ANALISIS PANGSA PASAR UNTUK PENENTUAN DAERAH PEMASARAN DAN PENENTUAN PRODUK DENGAN PENDEKATAN CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) PADA PT MATOA INDONESIA DIGDAYA

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana(S1)

ROFINA RIZKI PERMATA ROCHIM 10114550



PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA 2019