

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pemasaran pendidikan untuk meningkatkan minat siswa baru SMA Terbuka Gambut Kabupaten Banjar yang telah dilakukan serta dibahas dan dianalisis, maka dapat ditarik kesimpulan. Strategi Pemasaran Pendidikan SMA Terbuka Gambut dalam menarik minat peserta didik baru telah terencana dan berjalan sudah beberapa tahun belakangan ini yang bertujuan untuk menambah peserta didik di SMA Terbuka Gambut. Strategi yang dilakukan oleh SMA Terbuka Gambut Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix) yaitu:

1. Produk : Menawarkan sekolah yang dominan online dan peserta didik bisa sambil bekerja, atau yang sudah menikah yang di senut SMA Terbuka.
2. *Price* (harga) : SMA Terbuka Gambut tidak memungut biaya atau gratis bagi seluruh siswa karna ini program pemerintah yang semua biaya di tanggung oleh pemerintah.
3. *Place* (tempat) : Lokasi yang strategi, dan juga menggunakan sistem pembajaran dominan online menggunakan LMS.
4. *Promotion* (promosi) : Menggunakan iklan seperti brosur, website dan juga datang langsung ke sekolah SMP/MTsn dan juga SMP Terbuka serta masyarakat.
5. *People* (sumber daya manusia/orang) : Memastikan tenaga pendidik yang berkualitas dengan mengadakan pelatihan.

6. *Process* (proses) : Proses pendaftaran dengan datang langsung ke sekolah induk di SMA Negeri 1 Gambut.
7. *Physical evidence* (bukti fisik) : Sarana dan prasarana yang memadai tetapi belum mempunyai bangunan khusus yang mana masih menumpang di SMA Negeri 1 Gambut.

SMA Terbuka Gambut secara tidak langsung menggunakan strategi pasar. Yaitu segmentasi geografis berfokus pada masyarakat, demografis yaitu dimana kelompok konsumen fokus pada aspek-aspek seperti usia, jenis kelamin, pekerjaan, status perkawinan. Sedangkan menargetkan latar belakang sosial ekonomi menengah ke bawah. Strategi penargetan pasar SMA Terbuka Gambut yaitu masyarakat yang tidak bisa melanjutkan pendidikan ke jenjang SMA di daerah Kabupaten Banjar. Diferensiasi SMA Terbuka Gambut yaitu mempunyai produk yang berbeda dengan sekolah lain terutama sekolah reguler. Positioning SMA Terbuka Gambut menonjolkan pendidikan non reguler .

B. Saran

Tanpa rasa hormat kepada semua pihak dan demi semakin baiknya strategi pemasaran pendidikan pada SMA Terbuka Gambut di SMA Negeri 1 Gambut Kabupaten Banjar. Maka penulis memberikan saran yang bisa menjadi gambaran yaitu:

1. Bagi kepala sekolah, hasil penelitian ini dapat menjadi informasi perlunya mempertimbangkan kembali apakah strategi pemasaran yang diterapkan SMA Terbuka Gambut sudah sesuai dengan kebutuhan. Dari masyarakat sekitar.

Kepala sekolah mempunyai peranan penting dalam mengambil segala kebijakan yang diperlukan untuk pengembangan sekolah menengah terbuka ini.

2. Bagi guru dan tenaga kependidikan harus senantiasa berupaya meningkatkan mutu, kompetensi dan profesionalisme dalam melaksanakan tugasnya melalui berbagai upaya agar mampu bersaing dalam dunia pendidikan.
3. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menghasilkan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan pedoman untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari serta dapat dijadikan sebagai bahan penelitian bagi peneliti nantinya khususnya dalam bidang strategi pemasaran pendidikan.