



**PELATIHAN TEKNIK PENUTUPAN PENJUALAN PADA SISWA JURUSAN  
BISNIS DARING DAN PEMASARAN DI SMK 4 PASUNDAN BANDUNG**

***TRAINING ON CLOSING THE SALES TECHNIQUES FOR STUDENTS MAJORING  
IN ONLINE BUSINESS AND MARKETING AT SMK 4 PASUNDAN BANDUNG***

**Hesti Sugesti<sup>1</sup>, Rukmi Juwita<sup>2</sup>, Rima Sundari<sup>3</sup>, Farid Madani<sup>4</sup>, Kanya Deva Aurellea<sup>5</sup>**

<sup>12345</sup> Universitas Logistik Bisnis dan Internasional, Bandung

<sup>1</sup>hesti.sugesti@ulbi.ac.id, <sup>2</sup>witawilanggana@gmail.com, <sup>3</sup>rimasundari@ulbi.ac.id,

<sup>4</sup>faridmadani@ulbi.ac.id, <sup>5</sup>kanyadeva28@gmail.com

---

**Article History:**

Received: October 20th, 2024

Revised: December 10th, 2024

Published: December 12th, 2024

**Abstract:** *Community Service Activities (PKM) in the form of sales closing techniques training for students majoring in Retail Business Marketing (PBR). This is based on the need to improve students' skills in sales so that they are ready to compete in the world of work. The purpose of this activity is to increase students' insight regarding sales closing techniques, improve their skills, and prepare them as competent salespeople. This training activity was held on September 18, 2024, at SMK 4 Pasundan Bandung with 33 students from the PBR department. The methods used include theoretical delivery of material using PowerPoint media, sales practice simulations, question and answer sessions, and post-tests to measure student understanding. The training successfully improved students' understanding of sales closing techniques, which can be seen from the increase in students' average post-test scores by 42% compared to pre-test. The techniques taught include Assumptive Close, Take Away Close, Now or Never Close, Summary Close, and Something for Nothing Close. This training not only improves students' technical abilities but also their confidence in undergoing sales transactions. This training is effective in helping students understand the proper sales closing techniques. Recommendations include the implementation of similar training for other classes and the provision of more practice time for students to delve into sales techniques.*

**Keywords:** *Closing the Sales  
Technique, Marketing*

---

**Abstrak**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang berupa pelatihan teknik penutupan penjualan untuk siswa jurusan Pemasaran Bisnis Ritel (PBR). Hal ini didasari pada kebutuhan untuk meningkatkan keterampilan siswa dalam penjualan agar siap bersaing di dunia kerja. Tujuan kegiatan ini adalah untuk menambah wawasan siswa terkait teknik penutupan penjualan, meningkatkan keterampilan mereka, dan mempersiapkan mereka sebagai tenaga

penjual yang kompeten. Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan pada tanggal 18 September 2024, bertempat di SMK 4 Pasundan Bandung dengan peserta sebanyak 33 siswa dari jurusan PBR. Metode yang digunakan meliputi penyampaian materi secara teori menggunakan media PowerPoint, simulasi praktik penjualan, sesi tanya jawab, dan post-test untuk mengukur pemahaman siswa. Pelatihan berhasil meningkatkan pemahaman siswa tentang teknik penutupan penjualan, yang terlihat dari peningkatan rata-rata skor post-test siswa sebesar 42% dibandingkan pre-test. Teknik yang diajarkan meliputi Assumptive Close, Take Away Close, Now or Never Close, Summary Close, dan Something for Nothing Close. Pelatihan ini tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis siswa tetapi juga kepercayaan diri mereka dalam menjalani transaksi penjualan. Pelatihan ini efektif dalam membantu siswa memahami teknik penutupan penjualan yang tepat. Rekomendasi mencakup implementasi pelatihan serupa untuk kelas lain dan penyediaan waktu praktik lebih bagi siswa untuk mendalami teknik penjualan

