SISTEM INFORMASI PEMASARAN BARANG DI PT FRISIAN FLAG INDONESIA CABANG BANDUNG DEPARTEMEN DFC MENGGUNAKAN KONSEP CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)



OLEH

REDI SETIABUDI

10105212

LATAR BELAKANG

a. Dalam proses pengolahan data barang, data suplier, data pelanggan, penjualan barang, pemesanan barang, dan pembayaran, departemen DFC masih belum terkomputerisasi.
b. Untuk update program promo masih dilakukan secara manual.
c. Untuk mengetahui pencapaian penjualan departemen DFC masih harus melihat catatan transaksi manual.
d. Dalam mengetahui pelanggan yang belum atau yang sudah melakukan pembayaran juga masih kesulitan
e. Ingin meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan.



MAKSUD

- Membangun aplikasi penjualan barang yang berbasis komputerisasi pada PT.Frisian Flag Indonesia Cabang Bandung Departemen DFC



TUJUAN

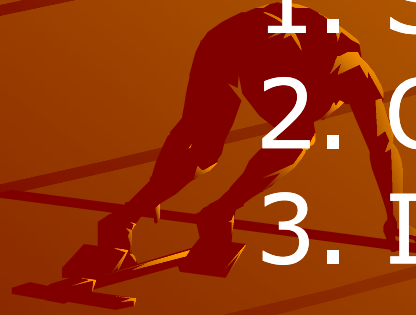
- Dapat menampilkan informasi data pelanggan yang belum melakukan pembayaran
- Dapat menampilkan informasi status pelanggan yang belum melakukan pembayaran maupun yang sudah melakukan pembayaran
- Dapat melihat pencapaian jumlah transaksi dan jumlah rupiah pada skala harian, bulanan, dan tahunan
- Membantu perusahaan dalam meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan dengan cara menjalankan program-program promosi.

BATASAN MASALAH

- Sumber data berasal dari pihak Frisian Flag.
- Pengolahan data hanya meliputi data barang, data suplier, data pelanggan, data penjualan barang, data pemesanan barang dan pembayaran.
- Adapun untuk konsep CRM nya terbatas pada pengolahan data pelanggan, potongan harga, bonus pelanggan, hadiah pelanggan, reward transaksi.
- Pemodelan data yang digunakan adalah pemodelan terstruktur dimana tools yang digunakan yaitu *diagram konteks*, *data flow diagram* (DFD), kamus data, serta *entity relationship diagram* (ERD) menggunakan CDM (*Contex Data Model*) dengan CASE tools *power designer.*

