

DAFTAR PUSTAKA

- Angga, Rida. Pengertian Frekuensi Ditinjau dari Berbagai Aspek. <https://skemaku.com/pengertian-frekuensi-ditinjau-dari-berbagai-aspek/>, 20 Februari 2019.
- Docplay. <https://docplayer.info/47662974-Implementasi-metode-aturan-asosiasi-menggunakan-algoritma-apriori-pada-data-transaksi-penjualan-di-waroeng-spesial-sambal.html>, 9 April 2019.
- Ibeng. Pengertian Entity Relationship Diagram (ERD), <https://www.pendidikanku.org/2016/07/pengertian-entity-relationship-diagram.html>, 1 Maret 2019.
- Ingram, Thomas N.; LaForge Raymond W.; Schwepker, Charles H.; dan Williams, Michael R. Sales Management, <https://doi.org/10.4324/9781315700915>, 24 Maret 2019.
- Initu. Pengertian dan Jenis Prediksi, Ramalan (Forecasting) dan Implementasi. <http://initu.id/amp/pengertian-dan-jenis-prediksi-ramalan-forecasting-dan-implementasi/>, 9 April 2019.
- Louis, Fabian Christopher; Mulyawan, Bagus; Hendryli, Janson. "Sistem Pemesanan Hotel Berbasis Web Menggunakan Metode Apriori dan Simple Additive Weighting", Jurnal Ilmu Komputer dan Sistem Informasi Universitas Tarumanagara. Volume 6 Nomor 2, 2018.
- Sarjanaku. Pengertian serta Fungsi Sales, <http://www.sarjanaku.com/2012/09/pengertian-sales.html>, 9 April 2019.
- Syahrullah, Disa. "Penerapan Metode Regresi Linear dalam Pembuatan Perangkat Lunak Simulasi Target Penjualan". Jurnal Inspiration. Volume 5 Nomor 2, 2015.
- Syamsurizal. "Pengaruh Penilaian Kinerja Sales Marketing terhadap Produktivitas Kerja pada PT. Inti Elektrindo Abadi". Jurnal Lentera Bisnis. Volume 5 Nomor 1, 2016.

- Tampubolon, Kennedy; Saragih, Hoga; dan Reza, Bobby. "Implementasi Data Mining Algoritma Apriori pada sistem persediaan alat-alat kesehatan". Jurnal Informasi dan Teknologi Ilmiah. Volume 1 Nomor 1, 2013.
- Taqwim, Wiratama Ahsana; Setiawan, Nanang Yudi; dan Bachtiar, Fitra Abdurrachman. "Analisis Segmentasi Pelanggan Dengan RFM Model Pada Pt. Arthamas Citra Mandiri Menggunakan Metode Fuzzy C-Means Clustering". Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer. Volume 3 Nomor 2, Februari 2019.
- Winarto. "Model Peningkatan Kinerja Penjualan Melalui Interpersonal Skills, Salesmanship Skills dan Technical Skills Salesperson". Jurnal Admisi dan Bisnis. Volume 19 Nomor 2, 2018.