

DAFTAR REFERENSI

- Aghara, V. N. O. *et. al.* 2018. *Sales Promotion as A Leverage Strategy for Improving Sales and Profitability in Alcohol Beverage Industry (A Study of Nigeria Breweries Plc.)*. International Research Journal of Management, IT & Social Sciences, 5 (4), 18-25.
- Alvonco, J. 2014. *Practical Communication Skill Sistem Komunikasi Model Umum dan HORENSO untuk Sukses dalam Bisnis, Organisasi dan Kehidupan*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Anshori, M. dan Iswati, S. 2017. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Surabaya : Airlangga University Press.
- Bisnis Indonesia. 2019. Penyelenggara Jaringan Selektif Soal Harga Kabel. Diunduh tanggal 18 Oktober 2020, <https://teknologi.bisnis.com/read/20191211/101/1180247/penyelenggara-jaringan-selektif-soal-harga-kabel>.
- Daga, R. 2017. *Citra, Kualitas Produk dan Kepuasan Pelanggan*. Gowa : Global-RCI.
- Doloksaribu, S. dan Wibowo, E. A. 2017. Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Tingkat Penjualan JIG di PT Mitra Global Bersama. *Jurnal Bening Program Studi Manajemen Universitas Riau Kepulauan Batam*, 4 (1), 1-18.
- Duli, N. 2019. *Metodologi Penelitian Kuantitatif : Beberapa Konsep Dasar untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data dengan SPSS*. Yogyakarta : Deepublish.
- Fadila. *et. al.* 2020. *Penerapan Metode Naïve Bayes dan Skala Likert Pada Aplikasi Prediksi Kelulusan Mahasiswa*. Bandung : Kreatif Industri Nusantara.
- Farid. 2017. *Kewirausahaan Syariah*. Jakarta : Kencana.
- Firmansyah, M. A. 2019. *Pemasaran Produk dan Merek (Planning & Strategy)*. Surabaya : CV. Penerbit Qiara Media.
- Fitrah, M. dan Luthfiyah. 2017. *Metodologi Penelitian; Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. Sukabumi : CV Jejak.
- Gaghana, C. N. *et. al.* 2017. Pengaruh Harga terhadap Peningkatan Penjualan Produk Semen Tiga Roda pada PT Robcaga Beo Kabupaten Kepulauan Talaud. *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, 5 (003), 1-8.
- Gammon, D. G. *et. al.* 2015. *Effect of Price Changes in Little Cigars and Cigarretes on Little Cigar Sales: USA, Q4 2011 – Q4 2013*. *BMJ Journals*, 0, 1-7.

- Haryana, R. D. T. dan Novianti, R. 2020. Monograf Fenomena *Cashless Society* Di Era Ekonomi Digital (*Financial Literacy E-Money* Pada Generasi Millenials). Surabaya : Cipta Media Nusantara.
- Indrasari, M. 2019. Pemasaran dan Kepuasan Konsumen. Surabaya : Unitomo Press.
- Jasmani. 2018. Pengaruh Promosi dan Pengembangan Produk terhadap Peningkatan Hasil Penjualan (Studi PT Baja Perkasa Jakarta). *Jurnal Semarak*, 1(3), 142-157.
- Jasmani. 2019. Pengaruh *Product Development* dan *Promotion Mix* terhadap Peningkatan Penjualan yang Berdampak pada Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Industri Baja Lapis Seng di Indonesia). *Jurnal Ekonomi Efektif*, 1(2), 69-84.
- Jaya, I. M. L. M. 2020. Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif : Teori, Penerapan, dan Riset Nyata. Yogyakarta : Anak Hebat Indonesia.
- Kontan.co.id. 2019. Pendapatan Kabelindo Murni (KBLM) Turun 13,4% Terdampak Pandemi. Diunduh tanggal 24 Oktober 2020, <https://investasi.kontan.co.id/news/pendapatan-kabelindo-murni-kblm-turun-134-terdampak-pandemi?page=1>
- Listrik Indonesia. 2020. Pabrik Kabel Tetap Produksi Sesuai Protokol. Diunduh tanggal 26 Juli 2020, http://listrikindonesia.com/pabrik_kabel_tetap_produksi_sesuai_protokol_5129.htm.
- Maghfur, et. al. 2018. *Effect of Promotion, Price and Quality Products on the Improvement of Sales Increasing of East Chirpy Brand in PT Matahari Sakti Area Central Java*. *Journal of Management*, 4 (4), 1-12.
- Maskan. M., et. al. 2018. Kewirausahaan. Malang : Polinema Press.
- Mulia, E. 2015. Power Sales – Rahasia Sukses Memimpin Tim Penjualan. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Munawar, A. A. dan Hasanuddin. 2020. Analisis Data Multivariat Menggunakan The Unscrambler X. Banda Aceh : Syiah Kuala University Press.
- Narimawati. U. et. al. 2020. Ragam Analisis dalam Metode Penelitian (untuk Penulisan Skripsi, Tesis, dan Disertasi). Yogyakarta : ANDI (Anggota IKAPI).
- Nurdin, I. dan Hartati, S. 2019. Metodologi Penelitian Sosial. Surabaya : Media Sahabat Cendekia.
- Panjaitan, R. 2018. Manajemen Pemasaran. Semarang : Sukarno Pressindo.
- Pranitasari, D. 2019. Keterikatan Kerja Dosen sebagai Kunci Keberhasilan Perguruan Tinggi. Yogyakarta : Deepublish.

- Saleh, M. Y. dan M. Said. 2019. Konsep Dan Strategi Pemasaran. Makassar : CV Sah Media.
- Salmiah, *et. al.* 2020. Online Marketing. Medan : Yayasan Kita Menulis.
- Siyoto, S. dan Sodik, M. Ali. 2015. Dasar Metodologi Penelitian. Yogyakarta : Literasi Media Publishing.
- Sugiarti, *et. al.* 2020. Desain Penelitian Kualitatif Sastra. Malang : Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta.
- Sumarwan, U. *et. al.* 2015. Pemasaran Strategik: Perpektif Perilaku Konsumen dan *Marketing Plan*. Bogor : PT Penerbit IPB Press.
- Sumawardani. *et. al.* 2016. Pengaruh Kualitas Pelayanan, Desain, dan Harga terhadap Kepuasan Pelanggan yang Berdampak pada Peningkatan Penjualan di Percetakan. *Journal of Management*, 2(2), 1-17.
- Suryati. L. 2015/2019. Manajemen Pemasaran: Suatu Strategi Dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan. Sleman : Deepublish.
- Susetiyo, B. A. *et. al.* 2016. Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Pelanggan terhadap Penjualan Karet di PT Perkebunan Nusantara III (Persero). *Agrica (Jurnal Agribisnis Sumatera Utara)*, 4(1), 20-28.
- Wahjono, S. I. *et. al.* 2018. Pengantar Bisnis. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Warnadi dan A. Triyono. 2019. Manajemen Pemasaran. Sleman: Deepublish.