



DAFTAR PUSTAKA

(1) Buku teks

- Amama, Buchari (2013). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Edisi Revisi, Bandung: Alfa Beta.
- Ghosudarmo, Indriyo (2012). *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2008), *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi 12, Jilid 2, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2013), *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13, Jilid 2, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Erlangga
- ,(2009),*Manajemen Pemasaran*, Edisi 13, Jilid 1, Jakarta: Erlangga
- Leattimore, Dan, et al (2010). *Public Relations*, Edisi Ke-3. Jakarta: Salemba Humanika
- Mahmud, Machfoedz (2010), *Komunikasi Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Cakra Ilmu
- Manning, Gerald L. dan Barry L. Reece (2006). *Selling Today: Membangun Kemitraan Berkualitas*. Jakarta: Indeks.
- Moleong, Lexy J., (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT.Remaja Rosdakarya.
- ,(2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, Bandung: Rosda Karya
- Moore, Franzier (2004). *Humas, Membangun Citra Dengan Komunikasi*. Bandung: Rosda Karya
- Roslana, Rosady (2010). *Manajemen Public Relations & Media Komunikasi*, Edisi Revisi. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Saadin, Djaslim (2006). *Manajemen Pemasaran* , Edisi Keempat, Bandung: Linda Karya
- Santon, J.William (2008). *Prinsip-prinsip pemasaran*. Jilid Kedua, Edisi Ketujuh. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfa Beta.

Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
 Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Sutisna, Dadan (2001). *Perilaku Konsumen & Komunikasi Pemasaran*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya

Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo (2007). *Pengantar Bisnis Modern*, Edisi Ke-3, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Tiptono, Fandy (2008). *Strategi Bisnis Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.

Tanggal, Amin Widjaja (2000). *Konsep Dasar Customer Relationship Management (CRM)*. Jakarta: Havarindo

Wilcox, et al. (2003). *Public Relations Strategies And Tactics*, 7th Edition, New York: Pearson, Education Inc.

(2) Sumber dari internet

Suwani, Christine, Selasa 9 juni 2009, "Marketing",
<http://gadispemasar.blogspot.com/2009/06/teknik-personal-selling-yang-baik.html> (Diakses Pada Tanggal 14 Juni 2014 pukul 18.35)

(3) Skripsi

Nugroho, Adi (2010), Skripsi: *Kegiatan Personal Selling Pada PT. Cipto Lancar Sanjaya Abadi Suzuki Kendal*. Universitas Diponegoro, Jawa Tengah,
<http://eprints.undip.ac.id/24267/> (Diakses Pada Tanggal 14 Juni pukul 17.05)

Dellamita, Mega Fareza, Achmad Fauzi DH, dan Edy Yulianto (2012), Skripsi: *Penerapan Personal Selling (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan, Studi pada PT Adira Quantum Multifinance Point of Sales (POS) Dieng Computer Square Malang*. Fakultas Ilmu Administarsi Universitas Brawijaya, Malang.

Sudrajat, Edy, Mukhroman Iman, dan Fitriyah Neka (2013), Skripsi: *Kegiatan Customer Relations Perum Pegadaian, Studi Deskriptif Kualitatif Pada Kantor Perum Pegadaian, Cabang Cipocok, Jaya Serang*, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Serang, Banten.



Noviandini, Siska (2012), Skripsi: *Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Istana Bandung Raya Motor Jl. Cicendo No.18*, Universitas Widyatama.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Sari Kartika (2011), Skripsi: *Strategi Komunikasi AntarPribadi Agen PT.Prudential Life Assurance (Prudential, Indonesia) Dengan Calon Nasabah*. Intitut Bisnis Kwik Kian Gie, Kelapa Gading, Jakarta Utara

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.