

## DAFTAR PUSTAKA

- Afnina, dan Yulia Hastuti. 2018. *Pengaruh Kualitas Produk terhadap Kepuasan Pelanggan*. Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis 9.1: 21-30.
- Agatha, Maria dan Hastuti, Sri Widyanti. 2020. *Pengaruh Harga, Promosi, Dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Industri Marmer Indonesia Tulungagung*, Jurnal Revitalisasi Jurnal Ilmu Manajemen Vol. 04, Nomor 03, September: 33-48.
- Adriansyah, Ahmad Fikri. 2020. *Budidaya Lele Rumahan sebagai Usaha Sampingan untuk Meningkatkan Kesejahteraan Rumah Tangga di Dusun Aik Rayak Timur I*. Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ. Vol. 1. No. 1.
- Andeska, Melya. 2017. *Pengaruh Industri rumahan Budidaya Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Ekonomi Islam (Studi Desa Kalirejo Kecamatan Kalirejo Lampung Tengah)*. Lampung: Skripsi UNILA.
- Anggraini, Fifin, dan Anindhyta Budiarti. 2020. *Pengaruh harga, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap loyalitas pelanggan dimediasi kepuasan pelanggan pada konsumen gojek*. Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE) 8.3: 86-94.
- Anggraini, Novie Putri, dan Sri Suryoko. 2018. *Pengaruh Labelisasi Halal, Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan (Studi Pada Konsumen Kosmetik Sariayu Di Kota Semarang)*. Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis 7.3: 359-369.
- Astuti, Dwi Putri Puji, dan Mashuri Mashuri. 2020. *Penerapan Metode Fuzzy Tsukamoto Dan Fuzzy Sugeno Dalam Penentuan Harga Jual Sepeda Motor Bekas (Studi Kasus: Showroom Mulyo Motor)*. UNNES Journal of Mathematics 9.2: 74-78.
- Buchari, Alma. 2007. *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*. Bandung: CV Alfabeta.
- Djojohadikusumo, Sumitro. 2005. *Perkembangan Pemikiran Ekonomi: dasar teori ekonomi pertumbuhan dan ekonomi pembangunan*. Jakarta: Pustaka LP3ES.

- Ernawati, Diah. 2019. *Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hi Jack Sandals Bandung*, Jurnal Wawasan Manajemen, Vol. 7 Nomor 1: 17-22.
- Fatihudin, Didin dan Firmansyah, M Anang. 2012. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Deepublish.
- Firmansyah, Anang. 2019. *Pemasaran: Dasar dan Konsep*. Surabaya: Qiara Media.
- Handoko, Hendri. 2012. *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan*. Binus Business Review Vol.3 no.2, November.
- Hamzah, Amir. 2020. *Metodologi Penelitian Studi Kasus*. Malang: Literasi Utama.
- Hasanah, Titi. 2020. *Volume Penjualan Berdasarkan Kualitas Produk, Promosi Dan Saluran Distribusi*, Journal Of Management And Bussines (JOMB) Volume 2, Nomor 2, Desember.
- Imran, Rida Rahim dan Nasfi. 2021. *Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Industri Alumunium Bukittinggi*, e-Jurnal Apresiasi Ekonomi Volume 9, Nomor 2, Mei: 202-212.
- Kasmir. 2008. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary. 2003. *Marketing Insights From A to Z*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 2 Edisi 12*. Jakarta. Penerbit Erlangga.
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13*. Jakarta: Erlangga.
- Kristanto, Heru. 2009. *Kewirausahaan (Entrepreneurship) Pendekatan Manajaemen dan Produk*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kurniawansyah, Heri. 2020. *Konsep kebijakan strategis dalam menangani eksternalitas ekonomi dari COVID-19 pada masyarakat rentan di Indonesia*. Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities 1.2: 130-139.

- Lupiooyadi, Ranbat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa: Teori dan Prakktik*. Jakarta: Salemba Empat.
- Marius P., Angipora. 2002. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Muliawa, Jasa Ungguh. 2008. *Manajemen Industri rumahan: Peluang Usaha di Tengah Krisis*. Yogyakarta: Banyu Media.
- Nasution, Muhammad Irfan, Muhammad Andi Prayogi, dan Satria Mirsyah Affandy Nasution. 2017. *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan*. Jurnal Riset Sains Manajemen 1.1: 1-12.
- Pakpahan, Efendi. 2009. *Volume Penjualan*. Jakarta: PT. Bina Intitama Sejahtera.
- Paesbrugge, Bert. 2018. *Personal selling and the purchasing function: where do we go from here?*. Journal of Personal Selling & Sales Management 38.1: 123-143.
- Prasetyo, P. Eko. 2010. *Ekonomi Industri*. Yogyakarta: Beta OFFSET.
- Sahir, Syafrida Hafni. 2021. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Saladin, Djaslim. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Linda Karya.
- Santosa, Purbaya Budi dan Ashari. 2005. *Analisis Statistik dengan Microsoft Excel dan SPSS*. Yogyakarta: ANDI.
- Slat, Andre Henri. 2013. *Analisis harga pokok produk dengan metode full costing dan penentuan harga jual*, Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi 1.3 (2013).
- Soehardi. 2021. *Model Peningkatan Volume Penjualan Melalui Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Loyalitas Kopi Golda*, Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis, Vol 4, No. 2: 353-360.
- Sudijono, Anas. 2014. *Pengantar Statistik Pendidikan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Surahman, Ade, Agung Deni Wahyudi, dan Sanriomi Sintaro. 2020. *Implementasi Teknologi Visual 3D Objek Sebagai Media Peningkatan Promosi Produk E-Marketplace*. Jurnal Buana Informatika 11.2: 123-131.
- Swastha, Basu. 2004. *Azaz-Azaz Marketing*. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu. 2014. *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE.
- Tjiptono, Fandy. 2012. *Service Manajemen, Mewujudkan Layanan Prima*. Yogyakarta. CV Andi Offset.
- Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1984 tentang Perindustrian.
- Widodo, Muhammad Singgih dan Ekasari, Ratna. 2021. *Analisis Produk, Persepsi Harga, Promosi Terhadap Volume Penjualan Paving Blok Ud. Cahaya Indah Tamansidoarjo*. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMAHA. Vol. 3, No. 2.