

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] T. Sutabri, Sistem informasi manajemen, Jakarta: Andi, 2005.
- [2] A. P. M. S. R. Pepey R K, Customer Relationship Management, Jakarta: Penerbit PPM, 2012.
- [3] T. T. W. S. a. J. H. I. Gautama, Pembangunan Customer Relationship Management (CRM) Berbasis Web Pada PT. App Tour And Travel, Jakarta: Kommit, 2004.
- [4] T. I. A. Wijayanti, Pengembangan Customer Relationship Management Berbasis Web pada Griya Muslim Flora, Yogyakarta: ISSN:2087-8737, 2011.
- [5] Y.-G. P. C.-H. & Kim, "A Framework of Dynamic CRM:Linking Marketing with Information Strategy," *Bussines Process Management Journal*, vol. vol 9, 2003.
- [6] D. Saladin, Unsur-unsur Inti Pemasaran dan Manajemen Pemasaran, Bandung: CV. Mandar Maju, 1996.
- [7] W. J. Stanton, Prinsip Prinsip Pemasaran, Jakarta: Erlangga, 1996.
- [8] G. A. D. S. Philip Kotler, Principles Of Marketing, Erlangga, 2001.
- [9] P. Kotler, Manajemen Pemasaran, Jakarta: PT. Prenhallinda, 2004.
- [10] P. Kotler, "Manajemen Pemasaran, Analisa perencanaan, Implementasi dan control, Edisi Kesembilan, Jilid 1 dan jilid 2, Jakarta, Prehalindo, alih bahasa oleh Hendra Teguh SE, AK, dan Ronny A," *Rusli, SE*, 2002.
- [11] A. Ramadhayanti, Aplikasi SPSS Untuk Penelitian dan Riset Pasar, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2019.
- [12] S. M. Budi Setiawan, Menganalisis Statistik Bisnis dan Ekonomi dengan SPSS 21, Yogyakarta: ANDI, 2013.
- [13] A. D. Andriana, "Penentuan Jenis Promosi Menggunakan Pendekatan Customer Relationship Management (CRM)," *Majalah Ilmial UNIKOM*, vol. 15, no. 2, pp. 243-245, 2017.