

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian serta pembahasan diatas mengenai strategi bauran pemasaran pendidikan untuk meningkatkan kepuasan peserta didik di SD NU Insan Cendekia Ngadiluwih, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Strategi produk bauran pemasaran pendidikan

Strategi produk bauran pemasaran pendidikan yang diterapkan SD NU Insan Cendekia Ngadiluwih dirancang untuk meningkatkan kepuasan peserta didik dan orang tua peserta didik secara menyeluruh. Sekolah ini menyediakan kurikulum yang memadukan pembelajaran akademis, penguasaan teknologi, serta pengembangan karakter dan spiritualitas yang berlandaskan pada prinsip-prinsip Islam. Program unggulan yang berlandaskan etika dan agama menjadi landasan utama dalam upaya mencetak peserta didik yang cerdas dan berbudi luhur. Selain itu, berbagai kegiatan ekstrakurikuler juga diselenggarakan untuk mengembangkan minat dan kemampuan peserta didik. Keberhasilan lembaga dalam mengembangkan potensi peserta didik tercermin dari berbagai prestasi yang diraihnya dalam berbagai ajang, baik akademis maupun nonakademis. Melalui metode ini, SD NU Insan Cendekia berhasil membangun reputasi sebagai lembaga pendidikan yang unggul, terpercaya, dan berdaya saing tinggi di tengah masyarakat.

2. Strategi promosi

Strategi promosi pemasaran yang diterapkan SD NU Insan Cendekia Ngadiluwih disusun secara menyeluruh dan berkelanjutan untuk meningkatkan kepuasan siswa dan meningkatkan kepercayaan publik. Lembaga ini menggunakan campuran materi iklan cetak dan digital, termasuk spanduk, brosur, dan saluran media sosial untuk terhubung secara efektif dengan khalayak yang lebih luas. Promosi berlangsung terus-menerus, tidak hanya selama PPDB, tetapi sepanjang tahun melalui dokumentasi kegiatan sehari-hari siswa. Selain media, strategi promosi menggabungkan metode yang berorientasi pada nilai dan menyoroti manfaat khusus sekolah, termasuk keterlibatan dalam acara komunitas, keberhasilan siswa di berbagai bidang, kolaborasi dengan organisasi lain, dan penggunaan

dukungan dari orang tua dan mantan siswa. Semua komponen ini bertujuan untuk menciptakan persepsi sekolah yang terkemuka, Islami, berpikiran maju, dan dapat beradaptasi dengan kebutuhan kontemporer. Metode ini telah terbukti berhasil dalam menarik perhatian publik dan menumbuhkan dedikasi orang tua terhadap kualitas layanan pendidikan yang diberikan oleh SD NU Insan Cendekia.

3. Strategi sumber daya manusia

Pengelolaan sumber daya manusia (SDM) di SD NU Insan Cendekia Ngadiluwih memiliki peran penting dalam menciptakan layanan pendidikan yang bermutu dan meningkatkan kepuasan siswa. Strategi SDM yang diterapkan meliputi perekrutan pendidik yang terampil dan kohesif, memberikan pelatihan dan peningkatan kompetensi yang berkelanjutan, dan membina lingkungan kerja yang positif yang mempromosikan profesionalisme dan kerja sama tim. Pendidik bertugas tidak hanya dengan instruksi akademis tetapi juga dengan membina pengembangan karakter dan berkolaborasi dengan orang tua untuk meningkatkan pertumbuhan holistik siswa. Lebih jauh, penilaian kinerja yang sistematis dan pemberian insentif yang adil merupakan inisiatif strategis yang bertujuan untuk menumbuhkan motivasi dan meningkatkan kualitas kerja. Melalui manajemen SDM yang efektif, SD NU Insan Cendekia dapat membangun suasana belajar yang mendukung, meningkatkan kualitas pendidikan, dan menegakkan kepercayaan publik terhadap sekolah sebagai lembaga terkemuka yang berfokus pada pengembangan siswa.

4. Kepuasan peserta didik

Untuk mengevaluasi tingkat kepuasan, SD NU Insan Cendekia menggunakan dua metode utama. Pertama, melalui sistem pengaduan dan saran yang memungkinkan siswa dan orang tua untuk menyampaikan harapan dan umpan balik mereka secara langsung kepada sekolah, yang berfungsi sebagai sarana untuk menerima kritik guna meningkatkan kualitas layanan. Kedua, survei kepuasan dilakukan secara berkala untuk menilai pandangan pelanggan secara terorganisasi dan terukur. Kepuasan siswa dan orang tua ditunjukkan melalui komentar positif terhadap inisiatif sekolah, kualitas sumber daya pendidikan, dan dukungan yang diberikan oleh semua personel. Program yang tersedia dipandang bermanfaat dalam membantu pengembangan pendidikan dan karakter siswa. Prestasi akademis, seperti mutu lulusan dan prestasi siswa, juga menunjukkan keberhasilan inisiatif pendidikan. Selain itu, layanan yang sopan dan ahli semakin meningkatkan kepuasan pelanggan. Tingkat kepuasan siswa dan orang tua di SD NU Insan Cendekia

menunjukkan efektivitas lembaga dalam memberikan pendidikan berkualitas yang memenuhi harapan pelanggan. Kepuasan ini merupakan sumber daya penting untuk menumbuhkan kepercayaan publik dan menjadi dasar bagi inisiatif yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas layanan pendidikan secara berkelanjutan di masa mendatang.

A. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di SD NU Insan Cendekia Ngadiluwih mengenai strategi bauran pemasaran pendidikan untuk meningkatkan kepuasan peserta didik yang telah peneliti paparkan pada bab sebelumnya, maka dapat diberi masukan berupa saran sebagai berikut :

1. Kepala Sekolah

- a. Kepala sekolah harus selalu berupaya meningkatkan kualitas SDM dengan melaksanakan pelatihan secara berkala, memberikan bimbingan rohani, serta menumbuhkan budaya kerja yang mengutamakan profesionalisme dan pelayanan.
- b. Kepala sekolah harus memperhatikan setiap keunggulan sekolah serta selalu berinovasi untuk menciptakan kepuasan dari siswa dan orang tua siswa. Sehingga sekolah dapat bersaing dengan sekolah lain.

2. Guru

- a. Guru untuk lebih aktif saat kegiatan pemasaran jasa pendidikan, dengan cara selalu memberikan kontribusi yang maksimal sesuai dengan tugas yang diberikan sekolah untuk membina siswa.
- b. Para pendidik dan tenaga kependidikan hendaknya harus memberikan pelayanan yang maksimal kepada masyarakat

3. Sekolah

- a. Sekolah harus mempertahankan loyalitas kepuasan siswa dalam hal meningkatkan kepercayaan orang tua, karena hal ini merupakan fondasi penting untuk meningkatkan keberlanjutan bagi lembaga pendidikan ditengah persaingan yang semakin dekat antar sekolah.
- b. Upaya pemasaran yang rutin dan terarah meningkatkan pengakuan masyarakat terhadap keberadaan dan kualitas sekolah. Semakin banyak orang tua yang mengetahui tentang keunggulan unik yang diberikan oleh SD Insan Cendekia, semakin tinggi kemungkinan peningkatan pendaftaran siswa baru, yang pada akhirnya mengarah pada kepuasan yang lebih besar melalui terpenuhinya harapan.
- c. Terus mempertahankan dan meningkatkan keunggulan sekolah dengan cara selalu berinovasi untuk menciptakan citra dan kepuasan siswa dan orang tua siswa.