

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan (*Conclusion*)**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Kadekita Coffee maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem yang dibangun dapat membantu pengelolaan data-data pengambilan keputusan, menghasilkan hasil analisis dan laporan penjualan.
2. Dengan adanya sistem CRM pada Kadekita Coffee lebih membantu dalam memahami kebutuhan konsumen dan menghasilkan segmentasi produk. Sehingga memudahkan pihak Kadekita Coffee dalam mengikuti perubahan trend dan kebutuhan pelanggan.
3. CRM Analisis serta OLAP yang diterapkan di sistem kadekita coffee dapat membantu menghasilkan segmentasi produk sebagai bahan pengambilan keputusan.
4. OLAP diimplementasikan pada laporan penjualan sehingga menghasilkan Segmentasi produk yang dihasilkan berfokus pada produk yang paling banyak terjual sehingga dapat membantu pihak kadekita coffee dalam penentuan strateginya.

## 5.2 Saran (*Suggestion*)

Adapun saran yang disampaikan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini hanya diimplementasikan mengenai segmentasi produk saja sehingga dapat ditambahkan lagi seperti segmentasi pelanggan, wilayah, dan sebagainya agar lebih membantu pengambilan keputusan yang lebih akurat.
2. Pada proses pembayaran dapat ditambahkan berbagai jenis metode pembayaran seperti COD dan sebagainya
3. Sistem yang dibangun dapat menjadi referensi bagi pengembang lain sehingga dapat dikembangkan lebih kompleks dan lebih baik lagi.