

## REFERENCES

- Abubakar, Rifai. (2021). Pengantar Metodologi Penelitian. Yogyakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga.
- Arori, A., & Rugami, J. (2020). Personal Selling Strategies and Customer Loyalty among Insurance Companies in Malindi Town, Kilifi County, Kenya. *International Journal of Business Management, Entrepreneurship and Innovation*, 2(1), 36-51. <https://doi.org/10.35942/jbmed.v2i1.99>
- Arrosadi, A. H., Verawati, D. M., & Novitaningtyas, I. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus Pada Pelanggan Jasa Titip Monera). *Manager: Jurnal Ilmu Manajemen*, 5(3), 314-328.
- Barantum. (2023, July 13). Marketing: Pengertian, Tujuan, Fungsi, Manfaat dan Istilahnya - Barantum. Barantum. <https://www.barantum.com/blog/marketing-adalah/>
- Dipayanti, K. (2018). Pengaruh Promosi Penjualan Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT Giant Extra Pamulang. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 2(1), 30-49.
- Ghozali. (2021). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 26 (Edisi 10). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hamzah, Amir, Susanti, Lidia. (2020). Metode Penelitian Kuantitatif: Kajian Teoritik dan Praktik (Cetakan ke- 1). Malang: Literasi Nusantara.
- Hanum, A. (2021). Analisis Citra Citra Merek Dan Promosi Penjualan Terhadap Loyalitas Pelanggan PT Quantum Ict Di Medan. *Juripol (Jurnal Institusi Politeknik Ganesha Medan)*, 4(2), 43-49.
- Hikmawati, Fenti (2020) Metodologi Penelitian. Rajawali Press.
- Indeed (2022). How To Perform a Causal Analysis in 5 Steps (Plus Tips) From: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/how-to-perform-causal-analysis>
- Kumar. (2020). Statistics: Mean / Median /Mode/ Variance /Standard Deviation | by Anjani Kumar | Analytics Vidhya | Medium. <https://medium.com/analytics-vidhya/statistics>
- Keni, K., & Sandra, K. K. (2021). Prediksi customer experience dan service quality terhadap customer loyalty: Customer satisfaction sebagai variabel mediasi. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 5(1), 191-204.

- Kurnia, Firdilla (2022). Marketing: Pengertian, Fungsi, Manfaat, Jenis, Serta Tahapannya | DailySocial.id. <https://dailysocial.id/post/marketing-adalah>
- Kurniah, K. (2022). Pengaruh Pengalaman dan Nilai Pelanggan Terhadap Loyalitas Melalui Kepuasan Sebagai Variabel Intervening pada Pelanggan Scarlett Whitening di Kota Makassar. *Study of Scientific and Behavioral Management (SSBM)*, 3(2), 21-31.
- Kurniawan (2023). 7 Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumen pada Bisnis Retail. <https://www.hashmicro.com/id/blog/7-faktor-yang-mempengaruhi-loyalitas-konsumen-pada-bisnis-retail/#2>
- Lazuardi, D., & Rezeki, S. (2022, July). Pengaruh Personal Selling dan Sales Promotion Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Chicken Holic Medan Fair. In *Prosiding Seminar Nasional Sosial, Humaniora, dan Teknologi* (pp. 610-619).
- Maharani, S. D., Istiatin, I., & Istiqomah, I. (2022). Kepuasan pelanggan ditinjau dari customer experience, customer value, dan brand image. *KINERJA*, 19(3), 598-602.
- 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.
- Deswita, S. (2023). Pengaruh Advertising, Sales Promotion, Dan Public Relations Terhadap Consumer Loyalty Di Era Digitalisasi (Survei Pada Konsumen Cv. Jaya Bakery Di Bandar Lampung).
- Moedasir, Andiana. (2022, April 22). Marketing adalah: Definisi, Fungsi, Strategi, dan Jenis. Marketing Adalah: Definisi, Fungsi, Strategi, Dan Jenis. <https://majoo.id/solusi/detail/marketing>
- Nandang, N. (2022). The Role of Communication, Product Knowledge, Creativity and Empathy for Increasing Interest in Purchasing MSMEs for the South Bandung Livestock Cooperative Pangalengan. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 5(3).
- Nasution, H. P. (2019). Analisis faktor-faktor pengalaman pelanggan (customer experience) terhadap keputusan berkunjung pada Sun Plaza Medan.
- Nirawati, L., Pratiwi, A. D., Mutiahana, A., & Afida, E. A. (2020). Pengaruh Kepercayaan Konsumen Dan Pengalaman Pelanggan (Customer Experience) Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Aplikasi Shopee. *Jurnal Syntax Transformation*, 1(09), 624-631.

