BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya serta proses yang telah dilalui dalam pembuatan tugas akhir ini, maka diperoleh beberapa hal sebagai berikut :

1. Sistem informasi *customer relationship management* (CRM) yang dibangun ini dapat mempermudah marketing mempromosikan produk jasa dan peralatan keamanan untuk mendapatkan klien baru.
2. Sistem informasi *customer relationship management* (CRM) yang dibangun ini dapat mempermudah klien memesan produk jasa untuk meningkatkan penjualan produk.
3. Sistem informasi *customer relationship management* (CRM) yang dibangun ini dapat mempermudah marketing dalam mempertahankan klien dengan memberikan faslitas pelayanan keluhan, kritik dan saran.

V.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, diharapkan sistem informasi *customer relationship management* (CRM) di PT ADMA dapat dikembangkan lagi dengan cara :

1. Menambahkan fasilitas *chatting* yang dapat digunakan klien dan pihak perusahaan.