

## DAFTAR PUSTAKA

- Adji, Nella Linggar dan Dyva Claretta. 2022. “Fenomena Thrift Shop Dikalangan Remaja: Studi Fenomenologi tentang Thrift Shop di Kalangan Remaja Surabaya”. (Journal of Communication and Islamic Broadcasting, Vol.3.No.1) : 39
- Agustina, Enno Selya, Relys Sandi Ariani, dan Nada Hasnadewi.2023. “Analisis Upaya Penegakan Hukum Terhadap Tindakan Kemitraan Dalam Perspektif Persaingan Usaha Tidak Sehat” ( Jurnal Studia Legalia: Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 4 No.1) : 14
- Anggito, Albi dan Johan Setiawan. 2018. Metode Penelitian Kualitatif. Sukabumi: CV Jejak.
- Archa, Kelvin Helio Inegi. 2016. “Pengaruh Kepercayaan. Nilai Pelanggan Dan Daya Tarik Terhadap Niat Nasabah Menabung Di Bank Bea Surabaya” (Artikel Ilmiah Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya 2016 ) :6
- Ardyan, Elia,(ed).2024. Buku Ajar Manajemen Pemasaran. (Jambi : PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- A, Sembiring, F., & Deni, L. F. 2022. “Strategi Komunikasi Pemasaran Fashion Bekas Thrift Shop Pada Pasar 18 Kota Binjai”, (BEST Journal (Biology Education, Sains and Technology, 521 428-433)

- Azhari, Farhan, dan Hapzi Ali.2024, “Peran Inovasi Produk, Strategi Pemasaran, dan Kualitas Layanan terhadap Peningkatan Kinerja Perusahaan (Jurnal Manajemen dan Pemasaran Digital” (JMPD, Vol.2 No.2) : 74
- Burhanudin, Jajang, Dan Elia Daryati.2015. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Tarik Wisata Belanja Kota Garut”.( Jurnal Atrabis): 86
- Choiriyah, Zulfatul dan Lailatus Sa’adah. 2021. Penerapan Strategi Pemasaran di CV Zam-Zam. Jombang : Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas KH. A. Wahab Hasbullah
- Dwinanda, Giri dan Yuswari Nur. 2020. “Bauran Pemasaran 7P Dalam Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Pada Industri Retail Giant Ekspres Makassar” (Jurnal Mirai Management, Vol.6.No.1.) : 122
- Eliza, Rispa,(ed.). 2024. Manajemen Sumber Daya Manusia Vs Manajemen Pemasaran Vs Manajemen Keuangan. Jawa Barat : CV. Adanu Abimata.
- Erlina.2021.”Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Tarik Konsumen Studi Kasus Pada Usaha Susu Kuda Liar di Desa Saneo Kabupaten Dompu, Nusa Tenggara Barat” (Purwokerto : Skripsi diterbitkan IAIN Purwokerto)
- Fahrani, Riska Fitri dan Deny Yudiantoro.2022. “Strategi Pengelolaan Keuangan Online Shop Untuk Keberlangsungan Usaha” (Studi Kasus Pada Online Shop KPSTUFF), (E Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Vol 11.No 11)

- Fawzi, Marissa Grace Haque,(ed). 2021. Strategi Pemasaran Konsep, Teori dan Implementasi. Tangerang Selatan : Pascal Books.
- Febriani, Yossy Inka, Dan Siswahyudianto. 2022. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Pada Home Industry Suiip Desa Karangrejo Kabupaten Tulungagung” ( Journal Of Management Small And Medium Enterprises, Vol 15, No. 3) : 359
- Fernandi, Aloysius. 2023. Kiat-Kiat Usaha Thrifting Online. Yogyakarta : Cahaya Harapan.
- Fitrah, Muh dan Luthfiyah.2017. *Metodologi Penelitian : Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. Sukabumi : CV Jejak.
- Hanggraito, Ahmadintya Anggit, Ahmad Sidiq Wiratama dan Rahma Amalia Saifuddien. 2020. “Alternatif Strategi Bauran Pemasaran 7P Museum Batik Yogyakarta” (Jurnal Kepariwisata: Destinasi, Hospitalitas dan Perjalanan ,Vol.4.No.2) : 79
- Haryati, (ed).2020. Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif. Yogyakarta : CV Pustaka Ilmu Group.
- Hendarsyah, Decky.2020. “Pemasaran Digital Dalam Kewirausahaan” ( Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita,Vol.9, No.1) : 30
- Hidayah, Ida, Teguh Ariefiantoro, dan Dwi Widi Pratito Sri Nugroho.2021. “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume

