

DAFTAR REFERENSI

- Adnan, A. (2021). Manajemen Pemasaran (Dari Legacy Ke New Wave Marketing). *sefa Bumi Persada Aceh*.
- Alfifto, Hasman, C, P dan Natalina, C. (2021). Pengaruh *Advertising* Dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda.
- Ali, k. (2020). Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Konsumen Memilih Wedding Organizer (Studi Pada Konsumen Art Project Lampung Di Kecamatan Trimurjo Lampung Tengah) Jurnal Manajemen Dan Bisnis.
- Almaidah, D. Dan Hardi, Y. (2021). Pengaruh Persepsi Keamanan Kepuasan Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Loyalitas konsumen (studi kasus pada pengguna shopee di Kelurahan Konsumen Sukamandi Jaya. Kabupaten Subang). Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi. Indonesia. Jakarta.
- Andrews, J dan Shimp, Terence A. (2018). *Advertising, Promotion and Other Aspects Of Integrated Marketing Communication, Edisi :10, United States of America*.
- Arfah Y. (2022). Keputusan Pembelian Produk. PT Inovasi Pratama Internasional.
- Armstrong, G Dan Kotler P. (2017). Principles Of Marketing. New York.
- Donni, Priansa. (2017). Manajemen Pelayanan Prima. Bandung : Alfabeta.
- Ekky, S, W. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Fashion Secara Online. Fakultas Ekonomi Universitas Jambi.
- Fadhli, K. Ino ,A, P dan Henny, Z, A. (2021). The Effect of Personal Selling and Consumer Behavior on Purchasing Decisions Yakult in Mojokerto.
- Fatihudin, D dan Firmansyah, A. (2019). Pemasaran Jasa: (Strategi, Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan). Deepublish.
- Gunawan, D. (2022). Keputusan Pembelian Konsumen Marketplace Shopee Berbasis Sosial Media Marketing. Padang: Pt Inovasi Pratama Internasional
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.

- Hartono, H. dan Khusyairi, L. (2018). Pengaruh Desain Produk, *Positioning* Dan *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Pembelian Honda Pada Ud. Karunia Sejahtera Motor Lumajang.
- Hendrayadi, Tricahyadinata, I. Dan Zannati, R. (2019). Metode Penelitian : Pedoman Penelitian Bisnis Dan Akademik. Jakarta : Lembaga Pengembangan Manajmen Dan Publikasi Imperium.
- <https://tirto.id/penjualan-motor-nasional-anjlok-436-selama-2020-f9CE>).
- Indrasari, M. (2019). Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan. Surabaya : Unitomo Press.
- Jenni. (2021). Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada Usaha Sibolang Durian.
- Joesyiana, K. (2018). Pengaruh *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Media Online Shop Shopee Di Pekan Baru.
- Khasanah, U, N. (2020). Pengaruh Promosi Dan *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Konsumen Took Family Cilacap)
- Kotler dan Keller. (2016). Marketing Manajemen.
- Nashih, A, R, F. (2017). Pengaruh Lokasi, Atmosphere, Keragaman Produk, Harga Dan *Pesonal Selling* Terhadap Keputusan Pembelian.
- Nickels, W, G. Mchugh, J,M dan Mchugh, S, M. (1997). *Understanding Bisnis*.
- Othneil. (2022). *The Effect Of Product Quality, Price And Personal Selling On Purchase Decision At P. Verbert Alumindo* Profil Pekan Baru.
- Rasyid, A, R. Moniharapan, S dan Irvan, T. (2018). Oengaruh Strategi Promosi Melalui Media Sosial, Kualitas Layanan Dan *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Suzuki Pada Pt. Sinar Galesong Mandiri Malalayang Manado.
- Prasetyo, B. Nufian, S, F dan Nufian, S, F. (2018), Komunikasi Pemasaran Terpadu (Pendekatan Tradisional Hingga Era Media Baru), Malang, UB Press.
- Rully, I dan Poppy Y, R. (2017). Metode penelitian kuantitatif, Kualitatif Dan Campuran Untuk Manajemen, Pembangunan Dan Pendidikan. Hal 105.
- Sarastuti, D. (2017). Strategi Komunikasi Pemasaran Online Produk Busana Muslim Queenova.

- Santoso, R, P dan Putro, M.W.S. (2020). Pengaruh *Sales Promotion* Dan *Personal Selling* Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Di Kota Jombang (studi kasus di dealer sentosa motor).
- Sentiana, S. S. (2018). Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan Serta Dampaknya Terhadap Loyalitas Pelanggan.
- Setiawan. (2021). Pengaruh Harga, *Personal Selling*, Kualitas Produk dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Pada Dealer PT. Yamaha Putera Langkapura.
- Suriyanto, M, A. Setiawan, A.N. (2022). *The Influence of Word Of Mouth, Facebook Ads And Personal Selling On The Purchase Decision Of Points Of Sales (POS) Packages At Senna.*
- Sofyan, siregar. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif.
- <https://otomotif.kompas.com/read/2021/12/22/180100715/rapor-penjualan-sepeda-motor-2021-honda-sudah-jual-3-6-juta-unit>.
- Swasta DH, basu. (2018). Manajemen Penjualan. Yogyakarta : BPF
- Thomson, R. (2016). *State Of The Global Islamic Economy.*
- Yuskiana, Y. (2019). Pengaruh Kondisi Ekonomi Orang Tua Terhadap Motivasi Belajar
- Zega, L. (2021). Pengaruh *Advertising* Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Oleh Konsumen Pada CV. Yamaha Brayon Motor Pulo Brayon Di Kota Medan.