

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan hasil temuan penelitian yang dilakukan, berjudul “Strategi Digital Marketing dalam Meningkatkan Daya Saing Pelaksanaan Penerimaan Peserta Didik Baru di MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon” maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut.

1. Strategi digital marketing MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon dalam meningkatkan daya saing

MI Al Washliyah Perbutulan menggunakan strategi digital marketing dengan memanfaatkan platform Whatsapp, Facebook, Instagram, dan Youtube. Melalui Whatsapp group kemitraan TK dan orang tua siswa, sekolah memberikan informasi terkait dengan penerimaan peserta didik baru dan berbagai kegiatan sekolah. Melalui Facebook sekolah mempromosikan berbagai kegiatan dan prestasi siswa, serta transparansi tentang kegiatan di sekolah. Instagram digunakan untuk memberikan informasi yang menarik dan program-program unggulan dan prestasi siswa. Youtube digunakan sebagai sarana untuk memperlihatkan kegiatan sekolah, pembentukan karakter siswa, dan nilai-nilai agama kepada masyarakat luas.

Strategi digital yang digunakan MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon menggambarkan tentang komitmen sekolah dalam memberikan pendidikan yang menyeluruh dan berfokus pada nilai-nilai agama. Pemanfaatan platform sekolah membangun komunikasi antara sekolah, orang tua dan masyarakat yang lebih luas.

2. Digital marketing menjadi faktor peningkatan daya saing penerimaan peserta didik baru di MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon

Digital marketing menjadi faktor peningkatan daya saing di dalam konten yang terdapat di platform media sosial MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon yakni tentang adanya promosi yang baik, dan adanya transparansi sehingga membuat faktor masyarakat dan orang tua calon peserta didik baru percaya untuk menitipkan anaknya di sekolahkan di MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon. Tidak hanya itu, kualitas guru dan pembentukan karakter yang diberikan sekolah juga memberikan dampak positif yang signifikan terhadap siswa.

Melalui kombinasi strategi digital marketing yang efektif dan pembentukan karakter yang kuat, MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon dapat menjaga daya saingnya dalam menarik peserta didik baru, memperkuat posisinya di pasar pendidikan loka, dan memberikan pendidikan yang berkualitas serta memegang teguh nilai-nilai agama.

3. Hasil dari penerapan strategi digital marketing dalam meningkatkan daya saing di MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon

Hasil dari penerapan strategi digital marketing yang mudah untuk mendapatkan informasi yang diakses dan transparansi sangat dihargai ditengah masyarakat dan menjadi keunggulan kompetitif bagi lembaga pendidikan. MI Al Washliyah telah memanfaatkan kejujuran dan keterbukaan sebagai landasan strategi digital marketingnya. Sehingga membangun citra sekolah yang kuat untuk meningkatkan minat dari orang tua siswa. Peningkatan jumlah pendaftaran calon peserta didik baru juga menandakan keberhasilan strategi digital marketing.

Keberhasilan mencapai target pendaftaran dengan cepat menandakan bahwa MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon telah mengukuhkan reputasi unggul dalam aspek kualitas pendidikan. Strategi digital marketing yang diterapkan oleh MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon dapat

meningkatkan daya saing dalam pelaksanaan penerimaan peserta didik baru. terlihat dari perkembangan setiap tahun yang terus menambah jumlah orang tua yang mendaftarkan anaknya untuk bersekolah di MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon.

Strategi digital marketing sebagai salah satu upaya untuk mempromosikan lembaga atau sekolahnya saat ini sangat populer dikalangan masyarakat. MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon menggunakan strategi digital marketing untuk mempromosikan sekolahnya saat ini. Dengan menggunakan media platform online seperti Whatsapp, Facebook dan Instagram MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon mampu bertahan dan menjaga eksistensinya di dunia pendidikan. Beberapa faktor yang dapat mempertahankan eksistensinya dengan strategi digital marketingnya yaitu menampilkan konten yang apa adanya, transparansi dan menjaga kejujuran sehingga dapat menarik perhatian masyarakat dan orang tua calon peserta didik baru.

Hasil dari penerapan strategi digital marketing MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon berhasil untuk meningkatkan daya saing dalam penerimaan peserta didik baru. Terlihat dari terus bertambahnya jumlah pendaftar yang terus bertambah dan setelah pembukaan pendaftaran baru kuota siswa selalu terpenuhi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka di akhir tulisan ini penulis ingin memberikan saran kepada beberapa pihak, yakni:

1. Bagi pembaca yang mengambil pengetahuan dari karya tulis ilmiah yang disusun dalam bentuk tesis ini diharapkan dapat mengambil informasi yang bermanfaat tentang penggunaan media sosial sebagai alat untuk mempromosikan suatu lembaga atau instansi pendidikan.

2. Bagi orang tua sekiranya untuk memberitahu bahwasannya untuk mencari informasi tentang MI Al Washliyah Perbutulan Sumber Cirebon atau instansi dalam lembaga pendidikan manapun dapat dilihat melalui online terlebih dahulu.
3. Bagi sekolah, akan lebih ditingkatkan lagi dalam mempromosikan sekolahnya dan dituangkan dalam konten yang menarik di media sosial atau platform onlinenya.

