

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya maka pada bab terakhir ini penulis dapat mengambil kesimpulan diantaranya :

1. CRM yang digunakan untuk meningkatkan promosi produk, aktifitas jual beli dan manajemen pelanggan dapat diterapkan pada aplikasi *ebusiness* perusahaan Maimo Clothing.
2. Aplikasi Ebusiness dapat meningkatkan promosi. Persentase responden yang tertarik untuk melihat produk setelah membaca email promosi adalah sebesar 92% dan tertarik untuk membeli produk setelah melihat email promosi adalah 75,3%. Kemudian 86% sangat setuju email promosi dari Maimo clothing membantu memberikan informasi seputar diskon dan 90% sangat setuju Email promosi dari Maimo clothing membantu memberikan informasi seputar produk terbaru.
3. Berdasarkan skala likert pada variabel penjualan, transaksi penjualan di website Maimo Clothing mudah dilakukan dengan persentase 87% sangat setuju, proses pembayaran sangat memuaskan yaitu sebesar 83% dan Informasi produk mudah ditemukan sebesar 95,3% sangat setuju.
4. Fitur Anggota yang menampung data email dan data lainnya dari pelanggan dan Fitur broadcast email yang berfungsi untuk mengirimkan informasi

promosi pada aplikasi *ebusiness* berbasis CRM dapat melakukan manajemen pelanggan.

5.2 Saran

1. Persentase yang didapatkan dari skala likert menunjukkan bahwa responden sangat menginginkan adanya bentuk promosi lain selain promosi melalui e-mail. Aplikasi perlu dikembangkan lagi dari segi promosi.
2. Aplikasi ini dapat dikembangkan lebih lanjut, karena masih memiliki kelemahan-kelemahan seperti proses pemilihan ukuran produk. pelanggan masih dapat memilih ukuran produk pada aplikasi yang dimana stoknya tidak ada didalam gudang.
3. Disarankan selain pembayaran melalui transfer rekening, aplikasi juga menyediakan pembayaran menggunakan e-money seperti shopeepay, dana ovo atau yang lainnya.