

DAFTAR PUSTAKA

- Adolph, R. (2016). *Triangulasi Data Dalam Analisis Data Kualitatif*. 10(September), 1–23.
- Adolph, R. (2022). *Pengantar ilmu manajemen pemasaran*.
- Alfatih, A. (2019). *Buku Pedoman Mudah Melaksanakan Penelitian Kualitatif*. 48–61.
- Andajani, W., & Artini, W. (2019). Analisa Keuntungan Ukm Tenun Bandar Kecamatan Mojoroto Kota Kediri. *Jurnal Agrinika : Jurnal Agroteknologi Dan Agribisnis*, 3(1), 44–57. <https://doi.org/10.30737/agrinika.v3i1.632>
- Elfi, N. (2020). *e-Book METLIT KUALI-KUANTI-R & D--UPB 2023*.
- Fauji, D. A. S. (2017). Model Adol – Titip : Sebuah Upaya Win – Win Solution Berbasis Kearifan Lokal Pada Pelaku Usaha Mikro Di Kota Kediri. *Seminar Nasional & Call For Paper, FEB Unikama “Peningkatan Ketahanan Ekonomi Nasional Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global,”* 325.
- Ibrohim, N. G. F., Afandi, Z., & Lestari, S. N. (2021). Perkembangan Tenun Ikat Kediri Masa Pandemi Covid-19. *Prosiding SEMDIKJAR (Seminar Nasional Pendidikan Dan Pembelajaran)*, 4, 230–242.
- Jatmiko, N. S. (2022). Strategi Pemasaran Ideal di Era Digital untuk Meningkatkan Penjualan Produk UMKM. *PLAKAT : Jurnal Pelayanan Kepada Masyarakat*, 4(2), 253. <https://doi.org/10.30872/plakat.v4i2.8955>
- Lia, P. (2024). Digital Marketing: Penerapan Strategi Pemasaran Digital Melalui Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Kasyaraa.Co. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(2), 282–288. <https://doi.org/10.36985/z2dbsg18>
- Mustopa, M., Junaedi, I., & Sianipar, A. Z. (2021). Sistem Informasi Penjualan Dan Pengendalian Stock Barang Bangunan Pada Toko Bangunan Delima. *Jurnal Manajemen Informatika Jayakarta*, 1(2), 105. <https://doi.org/10.52362/jmijayakarta.v1i2.447>

- Radji, D. L. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Efektif Dalam Meningkatkan Penjualan E-Commerce. *Jurnal Cahaya Mandalika ISSN 2721-4796 (Online)*, 3(2), 1734–1741. <https://ojs.cahayamandalika.com/index.php/JCM/article/view/2309>
- Rambe, D. N. S., & Aslami, N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pasar Global. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 213–223. <https://doi.org/10.47467/elmujtama.v1i2.853>
- RIOTAMA, R. (2022). Proses Penginputan Data Penjualan Bahan Baku Utama Seragam Olahraga Pt. Ghanitex Indonesia. *Manajemen Perdagangan*, 5–22.
- Salma, I. ina R., Syabana, D. K., Satria, Y., & Christianto, R. (2018). Diversifikasi Desain Produk Tenun Ikat Nusa Tenggara Timur Dengan Paduan Teknik Tenun Dan Teknik Batik. *Dinamika Kerajinan Dan Batik: Majalah Ilmiah*, 35(2), 85. <https://doi.org/10.22322/dkb.v35i2.4174>
- Santosa, et al. (2021). Analisa Perkembangan Umkm Di Indonesia Pada Tahun 2017 - 2019. *Develop: Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 57–64. <https://doi.org/10.53990/djep.v1i2.62>
- Sidiq, A., & Rohman, A. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Di Toko Bangunan Bapak Fairus Modung Bangkalan Dalam Perspektif Skb. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(6).
- Sinaga, M. H., Sri Martina, & Purba, D. (2024). Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ilmiah Accusi*, 6(1), 151–160. <https://doi.org/10.36985/n4s0jb32>
- Sinollah, & Masruro. (2019). Dalam Membentuk Kepuasan Pelanggan Sehingga Tercipta Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus pada Toko Mayang Collection cabang Kepanjen). *Jurnal Dialektika*, 4(1), 45–64.
- Sitorus. (2021). Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PD Gloria Bandung. *Jurnal Financia*, 2(1), 13–23. <http://ejurnal.ars.ac.id/index.php/financia/article/view/409>
- Susanto, H., Karina, I., Nur, D., & Putri, T. (2025). 3 1,2,3. 4(8), 1371–1378.