PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN *DIRECT SELLING* TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN
(Suatu Studi pada Konsumen Toko Wildshell - *Protect Our Adventure* di Kota Bandung)

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian
guna memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Program Studi Manajemen

Oleh,

RIFKI MARTA FAUJI
3402210382

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS GALUH
2026