

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Sistem Informasi Strategi Promosi dengan Pendekatan *Customer Relationship Management (CRM)* di CV. Cihanjuang Inti Teknik ini dapat membantu merekomendasikan pihak Manager dan Kepala *Marketing* dalam menentukan strategi promosi guna memperoleh mitra penjualan baru di luar wilayah Jawa Barat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan dari penelitian yang telah dilakukan, maka terdapat saran yang dapat diberikan terhadap pembangunan sistem yang telah dibangun untuk dikembangkan lebih lanjut maupun dilakukan penelitian selanjutnya yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Sistem Rekomendasi Bauran Promosi pada sistem dapat dikembangkan lagi dengan menambahkan kriteria variabel lain yang sesuai.
2. Belum tersedianya sistem pendukung keputusan untuk memutuskan media dan biaya promosi yang akan digunakan dari hasil Rekomendasi Strategi Promosi yang diperoleh.
3. Informasi perusahaan pada halaman awal dapat dikembangkan lagi menjadi lebih detail dan menarik, seperti menambahkan foto-foto, komentar positif mitra penjualan terhadap perusahaan, maupun informasi positif lainnya sehingga daya tarik perusahaan menjadi lebih baik dimata calon mitra penjualan ataupun pengunjung website.