

DAFTAR PUSTAKA

A. Kelompok Buku

- Alfisyahr Rizal dan Lusy Deasyana Rahma Devita (2021) *Manajemen Pemasaran*. Malang: Tim UB Press.
- Amrin Abdullah. (2019), *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, Jakarta: PT. Grasindo.
- Arikunto Suharsimi. (2002). *Prosedur Penelitian Kualitatif Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Bayanuloh Ikhsan. (2013), *Marketing Syariah*, Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Fitrah Muh dan Lutfiyah. (2017). *Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas dan Studi Kasus*. Sukabumi: Tim CV Jejak.
- Hendrayani Eka, dkk. *Manajemen Pemasaran (Dasar & Konsep)* Bandung: Media Sains Indonesia.
- Johan Setiawan dan Albi Anggito, (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- Kalimah Siti dan Nur Fadilah. (2017). *Marketing Syariah Hubungan Antara Agama dan Ekonomi*, Banyuwangi: LPPM Institut Agama Islam Ibrahimy Genteng.
- Kusuma Aryanti Muhtar, dkk. (2020) *Manajemen Pemasaran: Dinamika, Optimasi, dan Aplikasi*. Yogyakarta: CV. Diandra Primamitra Media.
- Kotler Philip dan Kevin Lane Keller (2008), *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Lexy Moleong J. (1989) *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Miah Said dan Muhammad Yusuf Saleh. (2019). *Konsep Dan Strategi Pemasaran*. Makassar: CV Sah Media.

- Miles Matthew B. dan A. Michael Huberman, (1992). *Analisis Data Kualitatif* Jakarta: UI-Press.
- Narbuko Cholid dan Abu Achmadi (2010), *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Nashar. (2017). *Pemberdayaan Ekonomi Generasi Muda*. Pamekasan: Duta Media Publishing.
- Nugroho Hari, dkk. (2022), *Manajemen Pemasaran: Konsep Pemasaran Digital*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Ps Catur, (2019) *Bahagia Itu Sederhana*, Sidoarjo: CV. Embrio Publisher.
- Rangkuti Freddy, (2004) *Flexible Marketing*. Jakarta: PT SUN Jakarta.
- Santi Indyah Hartami (2020) *Analisa Perancangan Strategi*, Pekalongan: PT Nasya Expanding Management.
- Siyoto Sandu dan Sodik Ali. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sahlan dan Nurdin Mappa (2022), *Analisis Proyek Agribisnis*, Sumatera Barat: CV. Azka Pustaka.
- Stewart Grant. (2006). *Sukses Manajemen Penjualan*, Jakarta: Erlangga.
- Suryanto Hang Mikael. (2016). *Sistem Operasional Manajemen Distribusi*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Suyanto M. (2018) *Muhammad Marketing Strategy*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Sugiyono. (2015), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: Alfabeta.
- Sumarwan Ujang, dkk. (2015), *Pemasaran Strategik: Perspektif Perilaku Konsumen dan Marketing Plan*. Bogor: IPB Press.
- Waluyo Bagja, (2004), *Sosiologi: Menyelami Fenomena Sosial Di Masyarakat* Bandung: PT Setia Purna Inves.
- Wijaya Andi, dkk. (2021) *Ilmu Manajemen Pemasaran: Analisis dan Strategi*. Bandung: Yayasan Kita Menulis.

B. Kelompok Skripsi dan Jurnal

- Astutik Wahyuni Sri dan Kartika Piniji Dwi B. (2019). *Jurnal Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan (Studi Pada Perusahaan Unilever Tbk Tahun 2015 -2019)*. Vol. 14, No. 3, Hal: 2085-2087.
- Evan Hendry dan Sonata Cristian. (2019). *Jurnal Pengaruh Marketing mix terhadap Keputusan Pembelian Di Buono PULP Di Surabaya*. Vol. 4, Hal: 448.
- Irawan Dedi. (2019). *Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Mebel Karya Mandiri Kabupaten Pringsewu)* Skripsi UIN Raden Intan Lampung. Hal: 45.
- Mohamad Roni dan Endang Rahim. (2021). *Jurnal Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dalam Perspektif Syariah*. Vol. 2, No. 1, Hal: 20.
- Ramadani Yana. (2020). *Analisis Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Penjualan Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada Usaha Arifani Plastik Kudus)* Skripsi IAIN Kudus. Hal: 40.
- Saifudin Ahmad. (2021). *Analisis Bauran Pemasaran Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada The Kebab Factory Ponorogo*, Skripsi IAIN Ponorogo. Hal: 50.
- Septiani Yuli, dkk. (2020). *Jurnal Analisis Kualitas Layanan Sistem Informasi Akademik Universitas Abdurrahman Terhadap Kepuasan Pengguna Menggunakan Metode SEVQUAL*. Vol. 3, No. 1, Hal: 133.
- Soehardi. (2021). *Jurnal Model Peningkatan Volume Penjualan Melalui Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Loyalitas Kopi Golda*. Vol. 2, No. 2, Hal: 356.
- Syafrudin dan Samud. (2020). *Jurnal Strategi Marketing Mix Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Perspektif Islam*. Vol. 5. No. 2, Hal: 212.
- Syafrudin. (2020). *Jurnal Pengkajian Pengkajian Ekonomi dan Hukum Islam*. Vol. 5, No. 2, Hal: 208.
- Zahrah Atikah, dkk. (2021). *Jurnal Analisa Marketing Mix Terhadap Volume Penjualan Pada UMKM RM. Solideo Kawasan Bahu Mall Manado*. Vol. 9, No. 4, Hal: 218.