

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan mengenai Pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di MA Al-Fatah Palembang melalui kegiatan wawancara, observasi dan dokumentasi, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sudah baik.

1. Pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di MA Al-Fatah Palembang ini melalui beberapa tahapan *pertama*, penugasan yaitu sebelum pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan sekolah membagi kelompok terlebih dahulu ada yang menjadi panitia penerimaan peserta didik baru dan ada panitia pemasaran untuk promosi. *Kedua*, koordinasi yaitu sebelum melakukan pemasaran humas sebagai koordinator selalu mengkoordinasi seluruh anggota panitianya untuk melakukan identifikasi pasar. *Ketiga*, Motivasi, kepala sekolah selalu memberikan motivasi ke humas dan anggota panitia lainnya dalam pemasaran jasa pendidikan. *Keempat*, komunikasi, bentuk komunikasi yang di pilih Al-Fatah secara langsung promosi dilakukan dengan menyampaikan pesan kepada calon peserta didik melalui kegiatan muharam dengan mengundang siswa SMP dan MTS sekota Palembang. Secara tidak

langsung promosi di lakukan dengan penyampaian pesan melalui brosur dan spanduk.

2. Faktor pendukung dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di MA Al-Fatah Palembang yaitu adanya koordinasi seluruh anggota panitia dalam menentukan identifikasi pasar, adanya komunikasi yang baik antara pemimpin dan bawahan selain itu dari segi produk unggul dalam program Tahfiznya serta pembayaran SPP gratis. Adapun faktor penghambat dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di MA Al-Fatah Palembang yaitu dalam penugasan tidak adanya surat keputusan resmi dari sekolah, biaya yang dianggarkan sekolah sangat minim, kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap sekolah swasta serta sekolah masih belum percaya diri untuk melakukan sosialisasi kesekolah-sekolah untuk memasarkan jasa pendidikannya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah di sampaikan, maka peneliti memberikan saran untuk sekolah:

1. Bagi Sekolah

Dengan meningkatnya persaingan antar sekolah di harapkan agar sekolah dapat lebih kreatif dalam meningkatkan citra sekolah dengan selalu menciptakan lingkungan dan penampilan sekolah

lebih menarik serta diharapkan sekolah agar lebih percaya diri dalam sosialisasi mempromosikan Al-Fatah kesekolah-sekolah lain.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan terkait dengan pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan yang ada di MA Al-Fatah Palembang serta faktor penghambat dan faktor pendukungnya. Peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan metode lain dalam meneliti pelaksanaan pemasaran, misalnya menggunakan analisis SWOT, sehingga dapat mengetahui lebih dalam mengenai keunggulan, kekurangan, peluang sekolah, sehingga informasi yang diperoleh dapat lebih bervariasi.