METODOLOGI PENELITIAN

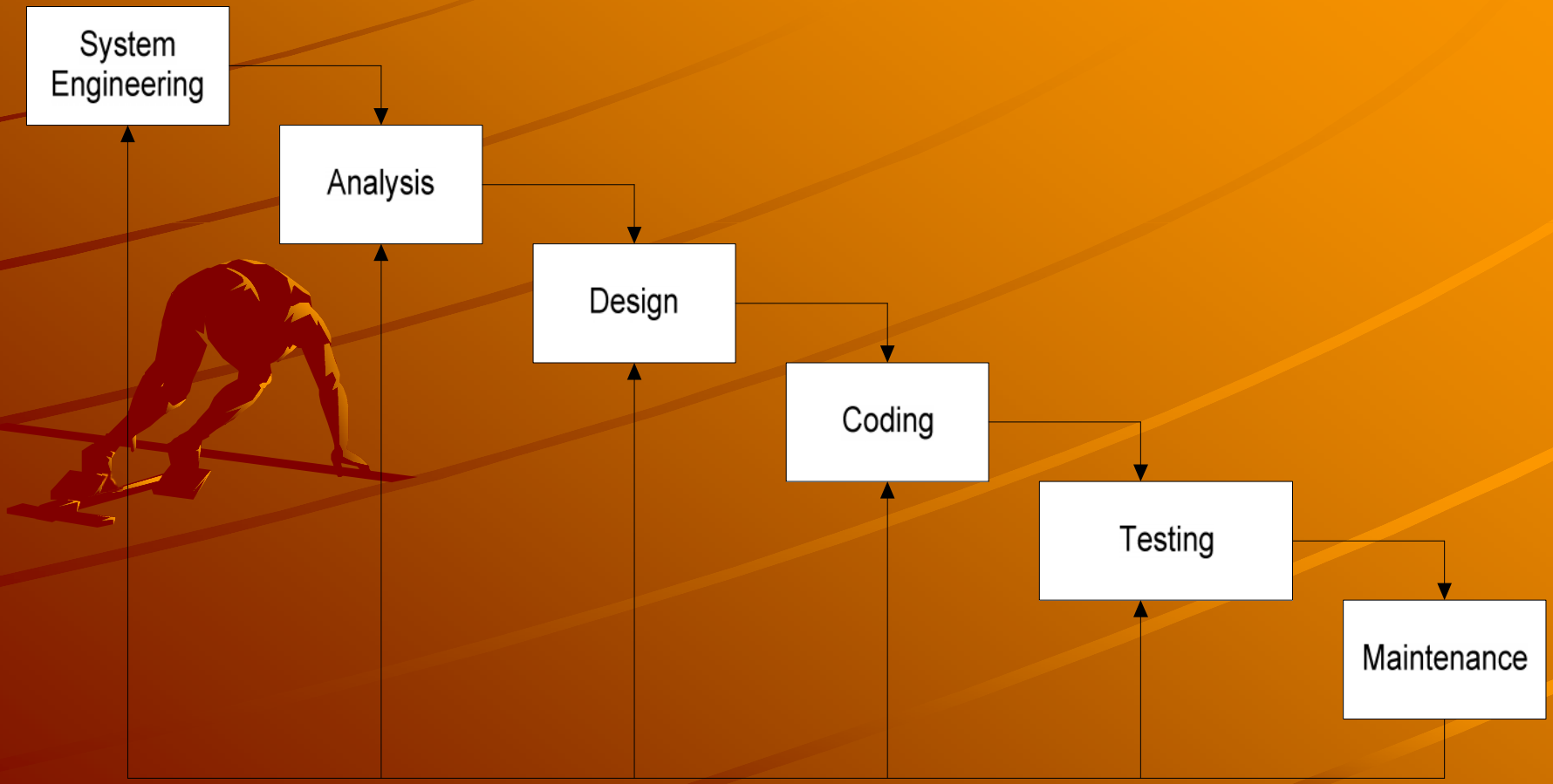
- Pengumpulan Data :



1. Studi Litelatur
2. Observasi
3. Interview

METODOLOGI PENELITIAN

- Gambar *Waterfall* bisa dilihat dari gambar berikut :



