

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, R. (2020). Peranan Strategi Pemasaran dengan pendekatan analisis SWOT untuk meningkatkan volume penjualan Spare Part COMBINE Pada Toko Jekma. JEKMA.
- Anjayani, R. P., & Febriyanti, I. R. (2022). Analisis Strategi Bauran Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Umkm Yjs Sukabumi). *Jurnal Multidisiplin Madani*, 2(9), 3610–3617. <https://journal.formosapublisher.org/index.php/mudima/article/view/1175>
- Ansdzar, A. R. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan CV. Tiga Putra Mandiri Menggunakan Analisis SWOT Laporan.
- Asyari, S. C., Dewi, E., & Amaliyah, E. (2023). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Spareparts Mobil Pada Cv . Oto Onderdil Semarang. *Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 21(3), 730–743.
- Fadhli, K., Fitri, F., & Ismail, A. N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran dalam Peningkatan Volume Penjualan Produk pada CV. Karya Apik Group. *Margin Eco*, 6(1), 33–48. <https://doi.org/10.32764/margin.v6i1.2569>
- Fain Josua Polla1 Michael Ch. Raintung2. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Sepeda Motor Honda Pada Pt. Nusantara Surya Sakti Dealer Honda Amurang. 11(3), 1222–1232.
- Firmansyah Purnama, A., Andarini, S., Bisnis, A., & Timur, J. (2023). Marketing Strategy Using Swot Analysis to Increase Sales Volume Of “JK Motor” Car Spare Parts Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis Swot Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Sparepart Mobil “JK Motor.” *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(4), 4397–4406. <http://journal.yrpiipku.com/index.php/msej>
- Kanita, M. (2019). Strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan buku penerbit erlangga di kota palangka raya. In Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
- Kumalasari, N. R. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Ismart Dan Indomaret Ponorogo. *Kajian Dan Riset Manajemen Profesional*, 3(2), 65–78.
- Lie, F. B., Lumanauw, B., & Raintung, M. C. (2021). Analisis Pengaruh Strategi Pemasaran (4P) Terhadap Tingkat Penjualan Motor Yamaha Pada Pt. Hasjrat Abadi Masa Pandemi Covid-19 Di Kota Kotamobagu Analysis of the Effect of Marketing Strategy (4P) on Yamaha Motorcycle Sales Level At Pt. Eternal Desire Duri. *Jurnal EMBA*, 9(4), 1239–1248. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/37313%0Ahttps://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/viewFile/37313/34460>
- Mas'ari, A., Hamdy, M. I., & Safira, M. D. (2020). Analisa Strategi Marketing Mix Menggunakan Konsep 4p (Price, Product, Place, Promotion) pada PT. Haluan Riau.

Jurnal Teknik Industri: Jurnal Hasil Penelitian Dan Karya Ilmiah Dalam Bidang Teknik Industri, 5(2), 79. <https://doi.org/10.24014/jti.v5i2.8997>

Muhammad Yusril, Dwi Wahyu, T. W. (2022). Analisis Strategi Marketing Mix (4P) Dalam Meningkatkan Penjualan Mobil Pada PT. BRI Multifinance Indonesia Banjarmasin. Manajemen, EKonomi, 10(1), 1–52. <https://doi.org/10.21608/pshj.2022.250026>

Rani Audiani Artha. (2020). Penerapan Bauran Pemasaran Bengkel Mans Speed Garage Arteri Soekarno Hatta Semarang.

Rf, B. J. (2022). Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Suku Cadang Kendaraan Bermotor Bengkel Muslim di Kota Rengat.

Rosmiati, Langga, L., & Mes, M. H. C. D. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Spare Part Motor Pada Bengkel Sentral Jaya Ende. Scientific Journal of Management 01(01), 98–102.

Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.

Suliyanto. (2018). Metode Penelitian Bisnis Skripsi, Tesis dan Disertasi.

Suripatty, H. J. (2016). Analisa Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Bengkel Sugali Di Kabupaten Nabire. Jurnal Teknologi Dan Rekayasa, 1(1).

Ulandari, O. (2023). Efektivitas marketing mix 4P terhadap penjualan BUMDes “Sumber Rejeki” Desa Samir Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung. Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi (E-BISMA), 4(1), 183–195. <https://doi.org/10.37631/ebisma.v4i1.931>

Utami, E. N. R. (2019). Mengungkap strategi pemasaran dalam mendongkrak penjualan suku cadang (Studi pada PT Astra International Tbk-Daihatsu Semarang). 92.

Zebua, A. J. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Shopie Paris BC. Yenni Kecamatan Muara Bulian. Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi, 18(2), 222. <https://doi.org/10.33087/jiubj.v18i2.468>

Zevi, I. (2018). analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk pada PT. Proderma Sukses Mandiri. 1–26.