

DARTAR PUSTAKA

Buku :

Priansa. D. J. (2017) *Perilaku Konsumen Dalam Bisnis Kontempore*, Bandung : Alfabeta

Kotler, Keller. (2016). *Marketing management*. 15e, Boston, Pearson Education.

Sugiyono (2016). *Metode Penelitian (Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D)*. 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.

Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kualitatif, dam R.D*. Bandung : Alfabeta.

Penelitian Terdahulu :

Abdurrahman.(2017). Pomosi dengan teknik *personal selling* di toko priringan hitam record Senayan Jakarta.

Ayu Putri Fabiola.(2019). Analisis strategi pemasaran *personal selling* pada produk Syariah pembiayaan dalam meningkatkan penjualan polis asuransi.

Desi Lestari.(2017). Pengaruh *Advertising* dan *Personal Selling* terhadap keputusan pengambilan KPR Syariah dengan lokasi sebagai Variabel Moderasi.

Dzul Fadilah.(2018). Pengaruh Komunikasi Pemasaran *Personal Selling* terhadap pengambilan keputusan pembelian produk Oriflame melalui citra merek sebagai variabel intervening.

M. Abrror Muzanni Matondang.(2018). Pengaruh *personal selling* terhadap volume penjualan produk pada PT. Mestika Mandiri Medan.

Internet :

<http://telkom.co.id> , Diakses pada 27 Februari 2021 pukul 09.00 WIB

<http://openlibrary.telkomuniversity.ac.id> , Diakses pada 21 Februari 2021 Pukul
10.00 WIB

<http://indihome.co.id> , Diakses pada 28 Februari 2021 Pukul 19.00 WIB

<http://id.techinasia.com> , Diakses 29 Feberuari 2021 Pukul 20.30 WIB