

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Dalam strategi pemasaran pendidikan melalui kegiatan ekstrakurikuler di MTs Daar-Ruhama telah berkembang dari tahun ke tahun. Dengan berbagai fakta yang ada dilapangan dan dari hasil penelitian, ada beberapa strategi yang telah di susun oleh madrasah yaitu :

a. Strategi perencanaan pemasaran pendidikan melalui kegiatan ekstrakurikuler :

- 1) Pembentukan panitia PBDB, menentukan target dan sasaran pasar dan anggaran biaya
- 2) Memiliki program khusus mingguan, bulanan dan tahunan dalam kegiatan ekstrakurikuler
- 3) Tertulisnya rencana yang terapkan yaitu bentuk informasi pemasaran menjelang waktu PPDB dan di luar waktu PPDB. Perencanaan pada waktu PPDB yaitu dengan pembagian brosur sekaligus sosialisasi ke beberapa SD/MI (2016/2017) di sekitar pandeglang. Pemasangan banner/spanduk dan melakukan promosi di media sosial. Perencanaan di luar waktu PPDB yaitu dengan mengadakan peringatan malam idul adha dengan kegiatan pawai obor, menerima undangan dari masyarakat untuk mengisi acara seperti marawis, kegiatan pentas seni yang di hadiri oleh kepala desa dan beberapa wali santri, kegiatan hari santri nasional dan kegiatan ziarah makam di sekitar lingkungan cilanggar.

b. Strategi kedua yaitu Melaksanakan apa yang direncanakan. Pelaksanaan strategi merupakan implementasi dari perencanaan strategi yang telah di rancang. Kemudian hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti, maka bisa peneliti simpulkan menjadi beberapa strategi yaitu:

- 1) Komunikasi langsung dengan calon pelanggan yaitu dengan presentasi ke SD/MI

Promosi menggunakan media komunikasi seperti pemasangan spanduk, pembagian brosur, mengelola media sosial seperti facebook, instagram, youtube dan website.

- 2) Meningkatkan hubungan dengan masyarakat dengan ikut serta acara di lingkungan sekitar seperti pengajian, isra mi'raj, pawai obor dan lain-lain.
- 3) Komunikasi dari mulut ke mulut yaitu dengan menyelipkan nama MTs Daar-Ruhama di setiap kesempatan seperti ketika di beri kesempatan untuk melakukan sambutan dalam suatu acara dan ketika sedang mengobrol dengan masyarakat sekitar. Selain itu juga dengan perantara wali murid dan alumni yang sudah lulus.

- c. Strategi bauran pemasaran pendidikan di MTs Daar-Ruhama dengan menerapkan 4 P yaitu : Produk (produk), price (Harga), promotion (promosi), place (lokasi). Berdasarkan penelitian, pemasaran MTs Daar-Ruhama juga menerapkan promosi secara langsung dan tidak langsung. Promosi secara langsung seperti pertemuan dengan wali santri, kegiatan ekstrakurikuler dalam pentas seni di tengah lingkungan masyarakat seperti drumband, Hadroh, marawis, dan lain-lain.

## **2. Faktor keberhasilan dan ketidakberhasilan strategi pemasaran pendidikan melalui kegiatan ekstrakurikuler di MTs Daar-Ruhama terbukti berhasil menarik minat calon peserta didik baru.**

Dari strategi perencanaan, pelaksanaan dan bauran pemasaran pendidikan melalui kegiatan ekstrakurikuler maka akhirnya pemasaran madrasah berjalan dengan baik dan berkembang. Karena hasil penelitian saya mengatakan bahwa orang-orang mengetahui promosi madrasah cenderung di dapat dari kegiatan ekstrakurikuler seperti marawis, dapat memimpin ziarah kubur minimal di lingkungan keluarganya sendiri dan kegiatan seni lainnya. Kegiatan ekstrakurikuler di madrasah tentu akan terlihat eksis sebab promosi madrasah dengan berbagai cara seperti promosi komunikasi, promosi periklanan di media massal dan lain sebagainya sehingga peningkatan data peserta, kepuasan pelanggan jasa pendidikan, dan citra positif madrasah di setiap tahunnya benar adanya.

## **B. Saran-saran**

Dari hasil penelitian tersebut, maka peneliti berusaha memberi beberapa saran yang mungkin dapat membantu dalam strategi pemasaran pendidikan melalui kegiatan ekstrakurikuler di MTs Daar-Ruhama Pandeglang.

### **1. Bagi kepala madrasah**

Peneliti melihat bahwa kegiatan ekstrakurikuler yang mempunyai banyak peluang untuk mendapatkan prestasi lebih banyak untuk menarik minat calon peserta didik baru, maka teruskan memiliki hubungan yang baik dengan masyarakat untuk menjaga kepercayaan yang telah di berikan

### **2. Bagi masyarakat**

Peneliti sadar betul bahwa perencanaan yang baik pun tidak akan terealisasikan dengan baik tanpa adanya responsif dari masyarakat. Dengan memiliki perencanaan dan pelaksanaan dengan baik, maka dengan sendirinya masyarakat menilai baik sehingga jika terus di pertahankan bagi madrasah, maka masyarakat akan terus memberikan kepercayaannya

### **3. Bagi peneliti**

Peneliti menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan dalam penelitian skripsi ini, namun dengan adanya karya ilmiah yang peneliti tulis, diharapkan mampu memperbaiki diri.