

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan (*Conclusion*)

Penelitian ini telah berhasil mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi oleh Selaras Tailor, yaitu kurangnya sistem pengelolaan data pelanggan yang efektif. Hal ini berdampak pada ketidakakuratan data, kesulitan dalam mengambil keputusan bisnis, dan kurang efektifnya strategi pemasaran.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi sistem CRM merupakan langkah yang sangat strategis bagi Selaras Tailor. Dengan sistem ini, Selaras Tailor dapat:

1. Meningkatkan penjualan: Melalui pemahaman yang lebih baik terhadap pelanggan dan strategi pemasaran yang tepat.
2. Meningkatkan loyalitas pelanggan: Dengan memberikan pelayanan yang lebih personal dan memenuhi kebutuhan pelanggan.
3. Meningkatkan efisiensi: Dengan mengotomatiskan proses bisnis dan mengurangi kesalahan.
4. Meningkatkan daya saing: Dengan memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan dengan pesaing.

5.2 Saran (*Suggestion*)

1. Untuk Pemilik Selaras Tailor:
 - 1) Disarankan untuk mendukung penuh implementasi sistem CRM Analytical dan OLAP ini dengan memberikan data yang valid dan lengkap selama proses pengembangan sistem.
 - 2) Lakukan pelatihan kepada admin dan karyawan untuk mengoperasikan sistem baru agar lebih optimal.
2. Untuk Peneliti Selanjutnya:
 - 1) Penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan menambahkan analisis perilaku pelanggan melalui integrasi data dari platform lain untuk memperkaya segmentasi.
 - 2) Selain CRM Analytical, peneliti berikutnya dapat mengeksplorasi metode lain seperti predictive analytics untuk memberikan rekomendasi produk secara otomatis kepada pelanggan.
3. Untuk Pengembangan Sistem:
 - 1) Pastikan sistem memiliki user interface yang mudah digunakan oleh berbagai pihak, termasuk pelanggan, admin, dan pemilik toko.
 - 2) Lakukan evaluasi berkala terhadap kinerja sistem setelah implementasi untuk memastikan bahwa sistem berjalan sesuai tujuan, serta melakukan perbaikan jika ditemukan kekurangan.