DAFTAR PUSTAKA

Aditya, E., & Fadhilah, N. (2023). *Analisis Manajemen Strategi Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Erafone Metrapolitan Mall CIleungsi Bogor*. *15*(2).

Amiruddin, T. (2022). T Amiruddin. *Jurnal Pendas Mahakam.*, *7*(2).

Amri, A., Salawali, W. A., Indama, I. S., Wahdaniah, & Bahasoan, A. N. (2024). *Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Pasca Pandemi COVID-19 : Implikasi bagi Pasar Ritel di Indonesia*. *3*(5), 5005–5017.

Anggraeni., A. D., & Berlian, R. (2022). PENGARUH KOMUNIKASI PEMASARAN TERHADAP KESADARAN MEREK PADA PT. FUCHS INDONESIA. *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, *12*(September), 1–6.

Anjani, A. S., & Hartono, B. (2022). Strategi Personal Selling dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Marketing. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, *15*(1), 1–8. https://scholar.archive.org/work/clckf2pm4rc25c5unnofjijawq/access/wayback/https://journal.stekom.ac.id/index.php/Bisnis/article/download/590/489

Apriandhi, I. W., Hasmawati, F., & Muslimin. (2024). Strategi Komunikasi Pemasaran Tim Marketing Xiaomi Palembang dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen. *Jurnal Bisnis Dan Komunikasi Digital*, *1*(2), 7. https://doi.org/10.47134/jbkd.v1i2.2296

Ardiansyah, Risnita, & M. Syahran, J. (2023). Teknik Pengumpulan Data Dan Instrumen Penelitian Ilmiah Pendidikan Pada Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. *Jurnal IHSAN : Jurnal Pendidikan Islam*, *1*(2), 1–9. https://doi.org/10.61104/ihsan.v1i2.57

Ardianti, S. U., & Handayani, S. W. E. (2021). *Strategi Komunikasi Pemasaran Pratama Rotan Interior dalam Upaya Meningkatkan penjualan di Desa Trangsan kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo*. *19*(4), 287–292.

Arfis, A. H., Hadipura, H., Nofirda, F. A., Manajemen, S., Ekonomi, F., & Bisnis, D. (2023). Analisis Perilaku Konsumen dalam Penggunaan Website Sport Station. *Pendidikan Tambusai*, *7*, 30451–30453.

Asiah, S., & Yusrizal. (2023). Implementasi Strategi Personal Selling Bagi Agen Asuransi. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, *4*(1), 218–228. https://doi.org/10.47467/elmal.v4i1.1364

Asriadi. (2020). Komunikasi Efektif dalam Organisasi. *Cendekia Inovatif Dan Berbudaya*, *2*(3), 309–316. https://doi.org/10.59996/cendib.v1i3.318

Azizah, I., & Astuti, P. B. (2024). Pengaruh Keragaman Produk, Kualitas Pelayanan dan Suasana Toko terhadap Keputusan Pembelian pada Miniso di Trio Mall Kebumen. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis, Akuntansi*, *6*, 241–255.

Bi.go.id. (2024). *Survei Penjualan Eceran November 2024: Penjualan Eceran Diprakirakan meningkat*. Https://Www.Bi.Go.Id/. https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2626724.aspx

Chandra, V., Arwin, A., & Yuliana, Y. (2023). Analisis Personal Selling Pada Apotik Sempurna. *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Sosial Dan Teknologi (SANISTEK) 2023*, *September*, 32–35. https://prosiding.politeknikcendana.ac.id/index.php/sanistek/article/view/316

Daruhadi, G., & Sopiati, P. (2024). Pengumpulan Data Penelitian. *Metode Pengumpulan Data Penelitian*, *3*(5), 5423–5443.

Dina, H. M. R., Fadillah, A., & Purnama, D. (2021). Tinjauan Atas Personal Selling Pada Wardah Kosmetik. *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, *1*(1), 51–60. https://doi.org/10.37641/jabkes.v1i1.785

Fadilla, A. R., & Wulandari, P. A. (2023). *LITERATURE REVIEW ANALISIS DATA KUALITATIF: TAHAP PENGUMPULAN DATA*. *1*(3), 34–46.

Fadli, M. R. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika*, *21*(1), 33–54. https://doi.org/10.21831/hum.v21i1.

Hajrah, Syafril, & Khosiah. (2017). *Persepsi Masyarakat Terhadap Rencana Pemerintah Membuka Area Pertambangan Emas di Desa Sumi Kecamatan Lambu Kabupaten Bima*. *1*(2).

Handayanti, A. (2021). *Personal Selling sebagai Sarana Promosi Produk Label*. *XVIII No 1*, 29–38.

Hardani, Andriani, H., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Istiqomah, R. R., Fardani, R. A., Sukmana, D. J., & Auliya, N. H. (2020). Buku Metode Penelitian Kualitatif. In *CV. Pustaka Ilmu Group* (Vol. 5, Issue 1).

Hidayati, Y. H. (2023). Unsur Komunikasi Pada Proses Pembelajaran Di Taman Kanak-Kanak (Tk) Tunas Jaya Desa Jelutung Kecamatan Sungailiat Kabupaten Bangka. *KOMUNIKASIA: Journal of Islamic Communication and Broadcasting*, *3*(2), 108–116. https://doi.org/10.32923/kpi.v3i2.3684

Husnullail, Risnita, Jailani, S., & Asbui. (2024). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Dalam Riset Ilmiah. *Penambahan Natrium Benzoat Dan Kalium Sorbat (Antiinversi) Dan Kecepatan Pengadukan Sebagai Upaya Penghambatan Reaksi Inversi Pada Nira Tebu*, *15*(2), 70–78.

Irawan, F. D., Ali, H., & Hadita. (2024). Pengaruh Content Marketing, Kolaborasi Brand dan Minat Beli Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Sepatu Aerostreet di Kranji Bekasi Barat. *Jurnal Ilmu Multidisiplin*, *3*(2), 155–164. https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

Julitawaty, W., Willy, F., & goh, T. S. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor Pt. Mega Anugrah Mandiri. *Bisnis Kolega*, *6*(1), 43–56. https://www.ejournal.pmci.ac.id/index.php/jbk/article/view/47

Kohar, J. (2019). Pengaruh Consumer Satisfaction Di Sport Station Surabaya Terhadap Attitudinal Loyality, Word of Mouth, Dan Share of Purchase.

Calyptra: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya, *8*(1), 733–746. https://journal.ubaya.ac.id/index.php/jimus/article/view/3711%0Ahttps://journal.ubaya.ac.id/index.php/jimus/article/download/3711/2829

Lubis, M. (2020). Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Dharmawangsa. *Jurnal Network Media Vol:*, *1*(2), 95–101.

Luthfiyyah, P., & Santosa, S. (2020). Pengaruh Komunikasi Pemasaran Terhadaployalitas Pelanggandi Gamefield Hongkong Limited. *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, *Vol.10*, *No*, 1–7.

Lutviana, E., & Sukoco, S. A. (2024). Pengaruh Periklanan Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Di Grand Puri Bunga Nirwana Jember Eva. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, *4*(2).

Mahadi, U. (2021). Komunikasi Pendidikan (Urgensi Komunikasi Efektif dalam Proses Pembelajaran). *Journal of Public Policy and Administration Silampari*, *2*(1).

Nurdewi. (2022). IMPLEMENTASI PERSONAL BRANDING SMART ASN PERWUJUDAN BANGGA MELAYANI DI PROVINSI MALUKU UTARA. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, *1*(2). https://www.researchgate.net/publication/381100251_HUBUNGAN_MOTIVASI_IBU_DUKUNGAN_KELUARGA_DAN_PERAN_BIDAN_TERHADAP_KUNJUNGAN_NIFAS_DI_PUSKESMAS_MARIPARI_KABUPATEN_GARUT_TAHUN_2023

Nursyamsi, S. E., Siregar, N., & Ratnasari, D. D. (2022). Strategi Komunikasi Personal Selling Merchandiser Display General Trade dalam Memenuhi Target Penjualan Di PT Kalbe Nutritional Cabang Bekasi: Studi Deskriptif Produk …. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, *1*(3), 255–265. http://jurnalprisanicendekia.com/index.php/jbc/article/view/111%0Ahttp://jurnalprisanicendekia.com/index.php/jbc/article/download/111/114

Pahlevi, M. R., & Swarnawati, A. (2024). Strategi Komunikasi Pemasaran dalam

Meningkatkan Kepercayaan Konsumen pada PT Albis Nusa Wisata di Jakarta. *Jurnal Ilmu Komunikasi, Sosial Dan Humaniora*, *2*(4).

Pardianto, & Chandra, D. (2019). *POLA KOMUNIKASI URBAN CARE COMMUNITY PADA MASYARAKAT MARGINAL SURABAYA*. *9*(2).

Parid, M. (2020). Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan Https://Jurnal.Unibrah.Ac.Id/Index.Php/JIWP*, *6*(3), 178–183. https://doi.org/10.5281/zenodo.3986243

Permanasari, E. Y., & Soebiantoro. (2024). *Penggunaan media Pembelajaran Berbasis Collaborative Learning Untuk Meningkatkan Literasi Digital Mahasiswa Di Universitas Islam Balitar (UNISBA) Blitar*. *11*(4), 1713–1727. https://doi.org/https://doi.org/10.47668/edusaintek.v11i4.1335

Rijali, A. (2018). Analisis Data Kualitatif. *Al Hadharah*, *17*(33), 81–95.

