

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penyajian data dan analisis data, MTs Darul Inabah telah melaksanakan pemasaran jasa pendidikan dengan baik, dapat penulis simpulkan sebagai berikut.

1. Segmentasi dan *targeting* MTs Darul Inabah adalah petani, masyarakat kurang mampu dan anak yatim, masyarakat religius modern, dan masyarakat sekitar yang ingin anaknya di didik dalam asrama.
2. *Positioning* MTs Darul Inabah memiliki perbedaan dengan sekolah lain yaitu mempunyai program pembiasaan 3 bahasa, Bahasa Indonesia, Bahasa Arab, dan Bahasa Inggris, berasrama, terintegrasi pesantren dan biaya terjangkau, serta memiliki keterampilan keagamaan dan memiliki beberapa prestasi di bidang tersebut baik tingkat kabupaten maupun provinsi.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian penulis maka untuk meningkatkan strategi pemasaran jasa pendidikan, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepala madrasah hendaknya lebih meningkatkan lagi dan terus dilakukan terkait segmentasi, *targeting*, dan *positioning* agar madrasah dapat selalu berkembang dan mampu meningkatkan kualitas serta kuantitas siswa untuk kemajuan MTs Darul Inabah.

2. Kepala yayasan hendaknya lebih menjalin kerjasama dan berkoordinasi dalam melakukan segmentasi, *targeting*, dan *positioning* pada pemasaran jasa pendidikan agar semakin tertarik dan menambah minat pelanggan jasa terhadap MTs Darul Inabah.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk menelaah lebih banyak referensi yang terkait segmentasi, *targeting*, dan *positioning* pada pemasaran jasa pendidikan serta penulis berharap penelitian ini dapat berkembang lagi dengan cakupan yang lebih spesifik dan terperinci untuk perbedaan penelitian selanjutnya.