DAFTAR PUSTAKA

Albertus Wisnu Nugroho, 2010, Pelaksanaan *Personal Selling* dalam pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen sepeda motor honda pada CV. Aceh Honda Motor Bandung

Ali Hasan, 2013. Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan, Ed.1 Yogyakarta: CAPS

Ali Nasr Esfahani, 2012, Studing Impacts of Sales Promotion on Consumer's Psychographic Variables (Case Study: Iranian Chain Stores At City of Kerman), Vol 3 no 9

Ananda Fortunisa & Andrew Arief Agassi, 2013, Pesan iklan televisi dan Personal Selling: alat promosi untuk peningkatan keputusan pembelian, Vol 2 No 2

Arikunto, S. 2002. Prosedur Suatu Penelitian: Pendekatan Praktek. Edisi Revisi Kelima. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.

Buchory, Achmad Herry dan Saladin, Djaslim. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Pertama. Linda Karya, Bandung.

Cummins, Julian. (2010). *Promosi Penjualan*. Tanggerang : Binarupa Aksara.

Dian Yudhiartika dan Jony Ooktavian Haryanto. 2012. Pengaruh personal selling, display, promosi penjualan terhadap kesadaran merek dan instensi membeli pada produk kecantikan pond's. Buletin studi Ekonomi. No. 2 Vol 17. Hal 142-156. ISSN: 1410 – 4628

Eliza Nurul Kharitsah, 2014, Analisis Pengaruh Marketing Public Relation dan Sales Promotion terhadap Keputusan Pembelian Ppupuk Phonska Bbersubsidi PT. Petrokimia Gresik (Studi di Kabupaten Sragen)

Fandy Tjiptono, 2008, Strategi Bisnis Pemasaran. Yogyakarta: Andi.

Ghozali, Imam. 2005. Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang

Husein Umar, 2005. Metode Penelitian. Jakarta: Salemba Empat

Jonathan, Sarwono. 2006. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. Yogyakarta: Graha Ilmu

Kottler and Keller, 2009, Manajemen Pemasaran, Ed 13. Jild 2, Jakarta: Erlangga

Moh. Nazir. Ph.D, 2005, Metode Penelitian. Ghalia Indonesia. Bogor

Mohammad Rizan dan 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

Oyeniyi Omotayo, 2011, Sales Promotion and Consumer Loyalty: A Study of Nigerian Tecommunication Industry, Issue 4

Rangsan Nochai and Titida Nochai, 2011, The Influence of Sale Promotion Factors on Purchase Decisions: A Case Study of Portable PCs in Thailand, Vol 11

Satryo 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, Vol 2, No.1. ISSN: 2303 – 1174

Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. Bandung: Alfabeta

Sugiyono, 2010, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, Ed.17, Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2011. Metode Penelitian pendidikan. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono, 2014, Metode Penelitian Kombinasi, Ed.6, Bandung, Alfabeta

Umi Narimawati, 2008, Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif: Teori dan Aplikasi, Bandung: Unikom

Umi Narimawati, 2010, Penulisan Karya Ilmiah: Paduan Awal Menyusun Skripsi dan Tugas Akhir. Jakarta: Penerbit Genesis