**Kata Kunci:** Teknik Penutupan Penjualan, Pemasaran

## PENDAHULUAN

Sekolah Menengah Kejuaran (SMK) 4 Pasundan Bandung merupakan sekolah swasta yang berada dibawah naungan Yayasan Pendidikan Dasar dan Menengah (YPDM) sebagai badan garapan Paguyuban Pasundan merupakan wahana perjuangan bertekad bulat dan bersatu padu dengan seluruh masyarakat dan Bangsa Indonesia lainnya dengan penuh rasa tanggung jawab dan berani bertindak jujur serta adil untuk membangun tanah air dan mewujudkan kebahagiaan lahir batin yang diridhoi Allah Subhanahu Wata'ala dalam kerangka Negara Kesatuan Republik Indonesia. Sekolah yang beralamat di JL CIKUTRA NO. 201 GUPUSMU I, Neglasari, Kec. Cibeunying Kaler, Kota Bandung Provinsi Jawa Barat dibawah yayasan pendidikan dasar dan menengah atau YPDM Pasundan. terdapat tiga jurusan TJKT (Teknik Jaringan Komputer, Telekomunikasi), jurusan PBR (Pemasaran Bisnis Retail), MPLB Manajemenen Perkantoran dan Layanan Bisnis)

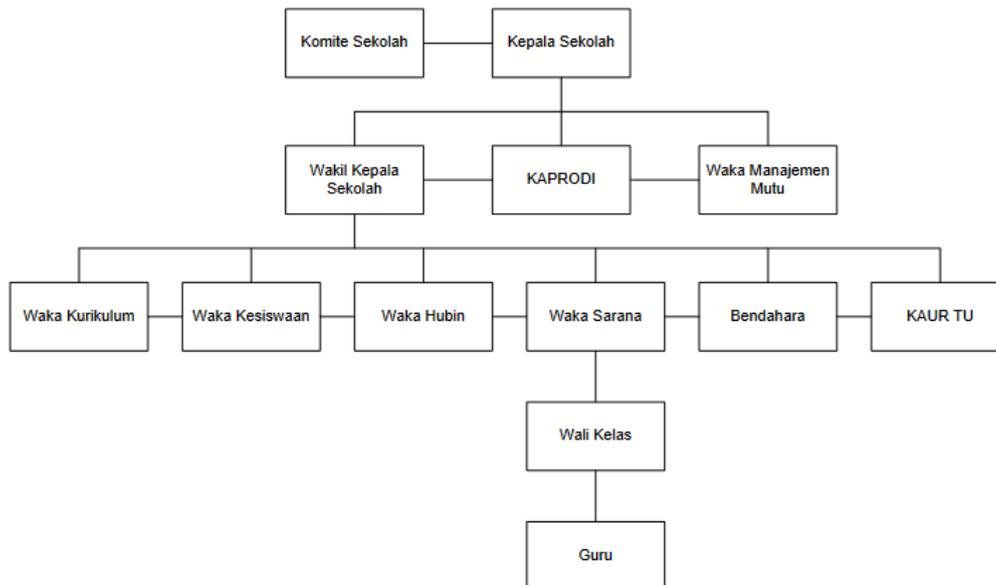


Gambar 1.1 Logo SMK 4 Pasundan Bandung

- a. Visi  
Menjadi SMK yang unggul dalam iman, pengetahuan, dan keterampilan.
- b. Misi
  - 1) Menerapkan iman dan taqwa, akhlak mulia, kepribadian yang baik, tata tertib dan disiplin dalam proses penyelenggaraan pendidikan di sekolah dan sekaligus

menjadikan sekolah sebagai pusat perubahan.

- 2) Melaksanakan dan menjalankan program pendidikan sistem ganda dan senantiasa mengikuti peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.
- 3) Mendidik siswa untuk menjadi lulusan yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang unggul serta dapat mengikuti perkembangan IPTEK.



Gambar 1.2 Struktur Organisasi SMK 4 Pasundan Bandung

Berbeda dengan SMA, pelajar SMK akan dibekali dengan keahlian tertentu yang tertuang dalam mata pelajaran. Hal itu dapat dijadikan sebagai salah satu upaya untuk mempersiapkan lulusan SMK agar memiliki kompetensi tersendiri setelah lulus karena SMK sebagai pranata pendidikan jenjang menengah seharusnya menjadi pilihan utama yang menyiapkan lulusannya siap pakai di DU/DI. Hal ini karena tujuan utama pendidikan SMK adalah menyiapkan SDM unggul yang siap pakai pada dunia kerja, memiliki kepemimpinan tinggi, disiplin, profesional, handal di bidangnya dan produktif. Kelebihan dari siswa lulusan SMK yaitu siap untuk bekerja. Siswa SMK bisa bekerja dengan cepat dari skill yang dimilikinya sejak duduk di bangku sekolah. Peluang bekerja lebih besar bila dibandingkan siswa lulusan SMA. Dari segi keahlian tentu saja SMK lebih ahli dalam mencari pekerjaan. Kelemahan SMK biasanya adanya keterbatasan pilihan pendidikan lanjutan dan fokus pada bidang teknis dan keterampilan praktis, namun disamping itu meskipun mereka dicetak untuk menjadi tenaga kerja siap pakai dengan berbagai kompetensi yang mereka miliki kenyataan yang terjadi adanya ketimpangan antara harapan dengan fakta yang dalam industry atau dunia kerja salah satunya tingginya angka pengangguran, yang dimungkinkan terjadi karena tiga faktor, yaitu (1) kompetensi yang dimiliki lulusan SMK lebih rendah dibandingkan kompetensi yang dibutuhkan oleh dunia usaha/industri (DU/DI), atau bahkan kompetensi yang dilatihkan sekolah sudah tidak sesuai dengan tuntutan DU/DI, atau 2) ketidaksesuaian antara kompetensi keahlian yang dikembangkan sekolah dengan kompetensi yang dibutuhkan DU/DI, 3) keterbatasan informasi terhadap peluang kerja/akses kerja yang belum memadai. (Khurniawan,

