BAB VI

A. **Kesimpulan**

1. Utilitas lembaga pendidikan sehingga dimininati *customer* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan diperlukan inovasi nilai yang baru menjadikan keberhasilan diferensiasi jasa yang diminati oleh *customer,* Selain itu adanya motto yang menarik berupa visi dan misi lembaga yang menambahkan inovasi nilai akan meningkatkan pemasaran jasa pendidikan .
2. Perumusan rangkaian biaya yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan yang terjangkau dan sesuai level *customer* dengan inovasi nilai utilitas yang di dapat *customer* akan meningkatkan pemasaran jasa pendidikan di lembaga tersebut.
3. Sasaran biaya lembaga akan mudah dicapai apabila kreativitas mengolah dana secara efisien, memaksimalkan hubungan kerja / *networking* akan meningkatkan pemasaran jasa pendidikan.
4. Pengadopsian ide *blue ocean* akan berhasil secara efektif apabila didukung *skil*l dan kualitas person yang tepat, dan ide inovatif akan layak diadopsi jika telah mendapatkan penghargaan kejuaraan.

B. Implikasi

1. Implikasi Teoritis

Penelitian ini setelah dikaji dan dipahami secara mendalam oleh penulis, dan dilihat dari data-data yang telah ditemukan dan dipaparkan mendukung terhadap teori-teori yang ada, khususnya dalam tesis ini. Hal tersebut dapat dilihat pada pembahasan penelitian Bab V.

Penelitian ini penulis harapkan mampu menjadi tolak ukur terhadap pengembangan ilmu pengetahuan khususnya tentang *Blue ocean Strategy* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan, karena peneliti memberikan gambaran-gambaran tentang *Blue ocean Strategy* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan, dengan adanya penelitian ini kami harapkan ada perubahan pandangan sekaligus implementasinya dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan.

2. Implikasi Praktis

Secara praktis penelitian ini berdampak terhadap operasional di lapangan khususnya berkaitan dengan pemasaran jasa pendidikan, karena penelitian ini memberikan gambaran-gambaran umum tentang *Blue ocean Strategy* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan.

C. Saran

Sejalan dengan rincian permasalahan serta manfaat penelitian ini bagi pengembangan ilmu, berikut dikemukakan saran-saran berdasarkan uraian dan sesuai dengan kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. SD Muhammadiyah Terpadu Ponorogo dan SD Islam Al Azhaar Tulungagung
   a. Dengan adanya *Blue ocean Strategy* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan bapak kepala sekolah hendaknya bisa memunculkan ide-ide baru dan inovasi baru demi perkembangan lembaga pendidikan.
   b. Kepala sekolah dan guru hendaknya merumuskan biaya dan harga yang terjangkau oleh customer yang disertai fasilitas yang sepadan, sehingga customer lebih tertarik dan mendukung semua program yang akan dijalankan. Selain itu ke depan pihak lembaga pendidikan masih tetap bisa memberikan program fasilitas kepada siswa dhuafa secara cuma-cuma.
   c. Dengan kuatnya sistem keuangan secara mandiri tanpa bantuan bank menjadikan lembaga pendidikan yang mandiri hendaknya kepala sekolah tetap mempertahankan sistem tersebut dengan mengoptimalkan segala sumber daya yang ada di lembaga pendidikan.

d. Semua guru dan staf hendaknya mendukung semua ide atau inovasi dari kepala sekolah sehingga dengan semua dukungan tersebut akan melancarkan program yang sedang dijalankan dan akan memudahkan untuk mengatasi hambatan yang datang.

2. Lembaga pendidikan yang lainnya atau sederajat

   a. Bagi lembaga pendidikan lain hendaknya dapat meniru pencapaian prestasi kedua lembaga tersebut melalui *Blue ocean Strategy* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan.

   b. Memperhatikan aspek keberhasilan *Blue ocean Strategy* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan, juga dipengaruhi oleh ide atau inovasi dari kepala sekolah, guru , staf maupun siswa serta partisipasi semuanya dalam mendukung program yang sedang dijalankan.

3. Pemerintah/Pengambil Kebijakan

   a. Memberikan perhatian lebih kepada lembaga pendidikan yang telah berhasil menjalankan *Blue ocean Strategy* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan agar menjadi pioner bagi lembaga pendidikan lainnya.

4. Para peneliti-peneliti lain

   a. Agar dilakukan penelitian lebih lanjut yang mampu mengungkapkan lebih dalam tentang *Blue ocean Strategy* dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan ditinjau dari media fokus yang lain. Sebab penelitian ini mengandung sejumlah keterbatasan.