

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. (2020). Manajemen Strategi. Makassar: CV Nas Media Pustaka.  
Analisis SWOT. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 7(4), 5495–5504.
- Andini, Sonnia., Adhelia, Y., dkk. (2019). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Jasa Pada Ayo Liburan Tour and Travel.
- April, N., & Wahyuni, F. E. (2024). Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Mie Gacoan : Inovasi Menu , Pemasaran , Dan Pelayanan Pelanggan Untuk Pertumbuhan Usaha Yang Berkelanjutan. *WANARGI: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 1(3), 16–21.
- Atmoko, T. P. H. (2018). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta. *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*, 1(2), 83–96.
- Bauran, P., Terhadap, P., Pembelian, K., Sma, S., Alumni, D., Kabupaten, D., Atas, S., Bimbingan Belajar, J., Muhammad, D., Ashshidqi, A., Bara Kusuma, Y., Pembangunan, U., Veteran, N. ", & Timur, J. (2023). The Influence Of The Marketing Mix On The Purchase Decisions Of High School Students And Alumni In Sidoarjo For Delta Learning Guidance Services. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(4), 4210–4223. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Chaffey, Dave. (2015). *Digital Business and E-Commerce Management*, 6<sup>th</sup> Edition. UK: Pearson Education.
- Chomarya, Wiwin. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Distribusi CV Lancar Jaya di Sidoarjo*. July, 1–23.
- Evelyn, E. (2018) ‘Analisis Manajemen Strategi Bersaing Dengan Matriks Ie, Matriks Swot Dan Matriks Qspm Pada Pt. Xyz.’, *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 2(4).
- Fauzi, Muhammad., Puji, I., & Neni, S. (2023). *MSEJ: Management Studies and Enterpreneurship Journal*. Analisis Strategi Pemasaran PT Azza Risalah Pratama Berdasarkan Bauran Pemasaran 7P. 4(6), 7834-7843.
- Ihda, A., & Budi, A. R. (2023). *SEIKO : Journal of Management & Business Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Cafe Kopi Kompleks Di Surabaya*. 6(1), 456–466.
- Isnati, & Fajriansyah. (2019). *Manajemen Strategik*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

- Kotler, et al., (2022). *Marketing Management*, Pearson, United Kingdom
- Kotler, P., & Amstrong. (2018). *Prinsip-prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P., Keller, K., dkk. (2019). *Marketing Management: 4th European Edition (4th ed.)*. Pearson Education Limited.
- Laksana, M. F. (2019). *Praktis Memahami Manajemen Pemasaran*. Sukabumi: CV Al Fath Zumar.
- Luntungan, W. G. A., Tawas, H. N., Ekonomi, F., Bisnis, D., Manajemen, J., Sam, U., & Manado, R. (2019). *Strategi Pemasaran Bambuden Boulevard Manado*: Moleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*. PT Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Ngalimun, dkk. (2019). *Strategi dan Model Pembelajaran*. Jogjakarta: Aswaja Pressindo.
- Rangkuti, Freddy. (2018). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Saleh, M. Y., & Said, M. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran*. In *CV SAH MEDIA, Makassar (Vol. 3)*.
- Siswanto, A. B., & Salim, M. A. (2019). *Analisis SWOT dengan Metode Kuisisioner*. Semarang: CV Pilar Nusantara.
- Strategi, A., Dalam, P., Pada, B., Melalui, J., Kualitas, P., Of, A., Strategies, M., Business, I. N., At, D., Through, J., & Service, I. (2024). *Analisis strategi pemasaran dalam pengembangan bisnis pada jokopi melalui peningkatan kualitas pelayanan*. 4(1), 113–123.
- Sudaryono. (2022). *Komunikasi Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumiati, Indrawati. (2020). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Malang: Universitas Brawijaya Press.

- Sunyoto, D. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi, dan Kasus)*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Tjiptono, F. (2018). *Periklanan Promosi: Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu Edisi ke- 5*. Jakarta: Erlangga.
- Tjiptono. (2019). *Strategi Pemasaran Prinsip & Penerapan*. Edisi 1. Yogyakarta. ANDI.
- Widawati., Gst Ayu Nesa., dkk. (2020). *Strategi Pemasaran Freight Forwarder pada PT Surya Cemerlang Logistik (SCL) Trans Denpasar Bali*. <https://doi.org/10.37531/sejaman.v6i1.543>.
- Wijayati, H. (2019). *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Wijoyo, H., Musnaini, Suherman, & Indrawan, I. (2020). *Digital Marketing*. In IKAPI (pertama, Vol. 1). CV. Pena Persada Redaksi.
- Wirapraja, A. et al. (2021). *Manajemen Pemasaran Perusahaan*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Xu, J., & Gao, X. (2021). *E-Business in The 21<sup>st</sup> Century, Essential Topics and Studies, Second Edition*. Singapura: World Scientific Publishing Co. Pte.Ltd.
- Yunita, L. D. and Handayani, T. (2018) ‘Strategi Bauran Promosi Penyelenggaraan Event (Studi Kasus Perencanaan dan Penyelenggaraan Event Pasar Murah)’, *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*, 4(1), p. 14.
- Zevi, I. (2018). ‘Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada PT Proderma Sukses Mandiri’. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.