

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PESERTA DIDIK
DI MI HIDAYATUL MUBTADIN JATI KAPUR TAROKAN KEDIRI
TAHUN PELAJARAN 2024-2025**

SKRIPSI



OLEH :

HAFIZH IRFAN MAULANA

NIM.22205088

**PROGAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PESERTA DIDIK
DI MI Hidayatul Muhtadin Jati Kapur Tarokan Kediri
Tahun Pelajaran 2024-2025**

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Pendidikan (S.Pd)

OLEH

HAFIZH IRFAN MAULANA

NIM. 22205088

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

HALAMAN PERSETUJUAN
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PESERTA DIDIK
DI MI Hidayatul Muhtadin Jati Kapur Tarokan Kediri
TAHUN PELAJARAN 2024-2025

SKRIPSI

Diajukan Oleh:

HAFIZH IRFAN MAULANA

NIM: 22205088

Telah diperiksa, dan disetujui untuk diuji

Pembimbing I



Nurul Huda Purnomo, M. Pd.
NIP. 19900104 201801 1 003

Pembimbing II



M. Ubaidillah Ridwanulloh, M. Pd.I.
NIP. 199006062020121012

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PESERTA DIDIK DI MI
HIDAYATUL MUBTADIN JATI KAPUR TAROKAN KEDIRI TAHUN
PELAJARAN 2024-2025**

HAFIZH IRFAN MAULANA

NIM. 22205088

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil

Kediri pada tanggal 29 Juni 2026

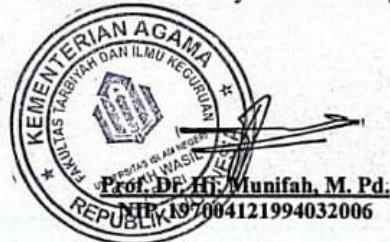
Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Jerhi Wahyu Fernanda, M. Si.
NIP. 198603042019031007
2. Pembimbing I
Nurul Huda Purnomo, M.Pd.
NIP. 19900104 201801 1 003
3. Pembimbing II
M. Ubaidillah Ridwanulloh, M. Pd.I.
NIP. 199006062020121012

(.....)
(.....)
(.....)

Kediri, 29 Juni 2026

Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan



NOTA DINAS

Kediri, 25 Mei 2026

Nomor : -
Lampiran : Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada Yth, Dekan Fakultas Tarbiyah Dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut bahwa ini:

Nama : HAFIZH IRFAN MAULANA
NIM : 22205088
Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Peserta Didik Di Mi Hidayatul Muhtadin Jati Kapur Tarokan Kediri Tahun Pelajaran 2024-2025

Setelah perbaikan materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Satu (S1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan segera dapat diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum atas kesediaannya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Nurul Huda Purnomo, M. Pd.
NIP. 19900104 201801 1 003

Pembimbing II



M. Ubaidillah Ridwanulloh, M. Pd.I.
NIP. 199006062020121012

NOTA BIMBINGAN

Kediri, 25 Mei 2026

Nomor : -
Lampiran : Berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut bahwa ini:

Nama : HAFIZH IRFAN MAULANA
NIM : 22205088
Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Peserta Didik Di Mi Hidayatul Muhtadin Jati Kapur Tarokan Kediri Tahun Pelajaran 2024-2025

Setelah perbaikan materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Satu (S1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan segera dapat diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum atas kesediaannya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Nurul Huda Purnomo, M. Pd.
NIP. 19900104 201801 1 003

Pembimbing II



M. Ubaidillah Ridwanulloh, M. Pd.I.
NIP. 199006062020121012

HALAMAN MOTTO

“Hidup adalah pengabdian, dan tidak ada pengabdian tanpa pengorbanan.
Nikmatilah semua susahmu sebelum tercapai nikmatmu, Alam semesta tak pernah
terburu-buru tapi semuanya tercapai.”

