

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel pengaruh bauran pemasaran yang berpengaruh terhadap keputusan pelanggan rawat inap di Rumah Sakit Ibnu Sina Padang , adalah *Price , Physical Evidence dan People.*
2. Variabel bauran pemasaran yang tidak berpengaruh terhadap keputusan pelanggan rawat inap di Rumah Sakit Ibnu Sina Padang adalah *product, process, place, promotion.*

#### 6.2. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian ini, maka peneliti mengajukan beberapa saran antara lain:

- 6.2.1. Diharapkan kepada Rumah Sakit Ibnu Sina Padang untuk menurunkan biaya layanan bagi pasien sesuai dengan status sosial ekonomi masyarakat disekitar wilayah Rumah Sakit Ibnu Sina Padang. Diharapkan Kepada Rumah Sakit Ibnu Sina Padang untuk meningkatkan kualitas bukti fisik layanan kesehatan seperti peralatan yang representatif, interior bangunan yang asri, eksterior bangunan, fasilitas parkir, kantin, bank, dan jaminan keamanan. Kepada Rumah Sakit diharapkan untuk menyampaikan kepada karyawannya untuk meningkatkan perilaku efektif karyawan dan

departemen rumah sakit yang dapat menarik pelanggan karena setiap karyawan memiliki dampak pada pelanggan dan harus melihat pelanggan sebagai sumber kesejahteraan perusahaan.

- 6.2.2. Diharapkan kepada Rumah Sakit Ibnu Sina Padang untuk meningkatkan kualitas *product* yang dihasilkan dari rumah sakit agar keinginan masyarakat untuk mempergunakan layanan kesehatan dari Rumah Sakit Ibnu Sina Padang. Kepada Rumah Sakit Ibnu Sina Padang untuk meningkatkan process peningkatan mutu rumah sakit. Kepada tim promosi di Rumah Sakit diharapkan untuk merancang media promosi yaitu bagaimana pasien tahu tentang jenis pelayanan yang ada di Rumah Sakit, bagaimana mereka termotivasi untuk menggunakannya, bagaimana mereka kemudian memang benar-benar menggunakannya, lalu menggunakan secara berkesinambungan dan menyebarkan informasi itu kepada rekan-rekannya.

