

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Manajemen pemasaran jasa pendidikan di RA Nurul Hikmah Bantarjati sudah dilaksanakan dengan cukup baik. Dimulai dari tahap perencanaan, yaitu dengan penetapan target jumlah siswa yang akan diterima. Selanjutnya, langkah-langkah perencanaan pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan meliputi: identifikasi pasar, segmentasi dan *positioning*, diferensiasi produk dan komunikasi pemasaran.
2. Dalam pengorganisasian, pembagian tugasnya sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Seluruh bagian dari RA Nurul Hikmah Bantarjati terlibat dalam pemasaran jasa pendidikan, mulai dari Ketua Yayasan, Ketua Komite, Kepala RA dan Guru.
3. Pelaksanaan pemasaran RA Nurul Hikmah Bantarjati dilakukan dengan cara melakukan promosi. Adapun promosi yang dilakukan RA Nurul Hikmah Bantarjati dilakukan dengan berbagai cara/strategi yang meliputi: pemanfaatan sosial media, pembuatan spanduk, brosur dan *door to door*.
4. Pengawasan yang dilakukan yaitu secara bersamaan dengan pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan. Adapun evaluasi dilaksanakan di akhir periode/tahun ajaran dengan mengadakan rapat bersama Kepala RA dan guru.

B. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan di atas, maka dapat dikemukakan implikasi sebagai berikut:

Pemasaran jasa pendidikan merupakan hal yang penting dilakukan oleh lembaga pendidikan. Dalam menjalankan pemasaran jasa pendidikan dimulai dari perencanaan seperti penetapan jumlah peserta didik yang akan diterima, identifikasi pasar, segmentasi dan *positioning*, diferensiasi produk, dan

komunikasi pemasaran. Pengorganisaian yaitu pembagian tugas kepada seluruh bagian di lembaga pendidikan. Pelaksanaan yaitu implemtasi dari perencanaan yang telah ditetapkan. Pada pengawasan dan evaluasi yaitu untuk mengetahui apabila terdapat kendala atau permasalahan dalam pelaksanaan kegiatan, sehingga dapat diperbaiki dan dicari solusinya.

Adapun terkait pemasaran jasa pendidikan merupakan hal yang penting. Oleh karena itu, lembaga pendidikan perlu merencanakan dengan baik. Sehingga lembaga pendidikan tersebut dikenal luas oleh masyarakat dan mempunyai citra yang baik dimata masyarakat.

C. Saran

Tanpa mengurangi rasa hormat kepada semua pihak di RA Nurul Hikmah Bantarjati Kabupaten Majalengka, agar pemasaran jasa pendidikan berjalan dengan baik dan lancar serta memperoleh hasil yang maksimal, maka penulis memeberikan saran, antara lain:

1. Bagi sekolah diharapkan dalam melaksanakan manajemen pemasaran jasa pendidikan dengan lebih baik lagi sehingga tujuan lembaga dapat tercapai dengan lebih maksimal. Serta dalam menghadapi pesaing dari sekolah lain, pengelola pendidikan untuk selalu bekerja secara professional dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya serta lebih meningkatkan program-program yang dilaksanakan oleh sekolah sehingga pelanggan puas akan pelayan pendidikan yang diberikan.
2. Bagi pembaca secara umum, diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran terkait dengan manajemen pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh sekolah dalam meningkatkan kuantitas peserta didik.