dkk , 2019) dunia usaha sangat sedikit sehingga tidak mampu menampung seluruh lulusan SMK Tingginya tingkat pengangguran terbuka (TPT) lulusan SMK juga dipengaruhi adanya missed match antara kompetensi yang dimiliki lulusan SMK dengan yang dibutuhkan dunia kerja. Ketidaksesuaian ini berada pada angka > 50% (Pikiran Rakyat, 2019).

Berdasarkan faktor yang telah dikemukakan pada point 1 yaitu rendahnya kompetensi lulusan dibandingkan dengan kompetensi yang dibutuhkan dilapangan hal ini mungkin saja terjadi karena penguasaan kompetensi pada matapelajaran yang diberikan oleh guru sesuai dengan kurikulum sekolah belum tersampaikan dengan seharusnya baik dalam segi pengetahuan mauoun keterampilan dikarenakan kurangnya jam praktek siswa atau faktor lainnya sehingga siswa sulit untuk memahami dan menguasai baik teori mapun praktek. Di SMK 4 Pasundan Bandung salah satu keahlian yang ada yaitu keahlian tenaga pemasar yang ada di jurusan PBR (Pemasaran Bisnis Retail), dimana siswa diharapkan mampu memiliki kompetensi menjadi *sales person* yang handal pelanggan untuk segera menyelesaikan transaksinya. untuk mewujudkan hal tersebut dibutuhkan sinergitas untuk mencapainya antara lain fasilitas yang mendukung, guru yang kompeten, kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan industry dan lainnya. Seorang sales person atau tenaga penjual untuk mencapai target penjualan, salah satu faktor kunci keberhasilan penjualan dibutuhkan yaitu teknik penutupan penjualan yang baik karena akan mengantarkan pelanggan untuk segera menyelesaikan transaksinya. Berdasarkan hal tersebut penulis bermaksud memberikan pelatihan mengenai teknik penutupan penjualan dengan harapan dapat menambah wawasan dan kompetensi siswa pada jurusan Pemasaran Bisnis Ritel di SMK 4 Pasundan Bandung.

## **METODE**

### **1. Tempat dan Waktu**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) 4 Pasundan Bandung yang beralamat di Jl. Cikutra No. 201 Gupusmu I, Kelurahan Neglasari, Kecamatan Cibeunying Kaler, Kota Bandung, Provinsi Jawa Barat. PKM ini dijadwalkan pada hari Selasa, 18 September 2024, mulai pukul 08.00 hingga 12.00. Subyek utama dalam kegiatan ini adalah siswa kelas XII dari jurusan Pemasaran Ritel.

### **2. Khalayak Sasaran**

Sasaran utama dalam kegiatan PKM ini adalah siswa kelas XII jurusan Pemasaran Bisnis Ritel di SMK 4 Pasundan Bandung, dengan jumlah peserta sebanyak 33 orang. Pemilihan siswa dari jurusan ini bertujuan untuk membantu mereka memahami keterampilan penting dalam menutup penjualan secara efektif, menghadapi keberatan pelanggan, serta membangun hubungan yang positif dengan pelanggan. Dengan penguasaan teknik closing, siswa diharapkan mampu meningkatkan keterampilan penjualan yang relevan dengan dunia usaha dan industri ritel.

