

ABSTRAK

Judul : PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN
DENGAN MENERAPKAN METODE CUSTOMMER
RELATIONSHIP MANAGEMENT PADA TOKO
GROSIR PLASTIK BERBASIS WEB
Nama : RADIYAN SATRIA MAULANA
No BP : 20101152610422
Program Studi : Sistem Informasi
Pembimbing : 1.Silfia Andini, S.Kom, M.Kom
2. Romi Hardianto, S.Kom, M.Kom

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan signifikan dalam dunia bisnis, termasuk dalam manajemen penjualan dan hubungan pelanggan. Toko Darman Plastik, yang bergerak di bidang penjualan berbagai macam plastik dan produk lainnya, masih menggunakan sistem manual dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan pelanggan. Sistem ini kurang efektif dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin mengarah pada kemudahan dan fleksibilitas dalam bertransaksi. Penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem informasi penjualan berbasis web menggunakan metode Customer Relationship Management (CRM) guna meningkatkan efisiensi pengolahan data transaksi dan memperbaiki interaksi dengan pelanggan. Dengan adanya sistem ini, Toko Darman Plastik dapat dengan mudah mengelola data pelanggan, mengidentifikasi pola pembelian, serta memberikan rekomendasi produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis sistem, perancangan, implementasi, dan pengujian sistem. Sistem yang dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi berbasis CRM dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan data, mempercepat proses transaksi, serta membantu toko dalam mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Dengan penerapan sistem ini, diharapkan Toko Darman Plastik mampu meningkatkan loyalitas pelanggan dan daya saingnya di pasar yang semakin kompetitif.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Customer Relationship Management (CRM), Penjualan, Web, MySQL.

ABSTARCT

Title : DESIGN OF SALES INFORMATION SYSTEM BY
APPLYING CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT METHOD IN WEB-BASED PLASTIC
WHOLESALE STORE
Name : RADIYAN SATRIA MAULANA
Student Number : 20101152610422
Study Program : Information System
Supervinor : 1. Silfia Andini, S.Kom, M.Kom
2. Romi Hardianto, S.Kom, M.Kom

The development of information technology has brought significant changes in the business world, including in sales management and customer relations. Darman Plastik Store, which is engaged in the sale of various plastics and other products, still uses a manual system in recording transactions and managing customers. This system is less effective in meeting customer needs that are increasingly moving towards ease and flexibility in transactions. This study aims to design a web-based sales information system using the Customer Relationship Management (CRM) method to increase the efficiency of transaction data processing and improve interactions with customers. With this system, Darman Plastik Store can easily manage customer data, identify purchasing patterns, and provide product recommendations that are more in line with customer needs. The methods used in this study include system analysis, design, implementation, and system testing. The system is built using the PHP programming language and MySQL database. The results of this study indicate that a CRM-based information system can increase the efficiency of data management, speed up the transaction process, and help stores develop more effective marketing strategies. With the implementation of this system, it is hoped that Darman Plastik Store will be able to increase customer loyalty and competitiveness in an increasingly competitive market.

Keywords: Information Systems, Customer Relationship Management (CRM), Sales, Web, MySQL.