BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan dan uraian yang telah penulis kemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis akan menarik kesimpulan dan memberikan saran serta masukan mengenai penerapan bauran pemasaran untuk Apotik Rama II Palembang sehingga kedepannya dapat memperlancar usaha penjualan obat-obatan dan dapat meningkatkan volume penjualan pada perusahaan.

5.1 Kesimpulan

Apotik Rama II Palembang merupakan salah satu pengecer usaha penjualan obat-obatan yang sudah menggunakan bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan pada usaha Apotik tersebut tapi belum terlaksana dengan baik. Adapun bauran pemasaran yang telah diterapkan pada usaha Apotik Rama II Palembang

1. Berdasarkan hasil analisa ketersediaan produk obat pada usaha Apotik Rama II Palembang meliputi obat bebas dan obat bebas terbatas cukup lengkap. Sedangkan ketersediaan obat keras pada usaha Apotik Rama II Palembang kurang lengkap.
2. Berdasarkan hasil analisa mengenai harga yang ditetapkan oleh usaha Apotik Rama II Palembang yaitu pada obat bebas harga yang ditetapkan murah, hal ini menunjukkan bahwa konsumen merasa puas dengan harga obat bebas. Sedangkan obat keras dan obat bebas terbatas harga yang ditetapkan cukup murah.
3. Berdasarkan hasil analisa mengenai tempat/lokasi usaha Apotik Rama II Palembang bahwa lokasinya mudah dijangkau, mayoritas dekat dengan rumah konsumen serta lokasi Apotik Rama II Palembang dekat dengan pasar dan terminal.
4. Berdasarkan hasil analisa mengenai promosi yang diterapkan pada usaha Apotik Rama II Palembang yaitu promosi tidak kreatif dan

normatif, media promosi tidak dapat dikenal oleh konsumen, serta promosi yang digunakan tidak menarik minat serta perhatian konsumen.

5.2 Saran

1. Sebaiknya Apotik Rama II Palembang menyediakan/menjual semua merek obat-obatan baik dari jenis obat bebas, obat keras dan obat bebas terbatas hal ini agar konsumen tidak merasa kecewa dan konsumen dapat dengan mudah tertarik untuk membeli produk obat di usaha Apotik Rama II Palembang serta kebutuhan atau keinginan konsumen dapat terpenuhi. Dengan menjual produk obat secara lengkap, maka omzet penjualan pun akan meningkat.
2. Sebaiknya Apotik Rama II Palembang dalam menetapkan harga produk obat keras maupun obat bebas terbatas disesuaikan dengan harga yang ditawarkan pesaing dan tentunya di bawah Harga Eceran Tertinggi (HET), sehingga konsumen dapat lebih memilih untuk membeli produk obat di Apotik Rama II Palembang.
3. Apotik Rama II Palembang harus tetap mempertahankan lokasi usahanya yang dikenal sangat strategis yaitu ditengah keramaian tepatnya di terminal dan dekat dengan pasar.
4. Sebaiknya usaha Apotik Rama II Palembang tidak hanya menggunakan papan nama perusahaan tetapi dapat dilakukan dengan menambah media promosi seperti pemasangan spanduk, banner, penyebaran brosur, pemasangan iklan melalui internet (Facebook dan Instagram) serta ikut aktif dalam kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh para distributor-distributor obat dari berbagai *brand* obat tersebut. Hal ini agar dapat lebih dikenal oleh semua konsumen, sehingga konsumen pun dapat dengan mudah berkunjung/membeli produk obat di Apotik Rama II Palembang serta menjadi penghubung dengan konsumen lainnya. Dengan begitu laba/volume penjualan perusahaan dapat meningkat serta kelangsungan hidup perusahaan pun dapat terjaga bahkan berkembang.