

## **BAB V**

### **P E N U T U P**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi pemasaran jasa pendidikan pada masa covid 19 pada RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah disimpulkan bahwa :

#### **1.Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Di RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah pada Masa *Corona Virus Disease* 2019**

- a. *Product* (produk), ketiga RA ini sama-sama menawarkan produk jasa berupa program-program unggulan yang ketiganya memfokuskan pada di bidang keagamaan yaitu program tahfiz dan pendidikan karakter berbasis spiritual islami .meskipun demikian program yang iususng di masing-masing RA terdapat perbedaan dalam mengemas produk tersebut dengan perbedaan pada metode pembelajaran dan pendekatan.
  
- b. *Price* (harga), penetapan harga oleh ketiga RA ini tidak menggunakan penetapan harga yang serendah-rendahnya, melainkan sesuai dengan kondisi masyarakat sekitar dan kebutuhan sekolah. Jumlah atau penetapan harga

biasanya melalui mekanisme kesepakatan internal antara sekolah dengan yayasan. Namun dengan adanya pandemi Covid 19 ini penetapan biaya yang sebenarnya tidak berubah juga berpengaruh pada jumlah siswa-siswi yang mendaftar.

- c. *Place* (tempat), ketiga RA ini berada ditempat yang cukup strategis dan mudah dijangkau oleh warga, jalur mengarah ke sekolah relatif mudah diakses bahkan rata-rata ketiga RA berada dalam satu lingkungan masjid dan pondok pesantren, ketiga RA tersebut juga memiliki halaman parkir yang cukup luas selain itu akses keamanan menuju lokasi serta lingkungan sekolah yang nyaman dan bersih
- d. *Promotion* (Promosi), promosi yang dilakukan ketiga RA ini sebagai bentuk pemasaran sekolah mereka masih memfokuskan pada promosi berbentuk media cetak yakni brosur dan spanduk. Selain itu ketiga RA juga memanfaatkan sosial media sebagai alternatif bagian promosi yang dilakukan baik melalui *whatsapp* dan promosi secara tidak langsung oleh warga yang dicoba dengan mulut ke mulut. Khusus untuk RA Datu Abulung mempromosikan sekolah mereka dengan cara pembagian kalender yang bergambar profil sekolah mereka. Meskipun begitu yang belum menjadi prioritas dalam promosi RA yaitu memkasimalkan promosi melalui jalur elektronik yakni Website resmi dan pihak RA mengakui bahwa metode media *Website* ini masih belum dimiliki. padahal dari pernyataan pimpinan RA di masa Covid 19 penggunaan promosi melalui media Website menjadi satu

keniscayaan untuk membantu promo sekolah lebih kuat. Akan tetapi ketiganya berharap ke depan juga memiliki website promosi khusus milik sekolah yang saat ini belum tersedia.

- e. People (orang), Ketiga RA ini memiliki sumber daya manusia yang cukup .karena para tenaga guru sebagian besar masih standar dan diperlukan *upgrade* atau peningkatan kapasitas lagi selain jumlah yang belum kerkesesuaian dengan kebutuhan (rasio) jumlah siswa, dalam kaitan suasana covid 19 ini maka harus ada upaa strategis dengan melakukan peningkatan kapasitas, kompetensi dan inovasi para tenaga pengajar sehingga mampu mempengaruhi persepsi masyarakat dan meningkatkan jumlah siswa sesuai capaian target yang diinginkan sekolah. Dari data yang ada RA Datu Abulung memiliki 10 guru tenaga dan RA Bina Anaprasa memiliki 9 guru. RA Hidayatullah memiliki 5 Orang guru. Dan bila dihubungkan dengan jumlah siswa maka secara eseluruhan masih kurang sedangkan tentang kualifikasi akademik tenaga pendidik, Dari ke 10 guru di RA Datu Abulung dan 9 guru di RA Bina Anaprasa terdapat 4 orang guru diantaranya yang belum berijazah S1 Keguruan. Kemudian pada RA Hidayatullah ada 3 orang guru yang masih belum berijazah S1 keguruan, dan ada pula yang berijazah S1 Keguruan namun tidak linier.
- f. *Physical evidence* (bukti fisik), fasilitas di ketiga RA ini cukup memadai dan dapat menunjang kegiatan pembelajaran di kelas. Namun perlu menambahkan UKS dan sarana keamanan kesehatan di masa covid 19 ini. Hal ini menurut

ketiga RA menjadi salah satu tantangan dan kendala yang dihadapi di saat Covid 19 ini dimana di sisilain sekolah dituntut untuk menaati dan menyediakan fasilitas berbasis protokol kesehatan di sisi lain anggaran dan ketahanan sekolah masih belum optimal.

g.*Process* (proses), dari segi penetapan proses pembelajaran, proses pendidikan di ketiga RA ini dimasa covid 19 belum berjalan dengan efektif dan efisien sebab adanya perubahan metode pembelajaran yang sebelumnya tatap muka ke pembelajaran secara daring sedangkan proses pembelajaran yang dilalui sekolah selama ini (sebelum covid) sangat terbiasa dengan pertemuan fisik, sehingga dengan perubahan proses belajar mengajar tersebut (masa covid 19) membuat internal sekolah mengalami sejumlah kendala baik persiapan, perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi belajar mengajar.

