

**PERAN STRATEGI PEMASARAN
TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH PESERTA KURSUS
DITINJAU DARI SYARI'AH MARKETING
(Studi Kasus di Lembaga “*Hakim Learning Center*”
Desa Tulungrejo Kec. Pare Kab. Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

ANNY VAQRUNISA

9.313.537.15

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) KEDIRI**

2019

HALAMAN PERSETUJUAN

**PERAN STRATEGI PEMASARAN
TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH PESERTA KURSUS
DITINJAU DARI SYARI'AH MARKETING
(Studi Kasus di Lembaga “*Hakim Learning Center*”
Desa Tulungrejo Kec. Pare Kab. Kediri)**

ANNY VAQRUNISA

NIM. 931353715

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Dr. ANDRIANI, S.E, MM.
NIP. 197301132003122001

Pembimbing II



SULISTYOWATI, S.HI, M.EI
NIP. 198109302009012008

NOTA DINAS

Kediri, 20 Mei 2019

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Jl. Sunan Ampel 07-Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : ANNY VAQRUNISA
Nim : 931353715
Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN JUMLAH PESERTA KURSUS
(Studi Kasus di Lembaga *Hakim Learning Center*
Desa Tulungrejo Kecamatan Pare Kabupaten
Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. ANDRIANI, S.E., MM.
NIP. 197301132003122001

Pembimbing II



SULISTYOWATI, S.HI, M.EI
NIP. 198109302009012008

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 12 Juni 2019

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Jl. Sunan Ampel 07-Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa :

Nama : ANNY VAQRUNISA
Nim : 931353715
Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN JUMLAH PESERTA KURSUS
(Studi Kasus di Lembaga *Hakim Learning Center*
Desa Tulungrejo Kecamatan Pare Kabupaten
Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 31 Mei 2019, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. ANDRIANI, S.E, MM.
NIP. 197301132003122001

Pembimbing II



SULISTYOWATI, S.HI, M.EI
NIP. 198109302009012008

HALAMAN PENGESAHAN
PERAN STRATEGI PEMASARAN
TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH PESERTA KURSUS
DITINJAU DARI SYARI'AH MARKETING
(Studi Kasus di Lembaga “Hakim Learning Center”
Desa Tulungrejo Kec. Pare Kab. Kediri)

ANNY VAQRUNISA
NIM. 931353715

Telah diajukan di depan sidang munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 31 Mei 2019.
Tim Penguji :

1. Penguji Utama

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI
NIP. 197501011998031002

2. Penguji I

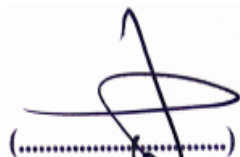
Dr. Andriani, S.E, MM.
NIP. 197301132003122001

3. Penguji II

Sulistiyowati, S.HI, M.EI
NIP. 198109302009012008



Kediri, 12 Juni 2019
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI.
NIP. 197501011998031002

HALAMAN MOTTO

وَلَا تَأْيِسُوا مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِنَّهُ لَا يَأْيِسُ مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ

الْكَافِرُونَ

**“dan jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah.
Sesungguhnya tiada berputus asa dari rahmat Allah,
melainkan kaum yang kafir”. (Q.S. Yusuf: 87)**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, syukur tiada terbatas kepada-Mu lillahiRobbii yang Maha Agung, Maha Adil, Maha Penyayang atas takdirmu telah kau jadikan aku manusia yang senantiasa berfikir, berilmu, beriman dan bersabar dalam menjalani kehidupan ini. Sholawat dan salamku padamu kepada Nabi Muhammad SAW, kuharap syafa'atmu di penghujung hari nanti. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-cita besarku. Skripsi ini kupersembahkan kepada:

- a. Kepada ayahanda (Alm) H. Mat Rokim, abah terimakasih atas limpahan do'a dan kasih sayang yang tak terhingga selama hidupnya dan selalu memberikan rasa rindu yang sangat, semoga terganti dengan kasih sayang Allah SWT.*
- b. Kepada orang tuaku Misbahul Mukmin dan Lutfiati yang memberikan dukungan moril mapupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya.*
- c. Kepada kakakku yang aku sayangi Linda Arini, dan adik-adikku Ahmad Ramadhani Mukmin dan Helen Alya Lutfiah yang senantiasa memberikan dukungan, keceriaan, dan do'anya untuk keberhasilan ini, saya mengucapkan terimakasih..*
- d. Kepada dosen pembimbing skripsi dan dosen IAIN Kediri yang semoga selalu dirahmati Allah SWT.*
- e. Kepada sahabat-sahabatku Elok Fauziation Nisa', Nova Rahma Zunita, Elok Ekvina Biharida, Aullia Rahmawati, dan kawan-kawan "JELAS" sebagai tempat berbagi keluh kesah masalah perkuliahan hingga masalah pribadi semoga sukses untuk kalian.*

ABSTRAK

ANNY VAQRUNISA, Dosen Pembimbing Dr. Andriani, MM dan Sulistyowati, S.HI, M.EI. Peran Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Peserta Kursus di Lembaga *Hakim Learning Center Desa* Tulungrejo Kecamatan Pare Kabupaten Kediri, Ekonomi Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2019.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, *Syariah Marketing*.

Banyaknya lembaga di kampung Inggris menandakan terjadinya persaingan antara lembaga. Setiap lembaga berlomba-lomba memenangkan persaingan dengan berbagai cara dengan mementingkan keuntungan dan menghiraukan nilai kejujuran serta unsur pendidikan untuk meningkatkan jumlah peserta kursus. Melihat fenomena tersebut, dilakukan penelitian di lembaga *Hakim Learning Center* Desa Tulungrejo Kecamatan Pare. Jumlah Peserta Kursus di lembaga tersebut mengalami peningkatan disetiap tahunnya. Penelitian ini bermaksud untuk menganalisis peran strategi terhadap peningkatan jumlah peserta kursus ditinjau dari *syariah marketing* dengan rumusan masalah sebagai berikut: (1) Bagaimana peran strategi pemasaran terhadap peningkatan jumlah peserta kursus di lembaga *Hakim Learning Center* Desa Tulungrejo Kec. Pare, (2) Bagaimana peran strategi pemasaran terhadap peningkatan jumlah peserta kursus ditinjau dari *syariah marketing* di lembaga *Hakim Learning Center* Desa Tulungrejo Kec. Pare.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Sumber data penelitian kualitatif adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan tiga cara yaitu reduksi data, *display data* (penyajian data), dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian yang diperoleh bahwa strategi pemasaran berperan penting bagi lembaga *Hakim Learning Center* Desa Tulungrejo Kec. Pare untuk meningkatkan jumlah peserta kursus. Strategi pemasaran yang sangat berperan meliputi *segmentation, targeting, positioning, product, price, promotion, people*. Dibuktikan dengan kenaikan jumlah peserta kursus pada 3 tahun terakhir dengan kenaikan yang signifikan sebesar 300-350 orang, tetapi terdapat penurunan ditahun 2015 sebesar 200 orang yang disebabkan oleh kesalahan dalam target pasar yang dituju. Setelah ditinjau dari *syariah marketing* di lembaga *Hakim Learning Center* sudah dijalankan sesuai dengan *syariah marketing* meskipun belum sepenuhnya. Unsur yang belum sesuai dengan *syariah marketing* yaitu nilai

realistis (*Al-waqi'iyah*) dalam aspek harga dan tempat di lembaga *Hakim Learning Center*. Sedangkan unsur yang sudah sesuai dengan *syariah marketing* yaitu nilai teistis (*Rabbaniyyah*), etis (*Akhlaqiyyah*), dan humanistis (*Insaniyyah*). Berdasarkan penerapan *syariah marketing* memberikan dorongan untuk meningkatkan jumlah peserta kursus di lembaga *Hakim Learning Center*.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan perana strategi pemasaran terhadap peningkatan jumlah peserta kursus (Studi kasus di lembaga *Hakim Learning Center* Desa Tulungrejo Kecamatan Pare Kabupaten Kediri).

Penulis menyampaikan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. ucapan terimakasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. H. Nur Chanmid, MM selaku rektor IAIN Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Dr. Andriani, S.E, MM dan Sulistiyowati, S.EI, M.EI, selaku dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu dosen IAIN Kediri yang telah memberikan ilmu pengetahuan sehingga tercipta kerangka pikir dalam penulisan skripsi

5. Bapak Ari Hakim selaku pemilik lembaga *Hakim Learning Center* bertempat di Desa Tulungrejo Keca Pare Kab Kediri Jawa Timur dan staf dari lembaga *Hakim Learning Center* yang telah membantu kelancaran selama penelitian.
6. Teman-teman mahasiswa di IAIN Kediri dan berbagai pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, yang telah memberi dukungan moril sehingga penulis selesai studi.
7. Almarhum Ayah, Ibunda, Kakak, Adik-Adik yang menemani dengan tabah setia serta penuh pengertian selama penulisan menyelesaikan studi.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Amin.

