

Penerapan *Customer Relationship Management* Penerimaan Siswa Baru Di Era Pandemi Dengan Metode *Extreme Programming*

Noer Azni Septiani^{1*}, Cut Rusda Mallinda²

^{1,2}Program Studi Sistem Informasi Universitas Bina Sarana Informatika,
Indonesia

E-mail: noer.nas@bsi.ac.id¹, cutrsd@gmail.com²

Abstract

MA Al Muzakir is one of the private schools that tries to produce this superior generation, a generation that is resilient in facing the times, balanced in managing the life of the world and the hereafter. Media for registration of new students or students at MA Al Muzakir in processing new student registration data that is already online but has problems, namely in processing filing data, payment transactions and reports on the results of selection of new student admissions which are still separate or manual. So that it does not make it easier for parents or guardians of students in the registration process to complete. Based on the problems with filing, payments and reports at MA Al Muzakir, it is necessary to process payment transaction data and reports on the results of the selection of new admissions at MA Al Muzakir by trying as much as possible to develop the existing system to be more complete and effective by using the application of customer relationship management (CRM) with the Extreme Programming(XP) method. the author hopes that this can be the right solution for problems with new student registration, especially regarding filing, payments and reports, making it easier for MA Muzakir to process payment transaction data and reports on the selection results of new student admissions at MA Al Muzakir online to parents or guardians.

Keywords: Receptio, prospective students, registration, CRM, XP

Abstrak

MA Al Muzakir merupakan salah satu sekolah swasta yang berusaha mencetak generasi unggul ini, generasi yang tangguh menghadapi zaman, seimbang dalam mengatur kehidupan dunia dan akhirat. Media pendaftaran siswa baru atau siswa pada MA Al Muzakir dalam mengolah data pendaftaran siswa baru yang sudah online namun mengalami kendala yaitu dalam mengolah data pemberkasan, transaksi pembayaran dan laporan hasil seleksi penerimaan siswa baru yang masih terpisah atau manual. Sehingga tidak memudahkan orang tua atau wali siswa dalam menyelesaikan proses pendaftaran. Berdasarkan permasalahan pengarsipan, pembayaran dan laporan pada MA Al Muzakir maka diperlukan pengolahan data transaksi pembayaran dan laporan hasil seleksi penerimaan mahasiswa baru pada MA Al Muzakir dengan berusaha semaksimal mungkin mengembangkan sistem yang ada untuk lebih lengkap dan efektif dengan menggunakan aplikasi customer relationship management (CRM) dengan metode Extreme Programming(XP). penulis berharap ini dapat menjadi solusi yang tepat untuk permasalahan pendaftaran mahasiswa baru khususnya mengenai pengajuan, pembayaran dan laporan sehingga memudahkan MA Muzakir dalam mengolah data transaksi pembayaran dan laporan hasil seleksi penerimaan mahasiswa baru di MA Al Muzakir online kepada orang tua atau wali.

Kata Kunci: Penerimaan, calon mahasiswa, pendaftaran, CRM, XP

1. Pendahuluan

Pendidikan merupakan proses pembelajaran manusia tentang pengetahuan dan keterampilan yang bisa didapatkan dimana saja baik disekolah maupun di luar sekolah dan dapat dilakukan kapan saja, dampak pandemi mempengaruhi Perubahan Pola Belajar dikarenakan adanya pembatasan sosial berskala besar strategi penekanan dalam menekan penyebaran covid-19[1]. Untuk mendapatkan pendidikan disekolah tentunya harus melewati beberapa proses, dimana proses tersebut biasa disebut dengan Penerimaan Siswa Baru (PSB). Proses ini adalah proses awal dan sangat penting bagi pihak calon siswa baru maupun pihak sekolah untuk bisa mengetahui siapa saja yang berminat menjadi calon siswa baru disekolahnya.

Di era pandemi ini Pada pengolahan data pendaftaran calon siswa pada MA Al Muzakir sudah bisa dilakukan secara online namun pada prosesnya ada kendala yaitu dalam pengolahan data transaksi pembayaran dan laporan hasil seleksi penerimaan siswa baru yang masih dilakukan secara konvensional, dimana calon siswa dan wali siswa tetap datang kesekolah untuk menyelesaikan proses pendaftaran, tidak memudahkan calon siswa atau wali siswa untuk melakukan proses pendaftaran sampai selesai dan hal tersebut juga tidak memudahkan pihak sekolah melakukan pengolahan data secara efektif dan efisien hasil dari pendaftaran siswa baru di masa pademi sesuai himbauan pemerintah memutuskan untuk memberlakukan kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat dengan memberlakukan beberapa himbauan kepada seluruh warga negara, diantaranya adalah bekerja dari rumah, belajar dari rumah, dan beribadah di rumah.

