

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Adi Wibowo, D. L., & Priansa, D. J. (2017). *Manajemen Komunikasi Dan Pemasaran*. Bandung: Alfabeta.
- Apiaty Kamaluddin, P. R. (2017). *Administrasi Bisnis*. Kota Makassar: CV Sah Media.
- I Made Laut Mertha Jaya. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif (Dua)*. Quadrant.
- Leni Cahyani, Nellyaningsih, D. M. (2022). *How To Improve Understanding And Effective Salesmanship Implementation* (Issue December). Widina Bhakti Persada Bandung.
- Siswanto Sutojo. (2015). *Salesmanship Keahlian Menjual Barang dan Jasa* (2nd ed.). PT Damar Mulia Pustaka.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Sugiyono,2011.pdf.
- Sugiyono. (2014). Perspektif Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D*, 1, 8.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (2nd ed.). CV. Alfabeta.
- Swastha, B. (2012). *Manajemen Penjualan* (3rd ed.). BPFY-Yogyakarta.
- Tengku Firli Musfar. (2020). *Manajemen Pemasaran* (1st ed.). Media Sains Indonesia.
- Terence A. Shimp. (2003). *Periklanan Promosi Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu* (5th ed.). Erlangga.
- Zulkarnain. (2012). *Ilmu Menjual :Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Jurnal:

- Ahmad, S. Z., Sah, B. M., & Kitchen, P. J. (2010). The relationship between sales skills and salesperson performance, and the impact of organizational commitment as a moderator: An empirical study in a Malaysian telecommunications company. *International Journal of Economics and Management*, 4(2), 181–211.
- Amri, S. (2014). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan Studi Pada Pt. Nasmoco Jawa Tengah Dan Diy. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, 13(3), 235–258.

- Bayuaji Darus Setiobudi. (2008). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Selling Skill Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus pada PT. Asuransi Sinar Mas). *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, VII.
- Biana Kusumawati. (2014). *Tinjauan Atas Saluran Distribusi Pada Pt. Sayap Mas Utama*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor.
- Hermawan Budiyanto. (2011). Administrasi Bisnis dan Manajemen. *Majalah Ilmiah Universitas Pandanaran*, 9.
- I Made Laut Mertha Jaya. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif (Dua)*. Quadrant.
- Lenda, S., Azwar, R., & Resi, J. (2021). Peranan Administrasi Bisnis dalam Strategi Pengembangan Usaha. *Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu*, 4(1), 4.
- Linda Putri Anggraini. (2020). *Pengaruh Brand Trust, Kualitas Produk, dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Produk Air Minum Le Minerale*. Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Lubis, A. N. (2004). Peranan Saluran Distribusi Dalam Pemasaran Produk Dan Jasa. *Academia*, 1–14.
- M Haris. (2015). *Peranan salesmanship dalam upaya meningkatkan penjualan padapt. pekan perkasa berlian motor pekanbaru menurut ekonomi islam*. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Mardia. (2021). *Strategi Pemasaran* (J. S. Ronal Watrianthos (ed.)). Yayasan Kita Menulis.
- Ngatno. (2006). *Analisis Pengaruh Umpan balik Supervisi Terhadap Kinerja Salesman*. 55.
- Nina Oktaviani. (2018). *Perilaku Karyawan Distributor Ayam Dalam Sistem Ngepok Di Dusun Jaten Desa Blabak Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam*. IAIN Kediri.
- Noor, S. (2014). Penerapan Analisis Swot dalam Menentukan Strategi Pemasaran Daihatsu Luxio di Malang. *Jurnal INTEKNA*, 14(2), 102–209.
- Novia Candra Dewi. (2011). *Hubungan Tingkat Pengetahuan Dan Status Sosial Ekonomi Dengan Sikap Masyarakat Untuk Memilih Mengonsumsi Obat Merk Dagang Daripada Obat Generik di Desa Bugel Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Putranto, Y. (2019). *Pengaruh Kompetensi : Interpersonal Skills , Salesmanship Skills, dan Technical Skills terhadap Kinerja Tenaga Penjual pada Suzuki Mobil Bantul Yogyakarta*. 63.
- Sumarni, S. (2019). *Pengaruh Skill Salesman Terhadap Volume Penjualan Pt. Borwita Citra Prima Makassar*.
- Surawati. (2017). *Pengaruh Salesman Terhadap Volume Penjualan PT. Borwita Prima Makassar*.

Sutrisno. (2012). *Pengaruh Salesmanship Dan Sales Promotion Terhadap Penjualan Rokok Clas Mild Pada PT. Delta Internusa PekanBaru*. 98.