

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulloh, R. (2018). *7 in 1 pemrograman web untuk pemula*. PT Elex Media Komputindo.
https://books.google.co.id/books/about/7_in_1_Pemrograman_Web_untuk_Pemula.html?id=21FwDwAAQBAJ&redir_esc=y
- Hia, H. H., Saragih, N. F., & Larosa, F. G. N. (2019). *Penerapan CRM pada Aplikasi Kantor Pelayanan Penyuluhan dan Konsultasi Perpajakan Kota Gunungsitoli (KP2KP)*. 3(2), 97–106. <https://doi.org/10.31227/osf.io/8bmc4>
- Irawan, Y. (2019). No TitleEΛENH. *Αγαν*, 8(5), 55.
- Kartaman, A. T., & Winangun, A. K. (2019). *Perancangan E-Business Berbasis CRM (Costumer Relationship Management) Studi Kasus : Perusahaan Jasa Cuci Sepatu S-Neat-Kers*. 2–3.
- Mulyodiputro, M. D. (2018). *Perancangan Database Sistem Informasi Apotik Menggunakan MySQL pada Apotik Cemara The Pharmacy Information System Database Design Using MySQL in the Pharmacy Cemara Farma*. 1(May).
- Muslihidin, M. & O. (2016). *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Menggunakan Model Terstruktur dan UML* (A. Pramesta (ed.)). Anak Hebat Indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=2SU3DgAAQBAJ>
- Nurrohman, B. (2017). *Nurrohman 2017*. 10(6)
- Siallagan, Y. O., Saragih, N. F., Hutapea, J. M., Informasi, S., Ilmu, F., Universitas, K., Indonesia, M., & Utara, S. (2020). *IMPLEMENTASI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) PADA TOKO ROTI*. 6(1), 6–13.
- Rizki, R., Rochim, P., Mardzuki, T. H., Informatika, T., Indonesia, U., No, J. D., Bandung, C., & Barat, J. (2019). *PEMASARAN DAN PENENTUAN PRODUK DENGAN PENDEKATAN CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) PADA PT MATOA INDONESIA DIGDAYA*.
- Nooreaini, Rani. (2016). *METODE CLUSTER MENGGUNAKAN KOMBINASI ALGORITMA CLUSTER K-PROTOTYPE DAN ALGORITMA GENETIKA UNTUK DATA BERTIPE CAMPURAN*.
- Putri, E. T, Kusnanto, G, Thomas, C, J. (2019). *PENERAPAN K-MEANS CLUSTERING UNTUK SEGMENTASI PELANGGAN PADA SISTEM CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT DI PT. UNICHEM CANDI INDONESIA.KONVERGENSI*.
- Joyendri, Alfi. (2017). *STRATEGI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT UNTUK MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN DAN VOLUME PENJUALAN MENGGUNAKAN TEKNIK CLUSTERING K-MEANS.TELEMATIKA*.

- Alvisan, F, K. (2021). *Clustering Minimarket Untuk Menentukan Jumlah Kebutuhan Pembelian Menggunakan Metode K-Means. Jurnal NOE.*
- Kholil, Ishak. (2017). *CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) BERBASIS WEB UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING TOKO ONLINE. Jurnal Pilar Nusa Mandiri.*
- Billah, A, M. & Purnama, Ita. (2021). *Pengaruh Manajemen Hubungan Pelanggan Terhadap Kepuasan Konsumen (Study Kasus Di Cafe Bee Ginning Kota Bima). JURNAL ILMIAH MANAJEMEN DAN BISNIS.*
- Saputra, M, A & Setiawan, Bambang. (2014). *Customer Relationship Management Untuk Pengelolaan Donor Darah. JURNAL TEKNIK POMITS*
- Aziz, Azwar. (2012). *Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam Pengembangan Bisnis Pos*