

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pada penelitian yang telah dilakukan di Agen Segar AS Group dan didapat hasil seperti yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil dari analisis permasalahan yang ada pada Agen Ikan Segar AS Group yaitu perusahaan mengalami kendala dalam mengelola data pelanggan dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Pelanggan juga kesusahan dalam mencari informasi tentang produk yang tersedia pada Agen Ikan Segar AS Group.
2. Penelitian ini menghasilkan satu rancangan system informasi yang berbasis website pada AS Group dengan menggunakan strategi CRM yaitu up-selling dan cross-selling yang diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan pada Agen Ikan Segar AS Group. System ini juga diharapkan dapat mengatasi kendala dalam pendataan baik itu pendataan pelanggan maupun pendataan transaksi serta dalam memberikan informasi kepada pelanggan.
3. System yang dibangun dapat menghasilkan leporan yang berisikan data semua transaksi yang telah terjadi dan digunakan sebagai acuan untuk terus meningkatkan penjualan serta mempersiapkan strategi yang lebih baik.

4. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi gambaran untuk Agen Ikan Segar AS Group dalam mengembangkan strategi dan layanan pada Agen Ikan Segar AS Group kedepannya.

5.2 Saran

Penulis juga menyadari bahwa penilitan ini masih belum sempurna dan banyak memiliki kekurangan maupun kelemahan. Oleh karena itu, berikut saran yang diberikan oleh penulis untuk pengembangan system di kemudian hari:

1. System yang dibangun dapat dikembangkan dalam aplikasi berbasis Android dengan kata lain system ini dapat dikembangkan mengikuti kemajuan teknologi yang ada sehingga user dapat lebih mudah dalam mengakses system.
2. Proses konfirmasi pembayaran pada system ini masih dilakukan secara manual oleh admin. Maka diharapkan pada pengembangan system sleanjutknya dapat dibuat proses konfirmasi secara otomatis sehingga proses transaksi dapat berjalan lebih efisien.