

DAFTAR PUSTAKA

Referensi Buku

- Alma, Buchari. 2016. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller (2016). Marketing Management. 15th Edition. New Jersey : Pearson
- Kotler. Philip dan Gary Amstrong. 2012 Prinsip – Prinsip Pemasaran Jakarta Erlangga
- Sugiyono. 2013. Statistika untuk Penelitian. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2015. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. Statistika untuk Penelitian. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, Danang. 2012. Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service)
- Sunyoto, Danang. 2012. Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service)

Penelitian Terdahulu dan Jurnal

- Agustin Ayu, Pengaruh personal selling dan sales promotion terhadap keputusan pembelian(Studi Bank rakyat Indonesia). Karya Ilmiah (S1) Universitas Negri Surabaya.
- Apataguna, A. Pitaloka, A. 2016. Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Minat Beli Jasa Go-Jek.
- Aprilianti.Indri, 2017. ANALISIS KUALITAS LAYANAN PADA KEPUASAN PELANGGAN TERHADAP PROGRAM TELKOMSEL POIN. Bandung : Jurnal Tugas Akhir D3 Manajemen Pemasaran Telkom University.

Dellamita M Fareza, Fauzi A DH, Yulianto Edi. 2014. PENERAPAN PERSONAL SELLING (PENJUALAN PRIBADI) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN. Malang : Universitas Brawijaya.

Septifani Riska, Achmadi Fuad, Santoso Imam. 2014 Pengaruh Green Marketing, Pengetahuan dan Minat Membeli terhadap Keputusan Pembelian. Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Brawijaya.

Sheilla S Nur. 2014. PENGARUH STRATEGI PENETAPAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK INDIHOME. Bandung : Jurnal Tugas Akhir D3 Manajemen Pemasaran Telkom University.

Sitorus S Ade. 2014. Pengaruh Promosi dan Personal Selling terhadap Minat Beli Konsumen pada PT. Aras Dinamika Abadimedan. Labuhan Batu : Jurnal Ilmiah AMIK Labuhan Batu.

Panjaitan T Hapsahroni. 2016. PENGARUH PERSONAL SELLING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN. Bandung : Jurnal Tugas Akhir D3 Manajemen Pemasaran Telkom University.

Pujiani Dewi. 2014 Pengaruh Personal Selling dan Promosi Penjualan terhadap Peningkatan Volume Penjualan Produk MLM SM di Karanganyar.

Website

Repository.usu.ac.id

Repository.unpas.ac.id

Library.binus.ac.id

Ojk.co.id

Cermati.com

Openlibrary.telkom.ac.id

Digilip.unila.ac.id