

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan pada bab IV, penulis dapat menarik kesimpulan yakni:

1. Kekuatan utama yang dimiliki bimbel Delta Palembang ialah penyelenggaraan kelas semi privat, dengan tersedianya kelas berlesehan, serta harga yang masih terjangkau. Sedangkan kelemahan utama bimbel Delta ialah kegiatan pemasaran yang belum memaksimalkan penggunaan internet seperti media sosial dan website.
2. Peluang utama yang dimiliki bimbel Delta Palembang yakni semakin dibutuhkannya keberadaan bimbel, serta kenyamanan wali murid dengan bimbel bersuasana kekeluargaan. Sedangkan ancaman utamanya yakni bimbel sejenis telah melakukan kegiatan pemasaran menggunakan internet, mengadakan berbagai acara yang mendukung nama baik bimbel, serta adanya les tambahan di sekolah yang dapat menurunkan minat siswa untuk mengikuti bimbel.
3. Pada indeks posisi bimbel, bimbel Delta Palembang menempati nilai 0,86 pada indeks posisi A yang merupakan indeks posisi dari faktor-faktor internal. Angka yang ditunjukkan bernilai positif yang berarti kekuatan yang dimiliki bimbel Delta Palembang lebih besar dari pada kelemahannya. Setelah itu, pada indeks posisi B yang merupakan posisi dari perbandingan faktor-faktor internal, bimbel Delta Palembang berada pada nilai 0,43. Angka yang juga bernilai positif ini berarti bimbel Delta Palembang memiliki peluang yang lebih besar daripada ancaman yang mengancamnya.
4. Dari perolehan indeks bimbel Delta Palembang, bimbel Delta Palembang berada pada posisi kuadran I yakni mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif bagi bimbel.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dijelaskan, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bimbel Delta sebaiknya terus menjaga kelengkapan jenis kelas yang ditawarkan, serta mempersiapkan tenaga pekerja dari layanan tersebut dengan lebih baik lagi, seperti dengan mengawasi pembaharuan informasi pada media sosial, serta website yang dilakukan tenaga administrasi.
2. Bimbel Delta sebaiknya segera menjalankan strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif guna mempertahankan eksistensi bimbel serta memenangkan persaingan, sebagaimana yang ditunjukkan oleh matriks TOWS.
3. Bimbel Delta sebaiknya lebih mengelola Sumber Daya Manusia yang dimilikinya, dengan mempertimbangkan fleksibilitas waktu yang dimiliki tenaga pengajar yang diterima di bimbel Delta Palembang. Hal ini dapat mengatasi masalah pemenuhan kelas dengan waktu yang kurang fleksibel.
4. Selain melibatkan internet dalam memasarkan produknya, sebaiknya bimbel Delta juga memberikan berbagai jenis potongan harga yang dapat menarik minat konsumen. Potongan ini berupa potongan harga yang dapat menarik minat konsumen. Potongan ini berupa potongan pendaftaran awal semester, potongan ketepatan waktu pembayaran, potongan prestasi, serta berbagai potongan lainnya yang dapat diberikan dengan tetap mempertimbangkan pembiayaan.
5. Bimbel Delta Palembang sebaiknya melibatkan diri di berbagai acara yang melibatkan para siswa SD dan SMP, seperti mendatangi sekolah yang bersangkutan dan melakukan sebuah perjanjian untuk mendukung acara bertema pendidikan seperti cerdas cermat, pentas seni dan teater, dsb. baik menjadi pihak sponsor, maupun penyelenggara supaya dapat menunjang nama baik bimbel serta membentuk citra positif di kalangan masyarakat.