

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis mengenai strategi pemasaran sosial donor darah PMI Kabupaten Banyumas dalam memenuhi kebutuhan darah di Banyumas yang dianalisis menggunakan teknik analisis SWOT, maka yang dapat disimpulkan bahwa :

1. Terdapat beberapa kekuatan seksi P2D2S PMI Kabupaten Banyumas sebagai modal positif yang dimiliki untuk menentukan strategi pemasaran sosial donor darah, yaitu: Sejarah dan nama besar PMI yang sudah dikenal masyarakat, Jaringan PMI di tiap kabupaten/kota dan provinsi serta staf yang terdidik dan terlatih.
2. Terdapat kelemahan seksi P2D2S PMI Kabupaten Banyumas yang berupa: lemahnya koordinasi antara seksi P2D2S dengan seksi lainnya dan kurangnya staf yang dimiliki oleh seksi P2D2S.
3. Adanya peluang yang dapat digunakan seksi P2D2S PMI Kabupaten Banyumas dalam menjaga peran memenuhi kebutuhan darah di Banyumas yaitu: banyaknya lembaga pendidikan di wilayah Purwokerto, adanya kepercayaan dari masyarakat dan kerjasama antara PMI Kabupaten Banyumas dengan pihak luar yang aktif.

- 
4. Ancaman yang dapat mengganggu kinerja PMI dalam memenuhi kebutuhan darah di Banyumas adalah dengan adanya unit transfusi darah rumah sakit berdasarkan Permenkes No. 83 Tahun 2014 yang memungkinkan rumah sakit milik pemerintah atau pemerintah daerah untuk melakukan transfusi darah sendiri.
  5. Adanya strategi yang dihasilkan dari hasil mengelaborasi empat faktor yang mempengaruhi kondisi organisasi, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT tersebut yaitu :
    - a. Meningkatkan promosi donor darah dengan memanfaatkan kerja sama yang ada.
    - b. Membuat program yang menarik.
    - c. Merekrut tenaga penyuluhan dari korps suka rela (KSR).
    - d. Menjaga hubungan baik dengan KDDS maupun pendonor perorangan.

## B. Saran

Saran yang didapat dari hasil penelitian ini dan dapat digunakan oleh PMI Kabupaten Banyumas adalah :

1. Memaksimalkan kerjasama dengan pihak lainnya demi peningkatan kualitas dan kuantitas donor darah.
2. Memperbaiki koordinasi antarseksi demi mencapai kinerja yang maksimal dan minim hambatan.

3. Menjaga hubungan baik dengan KDDS demi kelangsungan rutinnya donor darah bagi kelompok tersebut.
4. Membuat program-program lain yang menarik agar semakin banyak orang yang tertarik donor darah.
5. Memaksimalkan hubungan baik dengan pendonor perorangan lewat *SMS Gateway*.
6. Memaksimalkan peran media sosial guna berhubungan dengan KDDS, pendonor perorangan maupun masyarakat umum lainnya.

