

**IMPLENTASI STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DI SDIT SABILUL HUDA KOTA CIREBON**

TESIS

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Magister Pendidikan (M.Pd)
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI)**



Oleh:

MUHAMAD YASIN

NIM. 20086010018

**PROGRAM PASCASARJANA
PRODI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM (MPI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SYEKH NURJATI CIREBON
2022 M/ 1443 H**

LEMBAR PERSETUJUAN

IMPLENTASI STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DI SDIT SABILUL HUDA KOTA CIREBON

Tesis

Program Studi: Manajemen Pendidikan Islam

Oleh:

MUHAMAD YASIN
NIM. 20086010018

Telah distujui pada tanggal, April 2022

Pembimbing I,

Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag
NIP. 19590320 198403 1 002

Pembimbing II,

Dr. Ilman Nafi'a, M.Ag
NIP. 19721220 199803 1 004

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di ini:

Nama : Muhamad Yasin

NIM : 20086010018

Program Studi: Manajemen Pendidikan Islam

Pada Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Syekh Nurjati Cirebon

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis yang berjudul "**Implementasi Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon**", secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Atas pernyataan ini saya siap menanggung resiko atau sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, April 2022
Yang menyatakan,



Muhamad Yasin
Muhamad Yasin
NIM. 20086010018

Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag
Program Pascasarjana
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon

NOTA DINAS

Lampiran : 5 eksemplar
Perihal : Penyerahan Tesis

Kepada Yth,
Direktur Program Pascasarjana
IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Di
Cirebon


Assalamu 'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa tesis saudara Muhamad Yasin yang berjudul "Implementasi Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon", telah dapat untuk diujikan. Bersama ini, kami kirimkan naskahnya untuk segera dapat diujikan dalam sidang ujian tesis Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Atas perhatian Saudara, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Cirebon, April 2022
Pembimbing I,



Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag
NIP. 19590320 198403 1 002

Dr. H. Ilman Nafi'a, M.Ag
Program Pascasarjana
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon

NOTA DINAS

Lampiran : 5 eksemplar
Perihal : Penyerahan Tesis

Kepada Yth,
Direktur Program Pascasarjana
IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Di
Cirebon

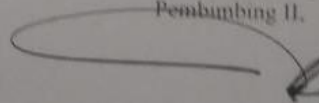
Assalamu alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa tesis saudara Muhammad Yasin yang berjudul "Implementasi Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon", telah dapat untuk diujikan. Bersama ini, kami kirimkan naskahnya untuk segera dapat diujikan dalam sidang ujian tesis Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Atas perhatian Saudara, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu alaikum wr. wb.

Cirebon, April 2022
Pembimbing II,



Dr. H. Ilman Nafi'a, M.Ag
NIP. 19721220 199803 1 004

LEMBAR PENGESAHAN

IMPLENTASI STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DI SDIT SABILUL HUDA KOTA CIREBON

Disusun oleh:
MUHAMAD YASIN
NIM. 20086010018

Telah diujikan pada tanggal 19 Mei 2022
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar
Magister Pendidikan (M.Pd)

Dewan Penguji

Ketua/ Anggota,

Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag
NIP. 19590320 198403 1 002

Sekretaris/ Anggota,

H. Didin/ Nurul Rosidm, MA, Ph.D
NIP. 19730404 199803 1 005

Pembimbing I/ Penguji,

Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag
NIP. 19590320 198403 1 002

Pembimbing II/ Penguji,

Dr. Ilman Nafi'a, M.Ag
NIP. 19721220 199803 1 004

Penguji Utama,

Dr. H. Anda Jugnda, M.Pd
NIP. 19620201 198603 1 020

Direktur,

Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag
NIP. 19590320 198403 1 002



ABSTRAK

Muhamad Yasin, “Implementasi Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon”, Tesis Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI), Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon 2022 M/ 1443 M.

