

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian penulis mengenai strategi pemasaran jasa pendidikan pada jurusan teknik kendaraan ringan di SMK Ma'arif 1 Kebumen, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pemasaran jasa pendidikan pada jurusan teknik kendaraan ringan di SMK Ma'arif 1 Kebumen
 - a. Perencanaan pemasaran jasa pendidikan dengan cara mengenalkan jurusan Teknik Kendaraan Ringan kepada industri sehingga bisa menjalin kerjasama antara industri dengan jurusan Teknik Kendaraan Ringan.
 - b. Pengorganisasian dengan cara pembagian tugas kerja, wewenang, serta tanggung jawab kepada masing-masing pengurus.
 - c. Pelaksanaan dengan adanya kelas industri sebagai bentuk kerjasama antara pihak sekolah dan industri serta cara peserta didik untuk bisa menjadi harapan dalam industri tersebut.
 - d. Pengawasan dilakukan oleh kepala sekolah, kepala jurusan serta kepala hubungan industri terkait semua yang ada di pemasaran jurusan Teknik Kendaraan Ringan.

2. Faktor penghambat pemasaran jasa pendidikan pada jurusan Teknik Kendaraan Ringan diantaranya adalah:

- a. Sarana dan prasarana yang diharapkan oleh masing-masing industri untuk praktik belum bisa terpenuhi.
- b. Guru yang sedang melakukan pelatihan akan meninggalkan jam mengajar para peserta didik.
- c. Sekolah sulit menghubungi para alumni ketika ada lowongan pekerjaan.

Faktor pendukung pemasaran jasa pendidikan jurusan Teknik Kendaraan Ringan diantaranya adalah:

- a. Jurusan Teknik Kendaraan Ringan masih banyak dipercaya oleh peserta didik lulusan Sekolah Menengah Pertama.
- b. Adanya kerjasama dengan para perusahaan-perusahaan.
- c. Sumber daya manusia atau guru dengan lulusan yang baik.
- d. Sarana dan prasarana yang baik untuk menunjang proses pembelajaran.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Dalam melakukan pemasaran jasa pendidikan harus dilakukan secara menyeluruh sehingga para peserta didik yang sudah lulus bisa melanjutkan untuk bekerja atau ingin melanjutkan sekolah.

2. Untuk menghindari permasalahan yang muncul hendaknya melakukan evaluasi, baik evaluasi terhadap siswa, guru serta proses pemasarannya sendiri.

C. Kata Penutup

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan pada Jurusan Teknik Kendaraan Ringan (TKR) di SMK Ma’arif 1 Kebumen”. Shalawat serta salam tercurahkan kepada junjungan kami Nabi Muhammad SAW yang kita nantikan syafa’atnya di yaumul qiyamah.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya. Penulis mohon maaf apabila dalam penyusunan skripsi terdapat kesalahan atau kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran bagi pembaca sebagai intropeksi ke depan.