

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Arfy, Rizka Widya., dan Ilhammuddin. (2013). *Pengaruh Reference Group Terhadap Keputusan Pembelian Produk Bermerek (Studi Pada Komunitas Pengguna Kamera DSLR Merek Nikon dan Canon)*. *Journal of Marketing*.
- Dharmesta dan Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Kedua*. Yogyakarta: Liberty.
- Dharmmesta, B.S., dan Handoko, H. (2008). *Manajemen Pemasaran : Analisa Perilaku Konsumen, Edisi pertama, Cetakan keempat*. Yogyakarta : BPFE.
- Effendi, 2004. *Perilaku Konsumen*, Jilid I, Edisi Pertama. Erlangga : Jakarta
- Gatot Yulianto, Purwanto Waluyo, 2004, *Pengaruh Keefektifan Komunikasi, Kualitas Teknikal, Kualitas Fungsional dan Kepercayaan Pada Komitmen Keterhubungan Bandara Ahmad Yani Semarang*, Telaah Manajemen, Magister Manajemen STIE Stikubank Semarang, Volume 1. Edisi 3.
- Kotler, dan Amstrong, 2000. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Kesembilan Jakarta : Prentice Hall.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, 2003, *Marketing An Introduction*, sixth edition, Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran, Jilid 1 dan 2*. Jakarta: PT. Indeks. Kelompok Gramedia.
- Kotler, Philip. Keller Lane, Kevin. 2013. *Manajemen Pemasaran, Jilid 1 Edisi 13*. Jakarta: PT. Indeks. Prentice Hall.
- Kotler, Philip. 2010. *Manajemen Pemasaran, Jilid 1 Edisi kesebelas*. Jakarta: PT. Indeks. Prentice Hall.
- Kotler, dan Amstrong, 1999. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Kedelapan. Jakarta : Prentice Hall.
- Malhotra, Naresh K. 2009. *Riset Pemasaran Pendekatan Terapan Jilid 1*. Jakarta:PT Index.
- Marzuki, 2002, *Metodologi Penelitian*, Jammars Bandung.

- Mowen and Minor (2002), *Consumer Behaviour*, 5th Edition, Harcourt Inc.
- Mowen, John C., Minor, Michael. 2002. *Perilaku Konsumen*, Jilid II, Edisi Kelima. Erlangga : Jakarta.
- Park, W.C., and Lessig, P.V. (1997). *Students and Housewives : Differences in Susceptibility to Reference Group Influence. Journal of Consumer Research, Volume 4p 102 – 110.*
- Peter, J.P., dan Olson, J. C. (2000). *Consumer Behaviour : Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Peter, J. Paul dan Olson, Jerry. 1996. *Customer Behaviour*. Chicago : Irwin.
- Rahmi, Amalia Yoan (2012). *Pengaruh Keluarga Dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pelajar Memilih Lembaga Bimbingan Belajar Ganesha Operation Di Kota Bukittinggi. Journal of Marketing.*
- Sekaran, Uma and Roger Bougie. 2010. *Research Methods For Business*. 5th Edition. United Kingdom : John Wiley and Sons Ltd.
- Sekaran, Uma. (2006). *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Schiffman & Kanuk. 2004. *Perilaku Konsumen* (edisi 7). Jakarta: Prentice Hall.
- Schiffman, Leon G. and Leslie Lazar Kanuk. 2010. *Customer Behaviour*, 10th Edition, New Jersey : Prentice Hall.
- Setiadi, Nugroho J, *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, Prenada Media Grup, 2003.
- Stevanie, Cecilia. (2014). *Pengaruh Green Marketing Terhadap Nilai yang dipersepsikan Dalam Keputusan Pembelian Pada Ades. Journal of Marketing.*
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*, Cetakan ke-3. Bandung: Alfabeta.
- Swastha, Basu dan Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Cetakan Ketigabelas. Yogyakarta: Liberty.

Utami, Dwi Ristianawati.(2011). *Pengaruh Family Structure Terhadap Materialisme Dan Pembelian Kompulsif Pada Remaja. Journal of Marketing.*

