

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pemasaran sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan

1. Segmentasi pasar yang dilakukan SDIT Insanul Faiz yaitu dengan melakukan segmentasi geografi dan psikografi.
2. Target pasar yang dilakukan SDIT Insanul Faiz lebih diprioritaskan kepada lulusan TKIT Insanul Faiz, tanpa mengabaikan siswa di TK/RA terdekat se Kecamatan Andoolo.
3. Penentuan posisi pasar SDIT Insanul Faiz yaitu keunggulan sekolah dibandingkan sekolah lain adalah yang pertama, program unggulan. Program Unggulan yang ditawarkan SDIT Insanul Faiz adalah Program Tahsin dan Tahfidz. Kedua, program pembentukan karakter melalui pembiasaan ibadah dan adab Islami. Ketiga, kurikulum keislaman.
4. Pada bauran pemasaran sekolah menawarkan beberapa produk program unggulan. Diantaranya, Peringatan Hari Besar Islam dan Nasional, Tahfidz, pembiasaan ibadah dan adab Islami, dan program bulanan. Harga biaya yang ditawarkan oleh sekolah telah disesuaikan dengan fasilitas dan pelayanan jasa pendidikan yang akan diterima oleh siswa selama bersekolah. Kualitas SDM sekolah yang akan memberikan proses pelayanan sudah terqualifikasi secara baik dan profesional, serta didukung oleh lokasi strategis. SDIT Insanul Faiz telah melakukan kegiatan

promosi yang cukup optimal melalui kegiatan periklanan dengan menggunakan brosur, spanduk, dan media sosial seperti *facebook* dan *whatsapp*.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas serta untuk lebih meningkatkan strategi pemasaran sekolah, maka penulis menyarankan beberapa hal:

1. Sekolah harus lebih meningkatkan lagi dalam melakukan strategi pemasaran agar masyarakat semakin tertarik dalam menyekolahkan anaknya ke SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan
2. Sekolah harus selalu melakukan inovasi-inovasi program pendidikan sesuai kebutuhan dan keinginan masyarakat
3. Sekolah harus selalu menjaga komunikasi dan kerjasamanya serta selalu menciptakan kekompakan dengan berbagai pihak baik dari internal maupun eksternal, karena dengan kerjasama yang baik dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan sekolah, sehingga program sekolah dapat dikomunikasikan secara baik.
4. Sekolah harus selalu memberikan pelayanan yang baik dan tetap mempertahankan mutu pendidikan baik di bidang akademik, non akademik maupun di bidang keagamaan sehingga masyarakat tetap percaya terhadap pendidikan di sekolah.