

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, G. (2019). *Analisis Untuk Perancangan Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kotler, p., & Amstrong, G. (2012). *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas*. Jakarta: Erlanga.
- Harris, F. F. (2015). *Analisis Sales Call Sebagai Bentuk Komunikasi Pemasaran Jasa*. Retrieved from repository.ub.ac.id: <http://repository.ub.ac.id/>
- Januar Aprilukito, V. S. (2017). Kegiatan Sales Call Dalam Penjualan Kamar di Grand Hotel Lembang. *Barista*, 131-147.
- Kusuma, A. (2019). *Harga dan Produk Arkamaya Kusuma*. Retrieved from ARKAMAYA KUSUMA - Resort: [https://www.google.co.id/travel/hotels/entity/CgoInfDKwflklsZXEA/overview?utm\\_campaign=sharing&utm\\_medium=link&utm\\_source=htls&ts=CAEaIAoCGgASGhIUCgcI5w8QDBgJEgcI5w8QDBgKGAEyAhAAKgkKBTtoDSURSGgA](https://www.google.co.id/travel/hotels/entity/CgoInfDKwflklsZXEA/overview?utm_campaign=sharing&utm_medium=link&utm_source=htls&ts=CAEaIAoCGgASGhIUCgcI5w8QDBgJEgcI5w8QDBgKGAEyAhAAKgkKBTtoDSURSGgA)
- Yanto, R. T., & Prabowo, A. L. (2023). Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian. *Jurnal Bisnis dan Pemasaran Vol 10,3*.