

Analysis of the Role of Teamwork in Improving Sales Performance at PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan

Natasyah Nelfita¹, Dina Sarah Syahreza², Aprinawati³, Yesayas Roganda Rumapea⁴,
Eva Natasya⁵, Muhammad Reza Syahputra⁶

^{1,2,3,4,5,6}Program Studi Manajemen, Universitas Negeri Medan, Indonesia

Email: natasyah.7213210011@mhs.unimed.ac.id; dinasarahsyahreza@unimed.ac.id; aprinawati@unimed.ac.id;
yesayasrumapea@mhs.unimed.ac.id; epa245253@gmail.com; rejooot.7213510048@mhs.unimed.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran kerja sama tim dalam meningkatkan kinerja penjualan pada PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Dalam menghadapi persaingan industri otomotif yang semakin ketat, perusahaan ini mengalami tantangan terkait efektivitas kerja sama tim, termasuk kendala komunikasi, keterlibatan anggota yang tidak merata, dan distribusi tugas yang kurang jelas. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif melalui metode studi kasus, penelitian ini mengidentifikasi bahwa kepemimpinan yang baik, kepercayaan antar anggota, dan dukungan organisasi adalah faktor pendukung utama yang memperkuat kerja sama tim. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kerja sama tim berperan penting dalam meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat hubungan pelanggan, dan membantu pencapaian target penjualan secara kolektif. Penelitian ini merekomendasikan pelatihan keterampilan tim, peningkatan transparansi komunikasi, pemberian insentif berbasis tim, dan penguatan peran supervisor untuk menciptakan lingkungan kerja yang mendukung kerja sama tim yang efektif.

Keyword: Kerja Sama Tim; Kinerja Penjualan; Manajemen

ABSTRACT

This study aims to analyze the role of teamwork in improving sales performance at PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Facing increasingly fierce competition in the automotive industry, the company encounters challenges related to the effectiveness of teamwork, including communication issues, unequal member involvement, and unclear task distribution. Using a qualitative approach through a case study method, this research identifies that good leadership, mutual trust among team members, and organizational support are key factors that strengthen teamwork. The findings indicate that teamwork plays a significant role in enhancing operational efficiency, strengthening customer relationships, and facilitating collective achievement of sales targets. This study recommends team skill training, improving communication transparency, implementing team-based incentives, and strengthening the role of supervisors to foster a work environment that supports effective teamwork.

Keyword: Teamwork; Sales Performance; Management

Corresponding Author:

Natasyah Nelfita,
Universitas Negeri Medan,
Jl. William Iskandar Ps. V, Kenangan Baru, Kec. Percut Sei Tuan,
Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20221, Indonesia
Email: natasyah.7213210011@mhs.unimed.ac.id



1. INTRODUCTION

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk terus meningkatkan kinerja penjualannya guna mempertahankan eksistensi dan mencapai tujuan organisasi. Kinerja karyawan merupakan hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas dan tanggung jawab yang dibebankan kepadanya untuk mencapai target pekerjaan (Wuwungan et al., 2020). Kinerja penjualan adalah perolehan prestasi oleh tenaga penjualan untuk mewujudkan tujuan organisasi sesuai dengan target yang ditentukan oleh perusahaan (Anggraeni & Utomo, 2021). Untuk mencapai kinerja penjualan yang optimal,

perusahaan perlu memperhatikan berbagai faktor yang dapat mempengaruhinya, salah satunya adalah kerja sama tim.

Kerja sama tim (teamwork) merupakan elemen krusial dalam organisasi modern, di mana setiap anggota tim saling bergantung dan berbagi tujuan bersama untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Walaupun terkadang kita bisa mengerjakan sesuatu dengan sendiri, namun dengan bantuan sesama, pekerjaan itu dapat dengan mudah selesai. Sehingga para karyawan harus bisa bekerja secara individu dan juga harus bisa bekerja secara kelompok dengan menerima masukan, saran, dan kritik dari berbagai rekan kerja untuk menghasilkan produk yang memuaskan (Fuadi et al., 2020), salah satu Perusahaan yang menerapkan kinerja yang berfokus kepada Kerjasama tim adalah PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan.

PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan, sebagai salah satu dealer resmi Yamaha, menghadapi tantangan untuk terus meningkatkan kinerja penjualannya di tengah persaingan industri otomotif yang semakin kompetitif. Dengan jumlah karyawan mencapai 405 orang, perusahaan memiliki tantangan tersendiri dalam mengelola dan mengoptimalkan kerja sama tim untuk mencapai target penjualan yang ditetapkan. Perusahaan menyadari bahwa pencapaian target penjualan tidak hanya bergantung pada kemampuan individual tenaga penjualan, tetapi juga pada efektivitas kerja sama tim. Salah satu yang menjadi faktor intern dari sebuah perusahaan agar berjalan dengan baik adalah kinerja yang dimiliki oleh para pegawai atau oleh para karyawan (Setiawan & Pratama, 2019).

Berbagai tantangan yang dihadapi PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan dalam meningkatkan kinerja penjualan juga mencakup permasalahan yang berkaitan dengan kerja sama tim. Berdasarkan hasil observasi, ditemukan bahwa masih terdapat kesenjangan dalam komunikasi antar anggota tim penjualan, yang sering kali menyebabkan miskomunikasi dalam pelaksanaan strategi penjualan. Beberapa anggota tim terlihat kurang terlibat aktif dalam kegiatan tim, sehingga membebani anggota lain yang lebih produktif. Selain itu, adanya perbedaan cara pandang dan prioritas di antara anggota tim kadang memicu konflik internal yang menghambat tercapainya kesepakatan dalam pengambilan keputusan.

Selain itu, rendahnya kesadaran akan pentingnya sinergi dalam tim menyebabkan fokus yang lebih besar pada pencapaian target individu dibandingkan keberhasilan tim secara keseluruhan. Observasi juga menunjukkan bahwa belum adanya program pelatihan yang dirancang khusus untuk meningkatkan kemampuan kerja sama tim, seperti pengembangan keterampilan komunikasi, manajemen konflik, dan pembagian peran yang efektif. Kondisi ini menunjukkan perlunya upaya yang lebih terstruktur untuk memperkuat kerja sama tim demi mendukung tercapainya target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran kerja sama tim dalam meningkatkan kinerja penjualan pada PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis dalam pengembangan ilmu manajemen penjualan serta memberikan implikasi praktis bagi perusahaan dalam mengoptimalkan kinerja penjualan melalui penguatan kerja sama tim.

2. LITERATURE REVIEW

A. *Kinerja Penjualan*

Menurut Moehersono dalam (Yanuar & Harti, 2020) menyatakan pendapatnya mengenai pengertian dari kinerja yaitu suatu gambaran tentang pencapaian atau pelaksanaan program kegiatan untuk mewujudkan suatu sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi dituangkan dalam perencanaan strategis. Suatu kinerja usaha ditunjukkan melalui keberhasilan perusahaan pada saat menjalankan proses penjualannya. Penjualan merupakan suatu ilmu yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan (Hendrawan et al., 2019). Kinerja penjualan adalah perolehan prestasi oleh tenaga penjualan untuk mewujudkan tujuan organisasi sesuai dengan target yang ditentukan oleh perusahaan (Anggraeni & Utomo, 2021). Kinerja penjualan adalah hasil dari pekerjaan yang dilakukan oleh tenaga penjualan, di mana kontribusi tersebut tercatat dengan baik sehingga tingkat pencapaian kinerja yang seharusnya dapat dievaluasi secara efektif (Sulasmai et al., 2023)

Menurut Churchill, and Ford dalam (Suhaji & Widiastuti, 2016) faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja penjualan diantaranya ialah:

1. Kemampuan Intelektual dan Karakteristik Individu. Faktor ini mencakup aspek-aspek seperti kecerdasan, kemampuan kognitif, keterampilan komunikasi, dan kepribadian tenaga penjualan. Seseorang dengan kemampuan intelektual yang baik lebih mampu memahami kebutuhan pelanggan, merancang strategi penjualan, dan menghadapi situasi kompleks. Karakteristik individu seperti kepercayaan diri, empati, dan ketahanan terhadap tekanan juga berkontribusi dalam membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dan mencapai target penjualan. Tenaga penjualan dengan kemampuan adaptasi yang tinggi akan lebih mudah menyesuaikan diri dengan perubahan pasar dan ekspektasi pelanggan.