- Nugraha, A. A., & Marliyah, M. (2022). Analysis of Spare Part Sales Strategy at PT Traktor Nusantara Medan Branch. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi Review*, 2(1), 61-66.
- Nurjaya, N., Dutawaskita, N. I., Erlangga, H., Hastono, H., & Sunarsi, D. (2022). Pengaruh Personal Selling Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Yang Berdampak Pada Loyalitas Pelanggan Pada PT Lautan Surga di Jakarta. *Jurnal Tadbir Peradaban*, 2(1), 80-92.
- Pasaribu, Benny. (2022). Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis. Penerbit MEDIA EDU PUSTAKA: Tangerang.
- Pratiwi, H., Yuliyana, W., Komalasari, Y., & Maulyan, F. F. (2022). Pengaruh Sales Promotion Dan Personal Selling Terhadap Customer Retention Pengguna Indihome Di Pt Telkom Kantor Cabang Ujung Berung Bandung. *Jurnal Sains Manajemen*, 4(2), 94-99.
- Pramezwarly, A., Juliana, J., Winata, J., Tanesha, R., & Armando, T. (2021). Brand Trust dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Di Masa Covid-19. *Perspektif: Jurnal Ekonomi dan Manajemen Akademi Bina Sarana Informatika*, 19(1), 24-31.
- Putra, Rival Victoria. Machasin. Syakdanur Nas. (2021). Pengaruh Sales Promotion, Personal Selling dan Advertising terhadap Keputusan Pembelian Produk Buku Terbitan CV. As Salam di Kota Pekanbaru. *Jurnal Ekonomi Kiat* Vol. 32, No. 1, Hal. 57-65.
- Putri, Y. M., Utomo, H., & Mar'ati, F. S. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lokasi, Harga Dan Digital Marketing Terhadap Loyalitas Konsumen Di Grand Wahid Hotel Salatiga. *Among Makarti*, 14(1).
- Roni, R., Zulfadil, Z., & Setiawan, D. (2022). ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM RANGKA MEMBANGUN LOYALITAS PELANGGAN PADA PT ARTA BOGA CEMERLANG. *Jurnal Daya Saing*, 8(1), 78-89.
- Rumbiati, R. (2021). Personal Selling dan Sales Promotion dalam Keputusan Pembelian Sepeda Motor di Kota Sekayu. *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*, 1(2), 118-127.
- Sugiyono. (2020). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Penerbit Alfabeta.
- Senggetang, V., Mandey, S. L., & Moniharapon, S. (2019). Pengaruh Lokasi, Promosi Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Perumahan Kawanua Emerald City Manado. *Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(1).

- Soerianto, A., Adiwijaya, M., & Subagio, H. (2017). Pengaruh Perceived Service Quality terhadap Customer Loyalty melalui Customer Satisfaction dan Customer Trust pada Pelanggan UberX di Surabaya. *Petra Business and Management Review*, 3(2).
- Taris, H. S., & Purwanto, S. (2022). Analisis Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Loyalitas Pelanggan dengan Peran Mediasi Kepuasan Pelanggan Pada Layanan Go-Food di Surabaya. *J-MAS (Jurnal Manajemen dan Sains)*, 7(2), 449-454.
- Top Karir (2022). Apa itu Marketing? Berikut Pengertian, Fungsi, Jenis dan Prospek Kerjanya. <https://perhumas.topkarir.com/article/detail/apa-itu-marketing-berikut-pengertian-fungsi-jenis-dan-prospek-kerjanya>
- Wardhana, E. (2019). Pengaruh nilai utilitarian, nilai hedonis, pengalaman pelanggan, kepercayaan merek terhadap loyalitas pelanggan SonnyVaio. *Jurnal Ekonomi dan Industri e-ISSN*, 2656, 3169.
- Wibowo (2021). Customer Experience: Definisi, Jenis, Faktor yang Mempengaruhi, dan Cara Membangun. <https://www.jojonomic.com/blog/customer-experience-definisi-jenis-faktor-yang-mempengaruhi-dan-cara-membangun/>