

DAFTAR PUSTAKA

- Ade, S. H. J. J. E. D. B. (2018). Model Peningkatan Kinerja Tenaga Penjual: Orientasi Pelanggan, Kompetensi Teknik Tenaga Penjual Dan Perilaku Penjualan Adaptif. *19*(3), 57-69.
- Agustina Asatuan Dan Augusty Ferdinand, (2004),”Studi Mengenai Orientasi Pengelolaan
- Ahmad, Subagyo 2010, *Marketing In Business*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama.Jakarta: Mitra Wacana Media
- Amalia, I., Riyanto, M., & Farouk, U. J. A. D. B. (2018). Pengaruh *Interpersonal Skill, Salesmanship Skill, Technical Skill*, Dan Motivasi Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan Pada Pt United Tractors Tbk. *19*(2), 107-118.
- Arma, A., Ferdinand, A. T., & Raharjo, S. T. J. J. S. P. I. (2017). Pengaruh Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, Dan Pengalaman Menjual Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada Pt. New Ratna Motor Semarang). *16*(1), 1-16.
- A. A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2017. Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan. Pt. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Baldauf, Artur, Cravens, David W (2002),”*The Effect Of Moderators On The Salespersonbehavior Performance And Salesperson Outcome Performance And Sales Organizationeffectiveness Relationship. (2002), European Journal Of Marketing, Vol.36 No.11/12p.1367-1388*
- Ghozali, I. (2013). Aplikasi Analisis Multivareate Dengan Spss. Edisi Ketujuh. Semarang: Badan Penerbit Uneversitas Diponegoro.
- Hartatik, S. B., Kurniati, R. R., & Hardati, R. N. J. J. (2020). Pengaruh *Interpersonal Skill Dan Salesmanship Skill* Melalui Kinerja Tenaga Penjualan Terhadap Kepercayaan Konsumen (Studi Kasus Pada Pt. Sinar Niaga Sejahtera Malang). *9*(2), 386-395.
- Hendrawan, Andi. Dkk. (2019). Pengaruh Marketing Digital Terhadap Kinerja Penjualan Produk Umkm Asti Gauri Di Kecamatan Bantarsai Cilacap. *Jurnal Administrasi Dan Kesekretariatan. Vol 4 No 1*
- Hidayanti, D. M., & Rusdianti, E. J. J. R. E. D. B. (2017). Perilaku Penjualan Adaptif Pengaruhnya Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan. *10*(3), 221-231.

- Jaramillo, F., & Grisaffe, D. B. (2009). *Does Customer Orientation Impact Objective Sales Performance? Insights From A Longitudinal Model In Direct Selling*. *Journal Of Personal Selling & Sales Management*, 29(2), 167–178.
- Kuncoro, (2007), *Metode Kuantitatif, Teori Dan Aplikasi Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, Upp Stim Ykpn, Yogyakarta.
- Kohli, A. K., Shervani, T. A., & Challagalla, G. N. J. J. O. M. R. (1998). *Learning And Performance Orientation Of Salespeople: The Role Of Supervisors*. 35(2), 263-274.
- Lestari, P., & Wartini, S. J. M. A. J. (2015). Pengaruh Technical Sales Skill Dan Non Technical Sales Skill Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan Melalui Kepercayaan Konsumen Sebagai Variabel Intervening. 4(1).
- Liu, A. H. & Leach.2001. "Developing Loyal Customers With A Value-Adding Sales Force: Examining Customer Satisfaction And The Perceived Credibility Of Consultative Salespeople". *Journal Of Personal Selling & Sales Man Agement*, Xxi-(2).
- Mukhib, M. H., & Ferdinand, A. T. (2018). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada Pt. Vivo Communication Indonesia Kota Pekalongan)*. Fakultas Ekonomika Dan Bisnis, 33(2).
- Moehersono. (2012). *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Rentz Et.Al. (2002). 'A Measure Of Selling Skill: Scale Development And Validation'. *Journal Of Personal Selling And Sales Management*. Vol. Xii (1). Winter: 13-21.
- Sase, F. A., Ferdinand, A. T., & Sutopo, S. (2015). Analisis Pengaruh Bebrbagai Faktor Terhadap Customer-Relationship Quality Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus Pada Tenaga Penjualan Pt. Sinar Niaga Sejahtera (SNS) Regional Jawa Tengah). Diponegoro University, Vol XIV No. 3, hal 231 - 253
- Simarmata, E. H., & Mudiantono, M. (2018). Pengaruh Pengalaman Menjual, Kompetensi Menjual Dan Kualitas Hubungan Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada Tenaga Penjualan Smartphone Kota Semarang). Fakultas Ekonomika Dan Bisnis, 33(2).
- Sugiyarti, G. J. M. E. D. M. (2018). Analisis Efektivitas Kegiatan Dan Tingkat Pengalaman Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Tenaga Penjualan

Dengan Kompetensi Teknik Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Kecil Menengah Pakaian Jadi Di Kota Semarang. 33(2).

Sopiah. (2016). *Salesmanship* (Kepenjualan). Jakarta, Pt Bumi Aksara.

Spiro, Dan Weitz. 1990. *Personal Selling Process*. Journal Of Bussines & Industrial Marketing

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, Cv.

Sukoco S, S.T., Andung 2012. ‘Analisis Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjualan Dan Sistem Kontrol Terhadap Kinerja Tenaga Pejualan: Studi Pada Penjualan Produk *Customer Banking* Di Pt. Bri Syariah Kci Semarang’.

www.astra-honda.com

<https://www.dataindustri.com/wp-content/uploads/2020/03/Tren-Data-Penjualan-Motor-Honda-di-Indonesia-2008-%E2%80%93-2020.png>