

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan diatas yang peneliti lakukan mengenai bauran pemasaran jasa pendidikan untuk menarik minat peserta didik baru, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Product* (produk), MAN 2 Kota Kediri memiliki berbagai program unggulan yaitu bina siswa berprestasi, english matrix, bimbingan belajar siap UAN bagi kelas XII, bina skill dan keterampilan. MAN 2 Kota Kediri mengadakan kegiatan ekstrakurikuler yaitu OSIS, Majelis Perwakilan Kelas (MPK), KIR An-Nahl, Pers Jurnalistik, Pramuka, PASSERKA, PKS, IMTAQ, PMR, UKS, Pecinta Alam, dan masih banyak lagi. Terpenuhinya pelayanan pendidikan berupa sarana prasarana dalam menunjang kegiatan belajar mengajar seperti ruang kelas, lapangan sepak bola, laboraatorium IPA, perpustakaan, ruang teater, laboratorium komputer, koperasi, laptop, OHP, LCD, CD Pembelajaran, scanner, buku pelajaran dan masih banyak lagi.
2. *Price* (harga), MAN 2 Kota Kediri menetapkan biaya sesuai dengan pelayanan pendidikan yang diberikan dan terdapat beasiswa bagi peserta didik yang berprestasi, kurang mampu, dan mempunyai KIP.
3. *Place* (tempat), MAN 2 Kota Kediri terletak ditempat yang sangat strategis dan mudah dijangkau. Selain itu akses untuk menuju madrasah ini juga cukup muda karena berada di tepi jalan raya, sehingga transportasi pribadi maupun umum mudah menjangkaunya. Lingkungan

madrasah yang luas, aman, nyaman, dan sejuk membuat proses belajar mengajar menjadi menjadi lancar.

4. *Promotion* (promosi), MAN 2 Kota Kediri melakukan promosi dengan media cetak berupa prosur dan spanduk, melalui media sosial berupa facebook, instagram, web site, dan whatsapp dengan memberikan beberapa informasi mengenai program unggulan, ekstrakurikuler, sarana prasarana yang memadai, dan prestasi yang didapatkan. Tidak hanya itu MAN 2 Kota Kediri melakukan promosi secara langsung dengan mengunjungi madrasah/sekolah untuk melakukan sosialisasi, dan prosmosi melalui mulut ke mulut dengan memberikan informasi mengenai program unggulan, ekstrakurikuler, dan berbagai prestasi yang didapatkan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang Implementasi Bauran Pemasaran dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di MAN 2 Kota Kediri diperoleh temuan penelitian yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Kepala Madrasah
 - a. Kepala madrasah harus lebih memperhatikan pengawasan mengenai kegiatan pemasaran jasa pendidikan, hubungan masyarakat terhadap warga internal maupun eksternal sekolah.
 - b. Kepala madrasah harus memperhatikan dan mengembangkan keunggulan dari madrasah sehingga dapat bersaing dengan kompetitor lain.

2. Guru

- a. Guru bisa lebih ikut berpartisipasi dalam pemasaran jasa pendidikan dengan melaksanakan tugas yang sudah diberikan dalam pengembangan peserta didik, dengan memberikan pelayanan yang maksimal.
- b. Tenaga pendidik dan tenaga kependidikan hendaknya lebih mempertahankan dan ditingkatkan kembali hubungan masyarakat yang telah dilakukan.

3. Sekolah

- a. MAN 2 Kota Kediri sebaiknya lebih mengembangkan lagi strategi pemasaran yang telah dimiliki dan menjadi ciri khas madrasah, dengan cara meningkatkan program unggulan yang dimiliki madrasah dan lebih berinovasi dalam kegiatan promosi.
- b. Memperluas spanduk madrasah di berbagai lokasi yang sering dijangkau masyarakat luas.