

RINGKASAN

Sistem Informasi Penjualan Dengan Menerapkan *Customer Relationship Management* Untuk Meningkatkan Penjualan Produk *Frozen Food* Pada Toko Raja Makanan Berbasis Web, Nurul Amaliyah Firdaus, NIM E31191310, Tahun 2022, 108 Halaman, Manajemen Informatika, Politeknik Negeri Jember, Wahyu Kurnia Dewanto, S.Kom, M.T. (Dosen Pembimbing).

Toko Raja Makanan merupakan toko yang bergerak dibidang penjualan berbagai macam produk *frozen food*, *snack*, dan produk *homemade*. Saat ini penjualan produk *frozen food* masih belum terkomputerisasi. Semua proses dilakukan dengan cara manual mulai dari pembelian produk dimana pelanggan harus datang untuk melihat produk dan melakukan pembelian. Laporan penjualan yang dicatat pada nota penjualan dan direkap dalam bentuk kertas sehingga proses transaksi menjadi lebih lama. Data penjualan dan laporan stok barang kurang tertata rapi, sehingga sering terjadi kekeliruan dan kehilangan data.

Maka solusinya yaitu dengan membuat sistem informasi penjualan dengan menerapkan *customer relationship management*. Metode yang digunakan yaitu metode *waterfall*. Dengan adanya sistem ini untuk mendapatkan informasi tentang Toko Raja Makanan, produk *frozen food* yang ditawarkan, memudahkan dalam pembelian produk *frozen food* secara *online*, membantu mempromosikan produk, dan mengelola data penjualan.

Hasil kesimpulan yang dapat diambil dari pembuatan sistem informasi penjualan dengan menerapkan *Customer Relationship Management* ini dapat meningkatkan penjualan produk *frozen food* pada Toko Raja Makanan berbasis web dan memudahkan *customer* dalam pembelian produk secara *online* serta dapat meningkatkan pemasaran produk *frozen food* pada Toko Raja Makanan secara luas.