## **2. Faktor pendukung dan Faktor Penghambat yang dihadapi pada proses pemasaran jasa pendidikan di RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa dan RA Hidayatullah pada Masa Covid 19.**

Dari sisi Faktor Pendukung Ketiga RA Yakni RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah memiliki faktor pendukung yang sama yakni ;

1) Bahwasanya ketiga RA memiliki reputasi sekolah yang cukup baik dan mutu yang baik , mulai dari sejumlah prestasi, siswa yang berbakat dalam kegiatan ekstrakurikuler, kreatifitas yang dimiliki dan mengetahui ilmu pengetahuan agama. Reputasi Sekolah ketiga RA sudah sangat dikenal oleh

masyarakat sekitar selain itu citra positif sekolah yang sudah terbentuk sejak lama membawa kesan dan pengalaman menjadi sebuah pembelajaran untuk terus mempertahankan image yang baik, bahkan pengalaman menjaga komunikasi dengan masyarakat adalah poin utama dalam proses suksesnya pemasaran yang akan dilakukan oleh ketiga RA

2) Ketiga RA memiliki misi yang sama yakni membantu orang tua dalam mendidik anak dalam pendidikan berbasis Islam, terutama bagi orang tua yang sangat sibuk atau yang kurang memiliki pemahaman terhadap ajaran agama. Sehingga dapat membantu para orang tua untuk membina anak secara islami agar di kemudian hari anak dapat melakukan hal-hal positif yang bermanfaat sesuai dengan ajaran agama Islam.

3) Dari sisi daya saing ketiga RA bukan hanya mampu mempertahankan reputasi sekolah saja tetapi juga memanfaatkan jaringan yang dimiliki dengan bekerjasama dengan masyarakat sekitar, ketiga RA juga bekerjasama dengan beberapa RA khususnya di kota Banjarmasin Berdasarkan pengamatan peneliti, daya saing yang ada di ketiga RA sangatlah untuk tetap bertahan dari pengalaman dan bekerja sama dengan masyarakat luas

4) Dari sisi Bantuan pemerintah (Kementerian Agama, baik kota maupun provinsi) juga memberikan pengaruh yang positif. Bantuan/dukungan baik berupa moril maupun materiil yang tidak seberapa, namun sangat bermanfaat bagi kelancaran proses pembelajaran di RA. ditambah Semangat dan motivasi yang kuat para pengelola terutama Kepala RA

Sedangkan Faktor Penghambat yang dihadapi dalam menerapkan bauran pemasaran jasa pendidikan di ketiga RA tersebut yakni:

- a) Sulitnya menjalin komunikasi secara langsung di masa covid 19 sehingga kegiatan pemasaran tidak berjalan dengan maksimal. Hal ini disebabkan tidak ada kesiapan sekolah untuk menghadapi suasana covid 19 yang menuntut perubahan yang lebih cepat
- b) Harga jasa pendidikan dianggap tidak sesuai bagi sebagian besar masyarakat, sebab di masa covid 19 saat ini terjadinya dampak penurunan ekonomi masyarakat yang sangat signifikan sehingga sekolah harus benar-benar matang dalam mempertimbangkan untuk menentukan jumlah biaya yang akan disampaikan ke publik.
- c) Kendala lainnya yaitu Kendala yang dialami oleh guru-guru dalam pembagian waktu antara promosi dengan kegiatan inti seorang guru. Suasana covid 19 apalagi diawal terjadinya menimbulkan psikologi yang luar biasa bagi para guru yakni kesehatan seluruh instrumen sekolah ditambah fasilitas dan kondisi sekolah yang rata-rata belum menyesuaikan dengan protkol kesehatan sebagaimana anjuran dan aturan pemerintah selain itu kendala lainnya berkaitan dengan beum maksimalnya peningkatan kapasitas (*upgrade*) SDM pada pengajar RA dalam sistem belajar mengajar melalui online, dan pemenuhan protokol kesehatan (sarana dan prasarana) berbasis kemanan dan kesehatan di sekolah atau belum adanya ketersediaan unit kesehatan sekolah (UKS).

## **B. Saran**

Sesuai hasil penelitian yang sudah dilaksanakan, maka diberikan beberapa saran oleh peneliti yakni

- a) Selalu mengadakan proses evaluasi pada diri sekolah oleh para pengelola pendidikan, baik kekuatan dari luar dan dari dalam juga perlu dilakukan analisis supaya mutu dan kualitas sekolah makin maju dan tetap dapat memberikan keyakinan kepada masyarakat.
- b) Perlunya dilakukan promosi sekolah dengan baik karena promosi merupakan bagian penting dalam proses pemasaran jasa pendidikan. Dan dalam situasi covid 19 perlu adanya inovasi dalam hal penggunaan media baik non elektroik dan elektornik khususnya berbasis pada website, aplikasi
- c) Ketiga RA Sekolah juga hendaknya memahami dengan baik proses perbaikan pembelajaran, promosi dan pelayanan pendidikan yang menjadi substansi utama dalam hal pengembangan pendidikan salah satunya dengan melakukan analisis internal organisasi seperti analisis SWOT atau POAC pada setiap tahapan pelaksanaan programs sekolah termasuk melakukan inventarisir kekuatan dan kelemahan sekolah kemudian memahami potensi persaingan dari sekolah yang lain (RA serupa agar bisa menjadi peluang perbaikan dan memajukan sekolah).