 40–56. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JMI/article/view/6747>
- Pasaribu, V. L. D. P. D. (2018). PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN KARTU FLEXI PT. TELEKOMUNIKASI SELULER (TELKOMSEL) JAKARTA ( Studi kasus Produk Kartu Flexi Pt.Telkomsel .Jakarta Selatan ). *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 1(2), 117–131. <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v1i2.858>
- Rompis, D., Tumbuan, W., & Sumarauw, J. (2017). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Tridjaya Mulia Sukses. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 5(3), 3078–3087. <https://doi.org/10.35794/emba.v5i3.17356>
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D). In Metodologi Penelitian. (p. 147).
- Sumawardani, Minarsih, P. M., & Warso, M. M. (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Desain, Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Yang Berdampak Pada Peningkatan Penjualan Di Percetakan Teaching Factory Gradasi Semarang. *Journal of Management*, 2(2).

## **Book**

Prof. Dr. A. Muri Yusuf, M. (2014). Metode penelitian: kuantitatif, kualitatif, dan penelitian gabungan. Rawamangun, Jakarta: K E N C A N A.

