

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. H. (2024). *Analisa Strategi Bauran Pemasaran Jasa dan Citra dalam Meningkatkan Kepuasan dan Loyalitas Konsumen (studi pada KBIH Miftahul Ulum Lumajang)*. 5(1), 82–101.
- Alma, B. (2018). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta.
- Billyantho, F., Todingbua, M. A., & Ma, P. (2024). *Prosiding Seminar Nasional Pascasarjana UKI Paulus, Makassar 12 Juli 2024*. (2022), 150–156.
- Dhika Amalia Kurniawan, M. Z. A. (2018). *Pengantar Pemasaran Islam (Konsep, Etika, Strategi dan Implementasi)*.
- Fawaid, M. W., & Utama, Y. Y. (2022). Optimasi Strategi Marketing Mix untuk Meningkatkan Omzet UMKM CV Putra Tanjung Ngunjuk. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Desa (JPMD)*, 3(1), 7–19.
- Griffin. (2008). *International Business (8th ed.)*. New Jersey: Pearson International.
- Hakimah Nurzainul Ema, M. B. (2016). *PENERAPAN STRATEGI 7T BISNIS RITEL DALAM E - COMMERCE (ON-LINE SHOP) OLEH SWALAYAN GOLDEN SEBAGAI MEDIA PEMASARAN*. 91–102.
- Hakimah Nurzainul Ema, T. A. (2015). *MENCIPTAKAN KEPUASAN DAN LOYALITAS PELANGGAN BERBASIS MANAJEMEN PEMASARAN RETAIL STUDI PADA PEDAGANG RETAIL ANGGOTA UMKM KOTA KEDIRI*. 1–9.
- Helaluddin. (2018). Mengenal lebih dekat dengan pendekatan fenomenologi : Sebuah penelitian kualitatif. *Jurnal ResearchGate*, 1–15.
- Hole, Y., Pawar-Hole, S., & V. W. (2019). *Service Quality, Its Importance in Marketing and Competitive Strategies*. GIS Bussines. Retrieved from <https://doi.org/10.26643/gis.v14i6.11846>
- Hurriyati. (2005). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabeta.
- Hurriyati, R. (2015). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabeta.
- Indriyati, I. N., Daryanto, A., & Oktaviani, R. (2018). Pengaruh Bauran Pemasaran 7P Terhadap Persepsi Konsumen PT Home Credit Indonesia. *Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen*. Retrieved from <https://doi.org/10.17358/jabm.4.2.261>
- Irawan, H. (2008). *Sepuluh Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.
- Jakfar, K. &. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

- Kamayanti, A. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif Pengantar religiositas Keilmuan. In Model Pengelolaan Keuangan Masyarakat Penerima Program Keluarga Harapan (Pkh) Di Dusun Pandan Rejo Desa Sukopuro Malang (p. 40).* kediri: Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Komalasari, T. D. (2023). Tren Bisnis 2023 yang cocok dengan selera Nusantara. Retrieved from 2023 website: atadata.co.id/berita/industri/63e99bfd01df3/3-tren-bisnis-kuliner-2023-salah-satunya-kembali-ke-selera-nusantara?
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing (17th ed.)*. Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (16th ed.)*. Pearson Education.
- Kotler, P and Keller, K. L. (2012). *Marketing Management. 14th Edition*. Published by Prentice Hall.
- Kotler, Philip, & Armstrong, G. (2019). *Prinsip - Prinsip Pemasaran. Edisi 12. Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler dan Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran (Jilid 1 Ed)*. Jakarta: Erlangga.
- Kucuk, S. U. (2017). *Marketing and Marketing Mix. In Visualizing Marketing (pp. 3–7)*. Springer International Publishing. Retrieved from https://doi.org/10.1007/978-3-319%0A48027-5_2
- Lastik Putri Wiwin Masrida. (n.d.). *Implementasi strategi marketing mix 4p dalam menciptakan customer loyalty pada usaha kurnia madu kediri*. 430–439.
- Lupiyoadi, R., & Hamdani, A. (2011). *Manajemen Pemasaran Jasa. Edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Lupiyoadi. (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi (3rd ed.)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mohammad Imam Shalahudin. (2011). *Sistem Pengukur Pelayanan Untuk Meningkatkan Kepuasan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Moleong, L. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Karya.
- Morissan. (2010). *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta: Kencana.
- Musfar, T. F. (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran. Media Sains Indonesia*.
- Philip Kotler. (2012). *Manajemen Pemasaran (13th ed.)*. Jakarta: Rajawali.
- Prasetyo Dwi Wisnu. (2023). *ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI UMKM KONVEKSI DAN SABLON TOP COLLECTION CANDIREJO KAB.NGANJUK PASCA PANDEMI COVID -19*.
- Putapang, H. (2023). *Implementasi Bauran Promosi dalam Meningkatkan Penjualan pada Cafe Beli Kopi Kediri*.
- Rahmadani, H. E., Ernestivita, G., & Sasongko, M. Z. (n.d.). *Seminar Nasional*

Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNP Kediri Strategi Pemasaran Qoheshop Balowerti Kota Kediri Untuk Meningkatkan Loyalitas Pembelian Di Masa Pandemi.

- Raxmonova, N. A. (2022). *Factors affecting the quality of service in hotels. Economics and Innovative Technologies*. Retrieved from https://doi.org/10.55439/EIT/vol10_iss4/a35
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2016). *Management (14th ed.)*. Pearson Education.
- Sentana. (2006). *Service Excellent & Customer Satisfaction*. Jakarta: Gramedia.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Surya, A., & W. (2022). Pendampingan Dasar-Dasar Strategi Pemasaran dalam Era Digital untuk UMKM Kecamatan Cileungsi. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 23–28.
- Talukder, A. K. (2018). Customers' Expectations & Perceptions of Service Quality of Commercial Banks. *International Journal of Management Studies*, 4(2), 53–60. Retrieved from [https://doi.org/10.18843/ijms/v5i4\(2\)/06](https://doi.org/10.18843/ijms/v5i4(2)/06)
- Tjiptono. (2011). *Service Management Mewujudkan Layanan Prima (2nd ed.)*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi Pemasaran : Prinsip dan Pemasaran*. Andi.
- Tseng, S. T., Levy, P. E., Aw Young, S. H., Thibodeau, R. K., & Zhang, X. (2019). *Frequent Feedback in Modern Organizations: Panacea or Fad? In Feedback at Work (pp. 53–73)*. Springer International Publishing. Retrieved from https://doi.org/10.1007/978-3-030-30915-2_4
- Wijaya, A. dan C. (2017). Bauran Pe- masaran yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumen di Hotel Garden Palace Surabaya. *Jurnal Hospitality Dan Manajemen Jasa Universitas Petra* 5(2), 264–277.
- Yashilva Willy. (2024). Perkembangan Perusahaan F&B diindonesia. Retrieved from GoodStats website: <https://data.goodstats.id/statistic/perusahaan-fb-dengan-nilai-penjualan-retail-terbesar-di-indonesia-LKH3w>