

## **RIWAYAT HIDUP (CURRICULUM VITAE)**

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Moch Rizki Ilman M

Tempat, Tanggal lahir : Brebes,03 – 06 – 1998

Kewarganegaraan : Indonesia

Agama : Islam

AlamatAlamat : Dusun salem kidul Rt/Rw 008/002, Des. Salem, Kec.

Salem, Kab Brebes Jawa Tengah.

Menerangkan dengan sesungguhnya

### **PENDIDIKAN**

Tamatan SDN Negeri 1 Salem

Tamatan SMPN 1 Salem

Tamatan SMA Al-Muttaqin kota Tasikmalaya

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Hormat saya

Moch. Rizki ilman M

## **Lampiran (*Appendices*)**

Lampiran dokumentasi:







UNIVERSITAS KUNINGAN  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER

Kampus I : Jl. Cut Nyak Dhien No. 36A Cijoho Kuningan 45513 Telp. (0232) 874824, 873696  
Kampus II : Jl. Pramuka No. 67 Kuningan 45512 Telp. (0232) 875097

LEMBAR SARAN PERBAIKAN  
SEMINAR HASIL PENELITIAN  
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI S-1

Nama Mahasiswa : Moch. Rizki Ilman Maulana  
N I M : 20170910105  
Judul Skripsi/Tugas Akhir :  
Implementasi Customer Relationship Management Pada Penjualan Toko Berkah Pangan

SARAN PERBAIKAN DARI PENGUJI 1

1. Format penulisan sesuai dg pedoman.
2. Implementasi CRM pada toko berkah, belum tergambar pada Bab 3.

Kuningan,  
Menyetujui  
Penguji 1,



Erik Kurniadi, M.Kom.

Catatan:

1. Saran perbaikan di atas harus dilaksanakan;
2. Setelah naskah hasil perbaikan disetujui, lembar ini harus ditandatangani.



UNIVERSITAS KUNINGAN  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER

Kampus I : Jl. Cut Nyak Dhien No. 36A Cijoho Kuningan 45513 Telp. (0232) 874824, 873696  
Kampus II : Jl. Pramuka No. 67 Kuningan 45512 Telp. (0232) 875097

LEMBAR SARAN PERBAIKAN  
SEMINAR HASIL PENELITIAN  
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI S-1

Nama Mahasiswa : Moch. Rizki Ilman Maulana  
N I M : 20170910105  
Judul Skripsi/Tugas Akhir :  
Implementasi Customer Relationship Management Pada Penjualan Toko Berkah Pangan

SARAN PERBAIKAN DARI PENGUJI 2

referensi sangat kurang tambahkan ke latarbelakang sebagai kutipan  
identifikasi masalah poin 2 dan 3 aman, yang lainnya sesuaikan kembali dengan latar belakangnya karena belum terlihat jelas masalah yang diuraikan  
batasan masalah baca dan sesuaikan kembali kalimatnya dengan jelas batasan yang di keluarkan  
sistematika penulisan tidak lengkap  
diagram konteks disesuaikan kembali harusnya menjelaskan aliran data tapi beberapa diisi sebuah proses contoh add\_to\_chart, cekout, pilih jasa pengiriman dll  
simbol proses pada diagram konteks jangan lonjong harus bulat  
DFD level 1 proses 6.0 saran hilangkan atau buat kembali karena tidak sesuai  
pembuatan white box pada pemecahan node salah mengakibatkan perhitungan rumuh  $V(G)$  juga tidak sesuai, silahkan baca kembali cara pembuatan white box  
simpulan belum memberikan jawaban terhadap masalah yang dijelaskan  
pada bagian saran sesuaikan kembali dengan permasalahan yang ada untuk metode transaksi tidak usah menjadi sebuah saran  
daftar pustaka hanya 1 ? sesuaikan kembali  
lampiran tidak ada tambahkan lampiran dan bukti2 penelitian

Kuningan,  
Menyetujui  
Penguji 2,

Aji Permana, M. Kom.

Catatan:

1. Saran perbaikan di atas harus dilaksanakan;

LAMPIRAN SURAT KEPUTUSAN DEKAN FKOM UNIVERSITAS KUNINGAN  
NOMOR : 194/FKOM-UNIKU/KM/2024  
TANGGAL : 20 Februari 2024

PEMBIMBING PENYUSUNAN SKRIPSI  
BAGI MAHASISWA PROGRAM SARJANA  
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI TAHUN AKADEMIK 2023/2024

NIM	NAMA MAHASISWA	JUDUL SKRIPSI	PEMBIMBING I	PEMBIMBING II
1	2	3	4	5
20170910105	Moch. Rizki Ilman Maulana	Implementasi Customer Relationship Management pada Penjualan Toko Berkah Pangan	Muhsin, M.Kom.	Dede Irawan, M.Kom.

