

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Desak Ketut Yunita Kusmayani, Anjuman Zukhri1, Luh Indrayani. *Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Produk Oriflame di Queneno Group Singaraja* ISBN Vol.IX No.13 Juni 2014
- Departemen Agama, 2004. *Al-Quran dan Tarjamah*. Surabaya : Tri Karya.
- Dessyana, Cindy Juwita. 2013. *Store Atmosphere Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Texas Chicken Multimart II Manado*. Jurnal EMBA Vol.1 No.3 Juni 2013.
- Diana,Nur, Ilfi. 2008.*Hadist-hadistEkonomi*, Malang: UIN Malang Press.
- Dwiastuti, Rini, dkk. 2012.*Ilmu Perilaku Konsumen*. Universitas Brawijaya Press (UB Press).
- Evans, J.r. and Berman, B. 2007.*Retail Management: A Strategic Approach* (10th ed.). Prentice Hall.
- Febryan, Fredhy. 2002. *The Power of Selling*. Bandung : PT.Elex Media Komputindo.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS*. Semarang : Universitas Diponegoro.
- Glen L and Montgomery, David B. Urban 1974.*Management Science in Marketing*. Prentice Hall of India Private Limited New Delhi.
- Ketut, Desak, dkk. 2014. *Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Produk Oriflame Di Queneno Group Singaraja*. 2014.Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Indonesia.Vol: 4 Nomor: 1 Tahun: 2014.
- Kotler, Philip &Armstorng, Gerry. 2006. *Prinsip-PrinsipPemasaran*.Edisi ke 12 Jilid 2. Jakarta : Erlangga.
- . 2007.*Manajemen Pemasaran*. Jilid I dan II. terjemahan Hendra Teguh. Jakarta : PT. Prenhalindo.
- . 2009.*Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi delapan. Jilid I. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 2. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip. 2002.*Manajemen Pemasaran*. ed. Millenium. Alih Bahasa Hendra Teguh, SE, Ak dan Ronny A. Rusli, SE., Ak. Jakarta : PT Prenhallindo.
- . 2002. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Millenium. Jilid2. Jakarta : Prenhallindo.
- . 2002. *Marketing Management*. Millenium. Tenth Edition.by Prentice-Hall, Inc. A Pearson Education Company Upper Saddle River, New Jersey.

- . 2005. *Manajemen Pemasaran*. Buku Kedua. Jakarta : PT. Indeks.
- Kurniati, Dian Prima. 2013. *Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian Obat Bebas Di Apotek Kimia Farma Kota Jambi*. Jurnal Dinamika Manajemen Vol. 1 No.4 Oktober –Desember 2013.
- Molan, Benyamin. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Keduabelas, Jilid 1. PT. Indeks.
- Prasetijo, Ristiyanti danIhalaw, Johan J.O.I. 2004. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : Andi.
- Priyanto, Refi Eko, dkk. 2014. *Pengaruh Personal Selling dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian*. Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan Vol. 2 No. 1, 2014 pp. 69-78 STIE Kesatuan ISSN 2337 – 7860.
- Refi Eko Priyanto, Edi Safni Rosa dan Rini Syarif, 2014 Pengaruh Personal Selling dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Jurnal Dinamika Manajemen Vol. IX No.11
- Stevenson, Robert Louis. 2010. *Everyone Lives By Selling Something*. Golden Book Edition.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta
- W. Cravens, David. 2002. *Pemasaran Strategis*, Edisi ke-4/ Jilid 2. Jakarta : Erlangga.
- Widyanto, Achmad Indra, dkk. 2014. *Pengaruh Store Atmosphere Terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada Konsumen Distro Planet Surf Mall Olympic Garden kota Malang)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 14 No. 1 September 2014.
- Yunus, Mahmud. 2003. *Tafsir Qur'an Karim*, Jakarta : PT Hida karya Agung.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Service Management Mewujudkan Layanan Prima*. Edisi Kesatu. Yogyakarta : Andi.
- www.solopos.com data penjualan Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI) Tahun 2015, diakses tanggal 11 Februari 2016.