

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Perencanaan strategi promosi yang dilakukan oleh Tifosi futsal dalam menarik calon siswa untuk belajar di sekolah futsalnya, yaitu menempelkan pamflet, menyebarkan brosur, iklan di stasiun televisi lokal dan menyiarkan di radio siaran lokal dan media sosial. Dalam pelaksanaan, pihak promosi Tifosi Futsal telah menyebarkan brosur ke sekolah-sekolah formal yang ada di kota Yogyakarta dan juga menempelkan pamflet di kawasan yang strategis dan mudah dilihat oleh orang. Disamping itu, promosi iklan di televisi lokal, seperti di stasiun TVRI, juga dilakukannya. Tifosi juga sudah mempunyai akun facebook maupun twitter sebagai langkah promosi di jejaring media sosial. Dengan demikian, seluruh kegiatan promosi yang sudah dilaksanakan oleh Tifosi Futsal sesuai dengan apa yang direncanakannya.

Sasaran sekolah futsal di Tifosi Futsal yaitu usia 6-8 tahun, 9-12 tahun, 13-16 tahun dan 17 tahun keatas dan untuk target yang dicapai tifosi futsal yaitu satu angkatan minimal 100 siswa. Dalam pelaksanaannya, Tifosi futsal saat program kelas baru dibuka, hanya mampu mencapai jumlah siswa dibawah 50 orang setiap angkatan. Dengan demikian, target yang direncanakan oleh Tifosi Futsal belum tercapai dan seharusnya meningkatkan promosi dengan memberikan fasilitas siswa yang lebih menarik, misalnya beasiswa bagi

mereka yang mempunyai nilai tinggi dalam seleksi masuk sekolah futsal, jaminan kesehatan atau cicilan biaya pendidikan.

Kendala promosi yang ada pada saat pelaksanaan promosi dilakukan oleh Tifosi Futsal, yaitu banyak sekolah futsal yang bermunculan di wilayah Yogyakarta dan merupakan pesaing bisnisnya, sehingga hal ini tentunya akan menjadi pilihan bagi siswa untuk menentukan dimana mereka akan belajar futsal. Namun, Tifosi futsal tetap melaksanakan promosi kepada calon siswa secara lebih intensif dan memberikan fasilitas yang dapat menarik siswa untuk belajar futsal di Tifosi Futsal Yogyakarta. Disisi lain, Tifosi futsal juga memberikan potongan harga bagi siswa yang akan mendaftar menjadi calon siswa di Tifosi futsal dan memberikan fasilitas pendidikan kepada siswa yang menarik serta memberikan pengalaman uji coba kepada siswa dengan tim futsal di Jakarta, yang banyak berkiprah pelatih-pelatih klub nasional.

## **B. Saran**

1. Untuk Tifosi futsal sebaiknya bekerjasama dengan beberapa pihak instansi tertentu, seperti sekolahan, kampus atau organisasi sosial tertentu. Kerja sama tersebut tersurat dalam bentuk perjanjian kerjasama dan memasukkan olah raga futsal dalam kegiatan ekstrakurikuler serta mengambil Tifosi Futsal sebagai mitra kerjanya.
2. Memberikan kartu pelanggan kepada siswa. Kartu pelanggan ini dapat digunakan untuk membeli atau memanfaatkan produk diluar Tifosi Futsal, seperti menonton bioskop, voucher makan di suatu tempat dan voucher

pembelian barang di toko olahraga dengan diskon tertentu. Hal ini tentunya dapat menarik calon siswa untuk bergabung dengan Tifosi futsal.

3. Membuat *event* turnamen futsal secara berkala, agar Tifosi Futsal bisa lebih dikenal oleh masyarakat dan dalam kegiatan tersebut dimasukkan kegiatan promosi terkait sekolah futsal dengan mendirikan stand khusus.