

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengenai strategi promosi dalam meningkatkan jumlah santri di MDTA Al-Qaulul Haq simpang limau dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan strategi promosi sesuai teori Rambat Lupiyoadi. Bauran promosi yang diterapkan yaitu periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, hubungan masyarakat, pemasaran langsung dan informasi dari mulut ke mulut. Meskipun bauran promosi yang diterapkan secara sederhana, namun kombinasi dari strategi-strategi ini membantu memperluas jangkauan promosi dan memperkuat citra lembaga di mata masyarakat untuk meningkatkan jumlah santri.
2. Faktor pendukung dalam mempromosikan MDTA Al-Qaulul Haq meliputi dukung media dalam mempromosikan lembaga, lokasi yang strategis, sedikitnya pesaing dalam lembaga pendidikan yang setara Madrasah Diniyah, branding yang positif di mata masyarakat, kepuasan pelayanan serta biaya yang ditawarkan terjangkau dan bantuan dan dukungan masyarakat dalam memberikan informasi mengenai lembaga. Sedangkan faktor penghambatnya adalah kurangnya pendanaan dalam mempromosikan lembaga, sarana dan prasarana yang belum lengkap,

kendala waktu dari tenaga pendidik MDTA Al-Qaulul Haq dan kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya ilmu agama.

B. Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai strategi promosi dalam meningkatkan jumlah santri di MDTA Al-Qaulul Haq simpang limau, ada beberapa hal yang peneliti sampaikan sebagai saran atau rekomendasi untuk MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau sebagai berikut:

1. Terkait bauran promosi periklanan, melihat dari perkembangan zaman sekarang yang mana teknologi juga terus berkembang maka agar dapat menjangkau lebih luas dalam penerapan promosi periklanan, alangkah baiknya kedepannya menambah media sosial seperti *youtube* dan *tiktok*. Selain itu juga sebagai identitas yang menunjukkan keberadaan tempat lembaga tersebut hendaknya ada penunjuk yang menandakan keberadaan lembaga tersebut seperti papan nama sekolah.
2. Terkait bauran promosi hubungan masyarakat, untuk memudahkan dalam pelaksanaan kegiatan yang mana memerlukan biaya maka alangkah baiknya kedepannya pihak MDTA Al-Qaulul Haq membentuk atau menugaskan orang atau individu untuk mencari donatur dan membangun kerjasama dengan lembaga atau perusahaan lain terkait kegiatan yang akan dilaksanakan.
3. Terkait bauran promosi pemasaran langsung yang hanya menerapkan media surat dan *whatsapp* sebagai komunikasi langsung. Sama halnya seperti bauran periklanan yang dalam penerapannya mengikuti perkembangan teknologi dan

lebih banyak menggunakan media daring. Maka alangkah baiknya untuk memperluas jangkauan komunikasi langsung atau timbal balik antara pihak sekolah dengan orang tua santri atau sebaliknya, hendaknya menambah beberapa media pemasaran langsung yang lain seperti *website* dan *email*.