Kediri, 20 Mei 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN NOTA DINAS	iii
HALAMAN NOTA KONSULTASI	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 : PENDAHULUAN	1
a. Konteks Penelitian	1
b. Fokus Penelitian	7
c. Tujuan Penelitian	8
d. Kegunaan Penelitian	8
e. Telaah Pustaka	10
BAB II : LANDASAN TEORI	13
A. Strategi Pemasaran	13

B. <i>Syariah Marketing</i>	20
BAB III : METODE PENELITIAN	28
a. Pendekatan Dan Jenis Penelitian	28
b. Kehadiran Peneliti	29
c. Lokasi Penelitian	29
d. Sumber Data	30
e. Pengumpulan Data	31
f. Analisis Data	33
g. Pengecekan Keabsahan Data	35
h. Tahapan-tahapan Penelitian	36
BAB IV : PAPARAN DAN TEMUAN PENELITIAN	37
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	37
1. Sejarah Berdirinya Lembaga Hakim <i>Learning Center</i>	37
2. Struktur Pengurus Lembaga Hakim <i>Learning Center</i>	39
3. Visi dan Misi Lembaga <i>Hakim Learning Center</i>	39
4. Program dan Paket Lembaga <i>Hakim Learning Center</i>	40
5. Fasilitas dan Prosedur Pendaftaran di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i>	46
B. Paparan data	48
1. Peran Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Peserta Kursus Bahasa di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i> Desa Tulungrejo Kec Pare Kab Kediri	48

2. Peran Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Peserta Kursus Bahasa di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i> ditinjau dari <i>syari'ah marketing</i>	74
C. Temuan Penelitian	84
1. Peran Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Peserta Kursus Bahasa di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i> Desa Tulungrejo Kec Pare Kab Kediri	84
2. Peran Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Peserta Kursus Bahasa di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i> ditinjau dari <i>syari'ah marketing</i>	88
BAB V : PEMBAHASAN	95
a. Peran Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Peserta Kursus Bahasa di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i> Desa Tulungrejo Kec. Pare Kab. Kediri	95
b. Peran Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Peserta Kursus Bahasa di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i> Desa Tulungrejo Kec. Pare Kab. Kediri Ditinjau dari <i>Syari'ah Marketing</i>	112
BAB VI : PENUTUP	119
A. Kesimpulan	119
B. Saran	121
DAFTAR PUSTAKA	122
LAMPIRAN – LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Jumlah Peserta Kursus <i>Hakim Learning Center</i>	5
Tabel 2. Materi Program <i>Vocabulary</i>	41
Tabel 3. Materi Program <i>Grammar</i>	41
Tabel 4. Materi Program <i>Speaking</i>	42
Tabel 5. Materi Program <i>Toefl</i>	42
Tabel 6. Rincian Program Kursus Bahasa Prancis.....	43
Tabel 7. Rincian Program Kursus Bahasa Spanyol	43
Tabel 8. Rincian Program Kursus Bahasa Jerman	44
Tabel 9. Rincian Program <i>Supercamp</i>	44
Tabel 10. Jumlah Peserta Kursus Lembaga <i>Hakim Learning Center</i>	70
Tabel 11. Jumlah Peserta Kursus Lembaga <i>Hakim Learning Center</i>	92
Tabel 12. Jumlah Peserta Kursus Setiap Pogram	93
Tabel 13. Daftar Harga Program Kursus	100
Tabel 14. Jumlah Peserta Kursus di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i>	101
Tabel 15. Jumlah Peserta Kursus di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i>	110
Tabel 16. Jumlah Peserta Kursus Setiap Pogram	111
Tabel 17. Jumlah Peserta Kursus Komplain di Lembaga <i>Hakim Learning Center</i>	117

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Data Jumlah Peserta Kursus
- Lampiran 3 Foto Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 4 Surat Penelelitian dari IAIN Kediri
- Lampiran 5 Surat Keterangan Bukti Penelitian dari Lembaga *Hakim Learning Center*
- Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup