

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang strategi manajemen pemasaran pendidikan terhadap sistem bauran *Marketing Mix* (Studi Kasus di MAN 1 Majene Sulawesi Barat) baik melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Maka peneliti menyimpulkan bahwa :

1. Strategi Pemasaran Pendidikan di Man 1 Majene

Madrasah Aliyah Negeri Majene masih menerapkan strategi yang sama dengan tahun sebelumnya namun menyesuaikan dengan keadaan zaman.

2. Penerapan *Marketing Mix* di MAN 1 Majene

a. Produk (*Product*) yang ditawarkan oleh MAN 1 Majene untuk menarik minat masyarakat yaitu adanya dua program kelas yaitu kelas reguler dan kelas khusus, keduanya memiliki kereguleran-kereguleran masing-masing. Selain program kelas madrasah juga menawarkan program non akademik yang mempunyai kereguleran tidak jauh dari sekolah reguler lainnya yang berada di kabupaten Majene.

b. Harga (*Price*), MAN 1 Majene membebaskan biaya atau gratis SPP untuk kelas reguler. Namun ada beberapa hal yang harus digotong oleh para wali murid seperti seragam, buku lks, serta biaya kegiatan-kegiatan sekolah seperti kegiatan ekstrakurikuler.



- c. Tempat (*Place*) MAN 1 Majene sangat strategis, jalan menuju sekolah mudah di akses oleh transportasi umum maupun pribadi serta keamanan menuju lokasi dan lingkungan sekolah sangat sejuk, aman dan nyaman
- d. Promosi (*Promotion*) yang dilakukan oleh MAN 1 Majene yaitu melalui media cetak seperti brosur, dan spanduk. Sedangkan media elektronik dilakukan melalui web site , facebook serta promosi secara tidak langsung oleh masyarakat yang dilakukan dengan mulut ke mulut
- e. Orang (*People*), sumber daya manusia yang dimiliki MAN 1 Majene sudah sangat baik serta berkualitas sehingga mampu mempengaruhi persepsi masyarakat dan meningkatnya jumlah peserta didik
- f. Bukti Fisik (*Physical Evidence*), MAN 1 Majene mempunyai fasilitas yang cukup memadai
- g. Proses (*Process*) MAN 1 Majene pada tahap pertama yaitu, seleksi penerimaan peserta didik ada 2 jalur, yaitu jalur prestasi , yaitu seleksi peserta didik melalui sertifikat siswa dan jalur umum, yaitu proses seleksi melalui tes tertulis dan lisan. Hasil dari atau lulusan sesuai dengan harapan sekolah yaitu siswa yang berprestasi, berkembang bakatnya, dan mampu mengamalkan nilai nilai keagamaan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan hasil kesimpulan mengenai strategi manajemen pemasaran pendidikan terhadap sistem bauran *Marketing Mix* (Studi Kasus di MAN 1 Majene Sulawesi Barat) ada beberapa hal yang peneliti sampaikan sebagai saran diantaranya sebagai berikut:

1. Kepala Sekolah

Beberapa saran untuk kepala sekolah Man 1 Majene diantaranya yaitu:

- a. Kepala sekolah perlu melakukan analisis lingkungan sebelum melaksanakan kegiatan pemasaran pendidikan agar mampu mengembangkan keunggulan lain yang dimiliki oleh sekolah.
- b. Kepala sekolah lebih perhatian dalam pengawasan mengenai kegiatan pemasaran pendidikan, hubungan masyarakat terhadap warga internal maupun eksternal sekolah.

2. Guru

Saran untuk guru di Man 1 Majene adalah sebagai berikut:

- a. Untuk guru sebaiknya diutamakan dari lulusan pendidikan dengan jenjang minimal strata-1.
- b. Tenaga pendidik dan kependidikan hendaknya lebih mempertahankan dan ditingkatkan kembali hubungan masyarakat yang telah dilakukan.

3. Sekolah

Beberapa saran untuk sekolah terkait dengan kegiatan pemasaran jasa pendidikan yaitu sebagai berikut:

- a. Tim inti pemasaran sekolah harus dibuat dalam struktur yang jelas serta tercetak dengan rapih.
- b. Sebaiknya Madrasah lebih mengembangkan lagi strategi pemasaran yang telah dimiliki sekolah agar mampu bersaing dengan kompetitor lain yang ada di sekitar, dengan cara lebih meningkatkan lagi program unggulan yang dimiliki sekolah serta berinovasi dalam melakukan kegiatan promosi.



- c. Spanduk yang dibuat oleh sekolah diperluas lagi lokasi pemasangannya dibanyak tempat, semakin banyak spanduk yang terpasang di lokasi yang strategis, semakin memudahkan masyarakat untuk melihatnya.

