

LIST OF REFERENCES

- Alexis (2018). *Pros & Cons of Family Business*. Retrieved March 03, 2019, from small business website: <http://smallbusiness.chron.com/pros-cons-family-business-409.html>
- Abdullah, T., & Tantri, F. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Adisaputro, G. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Cetakan Kedua. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Alma, B. (2018). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- Cendriyansah, Y. & Mustikasari, A. (2017). Pengaruh personal selling Terhadap Keputusan Pembelian (Studi kasus pada Perumnas perumahan Bumi Parahiyangan Kencana Soreang Bandung). *Journal of Applied Science*, Vol. 3, No. 2, 213-222.
- Chen, J. (2019, March 29). *Z test*. Retrieved March 03, 2019, from <https://www.investopedia.com/terms/z/z-test.asp>
- Collins et al. (2016). *The Modern Family Business: Relationship, Succession and Transition*. CPI Antony Rowe, Chippenham and Eastbourne.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23*. Cetakan Ketujuh. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hasan, A. (2014). *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: CAPS
- Herlambang, S. (2014). *Basic Marketing (Dasar-Dasar Pemasaran): Cara Mudah Memahami Ilmu Pemasaran*. Yogyakarta: Gosyen Publishing.
- Hermawan, A. (2014). *Komunikasi Pemasaran*. Malang: Erlangga.
- Jeffrey, A. (2018, June 25). *Distinguishing Between Descriptive and Causal Studies*. Retrieved May 22, 2019, from Sciencing website: <https://sciencing.com/distinguishing-between-descriptive-causal-studies-12752444.html>
- Limakrisna, N., & Susilo, W, H., (2017). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

- Manap, A. H. (2016). *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Marwanto. A. (2015). *Marketing Sukses*. Yogyakarta: KOBIS
- Nitisusastro, M. (2015). *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*. Bandung: CV Alfabeta.
- Nitisusastro, M. (2017) *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Panjaitan, T.H. (2016). Pengaruh Personal Selling terhadap keputusan pembelian (Studi Kasus PT MILLENIUM PHARMACON INTERNASIONAL Tbk Cabang Bandung). *Journal of applied Science*, Vol 2, No.1, 448-457.
- Priyanto, E.R., Rosa, E.S., & Syarif, R. (2014). Pengaruh Personal Selling dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, Vol. 2, No. 1, 69-78
- Priyatno, D. (2014). *SPSS 22: pengolahan data terpraktis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sanawiri, B., & Iqbal, M. (2018). *Kewirausahaan*. Malang: UB Press.
- Sangadji, E. M., & Sopiah. (2014). *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach (7th Edition)*.
- Setiadi, N.J. (2015). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP
- Sisinternational (2018). *What is quantitative research*. Retrieved Mar 20, 2019, from <https://www.sisinternational.com/what-is-quantitative-research/>
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Pertama. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET
- Sugiyono (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono (2017). *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R &D*. Bandung: PT. Alfabeta
- Suwarjeni, V.W (2014). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

- Suwarjeni, V.W(2015). *Statistik untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Sunyoto, D. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran: Konsep, Strategi, dan Kasus*. Cetakan Satu. Yogyakarta: CAPS
- Sunyoto, D. (2014). *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CAPS
- Sunyoto, D. (2014). *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. Cetakan satu. Yogyakarta : PT Buku Seru.
- Supranto & Limakrisna, N. (2014). *Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Dharmmesta, B. S., & Handoko, H. (2016). *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku. Konsumen*. Yogyakarta: BFFE
- Wijayanti, T. (2017). *Marketing Plan! dalam Bisnis Third Edition*. Jakarta: PT. Elex Media Kompuntindo.

