

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian penyajian data dan analisis data tentang Pendekatan *Customer Need, Cost, Convenience, dan Communication* (4C) dalam Pemasaran Jasa Pendidikan di MTs Pangeran Muhammad Noor Banjarmasin dapat disimpulkan yaitu pada beberapa fokus penelitian:

1. *Customer need* (kebutuhan pelanggan) terhadap madrasah yaitu memprioritaskan pendidikan agama disertai keterampilan yang mumpuni untuk mengembangkan potensi siswa serta bermanfaat untuk masyarakat.
2. *Cost* (biaya) pendidikan pada madrasah sesuai dengan standar biaya pendidikan yaitu biaya investasi berdasarkan dari pengajuan proposal kepada donatur, biaya operasi yang didapatkan dari bantuan pemerintah, dan biaya personal untuk SPP siswa digratiskan.
3. *Convenience* (kenyamanan) pada madrasah memiliki lapangan, kelas-kelas dan lingkungan yang bersih dihiasi dengan tanaman hias, lokasi yang dekat dengan rumah warga dan jauh dari jalan raya sehingga dapat menghindari kecelakaan di jalan raya serta jauh dari kebisingan suara transportasi darat yang mengganggu konsentrasi belajar siswa.
4. *Communication* (komunikasi) pemasaran jasa yang dilakukan dengan pendekatan persuasif dan pembagian brosur, serta sosialisasi dalam ajang perlombaan.

## B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang disajikan, berikut di ajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Manfaatkan perkembangan dari media sosial untuk media pemasaran jasa pendidikan. Dengan media sosial madrasah dapat menggambarkan secara fakta dan memperkenalkan madrasah pada publik. Jika melalui website harus mengeluarkan dana yang lumayan, maka MTs Pangeran Muhammad Noor Banjarmasin dapat memasarkannya melalui Facebook untuk semua pengguna dengan berbagai usia, Twitter sebagai alat untuk memperkenalkan pengguna usia muda, Instagram untuk pengguna yang suka visualisasi maka dapat *upload* gambar-gambar tentang madrasah, dan media sosial lainnya sebagai alternatif yang efektif dan efisien untuk pemasaran.
2. Pemasangan spanduk untuk promosi madrasah kedepannya gunakan tempat yang strategis dan desain brosur dan spanduk yang menarik.
3. Adakan lomba olahraga atau festival di MTs Pangeran Muhammad Noor, undang siswa SD/MI yang ada dilingkungan madrasah. Sehingga orangtua siswa dapat mengamati secara langsung keadaan dan keramahtamahan guru-guru dalam berinteraksi dengan siswa.
4. Sebaiknya pihak madrasah lebih meningkatkan kenyamanan pada pelanggan yaitu dari aspek pelayanan ketatausahaan. Ketatausahaan yang efektif dan efisien dapat mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan madrasah.