## **BAB V**

## **PENUTUP**

## A. Simpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari strategi relationship marketing dalam membangun loyalitas pelanggan adalah sebagai berikut:

Implementasi strategi pemasaran oleh MA Hasyim Asyari yaitu relationship marketing dilaksanakan melalui program kerjasama life skill dengan SMKN 3 Buduran dan home industi batik serta guru keterampilan bagi life skill siswa putri yaitu tata boga, tata busana, tata rias, bros dan hantaran, mengadakan sosialisasi dan komunikasi dengan seluruh stakeholder khususnya wali murid, dan menerapkan kebersamaan dan kekeluargaan dalam lingkungan sekolah baik dengan kepala sekolah, antar guru, staff/karyawan, maupun dengan peserta didik.

Hasil dari implementasi strategi pemasaran ini dapat meningkatkan skill siswa melalui keterampilan, meningkatkan citra madrasah pada masyarakat, meminimalisir biaya, menambah point akreditasi sekolah serta adanya peningkatan kuantitas siswa. Selain itu terwujudnya loyalitas pelanggan dengan bukti bahwa pelanggan bersedia merekomendasikan MA Hasyim Asy'ari sebagai sekolah pilihan untuk calon konsumen yang lain.

## B. Saran

MA Hasyim Asy'ari diharapkan dapat mengembangkan promosi madrasah melalaui via internet, dapat berupa blog dan lain – lain. Tujuannya supaya masyarakat lebih mudah mencari informasi madrasah melalui via internet.

Untuk rencana ke depan agar madrasah dapat meningkatkan kinerja pemasaran sekolah yang sesuai dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat, MA Hasyim asy'ari diharapkan dapat mengadakan program untuk siswa berupa kegiatan wirausaha dari sekolah agar siswa dapat lebih mengembangkan materi keterampilan yang siswa dapatkan melalui program life skill madrasah.