

## DAFTAR PUSTAKA

- Adminlp2m. (2022). Purposive Sampling - Definisi, Keuntungan dan Cara Melakukannya. Retrieved from <https://lp2m.uma.ac.id/2022/05/31/purposive-sampling-definisi-keuntungan-dan-cara-melakukannya/> diakses 8 Januari 2024 pukul 15.48 WIB
- Bimantara, P. (2017). Proses Komunikasi Pemasaran Personal Selling (Studi Deskriptif Kualitatif pada Penjualan Produk Herbal Bio7 PT. Unimex Power Distributor Cabang Kuningan). *Jurnal Ilmu Komunikasi Efek*, 1(1), 265278.
- BPS Provinsi D.I. Yogyakarta. (2024). <https://yogyakarta.bps.go.id/>. Diakses 8 Januari 2024 pukul 13.24 WIB.
- Dewey, J. (2008). *The Middle Works of John Dewey, Volume 2, 1899-1924: Journal Articles, Book Reviews, and Miscellany in the 1902-1903 Period, and Studies in Logical Theory and the Child and the Curriculum* (Vol. 2). SIU press.
- Griffin, Jill. 2005. *Customer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Alih Bahasa Dr. Dwi Kartini Yahya. Jakarta: Erlangga
- Hadjar, I. (1996). *Dasar-dasar metodologi penelitian kuantitatif dalam pendidikan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Januardi, R., Chen, E., Januardin, J., & Br. Saragih, R. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Pada PT. Asia Sakti Wahid Foods Manufacture. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(6), 8305–8314. <https://doi.org/10.37385/msej.v4i6.3505>
- Kotler, Philip Dan Kevin Lane Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua Belas. Indeks : Jakarta
- Kotler, Philip. 2008. “Manajemen Pemasaran 12 Jilid 2”. Jakarta.

- Kotler, Philip. Gary Armstrong. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Jakarta. Erlangga
- Kotler, Philip Dan Kevin Lane Keller. 2012. Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1., Manajemen Pemasaran. Erlangga, p. 1835.
- Mujizat, D. F., Saroh, S., & Krisdianto, D. (2023). Pengaruh Personal Selling, Free Sampel Produk, dan Transaksi Cashback Terhadap Loyalitas Anggota Koperasi (Studi pada anggota sebagai pelanggan pupuk di Koperasi Unit Desa Pakis Kabupaten Malang). *JIAGABI (Jurnal Ilmu Administrasi Niaga/Bisnis)*, 13(1), 62-72.
- Olumoko, T. A., Abass, O. A., & Dansu, S. F. (2012). The role of personal selling in enhancing client satisfaction in Nigerian insurance market. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 3(2), 147-152.
- Populix. (2023). <https://info.populix.co/articles/data-primer-adalah/>. Diakses 8 Januari 2024 pukul 18.36 WIB.
- Profil BPS. (n.d.). Retrieved from <https://ppid.bps.go.id/app/konten/0000/Profil-BPS.html> diakses 8 Januari 2024 pukul 14.23 WIB.
- Purba, L. K., Fitriani, D., & Andini, W. (2022). Paradigma Penelitian Dalam Jurnal Ilmiah Metodologi Penelitian Kuantitatif. *Tarbiyah: Jurnal Ilmu Pendidikan dan Pengajaran*, 1(1), 6-12.
- Purwati, A. A., Rukmana, K., & Deli, M. M. (2020). The Effect Of Personal Selling And Service Quality On Customer Loyalty At Pt. Wanriau Indoxp. *Journal of Applied Business and Technology*, 1(1), 1-7. <https://doi.org/10.35145/jabt.v1i1.17>
- Putri, V. K. M. (2021). Personal Selling: Pengertian dan Tujuannya. Retrieved from <https://www.kompas.com/skola/read/2021/12/22/130000069/personal-selling->

[-pengertian-dan-tujuannya](#) diakses pada tanggal 1 oktober 2023 pada pukul 18.21 WIB.

- Rizfie, M. (2023). Pengaruh Digital Marketing Personal Selling Dan Word Of Mouth Terhadap Loyalitas Konsumen Dan Keperayaan Konsumen Sebagai Variabel Intervening. *JUBISMA*, 5(1), 38-50. <https://doi.org/10.58217/jubisma.v5i1.73>
- Rohayana Kohir, T. (2018). Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Personal Selling Dan Distribusi Fisik Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Jasa Penerbit Yudhistira Tasikmalaya. *Scientific Journal Of Reflection : Economic, Accounting, Management and Business*, 1(3), 321-330. <https://doi.org/10.37481/sjr.v1i3.150>
- Santoso, S., & Tjiptono, F. (2001). Riset Pemasaran: konsep dan aplikasi dengan SPSS. *PT. Elex Media Komputindo, Jakarta*.
- Siregar, S. (2013). Metode penelitian kuantitatif: dilengkapi dengan perhitungan manual & SPSS.
- Sugiyono, S. (2007). Statistika untuk penelitian.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Suharsimi, A. (2006). Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik. *Jakarta: Rineka Cipta*, 134.
- Syafitri, A. (2017). *Pengaruh Personal Selling terhadap Keputusan Pembelian Tupperware (Studi pada Konsumen Outlet Tupperware di Jalan Ampera 1 Medan Helvetia)* (Doctoral dissertation, Universitas Sumatera Utara).
- Tjiptono, F. (1995). *Strategi pemasaran*. Andi Offset.
- Tjiptono, Fandy. (2002). *Strategi Pemasaran*. Andi, Yogyakarta
- Trisnawati, N., & Nugraha, N. A. (2024). Pengaruh Direct Marketing, Personal Selling, dan Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Alat

Kesehatan di PT Satria Kencana Medika Bekasi. *IKRAITH-EKONOMIKA*, 7(1), 102-106.

Walker, O. C. (2005). Boyd. *Manajemen Pemasaran, Jilid I*.

Warindrasti, R., & Pratama, A. A. N. (2021). Mampukah kepuasan konsumen memediasi pengaruh personal selling, direct selling dan nilai-nilai Islam terhadap loyalitas nasabah?. *Journal of Management and Digital Business*, 1(1), 25–36. <https://doi.org/10.53088/jmdb.v1i1.28>

What is Personal Selling? Definition of Personal Selling, Personal Selling Meaning. (n.d.). Retrieved from <https://economictimes.indiatimes.com/definition/personal-selling> diakses 10 Januari 2024 pukul 10.36 WIB.