

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan peneliti selama meneliti di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin mengenai strategi promosi untuk meningkatkan jumlah siswa, maka peneliti menyimpulkan bahwa sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan dengan baik bauran promosi berdasarkan teori Lupiyoadi, tetapi ada beberapa bauran promosi yang belum dijalankan dengan optimal. Ada tiga bauran promosi yang diterapkan dengan baik dan optimal di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relation*), dan informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Adapun bauran promosi yang belum optimal diterapkan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*) dan pemasaran langsung (*direct marketing*). Meskipun ada beberapa bauran promosi yang belum optimal diterapkan, tetapi berjalan dengan baik dan efektif promosi yang dijalankan untuk meningkatkan jumlah siswa.

B. Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang dilakukan oleh peneliti mengenai strategi promosi dalam meningkatkan jumlah siswa pada TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, ada beberapa hal yang peneliti sampaikan sebagai saran atau rekomendasi untuk sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu sebagai berikut:

1. Diharapkan untuk bauran promosi yang sudah berjalan optimal diterapkan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin seperti promosi penjualan (*sales promotion*) dan hubungan masyarakat (*public relation*) dapat dipertahankan atau dimaksimalkan lagi agar jumlah siswa di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dapat meningkat.
2. Terkait promosi informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) dapat ditingkatkan atau dimaksimalkan lagi dengan memberikan hal yang menarik seperti membuat profil para alumni yang telah sukses dan berhasil sebagai testimony agar para orang tua tertarik dan yakin untuk memasukkan anaknya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.
3. Terkait promosi periklanan yang belum optimal dan hanya menerapkan beberapa media periklanan melalui media sosial yang digunakan sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin seperti *youtube* dan *whatsapp*. Alangkah baiknya untuk kedepan pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin lebih optimal dan dimaksimalkan lagi dalam melakukan promosi periklanan seperti

melalui media sosial lain yaitu *instagram* dan *tik tok*, karena dilihat dari perkembangan teknologi yang semakin pesat agar banyak masyarakat tertarik untuk menyekolahkan anaknya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

4. Terkait promosi yang belum optimal seperti penjualan personal (*personal selling*) yang melakukan promosi dengan bertemu secara langsung para konsumen. Sebaiknya pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin lebih optimal dan maksimalkan lagi dalam melakukan promosinya ke tempat-tempat Kelompok Bermain (KB) yang usianya di bawah empat tahun agar para orang tua mereka tertarik untuk menyekolahkan anaknya ke sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.
5. Terkait promosi pemasaran langsung (*direct marketing*) yang belum optimal diterapkan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dan hanya menerapkan beberapa media saja seperti *whatsapp* dan surat sebagai komunikasi langsung antara pihak sekolah kepada orang tua siswa atau sebaliknya. Alangkah baiknya untuk kedepan, pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin lebih optimal dan maksimalkan lagi menerapkan beberapa media pemasaran langsung yang lain seperti *email*, *website* dan lainnya agar informasi tentang sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dapat dijangkau masyarakat luas sehingga para orang tua yang ingin menyekolahkan

anaknya dapat melakukan komunikasi secara langsung atau bertanya-tanya kepada pihak sekolah melalui perantara media yang disediakan.