

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang di paparkan pada bab sebelumnya tentang Manajemen Bauran Pemasaran Jasa dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pendidikan Di SMA Wachid Hasyim 2 Taman Sidoarjo maka dapat ditarik kesimpulan bahwa

1. Manajemen bauran pemasaran jasa di SMA Wachid Hasyim 2 Taman Sidoarjo sebelum menentukan segmentasi pasar, melihat kondisi pasar dengan sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen, setelah mengetahui kondisi pasar. Melakukan tahap pertama yakni perencanaan pemasaran meliputi, menentukan segmentasi pasar, targetting, positioning dan diferensiasi citra dengan melakukan pendekatan ke masyarakat. Tahapan yang kedua pengorganisasian, dengan melakukan pembentukan susunan panitia penerimaan peserta didik baru. Tahapan yang ketiga pelaksanaan, dengan melakukan bauran pemasaran yang sudah diterapkan terdiri dari produk, harga, lokasi, promosi, orang (sumber daya manusia), proses dan bukti fisik. Tahapan yang terakhir evaluasi, terkait permasalahan persaingan antar sekolah dari segi kualitas dan fasilitas, permasalahan tersebut sudah di perbaiki, melalui proses pembelajaran maupun sarana dan prasarana.
2. Loyalitas pelanggan pendidikan SMA Wachid Hasyim 2 Taman Sidoarjo mempunyai empat perilaku yang meliputi pembelian ulang, merekomendasikan, setia terhadap produk, membicarakan hal-hal positif, tidak terpengaruhnya harga dengan biaya yang dikeluarkan oleh pesaing,

persepsi loyalitas pelanggan dapat diukur dengan biaya nominal yang besar yang ditetapkan sekolah.

## **B. Saran**

Berdasarkan dari hasil penelitian ditemukan fakta dalam pengelolaan manajemen bauran pemasaran di SMA Wachid Hasyim 2 Taman Sidoarjo berjalan dengan baik dan hal tersebut dapat dilihat dari program produk, output lulusan setiap tahun, sehingga rasa loyalitas dan kepuasan pelanggan pendidikan juga dapat dirasakan melalui produk jasa di SMA Wachid Hasyim 2 Taman Sidoarjo. Maka peneliti akan memberikan saran yang dapat dijadikan sebagai masukan kepada:

1. Kepala Sekolah, untuk mempertahankan program produk jasa yang ada di SMA Wachid Hasyim 2 Taman Sidoarjo.
2. Guru/staff, untuk terus membantu dalam proses pembelajaran yang dapat menghasilkan output lulusan yang baik guna untuk mempertahankan eksistensi di SMA Wachid Hasyim 2 Taman Sidoarjo.