

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander Sandro. Jilid 1. Edisi VII. Jakarta: Prehelindo.
- Afriantoni, A. (2020). Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan PADA PT. Unilever Indonesia, Tbk. *Citra Ekonomi*, 1(2), 90-100.
- Dicky, Y., & Mansoor, A. Z. (2020). Marketing Communication Strategy Using Direct Marketing For Start-Up Fashion Brand Teemochi. *European Journal of Business and Management Research*, 5(2).
- Elwandari, N. (2021). Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Hunian Syariah Di Bank Muamalat KC. Bandar Lampung (Doctoral dissertation, IAIN Metro).
- Fandy, T. (2008). Strategi Pemasaran. Malang: Penerbit Bayu Media Publishing
- Gurita, D. (2020). Direct Marketing and Strategies for Promoting Romanian Education to European Standards. *Anuarul Universitatii Petre Andrei Din Iasi. Fascicula Drept, Stiinte Economice, Stiinte Politice*, 24, 82–92.
- Januaristi, A. (2022). Peranan Direct Marketing Terhadap Minat Pelanggan Produk Indihome Pada PT. Telkom Indonesia TBK Padang (Doctoral dissertation, Universitas Andalas)
- Kotler, Philip & Armstrong, Gary. 1997. Dasar-dasar Pemasaran. Alih Bahasa Drs.
- Kotler, Philip & Armstrong, Gary. 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Maulana, S., Puspita, N., & Erfinda, Y. (2022). Pengaruh *Direct Marketing* terhadap Keputusan Pembelian dalam Menggunakan *Social Event Packagedi Art Deco Luxury Hotel & R. docx*. *Journal of Tourism Destination and Attraction*, 10(1), 69-8
- Mulyana, D., & Rakhmat, J. (1990). Komunikasi antarbudaya. Remaja Rosdakarya.
- Mardhatillah, W., Junaedi, D., & Evinovita, E. (2022). Implementasi Direct Marketing pada Bank BPR Datagita Mustika. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 4(1), 65-78.
- Mirayani, L. (2019). Analisis Penerapan Strategi *Direct Selling* dan dampaknya terhadap volume penjualan pada PT. Karya Pak Oles Tokcer di Desa Bengkel tahun 2016. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 10(1), 126-135.
- Matviiets, O., & Kipen, V. (2021). The features of direct marketing and personal selling as a form of marketing communications.
- Micheels, E. T., & Boecker, A. (2017). Competitive strategies among Ontario farms marketing direct to consumers. *Agricultural and Food Economics*, 5(1), 1-23.
- Nugroho, S. D., & Witarti, D. I. (2021). The Role of Sales Consultants in the Direct

Marketing Strategy of Honda Kebon Jeruk West Jakarta in the Covid-19 Pandemic Era. *International Journal of Science and Society*, 3(3), 131-139.

- Nisa, K., Laili, A., Qolbiyatul, S., & Suyanto, M. (2018). Strategi pemasaran online dan offline. *jurnal abdikarya: jurnal karya pengabdian dosen dan mahasiswa*, 1(1).
- Putra, D. I. P. (2016). Penerapan Direct Marketing pada PT Cahaya Global Vision (Doctoral dissertation, Universitas Airlangga)
- Pertiwi, P. I., & Akbar, D. (2020). Pengaruh Telemarketing dalam Kegiatan Business Matching dalam Pameran Indonesia Maritime Expo 2019. *Bisnis Event*, 1(02).
- Rahadi, D. R. (2017). Sosial Media Marketing Dalam Mewujudkan E-marketing. *KNTIA*, 4.
- Sari, E. A., & Wijaya, L. S. (2020). Strategi Promosi Melalui Direct Marketing Untuk Meningkatkan Jumlah Mahasiswa Baru. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 17(1), 16-27.
- Sasaah, A. B. (2021). Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Direct Selling Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Asuransi Syariah (Studi Kasus Di PT. Takaful Keluarga Kantor Kota Serang Banten) (Doctoral dissertation, UIN SMH BANTEN).
- Syusyirawati, R. (2019). Analisis Penerapan Strategi Pemasaran dalam Peningkatan Pangsa Pasar pada PT. Toyota Hadji Kalla Cabang Alauddin Kota Makassar (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Makassar)