

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. (2006). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Ayurai. (2010). Sales Promotion Girl. Available FTP:
<http://www.beritakotamakassar.com/index.php?option=read&newsid=48866>

Azwar, S. (2000). *Sikap Manusia; Teori dan Pengukurannya (edisi kedua)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Beverland, Michael. (Summer 2001). Contextual Influences And The Adoption And Practices Of Relationship Selling In A Business To Business Setting:An Exploratory Study. *Journal Of Personal Selling And Sales Management Volume XXI No 3*.

Bungin, Burhan. (2001). *Metodologi Penelitian Sosial (Format-Format Kuantitatif & Kualitatif)*. Jakarta: Erlangga.

Bungin, Burhan. (2008). *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*. (Ed., 3). Jakarta: Kencana.

Effendi, S & Singarimbun, M. (2008). *Metode Penelitian Survai*. Jakarta: LP3ES.

Hadi, Sutrisno. (1990). *Metodologi Research 2*. Yogyakarta: Andi Offset.

Hadi, Sutrisno. (2004). *Metodologi Research Jilid 1*. Yogyakarta: Andi Offset.

Hardaningtyas, Dwi. (2005). *Pengaruh tingkat kecerdasan emosi dan sikap pada budaya organisasi terhadap OCB Pegawai PT Pelabuhan III*. Thesis Univesitas Airlangga Surabaya.

- Knowles, Patricia A, Stephen J Grove and Kay Keck. (Summer 1996). Signal Detection Theory And Sales Effectiveness. *Journal Of Personal Selling And Sales Management Volume XVI No 3.*
- Latipun. (2006). *Psikologi Eksperimen*. Malang: UMM. Press.
- Mahrita, Devi. *Hubungan Internal Locus Of Control Dan Eksternal Locus Of Control Terhadap Takut Akan Kesuksesan (Fear Of Success)*. Available FTP: http://alumni.unair.ac.id/kumpulanfile/2180829409_abs.pdf.
- Muhid, Abdul. (2008). *Analisis Data Statistik Deskriptif*. Surabaya: IAIN Sunan Ampel.
- Muhid, Abdul. (2008). *Statistik Parametrik dan Non-Parametrik*. Surabaya: IAIN Sunan Ampel.
- Prasetyo , P. Puji. (2002). Pengaruh Locus Of Control Terhadap Hubungan Antara Ketidakpastian Lingkungan Dengan Karakteristik Informasi Sistem Akutansi Manajemen. *Jurnal Riset Akutansi Indonesia, Vol.5, No.1.*
- Pujiastuti, Yanti. (2006). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adaptif dalam meningkatkan kinerja tenaga penjual*. Available FTP: http://eprints.undip.ac.id/15952/1/Yanti_Pujiastuti.pdf.
- Rahmat, Ihsan & Jaya, Eka Danta. (2005). Burnout Ditinjau Dari Locus Of Control Internal Dan Eksternal. *Majalah Kedokteran Nusantara Vol.38 No. 3.*
- Sabar, Senyum, dan Ramah (2010, 7 Maret). Malang Post (on-line). Diakses pada 3 Maret 2011 dari http://www.malangpost.com/index.php?option=com_content&task=view&id=8242&Itemid=70

- Spiro, Rosann L. and Barton A. Weitz. (February 1990). Adaptive Selling: Conceptualization, Measurement And Nomological Validity. *Journal Of Marketing Research Volume XXVII*.

Sujan, Harish., Barton A. Weitz and Mita Sujan. (Agustus 1988). Increasing Sales Productivity By Getting Salespeople To Work Smarter. *Journal Of Personal Selling And Sales Management*.

Suryabrata, S. (2002). *Pengembangan Alat Ukur Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Tirtawati, S.A.N Krisna & Anita Zulkaida. (2009). *Locus of Control Pada Insan Pasca Stroke Usia 40-65 Tahun*. Available FTP : <http://papers.gunadarma.ac.id/index.php/psychology/article/view/458/41>

Tobing, JE. (2010). *Sales Promotion dan Keputusan Membeli*. Available FTP: <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/19211/3/Chapter%20II.pdf>