

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DALAM MENINGKATKAN MINAT PESERTA DIDIK BARU
DI SD PLUS RAHMAT KOTA KEDIRI**

SKRIPSI



Oleh

**ZULFA NABILA
NIM. 20205070**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2024**

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DALAM MENINGKATKAN MINAT PESERTA DIDIK BARU
DI SD PLUS RAHMAT KOTA KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program sarjana

Oleh

Zulfa Nabila

20205070

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DALAM MENINGKATKAN MINAT PESERTA DIDIK BARU
DI SD PLUS RAHMAT KOTA KEDIRI**

Zulfa Nabila
NIM. 20205070

Skripsi oleh Zulfa Nabila ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji :

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II :



Dr. ISKANDAR TSANI, M.Ag
NIP: 196406011998031001



JERHI WAHYU FERNANDA. M.Si
NIP: 198603042019031007

NOTA KONSULTAN

Kediri, 31 Mei 2024

Nomor :
Lampiran :
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Ibu Dekan Fakultas Tarbiyah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Ibu Dekan Fakultas Tarbiyah untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

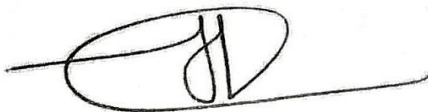
Nama : Zulfa Nabila
NIM : 20205070
Judul : Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru Di SD Plus Rahmat Kota Kediri

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian tingkat akhir Sarjana Strata satu (S-1). Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diajukan mengikuti sidang Munaqosah.

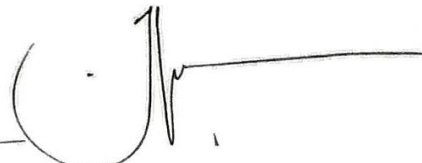
Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I :

Dosen Pembimbing II :



Dr. ISKANDAR TSANI, M.Ag
NIP: 196406011998031001



JERHI WAHYU FERNANDA. M.Si
NIP: 198603042019031007

NOTA DINAS

Kediri, 31 Mei 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Ibu Dekan Fakultas Tarbiyah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Ibu Dekan Fakultas Tarbiyah untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Zulfa Nabila
NIM : 20205070
Judul : Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di SD Plus Rahmat Kota Kediri


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

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diajukan mengikuti sidang Munaqosah.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih. Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I :

Dosen Pembimbing II :



Dr. ISKANDAR TSANI, M.Ag
NIP: 196406011998031001



JERHI WAHYU FERNANDA, M.Si
NIP: 198603042019031007

NOTA BIMBINGAN

Kediri, 31 Mei 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Ibu Dekan Fakultas Tarbiyah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Ibu Dekan Fakultas Tarbiyah untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

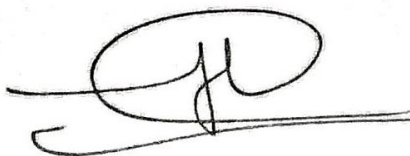
Nama : Zulfa Nabila
NIM : 20205070
Judul : Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di SD Plus Rahmat Kota Kediri

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikandalam siding Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 21 Mei 2024, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, yang sudah diperbaiki. Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih. Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I :

Dosen Pembimbing II :



Dr. ISKANDAR TSANI, M.Ag
NIP: 196406011998031001



JERIH WAHYU FERNANDA, M.Si
NIP: 198603042019031007

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT PESERTA DIDIK BARU DI SD PLUS RAHMAT KOTA KEDIRI

ZULFA NABILA
20205070

Telah diujikan didepan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Pada tanggal 21 Mei 2024

Tim Penguji,

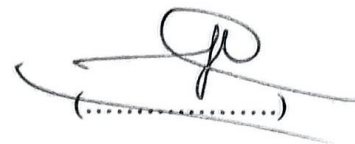
1. Penguji Utama

Dr. ERWIN INDRIOKO, M.Pd.I
NIP: 198401222015031005



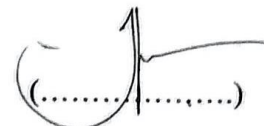
2. Penguji I

Dr. ISKANDAR TSANI, M.Ag
NIP: 196406011998031001



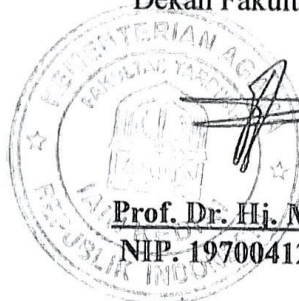
3. Penguji II

JERHI WAHYU FERNANDA, M.Si
NIP: 198603042019031007



Kediri, 31 Mei 2024

Dekan Fakultas Tarbiyah



Prof. Dr. Hj. Munifah, M.Pd.
NIP. 19700412 199403 2 006

HALAMAN MOTTO

إِجْهَدْ وَ لَا تَكْسَلْ وَ لَا تَكُ غَافِلًا فَنَدَامَةُ الْعُقْبَى لِمَنْ يَتَكَاسَلْ

