

1. Jumlah responden belum bisa menggambarkan kondisi riil yang sesungguhnya.

Disisi lain variabel-variabel penelitian juga bisa diteliti untuk perkembangan suatu penelitian.

5.4 Agenda Penelitian Mendatang

Adanya keterbatasan penelitian maka untuk mengatasinya agenda penelitian dimana adanya hasil yang belum signifikan sehingga dapat diperbaiki, yaitu sebagai berikut:

- a. Dapat diajukan variasi model empiris atau variabel model empiris yang baru dengan tema yang sama yaitu orientasi belajar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Mohamad Yusak. Maret, 2011. Pengaruh Orientasi Pasar, *Intellectual Capital*, dan Orientasi Pembelajaran Terhadap Inovasi Studi Kasus pada Industri Hotel di Jawa Timur. *Jurnal Manajemen BISNIS* Vol. 3 No. 3. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas: Surabaya.
- Eris, Engin Deniz, Omur Neczan Timurcanday Ozmen. April 2012. *The Effect of Market Orientation, Learning Orientation and Innovativeness on Firm Performance: A Research from Turkish Logistics Sector. International Journal of Economic Sciences and Applied Research* 5 (1): 77-108.
- Ferdinand, Augusty T., 2006. Metode Penelitian Manajemen : Pedoman Penelitian untuk Penulisan Skripsi, Tesis dan Desertasi, BP Undip, Semarang.
- Gregory, Brian T, 2004, *Organizational Culture, Learning Orientation And Effectiveness, (Unpublished doctoral dissertation), Auburn University, USA.* Chaston, I, Badger. B and Smith, Sadler-E, (2000) , “ organizational

learning style and competences “, European Journal of Marketing, Vol. 34, No. 5/6, p. 625-640

- Ghozali, Imam. 2005. Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS, Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
<http://aceh.tribunnews.com/2018/11/27/peluang-dan-tantangan-era-revolusi-industri-40?page=all> diakses (4 Maret)
<https://www.pajak.go.id/sites/default/files/2019-05/LAKIN%20DJP%202018.pdf> diakses (2 Oktober)
- Indriantoro, Bambang Supomo. 1999. Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen Edisi Pertama. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Gajah Mada: Yogyakarta.
- Jogiyanto. 2010. Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman. Edisi Pertama. Fakultas Ekonomika dan Bisnis. Universitas Gadjah Mada: Yogyakarta
- Junusi, Rahman EI. 2012, Nopember. Pengaruh Orientasi Pembelajaran Motivasi Kerja Dan Komitmen Terhadap Kinerja Madrasah Swasta Di Kota Semarang. Volume II / Edisi 2. Fakultas Syari'ah Universitas IAIN Walisongo : Semarang.
- Kristina, Citra. Mei, 2006. Studi Mengenai Pola Bekerja Cerdas Tenaga Penjualan (Studi Empiris Tenaga Penjualan pada Pedagang Besar Farmasi di Kota Semarang). Jurnal Sains Pemasaran Indonesia. Vol V No 1.
- Mahmoud, Mahmoud Abdulai, Charles Blankson. 2015. *Market orientation, learning orientation and business performance The mediating role of innovation. International Journal of Bank Marketing. Department of Marketing and Entrepreneurship, University of Ghana Business School.*
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2007. Evaluasi Kinerja SDM. Bandung : PT. Refika Aditama.
- Nugroho, Apriyanto. 2016. Studi Tentang Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjual Melalui Kompetensi Tenaga Penjual Dan Orientasi Bekerja Cerdas Studi pada Kredit Usaha Mikro PT. Bank Mandiri Yogyakarta.
- Pinar, Hakkan. 2016. *The Effect Of Quality Orientation, Market Orientation*

And Learning Orientation On Firm Innovativeness. European Journal of Business and Social Sciences, Vol. 4, No. 12, March. Business Administration. Adana Science and Technology University : Turkey

- Prakosa, Bagas. 2005. Pengaruh Orientasi Pasar, Inovasi dan Orientasi Pembelajaran Terhadap Kinerja Perusahaan Untuk Mencapai Keunggulan Bersaing (Studi Empiris Pada Industri Manufaktur di Semarang). *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi* Vol. 2, 2. Fakultas Ekonomi. Universitas Diponegoro : Semarang.
- Rahmasari, Lisda. 2010, Januari. Peningkatkan Kinerja melalui Orientasi Pembelajaran, Kerja Cerdas dan Kerja Keras. *Majalah Ilmiah INFORMATIKA* Vol. 1 (1). Fakultas Ekonomi Universitas AKI : Semarang.
- Rubandiyah, Hidayatul Issri. 2018. Faktor Kinerja Puskesmas di Kota Semarang. *Higeia Journal Of Public Health Research And Development*. Jurusan Ilmu Kesehatan Masyarakat, Fakultas Ilmu Keolahragaan, Universitas Negeri Semarang
- Sari, Dewi Komala. 2014, Maret. *Smart Working Orientation dan Customer Orientation; Implikasinya Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan Multi Level Marketing*. *Jurnal Bisnis, Manajemen & Perbankan* Vol. 1 (1). Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah : Sidoarjo.
- Siregar, Syofian. 2018. *Statistika Deskriptif untuk Penelitian Dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. PT Raja Grafindo Persada: Depok
- Sudarmanto. 2014. *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM Teori, Dimensi Pengukuran dan Implementasi dalam Organisasi*. Pustaka Pelajar : Yogyakarta.
- Suliyanto, Rahab. 2012, January *The Role of Market Orientation and Learning Orientation in Improving Innovativeness and Performance of Small and Medium Enterprises*. Economics Faculty, Jenderal Soedirman University. *Asian Social Science* Vol. 8, No. 1
- Sugiyono. 2015. "Metode Penelitian Manajemen". Alfabeta, Bandung.

- Sujjan, Harish, Barton A. Weitz, dan Nirmalya Kumar, (1994), “*Learning Orientation, Working Smart, and Effective Selling*”, *Journal of Marketing*, Vol.58, July, 39-52.
- Sunarso, Yosy. 2007. Pengaruh Orientasi Pembelajaran, Kerja Cerdas Dan Kerja Keras Dalam Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjual (Studi Kasus: Pada PT. Infomedia Nusantara Jakarta). Tesis. Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro : Semarang.
- Supranto, J. 2008. Statistik Teori dan Aplikasi. Edisi Ketujuh. Erlangga 2012. Metode Riset Aplikasinya dalam Pemasaran. Edisi Ketujuh. Rineka Cipta : Jakarta
- Susilowati, Luky. 2008, Maret. Menumbuhkan Kinerja MLM Melalui Promosi Penjualan Dan Orientasi *Smart-Working*. Staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional Veteran : Surabaya
- Widoyoko, Eko Putro. 2012. *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian Edisi pertama*. Pustaka Pelajar: Yogyakarta.
- Wulandari, A. 2007. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjual Melalui Kerja Cerdas dan Kemampuan Menjual Tenaga Penjual Sebagai Intervening Variabel (Studi Kasus pada Tenaga Penjual PT. Indo Sunmotor Gemilang Semarang). “*Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*” Vol. 6, No. 1, h. 25- 42.