

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Tingginya kepercayaan masyarakat terhadap SMAN 2 Pare merupakan bentuk keberhasilan Lembaga tersebut dalam memberikan layanan kepada masyarakat khususnya siswa dan wali murid. SMAN 2 Pare memberikan layanan yang terbaik bagi siswa dan wali murid.

Strategi Pemasaran dalam meningkatkan citra di SMAN 2 Pare dilakukan dengan strategi langsung dan tidak langsung. Strategi langsung yaitu promosi yang menyebarkan brosur, pamphlet, memasang baliho. Promosi tidak langsung dengan mengadakan beberapa event seperti wisuda, mengikuti even lomba baik tingkat daerah, provinsi maupun internasional. Kemudian strategi pemasaran dengan menonjolkan keunggulan-keunggulan dilakukan sebagai strategi bersaing. Namun demikian strategi yang efektif di SMAN 2 Pare adalah dengan menunjukkan bukti kualitas lulusan (*output*) dan membangun citra kepuasan layanan melalui berita dari mulut ke mulut (*word of mouth*).

Keberhasilan SMAN 2 Pare dalam memberikan pelayanan yang terbaik dapat dilihat dari jumlah siswa yang kian bertambah tiap tahunnya, dan SMAN 2 Pare adalah salah satu sekolah favorit di Kediri hingga saat ini.

B. Saran

Saran-saran yang dapat diberikan berdasarkan simpulan penelitian adalah hendaknya pemimpin sekolah selalu bekerja sama dengan berbagai elemen masyarakat dan sebaiknya menjalankan perannya sebagai figur

karismatik di mata masyarakat. Sehingga dapat meningkatkan citra lembaga pendidikan dan lebih diterima lagi di mata masyarakat. Praktisi hubungan masyarakat, membuat perencanaan yang sistematis dan matang terkait strategi pemasaran pendidikan. Serta mengadakan evaluasi kegiatan pemasaran untuk meningkatkan peran humas di sekolah/madrasah. Guru dan staf sekolah berperan aktif dalam meningkatkan citra lembaga dengan memberikan pelayanan yang maksimal dan berorientasi pada kepuasan pelanggan. Dan hendaknya sekolah selalu mempertahankan kualitas pelayanan dan selalu ditingkatkan, mengingat persaingan yang ada saat ini.

Strategi-strategi yang bisa digunakan lembaga untuk memperlihatkan kualitas dan ditujukan untuk mendapatkan dukungan masyarakat seluas mungkin. Langkah pemasarannya dapat dilakukan dengan beberapa cara:

1. Meyakinkan publik dengan bukti bahwa lembaga kita adalah berkualitas.
2. Melakukan komunikasi langsung dari publik dengan cara mengadakan *survey* tentang bagaimana lembaga di mata masyarakat sehingga dapat diketahui kritik dan kekurangan lembaga.
3. Mengadakan acara khusus, seperti pameran, seminar, dan lainnya yang ditujukan kepada masyarakat umum.
4. Melakukan kerja sama dengan lembaga lain. Memberikan sponsor terhadap program yang ingin ditonjolkan dan dipasarkan.