

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, strategi pemasaran PPDB online di SMP Plus Al-Aitaam terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah peserta didik baru setiap tahunnya. Sekolah menerapkan bauran pemasaran (marketing mix) 7P secara terpadu, yaitu: produk pendidikan berbasis nilai Islam dan penguatan karakter, harga terjangkau bagi berbagai lapisan masyarakat, lokasi strategis yang mudah dijangkau, promosi aktif melalui media sosial dan media cetak, keterlibatan tenaga pendidik profesional, proses pendaftaran efisien baik daring maupun luring, serta bukti fisik berupa sarana prasarana yang representatif.

Peran media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan Facebook sangat dominan dalam memperluas jangkauan promosi, membangun interaksi langsung dengan masyarakat, dan menyebarkan informasi secara cepat. Media sosial juga menjadi sarana efektif untuk menampilkan konten testimoni, dokumentasi kegiatan sekolah, dan informasi PPDB yang dapat diakses kapan saja.

Penerapan PPDB online memudahkan masyarakat dalam mengakses informasi dan mendaftar secara fleksibel dari mana saja. Meskipun masih terdapat kendala seperti desain konten promosi digital yang perlu ditingkatkan, keterbatasan akses internet di sebagian wilayah, dan tampilan sistem PPDB online yang memerlukan pembaruan, strategi ini telah mencapai tujuannya, yaitu meningkatkan jumlah pendaftar, memperkuat citra sekolah sebagai lembaga pendidikan modern, adaptif, dan kompetitif di era digital.

5.2 Saran

Berdasarkan temuan dan analisis dalam penelitian ini, maka penulis memberikan beberapa saran guna meningkatkan efektivitas strategi pemasaran PPDB online di SMP Plus Al-Aitaam, yaitu:

1. Optimalisasi Konten Digital

Sekolah disarankan untuk meningkatkan kualitas dan keberagaman konten promosi digital, seperti video profil sekolah, testimoni alumni, dokumentasi kegiatan unggulan, dan publikasi prestasi siswa, guna meningkatkan daya tarik di media sosial maupun website sekolah.

2. Peningkatan Sistem PPDB Online

Tampilan dan sistem pendaftaran online perlu didesain agar lebih user-friendly dan responsif terhadap berbagai perangkat. Panduan pendaftaran yang jelas dan pendampingan teknis bagi orang tua juga perlu disediakan secara aktif.

3. Pelatihan Tim Promosi

Pihak sekolah sebaiknya rutin memberikan pelatihan kepada staf PPDB dan tim promosi dalam hal pengelolaan media sosial, komunikasi digital, dan pendekatan layanan publik agar mampu memberikan pelayanan prima kepada calon peserta didik dan orang tua.

4. Evaluasi dan Monitoring Tahunan

Diperlukan evaluasi secara sistematis terhadap hasil pelaksanaan strategi pemasaran setiap tahunnya. Hasil evaluasi dapat dijadikan acuan dalam menyusun strategi baru yang lebih tepat sasaran di tahun ajaran berikutnya.

5. Peningkatan Kolaborasi dengan Masyarakat

Kerja sama dengan tokoh masyarakat, alumni, dan lembaga pendidikan tingkat dasar dapat diperluas sebagai upaya promosi

berbasis jaringan dan kedekatan emosional yang dapat memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap sekolah.

Dengan demikian, strategi pemasaran PPDB online di SMP Plus Al-Aitaam diharapkan dapat semakin optimal dalam menjangkau dan menarik minat peserta didik baru, serta berkontribusi dalam membangun institusi pendidikan yang berkualitas, modern, dan berorientasi pada pelayanan masyarakat.