Jika tidak karena Allah yang menolongku, mungkin aku sudah lama menyerah.
(QS. Al- Insyirah, 5-6)

PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama : Hafizh Irfan Maulana

Nim : 22205088

Prodi : Manajemen Pendidikan Islam

Fakultas : Tarbiyah

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang disusun ini merupakan hasil pemikiran dan karya asli saya sendiri serta tidak berasal dari hasil penjiplakan karya pihak lain, baik secara sebagian maupun keseluruhan. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini mengandung unsur plagiarisme, maka saya bersedia mempertanggungjawabkannya dan menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 25 Mei 2026
Pe

Hafizh Irfan Maulana

ABSTRAK

Hafizh Irfan Maulana, Dosen Pembimbing: Nurul Huda Purnomo, M.Pd. dan M. Ubaidillah Ridwanulloh, M.Pd.I. *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Peserta Didik di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri Tahun Pelajaran 2024–2025*. Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, UIN Syekh Wasil Kediri, 2026.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran 4P, Peserta Didik, Madrasah Ibtidaiyah.

Pemasaran merupakan salah satu orientasi dalam ilmu manajemen yang menekankan kapasitas lembaga dalam merespons kebutuhan dan kepuasan masyarakat secara efektif dan efisien. Dalam konteks lembaga pendidikan swasta, khususnya madrasah, strategi pemasaran memegang peranan vital untuk mempertahankan eksistensi dan mendorong pertumbuhan jumlah peserta didik di tengah persaingan yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan perencanaan, pelaksanaan bauran pemasaran 4P, serta evaluasi strategi pemasaran dalam meningkatkan peserta didik baru di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan melibatkan kepala madrasah, wakil kepala bidang humas, guru, serta panitia PPDB. Data dianalisis melalui tahap reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan, serta diuji keabsahannya menggunakan teknik triangulasi.

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa perencanaan strategi pemasaran diawali dengan analisis SWOT, dilanjutkan penetapan tujuan pemasaran melalui musyawarah bersama, dan diakhiri penyusunan rencana kerja PPDB secara terstruktur. Implementasi bauran pemasaran 4P mencakup: aspek produk berupa program unggulan keagamaan meliputi metode Ummi, hadrah, qiraat, dan drum band; aspek harga berupa kebijakan biaya terjangkau tanpa SPP bulanan yang bersumber dari dana BOS; aspek tempat berupa lokasi strategis di lingkungan masyarakat religius; serta aspek promosi melalui pendekatan langsung ke TK/RA, tokoh masyarakat, dan pemanfaatan media sosial secara aktif. Evaluasi dilaksanakan secara rutin melalui rapat bersama, dengan indikator keberhasilan berupa peningkatan jumlah peserta didik dari 251 siswa pada tahun ajaran 2021/2022 menjadi 325 siswa pada tahun ajaran 2024/2025. Kendati demikian, keterbatasan sarana prasarana dan kompetensi digital sebagian tenaga pendidik masih menjadi hambatan yang perlu ditingkatkan. Penelitian selanjutnya disarankan mengkaji topik serupa dengan pendekatan dan variabel yang lebih beragam guna menghasilkan temuan yang lebih komprehensif.

ABSTRACT

HAFIZH IRFAN MAULANA. (2026). *Marketing Strategy in Increasing Students at MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri Academic Year 2024–2025. Islamic Education Management Study Program, UIN Syekh Wasil Kediri. Advisor: (1) Nurul Huda Purnomo, M.Pd. (2) M. Ubaidillah Ridwanulloh, M.Pd.I.*

Keywords: Marketing Strategy, 4P Marketing Mix, Students, Islamic Elementary School.

Marketing is one of the orientations in management science that emphasizes an institution's capacity to respond to community needs and satisfaction effectively and efficiently. In the context of private educational institutions, particularly madrasah, marketing strategy plays a vital role in maintaining institutional existence and encouraging student enrollment growth amid increasingly fierce competition. This study aims to describe the planning, implementation of the 4P marketing mix, and evaluation of marketing strategies in increasing new student enrollment at MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri.

