

Daftar Pustaka

Buku Teks

- Bungin, Burhan. 2008. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta : Kencana Perdana Media Group
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*, Edisi
Tigabelas Jilid Satu. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*, Edisi
Duabelas Jilid Dua. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi
Duabelas Jilid
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2012. *Marketing Msnsgement*, Edisi
Tigabelas. Jakarta: Erlangga
- Terence A. Shimp (2010:281)
- Kotler, Philip dan Amstrong, 2014. *Manajemen Pemasaran*, Edisi DuaBelas.
Jakarta: Erlangga
- Moelong, Lexy J.. 2013. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cetakan
Ketigapuluhsatu. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Mulyan, Dedy. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cetakan ketujuh
Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Saebani, Beni Ahmaddan Kadar Nurjaman. 2013. *Manajemen Penelitian*.
Bandung: CV. Pustaka Setia
- Tjiptono, Ph.D., Fandy. 2011. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV. Andi Offset
- Terence A. Shimp 2010. *Periklanan Promosi*. Jakarta: Erlangga
- Undang-Undang. 2008. *UMKM Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Jakarta: Sinar Grafika

E-book

Tim Penyusun Humas Kementerian Perdagangan RI.2014. *Panduan Optimalisasi Media Sosial*

Untuk Kementerian Perdagangan RI. Jakarta: Pusat Humas Kementerian Perdagangan RI

Internet

<https://kominfo.go.id/index.php/content/detail/6441/Indonesia+Akan+Jadi+Pemain+Ekonomi+Digital+Terbesar+di+Asia+Tenggara/0/beritasatker>

Jurnal

Hasibuan, S. Analisis Personal Selling Pada 24 H Production. *Jurnal Bisnis*

Administrasi. Vol 06, No 02, 2017, 32-36

Dellamita, F. Mega & Fauzi, dh. Achmad & Yulianto, Edi (2014)) Penerapan

Personal Selling (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Pt Adira Quantum Multifinance Point of Sales (POS) Dieng Computer Square Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 9 No 2 April 2014

Matta. S (2016) Implementasi Personal Selling Oleh Agent Dan Downline

Pt Melilea Internasional Indonesia Cabang Kota Bekasi. *Jurnal Visi Komunikasi*. Vol 14 No.2, November 2016: 262-272

Fierdharany. D. Nastassya & Luthfia, S.P, M.Si Amia Analisis Kegiatan Personal

Selling Pada Pt Aplikanusa Lintasarta. *Jurusan Marketing Communication*. Universitas Bina Nusantara

Bimantara, Pandu (2017) Proses komunikasi pemasaran personal selling (Studi

Deskriptif Kualitatif Pada Penjualan Produk Herbal Bio7 Pt. Unimex Power Distributor Cabang Kuningan). *JIKE* Vol 1, No. 1, Desember 2017

Putra. Y. Eddy. Personal selling komunikasi pemasaran Pt. Makassar raya motor

kendari dalam penjualan mobil Daihatsu. *Jurusan Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*. Universitas Halu Oloe Kendari

Yolanda m. Naibaho / desideria cempaka. Proses Pembentukan Kualitas

Pelayanan Dalam Aktivitas Personal Selling (Studi Deskriptif Kualitatif Terhadap Proses Pembentukan Kualitas Pelayanan Dalam Aktivitas Personal Selling Oleh Agen Asuransi Jiwasraya Cabang Yogyakarta Terhadap Calon Nasabahnya Untuk Membeli Produk. *Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosisal dan Ilmu Politik. Universitas Atmajaya*