

DAFTAR PUSTAKA

- Dharmmesta, B. S. (n.d.). Strategi Penetapan Harga, (1).
- Es, P., Magnum, K., & Purwosembodo, N. (2014). Pengaruh Promosi terhadap Keputusan Pembelian Produk Es Krim Magnum Wall ' s Pembimbing Utama.
- Hela, R. M., Alimi, M. Y., & Mustofa, M. S. (2013). Pemakaian Jilbab Kreasi Baru di Kalangan Mahasiswi (STUDI KASUS TERHADAP MAHASISWI UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG). *Solidarity:Journal of Education, Society and Culture*, 2(1), 129–135.
- Ii, B. A. B., Harga, A. P., & Harga, P. (n.d.). Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran , Edisi 13 Jilid 2, Erlangga, Jakarta, 2009, hlm. 67., 17–84.
- Iii, B. A. B. (2013). Aini Qurrotullain, 2013 Penggunaan Metode Preview, Resd, Summarre, Test (PQRST) Dalam Meningkatkan Kemampuan Pada Siswa Tunarungu Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu.
- Iii, B. A. B., & Penelitian, A. J. (2007). METODOLOGI PENELITIAN, 64–74.
- Iii, B. A. B., & Penelitian, M. (2017). Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan penelitian deskriptif dan analisis asosiatif, karena adanya variabel- variabel yang akan ditelaah hubungannya serta tujuannya untuk menyajikan gambaran mengenai hubungan antara, 47–71.
- Kajian, S., & Indrayani, E. (1999). PENENTUAN HARGA, 168–179.
- Kanuk, shiffman dan, & Sopiah, sangadji dan. (1945). PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI HANDPHONE DI TOKO SURYA PHONE DAN RADJA PONSEL DI SAMARINDA.
- Keller, K. &. (2012). 'Pengertian pemasaran, 21–62.
- Mandey, J. B. (2013). Promosi, Distribusi, Harga Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Surya Promild. *Emba*, 1(4), 95–104. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Mongi Lidya, Mananeke, R. A. (2013). Kualitas Produk, Strategi Promosi Dan Harga Pengaruhnya Terhadap Kaputusan Pembelian Kartu Simpati Telkomsel. *Jurnal EMBA*, 1(4), 2336–2346. <https://doi.org/10.1055/s-0032-1328522>
- Oleh karena itu, penulis mencoba untuk membuat Aplikasi Sistem Informasi Seputar Pernikahan berbasis Website diharapkan dapat memberikan. (n.d.), 1–4.
- Produk, K., Layanan, D. A. N., & Jual, P. (2011). (Studi Kasus pada Mahasiswa

Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang) SKRIPSI.

- Pustaka, K., & Dan, K. P. (n.d.). Bab ii kajian pustaka, kerangka pemikiran dan hipotesis 2.1, 17–62.
- Pustaka, K., Pemikiran, K., & Hipotesis, D. A. N. (2016). Bab ii kajian pustaka, kerangka pemikiran dan hipotesis 2.1., 20–82.
- Sarini, K. (2007). HARGA, KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL TOYOTA AVANZA. *Journal of Polymer Science, Part A: Polymer Chemistry*, 45(8), 1432–1445. <https://doi.org/10.1002/pola.21914>
- Setiadi, N. J. (2003). Perilaku Konsumen. *Kencana. Jakarta*. <https://doi.org/10.1038/nm.3967>
- Skripsi, A. (2016). Artikel Skripsi Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Weenas, J. R. S. (2013). Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Spring Bed Comporta. *Jurnal EMBA*, 1(4), 607–618. <https://doi.org/10.3164/jcfn.11-013FR>
- Widiana, M. E. (2010). Penggunaan Teknologi Internet dalam Sistem Penjualan Online untuk Meningkatkan Kepuasan dan Pembelian Berulang Produk Batik pada Usaha Kecil dan Menengah di Jawa Timur, 71–81.