

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Arikunto, S. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineta Cipta.
- Hanin dan Farah. (2024). Pengaruh diskon dan *shopping lifestyle* terhadap *impulse buying* pada tiktok shop *live shopping*, *Jurnal Administrasi Bisnis*, Fakultas Komunikasi Dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia.
- Hurriyati, R. (2015). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabeta.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2012) : *Marketing management*, 14th Edition New Jersey: Pearson Pretice Hall.
- Laili, N. A. (2023). Pengaruh Flash Sale Dan Tagline Cashback Terhadap Perilaku Impulse Buying Pengguna E-Commerce Shopee Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
- Pasolong , H. (2016). *Metode Penelitian Administrasi Publik* . *Alfabetes Bandung*.
- Pratama, I. P. (2017). Strategi Meningkatkan Daya Tarik Pembelian Melalui Inovasi Produk. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 17(1), 27-32.
- Pratama. (2021). *menganalisis pengaruh pemberian Voucher diskon oleh E-Commerce Shopee terhadap minat beli konsumen*. Bandung

- Pratomo, D. A. (2022). Efektivitas *Flash Sale* dalam Meningkatkan Konversi Pembelian Produk Fashion Secara Online. *Jurnal Bisnis Terapan*, 5(2), 109-120.
- Rahmawati, I. (2020). Strategi *Flash Sale* untuk Meningkatkan Penjualan Produk Fashion di *E-Commerce*. *Jurnal Riset Manajemen*, 8(2), 37-45.
- Riadi, F. (2021). Pemanfaatan TikTok untuk Meningkatkan Penjualan Produk UKM. *Jurnal Techno Bisnis*, 4(2), 98-105.
- Rizky, A. & Yasin, H. (2021). Strategi Pemberian *Voucher* Diskon untuk Meningkatkan Minat Beli Pelanggan di Restoran Cepat Saji. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 9(2), 56-65.
- Santoso, S. B. & Laksmi, P. D. (2019). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Minat Beli Konsumen *E-Commerce*. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 19(1), 66-76
- Setiawan, A. (2023), Pengaruh *Flash Sale* Dan Gratis Ongkir Tik Tok *Shop* Terhadap Pembelian Impulsif Pada Masyarakat Beringin Lestari Tapung Hilir Menurut Ekonomi Syariah. Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
- Simanjuntak. (2022). Pengaruh *Flash Sale Promotion* dan *Discount* Terhadap *Online Impulsive Buying*, Medan, Universitas Sari Mutiara
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R& D*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung:  
CV. ALFABETA

Tim penyusun, 2024. *Pedoman Penyusunan dan penulisan Skripsi*. Amuntai:  
STIA Amuntai

**Website**

Profil Tiktok diakses pada tanggal 24 Mei 2024 pada  
<https://id.m.wikipedia.org/wiki/Tiktok>

Website Beranda Tiktok diakses pada tanggal 24 Mei 2024 pada  
<https://www.tiktok.com>