

DAFTAR PUSTAKA

- Amanto, O., Hamzah, M. I., & Rapani, A. (2016). *Pengaruh Biaya Direct Marketing, Biaya Personal Selling, Dan Biaya Pemberian Diskon Terhadap Nilai Penjualan Pada PT. Trijaya Makmur Cemerlang*. 1(1), 1–34.
- Apriansyah, R. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Prioritas Rengat. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 7(2), 37–45. <https://doi.org/10.34006/jmbi.v7i2.48>
- Chandra, E. (2016). Hubungan Direct Marketing Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Pie Elis. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 1(4), 415–423. <http://files/11666/Chandra - HUBUNGAN DIRECT MARKETING DAN PERSONAL SELLING TER.pdf>
- DANE, N., SUKAATMADJA, I., & BUDIASA, I. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Promosi terhadap Nilai Penjualan Produk pada UD. Kopi Bali Banyuwatis, Singaraja. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 1(1), 26261.
- David Rudolf Sabar, Lisbeth Mananeke, B. L. (2020). Pengaruh Ekuitas Merek, Atribut Produk Dan Direct Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Pada Pt Hasjrat Abadi Manado Tendeau. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 8(1), 185–193. <https://doi.org/10.35794/emba.v8i1.27501>
- Echsanullah, M., & Wulandari, A. (2018). Pameran, Personal Selling Dan Iklan Media Online Dalam Mendorong Penjualan Property. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 20(3), 171. <https://doi.org/10.33370/jpw.v20i3.266>
- Handayani, S. (2017). Pengaruh Penyelesaian Klaim Asuransi Terhadap Pencapaian Target Penjualan Produk Asuransi Ajb Bumiputera 1912 Cabang Bengkulu. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1), 79–85. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v5i1.332>
- Hilda, W. M. (2017). *Pengaruh Advertising, Sales Promotion , Personal Selling, Direct Marketing dan Corporate Image Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ungaran*. [http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/2682/1/WIDYA MARSARSA HILDA 21313134.pdf](http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/2682/1/WIDYA%20MARSA%20HILDA%2021313134.pdf)
- Hukum, J., & Syariah, E. (2020). *J-HES*. 04.
- Kambuaya, Y. (2019). Scanned by CamScanner Scanned by CamScanner. *Sifonoforos*, 1(August 2015), 12–14.
- Karim, D., Sepang, J. L., & Lumanauw, B. (2018). Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Manado Sejati Perkasa Group. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1), 421–430.
- Kusnawan, A., Diana, S., Andy, A., & Tjong, S. (2019). Pengaruh Diskon pada Aplikasi e-Wallet terhadap Pertumbuhan Minat Pembelian Impulsif Konsumen Milenial di Wilayah Tangerang. *Sains Manajemen*, 5(2), 137–160. <https://doi.org/10.30656/sm.v5i2.1861>
- M. Abror Muzanni Matondang. (2018). Pengaruh Personal Selling Terhadap Volume Penjualan Produk Pada PT. Mestika Mandiri Medan. *Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*, 71.
- Malik, Z. (2019). pengaruh direct marketing, sales promotion dan product quality terhadap keputusan pembelian produk cincin di gerai roundply kota tegal. *Direct Marketing*, 126(1), 1–7.
- Monith, D. S., Hartati, T., & Sinaga, M. O. (2020). *Pengaruh Personal Selling Terhadap Volume Penjualan CCTV dan Fire Alarm pada PT . Danatel Pratama*. 226–232.
- Mustomi, D., Puspasari, A., & Azizah, A. (2020). *ANALISIS PEMBERIAN DISKON TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN DIMASA PANDEMIC COVID - 19*

- ANALYSIS OF GIVING DISCOUNTS ON CONSUMER ' S BUYING INTEREST IN THE PANDEMIC COVID - 19* Pemasaran berarti mengelola pasar untuk menghasilkan pertukaran untuk tujuan memuaska. 4(June), 289–298.
- Prabarini, A., Heryanto, B., & Astutik, P. (2019). Pengaruh Promosi Penjualan Dan Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Toserba Borobudur Kediri (Studi Kasus Produk Kecantikan Wardah). *JIMEK : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi*, 1(2), 259. <https://doi.org/10.30737/jimek.v1i2.308>
- Prasetyo, A. A., & Ridwanudin, O. (2017). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Berkunjung Di Jendela Alam. *THE Journal : Tourism and Hospitality Essentials Journal*, 6(2), 1077. <https://doi.org/10.17509/thej.v6i2.5518>
- Purnomo, K., E, F. D. P. S., Manajemen, F., & Ciputra, U. (2019). *Terhadap Keputusan Pembelian Di Snowy Station Surabaya*. 3.
- Putra, F. D. (2019). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 462. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20127>
- SUGIONO. (2017). *METODOLOGI PENELITIAN* (5th ed.). ERLANGGA.
- Sumartini, A. R., & Ariwiguna, I. G. P. (2019). Analisis Posisi Bersaing dan Penentuan Strategi Bauran Pemasaran untuk Meningkatkan Nilai Penjualan pada Budhi Ayu Silver di Celuk Sukawati Gianyar. *Warmadewa Management and Business Journal (WMBJ)*, 1(1), 9–18.
- Termini, E., Description, F. P., Street, D., Id, B. S., Schedule, E., Code, F. F., Funds, F., Code, S. F., Funds, S., Funds, L., Funds, T., Lindsay, D. S., Nosek, B. A., Key, I., Order, N., County, C., District, A., County, M., Works, P., ... Components, A. P. (2020). *PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK PADA MINI MARKET DUTA MART TALANG JAMBE PALEMBANG*. 21(1), 1–9.
- Amanto, O., Hamzah, M. I., & Rapani, A. (2016). *Pengaruh Biaya Direct Marketing, Biaya Personal Selling, Dan Biaya Pemberian Diskon Terhadap Nilai Penjualan Pada PT. Trijaya Makmur Cemerlang*. 1(1), 1–34.
- Apriansyah, R. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Prioritas Rengat. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 7(2), 37–45. <https://doi.org/10.34006/jmbi.v7i2.48>
- Chandra, E. (2016). Hubungan Direct Marketing Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Pie Elis. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 1(4), 415–423. <http://files/11666/Chandra - HUBUNGAN DIRECT MARKETING DAN PERSONAL SELLING TER.pdf>
- DANE, N., SUKAATMADJA, I., & BUDIASA, I. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Promosi terhadap Nilai Penjualan Produk pada UD. Kopi Bali Banyuwatis, Singaraja. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 1(1), 26261.
- David Rudolf Sabar, Lisbeth Mananeke, B. L. (2020). Pengaruh Ekuitas Merek, Atribut Produk Dan Direct Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Pada Pt Hasjrat Abadi Manado Tendea. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 8(1), 185–193. <https://doi.org/10.35794/emba.v8i1.27501>
- Echsanullah, M., & Wulandari, A. (2018). Pameran, Personal Selling Dan Iklan Media Online Dalam Mendorong Penjualan Property. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 20(3), 171. <https://doi.org/10.33370/jpw.v20i3.266>
- Handayani, S. (2017). Pengaruh Penyelesaian Klaim Asuransi Terhadap Pencapaian Target Penjualan Produk Asuransi Ajb Bumiputera 1912 Cabang Bengkulu. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1),

