

DAFTAR PUSTAKA

- Basu, Swastha DH., Irawan. (2012). *Manajemen Pemasaran Modern Edisi ke-2*. Yogyakarta: Liberty Offset.
- Fahri, Danial. (2013). *Analisis Kebijakan Personal Selling Dalam Mencapai target Penjualan (Studi Pada PT. Astra International Tbk – TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo)*. Jurnal.
- Farida, Ida. (2016). *Pengendalian Persediaan Spare Part dan Pengembangan dengan Konsep 80-20 (Analisis ABC) Pada Gudang Suku cadang PT. Astra International Tbk – Daihatsu Sales Operational Cabang Tegal*. Jurnal.
- Girard, Scott dan Price, Marc A. (2012). *Sales dan Marketing – Menjadi Marketer Andal dan Profesional*. Solo: Metagraf.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. (Jilid 2, Edisi 12). Jakarta: Erlangga.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi Edisi ke-4*. Yogyakarta: YKPN.
- La Midjan dan Susanto. (2012). *Sistem Informasi Akuntansi I dan II Edisi ke-11*. Bandung: Lingga Jaya.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Purbaya, Helmi. (2015). *Prosedur Penjualan Unit PT. Astra International Tbk (AUTO 2000) Kantor Cabang Sanur*. Jurnal.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Suputra, Kadek. (2015). *Prosedur Penjualan Spare Part Pada PT. Astra International Tbk Daihatsu Denpasar Branch*. Jurnal.