

DAFTAR PUSTAKA

- Desy. (2020). Pengertian Penjualan, Manfaat, dan Jenis-jenisnya. *Business Management*.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kurniawan, B., & Setiawan, R. (2019). "Analisis Strategi Negosiasi dalam Penjualan Properti: Studi Kasus di Jakarta." *Jurnal Pemasaran Indonesia*, 4(3), 121–134.
- Mariska. (2023). Pengertian Negosiasi, Tujuan, dan Pentingnya Bagi Bisnis. *Seputar Bisnis*, 1.
- Politeknik Negeri Jember. (2024). *Profil Polije*. Diambil kembali dari <https://polije.ac.id/>
- PT Debindo Mitra Tama. (t.thn.). Diambil kembali dari debindo mitratama: <https://debindomitratama.com/about-dmt/>
- PT Debindo Mitra Tama. (2025). *profil perusahaan*. Diambil kembali dari debindo mitra tama: <https://debindomitratama.com/about-dmt/>
- Soeharto, M. (2020). "Pengaruh Teknik Negosiasi terhadap Keberhasilan Penjualan pada UMKM di Kota Surabaya." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 35(2), 45–58.
- Suryani, T. (2018). *Consumer Behavior: Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suryani, T. (2018). *Consumer Behavior: Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.