

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran: Sari Kuliah*. Satu Nusa.
- Dellamita, dkk, 2014. *Penerapan Personal Selling (Penjual pribadi) untuk Meningkatkan Penjualan*. **Jurnal Administrasi Bisnis**. Vol 9(2):3.
- Diyanto, 2017. *Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Instagram Terhadap Keputusan Pembelian Produk Saka Bistro & Bar*. Vol 4(1).
- Elvera dan Astrina. 2020. *Pengaruh Promosi Online dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan “ kimi Collection Kota Pagaram”*. **Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis**. Vol 1(1):50.
- Firmansyah, 2017. *Pemasaran (Dasar dan Konsep)*. Penerbit: CV Penerbit Qiara Media.
- Haryani, Dwi Septi. 2019. *Pengaruh Periklanan dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Perumahan Griya Puspadari Astri Tanjung Pina*. **Jurnal Dimensi**. Vol 8(1):58.
- Kamaluddin, Apiaty. 2017. *Administrasi Bisnis*. Penerbit: CV Sah Media, Makassar.
- Keller, & Kotler. (2016). *Marketing Management*.
- Kotler, & Amstrong. 2014. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Proses Keputusan Pembelian*. Jakarta: Erlangga.
- Kwan, Oky Gunawan. 2016. *Pengaruh Sales Promotion dan Store Atmosphere terhadap Impluse Buying dengan Positive Emotion sebagai Variabel Intervenning pada Planet Sports Tunjungan Plaza Surabaya*. **Jurnal Manajemen Pemasaran**. Vol 10(1):28.
- Pratiwi, Nuning Indah. 2017. *Penggunaan Media Video Call Dalam Teknologi Komunikasi*. **Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial**. Vol 1(2):212, 215-216.
- Radjapati, dkk, 2018. *Pengaruh Periklanan, Promosi Penjualan dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Telkom Di Tobelo*. **Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi**. Vol 6(4).

- Shintia, dkk, 2018. *Strategi Promosi Personal Selling Dalam Mencapai Target Produk Kredit Komersial Pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten. TBK Cabang Banjarmasin. Jurnal Ilmiah Manajemen*. Vol 2(2):133.
- Sholihat, Apriwati. 2018. *Pengaruh Promosi Penjualan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian di Krema Koffie*. JOM FISIP. Vol 5(1).
- Sukirno, 2017. *Pengantar Bisnis*. Penerbit: KENCANA. Jakarta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Kualitatif. Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Alfabeta. Bandung
- Suprpto, Rifqi dan M Zaky A. Wahyuddin, (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran*. Penerbit: Myria Publisher. Ponorogo.
- Suwarso, 2018. *Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan dan Pengantar Bisnis Terhadap Motivasi dan Minat Wirausaha (Study Kasus Mahasiswa Akademi Akuntansi PGRI Jember)*. **Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia**. Vol 4(2).
- Wibowo, I Yogi dan Triputranto, Bambang, (2017). *Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Volume Penjualan Produk Indihome di PT Telkom Indonesia (PERSERO) Regional III Jawa Barat*. **Jurnal Manajemen Bisnis**. Vol 3(1):28.
- Wijoyo, dkk, 2021. *Pengantar Bisnis*. Penerbit: Insan Cendikia Mandiri, Sumatera Barat.