

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku :

- Armstrong, Kotler (2015), *Marketing an Introducing Prentice Hall twelfth Edition*, England : Pearson Education, Inc.
- Hermawan, Agus. (2012). *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta, Erlangga.
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2014). *Principle of Marketing . 14 Edition*. England : Pearson Education, Inc
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13 jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. (2012). *Marketing Management 13* New Jersey: Person Prentice Hall, Inc.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. (2016). *Marketing Management 15e* New Jersey: Person Prentice Hall, Inc.
- Riduwan. (2012). *Dasar-Dasar Statistika*. Cetakan Kesepuluh. Bansung; Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono, (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung : Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2012). *Statistika untuk Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sujarweni, Wiratna. (2015). *SPSS Untuk Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Sunjoyo, dkk. (2013). *Aplikasi SPSS untuk Smart Riset*. Bandung; Alfabeta.

### Jurnal/Skripsi :

- Aditya Arif Budianto. 2016. *Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Penggunaan Konsumen Layanan Wifi.id (Studi Kasus di Kota Bandung)*. Bandung : Telkom University.

- Alfany Wahyudi. 2016. Pengaruh Proses *Personal Selling* terhadap Volume Penjualan Produk IndiHome (Studi pada PT. Telkom Witel Semarang). Bandung : Telkom University.
- Ilham Alfabima Busrianto. 2016. Persepsi Konsumen terhadap *Store Atmosphere* di Café D’Pakar Bandung. Bandung: Telkom University.
- Ilsano Mardnel. 2014. Persepsi Konsumen terhadap Strategi *Bundling* Kentucky Fried Chicken (KFC) dengan Album Musik (Studi Kasus pada Konsumen KFC Kota Bandung). Bandung: Telkom University.
- Tika Hapsahroni Panjaitan. 2016. Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus PT. Millenium Pharmacom Internasional Tbk Cabang Bandung). Bandung : Telkom University
- Mega Fareza Dellamita. 2011. Penerapan Personal Selling (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi PT. Adira Quantum Multifinance Point of Sales (POS) Dieng Computer Square Malang). Malang : Brawijaya University

**Website :**

[www.telkom.co.id](http://www.telkom.co.id)

[www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)

[www.apjii.or.id](http://www.apjii.or.id)