

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Menurut data yang telah di paparkan pada pembahasan sebelumnya sehingga di dapatkan hasil yang dapat di kemukakan yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan semua program – program pembelajaran yang ada di Quantum Student Cabang PUP terdapat program SBMPTN yang mengalami kendala karena memiliki siswa yang sangat sedikit peminatnya. Untuk mengatasi kendala tersebut pihak Quantum Student memberikan kebijakan tetap menjalankan program tersebut dengan cara mengabungkan 3 cabang yang di miliki Quantum Student menjadi satu. Untuk program yang lainnya seperti program regular, program excellent, program UKK, dan program UN, semua telah berjalan dengan baik dan di lengkapi dengan fasilitas yang sangat baik.
2. Dalam hal harga Quantum Student telah membuat strategi yang bervariasi seperti diskon untuk konsumen. Segala pelayanan dan fasilitas yang ada di harapkan dapat membuat konsumen merasa nyaman sehingga dapat merasa puas sesuai biaya yang mereka keluarkan
3. Krisis tenaga pendidik atau tutor masih sering terjadi di Quantum Student di karenakan belum tersedianya tutor pengganti yang selalu siap menggantikan tutor yang tiba – tiba ijin tidak masuk, sehingga cukup membuat bagian akademik mengalami kendala
4. Tempat yang sangat strategis membuat keuntungan tersendiri untuk Quantum Student. Karena berada di salah satu akses jalan yang menghubungkan antara perumahan dengan pertokoan yang sangat ramai yang membuat Quantum Student mudah untuk di temukan dan berada di

kawasan yang nyaman dan sarana prasarana yang lengkap sehingga dapat membuat siswa nyaman belajar.

5. Dalam hal berpromosi Quantum Student belum dapat memaksimalkan ketersediaan teknologi yang ada seperti promosi melalui media online
6. Dalam hal proses Quantum student cukup baik karena dalam pelayanan terhadap konsumen dapat dilakukan dengan tepat dan pemberian informasi secara lengkap dan tetap membuat konsumen dalam keadaan nyaman mungkin
7. Dari hal bukti fisik Quantum student sudah cukup bagus karena sarana prasarana yang baik dan akses lokasi yang mudah untuk di jumpai
8. Quantum student sendiri sudah mulai melakukan perbaikan dalam menghadapi keadaan persaingan bisnis sekarang ini salah satunya dengan mengadakan Try out online , pembuatan video pembelajaran agar siswa juga mudah mendapat materi dari luar Quantum Dan mulai memperbaiki akun media social mereka agar lebih maksimal
9. Quantum student khususnya cabang PUP dalam melakukan promosi masih banyak dilakukan secara konvensional seperti melakukan sebar brosur di sekolah, melakukan TC dan PM di sekolah dan lain lain. Keadaan ini menyebabkan bagian pemasaran yang paling teras dampakanya di era pandemi seperti sekarang ini. Karena kegiatan pemasaran membutuhkan banyak orang dan melakukan promosi di event pendidikan tertentu yang saat ini tidak bisa dilakukan karena adanya kebijakan pemerintah tentang *social distancing* dan di berlakukanya PPKM daerah. ini tentu membuat hasil yang di dapat pada bagian pemasaran jauh dari target yang di harapkan.

Dari hasil pemikiran di atas dapat disimpulkan bahwa dengan segala keunggulan yang di miliki Quantum Student yang mampu bersaing dan menjaga eksistensinya agar tetap mampu bertahan menjaga Kualitas dan

pelayanan yang prima untuk para konsumen. Ternyata masih memiliki kendala – kendala seperti proses kegiatan pemasaran yang belum dapat di maksimalkan yang membuat target jumlah siswa di Quantum Student belum terpenuhi.

B. Saran

Dari kesimpulan yang di dapat, ada beberapa saran yang dapat di sampaikan yang berhubungan dengan strategi pemasaran yang di terapkan oleh Quantum Student Cabang PUP :

1. Untuk mencapai target siswa yang di tetapkan lembaga bimbingan belajar seperti Quantum student hendaknya perlu perlu meningkatkan Kualitas dari aspek pemasaran salah satu caranya dengan mengacu pada analisa SWOT yang berfokus pada pengoptimalan kekuatan dan peluang dan juga di harapkan mampu meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada
2. Diperlukan inovasi dalam hal pengiklanan seperti dapat mengendorse orang berpengaruh atau artis yang cukup terkenal sehingga Quantum student lebih dapat dikenal oleh masyarakat luas.
3. Bagi SDM seperti karyawan staff dan tentor juga perlu di berikan pelatihan penambahan ilmu psikologi agar di harapkan mampu mengetahui dan memahami karakter konsumen dan para siswa.