PENGARUH PELAKSANAAN PERSONAL SELLING DAN KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA SEPEDA MOTOR HONDA VARIO DI PD. SINAR KARYA BANDUNG

The Influence Of Implementation Of Personal Selling And Reference Group To Consumer Purchasing Decision On A Motorcycle Honda Vario At Pd. Sinar Karya Bandung

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Sidang Guna Memperoleh Gelar Sarjana Jurusan Manajemen

Disusun Oleh:

Dewi Haryanti
21207079



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

2011