

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan dan penelitian yang telah dilakukan penulis terhadap PT Amanah Karya Indonesia sebagai Objek penelitian dan bagaimana penulis dapat memenuhi kebutuhan perancangan sistem berbasis Website, maka hasil dari sebuah pembahasan diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Perancangan sistem e-crm ini menghasilkan optimalisasi kinerja pelayanan perusahaan pada bagian sales marketing bagaimana menjalin hubungan komunikasi tidak lagi antar muka dalam mempresentasikan prospek penyediaan Produk dan Jasa.
2. Sistem yang dibangun bisa membantu perusahaan pada bagian sales marketing dalam mengelola daftar order dan bagaimana mem *follow-up customer*, sehingga tidak lagi terjadi kesalahan dalam hal *sales tracking* disaat waktu yang sama.
3. Dengan dibangunnya sistem ini cukup membantu *customer* dalam menemukan informasi seputar perusahaan, jenis layanan Produk dan Jasa yang disediakan dan menjadi lebih efisiensi ketika melakukan pengorderan melalui website ini.

5.2 Saran

Sistem *Electronic Customer Relationship Management (E-CRM)* ini tentunya tidak terlepas dari kekurangan dan kelemahan. Oleh karena itu, perlu adanya pengembangan lebih lanjut, maka penulis menyarankan beberapa hal, diantaranya:

1. Diharapkan dalam pengembangan sistem selanjutnya dapat dibuat versi aplikasi mobile agar lebih mudah dalam penggunaan dan aksesnya.
2. Perlu adanya pengembangan pada beberapa fitur menu yang menjadi kebutuhan dalam hal sales marketing secara umum, dan pada disain tampilan sistem agar lebih menarik dan mudah digunakan.