

DAFTAR PUSTAKA

- Afidatur Ro'azah. (2021). Manajemen Pemasaran. *Bab II Kajian Pustaka 2.1*, 12(2004), 6–13.
- Amin, N. F., Garancang, S., & Abunawas, K. (2023). Populasi dalam penelitian merupakan suatu hal yang sangat penting, karena ia merupakan sumber informasi. *Jurnal Pilar*, 14(1), 15–31.
- Amiruddin, M. H., Andesta, D., & Widyaningrum, D. (2020). Pendekatan Metode Swot Dan Qspm Pada Strategi Pemasaran Produk Petis Udang. *JUSTI (Jurnal Sistem Dan Teknik Industri)*, 1(4).
- Anoraga, P. (2018). Pengaruh Harga, Promosi dan Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Teh Siap Minum dalam Kemasan Merek Teh Botol Sosro. *Manajemen Pemasaran, Hlm 117-120*, 15–56.
- Ariin, M. A., & Kudus, P. A. (n.d.). *Pengembangan produk-produk lembaga keuangan mikro syariah*. 2(1), 157–173.
- Dan, P., Dengan, L., & Penutup, V. (2015). (*COMPARATIVE OF COST ANALYSIS OF FABRIC STEEL ROOF IN A SADDLE*. 1–10.
- Dr. H Zainal Mukarom, M.si, (Bandung, 2015). (2019). Dr. H Zainal Mukarom, M.si, (Bandung , 2015). *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Hardianti, Y., Martini, E., & Sos, S. (2021). Analisis Strategi 4P (*Product, Price, Plaace, Promotion*) dan STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) PT. CIPTA MASTER PERKASA *Strategy Analysis 4P (Product, Price, Place, Promotin) and STP (Segmenting, Targeting, Positioing) of PT. CIPTA MASTER PERKASA*. 3(2), 1149–1154.
- Harnita, A., Kambolong, M., & Yusuf, M. (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Hotel Horison Kendari. *Business UHO: Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(2), 302. <https://doi.org/10.52423/bujab.v1i2.9562>
- Heri Retnawati. (2016). Teknik Pengambilan Sampel. *Ekp*, 13(3), 1576–1580.
- Janna, N. M., & Herianto. (2021). Artikel Statistik yang Benar. *Jurnal Darul Dakwah Wal-Irsyad (DDI)*, 18210047, 1–12.
- Ma'sum, T. (2020). Eksistensi Manajemen Pemasaran dalam Membangun Citra

- Lembaga Pendidikan. *Jurnal Intelektual: Jurnal Pendidikan Dan Studi Keislaman*, 10(2), 133–153. <https://doi.org/10.33367/ji.v10i2.1243>
- Mamonto, Tumbuan, & Rogi. (2021). Analisis Faktor-Faktor Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Makan Podomoro Poigar Di Era Normal Baru. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(2), 110–121.
- Mukti, D. T. (2012). Produk dan Kualitas Pelayanan. *Strategi Pengembangan Produk Dan Promosi Kerajinan Gerabah Di Desa Kasongan Kabupaten Bantul Yogyakarta*, 8–43. <http://eprints.uny.ac.id/8664/>
- Mustafa, P. S., & Angga, P. D. (2022). Strategi Pengembangan Produk dalam Penelitian dan Pengembangan. *Jurnal Pendidikan: Riset & Konseptual*, 6(3), 413–424. <https://doi.org/10.28926/riset>
- Nisak, Z. (2004). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 1–8.
- Noria, D. K., & Aulawi, H. (2022). Strategi Mempertahankan Bisnis Wisata Sawah Lega Hegar Resort Garut dengan Metode Competitive Positioning Analysis. *Jurnal Kalibrasi*, 20(2), 125–136. <https://doi.org/10.33364/kalibrasi/v.20-2.1156>
- Oscar, B., & Megantara, H. C. (2020). Pengaruh Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Produk Muslim Army. *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, 10(1), 1–12. <https://ejurnal.poltekpos.ac.id/index.php/promark/article/view/717>
- Pasaribu, R. D., Inzaghi, Z., & Sutjipto, M. R. (2022). Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis Swot dan QSPM “Studi Kasus Pada Perusahaan Keluarga PT. Susu KPBS Pangalengan.” *Seiko Journal of Management Dan Bisnis*, 5(1), 162–169.
- Qanita, A. (2020). Analisis Strategi Dengan Metode Swot Dan Qspm (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D’Gruz Caffe Di Kecamatan Bluto Sumenep. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 11–24. <https://doi.org/10.15575/jim.v1i2.10309>

- Rahmawati, A. (2018). *Aplikasi SWOT Di Kawasan Permukiman Kumuh (Kelurahan Biring Romang)*. A042–A050. <https://doi.org/10.32315/sem.3.a042>
- Riandika, D., & Hamdani, A. U. (2020). Implementasi E-Commerce Dengan Teknik SEO dan Strategi Pemasaran 4P Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Aksesoris Motor Pada XYZ Motoshop. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 4(3), 785. <https://doi.org/10.30865/mib.v4i3.2242>
- Saraswati, A. S. (2020). Penerapan Metode Pembelajaran Brainstorming untuk Meningkatkan Keterampilan Menulis Karangan Argumentasi di Sekolah Dasar. *Kalam Cendekia: Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 9(1). <https://doi.org/10.20961/jkc.v9i1.53786>
- Saribu, H. D. T., & Maranatha, E. G. (2020). Pengaruh Pengembangan Produk, Kualitas Produk dan Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Pada PT. Astragraphia Medan. *Jurnal Manajemen*, 6(1), 1–6.
- Sugiarto. (2016). 済無No Title No Title No Title. 4(1), 1–23.
- Sunanta, N. , W. G. , S. A. (2023). Analisis Perbandingan Biaya Dan Waktu Pembangunan. *ANALISIS PERBANDINGAN BIAYA DAN WAKTU PEMBANGUNAN KONSTRUKSI KAP BAJA RINGAN DENGAN KAP KAYU (Studi Kasus: Private Villa Kedungu, Kediri, Tabanan)*, 12(1), 2–19.
- Tatiane Machado. (2017). No Title השפעות של השקיית גינות במים אפורים. מים והשקייה 549(2), 40–42.
- Tjiptono, F ; Anastasia, D. 2018 : (2016). Landasan Teori ايدج. *Dasar-Dasar Ilmu Politik*, 13, 17–39.
- Venessa, I., & Arifin, Z. (2015). (Survei pada Mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Venessa, I., & Arifin, Z. (2015). (Survei pada Mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang Tahun Angkatan 2013 / 2014 dan 2014 . *Jurnal Administrasi Bisnis*, 51(1), 44–48.
- Yulia, farida, Lamsah, & Periyadi. (2019). *BUKU MANAJEMEN PEMASARAN_compressed.pdf* (Issue April, p. 79).