

## DAFTAR PUSTAKA

- Hariny. (2010). Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Proses Keputusan Pembelian Oriflame
- Jogiyanto, HM. (2004). Metodologi Penelitian Bisnis : Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman. Yogyakarta : BPFE
- Karima. (2013). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Produk Jasindo Oto PT.Asuransi Jasa Indonesia Cabang Bandung
- Kotler, Keller. (2008). Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1. Jakarta : Erlangga
- Kotler, Keller. (2008). Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 2. Jakarta : Erlangga
- Malholtra (1993). teorionline/menentukan-ukuran-sampel-menurut-para-ahli/
- Suciati. (2010). Analisis Faktor Faktor Yang Dipertimbangkan Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Oriflame(Studi Pada Mahasiswi Universitas Muhammadiyah malang Kampus III)
- Sugiyono. (2009). Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta
- Suliyanto. (2006). Metode Riset Bisnis. Yogyakarta : Andi
- Sunjoyo, Setiawan,R., Carolina,V., Magdalena,N., dan Kurniawan,A. (2012). Aplikasi SPSS untuk SMART Riset (Program IBM SPSS 21.0). Bandung : Alfabeta
- Robbins, Coulter. (2009) Manajemen Edisi Kesepuluh Jilid 1 : Erlangga
- <http://communicationdomain.wordpress.com/2010/12/18/personal-selling/kotler>
- <http://skripsi-manajemen.blogspot.com/2012/12/pengertian-keputusan-pembelian.html>
- [www.Oriflame.com](http://www.Oriflame.com)
- [www.Vamale.com](http://www.Vamale.com)