

DAFTAR PUSTAKA

Referensi buku:

- Arikunto, Suharsini. (2009). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* edisi revisi. Jakarta: Rineka Cipta.
- Buchory, Herry Achmad & Djaslim Saladin. (2010). *Manajemen Pemasaran: Teori, Aplikasi dan Tanya Jawab*. Bandung : Linda Karya.
- Kotler & Armstrong. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* jilid 2 edisi 12. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip & Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran* jilid 2 edisi 13. Jakarta : Erlangga.
- Martono. (2009). *Metodologi Penelitian Ilmu Sosial* jilid 2. Jakarta : Widya Karya Sempurna.
- Nazir, Moh. (2005). *Metode Penelitian*. Jakarta: Galia Indonesia.
- Riduwan & Sunarto. (2009). *Pengantar Statistika untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Sekaran, Uma. (2006). *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.
- Spiro, Rich & Stanton. (2008). *Management of a Sales Force* Twelfth edition. New York : Mc Graw Hill.
- Sudarmanto. (2009). *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2010). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.

Swastha, Basu & Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.

Swastha, Basu. (2009). *Manajemen Penjualan* edisi 3. Yogyakarta : BPFE.

Referensi lain:

Chairsrakeo, Sunamta., and., Mark Speece, (2004), “Culture, intercultural communication competence, and sales negotiation; a qualitative research approach “, *Journal of Business & industrial Marketing*, Vol. 19, p. 267-282.

Cindy Santhina. (2005). *Peranan Tenaga Penjualan dalam Meningkatkan Tingkat Hunian Kamar di Hotel Savoy Homann Bidakara Bandung*. Skripsi yang tidak dipublikasikan, Universitas Padjadjaran, Bandung.

I Made Lanang. (2008). *Pengaruh Motivasi Sales Executive Xplor terhadap Volume Penjualan Produk Xplor di Bandung Tahun 2008*. Skripsi yang tidak dipublikasikan, Universitas Padjadjaran, Bandung.

Kharisma Ellyana. (2007). *Pengaruh Motivasi Sales Force terhadap Volume Penjualan Produk Tupperware pada PT Fajar Puncak Pratama Bandung*. Skripsi yang tidak dipublikasikan, Institut Manajemen Telkom, Bandung.

Rentz, Joseph O., C David Shepherd, Armen Taschian, Pratibha A. Dabholkar, and Robert T Ladd. (2002), “A Measure of Selling Skill: Scale Development and Validation”, *Journal of Personal Selling and Sales Management*, Vol. XXII, No.1 (Winter), p.13-21.

Sabrina, Annisa Fitri Sabrina & Nurmentari Fitriani. (2010). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perubahan Penjualan Speedy pada Unit Data VAS dan Sales Kandatel Bandung per bulan tahun 2009*. Laporan

Magang yang tidak dipublikasikan, Institut Manajemen Telkom,
Bandung.

www.telkom.co.id (26 Oktober 2010)

Zuhdi, Saefudin & Christian Stefanus Natan. (2007). Pengaruh Frekuensi Pelatihan Salesman terhadap Volume Penjualan, studi kasus pada PT Dwiperkasa Mobiltama Bogor, *Jurnal Ilmiah Ranggagading*, Vol 7 No. 2, Oktober 2007 : 125-129