

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan maka peneliti menyimpulkan bahwa strategi pemasaran jasa pendidikan berbasis ICT di MTs Daarul Ahsan sudah dilakukan dengan baik, strategi pemasaran yang dilakukan di MTs Daarul Ahsan menjalankan strategi-strategi pemasaran mulai dari perencanaan, pelaksanaan sampai dengan evaluasi. Seperti yang akan peneliti uraikan berikut ini:

1. Perencanaan strategi pemasaran berbasis ICT yang dilakukan di MTs Daarul Ahsan sudah termasuk baik, hal ini bisa dilihat pada pembentukan struktur organisasi pada pemasaran jasa pendidikan, menentukan tanggal dan waktu dari perencanaan, melakukan identifikasi pasar dan target sasaran, menentukan tujuan dan media yang digunakan serta desain media, segmentasi dan *positioning*.
2. Pelaksanaan strategi pemasaran berbasis ICT yang dilakukan di MTs Daarul Ahsan sudah mengikuti tahapan-tahapan yang sesuai dengan proses pelaksanaan strategi pemasaran yang baik, hal ini sudah terbukti pada proses pelaksanaan pemasaran dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung seperti melalui promosi dan publikasi, pemanfaatan IT, banner, brosur, serta sosialisasi ke

- sekolah lain. Secara tidak langsung seperti program yang diberikan oleh sekolah melalui ekstrakurikuler atau pengembangan bakat lainnya.
3. Evaluasi strategi pemasaran pendidikan yang dilakukan di MTs Daarul Ahsan terbilang sudah cukup baik, yaitu pada proses evaluasi melakukan musyawarah bersama secara keseluruhan baik pada jangka pendek dan jangka panjang yang diketuai oleh kepala sekolah, untuk membahas kendala-kendala yang akan dihadapi atau hambatan lainnya serta mencari permasalahan bersama.

B. Saran

Tanpa mengurangi rasa hormat kepada semua pihak dan demi suksesnya kegiatan pemasaran pendidikan di MTs Daarul Ahsan. Dan berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan hasil kesimpulan mengenai strategi pemasaran jasa pendidikan berbasis ICT dalam meningkatkan minat calon peserta didik baru, maka ada beberapa hal yang peneliti sampaikan sebagai saran untuk MTs Daarul Ahsan, diantaranya sebagai berikut:

1. Kepala Sekolah sebaiknya lebih perhatian lagi pada proses pengawasan sebagai bahan evaluasi mengenai kegiatan pemasaran jasa pendidikan, dalam hubungan masyarakat terhadap warga internal ataupun eksternal sekolah. Dan sebaiknya juga perlu menganalisis

- lingkungan serta target sasaran sebelum melaksanakan kegiatan pemasaran pendidikan.
2. Guru atau tenaga pendidik dan kependidikan hendaknya lebih meningkatkan kembali hubungan masyarakat agar mampu mengenalkan keunggulan sekolah dan guru sebaiknya diutamakan dari lulusan pendidikan linear
 3. Himpunan para alumni sebaiknya dikembangkan lagi dalam membantu dan mengawasi aktifitas pemasaran yang dilakukan sekolah serta ikut membantu meluaskan informasi pemasaran tentang program-program sekolah melalui sosial media.