

**PERAN PERILAKU PENJUALAN ADAPTIF DALAM
MEMEDIASI ANTARA ORIENTASI PELANGGAN DAN
KOMPETENSI TENAGA PENJUAL TERHADAP KINERJA
TENAGA PENJUAL
(Studi kasus otomotif di Semarang)**

**Skripsi
Untuk memenuhi sebagai persyaratan mencapai derajat Sarjana S1
Program Studi Manajemen**



**Disusun Oleh :
Ina Nur Rahma
Nim : 30401612183**

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG
2020**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi

**Peran Perilaku Penjualan Adaptif Dalam Memediasi Antara Orientasi Pelanggan
Dan Ketrampilan Tenaga Penjual Terhadap Kinerja Tenaga Penjual (Studi kasus
otomotif di Semarang)**

Disusun Oleh :

Ina Nur Rahma

Nim : 30401612183

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat
diajukan dihadapan sidang panitia ujian usulan penelitian
Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Mengetahui

Semarang, 16 september 2020



Digitally signed
By Dr. Ken
Sudiarti, SE., Msi
Date: 2020.09.16
12:34:11 +07'00'

Dr. Ken Sudiarti, SE, MSi
NIK. 210491023

Peran Perilaku Penjualan Adaptif Dalam Memediasi Antara Orientasi Pelanggan Dan Ketrampilan Tenaga Penjual Terhadap Kinerja Tenaga Penjual (Studi kasus otomotif di Semarang)

Disusun oleh :

Ina Nur Rahma

Nim : 30401612183

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada Tanggal 18 Desember 2020

Susunan Dewan Penguji

Dosen pembimbing

Dosen Penguji I



Digitally signed
By Dr. Ken
Sudiarti, SE., Msi
Date:2020.12.18
20:05:23 +07'00'

Dr. Ken Sudiarti, SE,M.Si
NIK. 210491023



Dr.H. Moch Zulfa, MM
NIK.210486011

Dosen penguji II

Prof. Dr. Hj. Tatiek Nurhayati, MM
NIK. 210487012

Skripsi ini diterima sebagai salah satu pernyataan untuk memperoleh Gelar Sarjana

Pada Tanggal 18 Desember 2020

Ketua Program Studi Manajemen



Ketua Program Studi Manajemen

Digitally signed
By ardian
Date:
2020.12.18
20:30:38 +07'00'

Dr.H. Ardhan Adhiatma. SE, MM
NIK. 210499042