

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini menjelaskan tentang kesimpulan yang berisikan hasil yang didapatkan setelah melakukan analisis, perancangan, dan implementasi dari sistem yang dibangun, pada bab ini juga membahas tentang saran untuk kemungkinan perbaikan atau pembaruan yang perlu dilakukan untuk pengembangan sistem kedepannya

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil yang didapat dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi strategi promosi dengan pendekatan CRM dapat membantu pemilik perusahaan dalam menentukan strategi promosi untuk masing-masing pelanggan dengan melakukan segmentasi pelanggan dan pemberian promosi kepada pelanggan melalui whatsapp

#### **5.2. Saran**

Terdapat saran untuk pengembangan sistem informasi strategi promosi dengan pendekatan *customer relationship management* yaitu :

1. Menambahkan logika untuk pembatasan nilai *recency* sebelum dilakukan perhitungan RFM guna membatasi pelanggan yang sudah lama mendapatkan promosi terus menerus.
2. Hasil perhitungan RFM dapat disimpan kedalam database agar dapat melihat history hasil perhitungan RFM.