Berdasarkan permasalahan tersebut penulis bertujuan untuk membuat aplikasi Penerimaan siswa baru khususnya untuk pengolahan data transaksi pembayaran dan laporan hasil seleksi penerimaan siswa baru menggunakan *Penerapan Customer Relationship Management (CRM) berbasis web*. Penulis berharap dapat menjadi solusi yang tepat untuk memudahkan MA Al Muzakir pengolahan data transaksi pembayaran dan laporan hasil seleksi penerimaan siswa baru. Perubahan transaksi secara online di masyarakat saat ini sudah marak cirinya *e-commerce* antara lain memasok beberapa keperluan transaksi pada masyarakat[2].

Dunia pendidikanpun mengalami pengaruh akibat pandemi global ini. Keputusan yang dibuat oleh pemerintah dengan meliburkan atau mengalihkan proses belajar mengajar di sekolah menjadi ke rumah, menyebabkan kesusahan pada banyak pihak khususnya para orang tua[3]. pendaftaran online pada penerimaan siswa baru memudahkan panitia sekolah dalam mekanisme pengolahan pendaftaran maupun penyimpanan data-data calon peserta didik baru dan bagi calon siswa lebih memudahkan dalam mendapatkan informasi pendaftaran dan proses pendaftaran[4]. Pondok Pesantren Al Muzakir merupakan salah satu sekolah swasta yang berlandaskan agama yang terletak di Desa Ujanmas Kecamatan Ujanmas Kabupaten Muara Enim Provinsi Sumatera Selatan. Ponpes Al Muzakir menerima siswa/siswi atau santri baru salah satunya pada di tingkat MA/SMA. Pondok Pesantren Al Muzakir adalah salah satu instansi pendidikan swasta yang bertujuan memajukan dirinya agar mampu bertahan di era yang sudah terkomputerisasi seperti sekarang. Pondok Pesantren Al Muzakir merupakan salah satu sekolah swasta yang berlandaskan agama yang terletak di Desa Ujanmas Kecamatan Ujanmas Kabupaten Muara Enim Provinsi Sumatera Selatan. Ponpes Al Muzakir menerima siswa/siswi atau santri baru salah satunya pada di tingkat MA/SMA. Pondok Pesantren Al Muzakir adalah salah satu instansi pendidikan swasta yang bertujuan memajukan dirinya agar mampu bertahan di era yang sudah terkomputerisasi seperti sekarang.

Beberapa penelitian terdahulu yang dapat dijadikan acuan dalam penelitian ini yaitu, penelitian yang dilakukan oleh Dodi dan Dwi pada tahun 2022 pada penelitian ini membahas mengenai penerapan CRM pada penerapannya pada industri pertahanan, CRM dapat membantu tim untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, membantu meningkatkan retensi pelanggan, membantu komunikasi internal yang lebih baik, membantu

mengoptimalkan pemasaran, membantu memaksimalkan kinerja bisnis, membantu memaksimalkan kinerja bisnis dengan meningkatkan peluang up-selling dan cross-selling dan mampu mengetahui kombinasi produk yang akan dijual pada waktu-waktu tertentu, mengurangi resiko operasional, yaitu dengan mengetahui prediksi yang akan terjadi dan kesalahan yang pernah dilakukan melalui customer history[5]. Penelitian yang dilakukan oleh Mei, Saifulloh dan Estuning pada tahun 2019 pada penelitiannya membahas penerapan *customer relationship management (CRM)* untuk meningkatkan pelayanan pendidikan pada perguruan tinggi, aplikasi *CRM (Customer Relationship Management)* menggunakan *Vtiger CRM* dianggap memiliki beberapa keunggulan di mana proses instalasi yang mudah, yaitu *open source dan cloud computing*, memiliki cukup banyak modul untuk layanan pelanggan[6]. Penelitian yang dilakukan Nadia, Jeperson dan Iqbal pada tahun 2022 membahas tentang penerapan *customer relationship management (CRM)* dalam sistem informasi penjualan kosmetik pada penelitiannya sistem yang telah memenuhi kebutuhan dan mempunyai keunggulan yaitu terintegrasi dengan sistem yang berkaitan dengan pemasaran dan hubungan antar pelanggan dengan menerapkan *customer relationship management* [7]

Selanjutnya penelitian yang dilakukan Rahma dan Neny pada tahun 2021 pada penelitiannya membahas perancangan aplikasi *customer relationship management (CRM)* pada penjualan barang pre-order, Aplikasi ini di bangun menerapkan *Customer Relationship Management* pada sisi Operasional (*CRM Operational*) dengan cara membangun sistem berbasis komputer dalam transaksi jual beli sehari-hari dapat meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen[8]. Penelitian yang dilakukan Mamlukhah dan Durotun tahun 2022 pada penelitiannya membahas implementasi *customer relationship management* pada pemasaran Pendidikan, pelaksanaan dalam implementasi *customer relationship management (CRM)* pemasaran pendidikan di SMA Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi dilakukan dengan baik, hal ini terbukti dengan kekompakan dan kerja sama antara semua pihak dalam melaksanakan tugasnya masing-masing yang tetap saling terjaga dalam pelaksanaannya sehingga dapat mencapai sebuah tujuan dari diadakannya program *Customer Relationship Management (CRM)* pemasaran pendidikan di SMA Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi yaitu semakin bertambahnya minat pelanggan terhadap SMA Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi dari tahun ke tahun[9]. Penelitian yang dilakukan Erna pada tahun 2021 pada penelitiannya membahas implementasi *customer relationship management* pada industri pendidikan menunjukkan bahwa gambaran mengenai *Customer Relationship Management* dan *Customer Lifetime Value* di Akademi Pariwisata NHI Bandung sudah dapat dikatakan “Baik” dan berdasarkan penelitian, *Customer Relationship Management* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *ustomer Lifetime Value* pada orang tua murid Akademi Pariwisata NHI Bandung sebesar 47,8%. Penelitian ini menunjukkan bahwa *Customer Relationship Management* yang baik pada industri pendidikan mampu meningkatkan citra institusi pendidikan terutama pada *Customer Lifetime Value*[10].

