

ABSTRAK

CV. Putra Nasional adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) dengan type Air Mineral yang berlokasi di Kampung Tanggula Angin Kec. Punggur Kab. Lampung Tengah. Seiring dengan makin pesatnya pertumbuhan perusahaan AMDK maka, CV. Putra Nasional harus semakin meningkatkan mutu pelayanan yang diberikan kepada pelanggan agar dapat bersaing dengan perusahaan AMDK lainnya. Agar terus dapat mempertahankan dan meningkatkan pelanggan CV Putra Nasional harus memahami apa yang menyebabkan pelanggan puas dan menentukan strategi pemasaran yang baik agar dapat digunakan untuk menarik konsumen dan membangun image yang baik di benak konsumen. Berawal dari pemikiran diatas, maka Penulis mengajukan penelitian dengan merancang Sistem Informasi Penjualan Dengan Pendekatan Bauran Pemasaran Berfokus Pada CRM. Dengan menggunakan sistem informasi *E-Marketing* pembeli dapat melakukan melihat produk secara online juga dapat membantu proses penjualan menjadi lebih cepat dan lebih terkontrol. Selain itu, dengan pendataan pelanggan melalui sistem, perusahaan dapat melakukan pemasaran di daerah daerah yang pelanggannya masih sedikit. Penelitian ini dirancang dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database mysql. Hasil dari penelitian ini yaitu berupa sistem informasi yang digunakan sebagai media promosi dan sebagai alat transaksi penjualan pada CV Putra Nasional.

Kata kunci: AMDK, CRM, Pelanggan, Pemasaran, Air Mineral, Penjualan.