

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di kampus Instittut Pesantren KH Abdul Chalim peneliti mengambil kesimpulan:

1. Perencanaan dalam melakukan promosi yang dilakukan oleh ikhac yaitu pemasangan baliho, pemasangan banner di jalan utama, bahkan juga promosi dari lisan ke lisan. Hal tersebut dapat membantu dalam mengoptimalkan pengenalan ikhac kepada masyarakat Mojokerto khususnya dan pada masyarakat luas pada umumnya. Promosi dilisan kelisan tentu yang telah sering dilakukan oleh seorang pengasuh PP. Amanatul Ummah yang menaungi kampus ikhac yaitu Prof. Dr, KH. Asep Saifuddin Chalim. Hal yang istiqomah beliau lakukan yaitu dimana pun beliau menjadi pembicara beliau akan terus memperkenalkan adanya kampus ikhac dengan cita-cita tingginya beliau dalam membangun kampus ikhac sehingga lambat laun keberhasilan ikhac dikenal oleh masyarakat dibuktikan dengan setiap tahunnya angka mahasiswa baru yang terdaftar semakin banyak.
2. Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan bahwa kampus ikhac melaksanakan strategi promosi dengan berbagai cara agar dapat menarik calon pelanggan. seperti dalam teorinya kotler dan keller menyatakan bahwa Adversiting, sales promotion, public relations and publicity, dan mobile marketing. Di kampus ikhac juga melakukan dari teorinya Kotler dan keller. Ikhac meskipun terhitung kampus baru tapi dengan tekad dan cita-cita tinggi

ikhac tetap tidak kalah dari pada kampus lainnya. Oleh karena itu ikhac dapat bersaing secara kompetitif untuk memperebutkan pelanggan. Adanya pelaksanaan promosi dikatakan berhasil ketika jumlah peminat dan orang yang mengetahui keberadaan ikhac semakin banyak dan tinggi. Pelaksanan Strategi Promosi Institut Pesantren KH Abdul Chalim yaitu : Promosi Online dan Offline, Pemberian Beasiswa, Tim PMB

## **B. Saran**

1. Kebutuhan Tim PMB lebih diperhatikan agar dapat berjalan secara maksimal dan agar memaksimalkan proses penerimaan mahasiswa baru. Perlunya seluruh tim pmb ikut berperan penting dalam melakukan kegiatan promosi, pelayanan harus di maksimalkan lagi, perlunya evaluasi seluruh tim dan jajaran untuk kedepannya menjadi lebih baik lagi.
2. Melakukan apa yang menjadi dalam perencanaan, agar pelaksanaannya dapat berjalan dengan baik