ENTITY RELATIONSHIP DIAGRAM

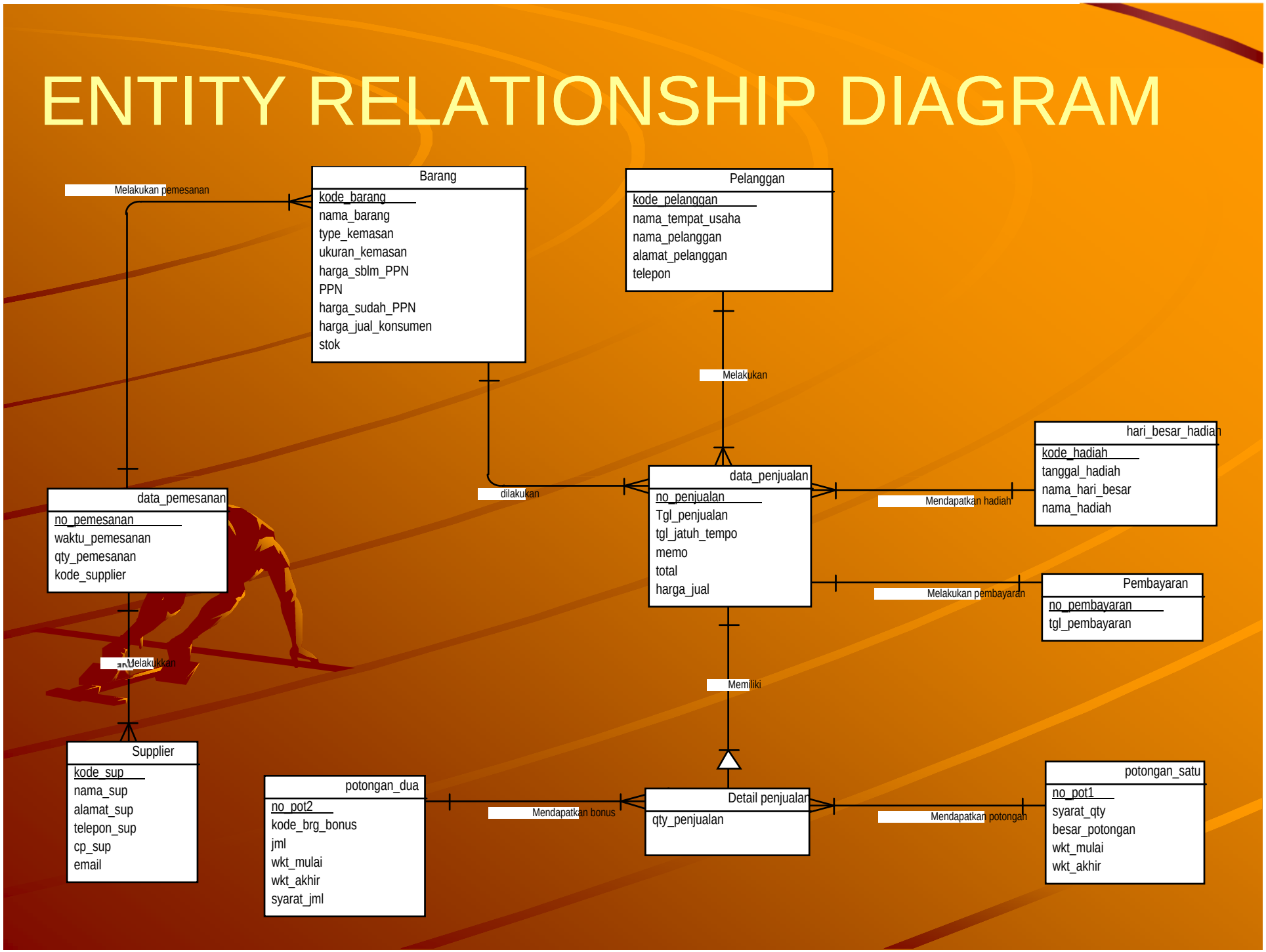
