

DAFTAR PUSTAKA

- Aliya, H. (2021). *Pelajari Cara Tingkatkan dan Optimalkan Corporate Sales, Hasil Penjualan B2B*. <https://glints.com/id/lowongan/corporate-sales-adalah/#apa-itu-corporate-sales>
- Kusnandar, V. B. (2023). *Ada 673 Ribu Pengangguran Lulusan Universitas pada Agustus 2022*. Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/01/10/ada-673-ribu-pengangguran-lulusan-universitas-pada-agustus-2022>
- Monareh, J. A. (2018). *PENGARUH TELEMARKEETING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Survei Online pada Pelanggan Produk Multiguna Astra Credit Companies Priority di PT Astra Sedaya Finance) SKRIPSI Diajukan untuk Menempuh Ujian Sarjana pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya*.
- Nurani, S. R. (2016). Peranan Riset Pasar Dan Desain Produk Terhadap Pemasaran Produk Perusahaan Wajan. *Ekonologi: Jurnal Ilmu Manajemen*, 2(2), 127–130. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/ekonologi/article/view/1136>
- PEREKONOMIAN, K. K. B., & INDONESIA, R. (2018). *Rantai Pasok dan Logistik Perlu Pengembangan Inovatif*. <https://ekon.go.id/publikasi/detail/1456/rantai-pasok-dan-logistik-perlu-pengembangan-inovatif>
- Ratnasari, S. L., Fitri, D., Zulkifli, Z., Nasrul, H. W., & Supardi, S. (2020). Analisis Manajemen Perubahan, Kepemimpinan Transformasional, Struktur Organisasi, Budaya Organisasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Benefita*, 5(2), 225. <https://doi.org/10.22216/jbe.v5i2.5303>
- Sela, R. (2023). *How To Improve Your Corporate Sales Processes*. <https://www.ronsela.com/corporate-sales/>
- Setiawan, A. A., & Soerjoatmodjo, G. W. L. (2020). *Buku Pedoman Kp 2020*. 28.
- Shipper.id*. (2023). <https://shipper.id/about-us/>
- Sitanggang, D. D. K. P. (2022). *Mengenal Bisnis Digital, Jenis, Hingga Keuntungannya*. <https://finance.detik.com/solusiukm/d-6328081/mengenal->

bisnis-digital-jenis-hingga-keuntungannya

Vega, Y. (2023). *7 Best Practices for Successful Sales Canvassing*.
<https://www.badgermapping.com/blog/what-is-sales-canvassing/#person>

Wijaya, M.H.,M.M, D. O. Y. . (2020). STRATEGI MANAJEMEN Hubungan Pelanggan dan Orientasi Pasar: Upaya Meningkatkan Kinerja Pemasaran Industri Furniture di Jawa Timur. In *Jurnal Menata* (Vol. 2, Issue 2).

