

ABSTRACT

Sales is an activity that needs to be considered in the company, because the end of a production is sales. The more sales that occur, the need for a system that can facilitate sales processing. At the present time, drugs are one of the profitable sales to be marketed. HDN Pharmacy is present as a Pharmacy that sells various medicinal products, with original product claims. By conducting this research it aims to help solve problems in determining sales strategies to increase sales transactions. By utilizing Customer Relationship Management (CRM) it provides interaction between the Pharmacy and customers in making purchases which have various features in it, of course, make it very easy for customers to use. This research uses the Weighted Product method, this method is one of the methods used to complete a decision-making system by considering criteria with weights. A web-based system is expected to make it easier in increase product sales so that it makes it easier for Admins and Warehouses to see the best-selling products or products that are most needed, besides that it is expected to become a Customer Relationship Management strategy with the aim of attracting new customers. new subscribe.

Keywords: Sales, Customer Relationship Management, Weighted Product

ABSTRAK

Penjualan adalah kegiatan yang perlu diperhatikan dalam perusahaan, karena ujung dari sebuah produksi adalah penjualan. Semakin banyaknya penjualan yang terjadi, maka diperlukannya sistem yang dapat memudahkan dalam mengolah penjualan. Pada saat sekarang ini, obat-obatan adalah salah satu penjualan yang menguntungkan untuk dipasarkan. Apotek HDN hadir sebagai Apotek yang menjual berbagai produk obat-obatan, dengan claim produk yang original. Dengan dilakukannya penelitian ini bertujuan untuk membantu menyelesaikan permasalahan dalam menentukan strategi penjualan untuk meningkatkan transaksi penjualan. Dengan memanfaatkan Customer Relationship Management (CRM) memberikan interaksi antara Apotek dan pelanggan dalam melakukan pembelian yang terdapat berbagai fitur didalamnya tentunya sangat memudahkan pelanggan dalam menggunakan. Penelitian ini menggunakan metode Weighted Product, metode ini adalah salah satu metode yang digunakan untuk penyelesaian sistem pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan kriteria dengan bobot. Sistem yang dibuat berbasis web diharapkan mempermudah dalam meningkatkan penjualan produk sehingga mempermudah Admin dan Gudang dalam melihat produk yang terlaris atau produk yang paling banyak dibutuhkan, selain itu diharapkan menjadi strategi Customer Relationship Management dengan tujuan menarik pelanggan baru.

Kata Kunci: Penjualan, Customer Relationship Management, Weighted Product