

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohim, A., Koni, A., Munawir, M., Hidayatullah, H., Wijayanto, G., Listiyana, L., ... & Yulianti, M. L. (2022). ***Customer Relationship Management Strategi Pengembangan Pelanggan.***
- Afidh Syahputra, A. (2024). ***Strategi Product Knostrategi Product Knowledge tepung mocaf (modified cassava flour) pada posyantek ojo lali jelutung Kota Jambi (Doctoral dissertation, Universitas Jambi).***
- Akbar, T. (2023). ***Building Perceived Quality in the Influence of Personal Selling on Purchase Decision. Interdisciplinary Social Studies***, 2(6), 2051–2057.
- Ariyanto, A., Bangun, R., Indillah, M. R. M., Trenggana, A. F. M., Sholihah, D. R., Ariyanti, M., ... & Bancin, J. B. B. (2023). ***Manajemen Pemasaran.***
- Asrulla, A., Risnita, R., Jailani, M. S., & Jeka, F. (2023). ***Populasi dan sampling (kuantitatif), serta pemilihan informan kunci (kualitatif) dalam pendekatan praktis. Jurnal Pendidikan Tambusai***, 7(3), 26320-26332.
- Barus, D. S., & Siregar, O. M. (2023). ***Pengaruh Pelatihan Dan Penilaian Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Di Kantor Pos Medan. Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen Indonesia***, 1(02), 65-79.
- Caroline, E. (2019). ***Metode Kuantitatif.*** Media Sahabat Cendekia.
- Christiani, Natalia, and Alexander H. Candra. (2023) ***"The Effect of Product Knowledge, Price, and Social Media Marketing towards Consumer Buying Decision on Fit Cookie Business."*** *Buletin Poltanesa*, vol. 24, no. 2, doi:10.51967/tanesa.v24i2.2962.
- Darsana, I. M., Rahmadani, S., Salijah, E., Akbar, A. Y., Bahri, K. N., Amir, N. H., ... & Nugroho, A. (2023). ***Strategi pemasaran.*** CV. Intelektual Manifes Media.
- Hudiyah, I. F., Nisrina, S. J., Hidayat, R., & Kusumasari, I. R. (2024). ***Pengaruh promosi dimedia social terhadap minat beli dan keputusan pembelian produk fashion hijab pada konsumen generasi Z. Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi***, 9(8), 61-70.
- Istanti, E. (2021). ***Effect of e-commerce, public relations and customer relationship management on purchase decisions (case study of oppo brand smarthphone user in WTC Surabaya).*** *Business and Accounting Research (IJEBA) Peer Reviewed-International Journal*, 5(3), 1089–1098. Retrieved from <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/IJEBA>

- Jamaly, M. F., Djumarno, D., Astini, R., & Asih, D. (2023). Literature Review: ***Peran Media Sosial Dalam Pemasaran Film Indonesia: Analisis Kepuasan Dan Niat Beli Penonton***. *Scientific Journal of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 6(3), 647-659.
- Julitawaty, W., Willy, F., & Goh, T. S. (2020). ***Pengaruh personal selling dan promosi penjualan terhadap efektifitas penjualan ban sepeda motor pt. Mega anugrah mandiri***. *Jurnal Bisnis Kolega*.
- Khotimah, H., Mulyati, A., & Nasution, U. C. M. (2024). ***Pengaruh product knowledge dan relationship marketing terhadap loyalitas konsumen sepeda motor di dealer yamaha sip Gunungsari***. *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 6(3), 71-80.
- Manafe, L. A., & Leo, F. R. M. (2021). ***Implikasi inovasi produk terhadap keunggulan bersaing produk kaca mata pada optik nice***. *Digital Economic, Management and Accounting Knowledge Development (DEMANd)*, 3(1), 35-44.
- Matviiets, O., & Kipen, V. (2021). ***The features of direct marketing and personal selling as a form of marketing communications***.
- Munandar, I., & Sari, T. N. (2023). ***Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Customer Relationship Management (CRM) terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Pada CV Mars Global Group***. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*, 2(1), 16-26.
- Munandar, I., & Sari, T. N. (2023). ***Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Customer Relationship Management (CRM) terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Pada CV Mars Global Group***. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*, 2(1), 16-26.
- Muslinawati, R. (2019). ***Penerapan Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Multindo Optik Di Kabupaten Bojonegoro***. *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, 4(1), 866-888.
- Ngelyaratan, D., & Soediantono, D. (2022). ***Customer relationship management (CRM) and recommendation for implementation in the defense industry: a literature review***. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 3(3), 17-34.
- Ningsih, D. D. S., & Maika, M. R. (2020). ***Strategi Bauran Pemasaran 4P Dalam Menentukan Sumber Modal Usaha Syariah Pedagang Pasar di Sidoarjo***. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), 693-702.

