

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan-pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan dari Tugas Akhir ini :

1. Pengembangan Sistem Informasi The Beatles Pub and Restaurant yang berjalan pada *desktop* dan *tablet* yang dikembangkan telah berhasil dibuat dan berjalan dengan baik dalam menjalankan proses bisnis restoran sehari-hari.
2. Pengembangan Sistem Informasi *The Beatles Pub and Restaurant* yang berjalan pada *desktop* dan *tablet* yang dikembangkan telah berhasil dibuat dengan adanya fitur *Customer Relationship Management (CRM)* dengan membuat fungsionalitas prediksi menu mingguan dengan metode *Double Exponential Smoothing*.

6.2 Saran

Beberapa saran dan masukan yang dapat disampaikan penulis terhadap Pengembangan Sistem Informasi *The Beatles Pub and Restaurant* dimasa yang akan datang adalah :

1. Sistem diharapkan bisa dikembangkan lebih lanjut dengan data yang lebih akurat, lebih banyak dan perhitungan lebih tepat.

2. Pengembangan proses pemesanan yang dapat dilakukan secara *online* untuk konsumen yang ingin melakukan *delivery order*.
3. Penambahan fungsionalitas dan fitur lainnya untuk menerapkan konsep *Customer Relationship Management (CRM)* dengan metode-metode lainnya agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.



DAFTAR PUSTAKA

- Alahuhta, P., Helaakoski, H. & Smirnov, A., 2005. Adoption of Mobile Services in Business-. *Proceedings of the 2005 IEEE International Conference*.
- Alok Mishra, Deepti Mishra, 2009. Customer Relationship Management: Implementation Process Perspective. *Acta Polytechnica Hungarica*, 4(6).
- Boon Kiat Loh, Khai Lun Koo, Kee Fai Ho, Rosnah Idrus, 2011. *A Review of Customer Relationship Management System Benefits and*. Malaysia: Universiti Sains Malaysia.
- Buttle, F., 2007. *Customer Relationship Management (Manajemen Hubungan Pelanggan) : Concept and Tools*. Malang: Bayumedia Publishing.
- Harrigan, P., Ramsey, E. & Ibbotson, P., 2012. Entrepreneurial Marketing in SMEs: the Key. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, Volume 14(1), pp. 40-64.
- Kurnia, C. I., Tanuwijaya, H. & Sagirani, T., 2013. Rancang Bangun Sistem Informasi Food Court Pada Pusat Perbelanjaan Smart Surabaya. *Jurnal Sistem Informasi dan Komputerasi Akuntansi (JSIKA)*, II(2), pp. 7-13.
- Löffler, C., Kröckel, J. & Hettich, M., 2011. Enabling Mobile Customer Relationship Management. *Journal of Computer Information Systems*, Volume 3, pp. 655-662.

Ningsih, D. R., Maharani, N. & Dahlan, A., 2013. Sistem Informasi Penjualan Toko Makanan Sehat "Java Qu" Sleman Yogyakarta. *Jurnal Ilmiah DASI*, XIV(4), pp. 15-19.

Novela, D. & Yefta, S. K., 2010. Sistem Restoran Pada Restoran Cinta Alam. *Jurnal Sistem Informasi*, V(2), pp. 157-168.

Ovi, D., Afrina, M. & Ibrahim, A., 2012. Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Berbasis Web (Studi Kasus Pada Sistem Informasi Pemasaran di Toko YEN-YEN). *Jurnal Sistem Informasi*, II(2), pp. 516-529.

Snyder, R. D., A. B. Koehler, and J. K. Ord, January-March 2002. Forecasting for Inventory Control with Exponential Smoothing. *In the International Journal of Forecasting*, Volume 18(1), pp. 5-18.

Sugiarni, N. L. M., Pramana, D. & Puspita, N. N. H., 2015. *Implementasi CRM (Customer Relationship Management) Pada Sistem Informasi Travel X Berbasis Web*. Bali: s.n.

Victor, R. & Andreas, Y., 2012. Aplikasi Peramalan Stok Barang Menggunakan Metode Double Exponential Smoothing. *Jurnal Sistem Informasi*, VII(2), pp. 123-141.

Yulianto, M. A. D., 2011. *Dasar - Dasar Operation Research untuk Pengambilan Keputusan : Edisi Kedua*. Jakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Statistik.

Yulia, S. W. & Oviliani, Y. Y., 2013. *Aplikasi Customer Relationship Management pada H2O Boutique*. Surabaya: s.n.