

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran* (Edisi 1-13). Jakarta: Rajawali Pers.
- Atmoko, Prasetyo Hadi, T. 2018. *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan di Cavinton hotel Yogyakarta*. *Journal Tourism*, 1 (2). 83-96.
- Athori, A., & Supriyono. 2013. *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada Perusahaan Snack Lucky Olympic Kediri*. *Jurnal Ilmu Manajemen*. 2.
- Danang, Sunyoto. 2013. *Manajemen Pemasaran*. CAPS. Yogyakarta.
- Fitriyah, dkk. 2015. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Ekspor*. *Jurnal Administrasi Bisnis*. 24 (1). 1-9.
- Irum. 2012. *Peran Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kue Bangka*. *Jurnal Ilmiah*. 3 (1) 21-29.
- Kamaruddin. 2017. *Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Gas Elpiji Perspektif Ekonomi Islam*. *Journal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 4 (1). 81-96.
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 2013*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Makmur, Saprijal. 2015. *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi kasus pada S-MART swalayan Pasir Pengaraian)*. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 3 (1). 41-56.
- Mudayana. 2015. *Analisis Strategi Pemasaran*. *Jurnal Khizanah Alhikmah*, 2 (1). 21-23.
- Munadi, Fandi. 2015. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Kendaraan Motor Pada CV Turungga Mas Motor*. *Jurnal Pustaka*, 2 (1). 21-23.
- Mursid, M. 2010. *Manajemen Pemasaran (Edisi 1 Cetakan 6)*. Jakarta: Bumi Akasara.
- Nasution M, dkk. 2017. *Analisis Pengaruh Pemasaran Terhadap Volume Penjualan*. *Jurnal Riset Sains Manajemen*, 1 (1). 1-12.
- Noviar. 2017. *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Perusahaan PT. Global Haditech*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1 (4). 32-52.
- Nurjanah, Ike. 2017. *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan CPO Pada PT. Sapta Sentosa Jaya Abadi Medan*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Putra, KM Mediana. 2014. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan pada UD. Wayan Fiber Glass Singaraja*. *Jurnal Manajemen*,

4.

- T, Nurafrilita. 2013. *Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor pada PT. Samekarindo Indah di Samarinda*. Jurnal Administrasi Bisnis, 1 (1).
- Tjiptono, Chandra. 2012. *Penerapan Strategik (Edisi 2)*. Yogyakarta: ANDI.
- Siregar, dkk. 2017. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Ekspor (Studi Pada Perusahaan PT. Kaltim Prima Coal)*. Jurnal Administrasi Bisnis, 42 (1) 36-45.
- Wibowo, D. H., & Arifin, Z. (2015). *Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo)*. Jurnal administrasi bisnis, 29(1), 59-66.
- Setyorini, H., & Santoso, I. (2017). *Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang)*. Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri, 5(1), 46-53.
- Munadi, F. A., Ekonomi, F., & Gunadarma, U. (2008). *Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Kendaraan Motor pada CV Turangga Mas Motor*. Journal of Economics, 1-14.
- Rahmat, R. M. (2012). *Analisis Strategi Pemasaran Pada PT. Koko Jaya Prima Makassar*. Universitas Hasanuddin, 1-79.
- Ichwanda, F. I. (2015). "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Ekspor" (Studi Pada PT Petrokimia Gresik). Jurnal Administrasi Bisnis, 24(1).