

DAFTAR PUSTAKA

- Bisnis Kolega, J., Willy, F., Goh, T. S., & Julitawaty, D. W. (2020). Pengaruh *Personal Selling* dan Promosi Penjualan terhadap Efektivitas Penjualan Ban Sepeda Motor PT Mega Anugrah Mandiri 6(1).
- Buchari Alma. (2007). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Alfabeta, Bandung.
- Dan, K., Produk, K., Keputusan, T., Pada, P., Sumber Perintis, P. T., Dolok, J., Susanti, M., Mulyono, H., & Syamsuri, A. R. (2021). *Jurnal Bisnis Mahasiswa*.
- Denta Purnama. (2015). Pengaruh *Personal Selling* dan *Sales Promotion* terhadap Keputusan Pembelian Laptop Lenovo di IT Galeri. <https://www.researchgate.net/publication/328828293>
- Devina Florencia. (2017). Pengaruh *Personal Selling* dan *Brand Activation* terhadap Keputusan Pembelian pada Produk Santan Bubuk Sasa PT Sasa Inti di Surabaya.
- Dilip Soman dan John T. Gourville. (2011). *Transaction Decoupling: How Price Bundling Affects the Decision to Consume*. *Journal of Marketing Research (JMR)* 38, no. 1.
- Enre, A. E., Hutagalung, D., Simbolon, H. A., & Ong, M. T. (2020). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian CV Obor Pematangsiantar. *Owner*, 4(1). <https://doi.org/10.33395/owner.v4i1.173>
- Farokhi, M. S., & Hidayat, W. (2020). Pengaruh Kualitas Produk, Promosi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada PT.Nusantara Sakti Semarang).
- Ferry Sandi. (2020). Ledakan PHK yang Terus Terjadi Gegara Covid-19, Salah Siapa?
- Frans M. Royan. (2004). *Marketing Management*, (Jakarta: Elex Media Komputindo) (hal. 59)
- Guoquan, Z., Guohao Li., & Jennifer Shang. (2023). *Optimizing Mixed Bundle Strategy: Advance Selling and Consumer Regret*.
- Harsanto, L.F., & Drs. Wahyu Hidayat, M.Si. (2017). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Pembelian (Pada UKM Martabak Mas Ipung di Perumahan Plamongan Indah Semarang).
- Ilmiah, J., & Bisnis, M. (n.d.). Pengaruh Kompensasi dan Disiplin Kerja terhadap Kinerja Karyawan pada PT Gesit Nusa Tangguh (Vol. 16, Issue 1).
- Intan, K., & Ketut, M. (2017). Pengaruh *Personal Selling* terhadap Keputusan Pembelian Produk Es Batu pada PT Agronesia Divisi Industri Es Saripetojo Bandung.
- Juliana, J., Amelda, P., & Catherine. (2021). Analisis Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Pizza Hut di era Covid-19. *Jurnal Humaniora*.
- Kartikasari, D., Arifin, Z., & Hidayat, K. (2013). Pengaruh Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian (Penelitian pada Mahasiswa Administrasi Bisnis Angkatan 2012/2013 Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya yang Mengonsumsi Produk Mie Instan merek Indomie).

- Kotler dan Keller, 2007. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12, Jilid 1, PT. Indeks, Jakarta.
- Kotler, P. dan G. Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Kedua Belas, Jilid 2. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip dan K. Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketiga Belas. Jilid 2, Erlangga. Jakarta.
- Laura Amelya. (2017). Pengaruh Komitmen Organisasional, Sasional, Motivasi, dan Kompetensi terhadap Kinerja Manajerial pada Rumah Sakit Swasta di Kota Pekanbaru (Vol. 4).
- Makruf, M., & Daulay, K. (2018). Strategi *Personal Selling* Sahabat_Koe Ponsel Pekanbaru dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan di Kota Pekanbaru. In *JOM FISIP* (Vol. 5).
- Mananeke, L., Jorie Rotinsulu, J., Manajemen, J., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2017). Pengaruh Faktor-Faktor Per *245 Jurnal EMBA*, 5(2), 245–255.
- Muhammad, O. :, Pratama, A., Saryadi, D., & Si, M. (n.d.). Pengaruh Peromosi, *Store Atmosphere* dan Kemudahan Pembayaran Terhadap *Impulse Buying* (Studi Kasus Matahari Department Store Java Supermall Semarang).
- Program, N. N., Bisnis, M., Manajemen, S., Bisnis, F., Ekonomi, D., Kristen, U., & Jl, P. (2019). Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Pelanggan Noach Café and Bistro (Vol. 7, Issue 2).
- Putri Permatasari, V., Novriyani, Y., Audina, B., Mulyani Fahrin, S., Mustika Putri, A., Studi Akuntansi, P., Ekonomi dan Bisnis, F., & Muhammadiyah Riau, U. (n.d.). *Penerapan Strategi Pemasaran Makanan Siap Saji Pizza Hut Untuk Mencapai Keunggulan Di Tengah Pandemi Covid-19*.
- Qurnia Sari, A., Sukestiyarno, Y., & Agoestanto, A. (2017). Batasan Prasyarat Uji Normalitas dan Uji Homogenitas pada Model Regresi Linear. *Unnes Journal of Mathematics*, 6(2), 168–177. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/ujm>
- Rohaeni, H. (2016). Peranan Promosi Melalui *Personal Selling* terhadap Volume Penjualan. IV(2). <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ecodemica>
- Romadhiani, G. S., & Hadi, S. P. (n.d.). Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Honda Brio pada Konsumen Honda Seamrang Center.
- Ronald Nugroho. (2010). Analisis Pengaruh Kepuasan Konsumen terhadap Pembentukan Loyalitas (Studi Kasus pada Toko Sepeda Agung, Cilacap).
- Stremersch, S., & Tellis, G. J. (2002). Strategic Bundling of Products and Prices / 55 Strategic Bundling of Products and Prices: A New Synthesis for Marketing. In *Journal of Marketing* (Vol. 66).
- Supardi. (2005). *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: UII Press.
- Swasta., Basu, D. (2014). *Manajemen Pemasaran*. BPFE: Yogyakarta.
- Syaiful, A., Mujito. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Motor Merek Yamaha di Kota Bogor.
- Uma Sekaran. (2006). *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Valoka, A.D., dan Harry Reinaldi, S.Sn., M.Pd. (2017). Dampak Negatif Makanan Cepat Saji Terhadap Kesehatan Tubuh Manusia di Kota Bandung Melalui Still Life.
- Villamor, Anthony Paul C and Roberto M. Arguelles. (2014). *Personal Selling and*

Social Media : Investigating Their Consequences to Consumer Buying Intention. Batam : International Conference on Business, Management & Corporate Social Responsibility (ICBMCSR'14).

Waseso, D. H., Darmastuti, I., & Manajemen, J. (2013b). *Perilaku Konsumen untuk Mengakses suaramerdeka.com*. 10(2), 121–131. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/smo>

Yan, R., Myers, C., Wang, J., & Ghose, S. (2014). Bundling products to success: The influence of complementarity and advertising. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(1), 48–53.

<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2013.07.007>