2. Reward Finansial. Insentif finansial, seperti gaji, bonus, komisi, dan penghargaan berbasis pencapaian, memainkan peran penting dalam memotivasi tenaga penjualan untuk bekerja lebih keras dan mencapai target yang telah ditetapkan. Sistem reward yang adil dan transparan dapat mendorong tenaga penjualan untuk meningkatkan kinerja dan produktivitas mereka. Selain itu, insentif finansial yang menarik juga dapat menjadi alat untuk menarik dan mempertahankan tenaga penjualan berbakat.
3. Reward Psikologis. Penghargaan non-material, seperti pengakuan, pujian, peluang pengembangan karier, dan rasa dihargai oleh atasan serta rekan kerja, sangat berpengaruh terhadap motivasi dan kepuasan kerja tenaga penjualan. Reward psikologis ini meningkatkan rasa percaya diri dan kebanggaan atas pekerjaan mereka, yang pada akhirnya dapat berdampak positif pada komitmen dan semangat kerja. Hubungan interpersonal yang positif juga memperkuat rasa kepemilikan terhadap organisasi.
4. Faktor Organisasi dan Interpersonal. Faktor ini mencakup struktur organisasi, budaya kerja, dukungan dari manajemen, serta hubungan dengan rekan kerja. Lingkungan kerja yang kondusif, komunikasi yang efektif, dan kepemimpinan yang mendukung dapat menciptakan suasana kerja yang harmonis dan produktif. Selain itu, pelatihan, pembekalan sumber daya, dan pengembangan tenaga penjualan yang disediakan oleh organisasi juga menjadi kunci dalam meningkatkan kemampuan serta efektivitas mereka dalam menjalankan tugas.

B. Kerja Sama Tim

Tim adalah kelompok di dalam Tim yang anggota-anggotanya saling bergantung satu sama lain, saling berbagi tujuan bersama, dan dicirikan oleh adanya satu orang yang mengkoordinasikan kegiatan bersama mereka. Koordinasi tersebut dilakukan demi mencapai tujuan bersama (Febrianto, 2021). Menurut Panggiki dalam (Ibrahim et al., 2021) kerjasama tim (teamwork) adalah bentuk kerja dalam kelompok yang harus diorganisasi dan dikelola dengan baik. Tim beranggotakan orang-orang yang memiliki keahlian yang berbeda-beda dan dikoordinasikan untuk bekerja sama dengan pimpinan. Terjadi saling ketergantungan yang kuat satu sama lain untuk mencapai sebuah tujuan atau menyelesaikan sebuah tugas.

Menurut Zaky (2023) adapun faktor-faktor yang mempengaruhi kerja sama tim yaitu:

