

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, I. R. (2021). *Manajemen Hubungan Pelanggan (Customer Relationship Management)* (01 ed.). Bengkulu: Yayasan Sahabat Alam Rafflesia.
- Assauri, S. (2014). *Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep, dan Strategi* (02 ed.). Jakarta: Badan Penerbit Rajawali.
- Dharasta, A. M. S. Y. (2019). Pengaruh Penetapan Harga dan Promosi terhadap Tingkat Penjualan Tiket. *Jurnal Manajemen Dirgantara*, 10(2), 48–57.
- Fandy Tjiptono, A. Diana. (2016). *Pemasaran Esesi dan Aplikasi*. Yogyakarta
- Fraenkel, J. R., Wallen, N. E., & Hyun, H. H. 2011. *How to Design and Evaluate Research in Education 8th Edition*. Boston: McGraw-Hill Higher Education
- Ghozali. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* (9th ed.). Semarang: Badan Penerbit Universita Diponogoro.
- Gordon, I. (2002). *Best Practices: Customer Relationship Management*. www.iveybusinessjournal.com
- Hasibuan, S., & Suhesti Tri Naning. (n.d.). *BPS Statistik Penyedia Makan Minum 2020*.
- Imasari Kartika, & Nursalin Kurniawati Kezia. (2011). Pengaruh Customer Relationship Management Terhadap LOyalitas Pelanggan Pada PT BCA Tbk. *Fokus Ekonomi*, 10(3), 183–192.
- Iriana, R., & Buttle, F. (2006). Customer relationship management (CRM): system implementations. *International Journal of Knowledge, Culture and Change Management*, 6(2), 1-15.
- Joyendri, A. (2017). Strategi Customer Relationship Management Untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Dan Volume Penjualan Menggunakan Teknik Clustering K-Means. *Telematika*, 14(02), 75–82.
- Kaligis, I. T., Silvya, L. , M., & Roring, F. (2021). Evaluasi Strategi Bauran Pemasaran pada Rumah Makan Box Weal Manado. *Jurnal EMBA*, 9, 1775–1785.
- M. Mursid. (2014). *Manajemen Pemasaran* (1st ed.). Jakarta: Bumi Aksara.
- Musfar, F. T. (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.

- Philip, K., & Amstrong, G. (2019). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (A. Maulana, D. Barnadi, & W. Hardani, Eds.; 12th ed., Vols. 1 & 2). Jakarta: Erlangga.
- Prastiwi, Q. (2019). *nalisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada UMKM pabrik roti Alfaris Bakery Medan*.
- Rizky Nugraha, F., Purnama, D., & Patra, A. (2018). Dampak Customer Relationship Management Terhadap Penjualan. *Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Komunikasi STI&K (SeNTIK)*, 2.
- Rusli, M. (2021). Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif dan Studi Kasus. *Al-Ubudiyah: Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam*, 2(1), 48-60.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Statistik Nonparametris Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharno, & Sutarso, Y. (2010). *Marketing in Practice* (Ed.I). Graha Ilmu.
- Sunyoto, & Danang. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran* (Konsep, Strategi, dan kasus). Cetakan Pertama. Yogyakarta : CAPS (Center for Academic Publishing Service)
- Swastha Basu. (2008). *Menejemen Pemasaran Modern* (edisi 2). Yogyakarta: Penerbit Liberty
- Taher, T. H., & Kuala Kapuas, S. (2022). Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Susu Hi Lo Pada PT. Nutrifood Indonesia Palangkaraya. *Jurnal Komunikasi Bisnis Dan Manajemen*, 9(2), 75–87.
- Ulantika, M., & Elpanso, E. (2022). Jurnal Mirai Management Pengaruh Harga dan Promosi terhadap Volume Penjualan pada PT. Sinar Niaga Sejahtera. *Jurnal Mirai Management*, 7(2), 130–140. <https://doi.org/10.37531/mirai.v7i2.2014>
- Vianus, A., Rahmadsyah, A., & Harahap, L. M. (2022). Outline Journal of Management and Accounting | 35 Outline Journal of Management and Accounting The Effect of Price and Market Segmentation on Sales of Seafood at PT. Yasuriang Ocean Sustenance (Pengaruh Harga Dan Segmentasi Pasar Terhadap Penjualan Hasil

- Laut Pada PT. Yasuriang Samudera Rezeki). *Outline Journal of Management and Accounting*, 1(2), 35–42.
- Widodo, M. S., & Ekasari, R. (2021). Analisis Produk, Persepsi Harga, Promosi Terhadap Volume Penjualan Paving Blok UD. Cahaya Indah Taman Sidoarjo. *IQTISHADEquity Jurnal MANAJEMEN*, 3(2), 327-336.
- Wulandari, N., & Fuadi, S. (2022). Pengaruh Harga, Distribusi Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Motor Honda Beat (Studi Kasus Pada PT. Tunas Dwipa Matra Tulang Bawang Barat). *Jurnal Manajemen Diversifikasi*, 2(4), 863.
- Zulfa, I., Hariyani, T., Ekonomi dan Bisnis, F., Manajemen, P., & Kahuripan Kediri, U. (2022). Implementation of the 7P Marketing Mix in Increasing Sales Volume of Powerful SMES in Kediri Regency During the Covid-19 Pandemic. *Jurnal Multidisiplin Madani (MUDIMA)*, 2(1), 299–314.
<https://journal.yp3a.org/index.php/mudima/index>