BAB 5
KESIMPULAN DAN SARAN

5. 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.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pembahasan analisis dan pengujian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik sebuah kesimpulan terhadap *customer relationship management* CV. Ni Kawa sebagai berikut :

1. Penentuan rekomendasi produk dengan pendekatan *customer relationship management* di CV. Ni Kawa dapat membantu kepala Bagian Pemasaran dalam menentukan rekomendasi produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan maupun calon pelanggan sebagai cara untuk menjaga hubungan perusahaan dengan pelanggan dan calon pelanggan.
2. Penentuan promosi dengan pendekatan customer relationship management di CV. Ni Kawa dapat membantu kepala Bagian Pemasaran dalam melakukan strategi promosi, sehingga informasi dapat tersebar secara meluas. Dengan demikian, hal tersebut dapat membantu kepala Bagian Pemasaran dalam menjaga pelanggan yang sudah ada dan mencari pelanggan baru.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil yang telah dicapai dalam membangun *customer relationship management* di CV. Ni Kawa, hal yang diharapkan kedepannya dapat dikembangkan lebih luas antara lain:

1. Rekomendasi produk dapat dikembangkan lagi dengan memberikan penawaran produk kepada setiap pelanggan dengan melihat dari data transaksi pelanggan tersebut.
2. Informasi perusahaan dan promosi dapat dikembangkan lagi, seperti komentar positif, testimoni pelanggan dan gambar yang berhubungan dengan

informasi perusahaan agar menjadi daya tarik untuk pelanggan atau calon pelanggan.