Berdasarkan permasalahan dan penelitian terkait dengan *Customer Relationship Management* yang telah diuraikan diatas dengan itu penelitian ini dibuat untuk membahas mengenai penerimaan Siswa baru dengan penerapan *Customer Relationship Management* yang mana nantinya diharapkan dapat menjadi solusi yang tepat untuk permasalahan pada pendaftaran siswa baru khususnya mengenai pembayaran dan laporan.

2. Metodologi Penelitian

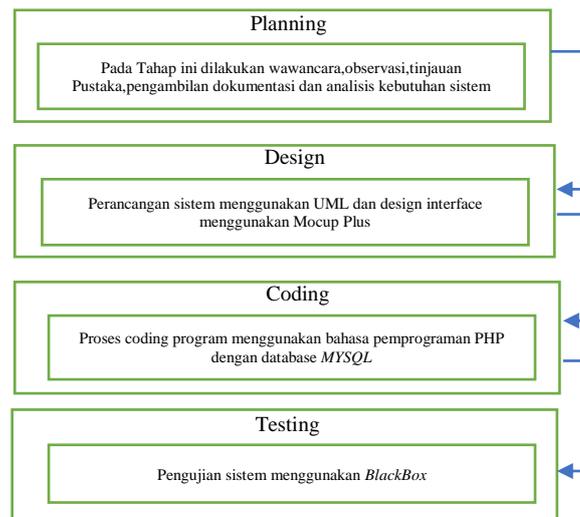
2.1. Tahapan Penelitian

Pada sebuah penelitian tidak terlepas dari tahapan-tahapan penelitian, pada penelitian ini penulis menggunakan empat tahapan yang dijelaskan sebagai berikut :

- a) *Planning* Pada tahap perencanaan ini dimulai dari pengumpulan kebutuhan yang membantu tim teknikal untuk memahami konteks bisnis dari sebuah aplikasi. Selain

itu, pada tahap ini juga mendefinisikan output yang akan dihasilkan fitur yang dimiliki oleh aplikasi dan fungsi dari aplikasi yang dikembangkan.

- b) *Design* Metode ini menekankan desain aplikasi yang sederhana. *Extreme Programming* menggunakan Spike Solution untuk desain yang sulit. Spike Solution merupakan pembuatan desain yang dibuat langsung ke tujuan. *Extreme Programming* mendukung adanya refactoring dimana sistem perangkat lunak diubah sedemikian rupa dengan cara mengubah struktur code dan menyederhanakan kode.
- c) *Coding* Konsep utama dari tahapan pengkodean pada *Extreme Programming* adalah *pair programming*, melibatkan lebih dari satu orang untuk menyusun kode.
- d) *Testing* Pada tahapan testing ini lebih fokus pada pengujian fitur dan fungsionalitas dari aplikasi.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

2.2. Customer Relationship Management (CRM)

Customer Relationship Management (CRM) adalah suatu metode dalam memperoleh, menjaga dan menambah jalinan kepada pelanggan yang bermanfaat dengan tujuan untuk mewujudkan nilai pelanggan, kemudian pelanggan senang dan mengoptimalkan laba bagi perusahaan dalam rangka memperoleh kualitas bersaing (*comparative advantage*), mengawasi kualitas produk agar bisa memberikan kebahagiaan terbaik untuk pelanggan[11]. *CRM* adalah skema bisnis mencakup dari *software* dan Fasilitas yang dirancang untuk menaikkan keuntungan, income dan kebahagiaan pengguna. Aturannya adalah dengan menunjang kebutuhan Yayasan atau sekoah dalam mengetahui calon siswa baru dengan benar, dapat meningkatkan lebih cepat kebutuhan calon siswa baru dan menjaga loyalitas calon siswa baru[12].

Tujuan *CRM* adalah[12] :

- a) Memahami harapan pelanggan di masa depan.
- b) Mendukung perusahaan mengembangkan pelayanan kepada pelanggan ke arah yang lebih baik.
- c) Menerima Klien baru.
- d) Mengerti pembaharuan kewajiban perusahaan dalam memenuhi keinginan pelanggan.
- e) Dapat mengkaji watak pelanggan.
- f) Menekan biaya untuk memperoleh pelanggan baru, *CRM* bisa menjaga loyalitas pelanggan terhadap perusahaan.

