

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin., dan Francis, Tantri. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Adisaputro, Gunawan. 2019. *Manajemen Pemasaran Analisis Untuk Perancangan Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Anisah. 2020. *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Busana Muslim Di Pasar Aceh*. <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/15374> diakses pada 9 April 2022.
- Dewi, Novia Kusuma, and Yuliani Rachma Putri. "Personal Selling Sebagai Strategi Marketing Layanan Digital Ict (studi Deskriptif Di Pt. Telkom Surabaya)." *eProceedings of Management* 5.1 (2018).
- Gusrizaldi, Rogi, and Eka Komalasari. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan." *Valuta* 2.2 (2016): 286-303.
- Hendrawan, Parliza. 2018. *Produksi Harian 6,4 Ton Pempek, Palembang Masih Kekurangan Ikan*. <https://bisnis.tempo.co/read/1078914/produksi-harian-64-ton-pempek-palembang-masih-kekurangan-ikan/full&view=ok> diakses pada 5 Maret 2022.
- Hestanto. 2019. *Strategi Pemasaran*. <https://www.hestanto.web.id/strategi-pemasaran-2/amp/> diakses pada 2 Maret 2022.
- Juru, Nyoman Ary. "Analisis Struktur Organisasi Terhadap Kinerja Sekretariat Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Kabupaten Buleleng." *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)* 4.2 (2020): 408-421.
- Krist, Chatrine Maria. 2017. *Elemen Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Kain Songket Pada Fikri Koleksi Palembang*. *Laporan Akhir* pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
- Lestari, Novi. 2010. *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Tiga Serangkai Internasional Branch Office Surakarta*. *Laporan Akhir* pada Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta
- Malau, Harman. 2017. *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi Pemasaran Era Tradisional Sampai Era Modernisasi Global*. Bandung: Alfabeta.

- Mubarok, Nurul. 2017. Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista. *I-ECONOMICS: A Research Journal on Islamic Economics*, 3(1), 73-92.
- Nofiar. 2017. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Perusahaan Studi Kasus Pada PT Global Haditech. *Jurnal Pendidikan, Ekonomi dan bisnis*. Vol.1 No 4. 32-52.
- Prasetyo, Andri, and Rahel Susanti. "Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar." *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia* 10.2 (2016): 1-16.
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: ANDI.
- Syafuroh, Tika. Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Air Minum "Quelle"(Studi Pada Pt Krakatau Daya Tirta Cilegon Banten Periode 2016). Diss. Universitas Islam Negeri" Sultan Maulana Hasanuddin" Banten, 2018.
- Wijaya, Agung. 2022. Pengertian Reseller - Definisi, Kelebihan, Kekurangan, Tips. <https://dianisa.com/pengertian-reseller/> diakses pada 28 Juni 2022
- Yusi, Syahirman., dan Umiyati, Idris. 2016. *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi, Bisnis dan Sosial*. Palembang: Unsri Press.