

DAFTAR PUSTAKA

- Anggen, Monica. *Sales Man's Tools*, Jakarta: PT. Gramedia Widasarana Indonesia, 2013.
- Dimiyati, Jhony. *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Aplikasinya pada Anak Usia Dini (PAUD)*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2013.
- Gujarati, Damodar & Sumarno Zain. *Ekonometrika Dasar*, Jakarta: Erlangga 2006.
- Hadiguna, Rika Ampuh. *Manajemen Pabrik*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009.
- Humble, John w. *Meningkatkan Hasil Perusahaan*, Jakarta: Erlangga 1984.
- Kertajaya, Hermawan dkk. *Mark plus On Strategy*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Penhallindo, 1997.
- Lajnah Pentashih Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Hikmah Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, CV Penerbit Diponegoro 2010.
- Murtie, Afin. *7 Kesalahan Marketing dalam Menjual + Solusinya*, Bekasi: LaskarAksara 2009.
- Machfoedz, Mahmud. *Pengantar Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan, 2005.
- Miller, Michael. *Alpha Teach Yourself: Bussines Plans*, Jakarta : Prenada, 2008.
- Nachrowi, Nachrowi D dan Hardius Usman. *Pendekatan Populer dan Praktis Ekonometrika*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, 2006.

- H. Zulkarnain, MM, *Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual*, Yogyakarta: Graha Ilmu 2012.
- Rosady, Ruslan. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Susanto, Adi. *Kewiraswastaan*, Jakarta: Ghalia Indonesia 2002.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Mnajemen*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sugiarto, *Ekonomi Mikro Suatu Kajian Komprehensif*, Jakarta: PT Gramedia, 2002.
- Sumarwan, Ujang dkk. *Pemasaran Strategik: Prespektif Value-Based Marketing*, Bogor: IPB Press 2011.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- Suwinto, Johan. *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis-Edisi Pertama*, Yogyakarta: Graha Ilmu 2011.
- Syarif, M, H. “*Pengaruh Jumlah Penjualan Alumunium Terhadap Pendapatan Perusahaan Menurut Prespektif Islam, PT. Alam Cendana Pasar Kemis, Tangerang.*” (Skripsi, Program Sarjana, Institut Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2010)
- Tenardhi, Billy Taufan. *The 8 Continums Of Sales Management Process*, Jakarta: Raih Asa Sukses Penebar Swadaya Grup, 2012.
- Wibowo, *Manajemen Kinerja*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, & Penelitian gabungan*, Jakarta: Kencana, 2017.
- Ekonomizona.blogspot.com, *Memahami Keuntungan Laba Dalam Islam*, diunduh tanggal 13 September 2019.
- Nurhikmah, <http://nurhikmah.blogspot.com/2012/> *laba-rugi dalam konsep islam*, diunduh tanggal 6 November 2018.

<https://akmalaziz.wordpress.com>, *Pemasaran Dalam Prespektif Islam*, diunduh tanggal 17 Juli 2019.

http://www.eprints.ums.ac.id/2012/Masalah_bisnis, diunduh tanggal 4 November 2018.

<https://opposmartphonecp.wordpress.com>, *Company Profile*, diunduh tanggal 10 September 2019.

<http://repository.uin-suska.ac.id>, *Teori Kualitas Produk dalam Pandangan Islam*, diunduh tanggal 12 Desember 2018.

[http://www.sarjanaku.com/2016/Pengertian_Sales_dan_Departemen Marketing serta Tugas dan Fungsi Sales](http://www.sarjanaku.com/2016/Pengertian_Sales_dan_Departemen_Marketing_serta_Tugas_dan_Fungsi_Sales), diunduh tanggal 23 Oktober 2018.