

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Dalam kegiatan pelaksanaan pengadaan obat-obatan yang dilakukan oleh Apotek PKPN tidak semuanya dilakukan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari masalah-masalah yang sering timbul dalam kegiatan pengadaan obat-obatan, seperti kekurangan pengadaan atau keterlambatan pemesanan sehingga pada akhirnya tidak dapat meningkatkan pelayanan kepada anggota, Pengadaan obat-obatan di Apotek PKPN dilakukan berdasarkan permintaan pelanggan. Adapun obat-obatan tersebut berasal dari Pedagang Besar Farmasi.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengadaan obat-obatan di Apotek PKPN terdiri dari dua faktor yaitu :
 1. Faktor yang terkendali (Controllable), Meliputi:
 - a) Produk
 - b) Harga
 - c) Promosi
 - d) Lokasi
 - e) Modal Penyediaan
 2. Faktor yang tidak terkendali (Uncontrollable), meliputi:
 - a) Pemasok

- b) Langganan
 - c) Pesaing
3. Tanggapan pelanggan terhadap pelayanan pengadaan obat-obatan rata-rata dapat dikatakan sudah bisa memenuhi kebutuhan anggota, namun ada beberapa hal yang perlu diperhatikan seperti *merk* obat dengan resep tertentu yang belum bisa didapatkan di apotek tersebut.
 4. Unsur-unsur pelayanan yang harus diperhatikan menurut konsumen anggota adalah mengenai masalah kelengkapan obat-obatan dan lokasi pelayanan apotek, sedangkan unsur-unsur menurut kosumen non anggota adalah kelengkapan obat-obatan, harga dan kecepatan dalam pelayanan.

5.2. Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis mencoba untuk memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Pelaksanaan Penyediaan kelengkapan jenis obat-obatan hendaknya harus lebih ditingkatkan dengan baik lagi, hal ini bisa dilakukan dengan mengadakan kerja sama (Joint Buying) dengan apotek lain, dengan cara saling mengisi kelengkapan obat-obatan seperti bila Apotek PKPN kehabisan obat-obatan tertentu dan kebutuhannya mendesak karena ada permintaan dari pelanggan maka Apotek PKPN dapat mengambil dari apotek lain dengan saling membagi keuntungan dan saling memberikan harga khusus misalnya penetapan mark up sebesar 5% Selain itu kerja sama dapat dilakukan dengan cara saling mengisi kekurangan jenis obat-obatan yang tingkat penjualannya rendah atau kurang laku, hal tersebut dilakukan

karena jenis obat-obatan sangat banyak mencapai ribuan jenis sehingga apotek tidak perlu menyediakan semua jenis obat-obatan, namun bisa mengambil dari apotek lain sehingga dapat mengantisipasi kekosongan obat-obatan di Apotek PKPN. Selain itu sebaiknya apotek menjalin kerjasama yang baik dengan PBF agar PBF dapat meningkatkan pelayanannya kepada apotek dan diharapkan PBF akan memberikan harga khusus atau discount yang besar.

2. Petugas Pengadaan obat-obatan di apotek diharapkan agar lebih teliti dalam menangani pengadaan obat-obatan jangan sampai persediaan obat-obatan diapotek habis.
3. Koperasi harus bisa menetapkan supplier atau PBF yang dapat memeberikan keuntungan bagi apotek.
4. Dikarenakan lokasi apotek yang kurang strategis bagi konsumen anggota maka untuk mengimbangnya diperlukan pelayanan yang lebih baik lagi, sehingga konsumen anggota tidak berpaling keapotek lain.
5. Sebaiknya karyawan dan pengurus Pusat Koperasi Pegawai Republik Indonesia (PKP-RI) harus lebih memperhatikan kepentingan koperasi dan untuk semua anggota koperasi primer, sehingga akan tercipta manajemen koperasi yang baik dengan adanya pengelola koperasi yang lebih memperhatikan kemajuan Pusat Koperasi Pegawai Republik Indonesia (PKP-RI).
6. Apotek tidak ada salahnya menjual produk lain seperti kosmetik dan peralatan kesehatan.