

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>
- Aziz, A., 2022. MANAJEMEN PRODUK Efektif dan Efisiensi Produk. Jawa Tengah : EUREKA MEDIA AKSARA
- Boots Group Plc., 2003. Corporate social responsibility. [online] Boots Group Plc. Tersedia di:<<http://www.boots-plc.com/information/info.asp?id1=1a>> [Diakses 1 April 2004]
- 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>
- 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.
- Vega, Y. (2023). 7 Best Practices for Successful Sales Canvassing. <https://www.badgermapping.com/blog/what-is-sales-canvassing/#person>