

## DAFTAR PUSTAKA

- Agusta, T. (2019). Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan dan Implikasinya terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang Terdaftar di BEI Periode 2014-2018). *Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan*, 1–13.
- Anastasia, W. (2019). *Analisis Strategi Pengembang Usaha Pada Restoran D'Cost Seafood Rawamangun Tahun 2019*. 1–17.
- Dafir, M. K. (2022). *Analisis Strategi SWOT Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Usaha Kerupuk Gonggong Di Cv Kyria Rezeki Kota Tanjungpinang*. 1–118.
- Galvan, R. (2014). *Doing Business Strategy. Ireland: NuBooks*.
- Harahap, J. M., Roza, Y., & Sukmal, J. (2023). Analisis SWOT Dalam Strategi Pengembangan UMKM Rumah Usaha Industri Keripik Eka Sari Rantauprapat. *Ilmu Manajemen*, 5(1), 1–13.
- Hasibuan, R., & Arnesih. (2023). *Pengantar Bisnis*. CV Absolute Media. Yogyakarta
- Istiqomah, & Irsyad. (2017). Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus). *Bisnis*, 13–31.
- Jason Hadibrata. (2022). *Implementasi Outsystems Untuk Aplikasi Penjualan Dan Stok Barang Pada Toko Sembako Somay Berbasis Mobile*. 1–14.
- Justyn, F. (2020). Analisa Swot Pada Gor Badminton Batu Batam. *Penerapan Strategi Marketing Mix*, 1–8.
- Mumpuni, D. (2021). Analisis Strategi SWOT Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Mie Soun Gelang Indah Cilacap. *Administrasi Dan Bisnis*, 1–93.
- Pemerintah Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. 086507, 1–121.
- Rafika, N. A. (2019). *Pengaruh Promosi, Distribusi Dan Kualitas Desain Terhadap Volume Penjualan Di Sentra Industri Tenun Troso Jepara*. 21–61.
- Rianty, M., & Sianipar, F. (2021). *KOPERASI DAN UMKM*. PT Awfa Smart
- RIOTAMA, R. (2022). Proses Penginputan Data Penjualan Bahan Baku Utama Seragam Olahraga Pt. Ghanitex Indonesia. *Manajemen Perdagangan*, 5–22.
- Subakti. (2014). Perancangan Interior Pusat Mitigasi di Jogja. *Strategi Pengembangan Bisnis*, 27, 1–23.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Bandung

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung

Wijayati, H. (2019). *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis*. Anak Hebat Indonesia. Yogyakarta

Wijoyo, H., Cahyono, Y., Ariyanto, A., & Sunarsih, D. (2021). *Pengantar Bisnis* (H. Wijoyo (ed.)). Cv Insan Cendekia Mandiri. Sumatra Barat

Wirawan, E. (2023). “ Pengaruh Harga, Intensitas Biaya Promosi Digital Dan Anggaran Biaya Promosi Digital Terhadap Volume Penjualan Komatsu Genuine Oil Pada PT Komatsu Marketing And Support Indonesia. *BAB 2 Kajian Teori*, 7–28.

Yunita, C. E. (2022). *Tinjauan Atas Pelaksanaan Program Bantuan Langsung Tunai (Blt) UMKM Di Kabupaten Sragen*. 10–21.

