**DAFTAR PUSTAKA**

Amirullah, 2021. Prinsip-prinsip Manajemen Pemasaran. Malang : Indomedia Pustaka.

Avicenna, S., A., Supeni, E.,R., dan Hafidzi, H., A., 2022. Promosi, Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. Budgeting: Journal of Business, Management and Accounting: 3(2), 249-260. e-ISSN: 2715-2480, p-ISSN: 2715-1913.

Bairizki ahmad, dkk. 2021. Perilaku Konsumen. Bandung : Widina Bhakti Persada

Baskara. (2018). Pengaruh Potongan Harga (*Discount*) Terhadap Pembelian Tidak Terencana (*Impulse Buying*) (studi pada pengunjung Matahari Department Store Johar Plaza Jember).

Br Ginting, S. S. (2018). Pengaruh Diskon Harga Terhadap Keputusan Pembelian Impulsif Secara Online (Studi pada Pengguna Aplikasi Lazada di Kecamatan Pancur Batu) (Doctoral dissertation, Universitas Sumatera Utara).

Ferdinand, Augusty. 2014. Metode Penelitian Manajemen. Semarang : BP Universitas Diponegoro.

Hussain, I., & Sajjad, M. (2021). *Impact Of Online Promotional Techniques On Online Impulse Buying Behavior: Strategies And Innovations For Consumer Products Through Ocean Model. Bulletin of Business and Economics (BBE), 10(4), 1-12.*

Indrasari, Meithiana. 2019. Pemasaran dan kepuasan Pelanggan. Surabaya : Unitomo Press

Irawati, W., & Santoso. 2021. Pengaruh Promosi *Online, Price Discount* dan *Product Assortment* Terhadap *Impulse Buying.*

Islamiyah, Z. (2019). Pengaruh Promosi Online dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Dhy Hijab Jombang. *BIMA: Journal of Business and Innovation Management*, *1*(2), 205-211.

Kotler, Philip & Amstrong, Gary*.* 2015. *Principles of Marketing 12e.* Edisi Bahasa Indonesia Jilid 1 & 2, alih bahasa oleh Bob Sabran, M.M.. Jakarta : Erlangga.

Kotler, Philip & Amstrong. 2016. Prinsip-prinsipPemasaran. Edisi13. Jilid 1. Jakarta : Erlangga

Marfu'ah, S. (2022). Pengaruh Diskon Harga Terhadap Keputusan Pembelian Barang Secara *Online* Pada Pengguna Aplikasi Shopee (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Bengkalis).

Notoatmodjo, S. 2018. Metodologi Penelitian Kesehatan. Jakarta: Rineka Cipta

Nursalam. 2017. Metodologi Penelitian Keperawatan. 4th edn. Jakarta: Salemba Medika.

Pratama, Kevin Yendra. (2021). Pengaruh *Price Discount* dan *Electronic Word of Mouth*  Terhadap *Impulse Buying* Pada *E-Commerce* (Studi kasus pada Konsumen Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Blibli di Kota Malang)

Prasetya, C., & Sugeng, B. (2018). Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Transfer Pricing* (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri Sub Otomitif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017) (*Doctoral dissertation*, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas Bandung).

Prastowo, L. (2016). Pengaruh promosi online terhadap keputusan pembelian (Doctoral dissertation, Manajemen-Fakultas Ekonomi).

Satriadi, dkk. 2021. Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: Samudra Biru.

Sekaran, Uma. 2017. Metode Penelitian untuk Bisnis Pendekatan Pengembangan-Keahlian. Jakarta: Salemba Empat.

Setiadi. 2013. Konsep dan Praktik Penulisan Riset Keperawatan. 2nd edn. Jakarta: Graha Ilmu

Sinta, I. (2021). *The Effect of Price Discounts On Customer Satisfaction With In Store Display As An Intervening Variable. In* *International Conference on Health Science, Green Economics, Educational Review and Technology* (pp. 285-290).

Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Bisnis. Bandung : Alphabeta

Sugiyono. 2019. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alphabeta.

Sunyoto, Danang. 2016. Metodologi Peneitian Akuntansi. Bandung : PT Refika Aditama

Tamilselvi, J. 2019. *Impact of Sale Promotıon* *Techniques on Consumers Impulse Buying* *Behaviour towards Apparels at* *Bangalore*. *4*(March), 116–124.

Purwohedi, U. 2022. Metode Penelitian Prinsip dan Praktik. Jakarta : Rais Asa Sukses