

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari kajian yang sudah penulis lakukan tentang strategi marketing dalam meningkatkan daya saing di MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 ini, dapat disimpulkan bahwa:

1. Bauran pemasaran dalam strategi marketing yang dilakukan oleh MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01, kayen adalah sebagai berikut: Produk yang dimiliki oleh MI Nihayaturroghibin adalah Mata pelajaran inti, muatan lokal, program tahfidzul quran, ekstrakurikuler, pengembangan diri, pendidikan kecakapan hidup, pendidikan keunggulan lokal dan global, pembiasaan dan keteladanan. Sedangkan produk yang ditawarkan oleh SDN Rogomulyo 01 adalah Mata pelajaran inti, muatan lokal, ekstrakurikuler, pengembangan diri, kecakapan hidup, (SSD, tari, karawitan, tembang).

Harga, yang ditetapkan oleh kedua sekolah ini sama-sama gratis, tetapi untuk di MI Nihayaturroghibin, masih perlu membayar uang seragam dan LKS, membayar infaq satu kali selama menjadi siswa MI, serta membayar biaya Akhirussanah untuk siswa kelas VI. Sedangkan di SDN Rogomulyo 01 SPP gratis, LKS gratis, seragam dibeli secara mandiri. Sedangkan dari segi penetapan tempat, kedua sekolah ini sama-sama terletak ditempat yang strategis, mempunyai akses, visibilitas serta ekspansi yang bagus.

Promosi yang dilakukan oleh MI Nihayaturroghibin dilakukan melalui pemasangan spanduk, pawai, sosialisasi ke TK-TK, serta menjuarai lomba, sedangkan di SDN Rogomulyo 01 promosi dilakukan melalui pemasangan spanduk, senam, jalan sehat, perbaikan fisik, serta menjuarai lomba.

Strategi penetapanam people (SDM), dari pendidik dan tenaga kependidikan di kedua sekolah ini telah terpenuhi. Pada MI Nihayatroghibin gurunya adalah guru swasta yang berstatus sebagai guru tetap yayasan yang dipilih dan ditetapkan sendiri oleh yayasan secara

mandiri, sedangkan pada SDN Rogomulyo 01 gurunya adalah utusan dari binas pendidikan yang ditugaskan di situ, kecuali empat guru yang masih berstatus guru wiyata bhakti.

Dari segi strategi sarana prasarana kedua sekolah ini sama-sama sudah cukup memadai, kecuali laboratoium komputer . dari segi penetapa proses pendidikan, kedua sekolah ini melaksanakan program dari input-prose-output sesuai dengan rencana yang telah diprogramkan dalamn RKAM (rencana kegiatan dan Anggaran Madrasah).

2. Daya saing MI nihayaturroghibin ditemukan pada bauran pemasaran unsur *product, price, place dan promotion*. Sedangkan di SDN Rogomulyo 01 ditemukan pada bauran pemasaran unsur *product, place dan people*.
3. Bauran pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan daya saing MI Nihayatur Roghibin Sundoluhur dan SDN Rogomulyo 01, kayen. Strategi yang dilakukan melalui analisis bauran pemasaran yang meliputi unsur 7p (*Product, price, place, promotion, people, physical evidence, and process*), hasil yang didapatkan dari analisis ini bisa dijadikan ukuran untuk sekolah dalam rangka memenuhi delapan standar nasional pendidikan yakni standar isi, proses, penilaian, kompetensi lulusan, pengelolaan, pembiayaan, sarana prasarana, pendidik dan tenaga kependidikan. Kedua sekolah tersebut telah memenuhi enam dari standar nasional pendidikan, dan dua standar yang belum terpenuhi seratus persen adalah standar pendidik dan tenaga kependidikan dan standar sarana prasarana. Kedua sekolah tersebut baru memenuhi 75% kriteria minimum pendidikan bermutu. Jadi strategi marketing melalui analisis bauran pemasaran ini bisa digunakan untuk meningkatkan daya saing sekolah.

## B. Saran

Saran yang ingin penulis sampaikan adalah bagi para pengelola pendidikan supaya selalu mengadakan evaluasi diri sekolah, menganalisis kekuatan internal dan eksternal agar mutu dan kualitas sekolah semakin maju dan tetap menjadi kepercayaan masyarakat. Selain itu juga jangan lupa untuk melakukan promosi sekolah dengan baik karena sebaik apapun sekolah tanpa adanya promosi maka sekolah tidak akan mendapat banyak siswa. Sekolah harus memahami betul apa kekuatan dan kelemahan diri sendiri, kekuatan dan kelemahan sekolah saingan yang bisa menjadi peluang atau bahkan ancaman bagi diri sendiri.

## C. Penutup

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah Tuhan yang menguasai seluruh alam, karena dengan limpahan Rahmat Taufiq dan Hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan Tesis ini dengan baik dan lancar.

Semoga Tesis ini dapat memberikan sumbangsih yang sangat berarti bagi kita semua khususnya bagi penulis pribadi sebagai calon pendidik bersama dengan pendidik lainnya, yang dapat dijadikan referensi dalam mengajarkan pendidikan karakter secara baik dan benar, dan seklaigus merupakan amal ibadah kami untuk Allah swt. Amin.... *ya Rabbal 'alamin*.

Selanjutnya, telah penulis sadari, bahwa dalam penulisan skripsi ini, masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan karena Tiada manusia yang sempurna sehingga tidak ada orang yang berhasil menuliskan suatu karya tanpa kekurangan sedikit pun. Oleh karena itu, kritik dan saran yang konstruktif dari pembaca sangat penulis harapkan demi menyempurnakan kekurangan-kekurangan ini.

Akhirnya, teriring Do'a penulis panjatkan "*Wallahu Yaqdli Bihibatini wafiroh, li wa lakum fi darojatil akhirah*".