Fase *CRM* ada tiga fase *CRM* yaitu *acquiring*, *enhancing*, dan *retaining*.

Tipe Fase dalam *CRM*, Tiga fase yang dilakukan dalam *CRM* adalah[13]:

- a) Menerima pelanggan baru (*acquire*) dengan adanya terobosan baru, kemudahan dalam menjalankan informasi, memberikan service yang baik pada pelanggan.
- b) Lebih mengembangkan jalinan yang baik dengan pelanggan lama (*enhance*). Dengan memberikan fasilitas yang baik kepada pelanggan, melakukan *Cross selling* atau *Up selling* bisa menambah laba perusahaan bisa untuk menekan biaya mendapatkan pelanggan baru.
- c) Menjaga Rekan bisnis (*Retain*)
Tahap ini cara memperoleh kesetiaan pelanggan dengan mencukupi harapan pelanggan dan bisa mendengarkan keinginannya.

Fungsi *Customer Relationship Management*[14] . Suatu metode *CRM* mampu melakukan fungsi:

- a) Mengenal aspek utama untuk pelanggan.
- b) Mengambil perspektif pelanggan menurut perhitungan.
- c) Membentuk prosedur dari awal sampai akhir dalam memahami pelanggan.
- d) Mempersiapkan bantuan yang utuh kepada pelanggan
- e) Menanggulangi keluhan kesah pelanggan.
- f) Menuliskan dan menyertakan segala sudut pandang dalam penjualan.

Menurut Chen dan Popo dalam jurnal[15] ada 3 aspek utama dari *CRM*

- a) Teknologi menunjang sistem perusahaan dalam usaha menjaga hubungan dengan pelanggan.
- b) Manusia sebagai pelaku dalam usaha tersebut.
- c) Proses metode yang dipakai manusia dalam usahanya mengatur hubungan dengan pelanggan.

2.3. Penerimaan Siswa Baru

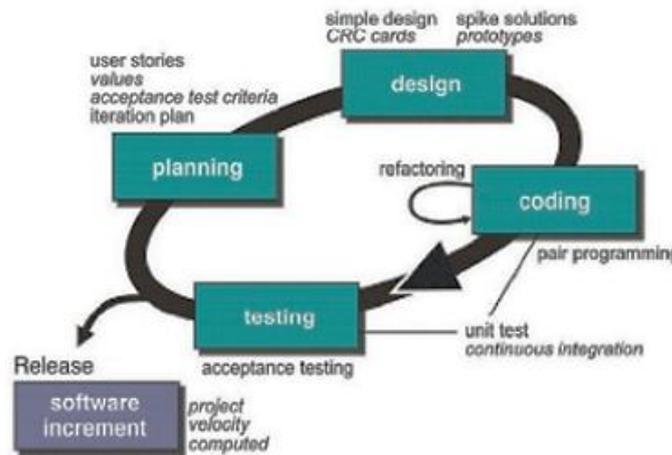
Menurut Khakim Ghazali dalam jurnal[16] menjelaskan Penerimaan Siswa Baru (PSB) Alur administrasi secara sistematis sesuai periode tahun akademik baru untuk menyeleksi calon siswa menggunakan kriteria-kriteria tertentu seperti nilai dan berkas administrasi. Dengan sistem penerimaan yang kurang maksimal memberikan dampak pada hasil mutu siswa yang diterima. Sehingga raw input dalam hal ini calon-calon siswa yang diterima oleh Sekolah bukan siswa-siswa yang dipilih dengan berbagai seleksi untuk menghasilkan siswa yang bermutu. Sehingga dibutuhkan system penerimaan yang baik dalam menghasilkan mutu siswa yang diterima oleh Sekolah[17]. standar pengelolaan adalah standar nasional pendidikan yang berkaitan dengan perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan pendidikan pada tingkat satuan pendidikan, kabupaten/kota, provinsi, atau nasional agar tercapai efisiensi dan efektivitas penyelenggaraan pendidikan. Pengelolaan satuan pendidikan menjadi tanggung jawab kepala satuan pendidikan[18]. Menurut Andri dalam Jurnal[17].Keadaan Pandemi seperti saat ini dimana akses tatap muka dibatasi sehingga pola penerimaan siswa baru harus beralih dari konvensional ke virtual,bahwa penerimaan siswa baru (PSB) *Online* merupakan produk layanan aplikasi perangkat lunak yang online real time dan 100% berbasis *website*.

