

ABSTRACT

Title : DESIGN OF CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) INFORMATION SYSTEM TO IMPROVE MARKETING IN WEB-BASED TEMPE KRIPIK MATAHARI BUSINESS (CASE STUDY: RUMAH TEMPE KRIPIK MATAHARI)

Name : TOBY NOFRIANDI

Student Number : 19101152610410

Faculty : COMPUTER SCIENCE

Program of Study : INFORMATION SYSTEM

Advisor : 1. EVA RIANTI, S.Kom., M.Kom
2. FIRNA YENILA, S.Kom., M.Kom

Rumah kripik tempe matahari itself already has a big name in Dharmasraya, but the marketing system is still done manually that only hears from mouth to mouth people who have already bought and also many people who have a stall/shop that comes directly to Sana to buy the sun's tempe chips for them to resell. So that a CRM information system is built in the tempe chips of the sun chips so that it can increase marketing of the products to be sold. The application of the Customer Relationship Management (CRM) model can be developed to obtain new customers in improving relations with customers and maintaining customers which will ultimately lead to customer loyalty. The results of this study are the design of sales information systems using the Customer Relationship Management (CRM) method can help the Rumah Kripik Tempe Matahari in maintaining customers and adding new customers.

Keywords: Information Systems; Customer Relationship Management; Tempeh chips; PHP; Technology

ABSTRAK

Judul : PERANCANGAN SISTEM INFORMASI
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
(CRM) UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN
PADA USAHA KRIPIK TEMPE MATAHARI
BERBASIS WEB (STUDI KASUS : RUMAH
KRIPIK TEMPE MATAHARI)

Nama : TOBY NOFRIANDI
No.Bp : 19101152610410
Fakultas : ILMU KOMPUTER
Program Studi : SISTEM INFORMASI
Dosen Pembimbing : 1. EVA RIANTI, S.Kom., M.Kom
2. FIRNA YENILA, S.Kom., M.Kom

Rumah kripik tempe matahari sendiri sudah memiliki nama yang cukup besar di kabupaten Dharmasraya, akan tetapi sistem pemasarannya masih dilakukan secara manual yaitu hanya mendengar dari mulut ke mulut orang yang sudah pernah membeli dan juga banyak orang yang memiliki suatu warung/toko yang datang langsung ke sana untuk membeli stok kripik tempe matahari untuk mereka jual kembali. Sehingga dibangun sistem informasi CRM pada usaha Rumah Kripik Tempe Matahari sehingga dapat meningkatkan pemasaran produk yang akan dijual. Penerapan model *Customer Relationship Management* (CRM) dapat dikembangkan untuk memperoleh pelanggan baru dalam meningkatkan hubungan dengan pelanggan dan mempertahankan pelanggan yang pada akhirnya akan berujung pada terciptanya kesetiaan pelanggan. Hasil dari penelitian ini merupakan perancangan sistem informasi penjualan dengan menggunakan metode *Customer Relationship Management* (CRM) dapat membantu pihak Rumah Kripik Tempe Matahari dalam mempertahankan pelanggan dan menambah pelanggan baru.

Kata Kunci : Sistem Informasi; Customer Relationship Management; Kripik Tempe; PHP; Teknologi