  
Dekan  
FKOM UNIVERSITAS KUNINGAN  
Tito Sugiharto, S.Kom., M.Eng.  
NIK. 44038101348

Hak Cipta dan Kepustakaan - Universitas Kuningan



UNIVERSITAS KUNINGAN  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER

Kampus I : Jl. Cut Nyak Dhien No. 36A Cijoho Kuningan 45513 Telp. (0232) 874824, 873696  
Kampus II : Jl. Pramuka No. 67 Kuningan 45512 Telp. (0232) 875097

LEMBAR SARAN PERBAIKAN  
UJIAN SIDANG SKRIPSI / TUGAS AKHIR  
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI S-1

Nama Mahasiswa : Moch. Rizki Ilman Maulana  
N I M : 20170910105  
Periode Sidang : 13 Juni 2024  
Judul Skripsi/Tugas Akhir :  
IMPLEMENTASI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT PADA TOKO BERKAH PANGAN  
BERBASIS WEB MOBILE

SARAN PERBAIKAN DARI PENGUJI 1

hasil wawancara agar di validasi  
daftar pustaka diperbaiki sesuai pedoman

Kuningan,  
Menyetujui  
Penguji 1,

  
Erik Kurniadi, M.Kom.

Catatan:

1. Saran perbaikan di atas harus dilaksanakan sampai tanggal 12 Agustus 2024, dan apabila tidak dapat diselesaikan maka nilai akan diturunkan 1 tingkat;
2. Setelah naskah hasil perbaikan disetujui, lembar ini harus ditandatangani oleh penguji.



# FAKULTAS ILMU KOMPUTER

Kampus I : Jl. Cut Nyak Dhien No. 36A Cijoho Kuningan 45513 Telp. (0232) 874824, 873696  
Kampus II : Jl. Pramuka No. 67 Kuningan 45512 Telp. (0232) 875097

## LEMBAR SARAN PERBAIKAN UJIAN SIDANG SKRIPSI / TUGAS AKHIR PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI S-1

Nama Mahasiswa : Moch. Rizki Ilman Maulana  
N I M : 20170910105  
Periode Sidang : 13 Juni 2024  
Judul Skripsi/Tugas Akhir :  
IMPLEMENTASI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT PADA TOKO BERKAH PANGAN  
BERBASIS WEB MOBILE

