

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler,; Keller, (2012),“Berdasarkan kutipan definisi manajemen pemasaran”. Diakses dari <https://eprints.uis.ac.id/104/1/Pengantar%20Ilmu%20Manajemen%20Pemasaran.pdf>
- Tryana Pipit Mulyah, (2020) “Pengaruh Sales Performance Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Divisi Marketing PT Soka Cipta Niaga Bandung,” Journal GEEJ 7, no. 2 Diakses dari <https://repository.unpas.ac.id/63697/>
- Tafesse, W., & Wien, A. (2018). Implementing social media marketing strategically:an empirical investigation. *Journal of Marketing Management*, 34(7-8), 627-655. Diakses dari <https://farapaper.com/wp-content/uploads/2019/10/Fardpaper-Implementing-social-media-marketing-strategically-an-empirical-assessment.pdf>
- Imel santika Asi Regar. (2025), “Akademik Ekonomi dan Manajemen”, Vol.2,No.2 Hal.393-404.” Diakses dari <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jaem/issue/archive>
- Suroto, (2020), “Kajian Teoritis, Landasan Teori”, Hal n.d., 17-51. Diakses dari <http://repo.uinsatu.ac.id/12012/5/BAB%20II.pdf>
- Esti Tri Pusparini, (2025), “Pengertian, Tugas, dan Keterampilan yang Wajib Dimiliki”. Diakses dari <https://qontak.com/sales-person/>
- Mahadewi dan Iswara, (2025), “Peran Adaptive Selling Dalam Meningkatkan Sales Person Perfomance melalui Customer”. Program Studi Manajemen. Diakses dari <https://repository.unissula.ac.id/39438/2/Manajemen>
- Ananur Khayatun Nufuz, (2024), “Pengaruh Keterampilan menjual, perilaku penjualan adaptif dan orientasi pelanggan terhadap kinerja tenaga penjual”journal riset ekonomi dan bisnis. Hal 39-47. Diakses dari https://id.wikipedia.org/wiki/Universitas_Semarang
- Tawakkal, (2017), “ Kinerja Penjualan, pada PT and Baliyoni Saguna, “Analisis Pemanfaatan E-Commerce Terhadap Analysis of E-Commerce Utilization on Sales”. Diakses dari https://www.researchgate.net/publication/389789885_ANALISIS_PEMANFAATAN_ECOMMERCE_TERHADAP_KINERJA_PENJUALAN_PADA_PT_BALIYONI_SAGUNA
- Yudhi. Hendrawan (2024), “Analisis Kinerja Sales Departemen PT Trakindo Utama Area Northern Kalimantan”. Hal. 12-306. Diakses dari <https://jurnal.fem.uniba-bpn.ac.id/index.php/mreko/article/view/335>

- Bunga Ayu Ratnasari (2025), “Peran Entrepreneurial Sales Action untuk meningkatkan Kinerja Penjualan Business to Business (B2B): A Systematic Literature Review” 7, no. 3 Hal 1487-96. Diakses dari <https://ejurnal.ung.ac.id/index.php/JIMB/article/view/30057/9923>
- Nurul Melani Haifa et al., (2024) ‘ “Identifikasi Variabel Penelitian, Jenis Sumber Data dalam Penelitian Pendidikan Pendidikan Bahasa Arab / Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang Berubah Tergantung Situasi Tertentu”. Diakses dari <https://journal.lpkd.or.id/index.php/Dilan/article/view/1563>
- Sugiyono (2017), “Strategi Pemasaran Melalui Digital Marketing”. Hal 215. Diakses dari https://repository.upi.edu/203/6/S_PJKR_0802558_CHAPTER%203.pdf
- Lexsi J. Meleong, (2010), “Metodologi penelitian kualitatif”, hal. 186. Diakses dari [https://www.bing.com/ck/a?!&&p=419035b3f31c628958367cd43356b939648ceb52d06af1df5459ac7ae66d8185JmltdHM9MTc2NDYzMzYwMA&ptn=3&ver=2&hsh=4&fclid=1709f888-5a5b-6cb6-18eb-ed695b956d98&psq=Lexsi+J.+Meleong%2c+\(2010\)%2c+%e2%80%9cMetodologi+penelitian+kualitatif&u=a1aHR0cHM6Ly9lbGlicmFyeS5ic2kuYWMuaWQvcmVhZGJvb2svMjAxMjA5L21ldG9kb2xvZ2ktcGVuZWxpdGlhbi1rdWFsaXRhdGlm](https://www.bing.com/ck/a?!&&p=419035b3f31c628958367cd43356b939648ceb52d06af1df5459ac7ae66d8185JmltdHM9MTc2NDYzMzYwMA&ptn=3&ver=2&hsh=4&fclid=1709f888-5a5b-6cb6-18eb-ed695b956d98&psq=Lexsi+J.+Meleong%2c+(2010)%2c+%e2%80%9cMetodologi+penelitian+kualitatif&u=a1aHR0cHM6Ly9lbGlicmFyeS5ic2kuYWMuaWQvcmVhZGJvb2svMjAxMjA5L21ldG9kb2xvZ2ktcGVuZWxpdGlhbi1rdWFsaXRhdGlm)
- Abdurahman Fathoni, (2023), “Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi”, hal. 105. Diakses dari <https://lib.atim.ac.id/opac/detail-opac?id=3407>
- Ridwan, Metode & Teknik Penyusunan Tesis. (Bandung: Alfabeta, 2006), hal. 105. Diakses dari <https://cvalfabeta.com/product/metode-dan-teknik-menyusun-tesis/>
- Zuldafrial (2012), “Analisis Kebijakan and D A N Pelayanan, “Analisis Kebijakan, Retribusi, Dan Pelayanan Parkir Terhadap Pendapatan Asli Daerah Kota Batam” 14, no. 3 45–52. Diakses dari <https://kc.umn.ac.id/id/eprint/33763/4/.pdf>
- Wijaya (2018:120-121, “Metode Penelitian”. Diakses dari https://etheses.iainkediri.ac.id/14752/4/20205118_.pdf
- Sirajuddin Saleh, (2017). “Teknik Analisis Data” Hal 74. Diakses dari [https://www.bing.com/ck/a?!&&pSirajuddin+Saleh%2c+2017\).+%e2%80%9cTeknik+Analisis+Data%e2%80%9d&u=a1aHR0cHM6Ly9lcHJpbnRzLnVubS5hYy5pZC8xNDg1Ni8](https://www.bing.com/ck/a?!&&pSirajuddin+Saleh%2c+2017).+%e2%80%9cTeknik+Analisis+Data%e2%80%9d&u=a1aHR0cHM6Ly9lcHJpbnRzLnVubS5hYy5pZC8xNDg1Ni8)
- Miles dan Huberman (1994) dalam Rodsyada (2020) “Metode Penelitian, Analisis Data”. Hal. 213-217. Diakses dari <http://repository.stei.ac.id/4853/3/BAB%203.pdf>

Rijali, 2018 “Metode Penelitian Universitas Negeri Yogyakarta. Dikases dari <https://eprints.uny.ac.id/53702/4/4.%20TAS%20BAB%20III%2013416244009.pdf>

