

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang yang berjudul Strategi Manajemen Pemasaran Siswa Baru Dalam Peningkatan Jumlah Siswa Di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang dapat di tarik kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Strategi manajemen pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang. Dalam perencanaan strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh kepala sekolah dan pihak-pihak yang terkait agar perencanaan strategi pemasaran yang dilakukan tersusun lebih efektif. Strategi pemasaran perencanaan yang dibuat yaitu: pembentukan tim PPDB yang terdiri dari wali kelas, kepala sekolah, waka kesiswaaan menentukan alat atau media komunikasi dalam kegiatan strategi pemasaran yang akan dilakukan, sanitasi yang baik, fasilitas sarana dan prasarana yang memadai. Implementasi strategi pemasaran adalah pokok utama dari sebuah lembaga sekolah untuk mempromosikan sekolah tersebut dan untuk mendapatkan calon peserta didik yang diharapkan, implementasi strategi pemasaran yang dilakukan yaitu : menyusun

panitia atau tim penerimaan peserta didik baru (PPDB), melaksanakan pemasaran sebelum pergantian semester pada bulan april. Mengevaluasi seluruh rangkaian dari perencanaan sampai dengan implementasi strategi pemasaran, semua kegiatan tersebut dilakukan sesuai dengan perencanaan dan strategi yang baik. Dengan adanya perencanaan yang dibuat dan dilaksanakan dengan baik maka sekolah dapat memilah dampak atau efek yang muncul untuk sekolah yaitu program-program mana yang harus dipertahankan dan mana yang harus segera diperbaiki dan di hapus untuk penilaian bukan hanya peserta didik tapi juga pendidiknya.

2. Faktor penghambat dan pendukung manajemen pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang. Adapun faktor penghambat adalah merupakan suatu permasalahan yang dapat menghambat kegiatan perencanaan pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa, sedangkan faktor pendukung merupakan sesuatu hal yang dapat mendorong pelaksanaan kegiatan manajemen pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa dan siswi SMP Negeri 1 Gunung Kaler. Faktor penghambat manajemen promosi sekolah meliputi: minat orang tua dan siswa, biaya pendidikan yang terus meningkat, faktor ekonomi keluarga dan minimnya anggaran sekolah sedangkan faktor yang

mendukung promosi sekolah meliputi: Dukungan SDM (Sumber Daya Manusia) yang berkualitas serta sarana dan prasarana yang memadai, menerapkan fungsi manajemen dengan baik, dari segi perencanaan, implementasi, evaluasi, namun tidak menutup kemungkinan hasil akhir dari penerapan ini maksimal sesuai yang diharapkan apalagi permasalahan peningkatan jumlah siswa, masih banyak yang bisa dikembangkan lagi misalnya pada bagian perencanaan peningkatan kedisiplinan.

B. Saran

Tanpa mengurangi rasa hormat kepada semua pihak dan demi suksesnya kegiatan strategi pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang. Agar berjalan lebih lancar dan memperoleh hasil yang maksimal, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Diharapkan penyelenggaraan dan pengelola pendidikan untuk selalu bekerja lebih giat dan lebih profesional dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya untuk melahirkan sumber daya manusia yang berkualitas dengan selalu merencanakan dan melaksanakan kegiatan-kegiatan dengan baik, serta meningkatkan dan memperdayakan seluruh sumber daya yang ada demi memperbaiki dan meningkatkan mutu pendidikan untuk mencapai kepuasan pelanggan.

2. Diharapkan kepada sumber daya manusia yang ada di sekolah baik akademisi, pegawai, maupun siswa/siswi yang akan datang dapat melaksanakan penelitian mengenai strategi manajemen pemasaran dalam peningkatan penerimaan siswa baru, untuk lebih mengembangkan teori-teori yang sudah ada mengenai kegiatan pemasaran yang ada dan kegiatan penerimaan siswa baru.
3. Diharapkan peneliti dapat memperhatikan proses yang telah terlaksana berupa perencanaan, implementasi dan evaluasi dari strategi manajemen pemasaran, sehingga peneliti dapat mengaplikasikan ketika sudah berada dilingkungan sekolah. Dari uraian diatas dapat penulis kemukakan bahwa untuk pemasaran siswa baru sekarang ini hendaklah lebih kepada sosial media yang ada di sekolah. Walaupun sulit dan sainganya banyak, jika kita memasarkan dengan baik dan benar. Pasti calon peseta didik akan tertarik mendaftar ke sekolah kita.