### SARAN PERBAIKAN DARI PENGUJI 2

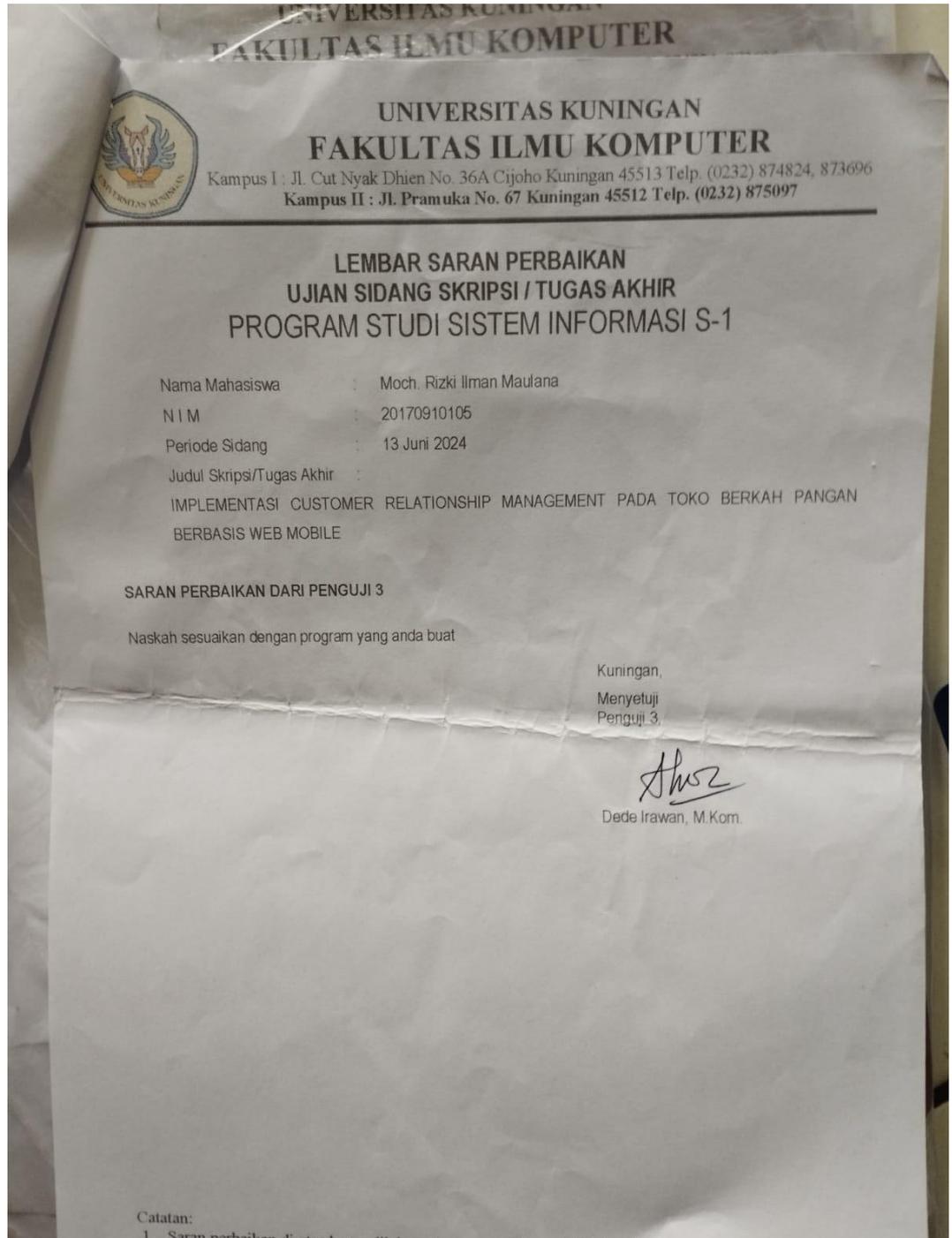
perbaiki identifikasi masalah

Kuningan,  
Menyetujui  
Penguji 2,

Erlan Damawan, M.Si., Ph.D.

### Catatan:

1. Saran perbaikan di atas harus dilaksanakan sampai tanggal 12 Agustus 2024, dan apabila tidak dapat diselesaikan maka nilai akan diturunkan 1 tingkat;
2. Setelah naskah hasil perbaikan disetujui, lembar ini harus ditandatangani oleh penguji.



Hasil wawancara:

Rizki iman(pewawancara) : Apa nama toko dan pemilik toko ini ?

mas lutfi (owner) : Toko Berkah Pangan ,pemilik mas lutfi dan  
mas dendis

ilman : Produk atau jasa apa saja yang ditawarkan disini  
?

- mas lutfi : Daging Ayam , Daging Sapi ,Frozen Food dan Beras
- ilman : bagaimana proses pelayanan pelanggan yang ingin melakukan pemesanan?
- Mas lutfi : Saat ini kita melakukan penjualan dengan menawarkan langsung ke warung makan dan pelanggan , dan kami juga ada toko
- ilman : bagaimana proses pengelolaan data pelanggan ?
- Mas lutfi : masih secara manual di tulis di buku sehingga data rentan hilang dan kadang laoprn pun ada kekurangan karena ada data yang lupa di masukan
- ilman : apakah ada informasi promo atau diskon yang diberikan ke pelanggan.
- Mas lutfi : ada tetapi hanya pelanggan yang datang langsung ke toko dan juga saat mengantarkan pesanan.
- ilman : Bagaimana menurut bapak perlu tidak dibuatkannya sistem yang lebih memudahkan pelanggan?
- Mas lutfi : untuk saat ini dengan dengan sistem yang saat ini di gunakan mungkin sudah terlalu beresiko dengan keamanan data dan juga persaingan bisnis yang semakin berat,dengan jaman yang semakin maju baiknya mencoba sesuatu hal yang bisa meningkatkan penjualan agar menjaga hubungan dengan pelanggan serta perusahaan dapat menyimpan data dengan aman juga.
- Ilman : Sistem seperti apa yang diinginkan oleh bapak?
- Mas lutfi : memudahkan pelanggan memesan dan bisa menarik pelanggan baru dan pelanggan dapat terus kembali berbelanja di toko, serta perusahaan dapat melihat data penjualan serta menyimpan data penjualan.
- ilman : apakah menggunakan media sosial untuk melakukan pemasaran produk,karena kan saat ini hampir semua bisnis menggunakan media sosial untuk meningkatkan penjualan?

Mas lutfi : Untuk saat ini belum menggunakan sosial media apapun kecuali dengan whatapp itupun hanya pelanggan yang sudah tetap saja .