

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka ada beberapa kesimpulan yang bisa diambil dari hasil penelitian yaitu hasil analisis SWOT menyebutkan bahwa RSGM Baiturrahmah Padang sudah mampu bersaing dipasar persaingan yang kompetitif. RSGM Baiturrahmah Padang memiliki beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yaitu sebagai berikut:

- a. Kekuatan: memiliki semua spesialis di bidang kedokteran gigi, memiliki sarana dan prasarana yang memadai, menyediakan pelayanan oleh drg dan drg spesialis, memiliki izin operasional RSGM dan menjadi tempat rujukan.
- b. Kelemahan: lokasi tidak di tengah kota, belum terakreditasi, jadwal dokter belum sesuai dan kurangnya promosi.
- c. Peluang: promosi dari pasien (*Word of Mouth*), kerja sama dengan instansi di bidang kesehatan, perkembangan teknologi yang semakin maju dan kepercayaan dari instansi yang telah bekerja sama.
- d. Ancaman: RSGM pesaing di Padang, ahli/tukang gigi yang semakin berani berpraktek dan media sosial sehingga promosi pesaing lebih gencar.

Berdasarkan analisis SWOT, RSGM Baiturrahmah Padang dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. RSGM Baiturrahmah Padang berada pada sel V yaitu pertahankan dan pelihara. Strategi yang paling sesuai dilakukan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan produk khususnya pelayanan unggulan di bidang Periodonsia berdasarkan 10 penyakit terbanyak dan sudah adanya 2 orang Sp.Perio di RSGM Baiturrahmah Padang.

B. Saran

Saran-saran yang diberikan peneliti dalam penelitian ini bagi:

1. Pemilik RSGM Baiturrahmah Padang

Pemilik RSGM Baiturrahmah Padang memberikan kepercayaan kepada

RSGM Baiturrahmah untuk mengelola keuangan sendiri. Menyetujui perbaikan sarana dan prasarana untuk menyelesaikan proses akreditasi.

2. Manajemen RSGM Baiturrahmah Padang

- a. Menyelesaikan kendala atau masalah yang menyebabkan proses akreditasi tersendat, sehingga dapat menuntaskan proses akreditasi yang sedang berlangsung. Menyambung kerja sama-kerja sama yang telah terjalin dengan Rumah Sakit Islam Siti Rahmah, sehingga RSGM Baiturrahmah Padang dapat menjadi pusat rujukan. Selain itu, senantiasa melakukan komunikasi berkala 1 kali sebulan dengan yayasan demi perkembangan RSGM Baiturrahmah Padang ke depannya.
- b. Memberikan pelatihan pelayanan unggulan di bidang periodonsia kepada karyawan untuk meningkatkan kemampuannya dan mengoptimalkan pelayanan unggulan RSGM Baiturrahmah Padang. Menentukan tarif dan menyusun jadwal bersama para dokter gigi dan dokter gigi spesialis untuk waktu mengajar dan waktu melakukan tindakan pelayanan kesehatan gigi dan mulut kepada pasien, sehingga mahasiswa dan pasien tidak lama menunggu dan mendapatkan pelayanan yang baik.
- c. Membuka lowongan pekerjaan untuk menambah jumlah SDM yang akan melakukan kegiatan promosi RSGM Baiturrahmah Padang.
- d. Mengganti misi pelayanan kegawatdaruratan medik menjadi pelayanan unggulan di bidang periodonsia yaitu pelayanan tentang penyakit jaringan penyangga gigi/pembersihan karang gigi (berdasarkan 10 penyakit terbanyak dan sudah ada 2 orang Sp.Perio).

3. Peneliti selanjutnya

Melakukan penelitian mengenai akreditasi RSGM Baiturrahmah Padang untuk mengetahui penyebab atau masalah utama yang menyebabkan proses akreditasi tersebut tersendat sehingga RSGM Baiturrahmah Padang belum terakreditasi sampai saat ini. Selain itu, melakukan penelitian serupa dengan menggunakan analisis strategi pemasaran yang berbeda atau menggabungkan analisis-analisis strategi pemasaran yang ada, sehingga hasil penelitian yang diperoleh lebih lengkap.