### **3. Metode Pengabdian**

Metode utama yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah pelatihan berbasis praktik. Pelatihan ini mencakup sesi presentasi interaktif dan simulasi yang memungkinkan siswa untuk mempraktikkan teknik closing penjualan. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman teoretis dan keterampilan praktis siswa dalam teknik closing penjualan. Proses pelatihan meliputi:

- a. Pembekalan Materi: Sesi ini meliputi penjelasan konsep teknik closing dan berbagai metode penutupan penjualan yang efektif.
- b. Simulasi dan Praktik Langsung: Melalui simulasi penjualan, siswa akan berlatih teknik closing dalam skenario yang mensimulasikan situasi nyata di dunia kerja.
- c. Diskusi dan Tanya Jawab: Bagian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam melalui diskusi kelompok.

#### **4. Indikator Keberhasilan**

Keberhasilan kegiatan PKM ini diukur berdasarkan beberapa indikator berikut:

- a. Peningkatan Pemahaman Teoretis: Diukur melalui kemampuan siswa dalam menjelaskan konsep dan teknik closing yang dipelajari.
- b. Keberhasilan Praktik Simulasi: Siswa mampu menerapkan teknik closing dalam simulasi penjualan.
- c. Partisipasi Aktif: Tingkat partisipasi aktif siswa selama sesi pelatihan menjadi indikator komitmen dan minat mereka terhadap materi.
- d. Hasil Posttest: Peningkatan skor posttest dibandingkan dengan pretest menunjukkan peningkatan pengetahuan.
- e. Aplikasi Teknik Closing: Kemampuan siswa menerapkan teknik closing dalam situasi penjualan.

#### **5. Metode Evaluasi**

Evaluasi dilakukan melalui pretest dan posttest untuk mengukur peningkatan pengetahuan siswa. Pretest diberikan sebelum pelatihan dimulai untuk mengetahui tingkat pengetahuan awal peserta. Setelah pelatihan, posttest dilakukan untuk mengukur perubahan pemahaman dan keterampilan dalam teknik closing. Sesi tanya jawab dan permainan interaktif juga digunakan untuk mengevaluasi pemahaman siswa. Selain itu, siswa diberikan kesempatan untuk memberikan umpan balik, yang akan menjadi bahan evaluasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan PKM.

## **HASIL**

Adapun hasil yang telah dicapai dalam pelatihan ini adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan siswa dalam melakukan teknik closing penjualan. Sebelum pelatihan dimulai, dilakukan pretest untuk mengukur tingkat pemahaman awal para siswa tentang teknik closing. Hasil pretest menunjukkan bahwa rata-rata pemahaman para siswa berada di bawah 50%. Nilai ini menunjukkan bahwa banyak siswa yang masih kurang familiar dengan berbagai jenis teknik closing dan bagaimana menerapkannya dalam proses penjualan. Sebagian besar peserta belum menguasai konsep, strategi, serta keterampilan komunikasi yang efektif dalam menutup

penjualan. Pelatihan dilakukan secara terstruktur, mencakup pemaparan teori, contoh kasus, dan praktik langsung terkait teknik closing seperti *Assumptive Close*, *Now or Never Close*, *Take Away Close*, *Summary Close*, dan *Something for Nothing Close*. Selain pemberian materi, pelatihan ini juga memberikan simulasi dan sesi praktik sehingga peserta dapat langsung menerapkan teknik closing yang dipelajari dalam situasi penjualan simulative. Sesi tanya jawab dan diskusi kelompok turut memperdalam pemahaman, memungkinkan peserta untuk bertanya dan bertukar ide tentang penerapan teknik-teknik tersebut.

## PEMBAHASAN

Keberhasilan pelatihan dipengaruhi oleh beberapa factor, seperti kegiatan pelatihan, materi yang akan disampaikan dimana pembicara dapat menguasai materi serta sasaran yang dituju, kondisi peserta, proses penyelenggaraan, sarana yang digunakan serta metode yang digunakan. Metode yang digunakan pada pelatihan ini adalah dengan melakukan pemberian materi dengan media *powerpoint* dan pematerian secara langsung kepada siswa. Materi yang diberikan yaitu tentang pengetahuan dasar tentang teknik closing yang paling sering digunakan dalam penjualan dan cara melakukan teknik closing yang benar. Kemudian dilanjutkan dengan tanya jawab dan kuis mengenai pemahaman teknik closing tersebut.

Kegiatan berlangsung pada tanggal 18 September 2024 di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) 4 Pasundan Bandung. Pada pelatihan ini terkumpul 33 peserta SMK 4 Pasundan Bandung yang akan mengikuti pelatihan teknik closing dalam penjualan. Sebelum kegiatan dimulai para peserta melakukan pretest.

