

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan perancangan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sistem usulan mampu mengatasi permasalahan pada proses pemasaran yang sebelumnya masih dilakukan secara manual dan terpisah. Dengan adanya sistem informasi yang terintegrasi, proses pengelolaan prospek, pencatatan penawaran, analisa data penawaran menggunakan metode Apriori, serta pengelolaan data tanda tangan dapat dilakukan secara lebih terstruktur dan valid. Hasil apriori membantu staff marketing untuk melakukan *upselling* produk saat terjadinya penawaran, dimana hal tersebut dapat membantu Direktur melakukan strategi penjualan lebih baik.

6.2. Saran

Untuk pengembangan selanjutnya, sistem ini dapat ditingkatkan dengan menambahkan fitur visualisasi hasil analisa Apriori agar lebih mudah dipahami oleh pihak manajemen, serta integrasi dengan sistem lain seperti sistem keuangan atau *Customer Relationship Management (CRM)*. Selain itu, diperlukan pelatihan bagi pengguna agar sistem dapat dimanfaatkan secara optimal dan konsisten. Pengembangan aspek keamanan data dan pencatatan aktivitas pengguna (*audit trail*) juga disarankan guna meningkatkan keandalan dan keamanan sistem dalam jangka panjang