This study employed a qualitative approach with a descriptive case study design. Data were collected through observation, interviews, and documentation involving the school principal, vice principal for public relations, teachers, and the new student admission committee (PPDB). Data were analyzed through the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing, and validity was tested using triangulation techniques.

The findings reveal that marketing strategy planning began with a SWOT analysis, followed by the establishment of marketing objectives through joint deliberation, and concluded with the structured preparation of a PPDB work plan. Implementation of the 4P marketing mix includes: the product aspect in the form of religious excellence programs comprising the Ummi method, hadrah, qiraat, and drum band; the price aspect in the form of an affordable cost policy with no monthly tuition fees (SPP) sourced from School Operational Assistance (BOS) funds; the place aspect in the form of a strategic location within a religious community environment; and the promotion aspect through direct outreach to kindergartens (TK/RA), community figures, and active use of social media. Evaluation was conducted routinely through joint meetings, with the key success indicator being an increase in student enrollment from 251 students in the 2021/2022 academic year to 325 students in the 2024/2025 academic year. Nevertheless, limited infrastructure and insufficient digital competency among some teaching staff remain obstacles that need to be addressed. Future research is recommended to examine similar topics using more diverse approaches and variables in order to produce more comprehensive findings.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji bagi Allah SWT. Tuhan yang menguasai seluruh alam, yang selalu memberikan rahmat dan anugerah-Nya kepada kita semua. Dengan demikian, penulis berhasil mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Peserta Didik di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri Tahun Pelajaran 2024–2025" setelah melalui proses yang panjang. Salawat serta salam untuk Nabi Muhammad SAW, dan juga untuk keluarga serta para sahabat dan pengikutnya.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk meraih gelar sarjana dalam bidang pendidikan pada program studi Manajemen Pendidikan Islam di Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri. Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari dukungan, panduan, serta motivasi dari berbagai pihak, meskipun penulis menyadari bahwa karya ini masih jauh dari sempurna. Oleh sebab itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dengan penuh ketulusan dan keikhlasan kepada:

1. Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri.
2. Prof. Dr. Hj. Munifah, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN Syekh Wasil Kediri.
3. Dr. Untung Khoiruddin, M.Pd.I., selaku Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam.
4. Siska Yulia Weny, M.Ak., selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Pendidikan Islam.
5. Nurul Huda Purnomo, M.Pd., dan Bapak M. Ubaidillah Ridwanulloh, M.Pd.I., selaku Dosen Pembimbing I dan II yang telah sabar memberikan arahan, bimbingan, dan masukan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Ibnu Dhuha selaku Kepala MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri, beserta Bapak Imam Masrukin selaku Waka Humas, seluruh guru, staf, dan peserta didik yang telah memberikan izin dan bantuan dalam melakukan penelitian.

7. Terkhusus kepada kedua orang tua tercinta, Bapak dan Ibu, yang selalu mengusahakan segalanya untuk penulis. Maafkan anakmu ini yang belum mampu berbuat banyak, belum bisa membalas segala peluh dan doa yang kalian curahkan setiap hari. Terima kasih karena telah menjadi rumah yang selalu terbuka, tempat segala resah dan lelah pulang tanpa pernah dihakimi. Terima kasih atas cinta yang tidak ada batasnya, atas didikan yang penuh keikhlasan, dan atas keteguhan kalian yang menjadi tiang dalam hidup penulis. Keluarga tercinta dan tersayang yang selalu memberikan dukungan kepada penulis, yang selalu jadi rumah kedua tempat penulis pulang ketika sedang lelah, dan yang menjadi saksi perjalanan penulis.
8. Kepada teman-teman dekat saya dan teman-teman Manajemen Pendidikan Islam angkatan 2022 yang telah mendampingi serta berjuang bersama dalam menempuh pendidikan hingga meraih gelar Sarjana Pendidikan.
9. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, penulis mengucapkan terima kasih atas segala bentuk bantuan dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis, baik secara moril maupun materiil. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat, perlindungan, serta membalas segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki berbagai keterbatasan, sehingga penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Harapan penulis, Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Aamiin ya Rabbal'alamina. Penulis juga berharap tujuan penyusunan skripsi ini dapat tercapai dan semoga Allah SWT membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu.