“ Bersungguh-sungguhlah dan jangan bermalas-malasan dan jangan pula lengah,
karena penyesalan itu hanya menimpa orang-orang yang malas.”

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zulfa Nabila
NIM : 20205070
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Tarbiyah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 31 Mei 2024

Yang membuat pernyataan



(Zulfa Nabila)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat, Taufiq, serta Inayah kepada hamba-Nya. Sholawat serta salam tak terhenti terucap kepada suri tauladan umat, yakni Nabi Muhammad SAW. Semoga kita diakhirat nanti mendapat Syafaat dari Baginda Nabi diakhirat nanti. Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Orang tua penulis, Abah Jumari dan Ibunda Siti Yulianah serta nenek saya yang senantiasa memberikan cinta, doa, dukungan, dan motivasi serta memberikan dukungan moril maupun materil sehingga penulis terus memiliki semangat dalam menyelesaikan skripsi.
2. Kepada kedua adik saya Salsabila dan Musyafa' yang juga memberikan semangat dan doanya kepada penulis dalam penyelesaian skripsi
3. Kepada teman teman member “ kawan kita ”, “ sukses bareng ”, serta semua teman yang selalu memberikan dukungan, semangat serta doanya kepada penulis
4. Seluruh pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang mana peneliti tidak dapat menyebutkan satu persatu.

ABSTRAK

NABILA, ZULFA. Dosen Pembimbing Dr. Iskandar Tsani, M.Ag. dan Jerhi Wahyu Fernanda. M.Si. *Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di SD Plus Rahmat Kota Kediri.* Skripsi, Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Tarbiyah, IAIN Kediri. 2024

Kata Kunci : Strategi Bauran Pemasaran, Pendidikan, Peserta Didik

Salah satu strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh lembaga pendidikan adalah dengan bauran pemasaran. Marketing mix adalah kombinasi elemen-elemen pemasaran yang saling terkait dan disusun secara terencana serta diterapkan dengan cermat oleh lembaga pendidikan. Tujuan dari penerapan marketing mix ini adalah untuk mencapai tujuan pemasaran dengan efektif dan sekaligus memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen dengan memadukan unsur-unsur pemasaran secara optimal. Fokus penelitian ini adalah, 1) Bagaimana perencanaan strategi bauran pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan minat peserta didik baru 2) Bagaimana pelaksanaan strategi bauran pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan minat peserta didik baru 3) Bagaimana evaluasi strategi bauran pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan minat peserta didik baru.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Proses pengumpulan data menggunakan metode 1) Observasi 2) Wawancara 3) Dokumentasi. Analisis data menggunakan model Miles dan Huberman yaitu 1) Reduksi data 2) Penyajian data, dan 3) Penarikan kesimpulan. Pengecekan data menggunakan metode triangulasi.

Hasil penelitian ini adalah 1) Perencanaan strategi pemasaran meliputi analisis tujuan, analisis target pemasaran sekolah serta mengidentifikasi kekuatan dan hambatan 2) Pelaksanaan strategi bauran pemasaran yang dilakukan menggunakan 7 elemen yaitu produk, orang, lokasi, harga, promosi, proses, bukti fisik. 3) Evaluasi dilakukan sekali dalam satu tahun untuk membantu mengidentifikasi kekurangan dan memperbaiki strategi pemasaran.

ABSTRACT

Nabila, Zulfa. (2024). *Marketing Mix Strategy for Educational Services in Increasing the Interest of New Students at SD Plus Rahmat, Kediri City.* Faculty of Tarbiyah, State Islamic Institute (IAIN) of Kediri. Advisor(I) Dr. IskandarTsani, M.Ag. (II) Jerhi Wahyu Fernanda. M.Si.

