

## DAFTAR PUSTAKA

- Agung Nugroho, 2005. *Strategi Jitu Memilih Metode Statistic Penelitian Dengan SPSS*, Andi Yogyakarta, Yogyakarta.
- Amri, Syaeful. 2014. *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan Studi Pada PT. Nasmoco Jawa Tengah dan DIY*. Jurnal Sains Pemasaran Indonesia Volume XIII No 3 Desember 2014.
- Ferdinand. Augusty. 2014. *Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian untuk skripsi, Tesis dan Disertai Ilmu Manajemen*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam, 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS* ,Edisi Ketiga, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang M. Liga Suryadana, 2015. *Pengelolaan sdm berbasis kinerja*.Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, Imam. 2011. "*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*". Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gujarati, Damodar, 1999, *Ekonometrika Dasar*, Erlangga, Jakarta.
- Husein, Umar. 2002. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*.Jakarta. PT. Rajagrafindo Persada.
- Indriani, Farida 2005. "Analisis Program Manajemen Penjualan yang Berorientasi pada Konsultasi dalam Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan". *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*. Vol. IV, No. 2, p.105-130.
- Kharisma, Meiga B dan Ibnu Widiyanto. 2015. *Anteseden Penjualan Adaptif Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan*. Dipongoro Journal Of Management Volume 4 No 4 Tahun 2015. Universitas Diponegoro.
- Kharisma, Meiga B dan Ibnu Widiyanto. 2015. *Anteseden Penjualan Adaptif Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan*. Dipongoro Journal Of Management Volume 4 No 4 Tahun 2015. Universitas Diponegoro.

- Kuncoro, Mudrajad. 2009. *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Nazir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Priyatno Duwi. 2010. *Teknik Mudah dan Cepat Melakukan Analisis Data Penelitian dengan SPSS*, Yogyakarta: Gava media.
- Sukoco, Andung S. 2012. *Analisis Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjual dan Sistem Kontrol Terhadap Kinerja Penjualan (Studi Pada Penjualan Produk Consumer Banking di PT. BRI Syariah KCI Semarang)*. Jurnal Sains Pemasaran Indonesia Volume XI No 1 Mei 2012. Semarang.
- Suhaji dan Tantri Widiastuti. 2016. *Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Pada Tenaga Penjualan Perusahaan Farmasi Di Semarang)*. Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis 2 Oktober 2016. Semarang: STIE Widya Manggala.
- Sari, Komala Dewi. 2014. *Smart Working Orientation Dan Customer Orientation: Implikasinya Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan Multi Level Marketing*. Jurnal Bisnis, Manajemen Dan Perbankan Volume 1 No 1 Maret 2014. Universitas Muhammadiyah Sidoarjo
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sekaran, Uma. 2011. *Research Methods for business Edisi I and 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- S Lestari, Candra Preli. 2019. *Pengaruh Pelatihan Dan Pengembangan Terhadap Kinerja Karyawan Promotor OPPO Pada PT.WORLD INNOVATIVE TELECOMUNICATION Cabang Jember*.

Tercia, Ch.Yosevina Ratna, SE, MM, 2008. Sikap Kewirausahaan Dan Orientasi Pelanggan ; Implikasinya Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan Pada PT. Astra Honda Semarang, *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Edisi 2008.

