**DAFTAR PUSTAKA**

1. **Buku Teks**

Futrell, Charles M. (2006), *Fundamental of Selling Customers for Life through Service*, Edisi 9, New York: Mc Graw Hill Irwin.

Hermawan, Agus (2012), *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.

Kennedy, John E. dan R. Dermawan Soemanagara (2006), *Marketing Communication – Taktik dan Strategi,* Jakarta: PT Buana Ilmu Populer.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi 12, Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2012), *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12, Jakarta: Erlangga.

Kriyantono, Rachmat (2006), *Teknik Praktis Riset Komunikasi*, Edisi Ke-1, Jakarta: Kencana.

Moleong, Lexy J. (2017), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA

Shimp, Terence A. (2014), *Komunikasi Pemasaran Terpadu dalam Periklanan dan Promosi*, Edisi 8, Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono (2017), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: ALFABETA.

Sutisna (2008), *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, Bandung: Rosdakarya

Swastha, Basu. (2002), *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ke-2, Cetakan Kedelapan, Jakarta: Liberty.

Tjiptono, Fandy, (2008), *Strategi Pemasaran*, Edisi 3, Yogyakarta: ANDI

1. **Skripsi**

Aghniya, Nuriy (2018), Skripsi: *Penerapan Strategi Promosi Pada Sektor Pertanian (Studi Kasus Pada Perusahaan Pupuk Organik PT. Anugerah Daya Sentosa),* Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung.

Faidah, Dzul (2018), Skripsi: *Pengaruh Komunikasi Pemasaran Personal Selling Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Produk Oriflame Melalui Citra Merek Sebagai Variabel Intervening*, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Allaudin Makassar.

Farida, Novi Lutvina (2016), Skripsi: *Pengaruh Kenyamanan Komunikasi Interpersonal Sales Counter terhadap Tingkat Kepuasan Konsumen*, Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah.

Haris, Abdullah (2013), Skripsi: *Pengaruh Komunikasi Pemasaran oleh Wiraniaga melalui Personal Selling terhadap Kepuasan Konsumen di Barkah Meubel Cimahi*, Program Studi Ilmu Komunikasi Konsentrasi Humas Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Komputer Indonesia.

Yusuf, M. Ali (2017), Skripsi: *Strategi Perencanaan Personal Selling Distributor TIENS dalam Meningkatkan Penualan pada Distributor Bintang 8 di Kota Makassar*, Jurusan Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Hasanuddin.

1. **Jurnal**

Santosa, I Made Agus Giri, et al (2013), ‘Bauran Pemasaran Pupuk Organik pada Kelompok Tani Ternak Nandini Asri Desa Kelating Kecamatan Kerambitan, Tabanan’ *E-Journal* Agribisnis dan Agrowisata, vol. 2, no. 3, diakses 23 Maret 2019, <https://media.neliti.com/media/publications/44953-ID-bauran-pemasaran-pupuk-organik-pupuk-organik-pada-kelompok-tani-ternak-nandini-a.pdf>

Sukmayanti, Luh Putu Dewi, et al (2015), ‘Strategi Pemasaran Pupuk Organik PT Biotek Indonesia Hijau untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan’ *E-Journal* Agribisnis dan Agrowisata, vol. 4, no. 2, diakses 23 Maret 2019, <https://media.neliti.com/media/publications/44855-ID-strategi-pemasaran-pupuk-organik-pt-biotek-indonesia-hijau-untuk-meningkatkan-ki.pdf>