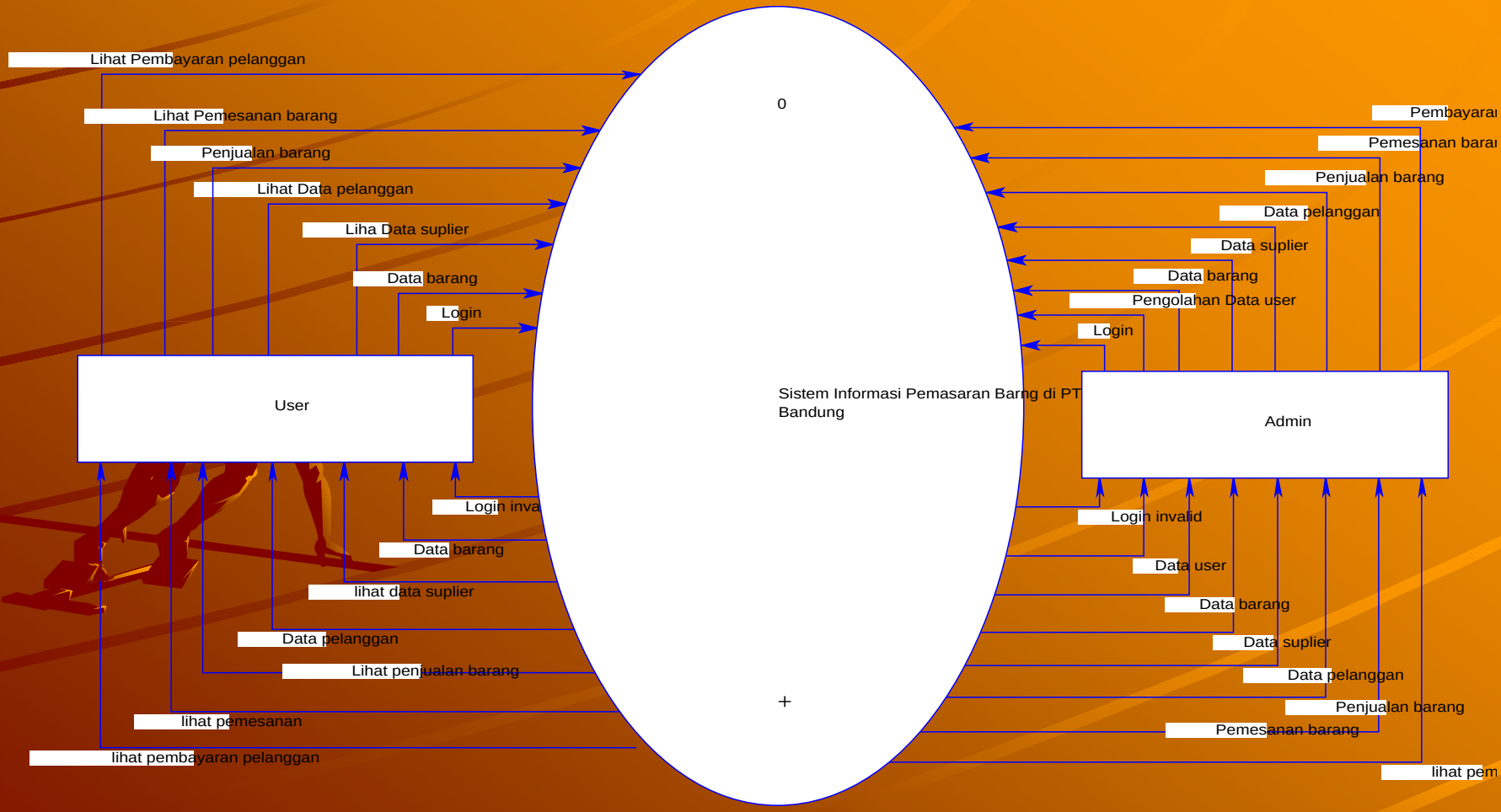
