

ABSTRACT

THESIS TITLE : ANALYSIS AND DESIGN OF SALES INFORMATION SYSTEM USING CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) METHOD AT SHOP PUTRI JS

STUDENT NAME : OKKY EFAND
STUDENT NUMBER : 17101152610131
STUDY PROGRAM : INFORMATION SYSTEM
DEGREE GRANTED : STRATA 1 (S1)
ADVISORS : 1. Dinul Akhyar S.Kom, M. Kom.
2. Masriadi, S.Kom, M.Kom.

Putri Js is engaged in the production and sale of various kinds of bread and cakes which are located at Jl.Apel II No.164 Perumnas Belimbing, Kuranji, Padang City, West Sumatra. But since the world was hit by the Covid-19 virus outbreak which caused various kinds of problems, especially in the economy that affected sales companies. The problem faced by the store is that customers are reluctant to come to visit the store so they experience a very drastic decline in sales. the sale of available products is still done manually, so the information generated will feel slow, less accurate and inefficient and the sales location is less strategic causing this cake shop to be less well known by many people. To further optimize this sales information system, we need a website-based system that applies the Customer Relationship Management (CRM) method so that it is expected to be able to provide fast, accurate, and wide-reaching information and can improve the services provided to customers.

Keywords: *CRM, Princess Js, Sales, Web, Service.*

ABSTRAK

JUDUL SKRIPSI : ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) PADA TOKO PUTRI JS

NAMA : OKKY EFAND
NOBP : 17101152610131
PROGRAM : SISTEM INFORMASI
STUDI
JENJANG : STRATA 1 (S1)
PENDIDIKAN
PEMBIMBING : 1. Dinul Akhyar, S.Kom, M. Kom
2. Masriadi, S.Kom, M.Kom.

Putri Js bergerak dalam bidang usaha produksi dan penjualan berbagai macam roti dan kue yang berlokasi di Jl.Apel II No.164 Perumnas Belimbing, Kuranji, Kota Padang, Sumatra barat. Namun sejak dunia dilanda wabah virus Covid-19 yang menyebabkan berbagai macam masalah terutama pada ekonomi yang berpengaruh terhadap perusahaan penjualan. Masalah yang dihadapi oleh pihak toko yakni pelanggan enggan datang untuk mengunjungi toko sehingga mengalami penurunan penjualan yang sangat drastis. penjualan produk yang tersedia masih dilakukan dengan cara manual, sehingga informasi yang dihasilkan akan terasa lambat, kurang akurat dan tidak efisien serta lokasi penjualan yang kurang strategis menyebabkan toko kue ini kurang diketahui oleh banyak orang. Untuk lebih mengoptimalkan sistem informasi penjualan ini maka diperlukan suatu sistem berbasis website yang menerapkan metode Customer Relationship Management (CRM) sehingga diharapkan mampu memberikan informasi yang cepat, akurat, serta memiliki jangkauan luas dan dapat meningkatkan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan.

Kata Kunci : CRM, Putri Js, Penjualan, Web, Pelayanan.