

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan (*Conclusion*)

Berdasarkan hasil penelitian dalam merancang dan membangun sistem informasi penjualan berbasis *web* dengan mengimplementasikan *Customer Relationship Management (CRM) Analytical* dan OLAP untuk menentukan strategi promosi yang tepat dan meningkatkan loyalitas pelanggan pada Toko Pakan Ikan Happy, maka dapat disimpulkan:

1. Dengan adanya sistem ini, dapat membantu Toko Pakan Ikan Happy dalam meningkatkan efisiensi operasional bisnis, mengoptimalkan pengelolaan data yang terstruktur dan mudah diakses, mengidentifikasi karakteristik loyalitas pelanggan, dan meningkatkan profitabilitas penjualan.
2. Dengan adanya sistem ini, dapat meningkatkan efektivitas promosi dan memperluas jangkauan pasar menggunakan analisis data dalam mengidentifikasi pola pembelian, preferensi produk, dan segmen pasar yang potensial agar mampu bersaing dengan kompetitor.
3. Dengan adanya sistem ini, pelanggan dapat dengan mudah mengakses berbagai informasi produk, harga, ketersediaan produk, promo, dan melakukan transaksi pembelian tanpa harus mengunjungi langsung ke lokasi Toko Pakan Ikan Happy.

5.2 Saran (*Suggestion*)

Adapun saran untuk pengembangan penelitian ini di masa depan adalah sebagai berikut:

1. Toko Pakan Ikan Happy agar segera mengoptimalkan perangkat keras dan perangkat lunak yang ada untuk membangun sistem yang dapat menunjang peningkatan pengelolaan bisnis menjadi lebih optimal, efektif, dan efisien.

2. Pengembangan penelitian selanjutnya, diharapkan sistem ini dapat dibangun menggunakan *android* untuk memberikan kemudahan bagi pelanggan dan mengikuti perkembangan teknologi.