

DAFTAR PUSTAKA

- Angipora, Marisu P. 2002. *Dasar-dasar Pemasaran*. Edisi ke-2. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Fandy, Tjiptono. 2008. *Strategi Pemasaran*. Andi Offset. Yogyakarta
- Kennedy, John. E dan R. Dermawan Soemanagara. 2007. *Marketing Communication; Taktik dan Strategi*. PT Buana Ilmu Populer (Kelompok Gramedia). Jakarta
- Kotler, Philip. 1995. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Penerbit Erlangga
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran. Jilid 1 dan 2*. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta
- Kotler, Philip. ; Kevin L Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran, Edisi 13, Jilid 2*, Jakarta : Penerbit Erlangga
- Moleong, Lexy. J. 1998. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosda Karya. Bandung
- Morissan, M.A. 2010. *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Philip Kotler di terjemahkan oleh A.B. Susanto, 2007. *Manajemen Pemasaran*. PT.Prenhalindo. Jakarta
- Rakhmat, Jalaludin. 2001. *Metode Penelitian Komunikasi*. Rosdakarya : Bandung
- Sutisna. 2002. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung
- Sugiyono, 2005, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.
- Uyung, Sulaksana. 2003. *Integrated Marketing Communications*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta

LAMPIRAN

INTERVIEW GUIDE

1. Mengapa ADITV menggunakan personal selling sebagai alat promosi?
2. Dalam mempromosikan kepada klien ADITV menggunakan strategi personal selling, sifat-sifat apa saja yang meliputi di dalam kegiatan personal selling yang dilakukan ADITV ?
3. Bagaimana cara ADITV menjalankan masing-masing fungsi personal selling yang efektif di dalam perusahaannya?
4. Seperti apa hambatan-hambatan yang di temui ADITV dalam menjalankan aktivitas personal selling?
5. Bagaimana langkah-langkah aktivitas personal selling yang dijalankan oleh ADITV?
6. Setiap strategi memiliki kelebihan dan kekurangan, apa saja kekurangan dan kelebihan aktivitas personal selling yang diterapkan ADITV untuk calon klien ADITV?
7. Bagaimana hasil peningkatan klien ADITV setelah menerapkam aktivitas personal selling?
8. Bagaimana evaluasi yang dilakukan ADITV setelah menerapkan aktivitas personal selling?