

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. SIMPULAN**

Setelah mengkaji dan menganalisa semua hasil penelitian tentang manajemen pemasaran jasa pendidikan SMAN 2 Amuntai yang ditemukan di lapangan, maka kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini adalah terlaksananya empat fungsi manajemen yang meliputi a) *planning*; yang mana adanya aktivitas dalam rapat yang diadakan di sekolah yang melibatkan kepala sekolah, dewan guru, staff tata usaha, dan komite sekolah dalam merencanakan upaya agar menarik minat masyarakat untuk bersekolah di lembaga tersebut, b) *organizing*; pembagian tugas dan tanggung jawab oleh kepala sekolah kepada tim personil yang ditunjuk dalam menjalankan fungsi dan tanggungjawabnya sesuai dengan yang diamanahkan, c) *actuating*; para tim personil yang ditunjuk melaksanakan tugas dan tanggungjawabnya masing-masing, dan d) *controlling*; kinerja pelaksanaan yang dilakukan oleh tim personil selalu dipantau dan dikoordinasikan oleh kepala sekolah.

Upaya dalam meningkatkan minat masyarakat dengan menggunakan unsur-unsur bauran pemasaran jasa pendidikan, 7 unsur bauran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : a) unsur produk jasa pendidikan di SMAN 2 Amuntai ini ada produk tambahan berupa ekstrakurikuler dan kelas khusus olahraga (KKO), b) harga atau biaya jasa pendidikan untuk SPP, seragam, buku pelajaran itu gratis, tetapi ada biaya iuran perbulan siswa sebesar Rp. 15.000,-, c) lokasi jasa

pendidikan bukan di komplek pendidikan tingkat SMA lainnya, tetapi berada agak ke belakang dari komplek pendidikan tingkat SMA lainnya dan berada di dekat perumahan warga sekitar d) promosi yang dilakukan beragam mulai dari brosur, spanduk, phamplet, aktivitas event, dan mulut kemulut e) keadaan sumber daya manusia yang dimiliki sesuai dengan latar pendidikan masing-masing dan ada beberapa yang tidak sesuai f) bukti fisik jasa pendidikan untuk lahan kosong dibelakang sekolah lumayan luas, fisik gedung kantor dan kelas siswa terlihat tua dan kurang menarik g) proses jasa pendidikan yang berlangsung di sekolah sudah sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan.

## **B. SARAN-SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan, maka disarankan kepada :

1. SMAN 2 Amuntai agar tetap mempertahankan dan terus meningkatkan keadaan saat ini dengan tetap menjalankan manajemen pemasaran jasa pendidikan dengan baik, atau bahkan meningkatkan keadaan saat ini dengan melakukan upaya-upaya tambahan untuk meningkatkan segala aspek pemasaran di SMAN 2 Amuntai.
2. Kepada pemerintah, dinas pendidikan nasional agar lebih memperhatikan keadaan SMAN 2 Amuntai salah satunya dengan mengadakan pelatihan manajemen pemasaran jasa pendidikan kepada para personalia di SMAN 2 Amuntai.
3. Bagi peneliti berikutnya untuk meneliti tentang manajemen pemasaran jasa pendidikan yang tentunya berbeda dengan yang penulis teliti saat ini. Saat ini penulis hanya membatasi untuk meneliti manajemen pemasaran jasa pendidikan berdasarkan upaya sekolah dalam bauran pemasaran jasa pendidikan.