

## DAFTAR PUSTAKA

### **Referensi dari buku :**

- Hardani. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group.
- Ismanto, J. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Tangerang Selatan: Unpam Press.
- Junipriansa, D. (2017). *Komunikasi Pemasaran Terpadu Pada Era Media social*. Bandung: Pustaka Setia.
- Kotler, Amstrong. (2018). *Prinsip-Prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh*. Jakarta: Salemba Empat.
- Moloeng, L. J. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, cetakan ke-36* Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Nurdin dan Hartati. (2019). *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Penerbit Media Sahabat Cendekia.
- Satori, K. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta, CV.
- Yulianti, F., Lamsah & Periyadi. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.

### **Referensi dari jurnal, skripsi, makalah, dan sejenisnya:**

- Afiffah, E. S. N. 2021. *Analisa Penerapan e-Commerce Pada UMKM Sutan Frozen Food Tegal Tahun 2021*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.
- Cahyo, M. R. D. 2020. *Analisis dan perancangan sistem informasi penjualan ecommerce berbasis web pada usaha pembibitan ikan lele yoga farm menggunakan uml*. (Skripsi thesis). Universitas Telkom, Bandung.
- Dewayanie, E. R. 2021. *Pengaruh Kegiatan Personal Selling Pizza Hut Jakarta Pada Masa Pandemi Covid-19 Terhadap Persepsi Konsumen*. (Skripsi thesis). Universitas Telkom, Bandung.

- Dharmawan, D. M. I. 2022. *Perancangan Promosi Untuk Rumah Makan Nasi Jamblang Mang Dul Di Cirebon*. (Skripsi thesis). Universitas Telkom, Bandung.
- Ersa, V., Raf, M., Kartika, S. 2021. *Pengaruh Direct Selling terhadap minat beli pada produk PT Surya Sentosa Primatama-Daihatsu Jambi*. (Jurnal Dinamika Manajemen). Universitas Jambi, Jambi.
- Filbert, Marcel. (2018). *Analisa Penerapan E-Commerce Pada UKM Keykey Frozen Food Cimahi Tahun 2018*. Universitas Telkom Bandung.
- Hanifah, Sukarelawati, Agustini. 2017. *Metode promosi melalui Direct Selling dalam meningkatkan minat konsumen menggunakan jasa hotel*. (Jurnal Komunikatio). Universitas Djuanda, Bogor.
- Hidayatullah, M. F. 2021. *Analisis Social Media Advertising Value pada Rockzone di Tahun 2021*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.
- Isfandiari, A. R. 2017. *Analisis penerapan proses personal selling dan volume penjualan di pt. Asuransi jiwastraya (persero) kantor wilayah bandung tahun 2017*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.
- Khairunnisa, N. S. 2022. *Analisis Kesukaan Pelanggan Terhadap Produk Wardah Cosmetics*. (Skripsi thesis). Universitas Telkom, Bandung.
- Mirayani, L. 2018. *Analisis penerapan strategi Direct Selling dan dampaknya terhadap volume penjualan pada pt. Karya pak oles tokcer di desa bengkel tahun 2016*. (Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha). Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Bali.
- Pasaribu, S. S. M. 2021. *Analisis personal selling produk indihome pada pt. Telkom cabang banda aceh tahun 2021*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.
- Risyana, R. 2018. *Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016)*. (Skripsi thesis). Universitas Telkom, Bandung.

- Rosyida, A. N. 2022. *Analisis faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan terhadap produk indihome pt. Telekomunikasi indonesia (studi kasus pada masyarakat pengguna indihome di kota bandung pada tahun 2021)*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.
- Saputra, R. 2017. *Penerapan Direct Marketing dan Personal Selling Pada Produk Indihome Di PT. Telkom Cijaura Bandung 2017*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.
- Saputri, P. S. 2021. *Analisis Dan Pengembangan Konten Sosial Media Marketing Pada Instagram Telkom STO Dago Tahun 2021*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.
- Siswanto, H. 2017. *Analisis tim silaturahmi (Direct Selling) dalam meningkatkan donatur pada lembaga amil zakat dompet peduli ummat daarut tauhid*. (Skripsi thesis). Universitas Islam Negeri Raden Fatah, Palembang.
- Sujarwo. 2020. *Pengaruh kinerja bauran pemasaran dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian pada konsumen b2b (studi kasus pertamina lubricants di jawa barat)*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.
- Syafitri, S. 2021. *Pengaruh Direct Selling terhadap minat beli pada produk PT Surya Sentosa Primatama-Daihatsu Jambi*. (Skripsi thesis). Institut Agama Islam Negeri, Parepare.
- Umam, G. C. 2021. *Pengaruh Green Marketing Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Melalui Green Brand Image Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Pembeli di IKEA Kota Baru Parahyangan)*. (Skripsi thesis). Universitas Telkom, Bandung.
- Zuhal, M. R. N. 2018. *Pengaruh personal selling terhadap keputusan pembelian produk indihome ( studi kasus pada pt telkom turangga tahun 2018 )*. (Tugas Akhir). Universitas Telkom, Bandung.

**Referensi dari website:**

Telkom Indonesia. (2020). *PT. Telkom Indonesia Graha Merah Putih Bandung*. Diakses pada Maret, 20 2022 dari <https://www.telkom.co.id/>

Telkom Indonesia. (2020). *neuCentrIX*. Diakses pada Maret, 25 2022 dari <https://www.neucentrix.co.id/id/about>

Pusat Data Cyber Internasional. (2012) *Cyber Data Center (CDC)*. Diakses pada April, 12 2022 dari <https://www.cyberdc.net/Facility/Cooling.aspx?id=4>

Admin LinovHR. (2021). *Komunikasi Pemasaran*. Diakses pada Februari, 16 2022 dari <https://www.linovhr.com/komunikasi-pemasaran/>

Ramadhani, N. (2020). *Capex (Capital Expenditure/Pembelajaan Modal) dan Opex (Operating Expenditure/Pembelajaan Operasional)*. Diakses pada Februari, 20 2022 dari <https://www.akseleran.co.id/blog/opex-adalah/>