



DAFTAR PUSTAKA

- Assaun Sofyan. (2004) *Manajemen Produksi dan Oprasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Univesitas Indonesia
- Aditya Arif Budianto Dan Abdullah, Pengaruh *Peronal Selling* Terhadap Keputusan Penggunaan Konsumen Layanan 2wifi.ID (Studi kasus Di Kota Bandung) *e-Procceding of Management* :Vol3, No.2 Agustus 2016
- Anna Fatchiya, Efek Strategi Komunikai Pemasaran *Personal Selling* PT Agricon Pada Petani Padi di Kabupaten Karawang Nidya Ayu Wradsari1, Jurnal Penyuluhan, Maret 2014 Vol, 10 No.1
- Ahmad Rumlam (2016), *Metodè Penelitian Kualitatif, Ar Ruzz Media Yogyakarta*
- A,m. Morissan. 2010. *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, Jakarta: Penerbit Kencana
- Burhan Alma, (2007), *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Alfabeta: Bandung
- Bigner, J. J. 2002. *Parent-Child Relations: An Introduction to Parenting*. Ed. ke-6. Upper Saddle River, New Jersey: Merrill Prentice Hall.
- Dewi Liliana dan Felicia Magdalena, Pengaruh *Personal Selling* Dan *Word Of Mouth* Terhadap *Brand Awareness* Bisnis Mahasiswa Universitas Ciputara, Jurnal Eksekutif Volume 14 No. 2 Desember 2017
- David Murray, Schneider, 1998, *A Critique of the Study of Kinship*. Michigan: The University of Michigan Press
- Dedi Wahyudi & Rumby T. Aruan, Analisis *Personal Selling* Pada PT. Prudential Life Assurance Medan Jurnal Bisnis Administrasi Volume 02, Nomor 02, 2013, 21-29
- Emzir, 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisi Data*. Jakarta: Rajagrafindo Perkasa.
- Feri Anggriawan, 2015. “*Pengaruh Customer Intimacy Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Jember*”. Universitas .Jember.
- Green, E.J. 2008. Individuals in conflict: An internal family system approach. *The Family Journal: Counseling and Theraphy for Couples and Families*. 16(2): 125-131.
- I Kadek Oka Sucandra,2016 Pengaruh *Customer Intimacy* Terhadap Loyalitas Pelanggan (Survei Pada Pelanggan Toko Restu Lampung Fakultas Ilmu Sosial Dan Politik Universitas lampung



- J. Paul Peter & Jerry Olson C., (2000) *Customer Behavior*, Erlangga, Jakarta
- Jonsephine Yu Zhou.2012, “*Customer Intimacy*” *Journal of Business Industrial Marketing*
- Kiki Diah Perwita, 2012, *Aanalisis Customer Relation Kopi Espresso Bar Di Yogyakarta Dalam Meningkatkan Dan Mempertahankan Konsumen* Universitas Pembangunan Nasional Veteran
- Kolter, Philip dan Kevin Lane Keller, K. (2009), *Manajemen Pemasaran*, Jilid 2 Edisi ke 13. Penerbit Erlangga Jakarta
- Kotler dan Keller, 2012. *Marketing Management, 14th, Person Education*
- Linda Dwi Astuti, 2015, *Penerapan Personal Selling Pada Strategi Pemasaran Produk Indihome Di PT. Telkom Kandantel Bantul*, Fakultas Ilmu Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
- LexyJ, Moleong. (2016), *Metode Penelitian Kualitatif*, Remaja Rosda Karya. Bandung
- Mega Fareza, Dellamita Achmad Fauzi DH, Edy Yulianto, *Penerapan Personal Selling (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Pada PT Adira Quantum Multifinance Poin of sales (POS) Dieng* , *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) VOL. 9 No. 2 April 2014*. Fakultas Ilmu Administasi Universitas Brawijaya Malang
- Machfoedz Mahmud (2010), *Komunikasi Pemasaran Modern*, Cakra Ilmu, Yogyakarta
- Murt Sumarni 2003. *Pengantar Bisnis*. Edishi Kelima. Yogyakarta: Liberty.
- Santi, 2005, “Pengaruh Keakraban dengan Pelanggan (*Customer Intimacy*) terhadap Loyalitas Pelanggan Bisnis Telepon pada PT Telekomunikasi Inodonesia Kadantel Cianjur” *skripsi*. Universitas Komputer Indonesia Bandung
- Sugiyono, 2013, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kulitatif, dan R&D* Alfabeta Bandung
- , 2017, *Metode Penelitian Binis*. Bandung: Alfabeta
- Tjipto Fandy, 2008, *Strategi Pemasaran*, Edisi III Yogyakarta
- Tossa Syahlevi, Andeka Rocky Tanaamah, Melkior NN Sitokdana, 2018 “Perancangan Strategi *Customer Relationship Marketing* Menggunakan Pendekatan *Customer Intimacy* Strategi Dalam Rangka Membangun Keintiman Dengan Pelanggan” Studi Kasus : Supplier Bless Fashion Sa Salatiga & Projects.co.id Project and Digital Product Marketplace) *Opern Journal Syatem* “



Tjiptono, Fandy, (2009), *Strategi Pemasaran*, PT. Elex Media Komputindo Jakarta

V Wiratna Sujarweni,(2015) *Metodelogi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Pustaka Baru, Yogyakarta

<http://www.djokokurniawan.com/kepuasan-pelanggan/customer-intimacy>. Diakses.12 Maret 2020