

DAFTAR PUSTAKA

Referensi

Abdullah Thamrin dan Tantri Francis . (2012). *Manajemen Pemasaran*. Depok : Raja

Grafindo Persada

Alma, B. (2014). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta

Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta

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

Kotler dan Keler. (2012), *Marketing Management*. Edisi 14, global edition Pearson prentice hall.

Kotler dan Keler. (2016), *Marketing Management*. 15e, Boston, Pearson Education.

Kotler, Philip and Gary Armstrong. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kombinasi (Mied Methods)*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Manajemen* . Bandung : Alfabeta.

Sugiyono .(2014). *Metode Penelitian Manajemen* . Bandung : Alfabeta.

Sugiyono .(2016). *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D* .Bandung: Alfabeta

Sujarweni, Wiratna. (2015). *Metodelogi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustakabarupres

Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra. (2012). *Pemasaran Strategik*, Yogyakarta : Andi

Ulfatin, Nurul. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif Pendidikan*. Malang: Bayumedia

Website

<http://www.bitebrands.com> (logo telkom)

<http://www.cnnindonesia.com/teknologi>

<http://www.datacentric.id,2017>

<http://www.dct.co.id/home/artikel/220-sejarah-perkembangan-teknologi-komunikasi-di-indonesia.html> perkembangan teknologi di indonesia

<http://www.telkom.co.id/> perkembangan teknologi di pt telkom indonesia

Penelitian Terdahulu Skripsi Dan Jurnal

Aditya, Arif budianto 2016. pengaruh *personal selling* terhadap keputusan penggunaan konsumen layanan @wifi.id (studi kasus di kota bandung)
Bandung: Skripsi S1 Prodi Ekonomi Bisnis Telkom University

Albertus, Wisnu Nugroho. 2010. Pelaksanaan *Personal Selling* dalam Pengaruhnya

Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sepeda Motor Honda Pada CV. Aceh Honda Motor Bandung. Skripsi S1 Universitas Komputer Indonesia.

Anisatul, Umah 2016. Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT. Asuransi Jiwaraya Jember. Skripsi S1 Universitas Jember

Candra Putra. 2015. Pengaruh *Personal selling* Agen Penjualan Terhadap Brand Image Mobil Toyota Etios (Kasus Bisnis Penjualan Mobil PT. Agung Automall Pekanbaru). Skripsi S1 Universitas Riau.

Kerdena, Devid 2014. Pengaruh *Personal selling* Terhadap Proses Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda (Studi pada Konsumen PT. Sinar Rejeki Lembang). Skripsi S1 Universitas Telkom

Ningsih, Zinta Suprianti 2016. Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan *Personal Selling* Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Toko Perhiasan Emas Sri Rejeki Bondowoso. Skripsi S1 Universitas Jember.

Nugroho , Adhi 2007. Kegiatan *Personal Selling* Pada Pt. Cipto Lancar Sanjaya Abadi Suzuki Kenda.

Wahyudi, Alfany 2016 . *Pengaruh Proses Personal Selling Terhadap Volume*

Penjualan Produk Indihome (Studi Pada PT. Telkom Witel Semarang).jurnal Universitas jember.