

DAFTAR PUSTAKA

- APRILLIA, C. (2015). *Strategi Personal Selling Pt Bca Finance Cabang Depok Pada Produk Peminjaman Kredit Mobil Untuk Meningkatkan Loyalitas Konsumen*. Universitas Mercu Buana.
- Atmojo, S. S. (2023). *Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah PT. Bank Muamalat Kcu Semarang Melalui Digital Marketing*. Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital marketing: strategy. Implementation, and Practice*.
- David, F. R., David, F. R., Kovács, T. Z., & Nábrádi, A. (2020). Emerging trends in strategic planning. *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*, 14(1–2), 23–31.
- Dellamita, M. F., Achmad Fauzi, D. H., & Yulianto, E. (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)(Online)*, 9(2).
- Doole, I., Lowe, R., & Kenyon, A. (2019). *International marketing strategy: analysis, development and implementation*. Cengage Learning.
- Ferrell, O. C., Hartline, M. D., & Hochstein, B. W. (2022). *Marketing strategy: Text and cases*. Cengage Learning, Inc.
- Hannan, S., Piramita, S., & Purba, J. H. V. (2023). A Digital Marketing Strategy Using Social Media Marketing to Increase Consumer Purchase Decisions Mediated by Brand Perception. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 21(3).
- Inayati, T., Evianah, E., & Prasetya, H. (2018). Perumusan strategi dengan analisis swot pada usaha mikro kecil menengah. *UNEJ E-Proceeding*.
- Kelana, D. F. A. (2023). *ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN FINTECH, KINERJA OPERASIONAL DAN KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN LAYANAN PEER-TO-PEER LENDING BERBASIS FINTECH (Studi Kasus Pada PT. Pasar Dana Pinjaman Periode 2018-2022)*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.
- Kingsnorth, S. (2022). *Digital marketing strategy: an integrated approach to online marketing*. Kogan Page Publishers.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Manajemen Pemasaran edisi 13 jilid 2*.
- Layaman. (2015). Analisis Dana Pilihan Strategi: (Strategi Perbankan Syari'ah dalam Memenangkan Persaingan). *Al-Amwal: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syari'ah*, 7(2).
- N. A., Whitler, K. A., Feng, H., & Chari, S. (2019). Research in marketing egy. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 47, 4–29.
- 21). *Buku Referensi Strategi Pemasaran 5.0*. Deepublish.



- Nuridin, M. F. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pupuk Non Subsidi Pada PT. Pupuk Kaltim KP Banjarmasin*.
- NURFADILAH, R. (2024). *Penerapan Personal Selling Pada Produk Kredit Guna Bhakti Di Pt. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten Tbk. Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Kota Tasikmalaya*. Universitas Siliwangi.
- Olariu, I. (2016). Personal selling in marketing. *Studies and Scientific Researches. Economics Edition, Special Issue*.
- Paley, N. (2021). *The manager's guide to competitive marketing strategies*. Routledge.
- Patrutiu-Baltes, L. (2016). Inbound Marketing-the most important digital marketing strategy. *Bulletin of the Transilvania University of Brasov. Series V: Economic Sciences*, 61–68.
- Pijoh, S. K. (2015). Penerapan Customer Relationship Management, Personal Selling dan Service Quality Terhadap Kepuasan Nasabah Astra Kredit Company Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1).
- Pradesyah, R. (2020). Pengaruh Promosi Dan Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Melakukan Transaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Desa Rahuning). *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam*, 1(2), 113–122.
- Putri, R. I. (2016). *Strategi personal selling yang efektif guna meningkatkan permintaan KUR mikro pada BRI Unit ITN 2 Malang*.
- Redaputri, A. P., & Sanjaya, T. N. (2022). Analisis Penerapan Digitalisasi Dan Fintech Sebagai Strategi Bertahan Umkm Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 13(1), 73–80.
- Sherly, S. (2018). *Pengaruh Direct Selling dan Personal Selling terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Kredit Melalui Komunikasi Pemasaran pada PT BPR Dana Putra*. Prodi Manajemen.
- Shintia, N., Mantala, R., & Irfan, M. (2017). Strategi promosi personal selling dalam mencapai target produk kredit komersial pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk Cabang Banjarmasin. *At-Tadbir: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 2(2).
- Sitompul, M. G. (2018). Urgensi Legalitas Financial Technology (Fintech): Peer To Peer (P2P) Lending Di Indonesia. *Jurnal Yuridis Unaja*, 1(2), 68–79.



Suleman, D. (2024). Personal Selling Strategy. *PaKMas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 33–39.

Wijayati, H. (2019). *Panduan Analisis SWOT untuk Kesuksesan Bisnis: Jangan Buat Strategi Bisnis Sebelum Baca Buku Ini*. Anak Hebat Indonesia.

Yusuf, R., Hendawati, H., & Wibowo, L. A. (2020). Pengaruh Konten Pemasaran

Shopee Terhadap Pembelian Pelanggan. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 1(2), 506–515. <https://doi.org/10.38035/JMPIS>

