

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hutahaean, Jeperson. 2014. Konsep Sistem Informasi. DIY : DEEPUBLISH.
- [2] Faturrahman, Tantan and Gentsya Tri Mardiani. 2019. Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Untuk Meningkatkan Revenue Berdasarkan Promosi Di The Majesy Hotel. Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Komputer Indonesia.
- [3] Lubis, Adyanata. 2016. Basis Data Dasar. DIY : DEEPUBLISH.
- [4] Ahmad, Muchtar. 2013. Analisis Manajemen Hubungan Pelanggan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo.
- [5] Ghozali, Imam dan dan Sri Handayaningsih. 2014. Pembuatan Model Customer Relationship Management (CRM) E-Goverment Di Dinas Kelautan Dan Perikanan D.I.Y. Program Studi Teknik Informatika Universitas Ahmad Dahlan.
- [6] Budiardjo, Eko K dan Fadly Irwiensyah. 2008. Analisis Fitur CRM Untuk Meningkatkan Kepuasan Pasien – Berbasis Pada Framework Of Dynamic CRM Studi Kasus : Departemen Obstetri Dan Ginekologi FKUI – RSCM Jakarta. Fakultas Ilmu Komputer Universitas Indonesia.
- [7] Rangkut, Freddy. 2009. Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus. Bogor : PT Mardiyuana.
- [8] Andriana, Anna Dara. 2017. Penentuan Jenis Promosi Menggunakan Pendekatan Customer Relationship Management (CRM). Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Komputer Indonesia.
- [9] Kusumah, Echo Perdana. 2017. Technology Acceptance Model (TAM) of Statistical Package for the SocialSciences (SPSS) Applications. Fakultas Ekonomi Universitas Bangka Belitung.
- [10] Kurniawan, Robert dan Budi Yuniarto. 2016. Analisis Regresi. Jakarta : KENCANA.
- [11] Aswin dan Syahrudin. 2015. Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Rumah Pada Perumahan Grand Aroepola Di Makasar. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makkassar.
- [12] Havaliddin, Agus Triyono dan Dwi Rachmawati. 2016. Aplikasi Program PHP dan MySQL. Universitas Mulawarman.
- [13] Sofwan, Akhmad. 2011. Belajar Mysql dengan Phpmyadmin. IlmuKomputer.com.
- [14] Ramadhan, Arief. 2005. Spk Internet & Aplikasinya. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- [15] C.-H. Park and Y.-G. Kim. 2003. A framework of dynamic CRM: linking marketing with information strategy. Business Process Management Journa. Vol. 9 no. 5, pp. 652-671.