

***MARKET SENSING CAPABILITY, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT AND
MARKETING PERFORMANCE : MEDIATOR OF ADAPTIVE SELLING STRATEGY***

Skripsi

**Untuk memenuhi sebagian Persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1**

Program Studi Manajemen



Disusun Oleh

Ulillia Deviana Fitriani

NIM : 30401511920

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG**

2019

***MARKET SENSING CAPABILITY, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT AND
MARKETING PERFORMANCE : MEDIATOR OF ADAPTIVE SELLING STRATEGY***

Skripsi

*MARKET SENSING CAPABILITY, CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT AND MARKETING PERFORMANCE : MEDIATOR OF
ADAPTIVE SELLING STRATEGY*

Disusun Oleh:

Ulillia Deviana Fitriani

30401511920

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian skripsi

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 25 Februari 2019

Pembimbing,



Dr. Hendar, SE, MSi

NIK. 210499041

**MARKET SENSING CAPABILITY, CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT AND MARKETING PERFORMANCE : MEDIATOR OF
ADAPTIVE SELLING STRATEGY**

Disusun Oleh:

Ulillia Deviana Fitriani

30401511920

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada tanggal 1 Maret 2019

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing


Dr. Hendar, SE, MSi
NIK. 210499041

Penguji


Dra. Sri Hindah Pujiastuti, MM
NIK. 210485009


Zaenuddin, SE, MM
NIK. 210492031

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Tanggal 1 Maret 2019

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. H. Ardian Adhiatma, S.E., M.M.
NIK. 210499042

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ULILLIA DEVIANA FITRIANI

NIM : 30401511920

Dengan ini saya nyatakan bahwa Karya Tulis Ilmiah yang berjudul:

MARKET SENSING CAPABILITY, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT,
MARKETING PERFORMANCE : MEDIATOR OF ADAPTIVE SELLING STRATEGY

Adalah benar hasil karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan tindakan plagiasi atau mengambil alih seluruh atau sebagian besar karya tulis orang lain tanpa menyebutkan sumbernya. Jika saya terbukti melakukan tindakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Semarang, 25 Maret 2019



Ulillia Deviana Fitriani



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Selalu Bersyukur” (*Ulillia Deviana Fitriani*)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya yang tiada henti mendoakan dan memberikan dukungan kepada saya agar menyelesaikan perkuliahan dengan sebaik mungkin, serta selalu memberikan yang terbaik untuk saya selama ini. Selain itu skripsi ini saya persembahkan untuk saudara, teman dan sahabat saya yang senantiasa memberikan doa serta motivasi tiada henti sehingga diberikan kelancaran dalam perjalanan skripsi saya.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “**MARKET SENSING CAPABILITY, CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT AND MARKETING PERFORMANCE : MEDIATOR OF ADAPTIVE SELLING STRATEGY**” dengan baik. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Penulis menyadari akan kekurangan dan keterbatasan, sehingga selama menyelesaikan Skripsi ini, penulis mendapatkan bantuan, bimbingan, dorongan, semangat dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Hendar, SE, M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah sabar memberikan ilmu, bimbingan, kritik dan saran kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Hj. Olivia Fachrunnisa, SE, M.Si, Ph.D, selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Dr. Ardian Adiatma, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Segenap dosen dan staf Prgoram Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang bermanfaat kepada penulis.

5. Kedua orang tuaku tercinta (H. Paryoto dan Hj. Yul Faidah), kakakku (Puput Praharani Dewi) serta adik-adikku (Mieke Rahma Widiyani dan Farrel Alvin Habibullah), terimakasih atas pengertian, perhatian, dukungan, semangat dan doa yang tiada henti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Mokhamad Hussain Adillah yang selalu ada disetiap perjuangan penulis hingga saat ini, serta kasih sayang, doa , bantuan dan dukungan yang selalu diberikan kepada penulis.
7. Teman dan sahabat Excellent Class serta teman seperjuangan pemasaran yang telah banyak memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun guna menyempurnakan penelitian skripsi ini dimasa yang akan datang. Semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat baik kepada penulisnya maupun para pembaca pada umumnya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Semarang, Maret 2019

Penulis

Ulillia Deviana Fitriani