

ABSTRACT

Thesis Title : **IMPLEMENTATION OF THE CRM METHOD IN THE SALES INFORMATION SYSTEM IN WEB-BASED HENDRO WHOLESALE SHOPS AND MYSQL DATABASE**

Name : **Syahrion Adhyatma**

No Bp : **17101152610344**

Study Program : **Information System**

Education Level : **Strata 1 (S1)**

Mentor : **1. Mardison, S.Kom, M.Kom**
2. Novi Trisna, S.Kom, M.Kom

Hendro Grocery Store is a shop engaged in the sale of daily needs such as body wash, laundry soap, and others. Currently, grocery stores are increasing. This causes Hendro Grocery Store's competitors to increase as well. The sales promotion method used so far is to provide discounts or discounts to customers to attract customer buying interest, but Hendro Wholesale Stores have not used promotional media that can facilitate customers in getting to know the products offered, so that most customers do not know if the Store Hendro Grocery Store has procured new goods or products, because currently Hendro Grocery Stores are only marketing their products conventionally, that is, consumers come directly to the shop. Based on the above problems that have been described, a sales promotion media is needed that can facilitate customers to get information about the procurement of new goods or products and can see details of the products offered and can make purchases online at hendro wholesale stores. CRM is a customer-oriented approach. on consumers, Shih and Liu1 revealed that all consumers are different, therefore companies need to identify consumer segmentation in order to build marketing strategies for each different segment.

Keyword : *Hendro grocery store, information system, CRM, promotional media.*

ABSTRAK

Judul Skripsi : **IMPLEMENTASI METODE CRM PADA SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA TOKO GROSIR HENDRO BERBASIS WEB DAN DATABASE MYSQL**
Nama : **Syahrin Adhyatma**
No Bp : **17101152610344**
Program Studi : **Sistem Informasi**
Jenjang Pendidikan : **Strata 1 (S1)**
Pembimbing : **1. Mardison, S.Kom, M.Kom**
2. Novi Trisna, S.Kom, M.Kom

Toko Grosir Hendro adalah salah satu toko yang bergerak di bidang penjualan kebutuhan sehari – hari seperti sabun mandi, sabun cuci, dan lain-lain. Saat ini, toko grosir semakin bertambah. Hal itu menyebabkan pesaing Toko Grosir Hendro juga makin bertambah. Metode promosi penjualan yang digunakan selama ini adalah dengan memberikan diskon atau potongan harga kepada pelanggan untuk menarik minat beli pelanggan, namun Toko Grosir Hendro belum menggunakan media promosi yang dapat memfasilitasi pelanggan dalam mengenal produk yang ditawarkan, sehingga sebagian besar pelanggan banyak yang tidak tahu jika Toko Grosir Hendro telah melakukan pengadaan barang atau produk baru, karena saat ini Toko Grosir Hendro melakukan proses pemasaran produknya hanya secara konvensional saja, yaitu konsumen datang langsung ke toko tersebut. Berdasarkan permasalahan di atas yang telah dijelaskan, maka dibutuhkan sebuah media promosi penjualan yang dapat memfasilitasi pelanggan untuk mendapatkan informasi akan pengadaan barang atau produk baru dan dapat melihat detail dari produk yang ditawarkan serta dapat melakukan pembelian secara online pada toko grosir hendro CRM merupakan pendekatan yang berorientasi pada konsumen, Shih dan Liu¹ mengungkapkan bahwa semua konsumen berbeda, oleh karena itu perusahaan perlu mengidentifikasi segmentasi konsumen agar dapat membangun strategi pemasaran untuk tiap segmen yang berbeda

Kata Kunci : Toko grosir hendro, Sistem Informasi, CRM, promosi penjualan.