

DAFTAR RUJUKAN

- Abdullah, Thamrin dan Franis Tantra. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.
- Akmal, Muhammad. “Strategi Pemasaran Busana Muslim Produk Zoya di Kota Banda Aceh” Skripsi. IAIN Ar-Raniry, Darussalam, 2016.
- Al-arif, Nur Rianto. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Amin, Adlan Ali. Owner Nibra’s House Pamekasan. *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).
- Anafargan, Sri. “Trend Busana Muslim dalam Perspektif Bisnis dan Dakwah,” *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 18, no. 1. Mei, 2019.
- Anis. Pembeli Nibra’s House Pamekasan. *Wawancara langsung* (07 Oktober 2022).
- Anisah. “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk Busana Muslim di Pasar Aceh” Skripsi, UIN Ar-Raniry, 2020.
- Anoraga, Panji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Ansharullah. “Pakaian Muslimah dalam Perspektif Hadis dan Hukum Islam,” *Jurnal Syariah dan Hukum* 17, no. 1. Juli, 2019.
- Ayu. Pembeli Nibra’s House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- Aini. Pembeli Nibra’s House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- Desi. Pembeli Nibra’s House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- Dian. Pembeli Nibra’s House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- Erisman, Afri dan Andi Azhar. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2019.
- Fahmi, Irham. *Perilaku Konsumen Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Fauzan. *Manajemen Pemasaran Syariah Sebuah Pengantar*. Yogyakarta: CV Bildung Nusantara, 2019.

- Fauzan. *Manajemen Pemasaran Syariah*. Yogyakarta: CV. Bildung Nusantara, 2019.
- Fifi. Karyawan Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- Firmansyah, Anang. *Pemasaran Produk dan Merk "Planning & Strategy"*. Surabaya: CV Penerbit Qiara Media, 2019.
- Hardani, DKK. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020.
- Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Hidayat, Ayi. *Manajemen Strategik*. Bandar Lampung: Universitas Lampung, 2010.
- Hidayati, Nurul. Karyawan Nibra's House Pamekasan. *Wawancara Langsung*. 23 Agustus 2022.
- Huda, Nurul, DKK. *Pemasaran Syariah: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Humairaa, Ulfah Ainun Humairaa. *Apa sih, Strategi Pemasaran itu?*. Makassar: Pustaka Taman Ilmu, 2021.
- Hanafi, M. Hamdun. *Manajemen*. Yogyakarta : Unit Penerbit, 2003.
- II, John A. Price dan Richard B. Robinson Jr. *Manajemen Strategis*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.
- Ikhsan, Reza Fuzi, Abrista Devi, dan Ahmad Mulyadi Kosim, "Analsis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan di Rumah Makan Pecak Hj. Sadiyah Cilodong Kota Depok," *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 3, no. 1 (2020): 127, <https://doi:1047467/elmal.v3i1.329>.
- Indasari, Meithiana. *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press, 2019.
- Irwan, Moh. Chusnul Yaqin dan Ilham Hartobi. Karyawan El-Zatta, Zoya, Rabbani Pamekasan. *Wawancara Langsung*. 23 Agustus 2022.
- Ismanto, Juli. *Manajemen Pemasaran*. Tangerang Selatan: Unpam Press, 2020.
- Juliansyah, Eris. "Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi," *Jurnal Ekonomak* 3, no. 2. Agustus, 2017.

- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada Permai, 2006.
- Kurniawan, Dhika Amalia dan Muhammad Zaenal Abidin. *Pengantar Pemasaran Islam*. Ponorogo: Universitas Darussalam Gontor, 2018.
- Kosasih. *Manajemen Strategik*. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021.
- Lailiyah, Hilya Nur. Direktur Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (03 Oktober 2022).
- Livia. Pembeli Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (07 Oktober 2022).
- Maldina, Eriza Yolanda. "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan pada Butik Calista" Skripsi, UIN Raden Fatah, 2016.
- Manap, Abdul. *Manajemen Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2018.
- Mayasari, Nur, Erni Qomariyah dan Ninik Endang Purwati. "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pakaian di Toko Zoya Kota Kendari," *Jurnal Administrasi Bisnis* 5, no. 2. Oktober, 2020.
- Meli. Pembeli Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- Mubarok, Nurul dan Eriza Yolanda Maldina. "Strategi Pemasaran Islami dalam Meningkatkan Penjualan pada Butik Calista," *Economic* 3, no. 1. Juni, 2017.
- Musfiroh, Mila Fursiana Salma. "Musyarakah dalam Ekonomi Islam (Aplikasi Musyarakah dalam Fiqih dan Perbankan Syariah)," *Jurnal Syariat* 1, no. 03. Mei, 2016.
- Nafarin, M. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Niswa, Nur Laili. "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Fashion Muslim Pada Toko Antaradinhibabs Di Shopee" Skripsi: UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2020.
- Novi. Pembeli Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- Nugrahani, Farida. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Solo: Cakra Books, 2014.
- Putri, Budi Rahayu Tanama Putri. *Manajemen Pemasaran*. Denpasar: Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2017.

- Prajawantoro dan Monicha R. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Penjualan Tepung Tapioka Pada CV. Srikandi Di Gaya Baru Lampung Selatan" *Jurnal Manajemen Bisnis* 5, no. 2. April, 2015.
- Rahim, Rahman dan Saina Nirwana. "Strategi Mewujudkan Pasar Niaga Daya Menjadi Pasar Islami Berbasis Fast di Daya Kota Makassar," *Jurnal Ekonomi Islam* 3 no. 1. April, 2020.
- Rahmadi. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Kalimantan Selatan: Antasari Press, 2011.
- Rani. Karyawan Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- RI, Departemen Agama. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Semarang: Diponegoro, 2010.
- Sahir, Syafrida Hafni. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: KBM Indonesia, 2021.
- Saleh, Muhammad Yusuf dan Miah Said. *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Makassar: CV Sah Media, 2019.
- Salim dan Syahrudin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Citapustaka Media, 2012.
- Sam, Dede Satriani dan Evi Avriana. "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Kue Menurut Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Syariah dan Ekonomi Islam* 1, no. 1. April, 2020
- Sasangka, Indra dan Rahmat Rusmayadi. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minimart Bandung," *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi* 2, no. 1. 2018.
- Satriadi, DKK. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Samudera Biru, 2021.
- Satruani, Dede dan Evi Avriana. "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Kue Menurut Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Syariah dan Ekonomi Islam* 1, no. 1. April, 2020.
- Shinta. Karyawan Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).
- Sidiq, Umar dan Moh. Miftachul Choiri. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Ponorogo: CV. Nata Karya, 2019.
- Siyoto, Sandu dan Ali Sidik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

- Sprayogi, Danu. "Penerapan Strategi Pemasaran di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Bandar Lampung dalam Meningkatkan Penjualan Produk Assalam Family" Skripsi, UIN Raden Intan, Lampung, 2018.
- Subagiyo, Rokhmat. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Alim's Publishing, 2017.
- Sulfiana. "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan pada Rumah Makan Mbak Daeng Aluddin Makassar" Skripsi, Universitas Muhammadiyah, Makassar, 2020.
- Syahda. Pembeli Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (07 Oktober 2022).
- Toriquddin, Moh. "Etika Pemasaran perspektif Al-Qur'an dan Relevasinya dalam Perbankan Syariah," *Jurnal Syariah dan Hukum* 7, no. 2. Desember, 2015.
- Wibowo, Dimas Hendika, Zainul arifin dan Sunarti, "Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan UMKM pada Batik Diajeng Solo," *Jurnal Administrasi Bisnis* 29, no. 1. Desember, 2015.
- Yulianti, Farida DKK. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019.
- Yanti. Pembeli Nibra's House Pamekasan. *Wawancara langsung* (05 Oktober 2022).