

DAFTAR PUSTAKA

Referensi

- Abdurrahman, Herdiana, Nana. (2015). *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia
- Alma, B. (2014). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: ALFABETA.
- Assauri, Sofjan. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Depok, PT Rajagrafindo Persada
- Hermawan, A. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Ibrahim. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Kotler, Phillip dan Kevin L. Keller. (2012). *Marketing Management*, 14th Edition. United States of America: Pearson Education Limited.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2013). *Marketing Management*. Global Edition Pearson Prentice Hall.
- Malau, Harman. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Alfabeta
- Riadi, Edi. (2016). *Statistika Penelitian (Analisis Manual dan IBM SPSS)*. Yogyakarta: CV. Andi Offset
- Satori, Djam'an dan Aan Komariah. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: C.V Andi Offset
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015) *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. (2015). *SPSS Untuk Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sunyoto, Danang. (2015) *Strategi Pemasaran*, Jakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service)

Sunyoto, Danang. (2016) *Statistika Deskriptif dan Probabilitas*. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service)

Swastha, B. (2012). *Manajemen Penjualan (edisi ke tiga)*. Yogyakarta, BPFE-Yogyakarta.

Website

<http://agribisnis.co.id/industri-kreatif/>

<http://www.tempatwisatadijawabarat.com/2014/07/daftar-nama-distro-factory-outlet-bandung.html>

Penelitian Terdahulu Skripsi Dan Jurnal

Rohaeni, Heni 2015. Peranan Promosi Melalui *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan. Jurnal

Dellamita, Fareza Mega 2014. Penerapan *Personal Selling* (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Pada PT Adira Quantum Multifinance *Point Of Sales* (POS) Dieng Computer Square Malang. Jurnal

Hidayat, R., & Hidayat, A. M. (2014). The Role of Training and Promotion to Increase The 3rd Party Funds Indonesian Islamic Banking. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 8(1).

Wahyudi, Alfany 2014. Pengaruh Proses *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan Produk IndiHome (Studi Pada PT. Telkom Witel Semarang). Jurnal

Ningtyas, Ari Septi. 2013. Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan Obat Generik Pada PT. Indofarma Global Medika Surabaya. Skripsi

Shilahi, Akmal Dinal 2014. Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Keputusan Pembelian Rumah. Skripsi