

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus.S.J. 2015.“Putu. Pengaruh Biaya Peromosi Dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Dupa Pada Putra Mas Di Desa Bulian Tahun 2010 – 2014”.  
*Jurnal pendidikan ekonomi undiksha*. Vol 5 No 1
- Abdurachmat. 1989. *Geografi Industri*. Bandung: FPIPS-IKIP
- Ahyari, Agus. 1992. *Manajemen Produksi Perencanaan Sistem Produksi*. Yogyakarta: BPFE
- Anaroga, Panji. 2009. *Manajemen Bisnis*. Cetakan Keempat, Jakarta: Renika Cipta
- Atmojo, T Yulianto. tahun 2013.” Meningkatkan Volume Penjualan Tinta Merk K-Ink Melalui Metode Direct Selling, journals UMS Surakarta”
- Budi,Triton Prawira. 2006. SPSS 13.0 Terapan: Riset Statistik Parametrik. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET.
- G. Kartasapoetra. 1996. *Administrasi Perusahaan Industri*. Rineka Cipta: Jakarta.
- Gaspersz. 1996. Total Quality Management. Penerbit: Gramedia Pustaka : jakarta. hal 170.
- Handoko, Hani. 2004. Manajemen Pemasaran Perilaku Konsumen, Edisi 3, Yogyakarta: Liberty.
- Hanif, Y Nanda, Wais Himawanto. Statistik Pendidikan (Yogyakarta: Deepublish,2017) hal 67.
- Hanifah. Metode Promosi Melalui Direct Selling Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Menggunakan Jasa Hotel. Jurnal Komunikatio. Volume 3 Nomor 1.
- Hasanah, Uswatun. 2013. *Sistem Informasi Penjualan On-Line Pada Toko Kreatif Suncom*
- Karim, Djamaluddin. Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Manado Sejati Perkasa Group. Jurnal EMBA. vol 2 No 1 tahun 2014.

- Kiyosaki , Robert T. 2011. *Rich Dad Poor Dad : What The Rich Teach 1neir κias About Money That The Poor And Middle Class Do Not*. United States of America : Plata Publishing, LLC
- Kotler, Philip. Manajemen Pemasaran: Edisi Indonesia, (Jakarta: PT.Ikrar Mandiriabadi, 1998).
- M. Dahlan Al Barry. Kamus Ilmiah Populer, (Surabaya : Arloka, 1994).
- Mirayani, Luh. Analisis Penerapan Strategi Direct Selling Dan Dampaknya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Karya Pak Oles Tokcer Di Desa Bengkel, Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, Volume 10 No. 1, 2018.
- Norrohmah, Putri. Pengaruh Penjualan Langsung dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen, Psikoborneo, Vol 5, No 3 tahun 2017.  
*Pacitan*, IJNS-Indonesia Journal On Networking And Security Vol.2 No.4, ISSN: 2302-5700, hlm.14.
- Pamuji, D Dhany. Pengaruh Kompetensi Komunikasi Terhadap Direct Selling Serta Dampaknya Pada Volume Penjualan, Jurnal Administrasi Bisnis, vol 31 No 1 tahun 2016.
- PP No. 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam Rangka Percepatan Penanganan Corona Virus Disease 2019 (COVID-19).
- Rachman G Gunawan, Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung), jurnal riset akuntansi dan bisnis, vol 10 No 2 september 2010.
- Sendouw Sterri N, Strategi Promosi Dan Saluran Distribusi Yang Efektif Guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pt. Astra Internasional Tbk. Daihatsu Manado, Jurnal EMBA, Vol.6 No.3 Juli 2018.
- Sugiono, metode kualitatif kuantitatif dam R&G, Bandung, Alfabeta, 2009.
- Sukirno, 2002. Makro Ekonomi Modern, P.T.Rajawali Grafindo Persada : Jakarta, hal 193.

- Suryahadi dan Purwanto. 2009. Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern Edisi 2 Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Sutarni, Melania, *Penerapan Metode Mind Mapping Dalam Meningkatkan Kemampuan Mengerjakan Soal Cerita Bilangan Pecahan*, (Jakarta: jurnal pendidikan penabur No 16, 2011) hal 28.
- Swasta, Basu, *manajemen penjualan edisi 3*, BPFE, Yogyakarta, 1998.
- \_\_\_\_\_, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta 1999.
- Tambunan, Tulus, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, Jakarta : LP3ES, 2021, hal. 11
- Umar, Husein, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999).
- Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2008), 278
- Yuliana, Lingga, *Dampak Kondisi Pandemi Di Indonesia Terhadap Trend Penjualan (Studi Kasus Pada Pt. Sumber Jaya Aluminium)*, jurnal riset bisnis, volume 4 no 1.