

## DAFTAR PUSTAKA

- Dewantoro, A. D., & Saogo, A. (2021). Perumusan Strategi Rekomendasi UKM Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi kasus : UD Darmaji). *Media Ilmiah Teknik Industri Vol. 20, No. 1*, 7-8.
- Fatihudin, D., & Firmansyah, M. A. (2019). *PEMASARAN JASA (STRATEGI, MENGUKUR KEPUASAN DAN LOYALITAS PELANGGAN)*. Surabaya: CV BUDI UTAMA.
- Halim, F., Kurniullah, A. Z., & Efendi, B. M. (2021). Manajemen Pemasaran Jasa. In F. Halim, *Manajemen Pemasaran Jasa* (p. 2). Yayasan Kita Menulis.
- Hamali, A. Y. (2016). Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan. *Prenada. Media Group*, 7.
- Jacklin, M. P., Mandey, S., & Tampenawas, J. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Matahari Departement Store Mega Mall Manado. *Jurnal Emba Vol.7 No.1*, 432.
- Lengkong, F., Sepang, J., & Tulung, J. (2017). Analisis Strategi Bauran Pemasaran Eceran (Retail Marketing Mix) Yang menentukan Tingkat kepuasan Konsumen (Studi Pada Perusahaan Matahari Dept.Store MTC Manado). *Jurnal Emba Vol.5 No.3*, 4387.
- Negara, B. S. (2021, Maret). Retrieved from [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id).
- Pratiwi, S. D., & Suriani, L. (2017). Strategi Pemasaran Produk Rangka Atap Baja Ringan Pada PT.Hari Rezeki Kita Semua Pekanbaru. *Valuta Vol. 3 No 2*, 247-249
- Rusdi, M. (2019). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud. Berkah Jaya. *Studi Manajemen Dan Bisnis, Vol, 6 No.2*, 51.
- Sanjaya, A. P. (2020). Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Pemasaran Untuk Peningkatan Penjualan Mesin Diesel. *Skripsi*, 23.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2017). *Metode Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV ALFABETA.

Tanujaya , C. (2017). Perancangan Standart Operational Procedure Produksi .  
*Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis Vol 2 No 1*, 93.