

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini, akan dikemukakan kesimpulan yang dapat diperoleh dari pembahasan-pembahasan sebelumnya, serta saran untuk perbaikan dan pengembangan sistem yang lebih lanjut

#### **5.1 Kesimpulan**

Setelah melakukan analisis, perancangan, dan pengujian. Maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

Sistem Informasi Customer Relationship Management ini dapat membantu Manager Marketing di PT Matoa Indonesia Digdaya dalam menentukan daerah pemasaran baru yang memiliki potensi pangsa pasar yang tinggi untuk dapat menarik pelanggan baru

#### **5.2 Saran**

Agar sistem yang dibangun dapat bekerja lebih baik, hendaknya dilakukan penambahan beberapa hal sebagai berikut:

1. Berharap ada fungsionalitas untuk berinteraksi antara pelanggan dengan perusahaan