

**PENGARUH PERSONAL SELLING TERHADAP MINAT BELI  
TABUNGAN BERJANGKA (TASKA)**

**(Studi Kasus Bank Woori Saudara Bandung)**

Diajukan Sebagai Laporan Tugas Akhir untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya  
Program Studi D3 Manajemen Pemasaran



Oleh:

**Mochamad Daud Firdaus**

**6704142007**

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN**

**FAKULTAS ILMU TERAPAN**

**UNIVERSITAS TELKOM**

**BANDUNG**

**2018**

**EFFECT OF PERSONAL SELLING ON BUYING INTEREST  
TABUNGAN BERJANGKA (TASKA)**

**(STUDY CASE: BANK WOORI SAUDARA BANDUNG)**

Submitted as a Final Project Reports to Expert Associate Degree Bachelor Degree  
Study Program Marketing Management



By:

**MOCHAMAD DAUD FIRDAUS**

**6704142007**

**MARKETING MANAGEMENT BACHELOR DEGREE CORSES**

**APPLIED SCIENCE SCHOOL**

**TELKOM UNIVERSITY**

**BANDUNG**

**2018**