

## DAFTAR PUSTAKA

- Antara, & Gumay, A. N. (2020, Desember 16). *Akhir 2020, Penjualan Mobil Nasional Indonesia Mulai Naik*. Dipetik april 10, 2021, dari Suara.com: <https://www.suara.com/otomotif/2020/12/16/223612/akhir-2020-penjualan-mobil-nasional-indonesia-mulai-naik?page=all>
- Apriliananda, D. (2017, Maret 8). *Kualitas Ekspor Toyota Semakin Indonesia*. Dipetik April 19, 2021, dari Kompas.com: <https://otomotif.kompas.com/read/2017/03/08/160300015/kualitas.ekspor.toyota.semakin.indonesia>.
- cerdasco.com. (2020, September 26). *Promosi Dalam Pemasaran: Konsep, Jenis, Faktor yang Mempengaruhi*. Dipetik april 10, 2021, dari cerdasco.com: <https://cerdasco.com/promosi/>
- Dananjaya, D. (2020, Oktober 23). *Toyota Jadi Merek Otomotif Teratas*. Dipetik April 19, 2021, dari Kompas.com: <https://otomotif.kompas.com/read/2020/10/23/123016715/toyota-jadi-merek-otomotif-teratas>
- Dellamita, M. F., DH, A. F., & Yulianto, E. (2014). Penerapan Personal Selling dalam peningkatan penjualan. *Administrasi Bisnis*, 9, 2.
- Farhan, S. N. (2020, Januari 31). *Hati-hati, Jangan Sampai Salah Beli Mobil Negara Kepincut Lirik SPG*. Dipetik april 16, 2021, dari 100kjp.com: <https://www.100kjp.com/mobil/5275-hati-hati-jangan-sampai-salah-beli-mobil-gegara-kepincut-lirikan-spg>
- Hafid, M. (2020, Agustus 18). *Angka & Analisis Penjualan Mobil Indonesia*. Dipetik April 19, 2021, dari oto.com: <https://www.oto.com/berita-mobil/2020-angka-analisis-penjualan-mobil-indonesia>
- Julian, M. (2021, January 15). *Penjualan mobil nasional pada tahun 2020 tembus target final Gaikindo*. Dipetik April 10, 2021, dari Industri.kontan.co.id: <https://industri.kontan.co.id/news/penjualan-mobil-nasional-pada-tahun-2020-tembus-target-final-gaikindo>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2006). Prinsip-Prinsip Pemasaran. Dalam P. Kotler, & G. Armstrong, *edisi 12* (hal. 206). Ciracar: Erlangga.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2006). Prinsip-Prinsip Pemasaran. Ciracas: Erlangga.
- Kumparan.com. (2020, mei 13). *Digempur Corona, Penjualan Toyota Rontok Hampir 70 persen*. Dipetik April 19, 2021, dari Kumparan.com: <https://kumparan.com/kumparanoto/digempur-corona-penjualan-toyota-rontok-hampir-70-persen-1tPGTJDisUu/full>

- Kurniawan, a. (2010). PEKANBARU AUTOMOTIVE CENTRE. *ARSITEKTUR FAKULTAS TEKNIK*, 1.
- Noprianti, N. P. (2016). PENGARUH PERSONAL SELLING, BRAND IMAGE, WORD OF MOUTH. *Ilmu dan Riset Manajemen*, 4.
- Nuprianti, N. P. (2016). PENGARUH PERSONAL SELLING, BRAND IMAGE, WORD OF MOUTH. *Ilmu dan Riset Manajemen*, 3.
- Pelealu, V. R., Mandey, S., & Jorie, R. J. (2016). ANALISIS STRATEGI PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PENGGUNA CAR CARE CENTER (C3) CAR WASH MANADO. *Jurnal EMBA*, 4 (2), 144-153.
- Prismanda, F. A. (2016). *Aktivitas Bauran Promosi Pada PT Agung Automall*. Padang: Universitas Andalas.
- Purba, J. (2019, mei 8). *Daftar Harga Mobil Toyota*. Dipetik april 2021, 2021, dari Jeripurba.com: <https://jeripurba.com/21227/daftar-harga-mobil-toyota/>
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. (2009). *Strategi promosi yang kreatif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rohaeni, H. (2016). PERANAN PROMOSI MELALUI PERSONAL SELLING TERHADAP VOLUME PENJUALAN . *Ecodemica*, IV (2), 225.
- Valley, D. D. (2019, maret 26). *Dealer Toyota*. Dipetik april 16, 2021, dari dealertoyota.co.id: <https://dealertoyota.co.id/>