

DAFTAR PUSTAKA

Buku Teks

- Aaker, D.A, (2007), "*Building Strong Brands*", United Kingdom: Free Press Business
- Anderson, Vince (2000). *Strategic Marketing Management*, New York : Houghton Mifflin Company.
- Arens, W.F. (2008). *Contemporary Advertising*. New York : McGraw-Hill Higher Education
- Asep Hermawan, (2006), *Penelitian Bisnis Paradigma Kualitatif*, Jakarta: PT Gramedia Widia Sarana Indonesia.
- Bayu Swastha, (2007), *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty
- Bilson Simamora, (2002), *Aura Merek*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Buchari Alma, (2007), *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta.
- Cravens, David W, (2009), *Strategic Marketing*, Seventh Edition, Boston:Irwin McGraw-Hill
- Cummins, Julian. Mullin, Roddy. (2004). *Sales Promotion*. Jakarta: PT. Ikrar Mandiri Abadi.
- Djalim Saladin, (2003). *Manajemen Pemasaran. Analisis Perencanaan Pelaksanaan dan Pengendalian*, Bandung: Linda Karya.
- Fandy Tjiptono, (2008), *Strategi Pemasaran*, ANDI : Yogyakarta.
_____,(2008), *Pemasaran Global*, ANDI : Yogyakarta.
- George E. Belch, Michael A. Belch (2008). *Advertising and Promotion*, Singapore: Irwin-McGraw Hill.
- Griffin, Jill., (2008), *Customer Loyalty How To Earn It, How To Keep it*, Lexington Books : Singapore.
- Hearne, James., (2008), *Advertising Management : Marketing In Australia*, Nelson Publishing : Melbourne.
- Husein Umar, 2008. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Edisi 2*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

- Jefkins, Frank., (2008), *Periklanan Edisi ke-3*, alih bahasa oleh Haris Munandar, Jakarta: PT.Erlangga
- Kotler, Phillip dan Keller, Kevin L. (2009), *Marketing Management, 12th Edition: Pearson International Edition*, New Jersey: Prentice Hall.
- _____, (2009), *Manajemen Pemasaran jilid 1 dan 2*, Alih bahasa oleh Hendra Teguh dkk, Jakarta: Prenhalindo
- _____, (2009), *Manajemen Pemasaran jilid 1 dan 2*, Alih bahasa oleh Hendra Teguh dkk, Jakarta: Prenhalindo
- _____, (2009), *Marketing Management 11ed*, New Jersey: Prentice Hall Inc.
- _____ & Amstrong, Garry, (2008), *Principles of Marketing, 11th Edition: Pearson International Edition*, New Jersey: Prentice Hall.
- _____ & Amstrong, Garry, (2008), *Prinsip-prinsip Pemasaran jilid 1 dan 2*, Jakarta: Erlangga
- M. Royan, Frans. (2007). *Cluster Strategy*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Madura, J. (2007). *Pengantar Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.
- McDaniel, Lamb Hair (2008). *Eseential of Marketing*, USA: International Thompson Publishing
- Masri Singarimbun dan Sofyan Effendi, (2006), *Metode Penelitian Survey*, Jakarta: LP3s.
- M. Nasir, (2003), *Metode Penelitian*, Yakarta: Ghalia Indonesia
- Mowen, J. dan Minor, M (2007). *Perilaku Konsumen*. Jakarta : Erlangga
- Oliver, Richard L, (2008), *Satisfaction, A Behavioral Perspective On The Customer*, Mc Graw-Hill Companies inc : New York.
- Ratih Hurriyati, (2005), *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*, Bandung: Alfabeta
- Riduwan dan Sunarto, (2007), *Pengantar Statistika*, Bandung: Alfabeta
- Ristiyanti Prasetijo dan John. J.O.I Ihalauw, (2004), *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi
- Ronny Kountur, (2007), *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*. Jakarta: PPM.
- Shimp,A.Terence, (2008), *Periklanan Promosi*, alih bahasa oleh Revyani Sjahrial dan Dyah Anikasari, PT.Erlangga : Jakarta.

Stanton, William J, 2008, *Fundamental of Marketing*, Mc. Graw Hill Inc.

Sugiyono, (2008), *Metode Penelitian Bisnis*, CV.Afabeta : Bandung.

Suharsimi Arikunto. 2007. "*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*", Rineka Cipta, Jakarta

Sudjana, 2001. "*Metode Statistika*", Tarsito, Bandung.

Sutisna, (2007), *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, Bandung: Rosda Karya.

Ulber Silalahi. (2006). *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Universitas Parahyangan Press.

Uma Sekaran, (2007), *Research Methods For Business*, Jakarta: Salemba Empat.

Jurnal dan Majalah

Bomil Suh. (2008). *The Impact of Customer Trust and Perception of Security Control on the Acceptance of Electronic Commerce*. New York: David Mc.

I. Fredrick Trawick. (2008). *How industrial salespeople gain customer trust*. New York: David McKay.

John E. Swan. (2008). *Customer Trust in the Salesperson: An Integrative Review and Meta-Analysis of the Empirical Literature*. New York: David McKay.

SWA 27/XXIV/Januari 2009

Internet

www.bisnis.com

www.digilib.petra.ac.id

www.forumponsel.com

www.khalidmustafa.wordpress.com

www.kompas.com

www.swa.co.id

