

Daftar Pustaka

- Susanto, R. D. (2020). Proses Personal Selling dalam Pemasaran KPR BCA. *LUGAS Jurnal Komunikasi*, 4(2), 86–95. <https://doi.org/10.31334/lugas.v4i2.1223>
- Niagara, J. B. F. (2024). Personal Selling Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran Pada CV. Mulia Edutainment. *Prosiding Seminar Nasional Mahasiswa Komunikasi (SEMAKOM)*, 02(02), 425–430.
- Furqon, Abdul. 2017. “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN POLIS PT. ASURANSI TAKAFUL UMUM CABANG CIREBON.”
- Kalwey, T., Krafft, M., Lim, Y., & Mantrala, M. K. (2025). Holistic Selling: An Emerging Paradigm in B2B Markets. *Journal of Marketing*, 89(6), 77–99. <https://doi.org/10.1177/00222429251338820>
- Laihosola, J. (2021). *Quality prospecting in B2B-sales-Prospecting manual*. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/493954/Quality_prospecting_in_B2B_sales_Prospecting_manual.pdf?sequence=2
- Hudiono, R. K., Rahmat, B. D., Studi, P., Pariwisata, D., Interdisiplin, F., Kristen, U., & Wacana, S. (2024). *PARADOKS EDUTAINMENT: KETIKA TAMAN HIBURAN GAGAL*. 325–346.
- Kalwey, T., Krafft, M., Lim, Y., & Mantrala, M. K. (2025). Holistic Selling: An Emerging Paradigm in B2B Markets. *Journal of Marketing*. <https://doi.org/10.1177/00222429251338820>
- Bagaskara Fajar Niagara, J. (n.d.). <https://conference.untag-sby.ac.id/index.php/semakom> PERSONAL SELLING SEBAGAI STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PADA CV. MULIA EDUTAINMENT (Vol. 02, Number 02). Retrieved <https://conference.untag-sby.ac.id/index.php/semakom>
- Agusta, I. (2003). *Teknik Pengumpulan dan Analisis Data Kualitatif*. Makalah Pelatihan Metode Kualitatif Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Litbang Pertanian, Bogor.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Pengumpulan, Teknik, dan Data Kualitatif. 2003. “Teknik Pengumpulan dan Analisis Data Kualitatif 1.” (1998):1–11.
- Pada, Pemasaran, dan C. V Mulia. 2024. “PERSONAL SELLING SEBAGAI STRATEGI KOMUNIKASI.” 02(02).

Supriyanto, Muhammad, dan Muhammad Taali. 2018. "PENGARUH BAURAN PEMASARAN (MARKETING MIX) TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENGINAP DI THE SUN HOTEL MADIUN." 2.