

## DAFTAR PUSTAKA

- Aidil Amin Effendy, (2019). Analisis Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Azka Toys Pamulang Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah Bisnis, Kewirausahaan, dan Koperasi*. 1(1).
- Arif Furchan, (1992). *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif*, Surabaya: Usaha Nasional.
- Asep Hermawan, (2005). *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, Jakarta: Grasindo.
- Basu Swastha, (2002). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua, Cetakan Kedelapan, Jakarta: Universitas Terbuka.
- Basu Swastha, (2004). *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty.
- Bayu Gumelar dkk, (2011) Strategi Pengembangan Industri Kecil Kripik Tempe di Desa Karangtengah Prandon Kabupaten Ngawi (Studi pada Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perindustrian Kabupaten Ngawi. *Jurnal administrasi Publik*. 3(1).
- Burhan, Bungin. (2003). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Gasindo. Departemen Agama RI, Al-Qur'an Dan Terjemahannya, t.t.p.: PT Syaamil Cipta Media, t.t, hal. 249
- Dinas Hendika Wibowo, (2015). Analisa Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Butik Diajeng Solo). *Jurnal Pemasaran*. 29(1).
- Fandy Tjiptono, (2015). *Strategi Pemasaran*, Edisi Keempat. Jakarta : Andi Offset.
- Freddy Rangkuti, (2016). *Analisis SWOT : Teknik Membeda Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Freddy Rangkuti, (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- G Chandra,. (2003). *Strategi & Program Pemasaran*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Hotman M. Siahaan, (2002). *Metode Penelitian Kualitatif Perspektif Mikro*., Surabaya: Insan Cendekia.
- Husein Umar, (2003). *Bussinas An Introduction*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Husein Umar, (2001). *Strategic Management: Konsep, Teori, dan Teknik Menganalisis Manajemen Strategis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,
- Ifediora Christian Osita,, dkk. (2014). Organization's Stability and Productivity: The Role of SWOT Analysis an Acronym for Strength, Weakness, Opportunities and Threat, *International Journal of Innovative and Applied Research*. 2(9): 23- 32, ISSN 2348 – 0319.
- Ika Miratun Nisa, (2018). Strategi Pemasaran Dengan Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Keuntungan Pada Usaha Dagang Tenang Binangun Blitar

- Dengan Perspektif Syariah. *Skripsi* Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Irfan Zevi, (2018). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada PT. Proderma Sukses Mandiri. *Skripsi*. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/37992>
- J. David Hunger dan Thomas L. Wheelen, (2003) *Manajemen Strategis Terjemahan*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Joko Subagyo, (2011). *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kasmir dan Jakfar. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Kim Moniz dan Trinidad Bishop, (2016). *Principles and Techniques of Marketing Management*. New York: College Publishing House.
- Kotler dan Armstrong. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 13, jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip Armstrong, Garry. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jilid I. Jakarta: Erlangga.
- Lexy, J. Moeleng. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- M. Fuad Christin H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.F.E. (2006). *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Utama.
- Melinda, Nia Artika. (2020). Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ekspor Kopi Gayo Pada KBQ Baburayyan Takengon Dengan Pendekatan Analisis SWOT. *Skripsi*.
- Nurchayyo. (2016). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Restoran Mc Donald's Delta Surabaya. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*. 5(4).
- Nur Afrillita, (2013). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor Pada PT. Samekarindo Indah di Samarinda. *Jurnal Administrasi Bisnis*. 1(1).
- Philip Kotler, (2006). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Indeks Gramedia.
- Qonita Aflia Fitriani dan Susi Hariyawati, (2019). Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Lawu Adventure di Sidorajo. *Jurnal Bisnis Indonesia*. 10(1). <http://ejournal.upnjatim.ac.id/index.php/jbi/article/view/1539>
- Rafsandjani dan Reza Firdian, (2017). *Pengantar Bisnis Pemula*. Malang: CV Kautsar Abadi.
- Rahayu Puji Suci, (2015). *Esensi Manajemen Strategi*. Sidoarjo: Zifatama.
- Rizky Wijaya, (2018). Pengaruh Kualitas Layanan, Harga Dan Citra Merek Terhadap Loyalitas Pelanggan. Jakarta: *Skripsi* UIN Syarif Hidayatullah.
- Rusdi Hidayat dan Ibnu Setyawan, (2022) Strategi Bauran Pemasaran Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT Pada UD. Erni Jaya Bangunan Kediri. *Jurnal Revolusi Indonesi*. 1(10). <http://www.fenery.org/index.php/jri/article/view/192>.
- Sedarmayanti. (2014). *Manajemen Strategi*. Bandung : PT. Refika Aditama.

- Sesra Budio, (2019). *Strategi Manajemen Sekolah*. 2(2).
- Shobha Kulshrestha dan Paul Puri, (2017). TOWS Analysis for Strategic Choice of Business Opportunity and Sustainable Growth of Small Businesses. *Pacific Business Review International*. 10(5).
- Sondang P Siagian, (2002). *Manajemen Stratejik*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Stephanie Ceicilia dan Budi Prabowo, (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Jaya Marine Surabaya. *Jurnal Disrupsi Bisnis: Jurnal Prodi Manajemen*. 4(3).  
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/DRB/article/view/10597>.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D, Cetakan ke-26*. Bandung: Alfabeta.
- Sukardi. (2008). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Prakteknya*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Talenta Aulia Moekti Dkk, (2022). Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Kedai Aneka Jus Gresik. *Jurnal Bisnis Indonesia*. 13(1).  
<http://ejournal.upnjatim.ac.id/index.php/jbi/article/view/3074>.
- Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Tjiptono Rangkuti, (2006). *Analisis Pembelah Kasus Bisnis (Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21)*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Zulkarnain. (2012). *Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual*, Yogyakarta: Graha Ilmu.