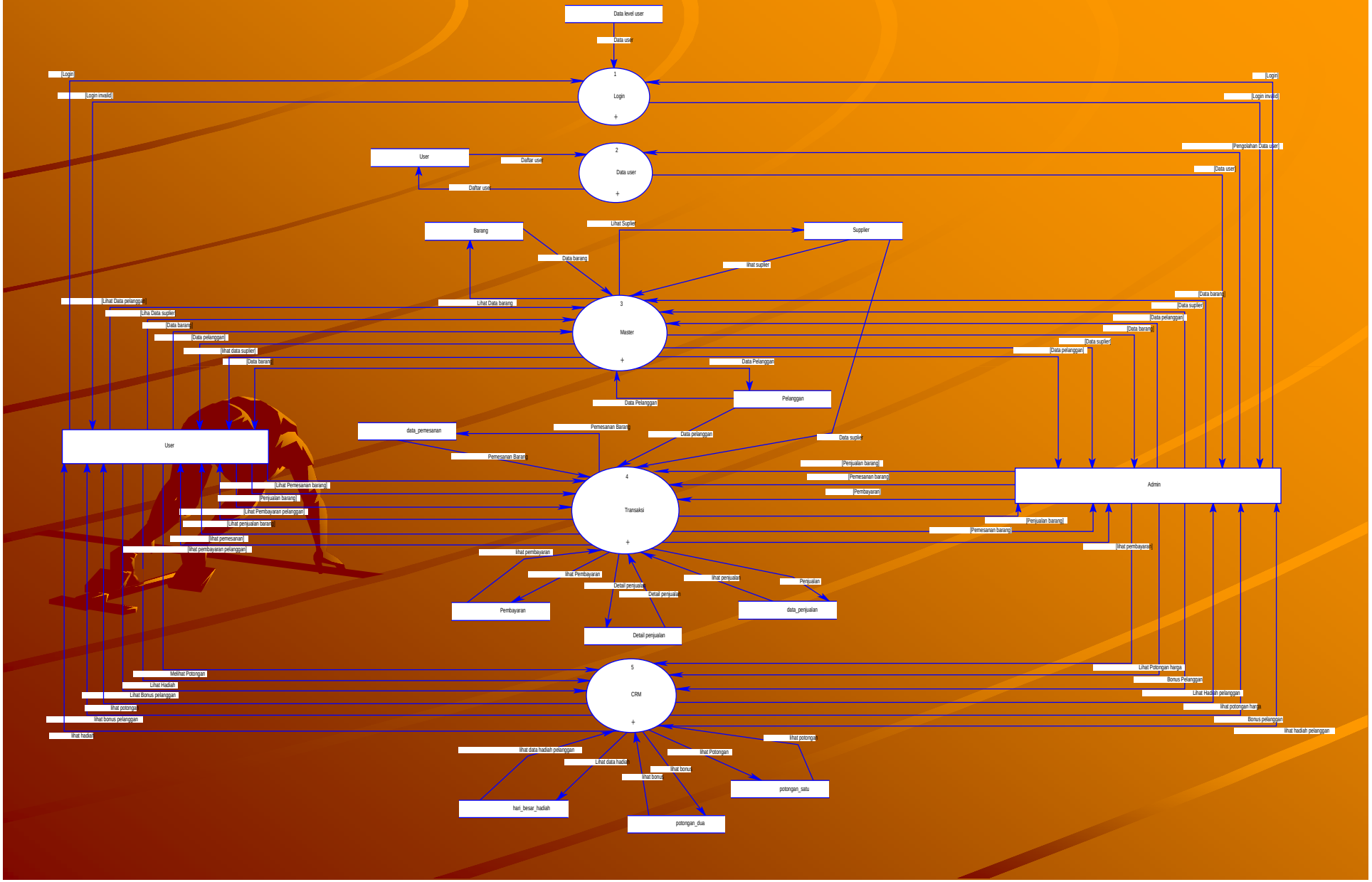


