

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Model manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra di SDIT Bina Insai Kota Kediri menggunakan tiga model yaitu: model eksternal yaitu dengan mempersiapkan produk, menetapkan harga, memberikan informasi serta mempromosikannya kepada masyarakat dengan baik. Model internal yaitu melatih dan memotivasi tenaga pendidik serta peserta didik untuk lebih meningkatkan kualitas sekolah. Model interaktif yaitu interaksi yang dilakukan oleh sekolah dengan wali peserta didik, para tenaga pendidik, peserta didik, dan pemimpin serta masyarakat sekitar.
2. Teknik manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra sekolah SDIT Bina Insani Kota Kediri dilakukan dengan teknik langsung dan tidak langsung. Teknik langsung dengan promosi yaitu dengan menyebarkan brosur, pamflet, memasang baliho, media cetak dan media televisi. Promosi tidak langsung dengan mengadakan beberapa event seperti acara hari besar maulid nabi, wisuda, mengikuti event lomba baik dari tingkat daerah, provinsi, sampai internasional. Teknik pemasaran selanjutnya dengan menonjolkan keunggulan-keunggulan dilakukan dengan teknik bersaing. Namun demikian teknik yang efektif di SDIT Bina Insani Kota Kediri adalah dengan menunjukkan bukti kualitas lulusan (*output*) dan membangun citra kepuasan layanan melalui melalui berita dari mulut ke mulut (*word of mouth*).

3. Implikasi teknik manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra di SDIT Bina Insani Kota Kediri adalah sebagai berikut: Kepercayaan masyarakat semakin kuta, yaitu dengan bertambahnya pengguna jasa pendidikan di SDIT Bina Insani Kota Kediri. Adanya dukungan dan kerjasama oleh masyarakat, khususnya wali peserta didik dalam setiap kegiatan atau event yang telah dilakukan di SDIT Bina Insani Kota Kediri. Tingginya loyalitas pelanggan pengguna jasa pendidikan yang ikut membantu memasarkan pendidikan dari mulut ke mulut dan menjadi pelanggan setia yang kembali menggunakan jasa pendidikan di SDIT Bina Insani Kota Kediri.

## **B. Saran**

Saran-saran yang dapat diberikan berdasarkan simpulan penelitian adalah hendaknya pemimpin sekolah selalu bekerjasama dengan berbagai elemen masyarakat dan sebaiknya menjalankan perannya sebagai figur karismatik di mata masyarakat. sehingga dapat meningkatkan citra Lembaga pendidikan dan lebih diterima lagi dimata masyarakat. Praktisi hubungan masyarakat, membuat perencanaan yang lebih sistematis lagi dan matang terkait teknik manajemen pemasaran pendidikan, dan juga mengadakan evaluasi kegiatan manajemen pemasaran untuk meningkatkan peran humas di sekolah. Para tenaga pendidik sekolah berperan aktif dalam meningkatkan citra lembaga dengan memberikan pelayanan yang maksimal dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.

Penelitian ini juga belum sempurna, masih banyak permasalahan yang memungkinkan untuk melakukan penelitian-penelitian lain dengan mengambil sub tema yang sama dengan penelitian ini.