**DAFTAR PUSTAKA**

1. **Sumber Buku**

Arikunto.2009. Realibilitas. Bandung: Alfabeta

Basu Swasta dan Irawan. 2008.*“Manajemen Pemasaran Modern”,*Yogyakarta: Liberty

Basu, Swasta.2002, *Asas-asas Marketing*. Jakarta: Liberty

Fandy,Tjiptono.2008.Strategi *Pemasaran,*Yogyakarta: CV Andi Offset

Henry, Simamora.2000. Akutansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis, Jakarta: Salemba Empat. Husein Umar

Kotler, Philip.2005 . *marketing manajemen*, practice Hall Inc

Moekijat.2000, Kamus Manajemen. Jakarta: Erlangga

Schnaars, Steven P. 1991. Marketing Strategy: A Customer-Driven Approach, New York, The Free Press

Siegel, Sidney. 1992. Statistik Non Parametrik Untuk Ilmu Sosial. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Sofjan, Assasuri, *Manajemen Pemasaran,*  Edisi ke-1; Jakarta: Rajawali Pers;2013.

Sugiyono.2004. *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta

Sugiyono.2012, *Statistik Untuk Penelitian;* Bandung: CV Alfabeta

Yogyakarta

1. **Sumber- sumber bacaan lain**

Universitas Pasundan, 2014, *Pedoman penyusunan skripsi program study ilmu Administrasi bisnis :* Universitas Pasundan, Bandung.

Imron, Rusadi. 2010. *“Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Penjualan Paket Wisata pada CV Mandala Wangi”,* Skripsi pada FISIP Unpas Bandung: Tidak diterbitkan

1. **Sumber Internet**

<http://majanajemen.blogspot.co.id/2015/04/strategi-penetapan-harga.html>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Segmentasi_pasar>