- 79–85. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v5i1.332>
- Hilda, W. M. (2017). *Pengaruh Advertising, Sales Promotion, Personal Selling, Direct Marketing dan Corporate Image Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ungaran*. [http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/2682/1/WIDYA MARSA HILDA 21313134.pdf](http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/2682/1/WIDYA%20MARSA%20HILDA%2021313134.pdf)
- Hukum, J., & Syariah, E. (2020). *J-HES*. 04.
- Kambuaya, Y. (2019). Scanned by CamScanner Scanned by CamScanner. *Sifonoforos*, 1(August 2015), 12–14.
- Karim, D., Sepang, J. L., & Lumanauw, B. (2018). Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Manado Sejati Perkasa Group. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1), 421–430.
- Kusnawan, A., Diana, S., Andy, A., & Tjong, S. (2019). Pengaruh Diskon pada Aplikasi e-Wallet terhadap Pertumbuhan Minat Pembelian Impulsif Konsumen Milenial di Wilayah Tangerang. *Sains Manajemen*, 5(2), 137–160. <https://doi.org/10.30656/sm.v5i2.1861>
- M. Abror Muzanni Matondang. (2018). Pengaruh Personal Selling Terhadap Volume Penjualan Produk Pada PT. Mestika Mandiri Medan. *Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*, 71.
- Malik, Z. (2019). pengaruh direct marketing, sales promotion dan product quality terhadap keputusan pembelian produk cincin di gerai roundply kota tegal. *Direct Marketing*, 126(1), 1–7.
- Monith, D. S., Hartati, T., & Sinaga, M. O. (2020). *Pengaruh Personal Selling Terhadap Volume Penjualan CCTV dan Fire Alarm pada PT. Danatel Pratama*. 226–232.
- Mustomi, D., Puspasari, A., & Azizah, A. (2020). *ANALISIS PEMBERIAN DISKON TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN DIMASA PANDEMIC COVID - 19 ANALYSIS OF GIVING DISCOUNTS ON CONSUMER ' S BUYING INTEREST IN THE PANDEMIC COVID - 19 Pemasaran berarti mengelola pasar untuk menghasilkan pertukaran untuk tujuan memuaskan*. 4(June), 289–298.
- Prabarini, A., Heryanto, B., & Astutik, P. (2019). Pengaruh Promosi Penjualan Dan Potongan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Toserba Borobudur Kediri (Studi Kasus Produk Kecantikan Wardah). *JIMEK : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi*, 1(2), 259. <https://doi.org/10.30737/jimek.v1i2.308>
- Prasetyo, A. A., & Ridwanudin, O. (2017). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Berkunjung Di Jendela Alam. *THE Journal : Tourism and Hospitality Essentials Journal*, 6(2), 1077. <https://doi.org/10.17509/thej.v6i2.5518>
- Purnomo, K., E, F. D. P. S., Manajemen, F., & Ciputra, U. (2019). *Terhadap Keputusan Pembelian Di Snowy Station Surabaya*. 3.
- Putra, F. D. (2019). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 462. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20127>
- SUGIONO. (2017). *METODOLOGI PENELITIAN* (5th ed.). ERLANGGA.
- Sumartini, A. R., & Ariwiguna, I. G. P. (2019). Analisis Posisi Bersaing dan Penentuan Strategi Bauran Pemasaran untuk Meningkatkan Nilai Penjualan

pada Budhi Ayu Silver di Celuk Sukawati Gianyar. *Warmadewa Management and Business Journal (WMBJ)*, 1(1), 9–18.

Termini, E., Description, F. P., Street, D., Id, B. S., Schedule, E., Code, F. F., Funds, F., Code, S. F., Funds, S., Funds, L., Funds, T., Lindsay, D. S., Nosek, B. A., Key, I., Order, N., County, C., District, A., County, M., Works, P., ... Components, A. P. (2020). *PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK PADA MINI MARKET DUTA MART TALANG JAMBE PALEMBANG*. 21(1), 1–9.