2.4. Extreme Programming(XP)

Pada penelitian ini penulis menggunakan *Metode Extreme Programming (XP)* dengan pendekatan kualitatif dimana Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini diantaranya adalah observasi yaitu dalam hal ini penulis melakukan pengamatan langsung bagaimana sistem penerimaan siswa baru. Mengumpulkan data-data terkait penerimaan siswa baru. Kedua adalah wawancara, dalam metode ini, penulis melakukan wawancara dengan narasumber yang bersangkutan yaitu penerimaan siswa baru untuk memperoleh penjelasan lengkap guna memperkuat data. Ketiga adalah studi pustaka, pada

metode ini penulis mencari informasi secara teori yang berhubungan dengan masalah yang dimuat dalam penyusunan Penelitian ini. Adapun penulis mencari data-data dari buku-buku yang berkaitan dengan periklanan, artikel-artikel serta jurnal-jurnal yang mendukung informasi yang diperlukan. *Extreme programming* adalah model pengembangan perangkat lunak yang menyederhanakan berbagai tahapan pengembangan sistem menjadi lebih efisien, adaptif dan fleksibel. Nilai dasar *metode extreme programming* pada A. Fatoni dalam [19].

- a. *Communication*: Memfokuskan komunikasi yang baik antara programmer dengan *user* maupun antar programmer.
- b. *Courage*: Pengembang perangkat lunak harus selalu memiliki keyakinan, keberanian dan integritas dalam melakukan tugasnya.
- c. *Simplicity*: Lakukan semua dengan sederhana.
- d. *Feedback* : Mengandalkan *feedback* sehingga dibutuhkan anggota tim yang berkualitas.
- e. *Quality Work*: Proses berkualitas berimplikasi pada perangkat lunak yang berkualitas sebagai hasil akhirnya



Gambar 2. Metode *Extreme Programming* [20]

3. Hasil dan Pembahasan

Pada bagian hasil dan pembahasan penulis menyalurkan gagasan dari topik penelitian. Berupa alur dalam menyelesaikan permasalahan dari penelitian ini.

3.1. Perencanaan (*Planning*)

Dalam sistem Penerimaan siswa baru pada MA Al Muzakir adalah dengan metode *Extreme Programming* (XP) terletak sejumlah analisis kebutuhan, diantaranya.

1) Kebutuhan pengguna

Dalam aplikasi penerimaan siswa baru terdapat dua pengguna yang saling berhubungan dalam sistem yaitu: Calon siswa baru dan admin. Kedua pengguna tersebut memiliki karakteristik interaksi dengan sistem yang berbeda-beda dan memiliki kebutuhan informasi yang berbeda-beda, seperti berikut :

- a. Skenario kebutuhan bagian calon siswa baru
 - 1) Mendapatkan informasi penerimaan siswa baru secara *online*
 - 2) Melakukan pendaftaran secara *online*
 - 3) Mendapatkan informasi pembayaran secara *online*
 - 4) Mendapat informasi jadwal test secara *online*
 - 5) Mendapat informasi pembagian jurusan secara *online*
 - 6) Mendapat informasi pembagian kelas secara *online*
- b. Skenario kebutuhan bagian admin
 - 1) Melihat data admin secara *online*

- 2) Melihat data calon siswa secara *online*
- 3) Melihat data formulir pendaftar secara *online*
- 4) Melihat data persyaratan pendaftar secara *online*
- 5) Melihat data pembayaran secara *online*
- 6) Melihat data seleksi jurusan secara *online*
- 7) Melihat data pembagian kelas secara *online*
- 8) Membuat laporan hasil seleksi PSB (Penerimaan Siswa Baru) secara *online*

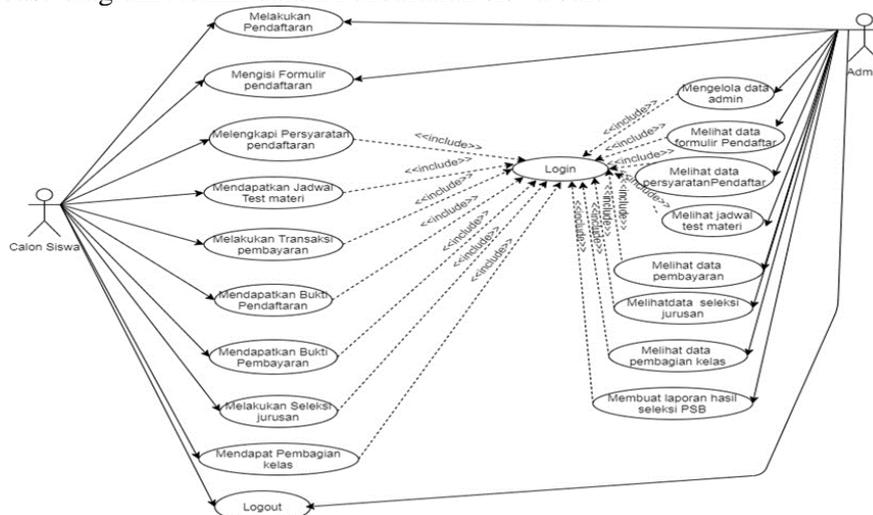
2) Kebutuhan sistem

- a. Pengguna harus melakukan *login* terlebih dahulu untuk dapat mengakses aplikasi ini dengan memasukkan username dan *password* agar privasi pengguna tetap terjaga keamanannya.
- b. Pengguna bisa melakukan pembayaran secara *online*
- c. Pengguna harus melakukan *log out* setelah selesai menggunakan aplikasi.
- d. Sistem merekap data hasil seleksi pendaftaran siswa

3.2. Perancangan (Design)

Berisi hasil implementasi aplikasi ataupun hasil program (yang penting saja), ataupun hasil dari pengujian metode.

