

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan Dan Saran**

Kesimpulan berisi hasil yang diperoleh setelah melakukan analisis, perancangan sistem dan implementasi dari perangkat lunak yang dibangun dan saran yang memberikan catatan penting untuk pengembangan perangkat lunak selanjutnya.

#### **5.2 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian serta hasil pengujian yang telah dilakukan terhadap Sistem Informasi Strategi Promosi Dengan Pendekatan Customer Relationship Management di PT. Sinarmas, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi strategi promosi yang dibangun dapat membantu kepala Bagian Pemasaran melakukan strategi promosi, sehingga informasi dapat tersebar secara meluas, dengan adanya penilaian pengunjung yang diberikan sistem sebagai salah satu faktor untuk penentuan promosi berikutnya. Hal tersebut dapat membantu kepala Bagian Pemasaran dalam menjaga pelanggan yang sudah ada dan mencari pelanggan baru.

#### **5.3 Saran**

Berdasarkan hasil yang telah dicapai dalam membangun *customer relationship management* di PT. Sinarmas, hal-hal yang dapat melengkapi sistem informasi strategi promosi kedepannya, adalah sebagai berikut :

1. Rekomendasi promosi dapat di kembangkan lagi dengan memberikan penawaran produk kepada setiap pelanggan dengan melihat dari data transaksi pelanggan tersebut.
2. Menambahkan fitur jarak secara otomatis untuk menyesuaikan alamat pelanggan, agar memudahkan perhitungan jarak dalam melakukan pengiriman PT. Sinarma itu sendiri.