

## RINGKASAN

**Penerapan Strategi *Customer Relationship Manajement* (CRM) untuk Meningkatkan Penjualan Produk Pertanian pada Toko Nusa Dua Agro**, Ahmad Hidayat, NIM E31210515, Tahun 2024, 87 hlm, Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Jember.

Nusa Dua Agro merupakan toko pertanian yang terletak di Jl.Koptu Berlian No 115 Ds. Antirogo Kec. Sumbersari, Kab. Jember. Toko Nusa Dua Agro menyediakan kebutuhan pertanian yang diperlukan oleh para petani diantaranya benih, pupuk, pestisida dan alat pertanian. Sejauh ini segala aktivitas bisnis yang dilakukan masih belum terkomputerisasi yaitu masih menggunakan pencatatan kertas baik untuk data transaksi atau penjualan, pengecakan barang, pemasaran serta laporan penjualan yang dicatat pada nota penjualan dan dilakukan rekapitulasi dalam bentuk kertas hal ini menyebabkan proses transaksi menjadi lebih lama. Permasalahan lainnya yaitu Kesulitan dalam takaran pembelian dalam hal ini lebih tertuju kepada barang yang cair seperti obat cair pertanian. Tentunya hal ini akan berkaitan dengan persediaan stok barang yang ada. Permasalahan lainnya yaitu dikarenakan barang atau bahan tani yang dijual cukup banyak sehingga karyawan kesulitan dalam mencari barang dan pastinya memerlukan waktu yang cukup banyak. Promosi yang kurang dari tokonya sendiri dan lokasi yang kurang strategis.

Dari permasalahan di atas, maka dibuatlah sebuah aplikasi *e-commerce* dan sistem *point of sales* (POS) online yang saling terintegrasi dengan menerapkan strategi *customer relationship management* (CRM) untuk meningkatkan penjualan produk pertanian pada Toko Nusa Dua Agro.