

ABSTRAK

JUDUL :OPTIMALISASI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT DENGAN MELAKUKAN PREDIKSI PENJUALAN PADA TOKO KUE MAGENTA DENGAN MENGGUNAKAN METODE MONTE CARLO

Prediksi penjualan adalah metode untuk memperkirakan suatu nilai di masa dengan menggunakan data masa lalu sehingga dapat memperkirakan penjualan di masa depan. Dalam proses prediksi penjualan selalu berkaitan dengan proses transaksi jual dan beli suatu produk sehingga diperlukan *Customer Relationship Management* (CRM) sebagai penunjangnya. Tujuan dari penelitian ini yaitu agar pihak toko kue Magenta dapat dengan mudah dalam melakukan prediksi penjualan. Selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk memperluas pemasaran produknya melalui teknologi digital yang tidak asing ditemukan pada saat ini. Pada penelitian ini prediksi penjualan produk menggunakan metode Monte Carlo yang di mana metode ini cocok dalam melakukan prediksi penjualan produk, Data yang digunakan adalah data penjualan keseluruhan selama 3 bulan yang diambil berdasarkan minggu-minggu yang ada yaitu sebanyak 12 minggu. Diharapkan dengan penerapan metode Monte Carlo dalam program di dapatkan prediksi penjualan yang dimana ditentukan oleh banyaknya penjualan yang diinputkan. Sehingga dapat mempermudah pihak toko Kue Magenta dalam menentukan prediksi penjualan untuk kedepannya

Kata kunci : Prediksi Penjualan, Customer Relationship Management (CRM), Monte Carlo