

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian diatas pembahasan dalam skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Kuantitas Santri Baru Di Yayasan Darut Taqwa” maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

Strategi pemasaran dalam meningkatkan kuantitas santri baru di Yayasan Pesantren Darut Taqwa adalah dengan: a) Memaksimalkan kegiatan keagamaan dan bidang ekstrakurikuler; b) Terus melakukan promosi baik secara manual maupun dengan memanfaatkan media sosial; c) Meningkatkan respon pada website, media sosial atau *contact person* Yayasan Pesantren Darut Taqwa; serta d) Meningkatkan kajian kitab kuning dan kitab lain mengingat Yayasan Pesantren Darut Taqwa memiliki banyak ustazd/ustadzah yang kompeten serta ahli agama.

1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pengembangan penulis berkaitan dengan kegiatan manajemen pemasaran pondok pesantren adalah sebagai berikut:

1. Perlu dibentuk tim kepanitian penerimaan santri baru yang solid agar kegiatan dalam melakukan pemasaran dapat berjalan dengan maksimal sehingga tidak terjadi adanya kesalahpahaman dalam tim.
2. Diharapkan pondok pesantren terus dapat mengembangkan dan meningkatkan kualitas dan kuantitas produk pesantren.
3. Diharapkan pondok pesantren mampu melakukan kegiatan evaluasi dalam menjalankan setiap kendala dan hambatan yang terjadi.

4. Pondok pesantren dapat menambah dan memperbaiki fasilitas sarana dan prasarana, sehingga dapat memberikan kenyamanan dan kepuasan bagi santri.

Bagi peneliti selanjutnya, karena kebutuhan masyarakat dan teknologi yang semakin berkembang dan dengan demikian strategi pemasaran yang dilakukan oleh pondok pesantren Darut Taqwa juga akan semakin berkembang kedepannya. Maka dari itu peneliti selanjutnya diharapkan dapat menemukan strategi pemasaran dalam meningkatkan kuantitas santri baru yang sesuai dengan keadaan saat penelitian yang baru dilakukan.