Setelah melakukan pemaparan materi. Para siswa dibagi menjadi beberapa kelompok untuk melakukan praktek uji coba teknik closing. Setiap kelompok dilatih oleh instruktur yang terdiri dari mahasiswa yang kompeten dan didampingi oleh dosen. Setiap peserta melakukan simulasi transaksi jualan dan dilatih bagaimana cara menutup penjualan dengan baik agar terjadi transaksi atau penjualan.

Adapun hasil yang telah dicapai dalam pelatihan ini adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan siswa dalam melakukan teknik closing penjualan. Sebelum pelatihan dimulai, dilakukan pretest untuk mengukur tingkat pemahaman awal para siswa tentang teknik closing. Hasil pretest menunjukkan bahwa rata-rata pemahaman para siswa berada di bawah 50%. Nilai ini menunjukkan bahwa banyak siswa yang masih kurang familiar dengan berbagai jenis teknik closing dan bagaimana menerapkannya dalam proses penjualan. Sebagian besar peserta belum menguasai konsep, strategi, serta keterampilan komunikasi yang efektif dalam menutup penjualan. Pelatihan dilakukan secara terstruktur, mencakup pemaparan teori, contoh kasus, dan praktik langsung terkait teknik closing seperti *Assumptive Close*, *Now or Never Close*, *Take Away Close*, *Summary Close*, dan *Something for Nothing Close*. Selain pemberian materi, pelatihan ini juga memberikan simulasi dan sesi praktik sehingga peserta dapat langsung menerapkan teknik closing yang dipelajari dalam situasi penjualan simulative. Sesi tanya jawab dan diskusi kelompok turut memperdalam pemahaman, memungkinkan peserta untuk bertanya dan bertukar ide tentang penerapan teknik-teknik tersebut.

Setelah pelatihan selesai, dilakukan posttest untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta. Hasil posttest menunjukkan bahwa rata-rata pemahaman peserta meningkat. Berikut

adalah rincian hasil pretest dan post test.

**Tabel 1.1 Pre Test dan Post Test**

<b>HASIL PRE TEST &amp; POST TES PELATIHAN TEKNIK CLOSING SMK 4 PASUNDAN BANDUNG</b>				
<b>No</b>	<b>Nama</b>	<b>Skor Pre Test</b>	<b>Skor Post Tes</b>	<b>Persentase (%)</b>
1	Delsya Nuryanti	50	100	100%
2	Damara Muhammad Rifki	50	90	80%
3	Sandi Muhamad Ramdan	90	100	11%
4	Alya Vinata	90	90	0%
5	Raehan Juliansyah	80	90	13%
6	Yuni	60	70	17%
7	Wilnaa	90	90	0%
8	Yulianti	50	100	100%
9	Amelia Arsila	60	70	17%
10	Sukma Ayu Widianingsih	50	100	100%
11	Riss Sri Rahayu	70	90	29%
12	Uji Anggraeni	50	100	100%
13	Ariel Maulana Hidayat	50	100	100%
14	Muhammad Rafly Pratama	90	90	0%
15	Rizka Yuliana P	90	100	11%
16	Haikal Dwi Cahyanto	50	90	80%
17	Adellia Seftia Reynata	50	100	100%
18	Kania Wulandari	80	100	25%
19	Rissaluna Valya Agista	90	100	11%
20	Brilliannindya Lichalda Az Zahra	50	100	100%
21	Haikal Dwi Cahyanto	50	100	100%
22	Salsa Riyani	80	80	0%
23	Risti Wulandari	90	90	0%
24	Windy Suci Ambarwati	90	90	0%
25	Sandra Mecca	90	90	0%
26	Widina Artiana	50	100	100%

27	Celsi Putri P	90	90	0%
28	Doraaeni	70	70	0%
29	Reva Anggraeni	50	90	80%
30	Aril Nugroho	80	80	0%
31	Yuliani	70	90	28%
32	Jalpanira	80	80	0%
33	Muhammad Rafly Pratama	50	90	80%
Rata-Rata		68	94	42%

Berdasarkan tabel 1.1 di atas, persentase yang didapatkan dari hasil pretest dan posttest ialah 42%. Yang dimana angka ini terlihat adanya peningkatan pemahaman sebesar 42% dari hasil pretest. Skor ini menunjukkan bahwa mayoritas peserta telah memahami konsep-konsep teknik closing dan mampu mengidentifikasi serta menerapkan teknik closing yang tepat sesuai dengan konteks penjualan yang diberikan. Peningkatan persentase ini menunjukkan bahwa pelatihan efektif dalam menyampaikan materi dan memperkuat keterampilan peserta. Hasil pelatihan ini membuktikan bahwa pelatihan yang terstruktur, interaktif, dan aplikatif mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan teknik closing secara signifikan. Oleh karena itu, target luaran dalam kegiatan PKM ini bisa tercapai dengan baik.