Penjualan(Studi Kasus Pada Pudean Di Kaliwungu)". (Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi, Vol.19. No.1) : 71

Huda, Isra Ul Dan Anthonius J. Karsudjono. 2022. "Strategi Pemasaran Umkm Merek Themil Di Tengah Pandemi Covid 19". (Jurnal Komunikasi Bisnis Dan Manajemen, Vol.9 No.2) : 92

Indrasari, Meithiana. 2019. Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan. Surabaya : Unitomo Press.

Ivonne, Marselino Joshua Pandey, S. Sacrang, dan Yunita Mandagie. 2023. "Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran 7p Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor Yamaha Pada Masa New Normal Di Pt. Hasjrat Abadi Yamaha Sentral Malalayang Kota Manado" ( Jurnal LPPM Bidang Ekosos Budkum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum), Vol. 6 No. 2) : 53

Kaunang, William, Agustina Mori Muzendi, dan Ardha Puspita Sari. 2022. "Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 7p Terhadap Kepuasan Konsumen Studi Kasus Di Usaha Kafe Wilchof Kabupaten Manokwari Provinsi Papua Barat" (Jurnal Sosio Agri Papua, Vol.11.No.2)

Kereh, Feibe. 2018. "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Motor Yamaha Mio Pada Pt. Hasjrat Abadi Outlet Yamaha Sam Ratulangi", (Jurnal Emba, Vol. 6.No.2) : 969

- Lesmana, Hendra. 2016. “Pengaruh Kualitas Kepuasan Dan Pelayanan Terhadap Loyalitas Pengguna Kawasan Industry Bekasi”. (Jurnal Aplikasi Manajemen, Vol.14, No.4, 2016) : 793-794
- Machfoedz, Mahmud.2005. Pengantar Pemasaran Modern. Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Mangu, Blasius, Yuliana, (ed). 2019. Daya Saing UMKM di Wilayah Perbatasan Melalui Peran Lingkungan, Modal Usaha, Dan Kreativitas Pemasaran. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Marjukah, Anis. 2023. Konsep Dasar Manajemen Pemasaran. Batam : Yayasan Cendekia Mulia Mandiri.
- Musfar, Tengku Firli. 2020. Buku ajar "Manajemen Pemasaran". Bandung : K Media.
- Niswa, Nur Laili .2020. "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Fashion Muslim pada Toko Antaradinhijabs di Shopee". (Skripsi- UIN Sunan Ampel Surabaya)
- Pradita, Elisabeth Harmonia, Nuriah Yuliati, dan Dita Atasa. 2022. “Implementasi Bauran Pemasaran 7p Pada Cv. Citra Kreasindo Di Kota Surabaya” (Jurnal Pertanian Agros, Vol.24 No.3) : 1341
- Putro, Shandy Widjoyo,(ed.).2014. “Pengaruh Kualitas Layanan Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Loyalitas Konsumen Restoran Happy Garden Surabaya”(Jurnal Manajemen Pemasaran, Vol.2.No.1): 3–4

Rahayu, Budi dan Tanama Putri. 2017. Manajemen Pemasaran. Denpasar : Universitas Udaya.

