

DAFTAR PUSTAKA

- Arma.A,Ferdinand.A.T, dan Rahardjo.S.T.(2017).Pengaruh Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, dan Orientasi Bekerja Cerdas, untuk meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada PT. New Ratna Motor Semarang). *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Volume XVI, No. 1, Mei 2017, halaman 1-16.
- Amri, S. (2015). Kinerja Tenaga Penjualan PT. Nasmoco Jawa Tengah dan DIY. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Volume XIV No.1 Halaman 45-68.
- Baldauf, A. and Cravens, D. W. (2002). The Effect of Moderators on The Salesperson Behavior Performance and Salesperson Outcome Performance and Sales Organization Effectiveness Relationships. “*European Journal of Marketing*” Vol 36, No.11/12, h.1367-1388.
- Darmawan, D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: PT.Remaja Rosdakarya.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Progam SPSS*. Yogyakarta: Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program* . Yogyakarta: Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Progam SPSS*. Yogyakarta: 2016.
- Hasan. (2009). *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hastuti, Y. W. (2014). Analisis Yang Mempengaruhi Adaptive Selling Capability dan Dampaknya Terhadap Kinerja Penjualan pada Perusahaan Farmasi dikota Semarang. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Volume XIII, No. 1, Mei 2014, halaman 113 - 128.
- Kohli', *et.al*, (1998), Learning and Performance Orientation of Salespeople: The Role of Supervisor, *Journal of Marketing Research*, Vol. 35 (May), p.263-274.
- Muftiasa I dan Mudiantono. (2018). Pengaruh Penjualan Berorientasi Pelanggan, Kualitas Hubungan Penjual Pembeli, Dan Perilaku Penjualan Adaptif Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjual (Studi Kasus Pada Tenaga Pemasar Keagenan PT Prudential Life Assurance Kota Semarang). *DIPONEGORO JOURNAL OF MANAGEMENT*, Volume 7, Nomor 3, Tahun 2018, Halaman 1-9
- Mulatsih, R. (2011). Studi Tentang Kinerja Tenaga Penjualan (Kasus Empiris Pada PT. Sinar Niaga Sejahtera) . *Fokus Ekonomi*, Vol. 6 No. 1 Juni 2011 : 19 - 39.
- Putra, R. M. (2018). Analisis Pengaruh Orientasi Pembelajaran Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Melalui Kerja Cerdas, Kemampuan Jual, dan Penjualan Adaptif Sebagai Variabel Intervening . *DIPONEGORO JOURNAL OF MANAGEMENT*, Volume 7, Nomor 2, Tahun 2018, Halaman 1-11.

- Sari, D. K. (2014). Smart Working Orientation dan Customer Orientation Implikasinya terhadap Kinerja Tenaga Penjualan Multi Level Marketing. *Jurnal Bisnis, Manajemen & Perbankan*, Vol. 1 No.1 Edisi Maret 2014:43-60.
- Safinta, F. (2015). Antecedent Penjualan Adaptif Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Volume XIV, No 02, Halaman 132-157.
- Setyawati.H.A *et.al* .(2018). Pengaruh Proving Goal Orientation Dan Selling Experience Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Perilaku Penjualan Adaptif Sebagai Variabel Mediasi (Studi pada Lembaga Keuangan Mikro di Kabupaten Kebumen). *Jurnal Pro Bisnis*, Vol. 11 No. 1 Februari 2018 ISSN : 1979 – 9258 e-ISSN : 2442 - 4536.
- Spiro *et.al* (1990). adaptive selling : conceptualization, and measurement. *Journal Of Marketing Research*, 27 (2) : 61-69.
- Sujan, *et.al* (1994). Learning Orientation, Working Smart, and Effective Selling. *Journal of Marketing*, Vol. 58. P. 39-52.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.