

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

- Adhi Kusumastuti dan Ahmad Mustamil Khoiron. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif*. Semarang: Lembaga Penelitian Sukarno Pressindo.
- Farida Yulianti, Lamsah dan Periyadi. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Firmansyah. (2019). *Pemasaran (Dasar dan Konsep)*. Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media.
- Firmansyah, A. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media.
- Hardani, dkk. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group .
- Ismanto, J. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Tangerang Selatan: Unpam Press.
- Kotler dan Keller. (2017). *Manajemen Pemasaran Edisi 1* . Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Amstrong. (2018). *Prinsip-Prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurdin dan Hartati. (2019). *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Penerbit Media Sahabat Cendekia.
- Satriadi, dkk. (2021). *Manajemen Pemasaran*. DI Yogyakarta: Penerbit Samudra Biru.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Tasnim, dkk. (2021). *Komunikasi Pemasaran*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Zuchri, A. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: CV. Syakir Media Press.

Jurnal, Skripsi dan Tugas Akhir :

- Isfandiari, A. R. (2017). Analisis Penerapan Personal Selling dan Volume Penjualan di PT. Asuransi Jiwasraya (Persero) Kantor Wilayah Bandung Tahun 2017.
- Nabila, P. (2021). Pengukuran Efektivitas Pemasaran Offline secara Door to Door Terhadap Keputusan Pembelian Produk Indihome pada PT. Telkom Witel Sumbar (Studi Kasus Pada Perumahan Sanjai Dalam Bukittinggi Tahun 2021).

- Pasaribu, S. S. (2021). Analisis Personal Selling Produk IndiHome pada PT. Telkom Cabang Banda Aceh Tahun 2021.
- Putri, A. R. (2021). Analisis Penerapan Personal Selling pada Promosi Produk Aplikasi Pijar di Sumedang (Studi Kasus pada Divisi Business Service Division on Witel Bandung 2021).
- Sihombing, L. S. (2019). Analisis Personal Selling pada Produk IndiHome PT. Infomedia Nusantara Kantor Cabang Turangga Bandung 2019.
- Veroniq Jessica, dkk. (2019). Personal Selling Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen IndiHome.
- Wahyuningtyas, S. S. (2020). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Pestisida Pada CV. Bunga Tani .
- Yuli Yanto dan Pili Prabowo. (2020). Pengaruh Personal Selling terhadap Pencapaian Penjualan pada Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi di Bank BTN Syariah Bandung.

Website :

- Layanan internet terbaik <https://www.idntimes.com/tech/trend/alfonsus-adi-putra-2/daftar-provider-internet-dan-wifi-terbaik-di-indonesia> - diakses 4 Maret 2022
- Top Brand ISP <https://www.topbrand-award.com/top-brand-index/>, diakses 4 Maret 2022
- Profil PT. Telkom Indonesia https://www.telkom.co.id/sites/about-telkom/id_ID/page/profil-dan-riwayat-singkat-22 - diakses pada 4 Maret 2022
- Logo PT. Telkom Indonesia https://www.telkom.co.id/sites/about-telkom/id_ID/page/brand-guideline-logo-telkom-indonesia-657, diakses 5 Maret 2022
- IndiHome <https://indihome.co.id/> - diakses pada 10 Maret 2022