

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah memperhatikan deskripsi hasil penelitian dari bab I sampai Bab IV kemudian dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. Manajemen pemasaran pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang tergolong sudah dilaksanakan dengan maksimal, di mana konsepnya dimulai dari tahap: *Planning*, yaitu menyusun perangkat pemasaran, yang dilaksanakan secara kolaboratif mulai dari pimpinan sekolah, panitia penerimaan peserta didik (PPD) beserta seluruh stakeholder sekolah (guru, karyawan, pembina ekstra kurikuler, komite sekolah dan orang tua wali siswa), bekerja sama dengan dengan Pendasmen YBWSA. *Organizing*, yaitu pengorganisasian struktur kerja: menentukan job diskription, dimulai dengan membentuk kepanitiaan penerimaan peserta didik (PPD) sebagai tim pelaksana, kemudian juga melaksanakan pengorganisasian strategi pemasaran dan pengorganisasian sumber daya pemasaran pendidikan Islam. *Actuating*, kepala sekolah melakukan penggerakan/pengarahan baik secara langsung atau tidak langsung agar para anggota organisasi yang diberi tugas dan tanggung jawab dalam berhubungan dengan publik dapat bekerja dengan baik dan benar. Pemasaran pendidikan Islam yang laksanakan adalah dengan menggunakan berbagai strategi dengan beberapa cara yang berfariasi disesuaikan dengan situasi dan kondisi. *Controlling*, tidak hanya dilaksanakan diakhir periode saja, melainkan juga dalam prosesnya, yaitu dengan mengadakan pertemuan/rapat oleh kepala sekolah dengan segenap guru dan karyawan pada tiap dua mingguan, bulanan, tengah semester, akhir semester dan akhir tahun.

2. Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang, antara lain: Masih kurangnya pemahaman dari beberapa anggota civitas akademika tentang arti penting pemasaran pendidikan Islam dan kurangnya kerja sama yang optimal. Terdapat beberapa anggota yang kurang aktif dalam memberikan gagasan ide sebagai masukan rencana strategi promosi. Minimnya alokasi dana untuk promosi sekolah. Beberapa anggota tim panitia pelaksana penerimaan peserta didik kurang dapat bekerja secara optimal sesuai tugas masing-masing. Masih adanya beberapa kekurangan kelengkapan sarana prasarana untuk siswa. Adanya beberapa siswa yang kadang melanggar ketentuan pelaksanaan program BUSI (Budaya Sekolah Islami). Belum disediakan jam kelas bimbingan konseling kepada siswa.

## **B. Saran**

Tanpa mengurangi rasa hormat (*ta'dzim*) kepada semua pihak dan demi suksesnya kegiatan pemasaran pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang agar berjalan dengan lebih lancar dan memperoleh hasil yang maksimal, maka penulis memberikan saran, antara lain:

1. Penyelenggara dan pengelola pendidikan untuk selalu bekerja lebih giat dan lebih profesional dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya untuk melahirkan SDM yang berkualitas, dengan selalu merencanakan dan melaksanakan kegiatan dengan baik dan terprogram, serta harus lebih meningkatkan dan memberdayakan seluruh sumber daya yang ada, demi perbaikan dan peningkatan mutu pendidikan Islam secara terus menerus untuk mencapai kepuasan pelanggan dalam pelayanan pendidikan.
2. Pengurus, kepala sekolah, guru-guru dan karyawan hendaknya mengelola manajemen pemasaran pendidikan Islam secara lebih baik lagi dengan

mengacu pada konsep manajemen pemasaran pendidikan Islam secara lebih baik sehingga tujuan lembaga dapat tercapai dengan lebih baik dan lebih mudah.

### **C. Penutup**

Demikian skripsi ini penulis susun. Syukur alhamdulillah atas limpahan rahmad Allah SWT penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Shalawat dan salam atas Rasul saw semoga kita mendapat syafaatnya. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka kritik dan saran konstruktif sangat penulis harapkan. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian penulisan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya. Amiin.