1. Komunikasi yang Efektif. Komunikasi yang baik adalah dasar dari kerja sama tim yang sukses. Ketika anggota tim dapat menyampaikan ide, pendapat, dan informasi dengan jelas dan terbuka, potensi miskomunikasi dapat diminimalkan. Komunikasi yang efektif juga menciptakan suasana saling memahami dan mendukung antaranggota tim, sehingga setiap orang merasa dihargai dan terlibat dalam mencapai tujuan bersama. Selain itu, transparansi dalam komunikasi membantu tim menyelesaikan konflik dengan lebih cepat dan efisien.
2. Kepemimpinan yang Baik. Pemimpin tim yang efektif dapat mengarahkan anggota tim menuju visi bersama, memberikan motivasi, dan memastikan bahwa setiap anggota merasa didukung. Kepemimpinan yang baik juga berarti pemimpin mampu mendistribusikan tugas secara adil, mengelola dinamika kelompok, dan memberikan umpan balik yang konstruktif. Dengan gaya kepemimpinan yang inspiratif dan partisipatif, anggota tim cenderung lebih termotivasi untuk bekerja sama dan mencapai hasil terbaik.
3. Kepercayaan Antar Anggota Tim. Kepercayaan adalah elemen kunci dalam kerja sama tim. Ketika anggota tim saling percaya, mereka cenderung berbagi informasi, mendukung satu sama lain, dan merasa aman untuk mengambil risiko dalam konteks pekerjaan. Kepercayaan juga membantu menciptakan lingkungan kerja yang harmonis, di mana setiap anggota merasa yakin bahwa kontribusinya dihargai dan bahwa rekan-rekannya akan memenuhi tanggung jawab mereka.
4. Tugas yang Jelas. Kejelasan tugas memastikan bahwa setiap anggota tim memahami peran dan tanggung jawab mereka dalam mencapai tujuan tim. Tugas yang dirumuskan dengan baik meminimalkan kebingungan, tumpang tindih pekerjaan, dan potensi konflik. Ketika tugas dibagi secara jelas dan adil, setiap anggota tim dapat fokus pada area tanggung jawab mereka, sehingga kerja sama menjadi lebih efisien dan terorganisasi.
5. Dukungan Organisasi. Dukungan dari organisasi, seperti sumber daya yang memadai, pelatihan, dan fasilitas kerja, adalah faktor penting yang memengaruhi keberhasilan kerja sama tim. Organisasi yang memberikan perhatian pada kebutuhan tim dapat membantu mereka mengatasi hambatan dan mencapai hasil yang optimal. Selain itu, pengakuan dan penghargaan atas kerja tim yang sukses dapat meningkatkan motivasi dan loyalitas anggota tim terhadap organisasi.

3. RESEARCH METHOD

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk menganalisis peran kerja sama tim dalam meningkatkan kinerja penjualan pada PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami secara mendalam dinamika dan interaksi dalam kerja sama

tim, serta faktor-faktor yang memengaruhi kinerja penjualan dari perspektif para karyawan. Penelitian ini dilakukan dengan metode studi kasus, yang berfokus pada eksplorasi mendalam terhadap pengalaman, pandangan, dan praktik kerja sama tim di perusahaan.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur, dan observasi langsung. Wawancara dilakukan dengan informan kunci yang mencakup tenaga penjualan, supervisor tim, serta manajer penjualan untuk memperoleh wawasan tentang kendala, peluang, dan strategi dalam kerja sama tim. Observasi langsung dilakukan untuk mengamati pola interaksi, komunikasi, dan koordinasi antar anggota tim di lingkungan kerja. Untuk memastikan validitas data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber, yaitu membandingkan data dari berbagai sumber informasi.

Proses analisis data dilakukan secara sistematis melalui langkah-langkah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang diperoleh dari wawancara dan observasi direkam, ditranskripsi, dan dianalisis menggunakan pendekatan tematik untuk mengidentifikasi pola-pola utama yang berkaitan dengan peran kerja sama tim dalam mendukung kinerja penjualan. Hasil analisis ini diharapkan mampu memberikan gambaran mendalam mengenai pentingnya kerja sama tim, hambatan yang dihadapi, dan rekomendasi strategis yang dapat diterapkan oleh PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan untuk mengoptimalkan kinerja penjualan.

4. RESULTS AND DISCUSSION

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran kerja sama tim dalam meningkatkan kinerja penjualan pada PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Berikut adalah hasil utama yang diperoleh dari wawancara dan observasi yang telah dilakukan:

1) Kondisi Kerja Sama Tim Saat Ini

Hasil wawancara dan observasi mengungkapkan bahwa kerja sama tim di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan masih memiliki beberapa kendala. Komunikasi internal menjadi salah satu tantangan utama, di mana sering terjadi miskomunikasi antar anggota tim. Hal ini menyebabkan salah pengertian terkait implementasi strategi penjualan yang berujung pada ketidakefisienan dalam eksekusi tugas. Selain itu, tidak semua anggota tim terlibat aktif dalam proses penjualan. Ketidakseimbangan ini membebani anggota yang lebih produktif, sehingga menciptakan beban kerja yang tidak merata. Konflik internal juga ditemukan, sering kali disebabkan oleh perbedaan cara pandang dan prioritas di antara anggota tim, yang pada akhirnya menghambat pengambilan keputusan kolektif. Perusahaan juga belum menyediakan program pelatihan yang spesifik untuk meningkatkan keterampilan kerja sama tim, seperti pelatihan manajemen konflik atau komunikasi efektif, yang dapat membantu menyelesaikan tantangan-tantangan ini.