- Nuryani, F. T., Nurkesuma, N., & Hadibrata, B. (2022). **Korelasi keputusan pembelian: kualitas produk, persepsi harga dan promosi (literature review manajemen pemasaran).** *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 3(4), 452-462.
- Onassis, S., & Utama, T. (2024). **Pengaruh Customer Relationship Management (CRM) Terhadap Keputusan Pembelian.** *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 4(3), 647-653.
- Permana, G. P. L., & Mudiyaniti, N. W. (2021). **Analisis Faktor Kesuksesan Implementasi Aplikasi Sistem Keuangan Desa (Siskeudes) Dengan Menggunakan Model Kesuksesan Sistem Teknologi Informasi Diperbarui Oleh Delone Dan Mclean Di Kabupaten Gianyar.** *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 13(1), 75-85.
- Puspaningrum, S., & Walujo, H. D. (2021). **The influence of brand image and product knowledge on purchase decisions (Study on Holland Bakery Pandanaran Semarang Consumers).** *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Keuangan*, 2(3), 168-173.
- R., & Hartomo, K. D. (2022). **Rancangan Arsitektur Sistem Informasi E-Customer Relationship Management Menggunakan Metode Enterprise Unified Process.** *JURNAL MEDIA INFORMATIKA BUDIDARMA*, 6(3), 1387-1395.
- Rahman, W., Herdiyanti, H., Azizah, J., Asir, M., & Wijayanto, G. (2024). **Eksplorasi strategi pemasaran media sosial yang sukses dalam meningkatkan interaksi merek dengan konsumen di era digital.** *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 5(1), 355-363.
- Rey Media Grafika.Farahdiba, D. (2020). **Konsep dan strategi komunikasi pemasaran: perubahan perilaku konsumen menuju era disrupsi.** *Jurnal Ilmiah Komunikasi Makna*, 8(1), 22-38.
- Rey Media Grafika.Rachmad, Y. E., Sudiarti, S., Fajariana, D. E., Kisworo, Y., Suryawan, R. F., Tanadi, H., ... & Kutoyo, M. S. (2022). **Manajemen pemasaran.**
- Roselina, M. A., & Niati, A. (2019). **Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Kepuasan Konsumen Elsa Hijab Semarang.** *Solusi*, 17(3).
- Saepudin, A., Permana, E. G., Wursan, W., & Badriatin, T. (2022). **The Effects of Corporate Identity and Product Knowledge on Consumer Purchase Decision.** *International Journal of Management Science and Information Technology*, 2(2), 48-54.

- Satriadi, S., Tubel Agusven, S. T., Elvi Latriani, S. E., Triyani Capeg Hadmandho, M. B. A., Ramli, R. A. L., Annisa Sanny, S. E., ... & KM, S. (2022). *Manajemen pemasaran*.
- Simanjorang, E. F. S. (2020). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Kopi Pada Warkop on Mada Rantauprapat*. *Ekonomi Bisnis Manajemen Dan Akuntansi (EBMA)*, 1(1), 91-101.
- Siregar, S. (2021). *Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan CV. Martabe Prima Lestari (Doctoral dissertation, IAIN Padangsidimpuan)*.
- Sugiyono, P. D. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta Ghazali,
- Suriani, N., & Jailani, M. S. (2023). *Konsep populasi dan sampling serta pemilihan partisipan ditinjau dari penelitian ilmiah pendidikan*. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 24-36.
- Syah, A. (2023). *Strategi Pemasaran*.
- Syahidin, S., & Adnan, A. (2022). *Analisis Pengaruh Harga Dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Bengkel Andika Teknik Kemili Bebesen Takengon*. *Gajah Putih Journal of Economics Review*, 4(1), 20-32.
- Syahputri, A. Z., Della Fallenia, F., & Syafitri, R. (2023). *Kerangka berfikir penelitian kuantitatif*. *Tarbiyah: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Pengajaran*, 2(1), 160-166.
- Tamboto, F. C., & Pangemanan, S. S. (2019). *The Influence of Product Knowledge and Product Involvement Toward Purchase Decision of Nissan Cars Customers*. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(1).
- Tini, T., Sutomo, M., & Santi, I. N. (2019). *Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Kacamata Pada Agung Optik Di Kota Palu*. *Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT)*, 5(2), 183-195.
- Ubaidi, I. A., & Batu, R. L. (2020). *Pengaruh Product Involvement Dan Product Knowledge Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Honda Mobilio*. *Jurnal Mebis*, 5(2).
- Valdiani, D., & Puspanidra, T. (2020). *Pola komunikasi dalam pemasaran brand Herways_ID*. *Media Bahasa, Sastra, dan Budaya Wahana*, 26(2), 475-482.

- Wati, D. I., & Prabowo, B. (2025). ***Pelaksanaan Customer Relationship Management (CRM) untuk meningkatkan loyalitas pelanggan pada perusahaan.*** *Dedikasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 34-37. Wulandari,
- Wibowo, R. A. (2019). ***Manajemen Pemasaran.*** Radna Andi Wibowo.
- Yasin, R. A. (2020). ***Pengaruh Advertising, Sales Promotion, Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Pada Usaha Ma Bruschetta.*** *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen dan Start-up Bisnis*, 5(5), 360-36
- Rizal, A. (2020). ***Buku Ajar Manajemen Pemasaran di Era Masyarakat Industri 4.0.*** Yogyakarta: Deepublish Publisher.

