

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

Setelah melakukan analisa dan dokumentasi aplikasi penjualan dan pembelian dengan menerapkan konsep *Customer Relationship Mangement* di PT. FutureBox dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Aplikasi penjualan dan pembelian dengan konsep CRM di PT. Multi FutureBox telah berhasil dirancang dengan menggunakan sistem berbasis ASP.NET *Visual Basic* dan pangkalan data SQL *Server 2008*.
2. Telah berhasil merancang basis data yang merepresentasikan strategi pemasaran CRM dan diharapkan dengan adanya strategi CRM ini, dapat meningkatkan nilai tambah bagi perusahaan.
3. Berdasarkan hasil pengamatan dalam melakukan analisis dan perancangan dapat ditarik kesimpulan bahwa telah dilakukan survey dari 10 Mahasiswa/i UKM bahwa 80% orang menilai aplikasi ini sudah sesuai dengan kebutuhan segmen pasar, dan 20% orang menilai aplikasi ini masih kurang sesuai dengan kebutuhan segmen pasar, kesimpulannya aplikasi ini sudah cukup memenuhi kebutuhan segmen pasar yang ada.

6.2 Saran

Dari hasil kesimpulan di atas, maka saran yang diberikan adalah sebagai berikut :

1. Penambahan fitur promosi, seperti diskon, pembelian paket produk, dan juga tampilan web dapat dibuat lebih menarik.
2. Penambahan fitur CRM yang dapat menganalisis segmentasi pelanggan dan mengirim *email* promosi sesuai segmentasi analisis.