

DAFTAR PUSTAKA

- Agus, M.H., 2003. *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal*. Yogyakarta: Kanisius.
- Ahmad., Basir M. Syah dan Kitchen PJ. (2010). The Relationship Between Sales Skill And Salesperson Performance And The Impact Of Organizational Commitment As Amoderator : An Empirical Study In A Malaysian Tellecommunications Company. *International Journal Of Economic And Management*.
- Arifin, A., 2012. Pengaruh Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pasta Gigi Pepsodent di Kota Makassar. Skripsi. Universitas Hasanuddin Makassar.
- Assauri, Sofjan. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Penerbit : PT.Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Ayu, Agustin Rizki Diansari. 2015. Pengaruh Personal Selling dan Sales Promotion Terhadap Keputusan Konsumen Menabung Britama di PT. Bank Rakyat Indonesia(PERSERO) TBK. Cabang Sidoarjo. Surabaya
- Ayu, Ida Gede Rat Praba Ari dan Dewi Puri Astiti. 2014. Peran Persepsi Individu Terhadap Asuransi dan Model Kepercayaan Kesehatan dalam Pengambilan Keputusan Menggunakan Asuransi Jiwa. *Jurnal Psikologi Udayana*, Vol 1 No 2. Hal 381-388.
- Budi, Satria, 2012. Pengaruh Salesmanship Skill Terhadap Penjualan Mobil Toyota Kijang Innova Pada PT Agung Automall Duri, *Skripsi*. Prodi manajemen Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim. Riau.
- Darus, B.S. 2007. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Selling Skill Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan. Tesis. Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro. Semarang.
- Djauhari & Yanuar, R., 2010. Strategi Meningkatkan Kinerja Penjualan Asuransi Jiwa. Studi Di AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Semarang. Jateng.
- Eko, Refi Priyanto, Edi Safni Rosa, dan Rini Syarif. 2014. Pengaruh Personal Selling dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian, *Jurnal Ilmiah Manajemen*, Vol 2 No 1.

Fahma, I., 2011. Analisis Pengaruh Interaksi Harga dan Desain Produk Terhadap Keputusan Pembelian Batik di Eka Batik Semarang. Skripsi. Universitas Diponegoro Semarang.

Faizal, A.I., 2012. Analisis Pengaruh Hard Skill, Soft Skill, Dan Motivasi Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan. Studi Pada Tenaga Kerja Penjualan PT.Bumiputera Wilayah Semarang. Skripsi. Semarang.

Gaffar, Vanessa, 2007, CRM dan MPR Hotel, Penerbit Alfabeta. Bandung.

Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Universitas Diponegoro. Semarang.

<http://arsip.mediakonsumen.com/Artikel1660.html>

<http://www.asuransibijaksana.com/2011/06/testimoni-klaim-nasabah-prudential.html>

<http://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20150319145023-92-40334/jumlah-individu-tertanggung-asuransi-capai-155-juta-orang/>

http://www.kompasiana.com/2015/lalantakhrudin/keluhan-keluarga-nasabah-prudential-syari-ah_54f99b9ea33311af798b49e6

<https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1274>

Hurriyati, Ratih, 2010, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Alfabeta. Bandung.

Kotler Philip dan Gary Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 2. ISBN. Jakarta.

Kotler Philip dan Gary Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 1. ISBN. Jakarta.

Kotler Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 1. ISBN. Jakarta.

Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Edisi 9, Jilid 1 dan 2, PT Prenhalindo, Jakarta.

Marjuki & Adil Fadillah. 2014. Pengaruh Tenaga Penjualan dan Citra Perusahaan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada PDAM Tirta Pakuan Kota Bogor). Bogor.

- Mowen, Jhon C. & Minor, M. (2002). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- Mulatsih, Retno. (2010). Studi Tentang Kinerja Tenaga Penjualan. Skripsi. Tidak dipublikasikan. Semarang: Universitas Diponegoro Semarang.
- Nicky, M.P., 2016. *Pengaruh Ekuitas Merek dan Variasi Produk Terhadap Proses Keputusan Pembelian Pada Produk Indomie di Palembang*. Skripsi. Universitas Katolik Musi Charitas. Palembang.
- Pettijohn, C.E, Pettijohn, L.S, and Taylor, A.J. (2007), “Does salesperson perception of the importance of sales skills improve sales performance, customer orientation, job satisfaction, and organizational commitment, and reduce turnover”. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, Vol. 27, pp. 75 – 88.
- Rendy Arafat, 2013, Pengaruh Dimensi Sales Skill Terhadap Kinerja Penjualan, Terbitan Juni 2013.
- Reska, Jehan Alwina, 2010. *Pengaruh Keahlian Dan Perilaku Penjualan Pada Work Outcomes*. Skripsi. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Rozita, N.L., 2015. Pengaruh Komunikasi Dan Interpersonal Skill Karyawan Terhadap Minat Menjadi Anggota Di Koperasi Syariah Muhammadiyah Kota Blitar. Skripsi. Institut Agama Islam. Tulung Agung.
- Sakunda, H.A. (2001). Analisis Pengaruh Karakteristik Tenaga Penjualan, Ethical Concern dan Keakraban Terhadap Kepercayaan Pelanggan. Skripsi . Tidak dipublikasikan. Semarang : Universitas Diponegoro Semarang.
- Sugiarto, Dergibson Siagian, Lasmono Tri Sunaryanto, dan Deny S.Oetomo. 2001. Teknik Sampling Gramedia. Jakarta.
- Sugiyono, 2010. *Metodelogi Penelitian Bisnis*. Bandung: CV.Alfabeta.
- Suliyanto, 2005. Analisis Data. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Sunarto, 2004. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi Kedua. Penerbit AMUS. Yogyakarta.
- Sutisna. (2001), Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran, Penerbit PT. Remaja Rosdakarya, Bandung, Cetakan I.

Sutopo dan Sutono. (2004). Pengaruh Perilaku Etis Dan Orientasi Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Sebuah Studi Pada Industri Asuransi Jiwa Di Semarang. *Jurnal Bisnis Strategi*, 171-189.

Sutrisno. 2012. Pengaruh Salesmanship Dan Sales Promotion Terhadap Penjualan Rokok Clas Mild Pada PT.Delta Internusa Pekanbaru. Pekanbaru.

Suwartono (2014) *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Swastha, Basu, 2014, *manajemen penjualan*. Edisi 3. BPFE. Yogyakarta

Syamsi, Ibnu, 2007. *Pengambilan Keputusan dan Sistem Informasi*. Penerbit : PT. Bumi Aksara. Jakarta.

www.topbrandaward.com