

DAFTAR PUSTAKA

- Bassi, A., Pramajaya, J., & Rizqi, M. (2022). Peranan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di the Excelton Hotel Palembang. *Motivasi*, 7(2), 109. <https://doi.org/10.32502/mti.v7i2.5220>
- Cahyanti, N. K. N., Febianti, F., & Suwintari, I. G. A. E. (2023). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 di Restoran Happy Chappy Seminyak. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Dan Bisnis*, 2(3), 754–769. <https://doi.org/10.22334/paris.v2i3.359>
- Dewi, N. P. E. M. (2022). Strategi pemasaran muntigs bar and restaurant nusa lembongan dalam meningkatkan penjualan di masa pandemi covid-19. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Dan Bisnis*, 1(8), 2231–2245. <https://doi.org/10.22334/paris.v1i8.152>
- Duman, M., Beribe, G. A., Wellalangi, M. B. R., Ciptosari, F., Hadia, F., & Berybe, G. A. (2023). Strategi Pemasaran Food and Beverage Department Sudamala Resort Komodo Pasca Covid-19. *JPTM: Jurnal Penelitian Terapan Mahasiswa*, 1(1), 63–76.
- Ekalista, P., & Tri Hardianto, W. (2019). Strategi Komunikasi Pemasaran Hotel Kartika Graha Malang Dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung. *Jurnal Komunikasi Nusantara*, 1(1), 18–24. <https://doi.org/10.33366/jkn.v1i1.6>
- Fauzi, A., Ekonomi, F., Terbuka, U., Ekonomi, F., & Terbuka, U. (2022). Strategi Pemasaran Yang Diterapkan Di Hotel Santika Kepulauan Bangka Belitung Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Konsumen. *Jurnal Akutansi Dan Manajemen Bisnis*, 2(3), 36–42.
- Ilhami, S. D., & Setiadi, T. (2022). Penguatan Produk “Dapur Riswi” Guna Meningkatkan Penjualan Melalui Peningkatan Strategi Pemasaran. *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks “Soliditas” (J-Solid)*, 5(2), 202. <https://doi.org/10.31328/js.v5i2.3844>
- Melati, D., & Internasional, P. J. (2023). *Implementasi Strategi Promosi di Hotel Mercure Gatot Subroto Jakarta*. July.
- Pakasi. (2022). *ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN DI RESTAURANT D ' FISH MANADO ANALYSIS OF MARKETING STRATEGY ON INCREASING SALES AT RESTAURANT D ' FISH* *Jurnal EMBA Vol . 10 . No . 1 Januari 2022 , Hal . 1975-1984*. 10(1), 1975–1984.
- Raznilawati. (2017). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Cafe Enzyme Palopo. *Jurnal Penelitian Humano*, 8(1), 14–25.
- Septeningrum, L. D. (2021). Manajemen Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan Food and Beverage Di Era Pandemi Covid 19. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*., 8(1), 32–49. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v8i1.32638>

- Syuhada, R., Isyanto, P., & Yani, D. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Café & Restoran Kokok Petok Di Cimalaya Wetan. *E-Mabis: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 24(1), 54–65. <https://doi.org/10.29103/e-mabis.v24i1.1011>
- Wahyuni, N. (2021). *Strategi Food and Beverage Service Department dalam Meningkatkan Penjualan Makanan dan Minuman di Bali Paragon Resort Hotel Strategi Food and Beverage Service Department dalam Meningkatkan Penjualan Makanan dan Minuman di Bali Paragon Resort Hotel*. 1(1).
- Yakup, A. P. (2019). Pengaruh Sektor Pariwisata Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *Universitas Airlangga*. https://drive.google.com/file/d/1O-tF5Tpbqelq1-xx_R6cWj1Y_Fczlex8/view?usp=drivesdk
- Sutaguna, I. N. T., & Ariani, N. M. (2017). STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN MAKANAN MENU ALA CARTE PADA RESTORAN WARUNG BALI DI DESA WISATA SANGEH BADUNG. In SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER 2017 (p. 46).
- Ayunda, F. B., & Megantari, K. (2021). Analisis manajemen event Reyog Jazz sebagai salah satu strategi komunikasi pemasaran budaya dan wisata Kabupaten Ponorogo. *COMMICAST*, 2(2), 81-89.
- Taris, H. S., & Purwanto, S. (2022). Analisis Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Loyalitas Pelanggan dengan Peran Mediasi Kepuasan Pelanggan Pada Layanan Go-Food di Surabaya. *J-MAS (Jurnal Manajemen dan Sains)*, 7(2), 449-454.
- Sonatasia, D., Onsardi, O., & Arini, E. (2020). Strategi Meningkatkan Loyalitas Konsumen Makanan Khas Kota Curup Kabupaten Rejang Lebong. *Jurnal Manajemen Modal Insani Dan Bisnis (JMMIB)*, 1(1), 11-25.
- Hedynata, M. L., & Radianto, W. E. D. (2016). Strategi promosi dalam meningkatkan Penjualan luscious chocolate potato snack. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 1(1), 87-96.
- Djamali, R. (2022). Efektifitas Strategi Pemasaran Digital Four Points by Sheraton Hotel Terhadap Penjualan Makanan dan Minuman Halal. *Al-'Aqdu: Journal of Islamic Economics Law*, 2(2), 128-140.
- Hariyati, F., & Sovianti, R. (2021). Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Mempertahankan Customer Loyalty pada Hotel Salak Bogor, Indonesia. *CoverAge: Journal of Strategic Communication*, 11(2), 52-66.
- Panuju, R., & Narena, I. K. (2019). Komunikasi Organisasi Bidang Reservasi Hotel. *Jurnal Komunikasi*, 11(1), 30-41.
- Pratama, Y., Fachrurazi, F., Sani, I., Abdullah, M. A. F., Noviany, H., Narulita, S., ... & Islam, D. (2023). Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran: Analisis dan Strategi Di Era Digital.