

DAFTAR PUSTAKA

- Abrilia Setyawati, H., & Helmy, I. (2018). Pengaruh Proving Goal Orientation Dan Selling Experience Terhadap Kinerja Tenaga penjual Dengan Perilaku Penjualan Adaptif Sebagai Variabel Mediasi (Studi pada Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Kebumen). *Jurnal Pro Bisnis Vol. 11 No. 1* , 1.
- Alam Islami, F., & Tae Ferdinand, A. (2012). Analisis Pengaruh Hard Skill, Soft Skill Dan Motivasi Terhadap Kinerja Tenaga penjual (Studi Pada Tenaga Kerja Penjualan Pt. Bumiputera Wilayah Semarang). *Diponegoro Journal Of Management Volume 1, Nomor 1* , 1-13.
- Arafat, R. (2013). Pengaruh Dimensi Sales Skill Terhadap Kinerja Penjualan. *Management Analysis Journal volume 6, Nomor 2*. 1-14
- Arma, A. d. (2017). Pengaruh Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, Dan Pengalaman Menjual Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga penjual (Studi Pada Pt. New Ratna Motor Semarang). *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia vol 3, nomor 3*, 1-16.
- Hakim, L. (2014). Pengaruh Pengawasan Dan Pelayanan Terhadap Kinerja Bagian Pemasaran (Studi Kasus Ksp Artha Prima). *Among Makarti, Vol.7 No.14* , 2-7.
- Hendriyanto S, P. S. (2012). Analisis Pengaruh Keahlian Menjual Tenaga penjual, Dan Kualitas Pelayanan Glaxo Smith Kleine Terhadap Kinerja Tenaga penjual. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan Volume 3 Nomor 2* , 2.
- Ibnu Zakaria, S. (2017). The Strategy To Improve Salesperson's Performance By Salesperson's Technical Competency, Sales Soft Capability, Service Orientation, And Adaptive Selling (A case study of Transvision salespersons in Central Java and Special Region of Yogyakarta). *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia Volume XVI, No. 3* , 167-181.
- Kharisma, B. M., & Widiyanto, I. (2015). Anteseden Penjualan Adaptif Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Tenaga penjual. *Diponegoro Journal Of Management Volume 4, Nomor 4* , 1-13.
- Lestari, P., & Wartini, S. (2015). Pengaruh Technical Sales Skill Dan Non Technical Sales Skill Terhadap Kinerja Tenaga penjual Melalui Kepercayaan Konsumen Sebagai Variabel Intervening. *Management Analysis Journal vol 4 no (1)* , 4-8.

- Meiga Kharisma, B., & Widiyanto, I. (2015). Anteseden Penjualan Adaptif Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Tenaga penjual. *Diponegoro Journal Of Management Volume 4, Nomor 4* , 1-13.
- Mulatsih, R. (2011). Studi Tentang Kinerja Tenaga penjual (Study of Performance of Sales Persons) Kasus Empiris Pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Area Distribusi Jawa Tengah I. *Fokus Ekonomi Vol. 6 No. 1* , 19-39.
- Priyo Utomo, E. (2019). Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Sales Performance pada Perusahaan Media Periklanan : Studi Empirik pada Tenaga penjual di RCTI. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan Vol. 8, No. 1* , 81-93.
- Saputra, H., & Aqmala, D. (2018). Pengaruh Orientasi Pelanggan, Penjualan Adaptif, Dan Kualitas Hubungan Tenaga penjual- Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga penjual. *Jurnal Bisnis Terapan Volume 02 Nomor 01* , 17-34.
- Sugiyarti, G. (2018). Analisis Efektivitas Kegiatan Dan Tingkat Pengalaman Dalam Analisis Efektivitas Kegiatan Dan Tingkat Pengalaman Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Tenaga penjual Dengan Kompetensi Teknik Sebagai Variabel Intervening Pada Ukm Pakaian Jadi Kota Semarang. *Media Ekonomi dan Manajemen, Vol. 33 No. 1* , 140-148.
- Sugiyono, P. D. (2014). "*Statistika Untuk Penelitia*". Bandung: Alfabeta cv.
- Surandini, A. (2011). Studi Tentang Kemampuan Tenaga penjual Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Tenaga penjual Pt. Nasmoco Jawa Tengah Dan Diy. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia Volume X, No. 1* , 88-105.
- Usvita, M. (2017). Pengaruh Kompetensi Tenaga penjual, Kualitas Hubungan Dan Sistem Kontrol Terhadap Kinerja Tenaga penjual (Studi Kasus Pada PT. BRI Cabang Solok).*e-Jurnal Apresiasi Ekonomi Volume 5, Nomor 2* , 97-101.