**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber Buku:**

Kotler, Philip, 2005, *Manajemen Pemasaran, Jilid Satu, PT. Indeks Kelompok*, Jakarta: Gramedia

Hurriyati, Ratih, 2010, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen,* Bandung: Alfabeta

Swastha, Basu dan Irawan*,* 2008, *Manajemen Pemasaran Moderen***,** Yogyakarta: Lyberty

Laksana, Fajar, 2008, *Marketing Management, Jilid Satu, Edisi Sebelas,* Jakarta: PT. Indeks

Kotler, Philip dan Amstrong, Gary, 2005, *Prinsip-Prinsip Pemasaran,* Jakarta: Erlangga

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane, 2009, *Manajemen Pemasaran, Edisi Tigabelas, Jilid Satu*, Jakarta: Erlangga

Swastha, Basu, 2008, *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Dua*, Yogyakarta: Lyberty

Alma, Buchari, 2007, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta

Philip Kotler, 1997, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Control*, Jakarta: PT Prenhalindo

Djaslim, Saladin, 2002, *Intisari Pemasaran dan Unsur Pemasaran*, Bandung: Lindakarya

Sugiyono, 2012, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta

Getut, Pramesti, 2006, *Panduan Lengkap SPSS 13.0 Dalam Mengolah Data Statistik*, Jakarta: Elex Media Computindo.

Sugiyono, 2009, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, Bandung: Alfabeta.

Arikunto, 1998, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT. Rineka

Cipta.

Tjiptono, 2004, *Strategi Pemasaran, Edisi Kedua,* Yogyakarta: Prenhallindo

**Sumber Lain:**

<http://mahardhikaputra31.blogspot.com/2010/11/pengaruh-promosi-terhadap-peningkatan.html>

<http://nanangbudianas.blogspot.com/2013/03/pengertian-penjualan-dan-tingkat.html>