# BAB V

# PENUTUP

## A. Simpulan

Setelah melakukan penelitian dengan wawancara dan mengumpulkan data-data yang ada kemudian dianalisis dengan teori yang telah dipaparkan sebelumnya, selanjutnya penulis menyimpulkan bahwa manajemen bisnis kecantikan Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin adalah sebagai berikut:

1. Manajemen bisnis yang di jalankan oleh Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin, tidak semua komponen manajemen terpenuhi dengan baik. Melihat perkembangan Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin, manajemen keuangannya sudah terkelola dengan baik. Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin yang menjadikan seluruh karyawannya adalah marketing menjadikan pemasaran Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin lebih terlihat dan dikenal oleh banyak kalangan. Untuk manajemen produksi Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin, produknya sangat aman dan terjaga kualitasnya sehingga setiap produk sudah terdaftar di Badan POM, dan setiap dua tahun sekali produknya didaftarkan ulang. Sedangkan distribusi yang dilakukan Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin adalah langsung kepada konsumen tanpa melalui perdagangan pihak lain. Dan untuk manajemen sumber daya manusianya, para karyawannya adalah mereka yang berlatar belakang medis dan minimal pendidikan adalah D3 kebidanan, keperawatan ataupun apoteker.
2. Faktor Kendala

Faktor kendala yang dihadapi oleh Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin adalah:

a) Tipikal setiap masyarakat berbeda
b) Mempertahankan pasien agar selalu menjadi pasien tetap di Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin
c) Keluhan pasien yang berlebihan memakai produk.
d) Merubah *mindset* masyarakat yang beranggapan bahwa klinik kecantikan itu sama dengan salon kecantikan
e) Masyarakat yang terlebih dahulu beranganggapan bahwa perawatan di klinik kecantikan itu mahal.

## B. Saran-Saran

Berdasarkan analisa dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran-saran yang mungkin dapat digunakan oleh Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin. Adapun saran yang penulis kemukakan sebagai berikut:

### 1. Saran untuk Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin

a) Manajemen Bisnis Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin

   Mengenai manajemen bisnis kecantikan Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin, ada baiknya pihak Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin lebih menekankan lagi dalam produksinya serta menambah karyawan untuk posisi pemasaran yang terjun langsung didekat masyarakat, guna mengenalkan lebih apa itu Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin.

b) Faktor kendala dalam manajemen bisnis Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin

Dalam menghadapi faktor kendala, ada baiknya pihak Gloskin lebih cermat, teliti, inovasi dan inovatif dalam penilaian setiap pasien, misalnya diberikan angket penilaian terhadap pelayanan Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin dan penilaian terhadap apa yang diinginkan oleh setiap pasien.

**2. Saran terhadap penelitian selanjutnya**

Bagi peneliti berikutnya, akan lebih baik jika lebih rinci lagi bila mempersempit penelitian sehingga informasi yang didapat bisa lebih lengkap dan terfokus pada satu masalah.

Demikian kesimpulan dan saran dari peneliti yang dapat diberikan pada penelitian ini, semoga berguna bagi peneliti selanjutnya dan khususnya pada Gloskin *Aesthetic Clinic* Banjarmasin, semoga bisa membantu mengembangkan dan melancarkan bisnisnya.