

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari penelitian, yang sudah penulis lakukan selama enam bulan, maka, penelitian yang penulis teliti dengan judul “Strategi Komunikasi Pemasaran SMK Taman Harapan Kota Bekasi dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru”. Dengan memilih, untuk menggunakan 8 baruan *marketing mix*. SMK Taman Harapan telah melakukan 5 tahapan dalam pemasaraan diantaranya:

- 1). Dalam penentuan target pasar, panitia penerimaan siswa baru memiliki target pasar yaitu siswa/I kelas 9 smp dan wali murid yang akan melanjutkan putra/I nya ke pendidikan yang lebih tinggi dengan status sosial menengah karena tujuan SMK ialah lulus langsung kerja. Hal ini menjadi sebuah patokan SMK Taman Harapan dengan menyesuaikan seluruh komponen sekolah dari mulai Administrasi dan kebutuhan siswa/I dengan status sosial yang dimiliki orang tua calon siswa/i. dengan kesesuaian yang sudah di posisikan akan menarik banyaknya siswa/I untuk bergabung karena siswa/I tetap akan bergantung kepada kedua orang tuanya untuk menentukan pilihan sekolahnya.
- 2). Dalam analisis SWOT yang dilakukan dan didapati kekuatan dan kesempatan yang SMK Taman Harapan miliki seperti lebih unggul dalam kegiatan keagamaan yang memiliki ketertarikan dari wali murid yang telah menerapkan keagamaan lebih utama dikeluarganya dan kesempatan yang dimiliki saat banyaknya siswa/I kelas IX yang tidak lolos dalam jalur zonasi dan jalur-jalur prestasi lainnya yang diadakan Sekolah Menengah Atas Negeri lainnya dan memiliki kekurangan dan kelemahan kurang meluasnya informasi yang disebar, hal ini yang harus menjadi bahan evaluasi agar lebih baik lagi
- 3). Tujuan pemasaran SMK Taman Harapan untuk mendapatkan peserta didik lebih banyak seperti tahun-tahun sebelum pandemic Covid-19 yang sudah terlihat penurunannya

- 4). Penyusunan dan perencanaan strategi pemasaran yang dilakukan SMK Taman Harapan sesuai dengan usia dan suatu hal yang sedang menjadi *trend* seusia siswa/I SMP seperti turnamen olahraga fisik maupun *e-sport*.
- 5). Evaluasi, dilakukan guna kegiatan penerimaan siswa baru ditahun ajaran mendatang lebih baik lagi dari tahun yang sebelumnya dan yang sedang berjalan ini. Dalam kegiatan pemasaran SMK Taman Harapan telah maksimal melakukan sesuai dengan 8 bauran marketing mix, seluruh warga SMK Taman Harapan, anggota Osis dan siswa/I turut melakukan kegiatan promosi di lingkungan tempat tinggal maupun di SMP-SMP yang berada tidak jauh dari SMK Taman Harapan maupun SMP-SMP binaan

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil pengamatan serta penjelasan yang sudah penulis sampaikan diatas, maka penulis ingin menyampaikan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan terhadap lokasi penelitian penulis di SMK Taman Harapan. serta, kepada peneliti selanjutnya yang ingin memulai atau melanjutkan penelitian ini. Maka, dapat penulis berikan sebuah saran bahwasannya :

1. Saran Akademis

Untuk mahasiswa dan mahasiswi khususnya fakultas ilmu komunikasi yang ingin melanjutkan penelitian ini. Agar mampu, mengimplementasikan dengan baik ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama duduk di bangku perkuliahan. Hal ini berguna, untuk bisa berperan lebih aktif lagi dalam menganalisa sebuah fenomena dan mempraktekkannya. Kemudian, fokus dari penelitian yang sebaiknya diterapkan oleh mahasiswa dan mahasiswi adalah tentang strategi komunikasi pemasaran. Komunikasi pemasaran ini, mampu membantu peneliti lain untuk dapat berkomunikasi dalam kegiatan pemasaran yang lebih baik dalam menerapkannya disituasi tertentu yang membutuhkan kemampuan dalam pemasaran. Khususnya, pada strategi komunikasi pemasaran dalam meningkatkan jumlah siswa baru. Penulis pun berharap, apabila penelitian ini ingin dilakukan menjadi sebuah penelitian lanjutan. Di harapkan, agar mampu untuk memilih metode yang cocok pada saat melakukan penelitian ini. Khususnya, metode yang mampu untuk mengembangkan, memajukan, serta

bisa untuk mengexplore fenomena yang terjadi ini menjadi sebuah fenomena yang penting untuk diperhatikan.

2. Saran Praktis

Yayasan Islam Swasembada merupakan salah satu instansi atau Lembaga yang bergerak di bidang pendidikan. Begitu besar, peran serta pengaruh yang muncul dari keberadaannya instansi atau lembaga pendidikan YPIS ini. Oleh karena itu, sangatlah penting untuk dapat menjaga eksistensi dari Yayasan Islam Swasembada khususnya SMK Taman Harapan. pentingnya pembentukan Tim atau Divisi yang bergerak di bidang Humas atau Promosi. Agar lebih fokus dalam menjalankan kegiatan pemasaran dan bekerja lebih maksimal, karena adanya seseorang atau sekelompok orang yang lebih ahli dibidang pemasaran atau promosi dan tidak berganti-ganti akan lebih paham pasang-surutnya pemasaran yang dilakukan sebelumnya dan pasti akan adanya perbaikan dikegiatan pemasaran selanjutnya. Tidak lupa juga untuk diadakannya jalur-jalur prestasi dibidang akademik dan non-akademik atau kemampuan siswa-siswi yang dapat dikembangkan lebih lanjut di SMK Taman Harapan, karena hal ini juga dapat menjadikan sebuah ketertarikan untuk calon siswa/I yang mencari sekolah lanjutan.