

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian dalam skripsi ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Manajemen Pemasaran Kepala Sekolah untuk menarik minat calon peserta didik di SMP Ma'arif 1 Kebumen, bahwa kepala sekolah membentuk panitia promosi sekolah sekaligus juga merupakan panitia penerimaan pesereta didik baru (PPDB). Lalu pihak sekolah mengadakan rapat dengan mengundang seluruh bidang terkait seperti komite, guru, dan karyawan yang ada di sekolah untuk ikut menyusun langkah perencanaan mengenai apa saja yang akan direncanakan, waktu, tempat, tujuan beserta targetnya dalam pemasaran sekolah. Selanjutnya kepala sekolah juga bekerja sama dengan beberapa pihak seperti Lembaga Pendidikan Ma'arif, organisasi NU yang ada di wilayah sekitar, dan juga bekerja sama dengan para alumni dalam mempromosikan SMP Ma'arif 1 Kebumen. Pelaksanaan pemasaran sekolah di SMP Ma'arif 1 Kebumen, kepala sekolah dan seluruh panitia promosi melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah yang dituju dan melakukan presentasi terkait pengenalan SMP Ma'arif 1 Kebumen kepada calon siswa. Pihak sekolah juga membuat poster dan brosur terkait informasi penerimaan peserta didik baru (PPDB).

2. Penerimaan peserta didik baru (PPDB) SMP Ma'arif 1 Kebumen yaitu pihak sekolah melakukan rapat kerja untuk membentuk kepanitiaan PPDB. Kemudian melakukan rapat kembali untuk menentukan sebuah perencanaan pelaksanaan penerimaan peserta didik baru (PPDB). Dalam rapat tersebut kepala sekolah menentukan dan membagi tugas-tugas pokok panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB), kemudian kepala sekolah merupakan penanggung jawab dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru (PPDB) dan juga ketua panitia PPDB melakukan pengawasan dalam proses pelaksanaan kegiatan ini.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Penulis melihat bahwa banyak cara yang telah dilakukan pihak sekolah terutama SMP Ma'arif 1 Kebumen, peneliti menyarankan bahwa sekolah dapat lebih memperkuat manajemen pemasaran sekolahnya untuk menarik peserta didik baru sebanyak mungkin.
2. Penulis menyarankan bahwa SMP Ma'arif 1 Kebumen lebih memperkuat komunikasi dengan masyarakat baik internal maupun eksternal sekolah. Karena komunikasi dengan berbagai pihak sangat berpengaruh terhadap peningkatan pemasaran sekolah dalam meningkatkan minat peserta didik baru dan lebih efektif lagi jika kegiatan tertentu sekolah dapat melibatkan pihak internal maupun eksternal sekolah.

### **C. Penutup**

Segala puji bagi Allah SWT atas Rahmat, Karunia, dan Inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan banyak kontribusi dalam penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat berguna dalam segi pendidikan maupun keilmuan. Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna.

Skripsi ini yang berjudul “Manajemen Pemasaran Kepala Sekolah Dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)”. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga dengan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya, dan bagi SMP Ma’arif 1 Kebumen dapat dijadikan bahan rujukan untuk meningkatkan kualitas dan manajemen pemasaran dalam peningkatan penerimaan peserta didik baru (PPDB).