

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pembahasan penelitian dalam skripsi ini, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa:

1. Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Muhammadiyah Petanahan adalah dengan menerapkan tahapan fungsi manajemen POAC. Dengan penerapan fungsi manajemen tersebut kegiatan strategi pemasaran yang dilaksanakan dapat terstruktur. Penerapan fungsi manajemen tersebut antara lain sebagai berikut.

Perencanaan, adalah tahapan yang pertama dalam penerapan fungsi manajemen. Pada tahapan ini SMK Muhammadiyah Petanahan melakukan rapat yang beranggotakan tenaga pendidik dan tenaga kependidikan, dalam hal ini dilakukan untuk membahas apa yang akan dilaksanakan untuk pemasaran SMK Muhammadiyah Petanahan itu sendiri, kemudian yang dilakukan juga mengumpulkan informasi yang dibutuhkan untuk pelaksanaan strategi pemasaran.

Pengorganisasian, proses pengorganisasian di SMK Muhammadiyah Petanahan dilakukan dengan pengelompokan dan pembagian tugas. Hal ini dilakukan agar ketika kegiatan berlangsung setiap panitia yang sudah ditunjuk dalam melakukan tugas sesuai dengan porsinya. Pembagian tugas tersebut dilakukan dengan

pembentukan kepanitiaan, yaitu terdapat kepala sekolah yang memiliki tugas untuk membimbing dan mengarahkan pada setiap kegiatan, ketua panitia bertugas untuk merencanakan, menyusun dan melaksanakan kegiatan, dan dibantu oleh anggotanya.

Pelaksanaan strategi pemasaran di SMK Muhammadiyah Petanahan dilakukan dengan beberapa cara, yaitu:

- a. Melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah SMP dan MTS sekabupaten Kebumen, kegiatan ini dilaksanakan dengan menunjukan program-program unggulan yang dimiliki sekolah untuk menarik calon peserta didik baru.
- b. Melalui pendekatan langsung dengan masyarakat, dalam hal ini yang dilakukan adalah dengan sowan-sowan kepada tokoh masyarakat dan orang yang dianggap penting di masyarakat agar bisa mengenalkan SMK Muhammadiyah Petanahan.
- c. Mengoptimalkan penggunaan media, SMK Muhammadiyah Petanahan dalam melakukan promosi sekolahnya juga dengan menggunakan media cetak seperti brosur, pmflet, dan banner-banner yang terpasang di pinggir jalan. Selain itu sekolah juga memaksimalkan penggunaan media sosial seperti youtube, website, facebook, dan Instagram.

Pengawasan, pengawasan di SMK Muhammadiyah Petanahan dilakukan setiap saat ketika ada kegiatan, hal ini dilakukan untuk meminimalisir segala kemungkinan adanya kendala yang akan dihadapi.

Setelah itu, dilanjutkan dengan melakukan evaluasi untuk mendapat kesimpulan apakah strategi pemasaran yang dilaksanakan sudah baik atau sebaliknya.

2. Faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Muhammadiyah Petanahan, faktor pendukung strategi pemasaran di SMK Muhammadiyah Petanahan yaitu adanya program-program unggulan yang ditawarkan oleh sekolah yang meliputi, program beasiswa gratis SPP dan Uang Gedung gratis selama 3 tahun, program kelas industry dan internasional, program BKK, prnyaluran beasiswa LIP-K ke Universitas Muhammadiyah, dan program LPK jepang, selain program-program tersebut SMK Muhammadiyah Petanahan juga memiliki keunggulan yaitu mempunyai pondok pesantren untuk siswanya. Adapun faktor penghambatnya yaitu kutrangnya sarana dan prasarana dalam menunjang kegiatan strategi pemasaran, karena SMK Muhammadiyah Petanahan hanya baru memiliki kendaraan praktik. Sehingga untuk mobilitas kegiatan strategi pemasaran menjadi terhambat.

B. Saran – Saran

1. Bagi lembaga
 - a. Dengan menerapkan strategi pemasaran, diharapkan akan bisa meningkatkan jumlah peserta didik baru, dan dapat digunakan sebagai dasar untuk perbaikan strategi pemasaran yang ada di sekolah.

- b. Sekolah dapat terus meningkatkan sarana dan prasarananya, sehingga dapat memberikan kenyamanan serta kepuasan bagi peserta didik nantinya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini baru hanya focus pada strategi pemasaran yang dilakukan sekolah saja, diharapkan untuk peneliti selanjutnya agar dapat lebih memperluas lagi.

C. Kata Penutup

Alhamdulillah kami panjatkan do'a kepada Allah SWT. Yang telah memberi kami nikmat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di SMK Muhammadiyah Petanahan dengan baik. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang sudah membantu dalam penyusunan skripsi ini. Skripsi ini masih jauh dari sempurna, maka dari itu penulis meminta maaf apabila dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini masih banyak kesalahan.

Oleh karena itu, penulis mengaharap kritik dan saran yang membangun untuk pembaca dan pihak lain untuk perbaikan dimasa yang akan datang. Penulis berharap, semoga penelitian ini dapat memberikan banyak manfaat bagi penulis dan pembaca. Serta nantinya bisa menjadi bahan rujukan, menambah wawasan, pemikiran, dan penelitian terkait strategi pemasaran di sekolah.