

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab – bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa.

1. Penerapan Customer Relationship Management (CRM) berbasis web , dengan fitur Email, SMS dan Whatsapp memberikan informasi kepada pelanggan mengenai pembayaran melalui whatsapp secara manual yang diklik oleh bagian administrasi bahwa pembayaran telah di validasi, memberikan informasi pengiriman kepada pelanggan melalui whatsapp secara manual yang diklik oleh bagian adminstrasi bahwa pesanan telah dikirim, memberikan informasi mengenai diskon dan produk terbaru kepada pelanggan melalui email yang dikirim secara broadcast, memberikan ucapan ulang tahun kepada pelanggan yang dikirim menggunakan sms yang dijadwalkan setiap awal bulan.
2. Setelah diterapkannya layanan CRM , lebih dapat mempersingkat waktu kurang lebih 30 menit. Dengan adanya layanan CRM pada Kinanti Lurik dapat lebih menjangkau pelanggan dalam skala global dengan modal yang terbatas serta dapat melakukan kegiatan bisnis seperti promosi, pengenalan produk, sampai dengan informasi mengenai pembayaran dan pengiriman yang dapat lebih memberikan perhatian kepada pelanggan kinanti lurik

3. Sistem dapat digunakan untuk melakukan registrasi pelanggan dan transaksi pembelian secara online
4. Sistem mencatat proses transaksi penjualan produk secara terkomputerisasi dengan menggunakan database untuk menyimpan data tersebut agar lebih mempermudah pihak kinanti.

1.2 Saran

Pada sistem Layanan Customer Relationship Management ini masih jauh dari kata sempurna, maka disarankan pada pengembang selanjutnya untuk dapat melengkapi kekurangan yang ada pada sistem ini.

1. Mengembangkan fitur whatsapp agar dapat mengirim pesan secara broadcast dan terjadwal agar dapat dilakukan secara otomatis oleh sistem.
2. Mengembangkan fitur email agar dapat mengirim pesan secara terjadwal dan dapat dilakukan secara otomatis oleh sistem