

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dalam hal ini peneliti akan menyimpulkan dari hasil penelitian yang sudah dipaparkan diatas mengenai manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra positif pelanggan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri dengan kesimpulan sebagai mana berikut :

1. Perencanaan pemasaran jasa pendidikan yang merupakan tindakan awal dalam tahap pemasaran jasa pendidikan melalui dengan menerapkan setrategi pemasaran jasa pendidikan untuk mengetahui kebutuhan dan harapan para pelanggan pendidikan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri. Dalam hal ini terdapat beberapa setrategi yang dilakukan oleh pihak sekolah dalam meningkatkan citra positif pelangan diantaranya, yaitu. Segmentasi, *Targeting* dan *Positioning*. Yang mana ketiga setrategi tersebut dilaksanakan sebagai tindakan untuk melihat kebutuhan dan keinginan para pelanggan pendidikan, dan memilih segmentasi terutama ditentukan kepada pesertadidik yang sudah kelas 4 keatas di SDN Pakunden 3 Kota Kediri yang memang rata-rata belum begitu memahami terhadap ilmu keagamaan, serta melaksanakan suatu program yang sesuai dengan kebutuhan para pelanggan pendidikan seperti halnya pondok ramadhan, pesantren kilat, yang mana program ini dilakukan sebagai tindakan mempromosikan kepada seluruh pelanggan pendidikan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri.

2. Pengorganisasian Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Positif Pelanggan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri. Dalam hali ini pihak sekolah membuat sturktur organisasi pemasaan jasa pendidikan untuk menjangkau pengendalian, mengkoordianasikan, mempertanggung jawabkan serta meningkatkan kelanggengan organisasi pemasaran jasa pendidikan dalam melaksanakan berbagai tindakan pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra positif pelanggan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri.
3. Pelaksanaan Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Positif Pelanggan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri. Dalam pelaksanaan ini pihak sekolah di SDN Pakunden 3 Kota Kediri melakukan setrategi bauran pemasaran dalam meningkatkan citra positif pelanggan, dan promosi merupakan tindakan yang diutamakan pada tahap penyebaran informasinya kepada para pelanggan pendidikan. Promosi ini dilakukan dengan cara langsung berkomunikasi dengan mengunjungi dan bersosialisasi dengan lembaga lain dan mingikutsertakan masyarakat pada saat mengadakan kegiatan. Adapun dari ketujuh bauran pemasaran yang paling dominan dilaksanakan untuk meningkatkan citra positif pelanggan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri yaitu. Produk, Promosi, Lokasi, Orang serta Bentuk fisik.
4. Pengawasan Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Positif Pelanggan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri. Terdapat beberapa tindakan yang dilakukan langsung oleh kepala sekolah di SDN Pakunden 3 Kota

Kediri yaitu diantaranya. Mengupayakan dalam mengoreksi efektifitas dan keberhasilan setiap tindakan yang dilaksanakan oleh bawahan, meningkatkan bentuk kerjasama dalam memberikan tanggung jawab dan arahan, melenkapi berbagai kebutuhan pada saat melaksanakan pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra positif pelanggan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri.

B. Saran Kepada SDN Pakunden 3 Kota Kediri

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis serta hasil dari kesimpulan penelitian mengenai manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra positif pelanggan di SDN Pakunden 3 Kota Kediri, dalam hal ini peneliti mengajukan beberapa saran untuk SDN Pakunden 3 Kota Kediri, diantaranya sebagai berikut.

1. Kepala Sekolah

- a. Kepala sekolah perlu melakukan peningkatan strategi pemasaran sebelum melaksanakan pemasaran jasa pendidikan seperti pemasaran secara online dalam bentuk media. Agar dapat menambah strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien.
- b. Kepala sekolah hendaknya lebih mengembangkan seluruh tenaga kependidikan dalam peran meningkatkan kualitas belajar mengajar kepada pesertadidik dari segi ilmu keagamaan dan terpadu.

2. Guru

- a. Untuk guru sebaiknya lebih ditingkatkan lagi dalam memberi pembelajaran khususnya pada pembelajaran ilmu keagamaan yang

akan diberikan kepada pesertadidik di SDN Pakunden 3 Kota Kediri, guna untuk meningkatkan setrategi dalam meningkatkan citra positif pelanggan

- b. tenaga pendidik dan kependidikan hendaknya lebih meningkatkan kembali hubungan masyarakat yang telah dilakukan.

3. Sekolah

- a. Untuk tim khusus pemasaran harus dibuat dalam bentuk struktur yang jelas dan tercetak dengan rapi.
- b. Sebaiknya SDN Pakunden 3 Kota Kediri untuk lebih mengembangkan lagi setrategi pemasaran yang telah dilaksanakn yang sudah menjadi ciri khas sekolah, dengan cara lebih mengembangkan lagi program unggulan yang dimiliki sekolah.
- c. Promosi yang dilakukan supaya ditingkatkan lagi, melalui dengan berinovasi saat mempromosikan pemasaran jasa pendidikan sekolah.

