

DAFTAR PUSTAKA

- Agung Eka Purwana. (2010). *Strategi Menjaga Loyalitas* (STAIN Pono).
- 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. <https://doi.org/10.17509/jithor.v1i2.13769>
- Ayu, W. R. (2020). *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan penjualan pada Toko bag Corner Ponorogo*. 21(1), 1–9.
- Basu Swastha dan Irawan. (1983). *Manajemen pemasaran Modern* (liberty).
- Buchori Alma. (2008). *Kewirausahaan* (Alfabeta).
- Bungin, B. (2010). Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik Dan. *Jakarta: Kencana Prenama Media Group*.
- Danang Sunyoto. (2013). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran* (CAPS Cempa).
- Dimas Hendika Wibowo. (2015). Strategi dan Program Pemasaran. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1), 59–66.
- Fajriyah, L. W. (2018). Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan tahubaxo ibu Pudji Ungaran dalam perspektif ekonomi islam. *Skripsi. Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*.
- Fandy, T. (2015). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jas. *Bandung: Alfabeta*.
- Fandy Tjiptono. (2000). *Prinsip dan Dinamika Pemasaran, Edisi pertama* (J&J Learn).
- Fandy Tjiptono. (2008). *Strategi Pemasaran*.
- Fandy Tjiptono. (2012). *Pemasaran strategik* (ANDI).
- Freddy Rangkuti. (2009). *Creating Effective Marketing Plane* (PT. Gramed).
- Hendari, H., Karmawan, I. G. M., & Ferdinandus. (2009). Analisis dan Perancangan

Sistem Infomasi Akuntansi Penjualan. *Pekbis Jurnal*, 1(3), 140–149.

Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula. (2006). *Syariah Marketing* (Mizan Medi).

Ichwanda, F. I., Yulianto, E., Lv, Z., Wr, G., Vxevlg, I., Frpsdq, Q., Rssruwxqlwlhv, V. J., Kljk, L. V, & Lq, G. (2015). (Studi pada PT Petrokimia Gresik). 2015, 24(1), 1–9.

Iston Dwija Utama. (2019). “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Era Digital di kota Bandung,.” *Jurnal Equilibrium*.

Kasmir. (2004). *pemasaran bank* (PT. Kencan).

Kasmir. (2006). *Kewirausahaan* (PT. Raja G).

Kasmir. (2007). *Manajemen Perbankan* (PT. Raja G).

Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Menejemen Pemasaran*. Penerbit: Erlangggga. Jakarta.

Moh. Aris Pasigai. (2009). “*Pentingnya Konsep dan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis*,” *Jurnal Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan*, 1.

Nurahmi Hayati. (2012). *Manajemen Pemasaran Bagi Pendidikan Ekonomi* (Suska Pres).

Philip Kotler dan Gary Amstrong. (2008). *Prinsip-prinsip pemasaran* (Erlangga).

Rachmawati, R. (2011). Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan. *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2), 143–150.

Rangkuti, F. (2015). *Personal SWOT analysis*. Gramedia Pustaka Utama.

Ratnasari, A. (2019). *Strategi Pemasaran di BMT Surya Kencana Balong Ponorogo Perspektif Ekonomi Islam*. 1–95.

Satriawan, F. & E. Y. S. T. M. S. M. (2016). *PENGARUH SALES PROMOTION TERHADAP PENJUALAN MOBIL MEREK TATA MOTORS DI GAIKINDO INDONESIA INTERNASIONAL AUTO SHOW (GIIAS) 2015*. 3(August), 2960–2967.

Sofian Assauri. (2007). *Manajemen Pemasaran* (PT. Raja G).

Sofjan, A. (2007). *Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep & Strategi*.

Sopiah, E. M. S. (2016). *Salesmanship (Kepenjualan) - Sopiah, Etta Mamang Sangadji - Google Books*. Bumi Askara.

Sutisna. (2002). *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran* (PT.Remaja).

Syakir, M. (2006). *Syariah Marketing* (165th–166th ed.). PT. Mizan Pustaka.

