# BAB 5
# KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini membahas tentang bagaimana kesimpulan dan hasil akhir penelitian yaitu dari hasil analisis dan implementasi, perancangan, dan pengujian dari Sistem Informasi Strategi Promosi di PT. Tedja Naba Transport Dengan Pendekatan Customer Relationship Management. Bab ini membahas juga tentang saran-saran untuk memberikan catatan penting dalam pengembangan sistem selanjutnya

## 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta hasil pengujian yang telah dilakukan terhadap Sistem Informasi Strategi Promosi di PT. Tedja Naba Transport Dengan Pendekatan Customer Relationship Management, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Sistem informasi strategi promosi yang dibangun dapat membantu bagian marketing dalam melakukan promosi dengan adanya penilaian pada media promosi yang dilakukan sebagai salah satu faktor untuk penentuan promosi selanjutnya.
2. Sistem informasi strategi promosi yang dibangun dapat membantu bagian marketing dalam melakukan rekomendasi city tour dengan adanya kriteria yang sudah ditetapkan pada sistem sebagai salah satu faktor untuk penentuan promosi selanjutnya.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengujian sistem, terdapat saran yang dapat dilakukan untuk menambahkan hal-hal yang dapat melengkapi sistem informasi strategi promosi ini kedepannya, antara lain :

1. Menambahkan fitur pemesanan online agar pelanggan semakin mudah dalam menggunakan produk jasa pada PT. Tedja Naba Transport.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan bisa membuat sistem yang lebih detail dalam proses pengelolaan data pelanggan .

3. Tampilan yang digunakan masih sederhana pengembang diharapkan dapat membuat tampilan yang lebih baik dari sebelumnya sehingga sistem dipergunakan sesuai kebutuhan pada masa mendatang.
4. Penelitian selanjutnya diharapakan bisa membangun sistem informasi yang bisa menampilkan rekomendasi city tour sesuai minat pelanggan.