

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohman, Maman. 2011. *Dasar-Dasar Metode Statistika untuk Penelitian*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Agustina, L. 2016. Pengaruh Penjualan Adaptif, Kemampuan Mendengar dan Orientasi Pelanggan terhadap Kinerja Tenaga Penjual Jasa Hotel Bintang 4 dan 5 di Yogyakarta. Volume 08, No. 2, September 2016, halaman 224 - 239
- Aprillia Elly Kusumastuti. 2019. Penjualan Adaptif Sebagai Pemeditasi Kinerja Tenaga Penjualan Perusahaan Asuransi di Jawa Tengah
- Aulia Arma. 2017. Pengaruh Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, dan Pengalaman Menjual Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*. Volume XVI, No. 1, Mei 2017, halaman 1-16
- Chow, Simeon dan Reed Holden, 1997, "Toward An Understanding of Loyalty: The Moderating Role of Trust", *Journal of Managerial Issues*, Vol. IX, No.3
- Cross, M. E., T. G. Brashear, E. E. Rigdon, dan D. N. Bellenger. 2007. Customer orientation and salesperson performance. *European Journal of Marketing* 41 (7): 821-835.
- Desty Dianti Hapsari. 2017. Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjual Terhadap Kinerja Tenaga Penjual
- Dewinta Muslikha. 2017. Perilaku Penjualan Adaptif Pengaruhnya Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan
- Dwi Suryanto Hidayat. 2019. Penjualan Adaptif sebagai Pemeditasi Kinerja Tenaga Penjualan Perusahaan Asuransi di Jawa Tengah
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hendra Saputra. 2018. Pengaruh Orientasi Pelanggan, Penjualan Adaptif, dan Kualitas Hubungan Tenaga Penjual –Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga Penjual. *Jurnal Bisnis Terapan*, Volume 02 Nomor 01 (Juni, 2018) 17-34
- Homburg, C., M. Klarmann, dan J. Schmitt. 2010. Brand Awareness in Business Markets: When is It Related to Firm Performance? *Intern. J. of Research in Marketing* 27:201-212.

- Kara, A., Andaleeb, S. S., Turan, M., dan Cabuk, S. 2013. *An Examination of The Effects of Adaptive Selling Behavior and Customer Orientation on Performance of Pharmaceutical Salespeople in An Emerging Market*.
- Kristina, Alan S, 2005, “Analisis Pengaruh Kepercayaan Pengelola Apotek Terhadap Pemasok Maupun Tenaga Penjualan Dalam Membangun Kesetiaan Melalui Kepuasan Pengelola Apotek Terhadap Pemasok”, *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. IV, No. 3, Desember 2005
- Leonita Agustina. 2016. Pengaruh Penjualan Adaptif, Kemampuan Mendengar, dan Orientasi Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Jasa Hotel Bintang 4 & 5 di DIY. *Jurnal Manajemen* vol. 6 no. 1 juni 2016
- Liu, Annie H. and Mark P. 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 Management*, Vol. XXI, No. 2, Spring. P. 147-156.
- Marshall W. Greg, Stone H. Thomas, and Jawahar I. M, (2001). “Selection Decision Making by Sales Managers and Human Resource Manager : Decision Impact, Decision Frame, and Time of Valuation”. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, Vol. XXI, No. 1, p. 19-28.
- Martin Luter Purba. 2019. Pengaruh Penjualan Adaptif dan Orientasi Smart-Working Terhadap Kreativitas Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Kinerja Bisnis IBO dalam MultiLevel Marketing PT Oriflame Indonesia Medan
- Rendy Arafat. 2013. Pengaruh Dimensi Sales Skill Terhadap Kinerja Penjualan
- Soeratno dan Arsyad Lincoln. 2003. *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi* . UPP, AMPUKPN. Jakarta.
- Sugiyono.2016.*StatistikaUntukPenelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Suhaji. 2016. Faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada Tenaga Penjualan Perusahaan Farmasi di Semarang). *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisni*. Vol. 13 Nomor . 2 Oktober 2016.
- Sujan’, Harish, Barton A. Weitz and Nirmala Kumar, (1994), “Learning Orientation, Working Smart, and Effective Selling”, *Journal of Marketing*, Vol. 58. P. 39-52.