2) Faktor-Faktor Pendukung Kerja Sama Tim

Meskipun terdapat kendala, hasil analisis menunjukkan adanya beberapa faktor yang mendukung kerja sama tim di perusahaan. Kepemimpinan supervisi menjadi elemen penting dalam menjaga sinergi tim. Supervisor yang proaktif memberikan arahan yang jelas, mendukung anggota tim, dan menyelesaikan konflik internal dengan cepat, sehingga membantu menjaga harmoni dalam tim. Kepercayaan antar anggota tim juga menjadi pendukung utama. Ketika anggota saling percaya, mereka cenderung bekerja lebih harmonis, berbagi informasi dengan mudah, dan saling mendukung dalam mencapai target penjualan. Selain itu, dukungan organisasi, seperti fasilitas kerja yang memadai dan pengakuan atas kerja keras tim, terbukti meningkatkan motivasi anggota tim untuk bekerja sama secara efektif.

3) Hambatan yang Dihadapi

Beberapa hambatan yang signifikan ditemukan dalam kerja sama tim di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Komunikasi yang tidak efektif sering kali menjadi sumber utama masalah. Ketika informasi tidak disampaikan dengan jelas, potensi miskomunikasi meningkat, yang dapat memperlambat atau bahkan menggagalkan implementasi strategi penjualan. Hambatan lain adalah distribusi tugas yang tidak jelas, di mana beberapa anggota merasa tidak memahami peran dan tanggung jawab mereka. Akibatnya, terjadi tumpang tindih pekerjaan atau justru tugas-tugas penting tidak terselesaikan. Minimnya pengakuan terhadap kerja tim juga menjadi kendala. Fokus perusahaan yang lebih besar pada pencapaian individu mengurangi apresiasi terhadap keberhasilan kolektif, yang dapat menurunkan motivasi anggota untuk berkontribusi dalam tim.

4) Peran Kerja Sama Tim dalam Kinerja Penjualan

Kerja sama tim memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja penjualan perusahaan. Dengan kerja sama yang baik, terjadi peningkatan efisiensi, di mana anggota tim dapat menyelesaikan tugas lebih cepat dan dengan koordinasi yang lebih baik. Selain itu, penguatan hubungan pelanggan menjadi salah satu manfaat kerja sama tim. Tim yang terkoordinasi dengan baik mampu memberikan layanan yang konsisten dan responsif, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan. Kerja sama tim juga mendukung pencapaian target kolektif, di mana tim dapat merumuskan strategi bersama yang lebih efektif untuk mencapai tujuan perusahaan.

5) Strategi Penguatan Kerja Sama Tim

Berdasarkan temuan penelitian, beberapa strategi direkomendasikan untuk memperkuat kerja sama tim di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Pelatihan keterampilan tim perlu diadakan secara rutin, dengan

fokus pada komunikasi efektif, manajemen konflik, dan pembagian tugas yang jelas. Program ini dapat membantu mengatasi tantangan yang ada dan memperkuat kemampuan anggota tim. Peningkatan transparansi dalam komunikasi internal juga penting, misalnya dengan mengadakan rapat tim rutin atau memanfaatkan platform digital untuk berbagi informasi secara real-time. Penerapan insentif tim yang berfokus pada penghargaan terhadap keberhasilan kolektif, selain penghargaan individu, dapat meningkatkan motivasi anggota untuk bekerja sama. Terakhir, penguatan kepemimpinan dengan melatih supervisor agar lebih inspiratif dan partisipatif dapat menciptakan lingkungan kerja yang mendukung kerja sama tim.

