

ABSTRACT

Thesis : “COSTUMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) IMPLEMENTATION IN THE DESIGN OF HAND BOUQUET SELLING INFORMATION SYSTEMS AND COLLECTIONS AT MANDAFLOLIST TOKEN USING PHP PROGRAMMING LANGUAGE AND MYSQL DATABASE”

Student Name : GADING MAHARANI

Student Number : 20101152610016

Study Program : INFORMATIION SISTEM

Degree Granted : STRATA 1 (S1)

Advisor : I. MARDHIAH MASRIL, S.KOM, M.KOM

II. ANNISAK IZZATY JAMHUR, S.KOM, M.KOM

In this sophisticated digital age, technology has become a very familiar thing to society. Especially in terms of information, technology has made access to information a basic necessity. Information systems make it easier for people to sell, especially when shopping online. An efficient information system is expected to present information quickly and easily understood. Therefore, the public will be more willing and more likely to use such information systems for shopping. The purpose of the company using this information system is to create value for customers, ensure their satisfaction, and at the same time, gain profits for the company and the company can better understand the needs and preferences of customers, so can provide better service and improve the quality of products in the long term, this can create loyal customers and give a competitive advantage to the company. One approach to achieving this goal is to implement Customer Relationship Management. (CRM)

Keywords: *Information System, Customer Relationship Management, Customer.*

ABSTRAK

Judul Skripsi : “PENERAPAN COSTUMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) PADA PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN HAND BOUQUET DAN KARANGAN BUNGA PADA TOKO MANDAFLORIST MENGGUNAKAN BAHASA PEMROGRAMAN PHP DAN DATABASE MYSQL”

Nama : GADING MAHARANI

No. BP : 20101152610016

Program Studi : INFORMATIKA

Jenjang Pendidikan : STRATA 1 (S1)

Pembimbing : I. MARDHIAH MASRIL, S.KOM, M.KOM

II. ANNISAK IZZATY JAMHUR, S.KOM, M.KOM

Di era digital yang serba canggih ini, teknologi telah menjadi hal yang sangat akrab bagi masyarakat. Terutama dalam hal informasi, teknologi telah menjadikan akses informasi sebagai kebutuhan pokok. Sistem informasi memberikan kemudahan bagi masyarakat dibidang penjualan terutama dalam berbelanja secara online. Sebuah sistem informasi yang efisien diharapkan dapat menyajikan informasi dengan cepat dan mudah dipahami. Oleh karena itu, masyarakat akan lebih menyukai dan cenderung setia menggunakan sistem informasi tersebut untuk berbelanja. Tujuan perusahaan menggunakan sistem informasi ini adalah menciptakan nilai bagi pelanggan, memastikan kepuasan mereka, dan secara bersamaan, mendapatkan keuntungan bagi perusahaan dan perusahaan dapat lebih memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, sehingga dapat memberikan pelayanan yang lebih baik dan meningkatkan kualitas produk dalam jangka panjang, hal ini dapat menciptakan pelanggan yang loyal dan memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan. Salah satu pendekatan untuk mencapai tujuan ini adalah dengan menerapkan Customer Relationship Management (CRM)

Keywords: Keyword : Sistem Informasi, Customer Relationship Management, Pelanggan.