

DAFTAR PUSTAKA

- Alfiyani, A. (2022). *Strategi Pemasaran Dlam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Produk Bahan Bangunan Dimasa Pandemi Covid-19 Di Toko Bangunan Sidik Putra Selong Lombok Timur*. UIN Mataram.
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran jasa*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Andrani, K. W. (2019). *Peran Strategi Marketing 4.0 Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk (Studi Kasus Usaha Undangan Pernikahan Digital Punakawan Kecamatan Umbulharjo Kota Yogyakarta)*. IAIN Kediri.
- Arifin, Imron. *Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu-Ilmu Sosial dan Keagamaan*. Malang: Kalimasada, 2013.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi V*. Jakarta: Rineka Cipta, 2012.
- Arisandy, Y., & Satriawan, R. (2018). *Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan*. Ekonomi Dan Bisnis Islam.
- Asniar. (2020). *Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Pembeli Pada Toko Harapan Bangunan Padang Sappa Kecamatan Ponrang Kabupaten Luwu*. IAIN Palopo.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Edited by Grafindo Persada. Jakarta, 2014.
- Bakar, A. (2020). *Prinsip Ekonomi Islam Di Indonesia Dalam Pergulatan Ekonomi Milenial*. Jurnal Pemikiran Syariah Dan Hukum, 236.
- Banar Suryo Wicaksono, et. all., *Pengaruh Self-Service Technology Terhadap Kepercayaan, Kepuasan Nasabah, Dan Loyalitas Nasabah*. (Malang: Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 25,2015), hal. 2
- Bungin, Burhan. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Dimas Hendika Wibiwo, Zainul Arifin, Sunarti (2015). *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Studi Pada Batik Djajeng Solo*. Administasi bisnis.
- Fadli, M. R. (2021). *Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif*. Jurnal Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum, 21.
- Fahmi, I. (2013). *Manajemen Strategis Teori Dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.

- Fauzi, A., & Poernomo, E. (2017). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omset Pada Super Market Bahan Bangunan Mitra 10 Surabaya*. Bisnis Indonesia.
- Fitriani, N. (2018). *Analisis Peran Kepatuhan Pada Prinsip Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Toko Bogobogo Banjar Mlati Kota Kediri)*. IAIN Kediri.
- Hairullah. (2021). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Material Bahrani Pujon Kecamatan Kapuas*. Uniska Muhamad Arsyad Al Banjari.
- Hayani, N. (2012). *Manajemen Marketing Bagi Pendidikan Ekonomi*. Suska Press, 86.
- Hulu, B., Dhaki, Y., & Zalogo, E. (2021). *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada UD. Mitra Kecamatan Amandraya*. Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis, 6.
- Sudarsono, Heri. *Manajemen Pemasaran*. Jember: CV. Pustaka Abadi, 2020.
- Irdayanti Musyawarah, Desi Indayanti, *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagus di Kecamatan*, Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen, Vol. 1 No. 1 (Juli 2022).
- Isa, M. (2015). *Aplikasi Forecasting Dalam Mengestimasi Penjualan Produk Di Masa Mendatang*. Al-Masharif, III.
- Kartajaya, Hermawan & Muhammad Syakir Sula. *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka, 2016
- Kotler, & Keller, &. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Lismawati, R. (2021). *Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Ditinjau Dari Syariah Marketing (Studi Kasus Di CV Wecono Asri Dandangan Kota Kediri)*. IAIN Kediri.
- Lin, J.S.C. dan Hsieh, P.L. *Assesing the self-service technology ecounters: development and validation of SSTQUAL scale*. Journal of Retailing, 87, 194-206, (2011) .
- Nugrahani, Farida. *Metode Penelitian Kualitatif*. Solo: Cakra Books, 2014.
- Prastowo, A. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Persepektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar Ruzz Media.
- Rijali, A. (2018). *Analisis Data Kualitatif*. Jurnal Al hadharah, 17.

- Rusdi, M. (2019). *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya*. Studi Manajemen Bisnis.
- Sugeng Santoso, R. Nurhidajat, Adhadi Praja, Sandi Perdian, dan Yayuk Budhi Arsih, “Penerapan Teknologi *Self-Service* Dalam Meningkatkan *Customer Satisfaction* Pada Usaha Ritel *Food and Beverage*”, *Jurnal Administrasi Profesional* Vol. 03, No.2, (Desember 2022):16.
- Solihin, Ismail. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- Sujarweni, V. W. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2019.
- Sukmadinata, N. S. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Bandung Remaja Rosdakarya.
- Swatha, B., & Irawan. (2018). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Tika, M. P. (2016). *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tjiptono, Fandy. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wawancara dengan Pak Rudianto Halim Saputra (Pemilik Perusahaan CV. Putra Agung Bangunan Kota Kediri) pada tanggal 05 November 2023.
- Yolanda, F., & Jahjono, J. D. (2020). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada ANTENNA HDF Surabaya*. Manajemen Dan Akuntansi.