

DAFTAR PUSTAKA

- Arif, M. N. R. Al, & Mubarak, F. (2022). *Metode Riset pada Ekonomi dan Bisnis*. Bandung: Pustaka Pelajar.
- BizzInsight. (2018). Alasan Kenapa Motor Banyak Digemari Masyarakat Indonesia. Diambil 24 Maret 2024, dari <https://www.tribunnews.com/otomotif/2018/12/10/alasan-kenapa-motor-banyak-digemari-masyarakat-indonesia>
- Ferdian. (2023). *Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Smartphone Xiaomi*. Skripsi. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.
- Gurupujaz. (2021). Peluang Usaha Bengkel Sepeda Motor. Diambil 25 Maret 2024, dari <https://gurupujaz.wordpress.com/2021/08/31/peluang-usaha-bengkel-sepeda-motor/>
- Gross, H. P., Rottler, M., & Wallmeier, F. (2021). The Influence Of External Reference Price Strategies In A Nonprofit Arts Organization's "Pay-what-you-want" Setting. *Journal of Philanthropy and Marketing*, 26(1), 1–10.
- Hardani, H. A., Ustiawat, J., Istiqomah, R. R., Fardani, R. A., Sykmana, D. J., & Auliya, N. H. (2020). *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group.
- Iryantoro, L. (2021). Hubungan Harga dengan Keputusan Pembelian Aki pada Toko Rn Accu di Punggur, Lampung Tengah. *Jurnal Manajemen DIVERSIFIKASI*, 1(2), 127–133. <https://doi.org/10.24127/diversifikasi.v1i2.550>
- Januar, Y. (2013). *Perancangan Sistem Inventory Spare Part Motor Pada CV. SURYA JAYA Jepara*. Skripsi. Universitas Dian Nuswantoro.
- Kaswan. (2023). *Pemasaran Jasa Abad 21*. Bandung: Yrama Widya.
- Kemenperin. (2021). Menperin: Industri Otomotif Jadi Sektor Andalan Ekonomi Nasional. Diambil 23 Maret 2024, dari <https://www.kemenperin.go.id/artikel/22297/Menperin:-Industri-Otomotif-Jadi-Sektor-Andalan-Ekonomi-Nasional>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2023). *Principles of Marketing*. New York: Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management* (16 ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Manystighosa, A. (2023). 7 Strategi Penetapan Harga Jual Produk & Faktor Pengaruhnya. Diambil 27 Maret 2024, dari <https://www.kitalulus.com/blog/bisnis/strategi-penetapan-harga/>
- Moedasir, A. (2024). Persaingan Bisnis: Teori, Contoh, dan Jenisnya. Diambil 21 Maret 2024, dari <https://majoo.id/solusi/detail/persaingan-bisnis>
- Priansa, D. J. (2021). *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Bandung: Pustaka Setia.
- Ramadhan, M. F. (2023). Perancangan Content Marketing di Media Sosial Instagram Prodi D3 Manajemen Pemasaran Universitas Telkom Tahun 2023. *e-Proceeding Telkom University Open Library*, 9(6), 2968–2973.

- Ramdhani, R. G., Shofa, M. J., Wajdi, F., & Sahrupi, S. (2023). Strategi Product Bundling dengan Pendekatan Market Basket Analysis dan Cost Plus Pricing pada Kedai Kopi. In *Prosiding Seminar Nasional Penelitian LPPM UMJ* (hal. 1–9).
- Ramadhani, N. (2021). Biaya Tenaga Kerja: Pengertian, Jenis dan Cara Perhitungannya. Retrieved May 10, 2024, from Akseleran website: <https://www.akseleran.co.id/blog/biaya-tenaga-kerja/>
- Sidiq, U., Choiri, M. M., & Mujahidin, A. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Ponorogo: Nata Karya.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (2 ed.). Bandung: Alfabeta.
- Taroreh, B. F. W., Pangemanan, S. S., & Suwetja, I. G. (2021). Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing dengan Pendekatan Full Costing pada Cv. Verel Tri Putra Mandiri. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3), 607–618. <https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.34953>
- Timotius, E. (2023). *Penelitian Manajemen Bisnis*. Bandung: IPB Press.
- Zhao, H., Yao, X., Liu, Z., & Yang, Q. (2021). Impact of Pricing and Product Information on Consumer Buying Behavior With Customer Satisfaction in a Mediating Role. *Frontiers in Psychology*, 12(1), 1–9.
- Ziehrock, L. (2019). Advantages And Disadvantages Of Different Pricing Strategies And Instruments Regards Consulting Focused On China. Retrieved May 10, 2024, from Research Gate website: https://www.researchgate.net/profile/Meng-Zhang-21/publication/343836781_Advantages_and_disadvantages_of_different_pricing_strategies_and_instruments_regards_consulting_focused_on_China/links/5f440717299bf13404ee5f0a/Advantages-and-disadvantages-of-different-pricing-strategies-and-instruments-regards-consulting-focused-on-China.pdf