

ABSTRAK

- Judul** : Rancang bangun sistem informasi penjualan menggunakan metode *Costumer Relationship Management* (CRM) pada Minang Mart berbasis web responsive
- Nama** : Migel
- No. Bp** : 21101152610249
- Program Studi** : Sistem Informasi
- Jenjang Pendidikan** : Strata-1 (S1)
- Pembimbing** : 1. Prof. Dr. Yuhandri, S.Kom, M.Kom
2. Romi Hardianto, S. Kom., M.Kom

. Perkembangan teknologi informasi tidak luput juga dari semakin canggihnya sistem informasi yang dapat disampaikannya terutama pada perusahaan-perusahaan yang memiliki rutinitas yang tinggi dan memiliki data yang harus diolah. Sistem lama yang dilakukan secara konvensional mulai ditinggalkan dan beralih ke sistem komputerisasi, yang dirasa lebih cepat dan akurat dalam penyampain informasi yang dibutuhkan. *Customer Relationship Management* (CRM) berkembang karena adanya tuntutan dalam menjalin hubungan dengan pelanggan. CRM (*Customer Relationship Management*) berperan dalam memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan, CRM (*Customer Relationship Management*) telah mengubah cara pandang perusahaan yang semula hanya mengukur tingkat keberhasilan dari segi kuantitas. Keberhasilan perusahaan tidak hanya didapatkan dengan mempertahankan pelanggan yang ada. Tingginya kebutuhan pelanggan akan informasi mengenai Minang Mart saat ini, seperti proses penjualan tidak didukung oleh perkembangan teknologi informasi. Dengan meningkatnya kebutuhan pelanggan, maka dibuatlah sebuah sistem CRM (*Customer Relationship Management*) yang dapat menampung semua permintaan pelanggan dan menjalin hubungan dengan pelanggan demi terciptanya sebuah loyalitas dan hasil dari penerapan metode ini dapat mempermudah perusahaan untuk memberikan service sesuai dengan kebutuhan dan perilaku pelanggan

Kata Kunci: Teknologi Informasi, *Costumer Relationship Management*, Penjualan

ABSTRACT

Title	:<i>Design and construction of a sales information system using the Customer Relationship Management (CRM) method at Minang Mart based on responsive web</i>
Name	:MIGEL
No. Bp	:21101152610249
Study Program	:<i>Information Systems</i>
Degree Granted	:<i>Bachelor's Degree (SI)</i>
Advisors	:1. Prof. Dr. Yuhandri, S.Kom, M.Kom 2. Romi Hardianto, S. Kom., M.Kom

The development of information technology is also inseparable from the increasingly sophisticated information systems that can be delivered, especially to companies that have high routines and have data that must be processed. The old system that was carried out conventionally began to be abandoned and switched to a computerized system, which was considered faster and more accurate in delivering the information needed. Customer Relationship Management (CRM) developed because of the demands in establishing relationships with customers. CRM (Customer Relationship Management) plays a role in providing satisfactory service to customers, CRM (Customer Relationship Management) has changed the way companies view things which originally only measured the level of success in terms of quantity. The success of the company is not only achieved by retaining existing customers. The high customer demand for information about Minang Mart today, such as the sales process is not supported by the development of information technology. With the increasing needs of customers, a CRM (Customer Relationship Management) system was created that can accommodate all customer requests and establish relationships with customers in order to create loyalty and the results of implementing this method can make it easier for companies to provide services according to customer needs and behavior

Keywords: *Information Technology, Costumer Relationship Management, Sales*