DAFTAR PUSTAKA

Adithya Wardhana: 2013. *Pengaruh Penjualan Personal Terhadap Pengetahuan Produk Dan Implikasinya Terhadap keputusan Pembelian Mobil SUV Premium Di Jawa Barat.* Jurnal Ekono Insentif Kopwil4. Volume 7 No. 1ISSN: 1907 - 0640.

Ananda Fortunisa & Andrew Agassi Arief: 2012 - 2013. *Pesan Iklan Televisi Dan Personal Selling: Alat Promosi Untuk Peningkatan Keputusan Pembelian.i* Vol. 2 No. 2. ISSN : 2087-8850.

Ananda Fortunisa & Andrew Agassi Arief: 2012. *Pesan Iklan Televisi Dan Personal Selling Sebagai Alat Promosi Untuk Peningkatan Pembelian Rokok*. Prosding Seminar Nasional Penelitian dan PKM: Sosial, Ekonomi, dan Humaniora. Vol.3, No.1 ISSN.2089-3590.

Akmal Sidiq: 2013. *Pengaruh Pengetahuan Produk dan Citra Merek terhadap Keputusan Pembelian Laptop Samsung (Survey pada Konsumen Itklik Jakarta).Bandung: Unikom.*

Bamber David, Phadke Suniti, Jyothishi Amalendu:2012. Product Knowledge, Ethnocentrism and Purchase Intention: COO Study in India.NMIMS Management Review. Volume 22. ISSN:0971-1023.

Dian Yudhiartika, Jony Oktavian Haryanto. 2012. *Pengaruh Personal Selling, Display, Promosi Penjualan Terhadap Kesadaran Merek Dan Intensi Membeli Pada Produk Kecantikan Pond's.* Buletin Studi Ekonomi. Volumen17, No.2. ISSN.1410-4628.

Eko Yuliawan. April 2011. *Pengaruh Pengetahuan Konsumen Mengenai Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada PT.Bank Syariah Cabang Bandung.* Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil. Volume 1, Nomor 01.

Endang Purwanti: 2011, *Analisis Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan Pembelian Konsumen pada Departement Store/Supermarket di Salatiga.* Among Makarti, Vol.4 No.7.

Freddy Rangkuti. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis kasus Integrated Marketing Communication*.Jakarta.Gramedia.

Kawasaki News: 2012. Citra Karya Pranata Bandung.

Kholid Narbuko.2013.Metodologi Penelitian. Jakarta. Bumi Aksara.

Kosasih, Dadan Ahmad Fadili, Fadilah Nurul. 2013. *Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Dealer Arista Johar*.. Jurnal Manajemen. Vol.10 No.3

Kottler Philip, Keller Kevin Lane.Diterjemahkan oleh Bob sabran :2009, *Manajemen Pemasaran, Edisi ketiga Belas Jilid 1*, Jakarta:Erlangga.

Kottler Philip. Keller Kevin Lane.Diterjemahkan oleh Bob sabran :2009, *Manajemen Pemasaran, Edisi ketiga Belas Jilid 2*, Jakarta:Erlangga.

Mega Fareza Dellamit, Achmad Fauzi DH, Edy Yulianto: 2014. *Penerapan Personal Selling (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan.* Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). Vol. 9 No. 2.

Michael Tumbelaka, Sjendry Loindong. 2014. *Servicescape Dan Personal Selling Pengaruhnya terhadap Kepuasan Nasabah tabungan britama Bank BRI Cabang Manado*. Jurnal EMBA 1239 . Vol.2 No.2. ISSN 2303-1174.

Mohammad Rizan, Yogha Anjarestu. 2013. *Pengaruh Kualitas Produk Dan Personal Selling Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Majalah Info Bekasi (Studi Kasus PT. SIBK).* Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI). Vol. 4, No. 1.

P.Joseph Cannon, William Jr Perreault, Jerome E Mc Carthy: 2008. *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajemen Global*, Jakarta: Salemba Empat.

Riska Septifani, Fuad Achmadi, Imam Santoso. 2014. *Pengaruh green Marketing, Pengetahuan dan minat Membeli terhadap Keputusan Pembelian.*Jurnal Manajemen Teknologi : Vol.13,No.2. ISSN: 2089-7928.

Satriyo U.P Bhaskara.Silvya L Mandey, Olivia Nelwan. 2014.*Customer Relationship Management (CRM) Dan Personal Selling Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Konsumen Pada PT.Virgo Ekspres Tours & Travel Manado.*Jurnal Emba. Vol.2,No.1.ISSN.2303-1174.

Sofjan Assauri. 2011, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta:Rajawali Pers.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D). Bandung: Alfabeta*

Ujang Sumarwan. 2011. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Umi Narimawati:2008.Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif: Teori dan Aplikasi.Bandung.Unikom.

www.aisi.or.id