

## DAFTAR PUSTAKA

- Andriawan, Achmad. 2014. Pengaruh Aktivitas Tenaga Penjual Dan Tingkat Pengalaman Penjual Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Agen/Toko Spare Part Sepeda Di Daerah Mojokerto. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga*. Vol 2. No.3.
- Amri, Syaeful. 2014. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan Studi Pada Pt. Nasmoco Jawa Tengah Dan Diy. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*. Vol XIII. No.3.
- Ade, Hubtriyani. 2018. Model Peningkatan Kinerja Tenaga Penjual : Orientasi Pelanggan, Kompetensi Teknik Tenaga Penjual Dan Perilaku Penjualan Adaptif. *Jurnal Ekobis Edisi September 2018*. Hal 57-69.
- Ali, Hasan. (2008). *Marketing*. Yogyakarta : Media Pressindo
- Arma, Aulia., et al. 2017. Pengaruh Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, dan Pengalaman Menjual untuk meningkatkan Kinerja tenaga Penjualan (Studi Kasus pada PT. New Ratna Motor Semarang). *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*. Hal. 1-16.
- Ahearne, M dan Schillwaert, N (2000). *The Effect Of Information Technology On Salesperson Performance*. Pennsylvania State University, eBusiness research center.
- Arafat, Rendy. 2013. Pengaruh Dimensi Sales Skill Terhadap Kinerja Penjualan. *Management Analysis Journal*. ISSN 2252-6552
- Bungin, Burhan. 2013. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta : KENCANA PRENADA MEDIA GROUP.
- Aulia, Arma. 2017. Pengaruh kompetensi menjual, kualitas hubungan, dan pengalaman menjual, untuk meningkatkan kinerja tenaga penjualan. (Studi kasus pd PT. New Ratna Motor Semarang). *Jurnal Sains pemasaran Indonesia*. Vol. 16. No. 1. pp. 1-16.
- Churchill, Jr, Gilbert A. Neil M.ford & Orville C Walker, Jr (1990). *Salesforce Management Planning, Implementation and control*. Irwin : Boston.
- Danang, Sunyoto, *Prosedur Uji Hipotesis untuk Riset Ekonomi*, Yogyakarta: Alfabeta, 2012, hal. 115.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 20*. Cetakan ke-8. Semarang : Universitas Diponegoro.

- Hendriyanto, Asepta. 2012. Analisis Pengaruh Keahlian Menjual Tenaga Penjual, Dan Kualitas Pelayanan Glaxo Smith Kleine Terhadap Kinerja Tenaga Penjual. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*. Vol. 3. No. 2.
- Helmy, Irfan., Setyawati Abrilia H. 2018. Pengaruh *Proving Goal* dan *Selling experience* terhadap kinerja tenaga penjualan dengan *Adaptif selling* sebagai variabel intervening. *Jurnal Pro bisnis*. ISSN : 1979-9258 e-ISSN : 2442-4536. Vol. 11. No. 1.
- Kurniawan, Albertus A.S. 2014. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sales Force Mlm High Dessert Di Surabaya, Semarang Dan Bandung. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*. Vol XIII. No.3.
- Mulatsih, retno (2011) Studi Tentang Kinerja Tenaga Penjualan (*Study Of Performance Of Sales Persons*) Kasus Empiris Pada Pt. Sinar Niaga Sejahtera Area Distribusi Jawa Tengah I.
- Mudianto & Simarmata. 2018. Pengaruh Pengalaman Menjual, Kompetensi Menjual Dan Kualitas Hubungan Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada Tenaga Penjualan *Smartphone* Kota Semarang). *Diponegoro Journal Of Management*. Vol 7. No.3.
- Nazir, Mohammad (2014). *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Rentz, J.O., Shepherd, C. D., Tashcian, A., Dabhlokar, P.A., & Ladd, R. T. (2002). *A measure of selling skill: Scale development and validation*. *Journal of Personal Selling & sales Managenen*, 22(1), 13.
- Rigdon, E. Edward, Bellenger Danny., Brashear G. Thomas., Cross E. Mark., (2014). *Customer Orientation and Salesperson Performance*. *European Journal of Marketing*.
- Sari, Komala Dewi. 2014. *Smart working orientation* dan *Customer Orientation* ; implikasi terhadap kinerja tenaga penjualan multi level marketing. *Jurnal bisnis, Manajemen*. 43-60.
- Setiobudi, Bayuaji Darus. 2007. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Selling Skill* Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan. (Studi Kasus pada Pt. Asuransi Sinar Mas).
- Sugiyarti. 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. *Jurnal Media Ekonomi dan Manajemen*. Vol 33. No.1.

Sukoco S, ST .2012. Analisis Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjualan Dan Sistem Kontrol Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada Penjualan Produk *Consumer Banking* Di Pt. Bri Syariah Kci Semarang). *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*. Vol XI. No.3.

Suhaji dan Widiastuti, Tantri. 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada Tenaga Penjualan Perusahaan Farmasi Di Semarang). *JDEB*. Vol 13. No. 2

Sarwono, Jonathan, 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Administrasi. Edisi Sembilan*. Bandung : C.V Alfabeta.

\_\_\_\_\_, 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : ALFABETA

\_\_\_\_\_, 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Bandung : C.V Alfabeta.

\_\_\_\_\_, 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Bandung : C.V Alfabeta.

\_\_\_\_\_, 2013. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung : C.V Alfabeta.

Szymanski, David M. 1988. *Determinants of Selling Effectiveness; the Importance of Declarative knowledge to the Personal Selling Concept*. *Journal of Marketing*. Vol. 52, p 64-77

Tjiptono, F., Y. Chandra, A. Diana, (2004). *Marketing Scales*. Yogyakarta : Andi Offset

\_\_\_\_\_, 2008. *Strategi Pemasaran*. Edisi 3. Andi : Yogyakarta.

Wachner,T., Plouffe R Christopher., Gregoire Y. 2009. *SOCO's impact on individual sales performance : The integration of selling skills as a missing link*. *Industrial Marketing Manajemen*. 32-44

Sumber internet :

[Http://www.viva.co.id](http://www.viva.co.id)

[Http://www.oto.com/motor-baru/amaha/dealer/jepara](http://www.oto.com/motor-baru/amaha/dealer/jepara)

[Http://www.beecloud.id/9-skill/yang-wajib-dimiliki/sales](http://www.beecloud.id/9-skill/yang-wajib-dimiliki/sales)