

DAFTAR PUSTAKA

- Andi, H., Aminuddin, H.M., & Hafidz, H. (2021). *Implementation Of Marketing Strategies In Increasing Sales Volume*. International Journal Of Science, Technology & Management Vol. 2 No. 5, 1449– 1459.
- Ardiyanta, O. (2013). *Analisis Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan*. Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Vol. 8 No. 2, 487–492.
- Burta, F. S. (2018). *Analisis Strategi Bisnis pada PT. Benteng Wijaya Perkasa (persero) Bandar Lampung*. Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Vol. 3 No. 2, 430–439
- Ceicillia, S., & Prabowo, B. (2021). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UD. Jaya Marine Surabaya*. Jurnal Disrupsi Bisnis Vol. 4 No. 3, 241-251
- Chotimah, T.H., & Parantika, A. (2022). *Analisis Perilaku Pelanggan Generasi Y dan Z dalam Memilih Coffee Shop Brand Lokal*. Open Journal Systems Vol. 17 No. 5, 975-982.
- David, F., & Forest, R. (2015). *Strategic Management Concepts and Cases*. Pearson : New York.
- Dhafin, U.A., & Prabowo, B. (2021). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Cafe Belly Buddy Ngagel Gubeng Surabaya*. Jurnal Disrupsi Bisnis Vol. 4 No.5, 401–409.
- Fauzani, M., Akramiah, N., & Sutikno, B. (2018). *Analisis Swot Dalam Penentuan Strategi Pemasaran Produk. Karunia Sentosa Plastik*. Jurnal EMA Vol. 3 No. 2, 104–117.
- Hakim. (2023). *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Kedai Kopi Siliwangi Juanda 8 Samarinda*. Jurnal Administrasi Bisnis FISIPOL UNMUL Vol. 11 No. 1, 12–16.
- Harini, (2018). *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kualitas Produk Pada Restorant Golden Tiger di Medan*. Jurnal Ilmiah Universitas Trunojoyo Madura Vol. 6 No. 2, 2019–2068. <http://Journal.Trunojoyo.Ac.Id/Jsmb>
- Hasanah, H. (2017). *Teknik-Teknik Observasi*. Jurnal Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negerri Semarang Vol. 11 No. 1, 45-57.
- Inka, R. (2020). *Analisis Strategi Swot Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Perusahaan Pemasaran Coffee Mix Di Kota Medan (Studi Kasus Pada PT. Indrapura Perkasa Medan)*. Jurnal Universitas Yos Soedarso Surabaya Vol. 6 No. 2, 145-157.

- Permana, K.A., & Samsudin, A. (2023). *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Warung Kopi Rivan Surabaya dengan Metode Analisis SWOT*. Journal of Management & Business Vol. 6 No. 1, 965-971.
- Koesrindartoto, D. P. (2023). *New business strategy to turn around sales performance in the future: Case of Siemens Indonesia*. Fair Value: Jurnal IKOPIN Vol. 5 No. 8, 3335–3349. <http://journal.ikopin.ac.id/index.php/fairvalue/article/view/2828>
- Lakatisa, U. R., & Andriana, A. N. (2022). *Analisis Strategi Bisnis Melalui Pendekatan Swot Balance Scorecard Pada My Caramel 1994 Samarinda*. Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 7 No. 1, 117-125. <https://doi.org/10.52423/bujab.v7i1.24427>
- Monetera, F. C. (2021). *Analisis Strategi Bisnis Sebagai Pengembangan Usaha Pada Usaha Mimiko*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Vol. 9 No. 2, 95–115.
- Musyawah, I. Y., & Idayanti, D. (2022). *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas Di Kecamatan Mamuju*. Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen, Vol. 1 No. 1, 1–13.
- Nasruddin, N., & Aidil, H. (2022). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Multi Kue Palopo*. Jurnal Manajemen Perbankan Keuangan Nitro, Vol. 5 No. 9, 94-104.
- Naufal, R. (2022). *Analisa Strategi Bisnis untuk Meningkatkan Penjualan dengan Menggunakan Analisis SWOT DAN QSPM*. Jurnal IKOPIN Vol. 5 No. 3, 3235–3243.
- Nursyirwan, V. I., Ardaninggar, S. S., Septiningrum, L. D., Gustiasari, D. R., & Hasan, Nyoman, I., Sutaguna, T., Achmad, G. N., Risdwiyanto, A., & Yusuf, M. (2023). *Marketing Strategy For Increasing Sales Of Cooking Oil Shoes In Barokah Trading Business*. International Journal Of Economics And Management Research Politeknik Pratama Porwokerto Vol. 2 No. 1, 132–152.
- Permana, K. A., & Samsudin, A. (2023). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Warung Kopi Rivan Surabaya Dengan Metode Analisis SWOT*. SEIKO : Journal of Management & Business Vol. 6 No. 1, 965–972. <https://doi.org/10.37531/sejaman.v6i1.4165>
- Putri, D. A., & Prabowo, B. (2021). *Analisis Strategi Bisnis dalam Upaya Meningkatkan Volume penjualan pada UMKM (Studi Kasus Bakso Super Rasa di Jalan Gayungan Surabaya)*. Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara Vol. 3 No. 1, 117-125. <https://doi.org/10.31599/jmu.v3i1.865>
- Rahayu, I. E. (2020). *Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Ponorogo*. Doctoral Dissertation, IAINPONOROGO, 1–43.

- Rahma, N.M. (2020). *Struktur Organisasi Pasca Kebijakan Penghapusan Eselon III-IV: Studi Kasus PDDI LIPI*. Jurnal Ilmu Administrasi, Vol. 17 No. 2, 255-272.
- Sari, S. S., Nuringwahyu, S., & Hardati, R. N. (2020). *Strategi Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Meningkatkan Penjualan*. Jurnal Ilmu Administrasi Niaga/Bisnis Vol. 9 No.1, 43–54. <https://Core.Ac.Uk/Download/Pdf/287229257.Pdf>
- Stevani, W. (2022). *The Influence Of Marketing Strategy On Increasing Salesiin The Company*. International Journal Of Education, Information Technology And Others (IJEIT) Vol. 5 No.1, 389–399. <https://Doi.Org/10.5281/Zenodo.5851786>
- Suciana, D. A., & Syahputra, E. (2023). *Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Resto dan Pusat Oleh-Oleh Putra Nirwana Magetan di Era Pandemi Covid*. Jurbal Publikasi Ilmu Manajemen dan E-commerce Vol. 2 No.2, 95-115.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suko, B. (2023). *Marketing Strategy Analysis In Increasing Sales And Product Quality To Improving Sales Of Suzuki Motorcycles Indonesia*. Dinasti Internasional Journal of Digital Business Managemet Vol. 4 No.4, 717–732.
- Vivi, I.N, Sasmita, S.A, & Liana, D.S. (2020). *Implementasi Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan*. Jurnal Pkm Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 3 No. 2, 238-245. <https://Doi.Org/10.30998/Jurnalpkm.V3i2.5077>
- Wahyuni, H. G. (2019). *Strategi Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Hadji*
- Kalla Cabang Gowa. *Skripsi Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Makassar*, 1-120.
- Nur Arya, A., & Siti Ning, F. (2021). *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Topsell Oppo Realme Di Kota Mojokerto*. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 12(1).
- Nadya, M., Soewarno, Y., & Nirawati, L. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Umkm Griya Manik Di Desa Plumbon Jombang*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2), 21-30.