



**OPTIMALISASI STRATEGI ALIANSI SEBAGAI UPAYA
PENGUATAN PENJUALAN PRODUK BARU *AUXILIARIES*
MENGUNAKAN STRATEGI BISNIS ALTERNATIF
(STUDI KASUS PT. PANCA KUSUMA RAYA DAN PT. DAI-ICHI
KIMIA RAYA)**



**UNIVERSITAS
DANI MUHAMMAD RAMDHANI
55115110266**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MERCU BUANA
2018**



**OPTIMALISASI STRATEGI ALIANSI SEBAGAI UPAYA
PENGUATAN PENJUALAN PRODUK BARU *AUXILIARIES*
MENGUNAKAN STRATEGI BISNIS ALTERNATIF
(STUDI KASUS PT. PANCA KUSUMA RAYA DAN PT. DAI-ICHI
KIMIA RAYA)**

TESIS

(Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program Pascasarjana
Program Studi Magister Manajemen)

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**
DANI MUHAMMAD RAMDHANI

55115110266

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MERCU BUANA**

2018