

## DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, Jennifer. 1988. *Trade, Traders and Trading in Rural Java*. Singapore: Oxford University Press
- Anderson, Erin dan Richard L. Oliver. 1987. "Perspective on Behavior-Based Versus Outcome-Based Salesforce Control Systems". *Journal of Marketing*. Volume 51: 76-88.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- \_\_\_\_\_, 2013. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta
- Baldauf, Artur dan David W. Cravens. 2002. "The Effect of Moderators on the Salesperson Behavior Performance and Salesperson Outcome Performance and Sales Organization Effectiveness Relationships". *European Journal of Marketing*. Volume 36. Nomor 11 atau 12: 1367-1388.
- Baldauf, Artur., David W. Cravens dan Nigel F. Piercy. 2001. "Examining Business Strategy, Sales Management, and Salesperson Antecedents of Sales Organization Effectiveness". *The Journal of Personal Selling and Sales Management*. Volume XXI. Nomor 2: 109-122.
- Challagalla, Goutam N. dan Tasadduq A. Shervani. 1996. "Dimensions And Types of Supervisory Control: Effects on Salesperson Performance and Satisfaction". *Journal of Marketing*. Volume 60: 89-105.
- Coryanata, Isma. 2011. "Penggunaan Teknologi Informasi dan Sistem Akuntansi Manajemen sebagai Pemoderasi Hubungan antara Intensitas Persaingan Pasar terhadap Kinerja Perusahaan". *Jurnal Telaah dan Riset Akuntansi*. Volume 4. Nomor 2: 139-154
- Cravens, David W. et al. 1993. "Behaviour-Based and Outcome-based Salesforce Control System". *Journal of Marketing*. Volume 57: 47-59.
- Cravens, David W. dan Nigel F. Piercy. 2013. *Strategic Marketing*. New York: McGraw-Hill Education.
- Daft, Richard L. 2002. *Manajemen*, diterjemahkan Emil Salim dkk. Jakarta: Erlangga.
- Djauhari dan Yanuar Rachmansyah. 2010. "Strategi Meningkatkan Kinerja Penjualan Asuransi Jiwa (Studi Di AJB BUMIPUTERA 1912 Kantor Cabang Semarang)". *Prestasi*. Volume 6. Nomor 1: 146-177.

- Grant, Ken et al. 2001. "The Role of Satisfaction With Territory Design on the Motivation, Attitudes, and Work Outcomes of Salespeople". *Academy of Marketing Science*. Volume 29. Nomor 2: 165-178.
- Ghozali, Imam. Hengky Latan. 2015. *Partial Least Square Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handoko, T. Hani. 2003. *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Homburg, Christian, Wayne D. Hoyer, dan Martin Fassnacht. 2002. Service of Orientation of a Retailer's Business Strategy: Dimensions, Antecedents, and Performance Outcomes. *Journal of Marketing*. Volume 66: 86-101.
- Jogiyanto, H.M. dan Abdillah, W. 2009. *Konsep dan Aplikasi PLS (Partial Least Square) untuk Penelitian Empiris*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Kaltenbach, Hans-Michael. 2012. *A Concise Guide to Statistics*. New York: Springer
- Keaveney, Susan M. 1995. "Customer Switching Behavior in Service Industries: An Exploratory Study". *Journal of Marketing*, Volume 59 Nomor 2: 71-82
- Kotler, Phillip. Kevine L. Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran Jilid 2* diterjemahkan Benyamin Molan. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2012. *Principles of Marketing*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Manning, Gerarald L. dan Barry L. Reece. 2006. "*Selling Today Membangun Kemitraan Berkualitas* diterjemahkan Harry Slamet. Jakarta: PT Indeks.
- 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". *Fokus Ekonomi*. Volume 6. Nomor 1: 19-39.
- Mulia, Elvie. 2015. *Power Sales: Rahasia Sukses Memimpin Tim Penjual*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Mulyadi 2011. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen (Sistem Pelipat Ganda Kinerja Peneliti)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Peranginangin, Jasanta. 2016. *The Handbook of Salespeople Konsep dan Aplikasi: Manajemen Penjualan*. Sidoarjo: JP Publishing.

- Piercy, Nigel F., David W. Cravens dan Neil A. Morgan. 1998. "Salesforce Performance and Behaviour-Based Management Processes in Business-to-Business Sales Organizations". *European Journal of Marketing*. Volume 32. Nomor 1 atau 2: 79-100.
- Piercy, Nigel F., David W. Cravens dan Neil A. Morgan. 1999. "Relationships between Sales Management Control, Territory Design, Salesforce Performance and Sales Organization Effectiveness". *British Journal of Management*. Volume 10: 95-111.
- Porter, Michael E. 1994. *Keunggulan Bersaing, Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Setiawan, Andi. 2003. "Analisis Kinerja Tenaga penjualan Berdasarkan Sistem Kontrol dan Sinergi Aktivitas Tenaga penjualan (Studi Empiris Tenaga Penjualan pada Distributor Farmasi di Kota Semarang)". *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*. Volume II. Nomor 1: 33-52.
- Slater, Stanley F. dan John C. Narver. "Does Competitive Environment Moderate the Market Orientation–Performance Relationship". *Journal of Marketing*. Volume 58: 46-55.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian dan Pengembangan (Research and Development atau R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Suhermini. 2010. "Efektifitas Penjualan Perusahaan Penerbitan dan Kinerja Tenaga penjualan." *Jurnal Dinamika Manajemen*. Volume 1. Nomor 1: 47-53.
- Suliyanto. 2011. *Ekonomika Terapan: Teori dan Aplikasi dengan SPSS*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Supriyanto. 2009. *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: PT Indeks.
- Swastha, Basu. 2015. *Manajemen Penjualan Edisi Ketiga*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Weitz, Barton A., Harish Sujan dan Mita Sujan. 1986. "Knowledge, Motivation, and Adaptive Behavior: A Framework for Improving Selling Effectiveness". *Journal of Marketing*. Volume 50. Nomor 4: 174-191.
- Wibowo. 2014. *Manajemen Kinerja Edisi Keempat*. Jakarta: Rajawali Pers.