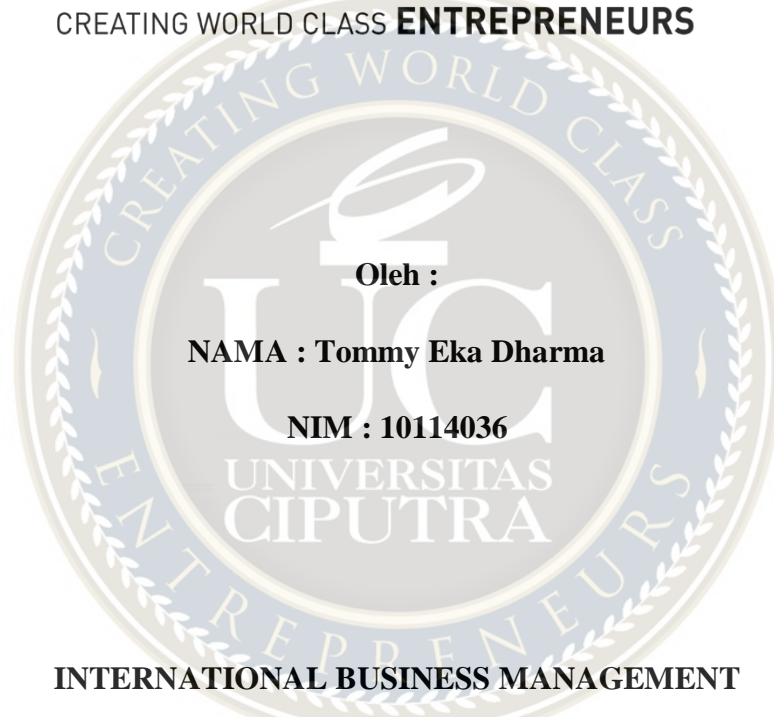


SKRIPSI
PENGARUH *PRICE* DAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN (Kasus di HUU S)



Oleh :

NAMA : Tommy Eka Dharma

NIM : 10114036

INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT
FAKULTAS MANAJEMEN DAN BISNIS
UNIVERSITAS CIPUTRA
SURABAYA

2020