

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2014). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: ALFABETA.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bite Brands*. (n.d.). Retrieved Maret 7, 2016, from Logo Baru Telkom : <http://www.bitebrands.co/2013/10/logo-baru-telkom-komitmen-bagi-negeri.html>
- CNN Indonesia*. (n.d.). Retrieved Maret 11, 2016, from Stop IndiHome = Stop Telepon Rumah: <http://www.cnnindonesia.com/teknologi/20160210093636-213-109955/telkom-benarkan-setop-indihome-juga-cabut-telepon-rumah/>
- Culotta, A. (2012). Lightweight Metode to Estimate Influenza Rates and Alcohol Sales Volume from Twitter Messages. *Science + Business Media B.V.* .
- Daryanto. (Bandung). *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. 2011: PT. Sarana Tutorial Nurani.
- Fam, K. S., & Merrilees, B. (1998). Cultural Values and Personal Selling (A comparison of Australian and Hongkong Retailers' Promotion Preferences). *International Marketing Review Vol 15 iss 4 pp. 246 - 256* .
- Firdaus, Y. (2011). Peranan Biaya Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan. *Jurnal Ekonomi dan Informasi Akuntansi (Jenius) Vol 1 No.2* .
- Fritchie, L. L., & Johnson, K. K. (2003). Personal Selling Approached Used in Television Shopping. *Journal of Fashion Marketing and Management Vol 7 No 3* .
- Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19 (edisi ke lima)*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Jaramillo, F., & Marshall, G. W. (2004). Critical Success Factor in Personal Selling Process (An empirical investigation of Ecuadorian salespeople in the banking industry). *International Journal of Bank Marketing Vol 22 iss 1 pp. 9-25* .

- Kerdena, D. (2014). Pengaruh Personal Selling Terhadap Proses Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda (Studi pada Konsumen PT. Sinar Rejeki Lembang).
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principle of Marketing (14th edition)*. New Jersey: Pearson.
- Kotler, P., & Keler, K. L. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- _____. (2012). *Marketing Manajemen (14th edition)*. United State: Pearson.
- Machyudi, Y. (2009). Pengaruh Biaya Pengembangan Produk terhadap Volume Penjualan pada CV. Panamas Ligar Perkasa Rajapolah Tasikmalaya. *Jurnal Akuntansi FE Unsil Vol 4 No. 1*.
- Nur, J. (2011). *Metodelogi Penelitian*. Jakarta: Kencana.
- Ocon, J. A., & Alvarez, M. G. (2014). The Implication of Personal Selling Strategies in Motivation, Approaches and Good Grooming. *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 155.
- Pradana, A. (2014). Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk. Periode Tahun 2005-2013.
- Priyatno, D. (2012). *Belajar Praktis Analisis Parametrik dan Non Parametrik dengan SPSS dan Prediksi Pertanyaan Perdadaran Skripsi dan Tesis*. Yogyakarta: Gava Media.
- PT. Telekomunikasi Indonesia. (n.d.). Retrieved Juli 15, 2015, from Sejarah Telkom: <http://www.telkom.co.id/en/tentang-telkom>
- _____. (n.d.). Retrieved Juli 15, 2015, from Visi dan Misi Telkom: <http://www.telkom.co.id/en/tentang-telkom>
- _____. (n.d.). Retrieved Juli 15, 2015, from Bidang Usaha Telkom: <http://www.telkom.co.id/en/tentang-telkom>
- _____. (n.d.). Retrieved Desember 16, 2015, from IndiHome: <http://www.telkom.co.id/products/my-broadband/indihome>
- Putra, C. (2015). Pengaruh Personal Selling Agen Penjualan Terhadap Brand Image Mobil Toyota Etios (Kasus Bisnis Penjualan Mobil PT. Agung Automall Pekanbaru). *Jom FISIP Volume 2 No.2*.

- Rahayu, S. R. (2015). Pengaruh Biaya Periklanan dan Biaya Promosi Penjualan Terhadap Volume Penjualan pada PT. Agung Automall Soetomo Pekanbaru. *Jom FEKOM Vol 2 No 1* .
- Rama, M. P. (2008). Pengaruh Personal Selling Terhadap Penjualan Deposito pada PT. Bank Jabar Banten Cabang Cibinong.
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication* . Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rawal, P. (2003). AIDA Marketing Communication Model : Stimulating a Purchase. *IRC'S International Journal of Multidisciplinary Research in Social & Management Sciences* .
- Riduwan, & Sunarto. (2010). *Pengantar Statistika Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi dan Bisnis*. Bandung: ALFABETA.
- Satria, G. (2014). Pengaruh Harga, Biaya Promosi dan Biaya Personal Selling Terhadap Volume Penjualan Hino Dump Truck pada PT. Gita Riau Makmur Pekanbaru. *Jom FEKOM Vol 1 No 2* .
- Sanusi, A. (2011). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sekaran, U. (2011). *Research Methods for Businiss (4th edition)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kombinasi (Mied Methods)*. Bandung: ALFABETA.
- _____. (2013). *Metode Penelitian Manajemen* . Bandung: ALFABETA.
- Suharsaputra, U. (2012). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Sumarni, M., & Wahyuni, S. (2006). *Metodelogi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- Supriawardhana, Y. (2005). Pengaruh Personal Selling terhadap Pencapaian Penjualan Vaksin di Dalam Negeri pada PT. Bio Farma (Persero) Bandung.
- Swastha, B. (2012). *Manajemen Penjualan (edisi ke tiga)*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Tekno Kompas. (n.d.). Retrieved Maret 7, 2016, from Stop IndiHome = Stop Telepon Rumah : <http://tekno.kompas.com/read/2016/02/02/16090067/Berhenti.Langganan.IndiHome.Telepon.Rumah.Juga.Dicabut>

Tjiptono, F. (2008). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.

Wirawan, A. (2015). Pengaruh Produk, Harga dan Tempat Sayuran Brokoli PD. Sabar Subur terhadap Volume Penjualan Pedagang Pasar Induk Caringin Bandung.