

BIBLIOGRAPHY

- Afandi.n2009.n*Personal Selling*. <http://dahlanforum.wordpress.com/2009/04/06/personal-selling/>.n. Diakses jam 23.13 pada tanggal 4 Mei 2011.
- Alturas. 2003. “*Direct Selling: From Door To Door To E-Commerce*” Journal of International Conference WWW/Internet. Vo2 No 2. Pg: 1153-1157. Diakses jam 10.25 pada tanggal 6 Juli 2004
- Anonim.n2009.n*SMKnHarapannDitengahnKompetisi Global*. <http://smkn1sedan.wordpress.com/>. Diakses jam 12.45 pada tanggal 4 Mei 2011.
- Bistriz. 2002. “*Selling to Senior Executives*”. The Journal of Selling and Major Account Management. Vol 4, No 3. Pg: 56-69. Diakses jam 15.30 pada tanggal 5 Mei 2011.
- Danuhadimedjo, D. R. 1998. *Kewiraswastaan dan Pembangunan*. Bandung: Alfabeta
- Dikmenjur. 2004. *Kurikulum SMK Edisi Tahun 2004*. Jakarta : Depdiknas
- Efim.n2009.n*DunianUsahanIncarnLulusannSMK*.n<http://www.diknaspadang.org/mod.php?mod=publisher&op=viewarticle&cid=12&artid=837>. Diakses jam 17.40 pada tanggal 4 Mei 2011.
- Neville Bennett. 1990. *The Emanuel Miller Memorial Lecture 1990 Cooperative Learning in Classrooms: Processes and Outcomes*. [J Child Psychol Psychiatry](http://www.jchildpsychiatry.com). 32(4):581-94.
- Ingunn. 2009. “*Children in schoolyards: Tracking movement patterns and physical activity in schoolyards using global positioning system and heart rate monitoring*”. Journal of landscape and urban planning. Vol 93 No 93. Pg: 209-217.
- Mulyono. 2008. *Manajemen Administrasi & Organisasi Pendidikan*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Priyanto. 2010. *Sales Door To Door*. http://alumni.unair.ac.id/kumpulanfile/4386835226_abs.pdf. Diakses jam 10.20 pada tanggal 18 Mei 2011.
- Pidarta. 2004. *Manajemen Pendidikan Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta

- Pranashaki.2011.*Kekurangan.PembelajaranKewirausahaan*. <http://ipan.web.id/kewirusahaan-kekurangan-pembelajaran-kewirausahaan-di-bangkukuliah/>. Diakses jam 11.25 pada tanggal 4 Maret 2011.
- Rahman.n2009.*Dasar-dasarPemasaran*. <http://syukronali.files.wordpress.com/2010/05/makalah-pengantar-bisnis-kel.doc>. Diakses jam 12.50 pada tanggal 4 Maret 2011.
- Santos. 2004. *Direct selling: The role of risk in consumer's acceptance and Satisfaction*. Journal of Consumer Behaviour. Vol 1 No 1. Pg: 1-12.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Wahyuningsih. 2009. *Pengaruh Biaya Periklanan, Biaya Personal Selling Dan Biaya Promosi Penjualan Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Garuda IndonesianCabangnSolo*.nhttp://digilib.uns.ac.id/pengguna.php?mn=down&d_id=1200. Diakses jam 14.25 pada tanggal 4 Maret 2011.