Keywords: *Marketing Mix Strategy, Education, Students.*

One marketing strategy that can be carried out by educational institutions is the marketing mix. Marketing mix is a combination of marketing elements that are interrelated and prepared in a planned manner and implemented carefully by educational institutions. The aim of implementing this marketing mix is to achieve marketing goals effectively and at the same time fulfill consumer needs and desires by combining marketing elements optimally. The focus of this research is, 1) How to plan the marketing mix strategy for educational services in increasing the interest of new students 2) How to implement the marketing mix strategy for educational services in increasing the interest of new students 3) How to evaluate the marketing mix strategy for educational services in increasing the interest of new students

This type of research is qualitative research with a case study approach. The data collection process uses the method 1) Observation 2) Interview 3) Documentation. Data analysis uses the Miles and Huberman model, namely 1) Data reduction 2) Data presentation, and 3) Drawing conclusions. Data checking uses the triangulation method.

The results of this research are 1) Marketing strategy planning includes goal analysis, school marketing target analysis and identifying strengths and obstacles. 2) Implementation of a marketing mix strategy using 7 elements, namely product, people, location, price, promotion, process, physical evidence. 3) Evaluation is carried out once a year to help identify deficiencies and improve marketing strategies.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan taufiq dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di SD Plus Rahmat Kota Kediri.” Sholawat serta salam tak lupa tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penulis berharap semoga tulisan ini bisa memberikan manfaat kepada pembaca maupun untuk penulis sendiri. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada :

1. Dr. Wahidul Anam, M.ag, selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Prof. Dr. Hj. Munifah, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Tarbiyah IAIN Kediri.
3. Dr. Untung Khoiruddin, M.Pd.I, selaku Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam IAIN Kediri.
4. Dr. Iskandar Tsani, M.Ag., dan Jerhi Wahyu Fernanda, M.Si selalu dosen pembimbing I dan II yang telah membantu memberikan bimbingan, arahan dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi.
5. Kepala Sekolah SD Plus Rahmat Kota Kediri, serta para guru yang telah memberikan izin dan membantu melakukan kegiatan penelitian.

Penulis hanya mampu mendoakan semoga pihak tersebut mendapatkan balasan berlipat ganda dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu penulis mohon maaf dan mengharap agar memberikan kritik dan saran yang membangun

Kediri, Maret 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA KONSULTAN.....	iv
NOTA DINAS.....	v
NOTA BIMBINGAN.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	ix
HALAMAN PERSEMBAHAN	x
ABSTRAK	xi
ABSTRACT	xii
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Penelitian Terdahulu	10
F. Definisi Konsep.....	14
BAB II	17
LANDASAN TEORI	17
A. Strategi Pemasaran.....	17
B. Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan	20
C. Minat Calon Peserta Didik.....	25
BAB III.....	31

METODE PENELITIAN	31
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	31
B. Kehadiran Peneliti.....	32
C. Lokasi Penelitian.....	32
D. Sumber Data.....	32
E. Prosedur Pengumpulan Data	33
F. Analisis Data	34
G. Pengecekan Keabsahan Temuan	36
BAB IV.....	38
PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	38
A. Paparan Data	38
B. Temuan Penelitian.....	54
BAB V	62
PEMBAHASAN.....	62
BAB VI.....	80
PENUTUP	80
A. Kesimpulan	80
B. Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN LAMPIRAN	87

DAFTAR TABEL

Tabel 4 1 Jumlah Peserta Didik di SD Plus Rahmat Kota Kediri	49
--------------------------------------------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Akreditasi SD Plus Rahmat Kota Kediri	40
Gambar 4. 2 Prestasi Sekolah.....	42
Gambar 4. 3 Prestasi Siswa	43
Gambar 4. 4 Guru SD Plus Rahmat.....	44
Gambar 4. 5 Prestasi Guru.....	45
Gambar 4. 6 Flyer Rahmat Peduli	48
Gambar 4. 7 Sosial Media SD Plus Rahmat.....	50
Gambar 4. 8 Proses Pembelajaran di Kelas	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Penelitian.....	87
Lampiran 2 Profil dan Sejarah Sekolah.....	91
Lampiran 3 Struktur Organisasi Sekolah.....	98
Lampiran 4 Data Pendidik dan Kependidikan SD Plus Rahmat	99
Lampiran 5 Data Jumlah Sarpras.....	102
Lampiran 6 Surat Izin Penelitian dari Fakultas	104
Lampiran 7 Surat Pernyataan Telah Melakukan Penelitian	105
Lampiran 8 Dokumentasi	106
Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup	108