

- Hasiholan Sitompul. D. Hotman, 2004, “Pengaruh Orientasi Belajar Dan Komitmen Organisasional Terhadap Kerja Cerdas Dalam Meningkatkan Kinerja Penjualan”, *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. III (Mei), halaman 41-54.
- Imam Ghozali, 2005, *Aplikasi MultiVariate Dengan Program SPSS*, Edisi Ketiga, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Kohli, Ajay K, Tasadaduq A. Shervani, and Goutam N. Callagalla, 2008, “Learning and Performance Orientation of Salespeople : The Role of Supervisors”, *Journal of Marketing Research*. Vol.XXXV.(May), p.267-274.
- Kotler, Philip, 2005. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan Dan Pengendalian*, Jilid 1, Edisi Kelima. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kusmanto, Joko Sampurno. 2006. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Hasil Tenaga Penjualan Dan Hubungannya Terhadap Efektivitas Penjualan Perusahaan (Studi Kasus Pada BPR di EKS. Karesidenan Semarang). *Jurnal Studi Manajemen dan Organisasi* Vol. 3 Nomer 1 Januari Tahun 2006.
- Masri Singarimbun dan Soffyan Efendi. 2005. *Metodologi Penelitian Survey*. LP3ES. Jakarta.
- Marzuki. 2006. *Metodelogi Penelitian*. BPFE. Yogyakarta.
- Ngatno, 2005, “Analisis Proses Supervisi Tenaga Penjualan (Studi Kasus Pada Salesman Asuransi Bumi Putera Semarang)”, *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. IV (September), halaman 153-172.
- Retno Mulatsih. 2011. Studi Tentang Kinerja Tenaga Penjualan (Kasus Empiris Pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Area Distribusi JAwa Tengah I). *Fokus Ekonomi*. Vol. 6 No. 1 Juni 2011.
- Rustono. 2012. Studi Tentang Kerja Cerdas dan Kerja Keras Tenaga Penjualan Pada PT. Prudential Life Assurance Kantor HD Ananda Agency Semarang. *Ragam Jurnal Pengembangan Humaniora* Vol. 12. No. 2 Agustus 2012.
- Sujan, Harish, and Nirmalya Kuman, 2008. “Learning Orientation, Working Smart and effective Selling”, *Journal of Marketing*, vol.58, (July),p.34-52
- Sunarso, Yosy, SE., MM., 2007, “Pengaruh Orientasi Pembelajaran, Kerja Cerdas Dan Kerja Keras Dalam Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjual