

SISTEM INFORMASI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT PADA BUDIDAYA JAMUR TIRAM DI TANGERANG SELATAN BERBASIS WEB

Hanifa Ainun Mardiyah

ABSTRAK

Budidaya jamur merupakan kegiatan yang dilakukan untuk melakukan proses penanaman jamur dari bibit hingga tumbuh menghasilkan jamur yang berkualitas yang kemudian dijual untuk memperoleh keuntungan. Dalam penjualan jamur masih banyak masyarakat yang belum mengetahui informasi mengenai jenis jamur, kualitas jamur yang dihasilkan, dan proses penjualannya. Sehingga minat pembeli jamur masih belum cukup tersebar luas khususnya masyarakat di Tangerang Selatan. Untuk mengatasi masalah tersebut diperlukan sebuah sistem informasi *Customer Relationship Management* untuk menarik minat pelanggan dalam membeli jamur dari hasil budidaya dengan kualitas dan hasil yang baik. Sistem informasi *Customer Relationship Management* ini dibuat berbasis *web* karena dapat diakses oleh pengguna di mana saja dengan mudah seperti di *smartphone*, komputer, maupun *laptop*. Sistem informasi *Customer Relationship Management* memiliki keunggulan yang dapat menarik minat pelanggan terhadap suatu produk dengan tampilan mengenai informasi produk yang dihasilkan dan alur proses pembelian. Dengan informasi yang ada dalam sistem tersebut sangat membantu pelanggan dalam mengetahui jamur yang akan dibeli dan bagaimana proses pembeliannya. Metode pengembangan sistem yang digunakan yaitu metode *waterfall*. Metode *waterfall* terdiri dari beberapa tahapan, yaitu *requirement analysis*, *design*, *implementation*, *testing*, dan *maintenance*. Hasil dari penelitian yang dilakukan ini dalam bentuk sistem informasi *Customer Relationship Management* budidaya jamur berbasis *web* yang dapat digunakan dan dikelola dengan baik oleh pemilik budidaya jamur.

Kata Kunci: *Customer Relationship Management*, budidaya jamur, penjualan, *web*, *waterfall*.

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM ON WEB-BASED OYSTER MUSHROOM CULTIVATION IN SOUTH TANGERANG

Hanifa Ainun Mardiyah

ABSTRACT

Mushroom cultivation is an activity carried out to carry out the process of planting mushrooms from seeds to grow to produce quality mushrooms which are then sold for profit. In the sale of mushrooms, there are still many people who do not know information about the types of mushrooms, the quality of the mushrooms produced, and the sales process. So that the interest of mushroom buyers is still not quite widespread, especially people in South Tangerang. To solve this problem, a Customer Relationship Management information system is needed to attract customers' interest in buying mushrooms from cultivated produce with good quality and yield. This Customer Relationship Management information system is made web-based because it can be easily accessed by users anywhere such as on smartphone, computer, or laptop. The Customer Relationship Management information system has the advantage of being able to attract customer interest in a product by displaying the resulting product information and the purchase process flow. With the information in the system it really helps customers in knowing which mushrooms to buy and how the buying process is. The system development method used is the waterfall method. The waterfall method consists of several stages, namely requirement analysis, design, implementation, testing, and maintenance. The results of this research are in the form of a web-based Customer Relationship Management information system that can be used and managed properly by mushroom cultivation owners.

Keywords: Customer Relationship Management, Mushroom Cultivation, Sales, Web, Waterfall.