

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari paparan diatas yaitu manajemen pemasaran pendidikan yang terdapat pada bagian program

1. Perencanaan pemasaran yang digunakan yaitu bertujuan dapat berkembang, menciptakan siswa cinta alquran, berbudaya lingkungan, memberikan pelayanan yang terbaik, adapun strategi yang digunakan yaitu secara internal yang melibatkan guru, karyawan, siswa dengan diberikan arahan, kemudian eksternal ialah dengan menyebarluaskan informasi sekolah kepada masyarakat melalui berbagai kegiatan, dan interaktif yaitu dengan melakukan sosialisasi keberbagai sekolah dasar islam.
2. Pelaksanaan pemasaran membentuk tim yang bertugas pada media online dan offline. Selanjutnya melaksanakan pengarahan yaitu dengan memberikan motivasi secara rutin pada setiap pelaksanaan rapat agar dapat dilakukan dengan baik. Kemudian melaksanakan koordinasi agar kegiatan pemasaran dapat tercapai tujuan yang efektif dan efisien.
3. Evaluasi pemasaran ada beberapa yaitu pengendalian operasional yang bertujuan untuk memeriksa kegiatan pemasaran secara langsung. Kemudian melakukan pengendalian secara strategik yaitu melihat strategi yang digunakan sudah tepat apa belum.

## **B. Saran**

1. Untuk pihak lembaga dalam melakukan pemasaran sudah cukup baik dan berkembang dengan melalui berbagai media baik online maupun offline, dan untuk sistem pendaftaran PPDB melalui website dapat diperbaiki lagi dan supaya tidak mengalami kerusakan. Dan setidaknya dapat menentukan target pendaftar setiap tahunnya.
2. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk bisa mengembangkan penelitian ini tentang manajemen pemasaran pendidikan dalam menarik minat masyarakat dengan menambah subyek dan obyek penelitian dengan tujuan untuk berguna bagi para pembaca yang membutuhkannya. Tambahan berikutnya untuk peneliti selanjutnya untuk bisa lebih bervariasi dalam dalam mengembangkan penelitian yang akan dilakukan.