

**ANALISIS ANTESEDEN SALES  
PERFORMANCE: PERAN CREATIVE  
SELLING, SALES INNOVATIVENESS, DAN  
DUKUNGAN ORGANISASI  
(Studi Kasus pada Roughneck 1991)**



**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)  
pada Program Studi Sarjana Fakultas Ekonomika dan Bisnis  
Universitas Diponegoro

Disusun Oleh:

**FARIS ADAM MENROFA**  
**NIM : 12010121140248**

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2025**