

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan hasil pengujian dari pembahasan bab-bab sebelumnya dengan aplikasi *Customer Relationship Management* dengan metode *Association Rules* yang telah dibuat maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. *Customer Relationship Management* dengan metode *Association Rules* dalam merekomendasikan produk yang dibuat dapat membantu Bagian *Marketing* di Zhafran dalam mempromosikan produk yang ditawarkan Zhafran kepada pelanggan.
2. *Customer Relationship Management* dengan metode *Association Rules* dalam merekomendasikan produk yang dibuat dapat membantu Bagian *Customer service* mengetahui produk yang tepat sebagai penawaran kepada pelanggan.

#### **5.2 Saran**

Adapun saran yang dapat dilakukan untuk mengembangkan sistem *customer relationship management* ini, antara lain:

1. Dalam menentukan rekomendasi produk perlu adanya posisi *ranking* terhadap produk yang akan direkomendasikan berdasarkan besarnya kemungkinan pelanggan dalam bertransaksi.
2. Menambah grafik produk sebagai informasi untuk melihat produk apa saja yang paling sering dibeli oleh pelanggan.

