

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan:

1. Berdasarkan hasil dari metode Analytical Network Process (ANP), dapat ditentukan ranking dari subkriteria dengan menggunakan software super decision v 2.10. Ranking didapatkan dari nilai limit yang sudah ternormalisasi untuk keseluruhan subkriteria, dengan tidak mengikutsertakan alternatif dalam perhitungan. Berikut merupakan hasil penghitungan subkriteria di Aini Medical Shop:

1. Kriteria Permintaan

- a. Produk yang tersedia cukup lengkap dengan nilai limiting sebesar 0.008534.
- b. Harga terjangkau dengan nilai limiting 0.001469..
- c. Event promo terhadap produk dengan nilai limiting 0.001408.
- d. Tingkat kebutuhan produk dengan nilai limiting 0.000288.
- e. Memahami kebutuhan konsumen dengan nilai limiting 0.000396.

2. Kriteria Stok

- a. Produk yang diminta selalu tersedia dengan nilai limiting 0.036389.
- b. Banyak beragam macam varian atau jenis dengan nilai limiting 0.017829.
- c. Tersedia daftar barang yang selalu diperbarui dengan nilai limiting 0.006511.

3. Kriteria Kualitas

- a. Produk awet dalam jangka waktu yang panjang dengan nilai limiting 0.014332.
- b. Kesesuaian barang sesuai dengan spesifikasi dengan nilai limiting 0.003037.
- c. Tingkat kecacatan barang dengan nilai limiting 0.007340.

- d. Penjaminan penjual terhadap kualitas barang dengan nilai limiting 0.019586.

4. Kriteria Pengantaran

- a. Tepat waktu dan tidak mengalami penundaan pengiriman dengan nilai limiting 0.002258.
- b. Tepat alamat dan tempat dengan nilai limiting 0.003555.
- c. Kondisi barang tidak mengalami kecacatan dengan nilai limiting 0.009723.
- d. Tingkat biaya pengiriman barang dengan nilai limiting 0.001139.

5. Kriteria Pelayanan

- a. Tingkat respon penjual terhadap pelanggan dengan nilai limiting 0.005230.
- b. Hubungan penjual dengan pelanggan dengan nilai limiting 0.009739.
- c. Tingkat layanan kepada konsumen dengan nilai limiting 0.008903.
- d. Tingkat kepercayaan penjual terhadap konsumen dengan nilai limiting 0.020573.

2. Berdasarkan hasil dari penghitungan metode ANP, strategi pemasaran yang bisa diterapkan di Aini Medical Shop adalah dengan mengadakan penyuluhan dan demo alat kesehatan serta produk – produk selalu tersedia di Aini Medical Shop. Alternatif yang dipilih berdasarkan dengan nilai limiting yang paling tinggi berdasarkan hasil dari perhitungan dengan metode ANP.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti menyarankan kepada Aini Medical Shop agar dapat mengadakan penyuluhan dan demo alat kesehatan kepada masyarakat sekitar atau ke instansi – instansi kesehatan dalam rangka mempromosikan produk – produk alat kesehatan. Selain itu juga Aini Medical Shop dapat melengkapi produk – produk alat kesehatannya.

Peneliti juga menyarankan untuk penelitian selanjutnya dalam pemilihan strategi pemasaran yaitu menggunakan kombinasi metode lainnya agar didapatkan alternatif strategi yang lebih baik yang dapat diterapkan di Aini Medical Shop dan membuat aplikasi atau sistem untuk mempermudah Aini Medical Shop dalam penyediaan stok barang.