

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan.

Berdasarkan paparan data dan hasil dari analisis yang telah disampaikan sebelumnya mengenai *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan (Studi Multi Kasus pada Lembaga Pendidikan Muhammadiyah di Kota Banjarmasin)* dapat ditarik simpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh kedua lembaga pada dasarnya adalah sama, yaitu melalui strategi langsung (kunjungan sekolah) dan tidak langsung (melalui media *online*). Adapun strategi langsung yang dilakukan di SMP Muhammadiyah 3 yaitu melalui goes to surau dan goes to school sedangkan strategi tidak langsung yang dilakukan di SMP Muhammadiyah 3 yaitu melalui Whatsapp, You Tube, IG, Facebook dan strategi menampilkan keunggulan. Kemudian strategi langsung yang dilakukan di Mts Muhammadiyah 3 Al Furqan yaitu melalui membentuk TIM promosi PPDB yang akan promosi ke SD/MI dan strategi pembiayaan sedangkan strategi tidak langsung yang dilakukan di Mts Muhammadiyah 3 Al Furqan yaitu melalui Whatsapp, You Tube, IG, Facebook, TV Al Furqan dan menampilkan keunggulan-keunggulan.
2. Layanan jasa pendidikan dari kedua lembaga lebih mengutamakan dalam prioritas kepuasan pelanggan. Adapun layanan jasa yang ada di SMP Muhammadiyah 3 yaitu layanan mutu akademik (konsep sekolah semi

pondok dan adanya kelas khusus), layanan mutu guru dan staf (tenaga pengajar diambil melalui seleksi yang ketat), dan layanan kegiatan parenting (terjalannya Kerjasama yang baik dengan orang tua, sedangkan layanan jasa yang ada di Mts Muhammadiyah 3 Al Furqan yaitu layanan mutu akademik (program muhadharah 3 bahasa), Layanan mutu guru dan staf TU (tenaga pengajar terdiri dari lulusan S1 dan S2), dan layanan sistem pondok (adanya asrama putra dan putri bagi santri yang siap mondok).

3. Dampak strategi pemasaran dan implikasinya bagi kedua lembaga yaitu di SMP Muhammadiyah 3 timbulnya kepercayaan masyarakat (jumlah siswa semakin bertambah), adanya kerjasama dan dukungan orang tua (adanya kegiatan parenting), dan tingginya loyalitas orang tua (menggunakan Kembali jasa Pendidikan di sekolah tersebut). Adapun di Mts Muhammadiyah 3 Al Furqan yaitu tingginya kepercayaan masyarakat (terus bertambahnya siswa dari tahun ke tahun, adanya kerjasama dan dukungan dari orang tua (selalu berpartisipasi dalam setiap kegiatan), dan tingginya juga loyalitas orang tua (kembali memasukkan anak-anaknya ke madrasah tersebut).

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, maka peneliti sangat berharap dengan adanya sajian penelitian ini setidaknya dapat menjadi masukan dan saran bagi pihak-pihak berikut:

1. Untuk pihak lembaga (SMP Muhammadiyah 3 dan MTs Muhammadiyah 3 Al-Furqan Banjarmasin) hendaklah secara benar membimbing dan membina anak didik yang telah dititipkan oleh para orang tua. Dengan adanya pola yang tepat dalam penerapannya, maka secara tidak langsung akan menambah nilai kepercayaan dan perhatian penuh dari masyarakat, sehingga secara tidak langsung akan memberikan masukan besar yang diperoleh untuk kemajuan lembaga.
2. Untuk semua orang tua hendaklah turut terlibat membantu pihak lembaga untuk bersama-sama mendidik dan membina anak-anak agar bisa menjadi insan yang berperilaku sebagaimana yang diajarkan agama, dan disamping itu juga perlunya kerjasama yang mendukung peran aktif serta perkembangan lembaga.
3. Bagi peneliti berikutnya diharapkan bisa melanjutkan kembali penelitian yang belum selesai dari sajian yang telah peneliti lakukan, dalam arti untuk kebermanfaatan dan kemajuan pendidikan.