

DAFTAR PUSTAKA

- Andrian. (2018). Pengaruh Promosi, Potongan Harga, dan Ragam Produk Terhadap Volume Penjualan pada P.T Matahari Departement Store Mall Metropolitan Bekasi. Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis.
- Assauri, S. (2015). Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, Strategi. Jakarta: Rajawali Pers.
- Assauri, S. (2018). Manajemen Bisnis Pemasaran. Depok: Rajawali Pers.
- Azmiani, Batubara & Rahmat, H. (2016). Pengaruh Penetapan Harga dan Promosi terhadap Tingkat Penjualan Tiket pada PSA Mihin Lanka Airlines.
- Chandra, C. (2015). segmentasi pasar. Analisis Segmentasi Dan Targeting Konsumen Pada PT. Tiki JNE Intracity, 10.
- Fauziah, F. (2016). Pengaruh Marketing Strategy Dan Kualitas Produk Terhadap Proses Keputusan Pembelian Bawang Goreng CV. Monita Food di Kabupaten Kuningan.
- Febriawan Adi, S. (2014). Analisis Harga dan Promosi Terhadap Volume Penjualan pada Toko Olahraga Sport Smart FIK UNY.
- Hasan, A. (2014). marketing dan kasus-kasus pilihan. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Services).
- Purnamasari, Y. (2017). Analisis Strategi Segmentasi, Targeting dan Positioning dalam Meningkatkan Penjualan Baju Muslim Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam.
- Roy, R. (2018). volume penjualan. Strategi Segmentasi Pasar Dan Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan, 10.
- Satir, K. (2015). Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Rumah pada PT. Haji Satir Dikota Makassar.
- Sujarweni V. Wiratna. (2018). Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi Pendekatan Kuantitatif. Yogyakarta: PUSTAKABARUPRESS.

Takdir. (2017). Pengaruh Strategi STP dan Personal Selling Terhadap Peningkatan Penjualan Pada PT. Bumi Sarana Utama Di Makassar.

Tjiptono, F., & Anastiasa, D. (2016). pemasaran esensi dan aplikasi. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET.

yupita. (2018). Analisis Segmentasi Pasar Toko Aksesoris Wanita Hearts Yogyakarta. 14.

