

## DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah (2005). *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: PT Graha Ilmu.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi VI. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Assauri, Sofyan (1999). *Manajemen Pemasaran, Dasar-Dasar Konsep dan Strategi*. Bandung: PT. Raja Grafindo Persada.
- Bradford, Kevin D dan Weitz, Barton A. 2009. *Personal selling and sales management: A relationship marketing perspective*. 27(2) (241-254)
- Bram, Yudi Farola. 2005. *Analisis Efektivitas Iklan Sebagai Salah Strategi Pemasaran Perusahaan Percetakan dan Penerbitan PT Rambang Dengan Menggunakan Metode Epic Model*. (1-23)
- Darmawi, Herman. (2011). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Effendi, Sofian. (2012). *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES
- Fam, Shyan Kym dan Marrilees, Bill. 1998. *Cultural values and personal selling*. 15(4) (246-256)
- Hadi, Mirza Ismail. 2010. *Pengaruh Pelaksanaan kegiatan personal selling Telkom flexi divisi territory management and channel area commerce III Terhadap Kepuasan Outlet Di Kota Bandung Tahun 2010*. Skripsi Sarjana pada Sekolah Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika Institut Manajemen Telkom Bandung: tidak diterbitkan.
- Hafiz, Abdul. 2010. *Analisis pengaruh personal selling terhadap kenaikan Jumlah polis asuransi PT. Asuransi Bumiputra muda 1967 Palembang*. (1-12)
- Haryanto, Joni Oktavian. 2012. *Pengaruh Personal Selling, Display, Promosi Penjualan terhadap Kesadaran Merek dan Intensi Membeli Pada Produk Kecantikan Pond's*. (142-156)
- Herche, Joel., Swenson, Michael J dan Verbeke, Willem. 1996. *Personal Selling constructs and measures; emic versus etic approaches to cross-*

*national research*

<http://cybercloning.blogspot.com/2011/04/pengaruh-persepsi-konsumen-terhadap.html> [14 Januari 2013]

<http://keuangan.kontan.co.id/news/bunga-kredit-dan-nim-di-btpn-tertinggi-1>  
[3 Februari 2013]

<http://lib.uin-malang.ac.id/thesis/fullchapter/05610109-nur-cholis-rahman.ps>  
[10 Januari 2013]

<http://pend-ekonomi.blogspot.com/2012/10/pengertian-keputusan-pembelian-konsumen.html> [10 Januari 2013]

<http://www.bi.go.id/web/id/Perbankan/Suku+Bunga+Dasar+Kredit/>  
[3 Februari 2013]

Ingram, Thomas P (2005). *Sales Management*. Singapore: Thomson South Western.

Kotler, Philip dan Armstrong, Gare. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip dan Armstrong, Gare. (2009). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

Kotler dan Keller (2007). *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Education.

Megajaya, Nova. 2010. *Analisis Penerapan Pengendalian Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pemberian Kredit Pensiun*. Skripsi Sarjana pada Fakultas Akuntansi Widyatama. Bandung: tidak diterbitkan.

Moutot, Jean Michel dan Bascoul Ganael. 2009. : *Effect of sales force automation use on sales force activities and customer relationship management processes*. 28(2) (167-184)

Nazir, Moh. (2005). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Purnomo, Cahyo. 2008. *Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Wisata Minat Khusus Gua Cerme, Imogiri, Bantul*. (187-197)

Putra, Dwi Ramma. 2012. *Pengaruh Sistem Promosi Public Relation Dan Personal Selling Yang Dilakukan oleh Kelompok Tani (Ternak Kelinci)*

- Terhadap Motivasi Berwirausaha Masyarakat Kampung Sempurmayung.*  
Skripsi Sarjana pada Fakultas Manajemen Universitas Padjadjaran  
Bandung: tidak diterbitkan.
- Putrigantina, Ratu Vetta. 2010. *Tinjauan Pelaksanaan Personal Selling Pada  
Auto 2000 Cibiru.* Skripsi Sarjana pada Fakultas Manajemen Widayatama  
Bandung: tidak diterbitkan.
- Riduwan. 2006. *Metode dan Teknik Menyusun Tesis.* Bandung: Alfabeta.
- S.P Hasibuan, malayu (2008). *Dasar-Dasar Perbankan.* Jakarta: Bumi  
Aksara.
- Sarwono, Jonathan. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif.*  
Jakarta: Graha Ilmu.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Bisnis.* Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono, 2011. *Metode Penelitian Administrasi dan Metode R&D.* Bandung:  
CV Alfabeta.
- Suharyadi dan Purwanto. (2009). *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan  
Modern.* Jakarta: Salemba Empat.
- Sulistiyono dan Basuki (2006). *Metode Penelitian.* Jakarta: Wedatama Widya  
Sastra.
- Umar, Hasan. 2011. *Analisis Efektifitas Pemasaran Motor Merek  
Yamaha Pada Dealer Akai Jaya Palu.* (17-26)
- Varghese, Jose. 2011. *Relationship orientation: the key to success in personal  
selling.* 1(7) (46-58)
- Wahyudi, Dwi Setya. 2009. *Perilaku Nasabah dan Pengaruh Personal  
Selling terhadap minat pinjam nasabah kredit PT BPR KS.* Skripsi  
Sarjana pada Fakultas Manajemen Universitas Padjadjaran Bandung:  
tidak diterbitkan.