

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan kajian lapangan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi promosi yang diterapkan oleh Argia Academy Indonesia Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Peserta Didik Baru yaitu dengan menggabungkan 5 bauran promosi (*Promotion mix*) yaitu antara lain:
 - a) Periklanan (*Advertising*) yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia memakai 2 jenis media periklanan yaitu media cetak dan media elektronik.
 - b) Promosi Penjualan / *sales promotion* yang dilakukan oleh pihak Argia Academy Indonesia antara lain yaitu: beasiswa prestasi sampai dengan 7 juta, promo awal pendaftaran sampai 1,5 juta, voucher pendidikan, gratis laptop multimedia.
 - c) Penjualan Langsung/ *direct marketing* yang dilakukan oleh pihak Argia Academy Indonesia adalah dengan cara mengirimkan pesan via email ataupun whatsapp kepada para peserta acara yang digelar oleh Argia yang berisi brosur ataupun iklan promo pendidikan.
 - d) Penjualan Personal atau *personal selling* dengan cara melakukan kunjungan ke sekolah-sekolah SMK/SMK.
 - e) Hubungan Masyarakat (*public relation*) yang dilakukan oleh Argia Academy Indonesia yaitu: sponsor barter, mengadakan webinar gratis dengan berbagai, bekerja sama

dengan Kotak Amal Indonesia, mengadakan pameran hasil produksi para UMKM yang ada di kawasan Blitar pada saat ada acara seminar yang diadakan di Argia Academy Indonesia. Dari kelima bauran promosi diatas yang paling efektif dan banyak menyumbang jumlah peserta didik adalah bauran periklanan.

2. Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan strategi promosi Argia Academy Indonesia dalam upaya peningkatan jumlah peserta didik baru antara lain yaitu: mahalny biaya promosi, kurangnya pemahaman masyarakat tentang pentingnya pengetahuan teknologi dan *digital marketing* yang diselenggarakan oleh Argia Academy Indonesia, dan adanya kompetitor.
3. Solusi terhadap kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan strategi promosi Argia Academy Indonesia dalam upaya peningkatan jumlah peserta didik baru antara lain yaitu: Untuk mengatasi mahalny biaya promosi yaitu dengan merencanakan anggaran promosi yang efektif dan efisien untuk setiap kegiatan promosi, dengan mencari sumber pendanaan yang lebih banyak agar dapat membuat promosi iklan yang lebih masif, menambahkan effort dalam sarana pemasaran organik (segala bentuk pemasaran digital yang tidak melibatkan iklan berbayar) karena dengan begitu dapat menekan biaya promosi yang dikeluarkan, Sedangkan untuk mengatasi kurangnya pemahaman masyarakat tentang pentingnya program teknologi dan digital marketing yang diselenggarakan oleh Argia Academy Indonesia, maka perlu

diadakannya seminar online gratis untuk masyarakat umum tentang pentingnya teknologi dan *digital marketing*, promosi baik lewat media masa maupun media cetak lebih dioptimalkan lagi, membuat konten iklan yang lebih menarik misalkan dengan mengendors influencer yang punya banyak *followers*. Dll, Dan terakhir untuk mengatasi adanya Kompetitor maka yang dilakukan yaitu membuat iklan yang lebih bagus dan lebih menarik, lebih menajamkan kelebihan yang dimiliki oleh Argia jika dibandingkan dengan LKP lainnya, memberikan penawaran beasiswa dan diskon pendaftaran.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan, maka saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Akademisi

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat dan menambah wawasan atau bisa dijadikan sebagai bahan referensi dan informasi mengenai strategi promosi bagi para pelaku usaha dalam meningkatkan jumlah konsumen.

2. Bagi Argia Academy Indonesia

Dari hasil penelitian ini diharapkan Argia Academy Indonesia dapat lebih memaksimalkan kegiatan promosi, mengembangkan bauran promosi yang telah dilakukan seperti *advertising, sales promotion, direct marketing, personal selling, public relation*, tim promosi hendaknya merencanakan anggaran promosi yang lebih efektif dan

efisien agar pengeluaran biaya promosi dapat ditekan, lebih menonjolkan kelebihan dari Argia Academy Indonesia dibandingkan dengan lembaga kursus yang lain.

3. Bagi Peneliti

Dari penelitian ini, diharapkan peneliti lebih teliti dalam mempelajari buku pedoman penulisa skripsi, agar dapat meminimalisir terjadinya kesalahan dalam penulisan.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari hasil penelitian ini, diharapkan bisa menjadi bahan tambahan referensi untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik dan lebih mendalam berkaitan dengan strategi promosi.