**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber Buku :**

Alma, Buchari. 2000. *Ilmu Menjual dan Manajemen*, Bandung

Arikunto. 2010, *Prosedur Penelitian; Suatu Pendekatan Praktek* Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta

Basu Swastha dan Irawan, 2003*. Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta

Basu Swastha dan Irawan, 2008*. Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta edisi ke 2

Basu Swastha, 2002. *Azas-azas Marketing*, Liberty, Yogyakarta

Burhan Nugiyantoro Gunawan.2000, Marzuki, *Statistik Terapan Untuk Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*

Djaslim Saladin, 2006. *Manajemen Pemasaran*, Bandung, Linda Karya.

Fandy Tjiptono, 1997. *Strategi Pemasaran*, Bandung

Harun Al Rasjid, 1994. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta, Jakarta

Kotler Philip, 2002. *Manajemen Pemasaran* alih bahasa oleh Hendra Teguh, Rony A Rusli, PT. Prehallindo, Jakarta

Kotler Philip, 2007*. Manajemen Pemasaran* alih bahasa oleh Benyamin Molan, PT Indeks, Jakarta

Kotler Philip, 2008. *Manajemen Pemasaran* alih bahasa oleh Bob Sebran, MM, Erlangga, Jakarta

Siegel, Sidney, 1997, *Statistik Non Parametik Untuk Ilmu Sosial*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka

Sugiyono, 1999. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif* R&D. Alfabeta, Bandung

Suharsimi Arikunto, 1998 *Prosedur Penelitian*. Jakarta: P.T rineka Cipta.

Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Administrasi*, Alfabeta, Bandung

**Sumber Lain :**

Imron Rosadi. 2015. *“Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Penjualan CV. Mandalawangi Bandung*”. Skripsi Dipublikasikan, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Pasundan Bandung.

Cecep Hendar Soemantri. 2011. *“ Pengaruh Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Kartu Halo Pada PT. Telkomsel Di Area Jabotabek*”. Skripsi Dipublikasikan, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Pasundan Bandung.