

ABSTRAK

Judul	: Perancangan Sistem Informasi Penjualan Dan Pemesanan Pada Konveksi Pasir Mas Sebagai Media Promosi Dengan Metode Customer Relationship Managemen (CRM) Menggunakan Bahasa Pemrograman PHP Dan Database MySQL
Nama	: Fiqri Miftahul Ilmi
No BP	: 16101152610658
Program Studi	: Sistem Informasi
Jenjang Pendidikan	: Strata -1 (S1)
Pembimbing	: 1. Dr. Ir. H. Sumijan, M.Sc 2. Silvia Andini, S.kom, M.kom

Online shop menjadi trend penjualan produk pada saat sekarang ini. Baik anak-anak, remaja, dewasa, maupun tua gemar membeli produk secara online. Menjual produk secara online dapat memberikan keuntungan yang besar bagi pemilik perusahaan dan pelanggan. Keuntungan yang didapat oleh pemilik perusahaan dalam berjualan online adalah jangkauan pasar dari produk yang dijual semakin luas dan penjualan produk di internet minim biaya, serta keuntungan yang didapat oleh pelanggan dari membeli produk secara online adalah membeli produk tidak perlu pergi ke mall maupun kepasar karena sudah ada dijual semuanya di internet dan penjualan produk secara online memiliki event potongan harga yang menarik minat pelanggan untuk berbelanja.

Customer relationship managemen dirancang dengan beberapa tahapan seperti mendapatkan pelanggan baru, meningkatkan hubungan dengan pelanggan, dan mempertahankan pelanggan. Customer relationship managemen bertujuan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan agar jumlah pelanggan menjadi bertambah serta membuat pelanggan menjadi berlangganan dengan produk yang dijual oleh perusahaan. Hasil dari customer relationship managemen ini berupa kepuasan pelanggan dan memudahkan pemilik perusahaan dalam menjual produk.

Kata Kunci : Customer Relationship Managemen, E-Commerce, Konveksi.

ABSTRACT

Title : **Designing Sales And Ordering Information System At The Pasir Mas Convection As A Promotion Media With The Customer Relationship Management (CRM) Method Useing The PHP Programming Language And MySQLDatabase**

Name : **Fiqri Miftahul Ilmi**

No BP : **16101152610658**

Study Program : **Information Systems**

Educational Stage : **Strata -1 (S1)**

Supervisor : **1. Dr. Ir. H. Sumijan, M.Sc**
2. Silvia Andini, S.kom, M.kom

Online shop is the trend of product sales today. Both children, teenagers, adults and the elderly are fond of buying products online. Selling products online can be of great benefit to both company owners and customers. The advantages obtained by company owners in selling online are that the market reach of the products sold is wider and the sale of products on the internet is minimal, and the benefits that customers get from buying products online are that buying products does not need to go to the mall or to the market because they already exist all sold on the internet and online product sales have discounted events that attract customers to shop .

Customer relationship management is designed with several stages such as getting new customers ,improving customer relationships , and retaining customers. Customer relationship management aims to increase customer satisfaction so that the number of customers increases and makes customers subscribe to the products sold by the company. The results of this customer relationship management are customer satisfaction and make it easier for company owners to sell products.

Keywords : Customer Relationship Management, E-Commerce, Convection.