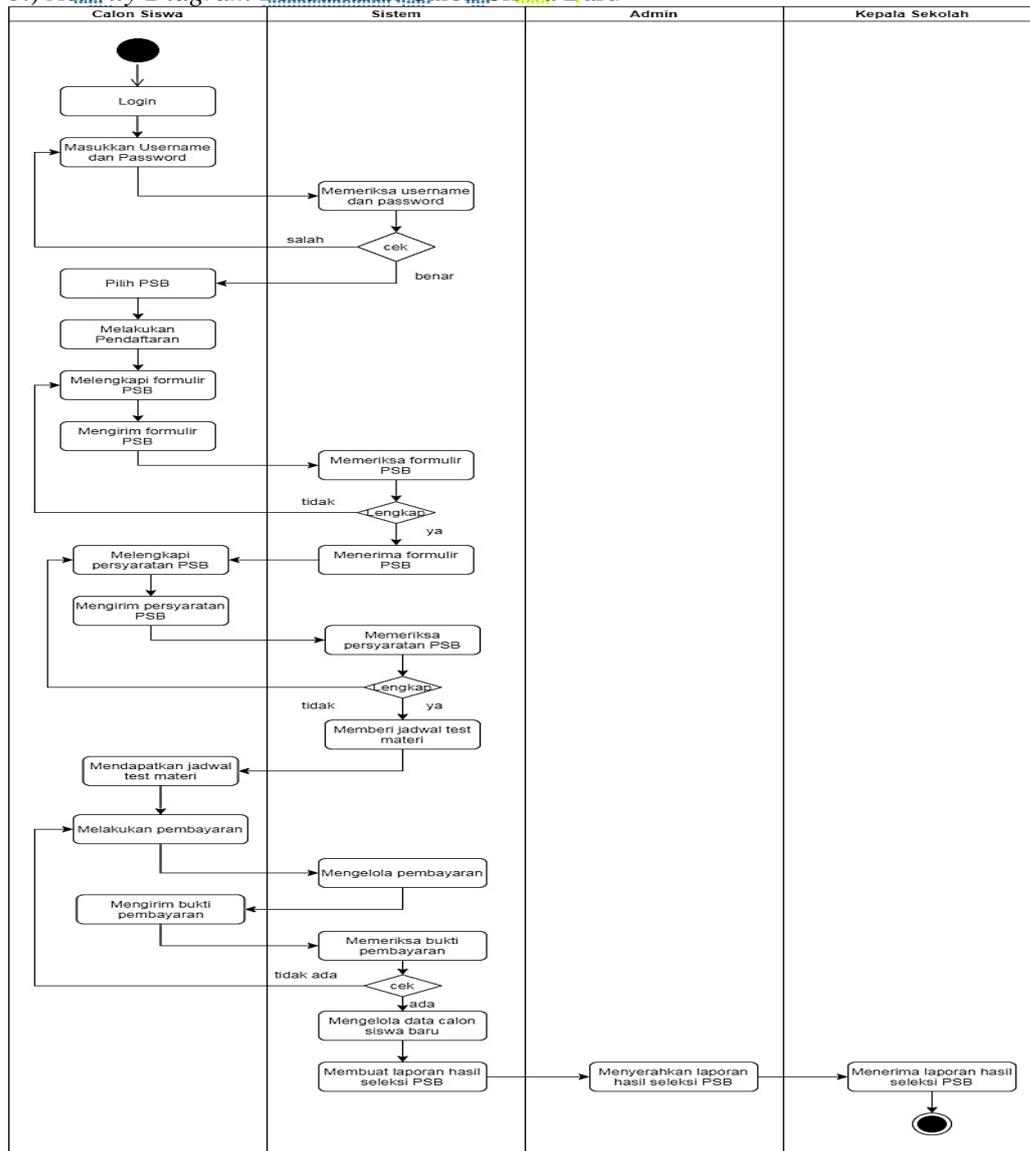
a). *Use case diagram* Admin dalam Pendaftaran siswa baru:



Gambar 3. Rancangan Diagram Use Case Halaman Calon Siswa

Pada Gambar 3. Rancangan Diagram *Use Case* Halaman Calon Siswa dalam penerimaan siswa Tentang pelayanan dan fungsi mana saja yang dapat dipakai oleh calon siswa dimana calon siswa dan admin bisa melakukan pendaftaran dan mengisi formulir,calon siswa dan admin juga diharuskan melakukan login terlebih dahulu jika login berhasil dilakukan maka calon siswa dapat mengakses,melengkapi persyaratan pendaftaran,mendapatkan jadwal tesmateri,melakukan transaksi pembayaran, mendapatkan bukti pendaftar, mendapatkan bukti pembayaran, melakukan seleksi jurusan, mendapat pembagian kelas,jika calon siswa sudah selesai makan caon siswa bisa logout dari sistem, sedangkan untuk admin bisa mengakses mengelola data admin, melihat data formulir pendaftar,melihat data persyaratan pendaftar,melihat jadwal test materi,melihat data pembayaran,melihat data seleksi jurusan,melihat data pembagian kelas,membuat laporan hasil seleksi PSB.

