

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri,S. 2013. Manajemen Pemasaran. Jakarta : Rajawali Pers.
- Boyd , C.E., L. Massaut, and L.J.Weddig. 1998. *Towards Reducing Environmental Impacts Of Pond Aquaculture*. INFOFISH Internasional. Vol 2(98) : 27-33.
- Creswell, J. W. 2007. *Qualitative Inquiry And Research Design: Choosing Among Five Approaches* (2nd Ed).
- David, F. R. 2006. *Strategic Management*. New Jersey. Prentice Hall.
- David, F. R. 2009. Manajemen Strategi Konsep. Jakarta: Salemba Empat.
- David, F. R. 2011. *Strategic Management Concept and Cases*. England: Pearson Education Limited.
- Didit,D. 2018. Strategi Pengembangan Usaha Tani Bawang Merah Di Desa Sajen, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto. Vol.2(1):13-22.
- Ferrel,O.C & Hartline, M.D. 2011. *Marketing Strategy* (Fifth Edition). Cengage Learning,USA.
- Hutabarat, E. 2017. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Motor Suzuki Satria Fu Pada Pt. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan. Jurnal Ilmiah Methonomi Vol. 3(1) :112-121.
- Juliansyah, E. 2017. Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja Pdam Kabupaten Sukabumi. Vol. 3 :19-37.
- Kodrat, D.S. 2009. Manajemen Distribusi. Yogyakarta: graha ilmu.
- Kotler dan Armstrong. 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jakarta : Erlangga.
- Kotler,P. 1997. Manajemen Pemasaran Edisi Millinium 1. PT Prehindo. Jakarta. hlm.75.
- Krisning, S & Chriswahyudi. 2017. Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Matrik IE, SWOT & AHP Untuk Mendapatkan Alternatif Strategi Prioritas. Jurnal UMJ. Hal 1-9.
- Marrus. 2002. Desain Penelitian Manajemen Strategik. Jakarta : Rajawali Pers.
- Meftahudin., Agus,P., dan Ratna,W. 2018. Penerapan Analisis SWOT dan *Five Forces Porter* Sebagai Landasan untuk Merumuskan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Pada Tin Panda Collection di Kabupaten Magelang). Vol. 1(1) : 22-30.

- Porter, M.E.. 1987. *Competitive Strategy Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York : The Free Press.
- Pratiwi,R.D., Marhawati., Ryryn,S.P.P., Arifin., Sitti,H., Nuraisyiah., Nurdiana., Nur,A., Fatoni., Sri,A., Besse,D., Ilma,W,H., Afriyana,A,N. 2022. *Manajemen Pemasaran*. Tahta Media Group.
- Quinn. 1999. *Diagnosing and Changing Organizational Culture : Based On The Competing Values Framework*, Reading. Mass : Addison Wesley.
- Sabil, M. 2019. Peranan Penyuluh Pertanian Terhadap Peningkatan Produksi Bawang Merah Di Desa Masalle Kecamatan Masalle Kabupaten Enrekang.
- Rahma, A.N dan Pradhanawati, A. 2018. Strategi Bersaing Produk Ukm Lunpia Dengan Menggunakan Analisis *Five Forces Porter* dan SWOT (Kasus Pada UKM Lunpia Kings Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*. Vol. 7 (2): 171-185.
- Rusdi,M. 2019. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud. *Berkah Jaya* Vol. 6 (2) :49-54 .
- Stanton, w.J. 1997. *Prinsip Pemasaran*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta. CV.
- Surveyandini, M. 2022. *Strategi Pemasaran Ampuh*. Penerbit Nas Media Pustaka.
- Swasta, B dan Irawan. 2013. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty, Yogyakarta.
- Swasta, B. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. (Ed 2), Yogyakarta: Penerbit Liberty-Yogyakarta.
- Utsalina,D,S., & Dewa,W. A. 2015. Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Kombinasi SWOT dan AHP (Studi Kasus : STIMIK Pradnya Paramita) dwi. *Smatika jurnal.*, Vol 05(02): 1689-1699.
- Winarto, H. 2011 .*Strategi Pemasaran*. *Majalah Ilmiah Ekonomika*. Vol.14 (3):109-145.

Lampiran

Porter's five porces	Daftar pertanyaan
1. Pesaing antar perusahaan	1. Apakah terdapat banyak pesaing didalam pasar (ya/tidak)? BERAPA BANYAK PESAING USAHA YANG ANDA KETAHUI 2. Apakah bisa dibedakan antara produk pesaing dengan produk perusahaan ? 3. Apakah tiap-tiap pesaing dapat dengan mudah keluar dari persaingan pasar? 4. Apakah pesaing lebih banyak dari luar atau dari dalam ? 5. MENURUT ANDA, APAKAH PERSAINGAN ANTAR PENGEPUK BAWANG KETAT? Ketat tidak persaingan didalam bisnis ini ? 6. Ada tidak kebijakan pemerintah yang mengatur tentang bisnis ini?
2. Pesaing baru	1. Apakah memerlukan modal bnyak dalam persaingan dibidang bisnis ini? BERAPA MODAL YANG DIPERLUKAN? 2. Apakah pendatang baru bisa dengan mudah menggunakan saluran distribusi yang telah ada? 3. Apakah kebijakan pemerintah memudahkan pendatang baru untuk memasuki bisnis ini ?
3. Pengembangan produk substitusi	1. Apakah produk ini dapat dengan mudah ditemukan oleh konsumen ? 2. Ada tidak barang yang bisa menggantikan produk ini?
4. Kekuatan tawar menawar penjual dan pemasok	1. Apakah perusahaan memiliki banyak pilihan dalam menentukan pemasok? 2. Apakah perusahaannya merupakan kelompok pembeli dominan bagi kelompok pemasok?
5. Kekuatan tawar menawar pembeli dan konsumen	1. Apakah tiap pembeli memberikan kontribusi besar terhadap total penjualan perusahaan ? 2. Apakah pembeli cenderung memberikan kriteria produk yang mereka akan beli ? 3. Apakah pembeli dapat dengan mudah beralih ke penjual lain tanpa kosekuensi tertentu seperti harga dan kualitas ? 4. Apakah calon pembeli lebih mementingkan kualitas daripada harga dalam pembelian ? 5. Apakah pembeli sangat sensitif terhadap harga ?

	<p>6. Apakah ada kecenderungan pembeli terjun kedalam industri untuk bersaing langsung ?</p> <p>7. Apakah produk yang diinginkan oleh pembeli tidak berbeda jauh dengan produk pesaing ?</p> <p>8. kalau berbeda apa solusi yang diambil oleh perusahaan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut ?</p>
--	--