

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2014. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta. Bandung
- Amusat, Ade jumo dan Ajiboye (2013). *Sales Promotion As An Antecedent Of Sales Volume : A Study Of Selected Manufacturing Industry In Ibadan South Western, Nigeria. Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business March 2013 Vol.4 No. 11*
- Dina (2014). Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Produk Makanan Kaleng Merk Botan (Sarden). *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen Vol. 3 No. 11 (2014) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya*
- Ghozali, I. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang
- Gurtambos (2014). Pengaruh *Salesmanship* dan *Sales Promotion* Terhadap Penjualan Produk Sari Ayu pada PT. Sprit Attitude Integrity (SAI) Indonesia Cabang Pekanbaru. *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen Vol.1 No.9 (2014). Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*
- Hapy (2013). Pengaruh *Sales Promotion* dan *Advertising* Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Indonesia Wacoal Surabaya. *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen Vol. 2 No. 3 (2013) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia*
- Junaidi (2012). Pengaruh *Salesmanship* Terhadap Penjualan Minuman coca cola pada PT. Coca Cola Amatil Indonesia Cabang Pekanbaru. *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen Vol. 4 No.3 (2012). Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*
- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Lamb, Hair dan Mc. Daniel. 2011. *Marketing 11 Edition*. Cengage Learning. South Western
- Nurchahyo dan Aniek (2016). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Restoran Mc.Donald's Delta Plaza Surabaya. *Jurnal Ilmu*

dan Riset Manajemen : Volume 5, Nomor 4, April 2016 ISSN : 2461-0593
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA)

Satria Budi (2012). Pengaruh *Salesmanship* Terhadap Penjualan Mobil Toyota Kijang Innova Pada PT. Agung Automall Duri. Jurnal Ilmu & Riset Manajemen Vol.3 No.1 (2012). Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Sotar, Baduara. & Sirait, Sabar Martin. 2006. *Salesmanship Ilmu dan Seni Menjadi Penjual Yng Sukses*. Bumi Aksara. Jakarta.

Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D). Alfabeta. Bandung

Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D). Alfabeta. Bandung

Sujarweni, Wiratna. 2014. Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis dan Mudah Dipahami. Pustaka Baru Press. Yogyakarta

Sutrisno (2012). Pengaruh *Salesmanship* dan *Sales Promotion* Terhadap Penjualan Rokok Clas Mild Pada PT. Delta Internusa Pekanbaru. Jurnal Ilmu & Riset Manajemen Vol. 10 No.10 (2012). Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau