

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya sesuai dari hasil penelitian di lapangan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut: Pada dasarnya pemasaran jasa pendidikan sangatlah diperlukan, agar penawaran jasa dapat tersampaikan pada masyarakat sebagai pengguna jasa, sebagaimana dalam rumusan masalah tulisan ini adalah bagaimanakah implementasi bauran pemasaran dalam peningkatan jumlah siswa pada jasa pendidikan yang sebenarnya telah terlaksana sesuai dengan bauran pemasaran jasa yang terdiri unsur 7P sebagai alat pemasaran, demikian pula dengan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui lebih jelas bagaimanakah implementasinya dalam pelaksanaan pemasaran jasa pada suatu sekolah dan telah penulis sampaikan dalam pembahasan diatas. Dari hal tersebut diatas penulis mendapatkan sebuah temuan bahwasannya dari unsur 7P dalam bauran pemasaran ada hal yang paling dominan yaitu pada unsur P (Produk) yang mana produk SMK Farmasi Sekesal Surabaya adalah produk yang mampu menghadapi persaingan dunia kerja dan siap berkompetisi dengan SMK lain yang sama memiliki keahlian sebagai asisten apoteker, serta hasil produk yang memiliki karakter kedisiplinannya sangat kuat, karena hal tersebut SMK ini dapat dijadikan sebagai pilihan dari pengguna jasa, khususnya jasa pendidikan.

B. Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan dari hasil penelitian dan adanya temuan yang dapat mendukung usaha peningkatan jumlah siswa pada SMK Farmasi Sekesal Surabaya adalah sebagai berikut:

1. Berusaha untuk meningkatkan pemasaran jasa pendidikan yang dimiliki agar penawaran jasa yang disampaikan pada pengguna jasa lebih dikenal dan diminati oleh pengguna jasa yang membutuhkan.
2. Lebih ditingkatkan lagi kualitas produk / lulusannya dan selalu memberikan hal terbaik untuk siswa didik agar siap menghadapi persaingan antar sekolah dan berkompetisi dalam persaingan dunia kerja.
3. Ditingkatkan hal-hal baik yang selama ini sudah berjalan, mulai dari akademik, pelayanan dan juga prestasi-prestasinya yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi pengguna jasa.
4. Dalam hal promosi lebih ditingkatkan lagi, tempat atau wilayahnya diperluas agar pesan-pesannya tersampaikan pada masyarakat pengguna jasa, karena SMK Farmasi Sekesal Surabaya layak jual.

Demikian beberapa saran yang penulis sampaikan, sekiranya dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam menyampaikan jasa serta upaya peningkatan jumlah siswa di SMK Farmasi Sekesal Surabaya.