

ABSTRAK

Rumah makan Bebek Surya didirikan oleh Bapak Suryadi pada tahun 2019 di Jalan Raya Blega, Desa Karang Gayam, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur. Dengan luas 58 x 28 Meter, rumah makan ini bertujuan untuk menyajikan berbagai hidangan makanan dan minuman bagi pelanggan di sekitarnya. Meskipun baru beroperasi, rumah makan ini telah menarik perhatian dengan 100 sampai 200 pelanggan perhari dan pendapatan bulanan mencapai 300 sampai 500 juta rupiah, dengan 23 karyawan yang mengelola RM Bebek Surya ini. Permasalahan rumah makan ini belum adanya sistem yang dapat membantu pengelolaan bisnis, seperti proses pencatatan pemesanan pelanggan, rekapitulasi data pelanggan yang masih manual maka dari itu dibutuhkan sistem yang dapat menjadi solusi untuk lebih meningkat bisnis tersebut supaya lebih maju dan tersistem dalam pengelolaannya. Untuk meningkatkan hubungan dengan pelanggan sistem ini menerapkan *Customer Relationship Management* (CRM) dengan mengimplementasikan CRM operasional, CRM analisi, diskon dan rating. Pengujian yang diterapkan pada rancang bangun ini yaitu *Black box testing* dan UAT (*User Acceptance Testing*). Hasil pengujian *Blackbox Testing* yang mengacu pada kebutuhan fungsional menunjukkan tingkat keberhasilan yang berarti seluruh fungsi sistem telah beroperasi sesuai dengan hasil yang diharapkan. Sedangkan hasil yang diperoleh dengan pengujian UAT (*User Acceptance Testing*) rata – rata memperoleh 84% yang berarti sangat setuju.

Kata Kunci : Rancang Bangun Sistem Informasi Rumah makan bebek Surya, CRM, *Black box testing*, UAT.

ABSTRACT

Bebek Surya restaurant was established by Mr. Suryadi in 2019 on Jalan Raya Blega, Karang Gayam Village, Bangkalan Regency, East Java. With an area of 58 x 28 meters, this restaurant aims to serve a variety of food and beverage dishes for customers in the vicinity. Even though it has just been operating, this restaurant has attracted attention with 100 to 200 customers per day and monthly income reaching 300 to 500 million rupiah, with 23 employees who manage RM Bebek Surya. The problem of this restaurant is that there is no system that can help with business management, such as the process of recording customer orders, recapitulation of customer data which is still manual, therefore a system is needed that can be a solution to further improve the business so that it is more advanced and systematic in its management. To improve customer relationships, this system implements *Customer Relationship Management* (CRM) by implementing operational CRM, CRM analytics, discounts and ratings. The tests applied to this design are *Black box* testing and UAT (*User Acceptance Testing*). The results of *Blackbox* Testing which refers to functional requirements show a success rate which means that all system functions have been operating according to the expected results. Meanwhile, the results obtained by UAT (*User Acceptance Testing*) test obtained an average of 84%, which means that they strongly agree.

Keywords : *Design and Build Information System for Solar Duck Restaurant, CRM, Black box testing, UAT.*