

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku :

- Agustina, Shinta. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Universitas Brawijaya Press. Malang.
- Kamaluddin, Apiaty. (2017). *Administrasi Bisnis*. Makassar: CV Sah Media.
- Kotler, Philip. (2008). *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta , hal. 8
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Wardana, Miko Andi dan Sedarmayanti. (2021). *Penjualan dan Pemasaran*. Bali: IPB Internasional Press

### Jurnal :

- Apritama, S. dalam A. (2021). UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN ES NGILER DI MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus Di Kelurahan Renteng Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah). *Doctoral Dissertation, Universitas Muhammadiyah Mataram, 19*. <http://repository.ummat.ac.id/4966/>.
- Apriyani, N. B. (2023). *Pengaruh Sales Marketing Terhadap Penjualan Mobil Merek Suzuki Di Dealer Suzuki Pusat Di Kota Bandung*.
- Aulia, R. (2013). *METODE PENELITIAN 3 . 1 . Populasi dan Sampel Penelitian Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari , kemudian ditarik kesimpulan. 18–29*.
- Budianto, E., & Pujiani, D. (2021). Analisis Peranan Promosi, Harga, Lokasi, Dan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pt Djarum Di Kabupaten Wonogiri. *Jurnal Penelitian Dan Kajian Ilmiah, 19(4)*, 279–286.
- Di, T., & Pleret, S. (2022). *HIKMAYO Jurnal Pengabdian Masyarakat HIKMAYO Jurnal Pengabdian Masyarakat. 1(April)*, 57–64.
- Iverson, B. L., & Dervan, P. B. (n.d.). *Pengaruh Brand Image, Brand*

*Ambassador Dan Promosi Online Terhadap Minat Beli Konsumen Di Era Pandemi Covid-19 Pada Produk MS Glow Cabang Teges. 7823–7830.*

Jacobus Pardede. (2022). *Self Congruity - Definisi Self Congruity Barclay 2014*. 34–46. <http://repository.stei.ac.id/9350/>

Kamaluddin, A. (2017). *Administrasi Bisnis*. CV Sah Media.

Kartini, K., Sinurat, A., & Napitu, U. (2023). Pengaruh Motivasi terhadap Kinerja Guru di SDN 091561 Afd.A Pagar Jawa. *Journal on Education*, 5(4), 14235–14240. <https://doi.org/10.31004/joe.v5i4.2447>

Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). Manajemen pemasaran Jilid 1. *Jakarta*, 14–46.

Lara. (2022). PENGARUH PROMOSI ONLINE TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN CELANA DI CUKES STORE MAKASSAR. In *7787* (Issue 8.5.2017). [www.aging-us.com](http://www.aging-us.com)

Lase, Y., & Ndraha, A. B. (2023). Analisis Urgensi Pelatihan Dalam Pengembangan Kompetensi Aparatur Sipil Negara (Asn) Di Pengadilan Negeri Gunungsitoli. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*., 10(3), 1804–1814. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v10i3.52456>

Maulana, E. (2023). *PENGARUH PROMOSI ONLINE TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUAAN DI USAHA KECIL CV EGA JAYA GYPSUM KABUPATEN SUMEDANG*. 4(1), 88–100.

Nuraini, R. (2022). Strategi Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM di Geprek Rasya Q. *Disertasi Doktor, Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya*, 2013–2015.

Nurul Indika, S. A. (2021). Pengaruh Komitmen Organisasi Dan Organizational Citizenship Behavior (OCB) Terhadap Kinerja Karyawan ( Studi Kasus Pada Karyawan PT Ladava Multi Logistics Jakarta). *Jurnal Bisnis Terapan*, 1(2), 64–73.

Parmadi, M., Usman, B. A. A., Ridho, M., & Trisnandi, K. (2022). Survey Keterampilan Tehnik Dasar Bola Voli pada Siswa Ekstrakurikuler Bola Voli

- di SMK YPE Sawunggalih Kutoarjo Mokhamad. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 4(4), 3213–3218. <https://core.ac.uk/download/pdf/322599509.pdf>
- Purnama, I. (2020). Pengaruh Promosi Online Dan Endorserment Selebgram Terhadap Minat Beli Konsumen. *Youth & Islamic Economic Journal*, 1(2), 14–20. <https://jurnalhamfara.ac.id/index.php/yie/article/download/76/62>
- Purworejo, U. M. (2012). *STRATEGI PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL TERHADAP PENINGKATKAN KEPUTUSAN PEMBELIAN*.
- Putra, F. D. (2019). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 462. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20127>
- Putri, A. I., Susena, K. C., & Nasution, S. (2023). An Analysis Of Break Even Point (BEP) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Bisnis Digital*, 2(1), 41–46. <https://doi.org/10.37676/jambd.v2i1.3594>
- Suryani, P., Cahyono, Y., & Utami, B. D. (2020). Pengaruh Motivasi dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Produktivitas Kerja pada Karyawan Bagian Produksi di PT Tuntex Garment Indonesia. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 1(1), 70–82. <https://jiemar.org/index.php/jiemar/article/view/28>
- Toduho, D. M. (2020). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor Pada Pt. Tridjaya Mulia Sukses. *Jurnal EMBA*, 8(4), 1142–1153.
- Yudiawan, M. (2022). Pengaruh Daya Tarik dan Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(3), 815–823.