

ABSTRACT

To win the competition the company's business should be able to maintain a relationship with its customers. Customers are highly valuable corporate asset therefore retain customers and provide customer satisfaction and maintain a good relationship between producers and consumers has become a necessity. Companies need an information system that can manage the relationship with the customer and apply Sales Prospecting system that can be utilized in the sales and marketing department in the company. Prospecting is a way to search for potential customers to buy the company's products. Customer data has been obtained from the exhibition, purchase or other databases can be managed in a system with the aim to find potential customers. The method used in the application development Sales Prospecting is a water fall model. In making the Sales Prospecting application using CodeIgniter framework and uses MySQL as its database software. Implementation of the system Sales Prospecting in the company's business activities is expected to increase sales and maintain good relationships with customers by applying a system Sales Prospecting in the information system is built.

Keywords: Sales Prospecting, Prospecting, Customer Centric.



ABSTRAK

Untuk memenangkan persaingan bisnis perusahaan harus dapat menjaga hubungan dengan para pelanggannya. Pelanggan merupakan aset perusahaan yang sangat berharga oleh karena itu mempertahankan pelanggan dan memberikan kepuasan pada pelanggan serta menjalin hubungan baik antara produsen dan konsumen sudah menjadi sebuah keharusan. Perusahaan membutuhkan sebuah sistem informasi yang dapat mengelola hubungan antara perusahaan dengan pelanggan dan mengaplikasikan sistem *Sales Prospecting* agar dapat dimanfaatkan pada department penjualan dan pemasaran di perusahaan. *Prospecting* adalah cara untuk mencari pelanggan yang berpotensi untuk membeli produk perusahaan. Data pelanggan yang sudah diperoleh dari acara pameran, membeli *database* atau yang lainnya dapat dikelola dalam sebuah sistem dengan tujuan untuk mencari pelanggan yang berpotensi. Metode yang digunakan pada pengembangan aplikasi *Sales Prospecting* ini adalah model *water fall*. Dalam pembuatan aplikasi *Sales Prospecting* ini menggunakan *framework codeigniter* dan menggunakan MySQL sebagai perangkat lunak basis datanya. Penerapan sistem *Sales Prospecting* dalam kegiatan bisnis pada perusahaan ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan dengan cara mengaplikasikan sistem *Sales Prospecting* pada sistem informasi yang dibangun.

Kata kunci: *Sales Prospecting, Prospecting, Customer Centric.*

UNIVERSITAS
MERCU BUANA