Kediri, 25 Mei 2026
Penulis,



Hafizh Irfan Maulana

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
NOTA DINAS	v
NOTA BIMBINGAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Konsep.....	9
F. Penelitian Terdahulu	11
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Manajemen Pemasaran.....	13
1. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	13
2. Tujuan Manajemen Pemasaran Pendidikan.....	15
3. Fungsi Manajemen Pemasaran Pendidikan	17
B. Strategi Pemasaran	19
1. Pengertian strategi	19
2. Proses Startegi Pemasaran	20
C. Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan	23
1. Pengertian Bauran Pemasaran	23
2. Bentuk Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan	24
D. Minat Calon Peserta Didik	29

1. Pengertian Minat Peserta Didik.....	29
2. Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat	31
BAB III METODE PENELITIAN.....	37
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	37
B. Kehadiran Peneliti.....	38
C. Lokasi Penelitian.....	39
D. Data dan Sumber Data	39
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42
F. Instrumen Pengumpulan Data	45
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	47
H. Teknik Analisis Data.....	49
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	51
A. Paparan Data	51
1. Perencanaan Strategi Pemasaran dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri.....	51
2. Strategi pemasaran dalam meningkatkan peserta didik baru di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri.....	81
3. Evaluasi Strategi Pemasaran dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri	109
B. Temuan Penelitian.....	122
BAB V PEMBAHASAN	134
A. Perencanaan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Peserta Didik Baru di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri.....	134
B. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Peserta Didik Baru di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri Berdasarkan Bauran Pemasaran 4P	138
C. Evaluasi Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Peserta Didik Baru di MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri.....	144
BAB IV PENUTUP	149
A. Kesimpulan	149
B. Saran.....	151
DAFTAR PUSTAKA	152
LAMPIRAN.....	156
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	159

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Grafik Tren Pertumbuhan Peserta Didik MI Hidayatul Mubtadiin....	64
Gambar 4.2 dokumentasi rapat PPDB).	70
Gambar 4.3 Browsur PPDB	73
Gambar 4.4 Kegiatan STAR O(Study Ta’aruf dan Outbond)	76
Gambar 4.5 (Kegiatan Foto kegiatan drum band).....	79
Gambar 4.6 Foto kegiatan gerak jalan	79
Gambar 4.7 Kegiatan PPDB STAR O MI Hidayatul Mubtadiin	83
Gambar 4.8 Sampul Rapor Agama	86
Gambar 4.9 Lembar Isi Rapor.....	86
Gambar 4.10 Piala Prestasi Siswa MI Hidayatul Mubtadiin.....	88
Gambar 4.11 Dokumentasi Bantuan Pendidikan Siswa Yatim/Piatu	96
Gambar 4.12 Lokasi madrasah yang berada di area tepi jalan raya.....	101
Gambar 4.13 kegiatan ahad wage	104
Gambar 4.14 Sosial media MI hidayatul mubtadiin	105
Gambar 4.15 Dokumentasi Penyampaian Informasi Melalui Grup WhatsApp Calon Wali Murid.....	107
Gambar 4.16 Dokumentasi Pertemuan Langsung dengan Calon Peserta Didik dan Wali Murid	107
Gambar 4.17 rapat evaluasi Madrasah	118
Gambar 4.18 Status WhatsApp Wali Murid MI Hidayatul Mubtadiin.	122

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Analisis SWOT MI Hidayatul Mubtadiin Jati Kapur Tarokan Kediri....	61
Tabel 4.2 Data Statistik Siswa MI Hidayatul Mubtadiin	63
Tabel 4.3 Prestasi MI Hidayatul Mubtadiin Tahun Pelajaran 2024/2025	88
Tabel 4.4 Laporan Evaluasi Pelaksanaan PPDB selama tiga tahun terakhir.....	130