Rahayu, Helena Putri, Dan Muhammad Alhada Fuadilah Habib.2023. “Strategi Pemasaran Novi Ulvia Mua Dalam Meningkatkan Omset Penjualan” (Edunomika, Vol. 8, No. 1) : 5

Rismawati, Fitria, Sri Wahyuni dan Joko Widodo. 2018. “Strategi Pemasaran Stp (Segmenting, Targeting, Positioning) Pada Larissa Aesthetic Center Cabang Jember”. (Jurnal Pendidikan Ekonomi, Vol.13.No.2)

Saputro, Rivaldi L. 2018. “Thriftshop Surabaya (Studi Deskriptif Tentang Upaya Mempertahankan Eksistensi Pakaian Bekas Sebagai Budaya Populer Di Surabaya)”. (AntroUnairdotNet, Vol.7. No. 3) : 338

Sari, Eka Febriana. 2020. “Strategi Marketing Mix Pada Bisnis Hijab di Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar” UIN SATU Tulungagung: Skripsi Diterbitkan.

Selang, Christian A.D. 2013.“Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manado”, (Jurnal EMBA, Vol.1.No.3.) : 72

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

Sholihah, Alfari Hatus dan Muhammad Alhada Fuadilah Habib.2024. “Strategi Bauran Pemasaran Dan Rantai Pasok Dalam Meningkatkan Usaha

Penjualan Bakpia Basah Ahmad's Family” ( As-Syirkah: Islamic Economics & Finacial Journal, Vol.3, No.1) : 242

Sidiq, Umar, Moh Miftachul Choiri dan Anwar Mujahidin. 2019. Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan. Ponorogo : CV Nata Karya.

Syah, Arman. 2021. Manajemen Pemasaran Kepuasan Pelangan. CV Widina Media Utama.

Syarif, Muhammad, (ed).2024. Pengantar Menejemen Pemasaran. Sumatera Barat: Yayasan Tri Edukasi Ilmiah) : 25

Warni,.2022.” Strategi Pemasaran Rumah Makan Dalam Meningkatkan Konsumen Studi Rumah Makan Porang Goti”. (Skripsi Uin Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padang Sisimpulan, September)

Werdani, Riandhita Eri, Nurul Imani Kurniawati, dan Mashudi.2022. *Definisi Strategi Pemasaran: Strategi Membangun Bisnis dengan Berfokus pada Strategi Segmenting, Targeting, Positioning (STP) serta Bauran Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*. Magelang: Pustaka Rumah Cinta.

Wibowo, Dimas Handika, Zainul Arifin, Dan Sunarti. 2015. “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Kasus Pada Batik Diajeng Solo” (*Jurnal Adminstratsi Bisnis (JAB)*, Vol. 29. No.1) : 61

Widharta, Willy Pratama Dan Sugiono Sugiarto.2013. “Penyusunan Strategi Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai” (*Jurnal Manajemen Pemasaran Petra* Vol.2 No.1)

Wijaya, Hari Dan Hani Sirine. 2016. “Strategi Segmenting, targeting, Positioning Serta ategi Harga Pada Perusahaan Kecap Blekok Di Cilacap”.(*Journal of Innovation and Entrepreneurship*, Vol.1.No.3)

Yudiawan, Markiz.2022. “Pengaruh Daya Tarik Dan Promosi Terhadap Minat Beli Konsumen”. (*Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, Vol.11. No.3) : 817

Zebua, Dwi Putri Farida, Nov Elhan Gea, dan Ratna Natalia Mendrofa. 2022. “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk di CV Bintang Keramik Gunungsitoll”. (*Jurnal EMBA*, Vol.10.No.4) : 1301-1302

Zilfana, (ed.). 2023. *Memahami Perilaku Konsumen (Strategi Pemasaran Yang Efektif pada Era Digital)*. Jambi:PT Sonpedia Publishing Indonesia.

Zulfa, Istofia dan Tuwis Hariyani. 2022. “Implementation of the 7P Marketing Mix in Increasing Sales Volume of Powerful SMES in Kediri Regency During the Covid- 19 Pandemic” (*Jurnal Multidisiplin Madani (MUDIMA)*, Vol.2. No.1 ) : 303.