

**SISTEM INFORMASI PENGELOLAAN PAKET TOUR MENGGUNAKAN
APLIKASI CRM (*CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT*)
BERBASIS WEB PADA “RAJA TOUR” JEMBER**

¹*Lukman Nur Hidayat (1110651111)*

²*Ulya Anisatur Rosyidah, M.Kom*

*Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jember
Email : lukmannurhidayat1110651111@gmail.com*

ABSTRAK

Saat ini sebagian besar perusahaan *Travel* masih menggunakan sistem lama dengan mencatat hasil transaksi dalam buku besar dalam melakukan olah data. Pada sistem lama perusahaan tidak dapat melakukan hubungan secara terus-menerus kepada pelanggan. Hal ini menimbulkan masalah dikarenakan pelanggan tidak dapat membantu pemasaran produk yang dimiliki perusahaan, dan akhirnya terjadi penurunan penghasilan dari perusahaan.

Metode *Customer Relationship Management* merupakan suatu metode untuk menarik pelanggan baru agar membeli produk perusahaan dan juga mempertahankan pelanggan lama agar tetap membantu proses pemasaran terhadap produk-produk perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian ini maka dapat disimpulkan bahwa setelah melalukan pengujian sistem terhadap sistem aplikasi penerapan CRM untuk aplikasi sistem informasi tour dan travel di Raja Tour Jember, keluaran yang dihasilkan oleh sistem ini sesuai dengan kriteria yang telah dianalisa dan dirancang dalam pembuatan aplikasi. Dengan menggunakan sistem terkomputerisasi yang berbasis web maka proses penyimpanan data dapat lebih akurat dan tersimpan rapi, serta proses penyampaian informasi promosi dapat lebih akurat dan respon terhadap penjualan pun akan lebih cepat.

Kata Kunci: Informasi, *Customer Relationship Management(CRM)*.

**INFORMATION MANAGEMENT SYSTEM PACKAGE TOUR USING CRM
(CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) APPLICATION WEB
BASED ON "RAJA TOUR" JEMBER**

¹Lukman Nur Hidayat (1110651111)

² Ulya Anisatur Rosyidah, M.Kom

Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jember
Email :lukmannurhidayat1110651111@gmail.com

ABSTRACT

Currently most Travel companies still use the old system to record the results of transactions in the ledger in doing the data. In the old system the company can not make a continuous connection to the customer. This poses a problem because the customer can not help the marketing of the company's products, and finally there is a decrease in income from the company.

Method Customer Relationship Management is a method to attract new customers to buy the company's products and also retain old customers in order to keep the process of marketing to the company's products

Based on the results of this study it can be concluded that after melalukan system testing of CRM application system application for tour and travel information system applications in Raja Tour Jember, the output generated by this system in accordance with the criteria that have been analyzed and designed in the manufacture of applications. By using a web-based computerized system then the data storage process can be more accurate and stored neatly, and the process of delivering promotional information can be more accurate and response to sales will be faster

Keywords: Information, Customer Relationship Management(CRM)