

DAFTAR PUSTAKA

- Alma,B. 2019.*Kewirausahaan*. Alfabeta, Bandung.
- Alma,B.2019.*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta, Bandung.
- Amanah, Z. 2020. *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Buked Bakar Purwokerto*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Ekonomi Syariah. Institut Agama Islam Negeri. Purwokerto.
(<http://repository.iainpurwokerto.ac.id/7103/>)
- Andini, S dkk.2020. *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Ayo Liburan Tour & Travel*. *Jurnal Ilmu Ekonomi Pembangunan* 14(2): 55-56.
(<http://repository.upnjatim.ac.id/470/>)
- Dewi,I.S dkk.2019. *Analisis Strategi Pemasaran Berbasis Marketing Mix DanSWOT Analysis Pada Usaha Pengeringan Asam Gelugur Di Tanjung PuraKabupaten Langkat*.*Jurnal Bisnis Administrasi* 8(1): 51-64.
(<https://ejournal.plm.ac.id/index.php/BIS-A/article/view/mix>)
- Madura, J. 2011. *Introduction to Business*. Salemba Empat, Jakarta.
- Noviayanti, E & Suprajang, S.E. 2015. *Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Volume Penjualan dan Keputusan Pembelian pada UD. Prima Tulungagung*. *Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi* 2(1):31.
(<https://journal.stieken.ac.id/index.php/ritmik/article/view/299>)
- Pearce, J.A.&Robinson, R.B. 2011.*Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Salemba Empat, Jakarta.
- Prastiwi,Q. 2019. *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik Roti Alfaris Bakery Medan*. Skripsi.Fakultas Ekonomi dan Bisnis.Manajemen.UniversitasMuhammadiyah Sumatera Utara.
(<http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/2869>)
- Prayudi, D & Yulistria, R. 2020. *Penggunaan Matriks SWOT dan Metode pada Strategi Pemasaran Jasa Wedding Organizer: Studi Kasus UMKM Gosimplifywedding Sukabumi*. *Jurnal Maksipreneur* 9(2):22'
(<https://ejournal.up45.ac.id/index.php/maksipreneur/article/view/516>)
- Priansa, D.J. 2017. *Komunikasi Pemasaran Terpadu pada Era Media sosial*.

- CV Pustaka Setia, Bandung.
- Rangkuti, F. 2015. *Analisis SWOT: teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rusdi, M. 2019. *Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genteng Ud. Berkah Jaya*. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis* 6(2): 83-88.
(<https://journal.trunojoyo.ac.id/jsmb/article/view/6686>)
- Rusdiana. 2018. *Kewirausahaan Teori Dan Praktik*. Pustaka Setia, Bandung
- Saiman, L. 2014. *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-kasus*. Salemba Empat, Jakarta.
- Santia, T. 2020. *Berapa Jumlah UMKM di Indonesia? Ini Hitungannya*. *Liputan6* (Artikel), 04 September 2020, Halaman 1.
(<https://m.liputan6.com/bisnis/read/4346352/berapa-jumlah-umkm-di-indonesia-inihitungannya>)
- Situmorang, R.T. 2011. *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Pejualan pada PT. Naughty Cabang Medan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Manajemen. Universitas HKBP Nommesen Medan.
(<https://repoitory.uhn.ac.id/handle/123456789/51>)
- Sugiarta, A. 2019. *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Distro Equaltrev 16C Mulyojati, Kota Metro)*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Ekonomi Syariah. Institut Agama Islam Negeri Metro.
(<https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/2896/1/SKRIPSI%20ALFIN%20SUGIARTA%20-%20Perpustakaan%20IAIN%20Metro.pdf>)
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sumartini, L.C. & Tias, D.F.A. 2019. *Kepuasan Konsumen untuk Meningkatkan Volume Penjualan Kedai Kopi Kala Senja*. *Jurnal E-BIS* 3(2):113.
(<https://jurnal.politeknik-kebumen.ac.id/index.php/E-Bis/article/view/124/75>)
- Supomo, R. 2018. *Pengantar Manajemen*. Yrama Widya, Bandung.
- Tantri, F. 2011. *Pengantar Bisnis*. PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Tjiptono, F. 2019. *Strategi Pemasaran*. Andi, Yogyakarta.