

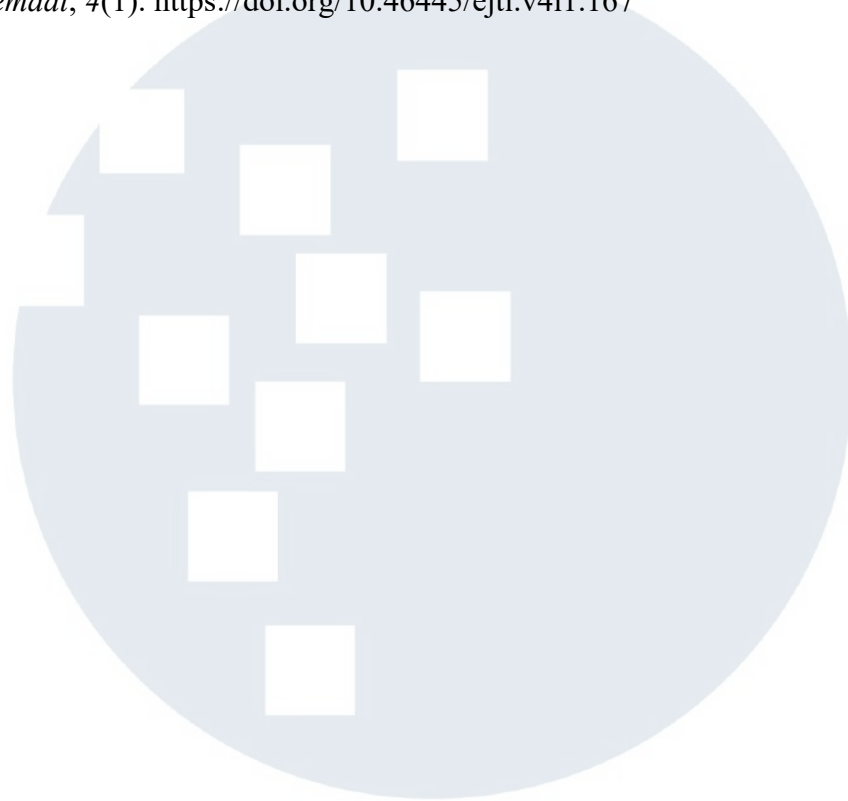
DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, & Muslimah. (2021). Memahami Teknik Pengolahan dan Analisis Data Kualitatif. *Proceedings*, 1(1).
- Akbar, T. (2023). *Personal Selling & Salesmanship*. PNJ Press.
- Arori, A. M., & Rugami, J. M. (2020). Personal Selling Strategies and Customer Loyalty among Insurance Companies in Malindi Town, Kilifi County, Kenya. *International Journal of Business Management, Entrepreneurship and Innovation*, 2(1). <https://doi.org/10.35942/jbmed.v2i1.99>
- Aziz, A. (2020). PERSONAL SELLING SEBAGAI STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PADA PT GRAHITA INDONESIA (Studi Kasus Pada Grahita Indonesia Cabang Tangerang Selatan). *Jurnal AKRAB JUARA*, 5(4), 103–118.
- Batoebara, M. U. (2018). MEMBANGUN TRUST (KEPERCAYAAN) PASANGAN DENGAN MELALUI KOMUNIKASI INTERPERSONAL. Oleh. 57, *September*.
- Batubara, J. (2017). Paradigma Penelitian Kualitatif dan Filsafat Ilmu Pengetahuan dalam Konseling. *JURNAL FOKUS KONSELING*, 3(2). <https://doi.org/10.26638/jfk.387.2099>
- Belch Georg E., & Michael A. Belch Michael A. (2018). Advertising and Promotion An Integrated Marketing Communications Perspective, Sixth Edition. *Sereal Untuk*, 51(1).
- Booth, K., Lucas, C., & French, S. (2022). Climate, Society and Elemental Insurance: Capacities and Limitations. In *Climate, Society and Elemental Insurance: Capacities and Limitations*. <https://doi.org/10.4324/9781003157571>
- Cialdini, R. B. (2018). Influence : The Psychology of Persuasion, Revised Edition. *HarperCollins E-Books*.
- Cindy Mutia Annur. (2023, February 1). Ini Jenis Asuransi Swasta yang Paling Banyak Dimiliki Penduduk Indonesia. *Databoks*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/02/01/ini-jenis-asuransi-swasta-yang-paling-banyak-dimiliki-penduduk-indonesia#:~:text=Asuransi kesehatan merupakan jenis asuransi,demikian dikutip dari laporan Populix.>
- Fachruddin, N. A. R. (2017). Pengaruh Lokasi, Atmosphere, Keragaman Produk, Harga dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada CV. Alamindo Perkasa, LTD di Kota Kudus). *Ekonomi Dan Bisnis*.

