

DAFTAR PUSTAKA

- Marvin A. Jolson. (1988). *Qualifying Sales Leads: The Tight and Loose Approaches* .
- Mary M. Long. (2006). *Internet integration into the industrial selling process: A step-by-step approach* .
- Stone and Shaw (1987). *Database Marketing for Competitive Advantage*.
- Kotler, Philip, (1992). *Manajemen Pemasaran* (terjemahan Wasana Jaka). Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane, (2002). *Manajemen Pemasaran Jilid 2, edisi 12* (terjemahan Benyamin Molan) Jakarta : PT. Indeks.
- Moleong, Lexy J. (2007) *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. (2012). *Marketing Management 13*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc.
- Dwi Astuti, Linda (2015). *Penerapan Personal Selling Pada Strategi Pemasaran Produk IndiHome di PT. Telkom Kandatel Bantul*, Universitas Negeri Yogyakarta
- http://eprints.uny.ac.id/28113/1/LindaDwiAstuti_1281013427.pdf
- (Diakses pada tanggal 27 Mei 2018).

WEBSITE

https://kominfo.go.id/content/detail/12499/sekjen-itu-pertumbuhan-tik-indonesia-luar-biasa/0/berita_satker

(Diakses pada tanggal 27 Mei 2018)

<http://www.skripsiku.org/2015/12/ulasan-tentang-definisi-personal.html>

(Diakses pada tanggal 28 Mei 2018)

<https://www.bps.go.id/>

(Diakses pada tanggal 8 Juni 2018)