b.) Activity Diagram Pendaftaran Calon Siswa Baru



Gambar 4. Activity Diagram Pendaftaran Calon Siswa Baru

Gambar 4. Activity Diagram Pendaftaran Calon Siswa Baru, calon siswa yang ingin pendaftaran siswa baru secara online sebelumnya diminta untuk melakukan pendaftaran, dengan melengkapi formulir PSB, yang nantinya akan dicek kelengkapannya oleh sistem, jika pengisian formulir sudah sesuai, maka sistem akan mengirimkan persyaratan PSB, selanjutnya calon siswa mengupload atau mengirim dari persyaratan PSB, jika persyaratan sudah lengkap maka calon siswa akan mendapatkan jadwal test materi dan pembayaran, jika proses test materi dan pembayaran sudah dilakukan maka sistem akan mengecek untuk membuat laporan hasil seleksi PSB.

3.3. Testing

Pengujian desain *interface* dikerjakan oleh *user candidate* prototipe pengujian *interface* terdapat 2 macam yakni pengujian *front-end* dan pengujian *back-end*.

- 1) Hasil Pengujian antar muka *front-end* dilakukan oleh calon siswa baru (*user*) dalam pengujian ini dilakukan oleh *user* adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Hasil Pengujian antar muka front-end

Partisipan	Akses Menu	Akses Data PPDB	Laporan Hasil PPDB	Akses Jadwal	Login User	Akses Transaksi
1	√	√	√	√	√	√
2	√	√	√	√	√	√
3	√	√	√	√	√	√
4	√	√	√	√	√	√
5	√	√	√	√	√	√
Sukses	5	5	5	5	5	5

2) Hasil Pengujian antar muka back-end dilakukan oleh calon siswa baru (*user*) dalam pengujian ini dilakukan oleh admin adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Hasil Pengujian antar muka back-end

Partisipan	Akses Menu	Akses Data PPDB	Laporan Hasil PPDB	Akses Jadwal	Login User	Akses Transaksi
1	√	√	√	√	√	√
2	√	√	√	√	√	√
Sukses	2	2	2	2	2	2
Nilai Kesuksesan	100%	100%	100%	100%	100%	100%

4. Kesimpulan

Berdasarkan pada penelitian yang penulis lakukan tentang penerimaan siswa baru pada MA Al Muzakir Ujanmas, maka penulis memberikan kesimpulan, Dengan adanya himbauan dari pemerintah untuk diberlakukannya pembatasan sosial dan mengalihkan kegiatan belajar mengajar dan lainnya dapat dilakukan dari rumah Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Pada Penerimaan Siswa Baru Di Era Pandemi dengan menggunakan extreme programming sistem yang diharapkan dapat membantu pihak sekolah dalam memberikan pelayanan kepada calon siswa semaksimal mungkin di era pandemi ini dan memudahkan calon siswa dan wali calon siswa untuk melakukan pendaftaran dan proses pendaftaran lainnya hingga selesai dari mana saja, kapan saja, sehingga memudahkan Ma Al Muzakir untuk dapat melakukan pengolahan data transaksi pembayaran dan laporan hasil seleksi penerimaan siswa baru, Proses pelayanan pun menjadi efektif mudah, baik dalam segi waktu dan calon siswa tidak perlu lama menunggu antrian proses pelayanan. Dengan menggunakan aplikasi dan kesalahan pencatatan/perhitungan atas transaksi yang terjadi sistem yang dibuat dengan metode pengembangan extreme programming juga lebih efektif dalam pengerjaan karena dapat menghasilkan aplikasi dengan tingkat efisiensi dari waktu target yang telah direncanakan. Penulis juga berharap dalam Penerimaan siswa baru pada MA Al Muzakir bisa dikembangkan lagi terutama dalam transaksi pembayaran pada pendaftaran atau pun transaksi pembayaran lainnya seperti biaya semester, dalam metode pembayarannya bisa menggunakan virtual account sehingga bisa memudahkan siswa dalam melakukan pembayaran apapun. Penulis berharap MA Al Muzakir dapat mengembangkan sistem penerimaan siswa baru selain menggunakan website pendaftar (*user*) bisa juga mengakses melalui android.

