

penjualan. Oleh karena itu, UD Podo Eleng dapat mempertimbangkan untuk mengembangkan lebih lanjut teknik periklanan yang ada, termasuk mengembangkan lebih lanjut kualitas barang, menetapkan biaya pemasangan, memilih area utama, kemajuan yang menarik, dan administrasi yang baik. Konsekuensi ini secara tegas mempengaruhi peningkatan volume transaksi dan akan menarik pembeli untuk mencari kebutuhan bangunan di UD Podo Eleng. Terakhir, bagi UD Podo Eleng, konsekuensi dari peninjauan ini dapat menjadi alasan untuk mengembangkan teknik showcase yang lebih membumi, serta sebagai bantuan dalam memperluas volume transaksi untuk klien lama dan baru di UD Podo Eleng Sawahan Lengkong Nganjuk.

Konsekuensi dari eksplorasi tersebut memberikan implikasi yang beragam bagi berbagai pihak terkait. Pertama-tama, untuk Podo Eleng, disarankan untuk meningkatkan kemajuan barang melalui hiburan virtual dengan imajinasi yang lebih tinggi dan membuat promosi yang lebih menarik, sambil mencoba mengatasi hambatan yang mungkin muncul untuk menjamin peningkatan bisnis yang ekonomis. Kedua, bagi pelanggan, sangat penting untuk berhati-hati dalam memilih bahan bangunan dengan memperhatikan kualitas barang untuk menjamin keunggulan ideal dari barang yang digunakan. Ketiga, bagi ilmuwan masa depan, diakui bahwa eksplorasi ini sebenarnya memiliki batasan, dan diyakini bahwa analisis masa depan juga dapat mendorong penemuan dari ulasan ini. Bagi para ahli yang akan mengangkat mata pelajaran komparatif, diyakini bahwa mereka akan benar-benar ingin melihat semua persoalan yang berkaitan dengan mata pelajaran ini secara lebih mendalam dan menyelidiki perspektif yang berbeda secara lebih mendalam.

#### DAFTAR RUJUKAN

- [1] Soliha E. ANALISIS INDUSTRI RITEL DI INDONESIA Oleh: Euis Soliha Fakultas Ekonomi Universitas Stikubank Semarang. *J Bisnis Dan Ekon* 2008;15:128–42.
- [2] Theresia dan Ernestivita G. Pengaruh Kualitas Layanan , Brand Image , Dan Harga Terhadap. *Senmea* 2015:997–1006.
- [3] Ariefah Sundari, Ahmad Ynai Syaikhudin. *Manajemen Ritel*. vol. 188. Bandung: Edukasi Riset Digital PT; 2021.
- [4] Abdimas, Meilina R, Hakimah EN, Ernestivita G, Raharjo IB, Okky A, et al. OPTIMALISASI STRATEGI PEMASARAN UNTUK PENGUATAN 2022;3:110–9.
- [5] Jargalsaikhan BE, Ganbaatar N, Urtnasan M, Uranbileg N, Begzsuren D, Patil KR, et al. Kajian Teoritis Strategi Pemasaran Gimmick Dalam Menarik Minat Beli Konsumen Pada Toko Ritel. *Molecules* 2019;9:148–62.
- [6] Peter PJ, Olson JC. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. 2013.
- [7] Purwadisastra D. STRATEGI RITEL KONVENSIONAL MODERN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PADA MASA PANDEMI COVID 19. *Ekon Dan Bisnis* 2021;8:187 – 192.
- [8] Weitz L and. Pengaruh Retail Mix Terhadap Uk Petra di Circle K Siwalankerto Surabaya. *J Manaj Pemasar Petra* 2018;1.
- [9] Abdussamad Z, Tahir A, Arsana IKS. ANALISIS TINGKAT KEPUASAN MASYARAKAT DALAM PELAYANAN PUBLIK (STUDI KASUS: DI GORONTALO UTARA). *Efisiensi Kaji Ilmu Adm* 2021;18. <https://doi.org/10.21831/efisiensi.v18i1.37275>.
- [10] Setia A & BAS. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Pustaka Setia; n.d.
- [11] Luckman S dan. *Handbook of, Qualitative Research*. Jogjakarta: Pustaka Pelajar.
- [12] Moleong LJ. *Metod Penelit Kualitatif* 2019.
- [13] Fadli MR. Memahami desain metode penelitian kualitatif. *HUMANIKA* 2021;21. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1.38075>.
- [14] Kusumastuti A, Ahmad Mustamil Khoiron. *Metode Penelitian Kualitatif*. *Jpn Circ J* 2019;57.
- [15] Jati BDK, Ngatno. Pengaruh Orientasi Pasar Dan Inovasi Jasa Terhadap Kinerja Pemasaran Melalui Keunggulan Bersaing Pada Hotel Non Bintang Di Kota Semarang. *Diponegoro J Soc Polit Sci* 2017.
- [16] Rosdiana R, Haris IA, Suwena KR. Pengaruh Kepercayaan Konsumen Terhadap Minat Beli Produk Pakaian Secara Online. *J Pendidik Ekon Undiksha* 2019;11:318.

- 
- <https://doi.org/10.23887/jjpe.v11i1.20164>.
- [17] Sustiyatik E, Setiono BA. Pengaruh Product, Price, Promotion, dan Place Terhadap Loyalitas Konsumen. *J Apl Pelayaran Dan Kepelabuhanan* 2020;10:75. <https://doi.org/10.30649/japk.v10i1.75>.