

## ABSTRAK

### **ALDO REKSO PERNANDO, OPTIMALISASI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN PAKET PERNIKAHAN PADA RANNY WEDDING DECORATION DENGAN METODE SIMPPLE ADDITIVE WEIGHITNG**

Era modern seperti sekarang ini sudah menjadi suatu hal yang umum dilakukan oleh calon pengantin atau keluarga mengenai wedding organizer. Dengan *trend wedding Decoration* maka produsen atau perusahaan harus melakukan inovasi dengan cara pengembangan produk. Sekarang ini, perkembangan usaha di Pariaman sudah semakin berkembang telebih lagi penyedia jasa *Wedding Decoration*. *Wedding Decoration* sangat membantu bagi orang – orang yang tidak mau repot dalam masalah perencanaan pernikahan. Karena perkembangan pesat yang ada di kota pariaman setiap jasa *Wedding Decoration* harus lebih pandai dalam bersaing. *Customer Relationship Management* ( CRM ) merupakan suatu strategi perusahaan yang digunakan untuk memanjakan pelanggan agar tidak berpaling kepada pesaing. Ranny *Wedding Decoration* adalah penyedia jasa *Wedding Decoration* yang baru dan masih belum dikenal, proses pemasaran yang dilakukan hanya mengandalkan media sosial seperti facebook, instagram dan Whatsapp saja. Terbatasnya proses pemasaran ini sangat tidak menguntungkan perusahaan. Oleh karena itu, dibutuhkan penerapan CRM yang diharapkan dapat memaksimalkan proses pemasaran produk dan layanan jasa pada Ranny *Wedding Decoration* agar lebih dikenal dengan jangkauan yang luas dengan merancang sistem berbasis *web* yang dirancang menggunakan PHP dan Mysql. Dibutuhkan juga sistem penunjang keputusan dalam merekomendasikan pemilihan paket pernikahan pada Ranny *Wedding Decoration*. Metode *Simpple Additive Weighting* (SAW) adalah metode yang sesuai untuk merekomendasikan paket pernikahan.

**Kata Kunci : CRM, SAW, PHP, Mysql**