Daftar Pustaka

- [1] D. Ilham, "Menggagas Pendidikan Nilai dalam Sistem Pendidikan Nasional," 2019. [Online]. Available: <https://jurnaldidaktika.org>

- [2] J. Carolina and A. Rusman, "Penerapan Extreme Programming Pada Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Web (Studi Kasus Toko ST Jaya) Informatika," *JURNAL INOVTEK POLBENG*, vol. 4, no. 2, 2019.
- [3] Y. Astriani, "Pjj_Digital Transformasi Daring Pada Evaluasi Pendidikan di era pandemi covid-19," *Rausyan Fikr*, vol. vol.17, pp. 76–82, 2021.
- [4] S. A. A. T. Sari, "Sistem Informasi Sekolah Dan Registrasi Online Untuk Penerimaan," *TELEFORTECH*, vol. Vol 2, pp. 21–25, 2021.
- [5] D. Ngelyaratan and D. Soediantono, "Customer Relationship Management (CRM) and Recommendation for Implementation in the Defense Industry: A Literature Review," 2022. [Online]. Available: <http://www.jiemar.org>
- [6] M. Lenawati, Saifulloh, and E. D. Hapsari, "Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Untuk Meningkatkan Pelayanan Pendidikan Pada Perguruan Tinggi (Studi Kasus : Universitas PGRI Madiun)," *Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Komunikasi 2019*, pp. 245–248, 2019.
- [7] N. A. A. Anggara, J. Hutahaean, and M. Iqbal, "Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Dalam Sistem Informasi Penjualan Kosmetik Berbasis Web," *Building of Informatics, Technology and Science (BITS)*, vol. 3, no. 4, pp. 480–488, Mar. 2022, doi: 10.47065/bits.v3i4.1440.
- [8] R. Syabania and N. Rosmawarni, "Perancangan Aplikasi Customer Relationship Management (Crm) Pada Penjualan Barang Pre-Order Berbasis Website," 2021.
- [9] Mamlukhah and D. Ni'mah, "Implementasi Customer Relationship Management Pada Pemasaran Pendidikan," *Jurnal Tarbiyatuna*, vol. 3, no. 1, 2022.
- [10] E. Kusumawati, "Implementasi Customer Relationship Management pada Industri Pendidikan: Studi Kasus Pada Akademi Pariwisata," 2021.
- [11] M. Warsela, A. D. Wahyudi, and A. Sulistiyawati, "Penerapan Customer Relationship Management Untuk Mendukung Marketing Credit Executive (Studi Kasus: PT FIF GROUP)," *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi (JTSI)*, vol. 2, no. 2, p. 78, 2021, [Online]. Available: <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTSI>
- [12] E. Rosinta and D. Hasibuan, "Implementasi Customer Relationship Management (CRM) Pada Aplikasi Penjualan Berbasis Web PT. Buana Telekomindo," 2018.
- [13] P. A. Lestari, "Implementasi Customer Relationship Management (CRM) Dalam Institusi Pendidikan," 2023. [Online]. Available: <http://senada.idbbali.ac.id>
- [14] M. Saleh Malawat, D. Harwini, N. Mulyani, and J. Hutahaean, "E-Commerce Penjualan Menggunakan Metode Customer Relationship Management (CRM)," *Jurnal Mantik Penusa*, vol. 2, no. 2, pp. 98–104, 2018.
- [15] N. Azni Septiani and A. Ayu Ningsih, "Penerapan Customer Relationship Management Pada Penjualan Gas Medical Dengan Metode Extreme Programming," *Jurnal TEKINKOM*, vol. 5, no. 2, 2022, doi: 10.37600/tekinkom.v5i1.654.
- [16] R. N. Anissa and R. T. Prasetio, "Rancang Bangun Aplikasi Penerimaan Siswa Baru Berbasis Web Menggunakan Framework Codeigniter," *Jurnal Responsif*, vol. 3, no. 1, pp. 122–128, 2021, [Online]. Available: <http://ejournal.ars.ac.id/index.php/jti>
- [17] A. Azis Nasser *et al.*, "Sistem Penerimaan Siswa Baru Berbasis Web Dalam Meningkatkan Mutu Siswa Di Era Pandemi," 2021. [Online]. Available: <http://ejournal.unsub.ac.id/index.php/FKIP/>
- [18] M. F. Haq, "Analisis Standar Pengolahan Pendidikan Dasar dan Menengah," *EVALUASI*, vol. 1, pp. 26–41, 2017.
- [19] N. Azni Septiani and F. Yusuf Habibie, "Penggunaan Metode Extreme Programming Pada Perancangan Sistem Informasi Pelayanan Publik," *Jurnal Sistem Komputer dan Informatika (JSON) Hal: 341–*, vol. 349, no. 3, 2022, doi: 10.30865/json.v3i3.3931.

- [20] Q. E. Fazrin, T. Lisnawati, S. Nurhayati, J. B. Satya, and D. Alamsyah, "Penerapan Metode Pengembangan Sistem Extreme Programing (XP) Pada Aplikasi Presensi Karyawan dengan QR Code," *Building of Informatics, Technology and Science (BITS)*, vol. 3, no. 3, pp. 164–170, Dec. 2021, doi: 10.47065/bits.v3i3.1018.