

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (2014). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: CV Alfabeta.
- Arikunto, Suharsimi. (2012). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Assauri, Sofjan. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Damanik, E. (2013, diakses 12 Juni 2014). Pengertian volume penjualan. Diakses dari <http://xerma.blogspot.com/2013/08/pengertian-volume-penjualan.html>.
- Delffina, D. (2015). Analisis kelayakan bisnis pada rencana pengembangan pelayanan PT Angkasa Pura Solusi (studi kasus pada saphire lounge tahun 2015). *EProceedings of Management*, 2(3), 1-6.
- Durianto, Darmadi., Sugiarto., Widjaja, Anton Wachidin., & Supratikno, Hendrawan. (2003). *Inovasi Pasar dengan Iklan Efektif*. Jakarta: Cetakan Gramedia Pustaka.
- Fakhrudin, A. (2019). Penerapan strategi bauran pemasaran terhadap peningkatan frekuensi penumpang. *Jurnal Manajemen Dirgantara*, 12(1), 31-42.
- Gapura Airport Service. Diakses dari <http://www.gapura.id/layanan-lain.com>.
- Gapura Airport Service. Diakses dari <http://www.gapura.id/tentang-kami.com>.
- Ghozali, Imam. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8)*. Cetakan ke VIII. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kotler, Philip., & Amstrong, Gary. (2014). *Principles of Marketing, 12 th Edition Jilid 1*. Terjemahan Bob Sabran. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philip., & Keller, Kevin Lane. (2012). *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi Ke 12*. Jakarta: Erlangga.
- Kurniawan, Albert. (2014). *Metode riset untuk ekonomi dan bisnis teori, konsep, dan praktik penelitian bisnis (dilengkapi perhitungan pengolahan data dengan IBM SPSS 22.0)*. Bandung: Alfabeta.
- McDaniel, Carl., & Gates, Roger. 2013. *Riset Pemasaran Kontemporer (Sumiyarto dan Rambat Lupiyoadi, Penerjamah)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Morissan. (2012). *Metode Penelitian Survey*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Mustofa, Bisri. (2009). *Pedoman Menulis Proposal Skripsi dan Tesis*. Yogyakarta: Panji Pustaka.
- Noor, S. (2014). Penerapan analisis swot dalam menentukan strategi pemasaran Daihatsu Luxio di Malang (studi kasus pada PT Astra International Tbk. – Daihatsu Malang). *Jurnal Intekna: Informasi Teknik dan Niaga*, 14(2), 101-109.
- Novianty, W.P. (2017, Oktober 18). PT Angkasa Pura I Sediakan layanan antar jemput bagasi. Diakses dari <http://www.travel.kompas.com>.
- Nurhayati, Y., & Nur, Y.A (2016). Peran jasa ground handling terhadap pelayanan perusahaan air freight di Bali dalam menghadapi kompetisi global. *Jurnal*

- Perhubungan Udara, 42(1), 45-56.
- Patilima, Hamid. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif*. Malang: UMM Press.
- Pemerintah Nomor 70 Tahun 2001, tentang Kebandarudaraan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2009 Tentang Penerbangan.
- Peraturan Menteri Nomor 69 Tahun 2013 tentang Tatanan Kebandarudaraan Nasional.
- Peraturan Menteri Nomor 9 Tahun 2013 Tentang Kebandarudaraan Nasional Peraturan.
- Prabo, E., & Warpani. (2017, December 23). Joumpa, solusi perjalanan anda di bandara. Kompasiana. Diakses dari <https://www.kompasiana.com/ekoprobo/59e7636a147f964a836dbd72/joumpa-solusi-perjalanan-anda-di-bandara>.
- Prayudi, M.A. (2012). Peranan public relations dalam bisnis hospitality. *Jurnal Sosiohumaniora*, 3(3), 1-7.
- Priyastama, Romie. (2017). *Buku Sakti Kuasai SPSS Pengelolaan Data dan Analisis Data*. Yogyakarta: Start Up.
- Proposal VIP Airport Service Joumpa Bali 2019.
- Pujiyanto. (2003). Strategi pemasaran produk melalui media periklanan. *Jurnal Desain Komunikasi Visual Nirmana*, 5(1), 96-109.
- Pura, Angkasa (2016). *Annual Report Laporan Tahunan 2016*.
- Pura, Angkasa (2017). *Annual Report Laporan Tahunan 2017*.
- Pura, Angkasa (2018). *Annual Report Laporan Tahunan 2018*.
- Rachmawati, R. (2011). Peranan bauran pemasaran (marketing mix) terhadap peningkatan penjualan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran). *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2), 143-150.
- Rusmini. (2013). Strategi promosi sebagai dasar peningkatan respons konsumen terkait produk layanan. *Jurnal Pengembangan Humaniora*, 13(1), 73-79.
- Sakti, A.R.T. (2018). Pengaruh Kebutuhan pelanggan dan bauran pemasaran terhadap nilai pelanggan. *Jurnal Indonesia Membangun*, 17(3), 130-145.
- Samryn, L.M. (2012). *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Edisi Pertama. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Saprijal, M. (2015). Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan. *Jurnal Ilmiah Cano Economos*, 3(1), 41-56.
- Sarwono, Jonathan. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Simanjuntak, H. (2013). Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan. Diakses dari <http://pubon.blogspot.com/2013/02/faktor-faktor-yang-mempengaruhi-volume.html>.
- Sudjana, S. (2018). Strategi pemasaran PT X dalam meningkatkan penjualan. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 2(3), 1- 11.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : CV Alfabeta.
- Sugiyono., & Susanto, Agus. (2015). *Cara Mudah Belajar SPSS & Lisrel*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2014). *Metode Penelitian: Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

- Sukardi. (2017). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Syahputra, A. (2018). Analisis pengaruh pemasaran kreatif, pengembangan rute dan pelayanan bandara terhadap peningkatan jumlah penumpang. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 6(2), 203-224.
- Tjiptono, Fandy. (2010). *Strategi Pemasaran, Edisi 2*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tjiptono, Fandy. (2016). *Service, Quality & Satisfaction*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wibisono, Yusuf. (2013). *Metode Statistik*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Wibowo, D.H., Arifi, Z., & Sunarti. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 29(1), 59-66.
- Wishnubroto, P., Yusuf, M., & Freitas, J.M. (2013). Strategi pemasaran guna meningkatkan volume penjualan dengan pendekatan technology atlas project method. *Jurnal Teknolog*, 6(2), 161-168.
- Yusuf, Muri. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Jakarta: Prenada Media.
- Yusuf, Muri. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Zuhdi, S., & Syarif, R. (2013). Analisis strategi sosial marketing dalam meningkatkan volume penjualan. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(1), 1-12.