

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu, P. Nurhadi.Yusra, Z., Zulkarnain, R., & Sofino, S. (2021). Pengelolaan Lkp Pada Masa Pendmik Covid-19. *Journal Of Lifelong Learning*, 4(1), 15–22.
- Chinthya. M. (2023). Strategi Pemasaran yang Unik: Mengoptimalkan Kreativitas dalam Menarik Perhatian Konsumen. *Jurnal Mirai Management*, 8(1), 206–211.
- Daengs, A., Istanti, E., & Kristiawati, I. (2022). Peran Timelimenenes Dalam Meningkatkan Customer Satisfaction, Customer Loyalty Pt. Jne. *Jurnal Baruna Horizon*, 5(1), 1–7.
- Diana.Zainarti, Pratama, A. cyntia, Rayadi, A. rahmad, & Makrim, N. (2020). Strategi Pemasaran Toko Kosmetik Dalam Meningkatkan Minat pelanggan Di Daerah Tuasan Kota Medan Sumatra Utara (Studi Kasus : Toko Lolipop). *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 1(3), 424–437.
- E.M.F Tampi. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menungkatkan Penjualan Produk Pada PT. Suluh Jaya Abadi. *Jurnal Mahasiswa*, 1, h. 5.
- Fandi, T. & Fawzi, (2022). Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Tabungan Batara Pada Bank. TIN: Terapan Informatika Nusantara, 4(7), 431–437.
- Firmansyah, A. N. (2024). ANALISIS STRATEGI PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO MR . DIY KOTA PAREPARE Analysis of Promotion Strategies for Increasing Sales Volume at MR . DIY Store in Parepare City. *Decision*, 5, 7–14.
- Gilbert, D. (2003). STRATEGI RITEL KONVENSIONAL MODERN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PADA MASA PANDEMI COVID 19 Oleh. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 187–192. L
- Ida T. W. & Desak M, D, A. al. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Café Haagendazs Beachwalk Kuta. *Jurnal Stie Semarang ...*, 7(1), 48–59.
- Keller, H, S., & Aslami, N. (2019). Peranan Strategi Pemasaran Produk Fulnadi Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Asuransi Takaful Keluarga Palembang. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(2), 101–112.
- Kotler. A., & Haryati. (2018). analisis strategi Pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk pada PT. Prod Erma Sukses Manduri. 1-26.
- Kotler. D. (2000). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Lipstik Trend 2016 Sariayu Pada Martha Tilaar Shop Palembang Icon Mall dan Martha Tilaar Shop Palembang Indah Mall. *Jurnal Manajemen Dan Investasi (MANIVESTASI)*, 1(2), 86–98.
- Kotler, & Keller., Yanti, I., & Idayanti, D. (2012). Analisis Strategi Pemasaran

- Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 1–13.
- Nurjanah. (2021). Analisis Kepuasan Konsumen dalam Meningkatkan Pelayanan Pada Usaha Laundry Bunda Nurjanah. *Jurnal Mahasiswa*, 1, h. 5.
- Prasasti, I. Ameli; Sitohang, Hesekiel; Fauziah, S. (2022). Prosiding Seminar Nasional Manajemen. Prosiding Seminar Nasional Manajemen, 1(2), 72–76. 38+Amelia+Intan+Prasasti+Hal+723-726
- Ramadhany. A., & Haryati. (2022). analisis strategi Pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk pada PT. Prod Erma Sukses Manduri. 1-26.
- Robby S, R., Isyanto, P., & Yani, D. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Café & Restoran Kokok Petok Di Cimalaya Wetan. *E-Mabis: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 24(1), 54–65.
- Saroso. R. M.Shafitri, W., Kamase, J., Suriyanti, & Dewi, R. (2017). Analisis Perbandingan Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Melalui Online Shop dan Offline Store. *Center of Economic Students Journal*, 6(2), 127–140.
- Sugiyono, (2016), Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D
- Suripatty, H. J. (2016). Analisa Strategi Pemasaran Terhadap Penungkatan Volume Penjualan Pada Bengkel Sugali Di Kabupaten Nabire. *Jurnal Teknologi Dan Rekayasa*, 1 (1).
- Sumpu & T. (2018). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Ud.Mitra Kecamatan Amandraya. *Jurnal Riset Manajemen Dan Binsis*, 6(2), 16–25.
- Swasta, Sakinah, S., & Aslami, N. (2021). Peranan Strategi Pemasaran Produk Fulnadi Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Asuransi Takaful Keluarga Palembang. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(2), 101–112.
- Syiviana, A. N. (2023). ANALISIS STRATEGI PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN DI TOKO MR . DIY KOTA PAREPARE Analysis of Promotion Strategies for Increasing Sales Volume at MR . DIY Store in Parepare City. *Decision*, 5, 7–14.
- Tjiptono & Shantilawati, I., Zebua, S., & Tarmizi, R. (2010). Penggunaan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Bisnis Retail. *Jmari*, 5(1), 30–37.<https://doi.org/10.33050/jmari.v5i1.3130>
- Tia Artika & Zai, K. S. (2018). Analisis Promosi Hubungannya Dalam Peningkatan Penjualan Pada Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 11(3), 807–819.