

## Daftar Pustaka

- Aziz, A. (2017). Personal Selling Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran Pada Pt Grahita Indonesia. *Canopy*, 17(2).
- Besar, M., Angkatan, T. N. I., Di, U., & Bimantoro, G. B. (2019). Analisis Strategi Personal Selling Marketing Communication Di Pt . Infoglobal ( Contoh Kasus Produk Aplikasi Pertahanan. *Manajemen Bisnis*, 22(1), 43–63.
- Alfiah, A. S., & Ganjar Mohamad Disastra S.H., M. M. (2020). *Tinjauan Pelaksanaan Personal Selling Dalam Penjualan Aplikasi Edulogy Pada Perusahaan Pt. Mandiri Abadi Teknologi Bandung Tahun 2019*. 6(1), 51–63.
- Martana, I. K. (2017). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembeli Produk. *Komunikasi*, VIII(September), 131.
- Radjapati, T. Y., Soepeno, D., Manajemen, J., Sam, U., & Manado, R. (2018). Pengaruh Periklanan, Promosi Penjualan Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Telkomsel Di Tobelo. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 6(4).
- Firmansyah, M. A. (2020). *KOMUNIKASI PEMASARAN* (Tim Qiara Media, Ed.). CV. Penerbit Qiara Media.
- Sugiyono, P. D. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, untuk penelitian yang Bersifat Eksploratif enterpretif, Interaktif dan Kinstruktif*. ALFABETA, CV.
- Kotler, K., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran* (13th ed.). Erlangga.
- Priansa, D. J. (2017). *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Pustaka Setia.
- Helaluddin, & Wijaya, H. (2019). *Analisis Data Kualitatif : Sebuah Tinjauan Teori & Praktik*. Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- Ridwan, M., Zuhail, N., & Suryawardani, B. (2018). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Produk Indihome Studi Kasus Pada Pt Telkom Turangga Bandung Tahun 2018 the Effect of Personal Selling To Purchase Decision Indihome. *E-Proceeding of Applied Science*, 4(3), 1191–1199.
- Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(1), 58–70.