

Abstrak

Pesatnya perkembangan bisnis yang mengadaptasi teknologi informasi, mendorong terjadinya persaingan bisnis. Setiap pelaku bisnis bersaing untuk merebut pangsa pasar dan meraih pelanggan agar menggunakan produk atau jasa dari perusahaan mereka. Perusahaan PT.Subur Jaya Motor saat ini masih menggunakan sistem manual dan belum menggunakan sistem komputer dalam mengelola usaha bengkel mobil dan penjualan Sparepart ini terutama dalam hal mengelola pelanggannya, mengelola data barang, mengelola data transaksi, dan mengelola informasi ke pelanggan PT.Subur Jaya Motor .

Untuk dapat menunjang itu semua, perlu sebuah konsep yang dapat membuat hubungan antara pihak bengkel PT.Subur Jaya Motor dan pelanggannya selalu terjalin dengan baik yaitu membuat sistem informasi berbasis *Customer Relationship Management*. Pembuatan aplikasi berbasis *Customer Relationship Management* di PT.Subur Jaya Motor ini dimulai dengan mempelajari dan melakukan analisis terhadap sistem yang ada di PT.Subur Jaya Motor ini.

Dengan penggunaan sistem informasi tersebut, bengkel PT.Subur Jaya Motor dapat mengelola hubungan dengan pelanggannya dan segala jenis masalah administrasi misalnya dalam hal pengolahan data pelanggan, pengolahan data barang, pengolahan transaksi pembelian maupun penjualan yang ada di bengkel, dan pengolahan segala informasi seputar pelanggan agar dapat ditangani secara maksimal.

Kata Kunci: *PT.Subur Jaya Motor , Customer Relationship Management, Sistem Informasi, Business Intelligence.*

Abstract

The rapid development of businesses adopting Information Technology encourages business competition. Every business person competes for market share and attracts customers to use the products or services of their company. PT Subur Jaya Motor still employs a manual system instead of a computer system in managing the car repair and selling spare parts business. The management of customers, goods data, transaction data, and information to customers of PT. Subur Jaya Motor are manual.

To support it all, we need a concept that can make the relationship between the PT. Subur Jaya Motor workshop and its customers are always well established, namely an information system based on Customer Relationship Management. Creating an application based on Customer Relationship Management at PT. Subur Jaya Motor is started by studying and analyzing the existing system at PT. Subur Jaya Motor.

With the application, PT. Subur Jaya Motor's workshop can manage relationships with its customers and all kinds of administrative problems, such as customer data processing, goods data processing, buying and selling transaction processing in the workshop, and processing all customer information.

Keywords: PT. Subur Jaya Motor, Customer Relationship Management, Information Systems, Business Intelligence.

