

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, & Jogiyanto. (2015). *Partial Least Square (PLS), Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis* (p. 266). Erlangga.
- Arianto, N., & Difa, S. A. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada PT Nirwana Gemilang Property. *Jurnal Disrupsi Bisnis : Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Pamulang*, 3(2), 108. <https://doi.org/10.32493/drj.v3i2.6299>
- Cardia, D. I. N. R., Santika, I. W., & Respati, N. N. R. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Loyalitas Pelanggan. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 8(11), 6762. <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2019.v08.i11.p19>
- Dachi, A. (2020). Inovasi Produk terhadap Keputusan Pembelian dan dampaknya terhadap loyalitas pelanggan : Studi Pengguna Mobil Toyota Calya di Kota Bogor dan Bekasi. *JSHP : Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan*, 4(2), 120–129. <https://doi.org/10.32487/jshp.v4i2.843>
- Ghozali, I., & Latan, H. (2015). *Partial least squares: Konsep, teknik, dan aplikasi menggunakan program smart PLS 3.0* (2nd ed.). Semarang: Universitas Diponegoro Semarang
- Gulliando, D., & Shihab, M. (2019). The Effect of Product Quality, Price and Promotion on the Purchase Decision of Telkomsel Service Products. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 4(9), 419–425.
- Hakim, L. N. (2021). Effect of Product Quality and Service Quality on Customer Loyalty with Customer Satisfaction as an Intervening Variables. *Economit Journal: Scientific Journal of Accountancy, Management and Finance*, 1(1), 48–56.
- Harahap, Q. M., Amani, H., Tripiawan, W., Industri, F. R., Telkom, U., Kebutuhan, A., & Quality, P. (2017). Analisis Kebutuhan Produk Brownies Zebra Di Vannisa Brownies Dengan Menggunakan Integrasi Product Quality

- Dan Model Kano. *EProceedings of Engineering*, 4(2), 2423–2430.  
<http://librarye proceeding.telkomuniversity.ac.id/index.php/engineering/article/view/937>
- Haryani, D. S. (2019). Pengaruh Periklanan Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Perumahan Griya Puspandari Asri Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 8(1). <https://doi.org/10.33373/dms.v8i1.1827>
- Irawan, M. R. N. (2020). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Pt. Satria Nusantara Jaya. *Ekonika : Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri*, 5(2), 140. <https://doi.org/10.30737/ekonika.v5i2.1097>
- Kotler, philip, & Keller, kevin lane. (2016). Marketing Management. In *Boletin cultural e informativo - Consejo General de Colegios Medicos de España*.
- Kotler, & Armstrong. (2016). *principles of marketing*. 4(1), 1–23.
- Lolang, En. (2014). ) yaitu hipotesis yang akan diuji. Biasanya, hipotesis ini merupakan pernyataan yang menunjukkan bahwa suatu parameter populasi memiliki nilai tertentu. *Jurnal Kip*, 3(3), 685–696.
- Mardalis, A. (2005). Meraih Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis BENEFIT*, 9(2), 111 – 119. <https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Murdiana, S., Hoeroni, R., Fill, S., Manajemen, P., Bangsa, U. P., Kunci, K., Endorser, C., & Produk, K. (n.d.). *PENGARUH CELEBRITY ENDORSER , KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP MINAT BELI SKINCARE MS GLOW ( Studi kasus pada konsumen MS Glow Cikarang official ) pda konsumen MS Glow Cikarang Official ). Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif da*. 1–10.
- Musay, F. P., Administrasi, F. I., Brawijaya, U., Perusahaan, C., & Pemakai, C. (2013). *Brand image purchase intention*.
- Nurkhalik, M. F., Andini, Restu, & Ahmaddien, I. (2020). Pengaruh Kualitas Layanan , Minat Beli Dan Kepuasan Pelanggan Dalam Membentuk Loyalitas Pelanggan. *Ekonomi*, 02(2), 57–64.
- Permata Sari, D. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian,

- Kualitas Produk, Harga Kompetitif, Lokasi (Literature Review Manajemen Pemasaran). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(4), 524–533. <https://doi.org/10.31933/jimt.v2i4.463>
- Pongoh, M. E. (2013). Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk dan Harga Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Pelanggan Kartu As Telkomsel di Kota Manado. *Jurnal EMBA*, 1(4), 1–5.
- Rifa'i, K. (2019). *Membangun Loyalitas Pelanggan by Dr. Khamdan Rifai, SE., M.Si.* (z-lib.org).
- Rosnaini. (2019). *Kualitas Produk dan Kepuasan Pelanggan* (Issue May 2017).
- Saida, Z. (2020). MANAJEMEN PEMASARAN. In *forum pemuda aswaja*.
- Sudjana. 2005. *Metoda Statistika*. PT Tarsito Bandung. Bandung
- Sugiyono, D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*.
- Tumbel, N. A. M. T. M., & Walangitan, O. C. (2021). Pengaruh Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Skincare Scarlett Whitening pada Platform Digital. *Productivity*, 2(4), 272–275.
- Wahyu Prasetyo, D., & Murti, W. (2021). *Pengaruh Citra Merek dan Promosi Terhadap Loyalitas Pelanggan dan Keputusan Pembelian sebagai Variabel Mediasi PT. Matahari Departemen Store*. 9(2), 43.
- Yusuf, D. M. (2017). metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan penelitian gabungan. In *K E N C A N A*.
- Zulfa Cahyani, A., Rahmat Hermawanto, A., & Leily Nasution, N. (2021). Analysis Price and Promotion of Customer Loyalty in Modern Retail Shopping Centers in the Pandemic Time Covid-19 Through the Purchase Decision Strategy as Moderation. *Technology, and Organizational Behavior (IJBTOB)*, 01(01), 2775–4936. <https://ijbtob.org>
- link:
- Glow, klinik M. (2021). *Daftar Ms Glow di Indonesia*. Store Ms Glow. <https://ms-glow.store/blog/daftar-ms-glow-aesthetic-clinic>
- <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/10/05/industri-kosmetik-tumbuh->

559-persen-ini-merek-perawatan-tubuh-terlaris-pada-agustus-2021

<https://compas.co.id/article/data-penjualan-ms-glow/>

<https://skinsolution.co.id/blog/topic/267>

[https://www.msglowid.com/Website/Halaman/about\\_us](https://www.msglowid.com/Website/Halaman/about_us)