

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku :

- Firmansyah, D. F. (2019). *Pemasaran Jasa Strategi, Mengukur Kepuasan, dan Loyalitas Pelanggan*. Sleman: Budi Utama.
- Firmansyah, M. A. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Pasuruan: Penerbit Qiara Media.
- Kotler, & K. (2012). *Manajemen Pemasaran Jilid 1 Edisi ke 12*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, A. (2016). *Principles Of Marketing Sixteenth Edition Global Edition*. England: Pearson Education Limited.
- Kotler, P. &. (2018). *Prinsip-Prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh*. Jakarta: Salemba Empat.
- Lestari, P. R. (2019). *Teori Komunikasi*. Depok: RajaGrafindo Persada.
- Priansa, D. J. (2017). *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Bandung: Pustaka Setia.
- Shinta, A. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press.
- Sudarsono, H. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Jember: Pustaka Abadi.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Evaluasi (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi)*. Bandung: Alfabeta.

**Jurnal :**

- Afrin. (2021). *Analisis Efektivitas Strategi Pemasaran Personal selling Terhadap Tingkat Penjualan Produk Indihome Kota Mataram*. Mataram: Universitas Muhammadiyah Mataram.
- Bujangga, I. P. H., & Hidayat, R. (2019). Pengaruh Personal Selling Dan Fitur Iklan Di Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Produk Indihome (Studi Kasus Pada Pt Telkom Turangga Tahun 2018). *eProceedings of Applied Science*, 5(1).
- Fabiola, N. A. (2019). *Analisis Strategi Pemasaran Personal selling Pada Produk Syariah Pembiayaan Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi ( Studi Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung )*. Bandar Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Frith Willy, T. S. (2020). *Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor PT. Mega Anugrah Mandiri*. Medan: Jurnal Bisnis Kolega.
- Herianto, B. M., & Hidayat, R. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Social Media Marketing Terhadap Keputusan Pembelian (studi Kasus Pada Authentic Guards Technology Di Bandung Tahun 2020). *eProceedings of Applied Science*, 6(3).
- Isfandiari, A. R. (2017). *Analisis Penerapan Proses Personal selling dan Volume Penjualan Di PT. Asuransi Jiwasraya (Persero) Kantor Wilayah Bandung Tahun 2017*. Bandung: Universitas Telkom.
- Novi Shinta, R. M. (2018). *Strategi Promosi Personal selling Dalam Mencapai Target Produk Kredit Komersial Pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, TBK Cabang Banjarmasin*. Banjarmasin: Politeknik Negeri Banjarmasin.
- Rahman, R. G., & Hidayat, R. (2018). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Hotel Untuk Penggunaan Kegiatan Mice Di Hotel The Papandayan Bandung 2018. *eProceedings of Applied Science*, 4(3).

**Website :**

Badan Pusat Statistik (BPS). Diakses pada Januari, 26 2022 dari <https://jateng.bps.go.id/>

Disporapar Jawa Tengah. Diakses pada Januari, 31 2022 dari <https://disporapar.jatengprov.go.id/>

Kompas. Diakses pada Januari, 26 2022 dari <https://nasional.kompas.com/>

Kompas. Diakses pada Januari, 26 2022 dari <https://www.kompas.com/>

Oke Zone. Diakses pada Januari, 26 2022 dari <https://lifestyle.okezone.com/>.

Republika. Diakses pada Februari, 7 2022 dari <https://republika.co.id/>

Travel Oke Zone. Diakses pada Februari, 7 2022 dari <https://travel.okezone.com/>

Industri Kontan. Diakses pada Februari, 7 2022 dari <https://industri.kontan.co.id/>