## **KESIMPULAN**

### **Kesimpulan**

- a. Implementasi pematerian teknik closing siswa kelas XII PBR SMK 4 Pasundan Bandung sebelum melakukan kegiatan PKM sudah berjalan baik namun ada beberapa hal yang menghambat tercapainya kompetensi pencapaian studi dikarenakan faktor yang menghambat dari internal maupun eksternal.
- b. Permasalahan pemahaman materi teknik closing dalam penjualan pada siswa kelas XII PBR SMK 4 Pasundan Bandung sebagian besar terjadi karena kurangnya penambahan praktikum pada pelajaran tersebut.
- c. Solusi permasalahan pemahaman materi teknik closing yang dihadapi siswa kelas XII PBR SMK 4 Pasundan Bandung dengan memberikan pelatihan teknik closing dalam penjualan peserta lebih memahami bagaimana teknik closing tersebut dilakukan dan cara melakukan transaksi dengan teknik closing yang tepat.
- d. Menumbuhkan kepercayaan diri siswa kelas XII PBR SMK 4 Pasundan Bandung dengan memberikan pengetahuan sehingga meningkatnya pemahaman peserta untuk diimplementasikan dalam kegiatan transaksi.

### **Rekomendasi**

Pelatihan ini dilakukan pada para guru dan siswa kelas X ketika mengampu mata pelajaran penjualan.

## **PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS**

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan \*Pelatihan Teknik Penutupan Penjualan pada Siswa Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran di SMK 4 Pasundan Bandung\*. Pertama-tama, terima kasih kami sampaikan kepada Kepala Sekolah SMK 4 Pasundan Bandung beserta seluruh jajaran guru dan staf yang telah memberikan izin, dukungan, dan bantuan penuh dalam penyelenggaraan pelatihan ini.

Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada siswa-siswi kelas XII jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran yang telah berpartisipasi aktif dan antusias dalam seluruh rangkaian kegiatan. Partisipasi kalian memberikan semangat tersendiri dalam menyampaikan materi dan memastikan keberhasilan program ini.

Kami juga berterima kasih kepada Yayasan Pendidikan Dasar dan Menengah (YPDM) Pasundan yang telah menyediakan fasilitas dan sarana pendukung yang diperlukan untuk

menyukkseskan kegiatan ini. Tidak lupa, apresiasi dan terima kasih kami sampaikan kepada rekan-rekan panitia dan relawan yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran demi kelancaran kegiatan ini.

Semoga program ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi siswa SMK 4 Pasundan Bandung dan mendukung peningkatan kompetensi mereka di dunia kerja. Kami berharap sinergi ini dapat terus terjalin untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian yang lainnya di masa mendatang.

## DAFTAR REFERENSI

- Azeharie, k. (2022, juli 17). Branding Adalah: Definisi, Tujuan, dan Contoh. Retrieved September 14, 2022, from majoo.: <https://majoo.id/solusi/detail/apa-itu-branding>
- Arief Selay<sup>1</sup>, Gerald Dwight Andgha<sup>2</sup>, M. A. A. (2023). Sistem Informasi Penjualana. Karimah Tauhid, Volume 2.
- Evi Permatasari<sup>1</sup>, Hanna Luthfiana<sup>2</sup>, Nurul Aulia Pratama<sup>3</sup>, H. A. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembelian Ulang: Promosi, Harga dan Produk (Literature Review Perilaku Konsumen). Jurnal Ilmu Manajemen Terapan, Volume 3,.
- Hadju, H. Z. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Pada Jasa Transportasi PT.Pelni Surabaya. Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen, Vol 9 No 8.
- Hendri Dunan. (2020). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan “Waleu” Kaos Lampung di Bandar Lampung. Jurnal Bisnis, Manajemen Dan Informatika, Vol. 17 No.
- Rany Sugianto, S. O. G. (2020). Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Lokasi, Fasilitas dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada Perumahan Medan Resort
- Sugianto, R., & Ginting, S. O. (2020). Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, Lokasi, Fasilitas dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah pada Perumahan Medan Resort City. Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil, 10(1), 1–12. <https://doi.org/10.55601/jwem.v10i1.666>