

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, G. (2019). *Manajemen Pemasaran analisis untuk perancangan strategi pemasaran*.
- Julitawati, W., Willy, F., & Goh, T. S. (2020). Pengaruh Personal Selling dan Promosi Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Ban Sepeda Montor PT Mega Anugrah Mandiri. *Vol.6*.
- Kolter, P., & Amstrong, G. (2018). *Principles Of Marketing*. United Kingdom.
- Marwanti, N. (2023). Penerapan Personal Selling untuk Meningkatkan Penjualan Produk Iconnet pada PT PLN Icon Plus(Icon+) Kota Padang. *Universitas Andalas*.
- Ni'mah, I., & Meylianingrum, K. (2022). Strategi Personal Selling di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Mumbulsari Jember. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. doi:<http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v8i3.5355>
- Nugroho, A. (2022). *Kegiatan Personal Selling pada PT Cipto Lancar Sanjaya Abadi Suzuki Kendal*.
- Primarilyanti, M. S., & Firmansyah, E. A. (2017). *Aplikasi Teori Personal Selling Kasus pada Bank Regional*.