Safarudin, R., Zulfamanna, Kustati, M., & Sepriyanti, N. (2023). Penelitian kualitatif. *Journal Of Social Science Research*, *3*(2), 9680–9694. http://www.academia.edu/download/54257684/Tabrani._ZA_2014-Dasar-dasar_Metodologi_Penelitian_Kualitatif.pdf

Sangen, M., & Abdurrahim. (2019). PENGARUH CONTENT MARKETING, SALES PROMOTION, PERSONAL SELLING, DAN ADVERTISING TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA HOTEL BIUTI DI BANJARMASIN Abdurrahim1. *Sains Manajemen Dan Kewirausahaan*, *3*(1), 51–60.

Septyadi, M. A. K., Salamah, M., & Nujiyatillah, S. (2022). Literature Review Keputusan Pembelian Dan Minat Beli Konsumen Pada Smartphone: Harga Dan Promosi. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, *3*(1), 301–313. https://doi.org/10.38035/jmpis.v3i1.876

Setiawati, I., Sudjiono, Nursamsu, & Subianti, T. (2023). Pengaruh Personal Selling dan Display Terhadap Purchase Intention Produk Distro di Kediri. *RISK : Jurnal Riset Bisnis Dan Ekonomi*, *4*(1), 101–113.

https://doi.org/10.30737/risk.v4i1.5210

Shantilawati, I., Zebua, S., & Tarmizi, R. (2024). Penggunaan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Bisnis Retail. *Jmari*, *5*(1). https://doi.org/10.33050/jmari.v5i1.3130

Simanjuntak, D. R., Ritonga, N., & Harahap, M. S. (2020). Analisis kesulitan Belajar Siswa Melaksanakan Pembelajaran Secara Daring Selama Masa Pandemi Covid-19. *JURNAL MathEdu (Mathematic Education Journal)*, *3*(3), 142–146. http://journal.ipts.ac.id/index.php/MathEdu

Subakti, A. G. (2022). Pengaruh Menu Knowledge Pramusaji Terhadap Keterampilan Personal Selling Di Restoran Cinnamon, Hotel Mandarin Oriental Jakarta. *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*, *5*(1), 39–52. https://doi.org/10.17509/jithor.v5i1.46492

Tonda, F., Ali, H., & Khan, M. A. (2024). Pengaruh Online Customer Review Dan Tagline Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Minat Beli. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, *2*(3), 181–194.

Trianto, R. (2021). KOMUNIKASI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL (STUDI KASUS DI SD LUQMAN AL HAKIM SURABAYA). *Jurnal Komunikasi Massa*, *5*(1), 1–8.

Ultavia, A., Jannati, P., Malahati, F., Qathrunnada, & Shaleh. (2023). *Kualitatif: Memahami Karakteristik penelitian sebagai Metodologi*. *11*(2), 1–23.

Wardani, W. S., Sumarsid, S., Jayadi, J., Kartikaningsih, D., Yani, A., & Simanjuntak, R. (2022). Analisa pengaruh Marketing Mix dan perilaku konsumen setelah Covid-19 terhadap keputusan Impulse Buying pada Miniso Cabang Mall Ciputra Jakarta. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, *5*(5), 2518–2527. https://doi.org/10.32670/fairvalue.v5i5.2742

Waruwu, M. (2023). Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, *7*(1), 2896–2910.

Waruwu, M. (2024). Pendekatan Penelitian Kualitatif: Konsep, Prosedur, Kelebihan dan Peran di Bidang Pendidikan. *Afeksi: Jurnal Penelitian Dan Evaluasi Pendidikan*, *5*(2). https://doi.org/10.59698/afeksi.v5i2.236

Wulandari, E. W., & Kusumasari, I. R. (2024). Peran Sales Associate Serta Strategi Sales Marketing Dalam Penjualan Produk Charles & Keith Tunjungan Plaza Surabaya. *MENAWAN : Jurnal Riset Dan Publikasi Ilmu Ekonomi*, *2*(2), 157–165. https://doi.org/10.61132/menawan.v2i2.301

Yanto, R. T. Y., & Putri, S. R. (2022). PENGARUH PERSONAL SELLING TERHADAP VOLUME PENJUALAN DI PT ASTRA INTERNATIONAL TBK-TSO AUTO2000 CABANG PASTEUR BANDUNG Rachmat. *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, *12*(2).

Zulfirman, R. (2022). IMPLEMETASI METODE OUTDOOR LEARNING DALAM PENINGKATAN HASIL BELAJAR SISWA PADA MATA PELAJARAN PENDIDIKAN AGAMA ISLAM DI MAN 1 MEDAN. *Jurrnal Penelitian, Pendidikan Dan Pengajaran*, *Volume 3*(No 2), Halaman 147-153.