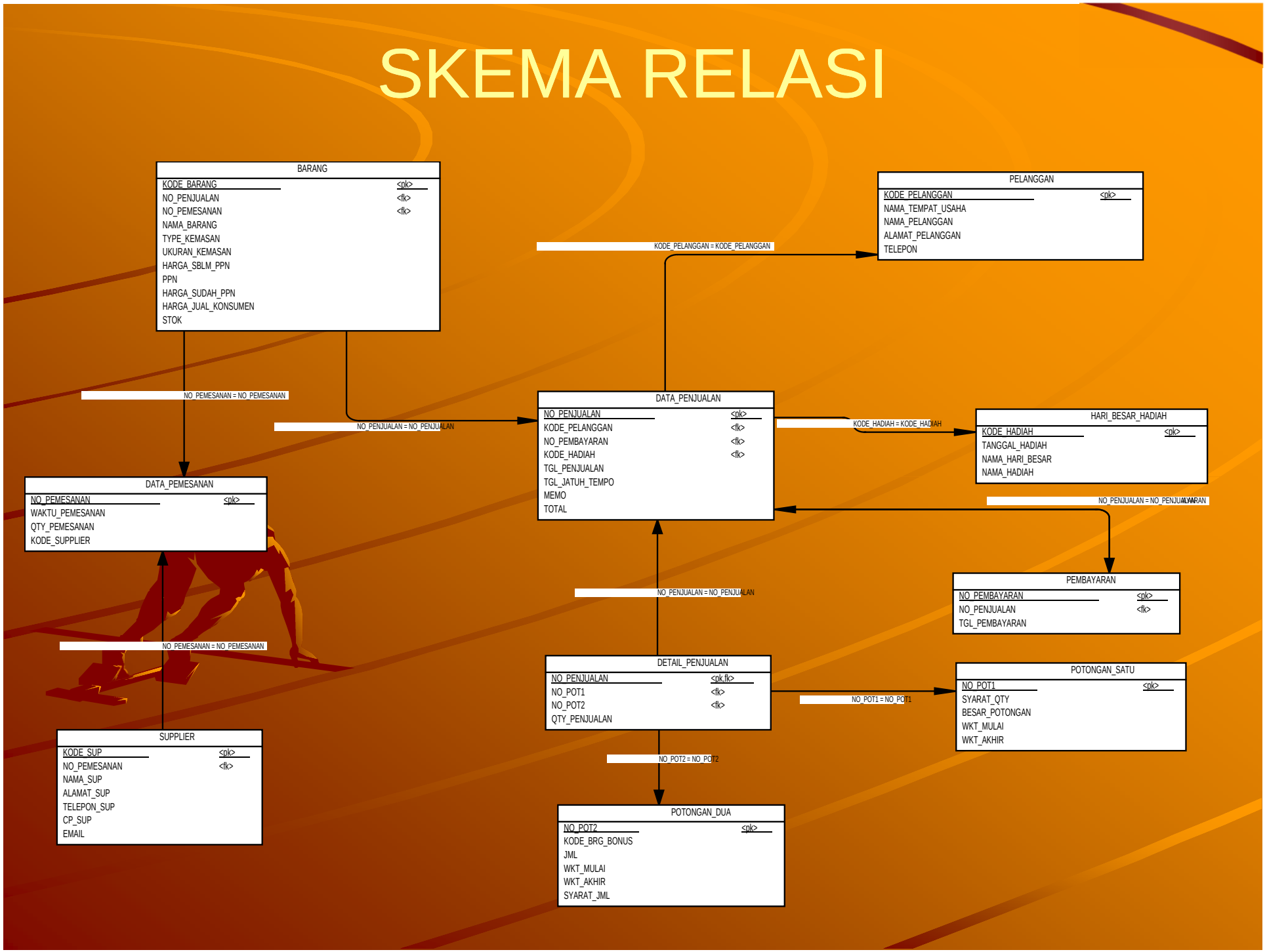
DIAGRAM KONTEK



DFD LEVEL 1


Data level user
Data user
1
Login
+
[Login
[Login invalid]
User
Daftar user
2
Data user
+
[Pengolahan Data user]
[Data user]
Barang
Lihat Suplier
Supplier
Data barang
Ihat suplier
[Lihat Data pelanggan]
[Lihat Data barang
3
Master
+
[Data barang]
[Data suplier]
[Data pelanggan]
[Data barang]
[Data suplier]
[Data pelanggan]
[Ihat data suplier]
[Data barang]
Data Pelanggan
Data Pelanggan
Pelanggan
data_pemesanan
Pemesanan Barang
Data pelanggan
Data suplier
Pemesanan Barang
User
[Penjualan barang]
Pemesanan barang
Pembayaran
[Lihat Pemesanan barang]
Penjualan barang]
[Lihat Pembayaran pelanggan]
[Lihat penjualan barang]
[Ihat pemesanan]
[Ihat pembayaran pelanggan]
4
Transaksi
+
Admin
[Penjualan barang]
Pemesanan barang]
[Ihat pembayaran]
Ihat pembayaran
Ihat Pembayaran
Detail penjualan
Detail penjualan
Ihat penjualan
Penjualan
Pembayaran
data_penjualan
Detail penjualan
Melihat Potongan
Lihat Hadiah
Lihat Bonus pelanggan
Ihat potongan
Ihat bonus pelanggan
Ihat hadiah
5
CRM
+
Lihat Potongan harga
Bonus Pelanggan
Lihat Hadiah pelanggan
Ihat potongan harga
Bonus pelanggan
Ihat hadiah pelanggan
Ihat potongan
Ihat data hadiah pelanggan
Lihat Potongan
Lihat data hadiah
Ihat bonus
Ihat bonus
potongan_satu
hari_besar_hadiah
potongan_dua

SKEMA RELASI



KESIMPULAN

1. Aplikasi ini dapat memberikan kemudahan pada bagian penjualan barang dalam pengolahan data.
2 Penerapan konsep CRM dalam aplikasi ini dapat membantu perusahaan dalam memanajemenkan program-program promosi yang dapat meningkatkan penjualan.
3. Aplikasi ini dapat memudahkan dalam pengolahan data user.


MATUR NUHUN