

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Teras Factory Outlet maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dengan adanya sistem CRM Analisis, Teras Factory Outlet lebih terbantu dalam memahami kebutuhan pelanggan dan mengidentifikasi tren produk unggulan serta preferensi pembelian berdasarkan data demografi pelanggan. Hal ini memudahkan pihak Teras Factory Outlet dalam membuat keputusan yang lebih tepat terkait pengelolaan produk, strategi pemasaran, dan penyesuaian stok berdasarkan preferensi yang terukur, sehingga meningkatkan penjualan secara keseluruhan. Selain itu, penerapan CRM Analisis serta OLAP yang diterapkan di Teras Factory Outlet dapat membantu dalam menghasilkan informasi yang lebih mendalam mengenai produk unggulan, preferensi pembelian pelanggan, serta keuntungan penjualan. Data-data ini berfungsi sebagai bahan untuk pengambilan keputusan strategis, seperti pengelolaan stok sehingga Teras Factory Outlet dapat lebih efektif dalam memenuhi kebutuhan pasar dan pengambilan keputusan.
2. OLAP diimplementasikan pada laporan penjualan sehingga menghasilkan data produk unggulan, preferensi pembelian berdasarkan demografi pelanggan dan keuntungan per bulan secara visualisasi grafik

yang dapat membantu dan memudahkan pihak Teras Factory Outlet dalam penentuan strategi penjualan.

5.2 Saran

Adapun saran yang disampaikan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pada proses pembayaran dapat ditambahkan berbagai metode pembayaran seperti COD dan sebagainya.
2. Pada penelitian ini hanya mencakup visualisasi produk unggulan dan preferensi pembelian berdasarkan demografi usia dan gender pelanggan, untuk pengembangan sistem kedepannya dapat ditambahkan lagi analisis geografis seperti wilayah atau kota asal pelanggan untuk melihat apakah terdapat perbedaan preferensi pembelian berdasarkan lokasi pelanggan.