

Daftar Pustaka

- Afatsyar, Q, 2018. Analisis SWOT Pengembangan Usaha Adiguna Mebel Surabaya (Studi Kasus di Adiguna Mebel Surabaya), *CALYPTRA Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, Vol. 7, No. 1 : 2822-2834.
- Anggraini, M. D., Muhtarom, A., & Safaatillah, N, 2019. Implementasi Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Analisis Swot Dalam Meningkatkan Penjualan Dan Pendapatan Pada UD. Yoga Putra Bangkit Sambeng Lamongan, *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, Vol. 4, No. 2 : 963-974.
- Assuri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Rajawali Pers : 440, Jakarta.
- Basu Swastha & Irawan. 2014. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty, Yogyakarta.
- Cahyono, P, 2016. Implementasi Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Jasa Asuransi Kecelakaan Dan Kematian Pada Pt. Prudential Cabang Lamongan. *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, Vol 1 No.2, 10-Halaman.
- Damanik, S. 2014. *Pengertian dan Definisi Penjualan Menurut Para Ahli*.
- Damayanti, R. D. 2019. Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Melalui Harga Jual Sebagai Variabel Intervening Pada Toko Azizah Roti dan Donat Sidoarjo. (*Doctoral dissertation, STIE MAHARDHIKA SURABAYA*).
- Danang Sunyoto. 2013. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. CAPS, Yogyakarta.
- Daryono. 2011. *Manajemen Pemasaran*. CV. Yrama Widya, Bandung.
- Dj, Y. R, 2017. Penerapan Strategi Segmentasi Pasar Dan Positioning Produk Dengan Pendekatan Analisis SWOT Untuk Peningkatan Penjualan Pada UD. Surya Gemilang Motor Di Surabaya, *Jurnal Ekbis*, Vol. 17, No. 1 : 911-923.
- Fahlevi, E. R. & Munawaroh, R. S. 2017. Strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan pada PT Indocitra Niaga Jaya Banjarmasin. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 17, No. 1 : 9-16.
- Hamzah, M. I., Rapani, A., & Wanti, W, 2019. Penerapan Strategi Pemasaran Melalui Promosi Dalam Upaya Peningkatan Volume Penjualan Kamar Pada Hotel Twin Plaza Jakarta, *Jurnal Ekonomi Bisnis Indonesia*, Vol. 14, No. 2 : 76-85.
- Kelemu, N., 2017. The Role of Marketing Strategy for Sales Volume: A Case Study on Ethiopian Textile Firms, Ethiopia, *Journal of Marketing and Consumer Research*, Vol.40 : 33-42.

- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. 2012. *Marketing Management*, Edisi. 14. Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Lubis, A. L, 2019. Penerapan Fungsi Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Natama Vallet Desa Siagian Kecamatan Batangtoru, *Jurnal LPPM*, Vol. 10, No. 1A : 1-10.
- Moekijat. 2011. *Sistem Informasi Manajemen & Definisi Data*. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- Ningrum, W. S & Harti. 2015. Pengaruh Saluran Distribusi dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Sandal Pada UKM Sandal di Mojokerto. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, Vol. 01, No. 1 : 1-10.
- Pangemanan, S. A., & Walukow, I. M., 2018. Marketing strategy analysis for small and medium scale business enterprise (SMEs) for home industry furniture in Leilem, the regency of Minahasa, *In Journal of Physics: Conference Series*, Vol. 953, No. 1 : 1-14.
- Pedoman Penyusunan Skripsi. 2021. Prodi Manajemen, *Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, Universitas Muria Kudus.
- Prastiwi, Q, 2019. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik roti Alfaris Bakery Medan. *Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara*.
- Puspitasari, Y, 2018. Peningkatan volume penjualan melalui strategi pemasaran yang tepat dengan menggunakan analisis SWOT pada CV Surya Modern Bakery Lodayo. STIE Kesuma Negara Blitar.
- Ramadhan, G. C., & Harmadi, A , 2019. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Informa Innovative Furniture di Kota Depok. *Universitas Gunadharma* : 1-10
- Rangkuti, Freddy. 2015. *Riset Pemasaran*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- _____. 2016. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Gramedia, Jakarta.
- _____. 2017. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Raznilawati, R. 2017. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Cafe Enzyme Palopo. *Humano : Jurnal Penelitian*, Vol. 8, No. 1 : 14-25.

- Sasangka, I. 2018. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minamart'90. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, Vol. 2, No. 1, : 129-154.
- Satghare, H., & Sawant, M., 2018. SWOT Analysis of Marketing Strategies Applied by MTDC for Promotion of Maharashtra Tourism, *Atna Journal of Tourism Studies*, Vol. 13, No.2 : 79-95.
- Siregar, Y. H. I., & Sunarti, S. 2017. Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan Ekspor (Studi pada perusahaan PT Kaltim Prima Coal). *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 42, No. 1 : 36-45.
- SRI, W, 2014. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Laba Pada Praja Tour & Travel Di Yogyakarta. UPN" VETERAN" JAWA TIMUR).
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. PT Alfabeta, Bandung.
- Suprpto, H, 2019. Penerapan Strategi Pemasaran Melalui Pendekatan Pengembangan Produk Guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada CV. Silvi Mn Paradila Parengan Lamongan, *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, Vol. 4, No. 2 : 953-962.
- Suryatama, Erwin. 2014. *Analisis SWOT*. Cetakan Pertama Kata Pena, Surabaya.
- Suwanmaneepong, S., Fakkhong, S., & Kullachai, P., 2018. SWOT analysis and marketing strategies development of agricultural products for community group in Nong Chok, Bangkok, Thailand, *International Journal of Agricultural Technology*, Vol. 14, No. 7 : 2027-2040.
- Thamrin Abdullah & Francis Tantri. 2013. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 1. Rajawali Pers, Jakarta.
- Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra. 2012. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta.
- Widagdha, P. A., Fathoni, A., & Malik, D, 2018. Strategi Peningkatan Volume Penjualan Obat Generik Melalui Analisis SWOT (Studi Kasus Pada PT. Bernofarm Pharmaceutical Semarang), *Journal of Management*, Vol.4, No. 4 : 1-17.
- Wu, Y., 2020. The Marketing Strategies of IKEA in China Using Tools of PESTEL, Five Forces Model and SWOT Analysis. *In International Academic Conference on Frontiers in Social Sciences and Management Innovation*, Vol. 403 : 348-355.
- Zaman, J. S. 2018. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada TB. Bardesi. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, Vol. 3, No. 2 : 29-42.
- Pedoman Penyusunan Skripsi. 2021. Prodi Manajemen, *Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, Universitas Muria Kudus.