

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembuatan sistem dengan solusi CRM, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Selama ini UTD, PMI masih menggunakan sistem secara manual sehingga sering terjadi keterlambatan dalam penyajian laporan harian maupun bulanan. Sering hilangnya data – data pendonor dan tidak adanya laporan profil pendonor yang ditampilkan tiap harinya.
2. Sistem pengelolaan data selama ini belum terorganisir sehingga proses penyimpanan data dan manajemen file kurang memenuhi syarat administrasi dan menimbulkan kekacauan proses data, sehingga diharapkan pengembangan sistem CRM pendekatan database akan memberikan kemudahan dalam pengelolaan data . Dari pengembangan sistem CRM tersebut diharapkan akan ditemukan kelebihan antara lain :
 - a. Untuk menampilkan data-data pendonor, menggunakan form pencarian data, pada form tersebut disediakan berbagai kriteria yang dimasukkan untuk pencarian data yang dibutuhkan. Penyimpanan informasi secara cepat, tepat, akurat dan relevan.
 - b. Untuk membuat suatu sistem pengolahan data pendonor menjadi lebih efektif, dengan menyediakan form manajemen data yang terpadu untuk entry data, update data dan hapus data dalam satu form.



- c. Untuk menampilkan laporan data hari jadi pendonor/instansi, aplikasi menyediakan laporan otomatis yang menampilkan data hari jadi pendonor/HUT instansi. Meski otomatis masih bisa digunakan untuk menampilkan data-data tersebut pada tanggal yang kita inginkan.
- d. Untuk mencetak kartu pendonor dapat dilakukan melalui form pencarian data pendonor.
- e. Dengan menambah fasilitas call dan sms pada form yang menampilkan data instansi dan data pendonor.

B. Saran

Adapun saran- saran yang dapat penulis sampaikan untuk UTD, PMI antara lain :

1. Alangkah baiknya jika sistem CRM dapat diterapkan di UTD, PMI untuk mengurangi masalah dan kendala-kendala yang terjadi pada sistem yang lama.
2. Penggunaan Solusi CRM akan sangat berpengaruh dalam meningkatkan pelayanan, sehingga dapat memberikan interaksi yang lebih baik dan efisien kepada pendonor.
3. UTD, PMI perlu melakukan pelatihan personil pada karyawan yang terlibat dan langsung berhubungan dengan sistem CRM..