

Sistem Penjualan Berbasis Mobile Pada CV. Cahaya Mandiri Cepu Sebagai Optimalisasi Pelayanan Konsumen

EKO HARY WIBOWO

*Program Studi Teknik Informatika - S1, Fakultas Ilmu
Komputer, Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : ekoharywibowo@yahoo.com

ABSTRAK

Pada saat ini tantangan bagi pelaku bisnis adalah memenuhi kepuasan pelanggan. Tantangan tersebut antara lain seperti mengevaluasi ketersediaan suatu produk, menghasilkan produk bermutu tinggi dan menjamin kualitasnya, memproses produk lebih cepat, memperkirakan biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi, meningkatkan sumber daya manusia dengan pelatihan. Era teknologi informasi ditandai dengan kemudahan dan kecepatan aliran informasi dari satu komunitas ke yang lainnya. Salah satu produk teknologi informasi adalah telekomunikasi menggunakan perangkat handphone atau telepon seluler. Di dalamnya terdapat sebuah metoda komunikasi yang dinamakan SMS (Short Message Service) yaitu sebuah konsep pengiriman informasi berbasis text. CV Cahaya mandiri memproduksi barang-barang merchandise digital printing seperti mug, piring, jam keramik, bantal, pin, id card. Dengan pelayanan yang baik dan kualitas yang terjamin. CV. Cahaya Mandiri perlu mengikuti perkembangan teknologi yang semakin berkembang agar kebutuhan konsumen semakin cepat terhadap pelayanan yang diberikan dan menjaga kesetiaan pelanggan kepada perusahaan salah satunya dengan menyediakan akses pelayanan konsumen secara lebih mudah, cepat dan optimal. Dengan membangun Aplikasi CRM (Customer Relationship Management) pada perusahaan CV. Cahaya Mandiri berbasis mobile ini akan sangat berguna untuk mempermudah pelanggan Cahaya Mandiri dalam melakukan pelayanan konsumen. Layanan telepon seluler dapat melakukan komunikasi dan arah dengan melakukan Global System for Mobile Communication (GSM). Selain itu dengan menggunakan panggilan langsung, pelanggan juga dapat melakukan mengirim pesan pendek atau yang lebih dikenal dengan istilah SMS.

Kata Kunci : CRM, SMS, MOBILE, CUSTOMER, OPTIMAL

Mobile-based sales system in CV. Cahaya Mandiri Cepu For Optimizing Customer Service

EKO HARY WIBOWO

*Program Studi Teknik Informatika - S1, Fakultas Ilmu
Komputer, Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : ekoharywibowo@yahoo.com

ABSTRACT

At this time the challenge for businesses is to meet customer satisfaction. These include challenges such as evaluating the availability of a product, producing the highest quality products and guarantee its quality, faster processing products, estimating the costs involved in the production process, improve human resource training. The era of information technology is characterized by ease and speed the flow of information from one community to another. One product is a telecommunications information technology using a mobile device or cellular phone. In it there is a method of communication called SMS (Short Message Service) is a concept of text-based information delivery. CV light independent produce merchandise such as digital printing mugs, plates, ceramic clock, cushions, pin, id card. With good service and quality are guaranteed. CV. Cahaya Mandiri need to keep track of emerging technology for the needs of consumers more quickly with the services provided and maintaining customer loyalty to the company either by providing consumers access to services easier, faster and optimized. By building a CRM application (Customer Relationship Management) on its CV. Independent mobile-based light will be very useful to facilitate the Independent Light customers in the service consumer. Mobile phone services can communicate and direction by the Global System for Mobile Communications (GSM). In addition, by using direct calls, customers can also send short message service or better known as SMS.

Keyword : CRM, SMS, MOBILE, CUSTOMER, OPTIMAL