

DAFTAR PUSTAKA

- Fadly, M., Muryana, D. R., and Priandika, A. T. (2020). Sistem Monitoring Penjualan Bahan Bangunan Menggunakan Pendekatan Key Performance Indicator. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 15. <https://doi.org/10.33365/jta.v1i1.669>
- Fithrie Soufitri, S. K. M., Bincar Nasution, S. P. C. M., and Nasution, A. S. (n.d.). *Konsep Sistem Informasi*. PT Inovasi Pratama Internasional. <https://books.google.co.id/books?id=tD6nEAAAQBAJ>
- Hurrijal, A. S., and Gupitha, R. (2021). Sistem Informasi Monitoring Sales Berbasis Web Pada Pt. Arifindo Mandiri Tdc Pamanukan. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 10(2), 1–5. <https://doi.org/10.56244/fiki.v10i2.392>
- Ingram, T. N., LaForge, R. W., Avila, R. A., Schweper Jr, C. H., and Williams, M. R. (2019). *Sales management: Analysis and decision making*. Routledge.
- Nopianti, P. D., Purnamasari, S. D., Andri, A., and Ariandi, M. (2023). Dashboard Monitoring Pemesanan Produk Percetakan Dengan Pendekatan Key Performance Indicator. *KLIK: Kajian Ilmiah Informatika Dan Komputer*, 4(1), 497–505. <https://doi.org/10.30865/klik.v4i1.1155>
- Putra Yasa, I. K. (2021). Sistem Informasi Monitoring Pekerjaan Sales Di PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Luwuk Banggai Berbasis Web. *Jurnal Ilmiah Sistem Manajemen Informatika Dan Komputerisasi Akuntansi*, 4(1), 9–12. <https://doi.org/10.55501/jisimka.v4i1.56>
- Putri, N. T., Kamil, I., Ramadian, D., and others. (2012). Perancangan Standar Penilaian Kinerja Pemeliharaan Lampu Jalan Berdasarkan Key Performance Indicators (KPI's): Studi Kasus di Kota Padang. *Jurnal Optimasi Sistem Industri*, 11(2), 225–234.
- Sukamto, R. A., & Shalahuddin, M. (2016). *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*.
- Soemohadiwidjojo, A. T. (2015). *Panduan praktis menyusun KPI*. Raih Asa

Sukses.

Sutabri, T. (n.d.). *Konsep Sistem Informasi*. Penerbit Andi.
<https://books.google.co.id/books?id=uI5eDwAAQBAJ>

Vladova, A. Y., and Shek, E. D. (2021). Data preprocessing for machine analysis of sales representatives' key performance indicators. *Business Informatics*, 15(3), 48–59. <https://doi.org/10.17323/2587-814X.2021.3.48.59>

