

## 1 DAFTAR PUSTAKA

- [1] B. Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- [2] K. Philip and L.K Kevin, *Manajemen Pemasaran*, 12th ed.: PT Indeks Jakarta, 2010.
- [3] K. Philip and A. Gary, *Principles Of Marketing*, 13th ed.: Pearson Education, 2010.
- [4] Y.S Muhammad and Winita, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Sparepart Pada PT. Calispo Multi Utama Medan," *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, vol. III No. 1, 2017.
- [5] Mudifah, Budiraharjo, and Sumarjono, "Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Beras Premium Perum Bulog Sub Divisi Regional Wilayah V Kedu," 2018.
- [6] K. Philip and L.K Kevin, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga belas Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009.
- [7] Sudaryono, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2016.
- [8] J. Muhammad, *Dasar Dasar Periklanan*. Yogyakarta: Fisip Untirta Press, 2014.
- [9] T. Fandy, *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi, 2008.
- [10] T. Fandy, *Pemasaran Strategik Edisi 2*. Yogyakarta: Andi, 2012.
- [11] T. Fandy and C. Gregorius, *Pemasaran Strategi*. Yogyakarta: Andi, 2012.
- [12] K. Philip and A. Gary, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008.
- [13] T. Fandy and D. Anastasia, *Pemasaran*. Yogyakarta: Andi, 2016.
- [14] M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- [15] K. Philip and L.K Kevin, *Marketing Management (14th edition)*. United State: Pearson, 2012.
- [16] A. Thamrin, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- [17] K. Philip and A. Gary, *Dasar Dasar Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo, 2008.
- [18] R. Freddy, *Strategi Promosi yang Kreatif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- [19] H. Kasman, "Pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan lafonte pada PT. Bentoro Adisandi Ivena Pekanbaru," *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, vol. 12, 2015.

- [20] S. Basu, *Manajemen Pemasaran Modern Edisi Kedua Cetakan Ke-tigabelas*. Yogyakarta: Liberty Offset, 2008.
- [21] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- [22] M. Harman, *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- [23] Sudaryono, *Metode Penelitian*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.
- [24] G. Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS, Edisi 5*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2011.
- [25] G. Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS, Edisi 8*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013.
- [26] W. Alfany and I.W Tri, "Pengaruh Proses Personal Selling Terhadap Volume Penjualan Produk Indihome (Studi Pada PT. Telkom Witel Semarang)," vol. 3, Agustus 2016.
- [27] A. Luthfina, A. Rizki, and L. Yurna, "Pengaruh Personal Selling Dan Periklanan Terhadap Volume Penjualan Produk Bepang UD. Diah, Kecamatan Pelaihari," *Jurnal Teknologi Agro-Industri*, vol. 4, Juni 2017.
- [28] N. Asmah, N. Elva, and M. Juli, "Pengaruh Personal Selling Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Sepeda Polygon Pada CV. Rodalink Madiun," 2013.
- [29] A. Utama, F. Jushermi, and N. Aida, "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Sparepart Sepeda Motor pada CV Lembayung Persada Pekanbaru," vol. 1, 2014.
- [30] N.M Zulmi, "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Notebook Merek Acer Pada CV. Galaksi Komputer Di Samarinda," *Ilmub Administrasi Bisnis*, 2015.