

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. (2013). *Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep & Strategi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Hermawan, Agus. (2012) *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2014) *Principles of Marketing Fifteenth Edition*. Harlow: Pearson Education Inc.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2012) *Marketing Management 14th Edition*. New Jersey: Pearson Education, Inc
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2012) *Manajemen Pemasaran*, Jilid 2. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, Philip dan Armstrong. (2016) *Marketing Management*, Jilid 2. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Ridwan. (2012) *Dasar-dasar Statistika*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2012) *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016) *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhartanto, Dwi. (2014) *Metode Riset Pemasaran*, Cetakan Pertama. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2015) *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suparyanto & Rosad (2015), *Manajemen Pemasaran*. IN MEDIA : Bogor
- Tjiptono, Fandy, dan Gregorius Chandra. (2014) *Pemasaran Strategik*, Edisi 2, Yogyakarta: C. V Andi Offset.
- Zikmund, William G, et.al.. (2013) *Business Research Methods*. London: CENGAGE Learning Custom Publishing.

JURNAL REFERENSI

- Zuliatin, (2016), Pengaruh Personal Selling, Direct Selling, dan Hubungan Masyarakat terhadap Kepuasan Nasabah Studi Kasus pada BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro Blitar. Penerbit: An-Nisbah.
- Tika Hapsahroni, (2016), pengaruh Personal Selling terhadap keputusan pembelian {studi kasus PT Milenium Pharmacon Internasional Tbk cabang Bandung 2016}. Penerbit: Open Library Telkom University

Vita Rahayu Astari, (2012), Pengaruh Personal Selling pada Sales Marketing Officer terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Kredit Pensiun Tahun 2012 (Studi pada PT. Bank BTPN, Tbk. Kantor Cabang Tasikmalaya). Penerbit: Open Library Telkom University

Albertus Wisnu Nugroho, (2012), Pelaksanaan Personal Selling Dalam Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sepeda Motor Honda Pada Cv. Aceh Honda Motor Bandung. Penerbit :Universitas Komputer Indonesia

Ananda Fortunisa & Andrew Arief Agassi, (2013), Pesan Iklan Televisi Dan Personal Selling: Alat Promosi Untuk Peningkatan Keputusan Pembelian. Penerbit: Universitas Bakrie

Heni Rohaeni, (2016), Peranan Promosi Melalui Personal Selling terhadap Volume Penjualan. Penerbit: Ekodemica

WEBSITE

www.daihatsu.co.id , diakses 15 Februari 2017

www.gaikindo.or.id , diakses 20 Februari 2017

www.Jabarprov.go.id , diakses 20 Februari 2017

www.carmudi.co.id , diakses 20 Februari 2017

www.inilahkoran.com , diakses 22 Februari 2017

<http://mitsubishiglobal.weebly.com> , diakses 24 Februari 2017

www.otomotif.news.viva.co.id , diakses 24 Februari 2017

www.republika.co.id , diakses 25 Februari 2017

www.kemendagri.go.id , diakses 25 Februari 2017