5. CONCLUSION

A. Kesimpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kerja sama tim memainkan peran yang sangat penting dalam meningkatkan kinerja penjualan di PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan. Meskipun terdapat sejumlah hambatan seperti komunikasi yang tidak efektif, distribusi tugas yang tidak jelas, dan minimnya pengakuan terhadap kerja tim, perusahaan memiliki potensi besar untuk mengatasi kendala tersebut melalui faktor pendukung seperti kepemimpinan yang baik, kepercayaan antaranggota tim, dan dukungan organisasi. Kerja sama tim yang efektif terbukti mampu meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat hubungan dengan pelanggan, dan membantu pencapaian target penjualan secara kolektif. Oleh karena itu, memperkuat kerja sama tim menjadi langkah strategis yang harus dilakukan untuk menghadapi persaingan industri otomotif yang semakin ketat.

B. Saran

Untuk mengoptimalkan kerja sama tim, PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan disarankan untuk mengembangkan program pelatihan yang berfokus pada keterampilan komunikasi, manajemen konflik, dan pembagian tugas yang jelas. Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan transparansi komunikasi melalui rapat tim rutin atau penggunaan platform digital untuk mempercepat alur informasi. Penerapan sistem insentif yang menghargai keberhasilan kolektif dapat memotivasi anggota tim untuk lebih bersinergi. Di sisi lain, peran supervisor sebagai pemimpin perlu diperkuat melalui pelatihan khusus agar mereka mampu memberikan arahan yang inspiratif dan memastikan keharmonisan dalam tim. Dengan strategi ini, perusahaan diharapkan dapat menciptakan lingkungan kerja yang mendukung kerja sama tim, sehingga kinerja penjualan dapat terus meningkat.

REFERENCES

- Anggraeni, N., & Utomo, S. P. (2021). Pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk. *Journal of Sustainability Business Research (JSBR)*, 2(4), 104–112.
- Febrianto, S. E. (2021). Faktor-faktor yang mempengaruhi kepemimpinan dan kerjasama tim: Kepemimpinan, komunikasi efektif, pendekatan kepemimpinan tim, dan efektivitas tim (suatu kajian studi literatur review ilmu manajemen terapan). *Jurnal Manajemen Pendidikan dan Ilmu Sosial*, 2(2), 598–609.
- Hendrawan, A., et al. (2019). Pengaruh marketing digital terhadap kinerja penjualan produk UMKM Asti Gauri di Kecamatan Bantarsai Cilacap. *Jurnal Administrasi dan Kesekretariatan*, 4(1).
- Ibrahim, F. E., Djuhartono, T., & Sodik, N. (2021). Pengaruh kerjasama tim terhadap kinerja karyawan di PT LION Superindo. *Jurnal Arastirma*, 1(2), 316–325.
- Setiani, M. D., Djaelani, A. K., & Khoirul, M. (2020). Pengaruh komunikasi dan kerjasama tim terhadap kinerja karyawan di Kantor Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember. *Riset Manajemen PRODI MANAJEMEN*, 9(6), 107–122.
- Setiawan, A., & Pratama, S. (2019). Pengaruh gaya kepemimpinan, komunikasi efektif, dan pengambilan keputusan terhadap kinerja karyawan pada CV. Bintang Anugerah Sejahtera. *Jurnal Manajemen Tools*, 11(1), 19–33.
- Suhaji, & Widiastuti, T. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan kinerja tenaga penjualan (Studi pada tenaga penjualan perusahaan farmasi di Semarang). *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis*, 13(2), 157–180.
- Sulasmi, S., Yuniati, N., & Sarwono, A. W. (2023). Analisis faktor-faktor yang memengaruhi kinerja penjualan gedung pertemuan (Studi di Grha Sarina Vidi Yogyakarta). *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(5), 1739–1753.
- Wuwungan, M. B. A., Nelwan, O. S., & Uhing, Y. (2020). Pengaruh kemampuan kerja dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 8(1), 75–84. <https://doi.org/ISSN2303-1174>
- Yanuar, N. D., & Harti, H. (2020). Pengaruh inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja penjualan pada home industri olahan ikan di Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 14(2), 51–60.
- Zaky, M. (2023). Faktor-faktor yang memengaruhi kinerja tim kerja: Sebuah kajian teoritis dan empiris. *KOMITMEN: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 4(1), 316–326.