

**IMPLEMENTATION OF EXTREME PROGRAMMING METHODS
IN A SYSTEM FOR BUILDING CUSTOMER
RELATIONSHIP MANAGEMENT INFORMATION
AT PT AFIFAH PRIMA INDAH**

ABSTRACT

In this state of globalization, technological growth is experiencing a catalyst compared to other fields, from manual systems to computerized systems, which provide many benefits in various fields, one of which is housing. PT Afifah Prima Indah, which operates in the subsidized housing sector, has a marketing strategy by distributing brochures to places, placing banners on the side of the road, and utilizing social media, and customers can go directly to the marketing office to get information about housing. This strategy is still an obstacle for companies in getting customers, so that their sales targets are not met, and the marketing information they disseminate is still not effective. Therefore, this research aims to implement the Extreme Programming method in building a Customer Relationship Management information system with the aim of attracting customers' attention by providing accurate marketing news, being able to manage customer data, providing promotions and discounts, and processing transactions efficiently. This can help meet the needs of admin, marketing and customers. The results of this implementation not only meet expectations in terms of functionality, but also increase efficiency in customer relationship management. This has a positive impact on customer satisfaction and the success of a business.

Keyword: Informasi system, Customer Relationship Management, Housing

**IMPLEMENTASI METODE *EXTREME PROGRAMMING*
DALAM MEMBANGUN SISTEM INFORMASI
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
PADA PT AFIFAH PRIMA INDAH**

ABSTRAK

Dalam keadaan globalisasi ini, pertumbuhan teknologi yang mengalami katalisasi dibandingkan dengan bidang lain mulai dari sistem manual hingga sistem menjadi komputerisasi, yang memberikan banyak manfaat di berbagai bidang, salah satunya perumahan. PT Afifah Prima Indah yang bergerak di bidang perumahan subsidi memiliki strategi pemasaran dengan cara penyebaran brosur ke tempat-tempat, pemasangan spanduk dipinggir jalan, serta memanfaatkan media sosial, dan *customer* bisa langsung mendatangi kantor pemasaran untuk mendapatkan sebuah informasi mengenai perumahan. Dengan strategi tersebut masih menjadi salah satu kendala bagi perusahaan untuk mendapatkan *customer*, sehingga target penjualan mereka tidak terpenuhi, dan informasi pemasaran yang disebarakan masih belum efektif. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan metode *Extrime Programming* dalam membangun sistem informasi *Customer Relationship Management* dengan tujuan untuk menarik perhatian para *customer* dengan cara, memberikan informasi berita pemasaran yang akurat, dapat mengelola data pelanggan, memberikan promosi dan diskon, serta proses transaksi secara efisien. Dengan hal tersebut dapat membantu memenuhi kebutuhan admin, marketing, dan *customer*. Hasil dari implementasi ini tidak hanya memenuhi ekspektasi dalam hal fungsionalitas saja, tetapi juga meningkatkan efisiensi dalam manajemen hubungan pelanggan. Hal ini berdampak positif pada kepuasan pelanggan dan keberhasilan suatu bisnis.

Kata Kunci: Sistem informasi, *Customer Relationship Management*, Perumahan