

## DAFTAR PUSTAKA

- Aldyawan, A., Kusuma, D., & Soedjoko, H. (2021). Analisis Hubungan Kualitas Produk, Harga, Dan Word of Mouth (Wom) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Depot Tommy Kediri. *Seminar Nasional Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi*, 6(1), 786–794. <https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/article/view/992%0Ahttps://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/article/download/992/854>
- Anjayani, R. P., & Febriyanti, I. R. (2020). Analisis Strategi Bauran Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada CV.AAL Printing Banjarmasin. 2(9), 3610–3617. <http://eprints.uniska-bjm.ac.id/1521/>
- Arikunto, S. (2013). *Prosedur penelitian : suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Beu, S., Nabilla, Moniharapon, Silcyljeova, Samadi, L., & Reitty. (2021). Analisis Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Ikan Kering Pada Umkm Toko 48 Pasar Bersehati Manado. *Emba*, 9 Nomor 3(3), 1530–1538. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/35821>
- Cay, S., & Irnawati, J. (2020). Strategi Pemasaran E-commerce Untuk Meningkatkan Volume Penjualan ( Studi Kasus UMKM di Kota Tangerang Selatan ). 4(2), 160–170.
- Chusna, A. (2022). Jumlah usaha mikro di Kota Kediri tumbuh 14,5 persen. Antara Jatim. <https://jatim.antaranews.com/berita/600657/jumlah-usaha-mikro-di-kota-kediri-tumbuh-145-persen?>
- Dharmmesta, B. S. (2014). *Manajemen Penjualan* (3rd ed.). Yogyakarta: BPFE, 2014.
- Effendy, A. A. (2019). Analisis Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume. Tangerang Selatan: *Jurnal Ilmiah FEASIBLE: Bisnis, Kewirausahaan & Koperasi*, 1(1), 79–95.
- Hidayah, I., Ariefiantoro, T., Nugroho, D. W. P. S., & Suryawardana, E. (2021). Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Pudanis Di Kaliwungu). *Solusi*, 19(1), 76–82. <https://doi.org/10.26623/slsi.v19i1.3001>
- Kinasih, Y. A., & Nirawati, L. (2021). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Produk Accessories UKM Velista Craft. *JABEISTIK Surabaya : Jurnal Analitika Bisnis, Ekonomi, Sosial Dan Politik*, 1, 199–210.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Latif, N., Mandey, S. L., Tampenaw, J. L. A., Swot, S., Meningkatkan, D., Pada, P., & Rumah, U. (2021). Strategi Swot Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Umkm Rumah Makan Padang Raya Santiago Sario Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(2), 1146–1154.
- Mait, F. H., Lumanauw, B., & Samad, R. (2022). Penjualan Pada Umkm Pabrik Roti Nabila Bakery Manado. *Jurnal EMBA*, 10(1), 996–1003.
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Infomasi Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Musyawah, I. Y., & Idayanti, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju.

- Sulawesi Barat : *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 1–13.
- Nadya, M., Soewarno, Y., & Nirawati, L. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Umkm Griya Manik Di Desa Plumbon Jombang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2), 21–30.
- Nasruddin, N., & Aidil, H. (2022). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Multi Kue Palopo. *Jurnal Manajemen Perbankan Keuangan Nitro*, 5(2), 94–104. <https://doi.org/10.56858/jmpkn.v5i2.72>
- Noorca, D. (2022). *Kontribusi Koperasi dan UMKM Untuk Ekonomi Jawa Timur Meningkatkan*. Suarasurabaya.Net. <https://www.suarasurabaya.net/ekonomibisnis/2022/kontribusi-koperasi-dan-umkm-untuk-ekonomi-jawa-timur-meingkat/>,
- Poluan, F. M. A., Mandey, S. L., & Ogi, I. W. J. (2019). Strategi Marketing Mix dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi pada Minuman Kesehatan Instant Alvero). Sulawesi Utara *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 2969–2978.
- Purnomo, H., Sardanto, R., & Muslih, B. (2021). Signifikansi Harga, Fasilitas Dan Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Jasa Hotel. Kediri *Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen*, 11(1), 67–78. <https://doi.org/10.37932/j.e.v11i1.167>
- Rachmasari, M., Setiawan, B. M., & Santoso, S. I. (2019). *Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Karet PT. Perkebunan Nusantara IX Semarang*. 3974, 87–94.
- Rangkuti, F. (2017). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ritonga, H. M., Fikr, M. El, Siregar, N., Agustin, R. R., & Hidayat, R. (2018). *Manajemen Pemasaran: Konsep dan Strategi*. Medan <https://id.book.asia/book/15149356/0d8fef>
- Santia, T. (2022). *9,5 Juta UMKM Sudah Masuk Ekosistem Digital hingga Juni 2022*. Liputan 6. <https://m.liputan6.com/bisnis/read/5036387/95-juta-umkm-sudah-masuk-ekosistem-digital-hingga-juni-2022>
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi* (F. Sigit (ed.)). Andi. Yogyakarta.
- Sugiyono, P. D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono, P. D. (2015). *METODE PENELITIAN PENDIDIKAN (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung : Alfabeta.
- Sulistyaningsih, W., Ariefiantoro, T., & Suryawardana, E. (2020). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Shofa Catering). *Solusi*, 18(4). Semarang <https://doi.org/10.26623/slsi.v18i4.2908>
- Taroreh, G. A., Mananeke, L., & Roring, F. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Mobil Mitsubishi Xpander Pada Pt. Bosowa Berlianmotor Kairagi Marketing Strategy Analysis in Increasing the Sales Volume of Mitsubishi Xpander Cars At Pt. Bosowa Berlian Motor Kairagi. *Analisis Strategi..... 3683 Jurnal EMBA*, 6(4), 3683–3692.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2014). *Service, Quality & Satisfaction*. Andi. Yogyakarta.
- Vldayanti, R. A. (2020). Analisis Strategi Marketing Mix (4p) Dalam

Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Jasa Periklanan Bigevo Di Jakarta Selatan Tahun 2019. *JIMEK : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi*, 3(2), 248–272.

Zahrah, A., Mandey, S. L., Mangantar, M., Manajemen, J., Ekonomi, F., Sam, U., & Manado, R. (2021). *Analisis Marketing Mix Terhadap Volume Penjualan UMKM RM. Solideo Kawasan Bahu Mall Manado*. 9(4), 216–226.