

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Ahmad. 2020. *Manajemen Strategis*. Makassar: CV. Nas media Pustaka.
- AMCBE (Association for Marketing and Consumer Behavior). 2018. *Strategi Pemasaran dalam Perspektif Perilaku Konsumen*. Bogor: IPB Press.
- Bismala, Lila dkk. 2018. *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Medan: Aqli.
- Digdowiseiso, Kumba. 2017. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Jakarta Selatan: Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- Firmansyah, Farid dan Rudy Haryanto. 2019. *Manajemen Kualitas Jasa Peningkatan Kepuasan & Loyalitas Pelanggan*. Pamekasan: Duta Media.
- Griffin, Jill. 2005. (alih bahasa Dwi Kartini Yahya). *Customer Loyalty Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Jakarta: Erlangga.
- Hardani dkk.2020. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Hermawan, Sigit dan Amirullah. 2016. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Malang: Media Nusa Creative.
- Indrasari, Meithiana. 2019. *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Pers.
- Jim Hoy Yam. 2020. *Manajemen Strategi Konsep & Implementasi*. Makassar: CV. Nas Media Pustaka.

- Julyanthri dkk. 2020. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Jurhani. 2017. *Manajemen Mutu Terhadap (Total Quality Manajement)*. Makassar: Sah Media.
- Kasmir. 2013. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kosasih. 2021. *Manajemen Strategik*. Surabaya: Cipta Media Nusantara.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Terj. Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- Liong, Theresa C.Y. 2010. *The Martha Tilaar Way Sukses Meraih Bisnis*. Jakarta: PT Kompas Media Nusantara.
- Rahman, Arif. 2010. *Strategi dahsyat marketing Mix for Small Business Cara Jitu Merontokkan Pesaing*. Jakarta: Trans Media. Candrianto. 2021. *Kepuasan Pelanggan Suatu Pengantar*. Malang: CV. Literasi Nusantara Abadi.
- Rahim, Abd. Rahman dan Enny rajab, *Manajemen Strategi*. 2017. Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Rahmawati. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Samarinda: Mulawarman University Press.
- Rangkuti, Freddy. 2009 *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rifa'i, Khamdan. 2019. *Membangun Loyalitas Pelanggan*. Jember: Zifatama Publisher.
- Rizal, Achmad . 2020. *Manajemen Pemasarn di Era Masyarakat Industri 4.0*.

Yogyakarta: Deepublish.

Rukin. 2019. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sulawesi Selatan: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia.

Rusmawati, Yunni dkk., 2021. *Total Quality Management TQM*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.

Sadikin, Ali dkk. 2022. *Pengantar Manajemen dan Bisnis*. Yogyakarta: K-Media.

Sedjati, Retina Sri. 2015. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Deepublish.

Shinta, Agustina. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press.

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi , dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Tim Penyusun Buku pedoman Skripsi IAIN Tulungagung. 2018. *Pedoman Penyusunan Skripsi*. Tulungagung: IAIN Tulungagung Press

Tjiptono, Fandy. 2018. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.

Yulie, Dian Reindrawati dkk. 2020. *Pengaplikasian Model Bisnis Canvas pada Usaha Mikro Kecil Mengah (UMKM)*. Klaten: Lakeisha.

Jurnal

Budio, Sesra. 2019. *Strategi Manajemen Sekolah Volume 2, No 2*.

Familiar, Kukuh dan Ida Maftukhah. 2015. *Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan*.
Management Analysis Journal Vol.4 No.4

Resmi, Ni Nyoman. 2011. *Strategi Meningkatkan Kualitas Produk untuk Menang dalam Kompetisi, Jurnal Sains dan Teknologi*. Vol. 10 No. 3.

Widyastuti, Maria. 2011. *Strategi Diferensiasi: Mencapai Keunggulan Kompetitif*

Yang Sustainable. Vol.3 No.2.

Yuliana, Yayuk. 2017. *Upaya Membangun Loyalitas Konsumen Melalui Pendekatan Kualitatif pada Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan di Fakultas Ekonomi UMN Al Washliyah Medan T.A 2013/2014*. Vol. 2 No. 2.

Wawancara

Wawancara dengan Ibu Berlina Sani, Owner CV. Nabata Souvenir Desa Kendalrejo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar.

Wawancara dengan Ibu Fira, Konsumen CV. Nabata Souvenir Desa Kendalrejo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar.

Wawancara dengan Mas Johan, Konsumen CV. Nabata Souvenir Desa Kendalrejo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar.

Wawancara dengan Mbak Desi, Konsumen CV. Nabata Souvenir Desa Kendalrejo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar.

Wawancara dengan Mbak Nina, Karyawan CV. Nabata Souvenir Desa Kendalrejo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar.

Wawancara dengan Mbak Rendita, Konsumen CV. Nabata Souvenir Desa Kendalrejo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar.

Wawancara dengan Mbak Zulliya, Konsumen CV. Nabata Souvenir Desa Kendalrejo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar.