

## **BAB V**

### **SIMPULAN, IMPLIKASI, REKOMENDASI**

#### **A. Simpulan**

Berikut adalah Simpulan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai upaya kepala madrasah dalam manajemen pemasaran untuk meningkatkan Prestise lembaga:

1. Prestise MD Fadhilah Abdul Ghani dibangun oleh kepala madrasah sebagai motivator dan inovator, yang berhasil meningkatkan kepercayaan masyarakat melalui interaksi langsung. Meskipun ada tantangan seperti kurangnya antusiasme masyarakat, langkah kolaboratif diperlukan untuk memperkuat Prestise madrasah dan memastikan manfaat pendidikan dirasakan secara nyata.
2. Kepala MD Fadhilah Abdul Ghani menerapkan upaya pemasaran pendidikan dengan pendekatan personal dan tradisional, seperti melakukan kunjungan ke rumah dan berpartisipasi dalam acara komunitas. Strategi ini berhasil membangun kepercayaan masyarakat dan memperkuat Prestise madrasah. Walaupun penggunaan media sosial sebagai alat promosi masih belum maksimal, terdapat kesadaran untuk memanfaatkannya. Meskipun upaya ini telah menciptakan Prestise positif, diperlukan peningkatan dalam inovasi digital dan keberlanjutan promosi agar dapat bersaing di dunia pendidikan.
3. Upaya pemasaran MD Fadhilah Abdul Ghani berhasil meningkatkan pengenalan dan penerimaan di masyarakat melalui metode sederhana seperti komunikasi dari mulut ke mulut dan keterlibatan aktif kepala madrasah serta guru. Keterlibatan guru dan kegiatan sosial keagamaan memperkuat Prestise madrasah. Namun, tantangan seperti rendahnya kesadaran masyarakat tentang pendidikan agama dan pemanfaatan media sosial yang belum optimal perlu diatasi. Penguatan inovasi digital dan komunikasi diperlukan untuk memperluas daya tarik madrasah ke depannya.

## B. Implikasi

Sebagai suatu penelitian yang telah dilakukan di lingkungan pendidikan, maka kesimpulan yang ditarik tentu memiliki implikasi dalam bidang pendidikan serta penelitian-penelitian selanjutnya. Sehubungan dengan hal tersebut, implikasi dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Prestise lembaga pendidikan, seperti MD Fadhilah Abdul Ghani, sangat dipengaruhi oleh pendekatan personal yang diterapkan oleh pengelola dan stafnya, serta keterlibatan aktif dalam berbagai kegiatan komunitas. Pendekatan yang bersifat personal ini menciptakan hubungan yang lebih dekat antara madrasah dan masyarakat, sehingga masyarakat merasa lebih terhubung dan memiliki rasa kepemilikan terhadap lembaga tersebut. Implikasi dari temuan ini, menunjukkan bahwa madrasah perlu terus memperkuat Prestise positifnya dengan cara berpartisipasi aktif dalam kegiatan sosial dan keagamaan yang diadakan di lingkungan sekitar. Kegiatan seperti pengajian, bakti sosial, dan acara budaya tidak hanya meningkatkan visibilitas madrasah, tetapi juga membangun kepercayaan dan dukungan dari masyarakat. Selain itu, menjaga komunikasi yang baik dengan masyarakat menjadi kunci untuk memastikan bahwa informasi mengenai program dan kegiatan madrasah dapat disampaikan dengan jelas dan efektif. Dengan demikian, madrasah tidak hanya berfungsi sebagai lembaga pendidikan, tetapi juga sebagai bagian integral dari komunitas yang berkontribusi pada pengembangan sosial dan spiritual masyarakat.
2. Upaya pemasaran pendidikan yang dilakukan oleh MD Fadhilah Abdul Ghani, seperti kunjungan rumah dan partisipasi dalam acara komunitas, terbukti efektif dalam meningkatkan Prestise lembaga di mata masyarakat. Kunjungan rumah memungkinkan pengelola madrasah untuk berinteraksi langsung dengan orang tua dan calon siswa, menjelaskan program pendidikan, serta menjawab pertanyaan yang muncul. Interaksi ini membangun kepercayaan dan menciptakan hubungan personal yang dapat meningkatkan minat masyarakat untuk

mendaftarkan anak-anak mereka. Partisipasi dalam acara komunitas, seperti pengajian dan bakti sosial, juga berperan penting dalam memperkuat Prestise madrasah. Kegiatan ini menunjukkan komitmen madrasah terhadap nilai-nilai sosial dan keagamaan, serta memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk melihat kontribusi madrasah dalam kehidupan sehari-hari. Dengan terlibat aktif, madrasah menunjukkan bahwa mereka bukan hanya lembaga pendidikan, tetapi juga bagian integral dari komunitas yang peduli terhadap kesejahteraan masyarakat. Untuk hasil yang lebih optimal, madrasah perlu mengembangkan strategi pemasaran yang terstruktur dan berkelanjutan, termasuk memanfaatkan media sosial secara efektif. Media sosial dapat digunakan untuk membagikan informasi mengenai program pendidikan, kegiatan, dan testimoni dari alumni serta orang tua siswa. Konten yang menarik di media sosial dapat menarik perhatian masyarakat dan meningkatkan minat mereka untuk mengenal madrasah lebih jauh.

Selain itu, evaluasi rutin terhadap strategi pemasaran sangat penting. Dengan mengumpulkan umpan balik dari masyarakat dan menganalisis hasil kegiatan pemasaran, madrasah dapat mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan menyesuaikan pendek.

3. Hasil dari upaya pemasaran yang dilakukan Kepala MD Fadhilah Abdul Ghani menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam kepercayaan masyarakat serta Prestise positif lembaga di mata publik. Peningkatan ini tidak hanya terlihat dari jumlah pendaftaran siswa baru yang meningkat, tetapi juga dari tanggapan positif yang diterima dari orang tua dan masyarakat sekitar. Implikasi dari temuan ini sangat penting, karena menunjukkan bahwa madrasah perlu terus melakukan evaluasi dan penyesuaian terhadap strategi pemasaran yang diterapkan. Dengan melakukan evaluasi secara berkala, madrasah dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam pendekatan yang digunakan, sehingga dapat melakukan perbaikan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Selain itu, melibatkan alumni dalam promosi juga menjadi langkah strategis yang perlu dipertimbangkan. Alumni yang telah merasakan manfaat pendidikan di madrasah dapat berperan sebagai duta yang efektif, memberikan testimoni yang meyakinkan kepada calon siswa dan orang tua. Keterlibatan alumni dalam berbagai kegiatan promosi, seperti seminar, workshop, atau acara komunitas, dapat memperkuat Prestise madrasah dan menarik lebih banyak calon siswa. Dengan memanfaatkan jaringan alumni, madrasah tidak hanya dapat meningkatkan visibilitasnya, tetapi juga membangun komunitas yang solid dan saling mendukung. Oleh karena itu, kolaborasi antara madrasah, alumni, dan masyarakat sangat penting untuk menciptakan ekosistem pendidikan yang positif dan berkelanjutan.

### **C. Rekomendasi**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, dapat didekemukakan beberapa rekomendasi sebagai berikut:

1. MD Fadhilah Abdul Ghani perlu mengembangkan pendekatan personal yang diterapkan oleh pengelola Kepala Madrasah dan guru untuk meningkatkan Prestise lembaga pendidikan. Pelatihan komunikasi yang efektif bagi guru harus menjadi prioritas agar mereka dapat berinteraksi lebih baik dengan masyarakat dan membangun hubungan yang erat. Partisipasi aktif dalam kegiatan sosial dan keagamaan, seperti pengajian dan bakti sosial, juga sangat penting untuk meningkatkan visibilitas madrasah dan menunjukkan komitmen terhadap pengembangan komunitas. Menjaga komunikasi yang baik dengan masyarakat, melalui saluran seperti media sosial dan buletin, adalah kunci untuk menyampaikan informasi mengenai program madrasah. Kepala madrasah harus berperan sebagai motivator dan inovator, berinteraksi langsung dengan masyarakat untuk meningkatkan kepercayaan. Mengingat tantangan seperti kurangnya antusiasme masyarakat, kolaborasi dengan tokoh masyarakat dan alumni sangat diperlukan untuk memperkuat Prestise lembaga. Evaluasi rutin terhadap strategi

pemasaran akan membantu madrasah menyesuaikan upaya yang dilakukan agar lebih relevan dengan kebutuhan masyarakat.

2. MD Fadhilah Abdul Ghani perlu mengembangkan strategi pemasaran yang terstruktur dan berkelanjutan untuk meningkatkan Prestise lembaga. Meskipun kunjungan rumah dan partisipasi dalam acara komunitas telah efektif dalam membangun kepercayaan, madrasah harus meningkatkan penggunaan media sosial sebagai alat promosi. Konten menarik mengenai program pendidikan dan testimoni dari alumni perlu dibagikan secara rutin. Investasi dalam inovasi digital, seperti pembuatan situs web dan kampanye iklan online, juga penting untuk bersaing di dunia pendidikan. Evaluasi rutin terhadap strategi pemasaran akan membantu mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki. Selain itu, peningkatan keterlibatan dalam kegiatan komunitas dan pelatihan bagi staf mengenai teknik pemasaran yang efektif akan memperkuat Prestise madrasah sebagai lembaga yang peduli terhadap kesejahteraan masyarakat.
3. MD Fadhilah Abdul Ghani perlu secara rutin mengevaluasi dan menyesuaikan strategi pemasaran untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat dan Prestise lembaga. Keterlibatan alumni dalam promosi sangat penting, karena mereka dapat memberikan testimoni yang meyakinkan kepada calon siswa dan orang tua. Selain itu, penguatan inovasi digital diperlukan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pendidikan agama dan memanfaatkan media sosial secara lebih efektif. Madrasah juga harus memperkuat komunikasi dari mulut ke mulut serta melibatkan kepala madrasah dan guru dalam kegiatan sosial keagamaan. Mengadakan program sosialisasi untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya pendidikan agama juga krusial. Terakhir, kolaborasi yang kuat antara madrasah, alumni, dan masyarakat akan menciptakan ekosistem pendidikan yang positif dan berkelanjutan, meningkatkan dukungan dan partisipasi masyarakat dalam program pendidikan.