

ANALISA PERANCANGAN APLIKASI CRM (*Customer Relationship Management*)  
PADA SUB SISTEM PENJUALAN DnA TRONIK JEMBER UNTUK  
MENINGKATKAN GOOD RELATIONSHIP MANAGEMENT

Nama Mahasiswa : Anggraeni Afridiyawati  
NIM : 0810651191  
Pembimbing I : Deni Arifianto, S. kom

**ABSTRAK**

*Strategi pemasaran produk menjadi salah satu masalah penting dalam system pemasaran sebuah distributor pulsa elektrik, dimana persaingan bisnis yang sangat ketat dalam memperoleh perhatian secara khusus dari pelanggan, akan diperlukan sebuah pendekatan khusus kepada pelanggan. Oleh karena itu penerapan aplikasi CRM (customer relationship management) dalam sub system penjualan dianggap relevan, karena berfungsi untuk sarana memperoleh pelanggan baru, penyampaian promo, layanan kepada para agen, dan memberikan perhatian khusus bagi para agen, akan dapat meningkatkan penjualan itu sendiri. Dengan menggunakan sarana aplikasi berbasis teknologi SMS gateway diharapkan mampu membantu penyelesaian permasalahan diatas. Dengan mengirimkan sebuah sms kepada para pelanggan, maka serta merta akan mendekatkan hubungan dengan pelanggan dan mempermudah pelanggan untuk mendapatkan info-info promo yang up-to date tanpa ada yang terlewatkan dan juga membangun loyalitas pelanggan (para agen). Pengembangan aplikasi ini juga menggunakan Gammu sebagai alat didalamnya*

Kata kunci : *Sistem Penjualan, Aplikasi CRM, SMS gateway*

*DESIGN ANALYSIS CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) IN SUB  
SYSTEM SALES Of DnA TRONIK JEMBER TO INCREASE  
GOOD RELATIONSHIP MANAGEMENT*

Name : Anggraeni Afridiyawati  
Student Identity Number : 0810651191  
Supervisor : Deni Arifianto, S. Kom

Abstract

The strategy of selling product is the one of important things in marketing system of prepaid minute cell phone distributor, when attention business competition is very tight to get special attention from the customer, would have required a special approach to the customer. Hence, the implementation method of the CRM (Customer Relationship Management) in the sub-system sales are considered relevant, as it serves to means of obtaining new customers, announce promo, service to the agents, and give special attention to the agency, will be able to increase the sale it self. By means of SMS gateway technology based applications are expected to provide assistance in resolving the above problems. By sending an SMS to the customers, it will immediately close relationships with customers and make it easier to get the info-info promo is up-to-date without being missed and also building customer loyalty (the agents). The development application also uses Gammu as a tool in it.

Keyword :Selling Product System, CRM Application, SMS gateway, Gammu