

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Dalam upaya untuk mengambil sebuah kesimpulan, peneliti berpedoman pada apa yang terdapat dalam hasil penelitian dan pembahasan yang keduanya telah ditelaah secara mendalam pada bagian sebelumnya untuk menjawab setiap pertanyaan yang ada pada rumusan masalah penelitian ini. Oleh karena itu, peneliti kemudian menyimpulkan apa yang peneliti temukan sebagai berikut :

1. Perencanaan pemasaran jasa pendidikan di SMKN 1 Tanjung dimulai dengan mengadakan rapat untuk membentuk kepanitiaan/tim pemasaran jasa pendidikan dan wakil kepala sekolah bidang humas menjadi penanggung jawab kepanitiaan/tim pemasaran tersebut, dibantu oleh guru serta staf sekolah.
2. Pengorganisasian pemasaran jasa pendidikan di SMKN 1 Tanjung dengan menunjuk beberapa orang guru yang mempunyai kompetensi dibidangnya untuk menjalankan tugas terkait pemasaran jasa pendidikan.
3. Pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMKN 1 Tanjung dilakukan dengan membagikan brosur ke sekolah-sekolah serta menggunakan tiga akun media sosial yaitu instagram, facebook, dan youtube dalam memasarkan jasa pendidikan.
4. Pengawasan pemasaran jasa pendidikan pada SMKN 1 Tanjung, dilakukan saat pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan. Kepala sekolah melakukan

pengawasan jauh sebelum kegiatan dilaksanakan, yakni dengan mencegah terjadinya penyimpangan dari tujuan dengan membuat aturan dan sanksi.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti mengajukan beberapa saran dan rekomendasi untuk manajemen pemasaran jasa pendidikan di SMKN 1 Tanjung. Saran dan rekomendasi tersebut yaitu:

1. Teruntuk SMKN 1 Tanjung, diharapkan tetap memaksimalkan dalam pengelolaan pemasaran jasa pendidikan, supaya ada peningkatan pada pelaksanaan pemasarannya
2. Kepada peneliti, diharapkan peneliti dapat memperhatikan proses yang telah berjalan mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, hingga pengawasan, sehingga peneliti dapat menerapkannya ketika sudah berada di lembaga pendidikan yang ditempati..
3. Kepada pembaca, peneliti berharap dapat memberikan manfaat juga motivasi mengenai manajemen pemasaran jasa pendidikan dan bisa dibuat referensi untuk dikembangkan lebih baik lagi.