- Firmansyah, A. (2019). PEMASARAN (DASAR DAN KONSEP). In *CV. Penerbit Qiara Media*.
- Helaluddin, & Wijaya, H. (2019). Analisis Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori & Praktik - Google Books. In 2019.
- Ingram, T. N., LaForge, R. W., Avila, R. A., Schwepker, C. H., & Williams, M. R. (2024). Sales management: Analysis and decision making. In *Sales Management: Analysis and Decision Making*.
<https://doi.org/10.4324/9781003363583>
- Kent, M. L., & Lane, A. (2021). Two-way communication, symmetry, negative spaces, and dialogue. *Public Relations Review*, 47(2).
<https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2021.102014>
- Kotler, P. dan Keller, K. L. (2016a). Marketing Management. In *Soldering & Surface Mount Technology*.
- Kotler, P. dan Keller, K. L. (2016b). Marketing Management. Fifteenth Edition. New York: Pearson. In *Soldering & Surface Mount Technology* (Vol. 13, Issue 3).
- Mumtaz, R. (2019). Awareness and perspectives social media as new strategic marketing approach in minor industries; notion grounded on AIDA model. *Journal of Content, Community and Communication*, 10(5).
<https://doi.org/10.31620/JCCC.12.19/22>
- Muslim, M. (2018). VARIAN-VARIAN PARADIGMA, PENDEKATAN, METODE, DAN JENIS PENELITIAN DALAM ILMU KOMUNIKASI. *Media Bahasa, Sastra, Dan Budaya Wahana*, 1(10).
<https://doi.org/10.33751/wahana.v1i10.654>
- Nur'aini, R. D. (2020). PENERAPAN METODE STUDI KASUS YIN DALAM PENELITIAN ARSITEKTUR DAN PERILAKU. *INERSIA: LNformasi Dan Ekspose Hasil Riset Teknik Sipil Dan Arsitektur*, 16(1).
<https://doi.org/10.21831/inersia.v16i1.31319>
- Nursyamsi, S., Siregar, N., & ... (2022). ... Komunikasi Personal Selling Merchandiser Display General Trade dalam Memenuhi Target Penjualan Di PT Kalbe Nutritional Cabang Bekasi: Studi Deskriptif Produk *Brand Communication ...*, 1(3).
- Panjaitan, J. E., & Yuliati, A. L. (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada JNE Cabang Bandung [The Influence of Service Quality on Customer Satisfaction at JNE Branch in Bandung]. *DeReMa (Development Research of Management): Jurnal Manajemen*, 11(2).
<https://doi.org/10.19166/derema.v11i2.197>

- Panuju, R. (2019). Komunikasi Pemasaran: Pemasaran sebagai Gejala Komunikasi dan Komunikasi sebagai Strategi Pemasaran. In *Prenada Media Group*.
- Prihatsanti, U., Suryanto, S., & Hendriani, W. (2018). Menggunakan Studi Kasus sebagai Metode Ilmiah dalam Psikologi. *Buletin Psikologi*, 26(2). <https://doi.org/10.22146/buletinpsikologi.38895>
- Raibowo, S., Nopiyanto, Y. E., & Muna, M. K. (2019). Pemahaman Guru PJOK Tentang Standar Kompetensi Profesional. *Journal Of Sport Education (JOPE)*, 2(1). <https://doi.org/10.31258/jope.2.1.10-15>
- Rukin. (2022). Metodologi Penelitian Kualitatif. In *Rake Sarasin* (Issue March).
- Saleh, M. Y., & Said, M. (2019). Konsep dan Strategi Pemasaran. In *CV SAH MEDIA, Makassar* (Vol. 3).
- Samsu. (2017). Metode penelitian: teori dan aplikasi penelitian kualitatif, kuantitatif, mixed methods, serta research & development. In *Diterbitkan oleh: Pusat Studi Agama dan Kemasyarakatan (PUSAKA)*.
- Sembhodo, A. T., Hermawati, A., Fatmawati, E., Junaedi, I. W. R., & Ali, S. (2022). Personal Selling and Digital Marketing As Crucial Factors in Maximizing Customer Satisfaction Through Perceived Value in the Usage of M-Banking Application. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 20(4), 809–819. <https://doi.org/10.21776/ub.jam.2022.020.04.05>
- Supriyanto, A., Wiyono, B. B., & Burhanuddin, B. (2021). Effects of service quality and customer satisfaction on loyalty of bank customers. *Cogent Business and Management*, 8(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1937847>
- Umar Bakti, Hairudin, & Robi Setiawan. (2021). PENGARUH HARGA, PERSONAL SELLING, KUALITAS PRODUK DAN WORD OF MOUTH TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR PADA DEALER PT. YAMAHA PUTERA LANGKAPURA. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 1(1). <https://doi.org/10.53625/jcijurnalcakrawalaindonesia.v1i1.343>
- Weyant, E. (2022). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches, 5th Edition. *Journal of Electronic Resources in Medical Libraries*, 19(1–2). <https://doi.org/10.1080/15424065.2022.2046231>
- Yin, R. K. (2018). Case study research and applications: Design and methods. In *Journal of Hospitality & Tourism Research* (Vol. 53, Issue 5). <https://doi.org/10.1177/109634809702100108>
- Yuliani, W. (2018). METODE PENELITIAN DESKRIPTIF KUALITATIF DALAM PERSPEKTIF BIMBINGAN DAN KONSELING. *Quanta*, 2.

Zaluchu, S. E. (2020). Strategi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif Di Dalam Penelitian Agama. *Evangelikal: Jurnal Teologi Injili Dan Pembinaan Warga Jemaat*, 4(1). <https://doi.org/10.46445/ejti.v4i1.167>



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA