

untuk mendukung peningkatan kualitas produk dan fasilitas, serta untuk meningkatkan kapasitas produksi. Dengan adanya SDM yang lebih banyak, Nadhifa Cake dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat dan tepat, serta dapat memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih beragam. Selain itu, Strategi pemasaran yang terintegrasi dan menyeluruh dapat membantu Nadhifa Cake untuk menjangkau target pasar yang lebih luas. Strategi ini dapat mencakup berbagai aspek pemasaran, seperti promosi, distribusi, dan penetapan harga.

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, A., Azizah, N., Isyanto, P., Sumarni, N., Buana, U., Karawang, P., & Id, P. I. A. (2024). Marketing Strategy Analysis At Resto Kita Karawang Based On SWOT Analysis. In *Management Studies and Entrepreneurship Journal* (Vol. 5, Issue 1). <http://journal.yrpioku.com/index.php/msej>
- Eka Puspitasari, A., Yani, D., Isyanto, P., & Yanthy Yosepha, S. (2023). Strategi Pemasaran Rumah Makan Saung Kabogoh Melalui Social Media Instagram Cabang Nagasari Karawang. In *Jurnal Ilmiah Manajemen Surya Pasca Scientia* | (Vol. 12).
- Haninda, R. N., Indriyani, N. D., & ... (2022). Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Kedai Warung Kopi 777 Surabaya. *Yos Soedarso Economic ...*, 4(1).
- Khalida, L. R., & Fauji, R. (2020). Analisis Strategi Bisnis Pada Kedai Kopi Limasan Karawang. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Kreatif*, Vol 5(No 2), 1–11.
- Kurniawan, D. A., & Abidin, M. Z. (2019). Strategi Pengembangan Wisata Kampoeng Durian Desa Ngrogung Kecamatan Ngebel Ponorogo melalui Analisis Matrik IFAS dan EFAS. *Al-Tijarah*, vol 5(No 2), 93–103.
- Mabruroh, A. D., Isyanto, P., & Yani, D. (2023). Strategi Pemasaran Berbasis Digital Marketing Terhadap Kualitas Layanan (Studi Kasus Pada Bkkbisa). *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen Dan Bisnis (JEKOMBIS)*, 2(3), 201–212. <https://doi.org/10.55606/jekombis.v2i3.1945>
- Malonda, P. M., Moniharapon, S., & Loindong, S. S. R. (2019). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran pada Rumah Makan Bakso Baper Jogja. *Jurnal EMBA*, 7(3).
- Qanita, A. (2020). Analisis Strategi Dengan Metode Swot Dan Qspm (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D'gruz Caffé Di Kecamatan Bluto Sumenep. In *KOMITMEN: Jurnal Ilmiah Manajemen* (Vol. 1, Issue 2).
- Ramadhan, M. (2021). Metode Penelitian. Surabaya: Cipta Media Nusantara (CMN).

- Saragih, A. L., Tri, T., Jusasni, A., & Kembaren, S. A. (2022). Analisis Penerapan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan pada Melvi's Cake Medan Mabar. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)*, 2(2), 2955–2963.
- Sumarni, N., Faddila, S. P., & Fardila, E. (2022). Formulasi Strategi Pemasaran Pada Smp Islam Karawang Berbasis Analisis Swot. *Prosiding Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian Universitas Buana Perjuangan Karawang*, Vol 2(No 1), 441–450.

