

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT Raja Grafindo Persada
- Apriliananti, Triasnika. (2022). Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Singgala Parfume Palembang. **Laporan Akhir** pada Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Sriwijaya. **(tidak dipublikasikan)**
- Arifin, Sarah Melinda dan Yusri Abdillah. (2018). Penerapan Blue Ocean Strategy Dalam Usaha Memasuki Pasar Internasional (Studi Kasus UMKM Dalam Pricilla Bolak Balik). **Jurnal Universitas Brawijaya**. Vol. 61 (2)
- Basori, Wakhid. (2019). *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia
- Dewi, Ni Putu, Diana Monica. 2021. Pengaruh *Sales Promotion, Personal Selling, dan Direct Marketing* terhadap Keputusan Pembelian Makanan dan Minuman di Padma Resort Legian (Studi Kasus pada Restoran yang ada di Padma Resrot Legian). **Jurnal Manajemen, Kewirausahaan dan Pariwisata**. Vol 1: Hal 86-93.
- Hedynata, Livia, M, dan Radianto, D. E, Wirawan. (2016). *Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious Chocolate Potato Snack*. **Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis**. Vol 1: hlm 88-89.
- Harman Malau. (2017). *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi Pemasaran Era Tradisional Sampai Era Modernisasi Global*. Bandung: CV. Alfabeta
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 1 & 2. Jakarta: PT Indeks
- Kuspriyono, Taat. 2018. Pengaruh Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Apartemen Meikarta. **Jurnal Manajemen Informatika dan Komputer**. Vol. XVIII, No. 1.
- Malau, Harman. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Alfabeta
- Moleong, Lexy J. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya

- Moleong, Lexy J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Novratilova, Lidiya. (2017). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan di Bengkel Rofi Motor Ahass 12163 Palembang. Laporan Akhir pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. **(tidak dipublikasikan)**
- Rohaeni, Heni. (2016). Peranan Promosi Melalui Personal Selling Terhadap Volume Penjualan. **Jurnal Ecodemica**. Vol. 4 (2): hlm 227
- Rusdi, Muhammad. (2019). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genteng Ud. Berkah Jaya. **Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis**. Vol. 6 (2): hlm 49-54
- Saleh, Muhammad Yusuf dan Miah Said. (2019). *Konsep Strategi Pemasaran*. Makassar: CV Sah Media
- Sasangka, Indra dan Rahmat Rusmayadi. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market'90 Bandung. **Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi**. Vol. 2 (1): hlm 134-135
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta
- Ulum, Ryan Bahrul. 2022. Strategi Bauran Promosi Perusahaan Fesyen Muslimah. **Skripsi** pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Komputer Indonesia, Bandung. **(tidak dipublikasikan)**.