Penelitian ini membahas tentang strategi bauran pemasaran jasa pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bauran pemasaran jasa pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon, kendala, dan implikasi dari penerapannya. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, sedangkan pengumpulan datanya dilaksanakan dengan teknik, observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran jasa pendidikan yang di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon dalam penerimaan peserta didik baru menggunakan 7P yaitu, Product (Produk), Price (Harga), Place (Tempat), Promotion (Promosi), People (Orang), Proof (Bukti Fisik), dan Process (Proses). Produk yang dipasarkan pembelajaran Al-Quran dan tahfizh dengan metode ummi, pembiasaan ibadah, bina pribadi islam, adiwiyata, dan ekstrakurikuler. Haraga yang diberikan untuk peserta didik yang berasal dari TKIT Sabilul Huda Kota Cirebon ada potongan uang gedung, untuk anak guru dan karyawan gratis SPP selama 6 tahun. Lokasinya strategis, sedangkan segi pemasarannya sebar brosur, kerjasama dengan komite sekolah, dan memanfaatkan media sosial sekolah, seperti facebook, instragram, dan website. Ada pembinaan sumber daya manusianya, yaitu ada evaluasi bulanan dan pembinaan pekanan. Sarana Prasarananya mencukupi sehingga peserta nyaman belajar di sekolah. Proses pembelajaran dilakukan secara modern mengikuti perkembangan teknologi. Kurikulum yang diterapkan, yaitu gabungan antara kurikulum nasional dan kurikulum jaringan sekolah islam terpadu. Penghambat pemasaran yang terjadi di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon, yaitu terjadinya kemacetan karena lahan parkir yang kurang mencukupi, persaingan yang ketat antar lembaga pendidikan, kerja tim, dan hubungan masyarakat. Implikasi terhadap SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon, adanya daya saing semakin ketat, reputasi sekolah yang harus dipertahankan, dan jejaring yang harus dijaga hubungannya, serta peserta didik semakin bertambah dari sebelumnya. Adapun respon dari masyarakat sangat baik dengan adanya sekolah tersebut.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasran, Jasa Pendidikan

ABSTRACT

Muhamad Yasin, "Implementation of Marketing Services Marketing Mix Strategy in Elementary Schools Integrated Islam Sabilul Huda Cirebon City", Thesis of Islamic Education Management Study Program, Postgraduate Program of Syekh Nurjati State Islamic Institute Cirebon 2022 AD/1443 AD.

This study discusses the marketing mix strategy of education services at the Integrated Islamic Sabilul Huda Elementary School, Cirebon City. This study aims to analyze the marketing mix strategy of education services at the Sabilul Huda Islamic Elementary School in Cirebon City, the constraints, and the implications of its implementation. This research method uses a qualitative descriptive approach, while the data collection is carried out using techniques, observations, interviews, and documentation.

The results of this study indicate that the marketing strategy for educational services at the Sabilul Huda Islamic Elementary School in Cirebon City in accepting new students uses the seven P's, namely, Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, and Process. Products that are marketed are Al-Quran and Tahfiz learning with the ummi method, habituation of worship, Islamic personal development, adiwiyata, and extracurricular. The price given to students who come from of the Sabilul Huda Islamic Kindergarten in Cirebon City is a discount on the building fee, while for the children of teachers and employees free tuition for 6 years. The location is strategic, while the marketing aspect is distributing brochures, collaborating with school committees, and utilizing school social media, such as Facebook, Instagram, and websites. There is human resource development, namely monthly evaluation and weekly coaching. The infrastructure is sufficient so that participants are comfortable studying at school. The learning process is carried out in a modern way following technological developments. The applied curriculum is a combination of the national curriculum and the curriculum of an integrated Islamic school network. Marketing barriers that occur at the Integrated Islamic Elementary School Sabilul Huda Cirebon City, namely the occurrence of congestion due to insufficient parking space, intense competition between educational institutions, team work, and public relations. The implications for the Sabilul Huda Integrated Islamic Elementary School, Cirebon City, are that competitiveness is getting tighter, the reputation of the school must be maintained, and the network that must be maintained, and the number of students is increasing than before. The response from the community was very good with the existence of the school.

Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix, Education Services

المخلص

محمد ياسين ، "تنفيذ استراتيجية مزيج تسويق خدمات التسويق في المدرسة الإسلامية المتكاملة الابتدائية سبيل الهدى مدينة سيريبون" أطروحة برنامج دراسة إدارة التربية الإسلامية ، برنامج الدراسات العليا لمعهد الدولة الإسلامي في سيخ نورجاتي سيريبون ألفين و إثنتان و عشرون م / ألف و أربعة مائة و ثلاثة و أربعون هـ

تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن إستراتيجية التسويق للخدمات التعليمية في مدرسة سبيل الهدى الإسلامية الابتدائية ، بمدينة سيريبون في قبول الطلاب الجدد تستخدم سبع نقاط رئيسية وهي المنتج ، والسعر ، والمكان ، والترقية والأفراد ، والأدلة المادية ، والعملية. المنتجات التي يتم تسويقها هي تعلم القرآن والتحفيز بطريقة الأم ، وتعويد العبادة وتنمية الشخصية الإسلامية ، والأدبيات ، واللامنهجية ،

السعر المعطى للطلاب الذين يأتون من روضة أطفال سبيل الهدى الإسلامية المتكاملة ، مدينة سيريبون ، يتم خصم رسوم البناء ، بينما بالنسبة لأطفال المعلمين والموظفين هناك رسوم دراسية مجانية لمدة ستة سنوات

الموقع استراتيجي ، بينما الجانب التسويقي هو توزيع الكتيبات ، والتعاون مع لجان المدرسة ، واستخدام وسائل المواقع الإلكترونية. هناك تنمية للموارد البشرية Instagram و Facebook التواصل الاجتماعي بالمدرسة ، مثل أي التقييم الشهري والتدريب الأسبوعي. المرافق والبنية التحتية كافية حتى يشعر المشاركون بالراحة في الدراسة ، في المدرسة. تتم عملية التعلم بطريقة حديثة تتبع التطورات التكنولوجية. المنهج التطبيقي هو مزيج من المناهج الوطنية ومناهج شبكة المدارس الإسلامية المتكاملة. عوائق التسويق التي تحدث في مدرسة سبيل الهدى الابتدائية الإسلامية المتكاملة ، مدينة سيريبون ، هي الازدحام بسبب عدم كفاية أماكن وقوف السيارات ، والمنافسة الشديدة بين المؤسسات التعليمية ، والعمل الجماعي ، والعلاقات العامة

الآثار المترتبة على مدرسة سبيل الهدى الابتدائية الإسلامية المتكاملة ، مدينة سيريبون ، هي أن التنافسية تزداد إحصائياً ، ويجب الحفاظ على سمعة المدرسة ، والشبكة التي يجب الحفاظ عليها ، وعدد الطلاب في ازدياد أكثر من ذي قبل. كانت استجابة المجتمع جيدة جداً مع وجود المدرسة

الكلمات المفتاحية: استراتيجية التسويق ، المزيج التسويقي ، الخدمات التعليمية

RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis adalah Muhamad Yasin, lahir di Brebes pada tanggal 25 Oktober 1994. Penulis merupakan anak ketiga dari empat bersaudara, putra dari Bapak Torikin dan Ibu Carti. Penulis beralamat di Desa Luwunggede RT. 001 RW. 004 Kecamatan Tanjung Kabupaten Brebes Provinsi Jawa Tengah. Emailnya muhamadyasin951@gmail.com.

Riwayat Pendidikan :

1. MI Darul Hikmah, tahun 2002 – 2008.
2. MTs Daar Es Salaam, tahun 2008 – 2011.
3. SMK Negeri 1 Kersana, tahun 2011 – 2014.
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Jurusan Tadris Matematika, tahun 2014 – 2018.
5. Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon, Prodi Manajemen Pendidikan Islam, tahun 2020 – 2022.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT., yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, termasuk penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir S2 pada program studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI), yakni penulisan tesis. Shalawat serta salam semoga senantiasa tersampaikan kepada Nabi Muhammad SAW., beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya sampai akhir zaman.

Penulis dapat menyelesaikan tesis ini, yang berjudul **“Implementasi Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon”**, yang penuh dengan perjuangan dan rintangan. Namun berkat dorongan dan motivasi dari berbagai pihak akhirnya tesis ini dapat terselesaikan.

Untuk itu pada kesempatan yang berbahagia kali ini dengan segala hormat dan rendah hati, penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada yang terhormat:

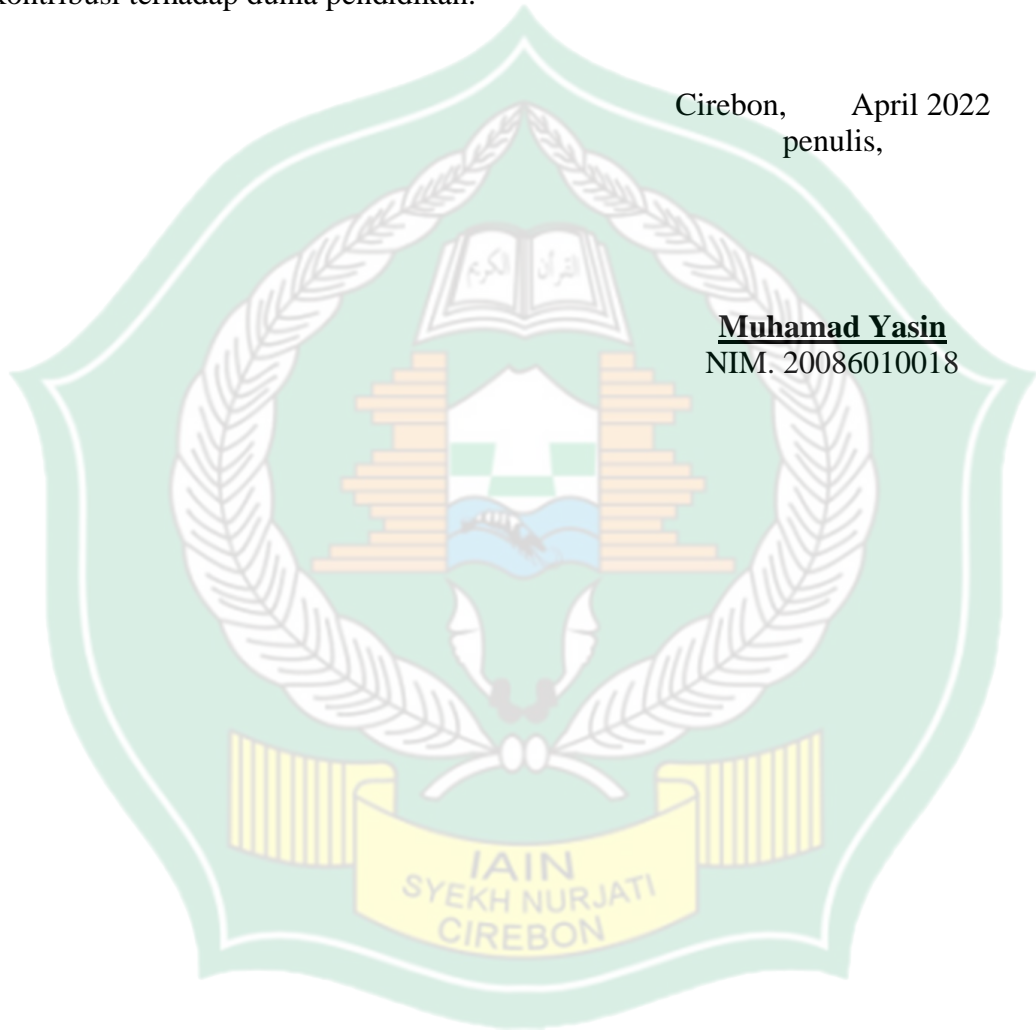
1. Bapak Dr. H. Sumanta, M.Ag., selaku Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Bapak Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag., selaku Direktur Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon dan sekaligus Pembimbing I, yang telah memberikan segenap waktu dan ruang untuk membimbing penulis.
3. Bapak Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi, M.Ag., selaku Direktur Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon dan sekaligus Pembimbing I, yang telah memberikan segenap waktu dan ruang untuk membimbing penulis.
4. Bapak Dr. H. Ilman Nafi'a, M.Ag., selaku Pembimbing II, yang telah memberikan segenap waktu dan ruang untuk membimbing penulis.
5. Ibu Dr. Hj. Huriyah, M.Pd., selaku Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, yang telah memberikan saran atau masukannya kepada penulis dalam menyelesaikan tesisnya.
6. Seluruh Bapa dan Ibu Dosen dilingkungan program pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon yang telah menyalurkan ilmunya kepada penulis dari semester satu hingga semester akhir.
7. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu dan tidak mengurangi rasa hormat baik pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam pembuatan karya ilmiah yang berupa tesis ini.

Semoga Allah SWT., melimpahkan rahmat dan membalas amal baik yang telah diberikan kepada penulis. Akhirnya, sebuah hasil penelitian ini yang masih jauh dari kesempurnaan saya suguhkan dengan sangat mengharap kritik dan sarannya yang dapat melengkapi kekurangan di dalamnya.

Semoga segala informasi penulis yang sajikan dalam tesis ini dapat menjadi kontribusi terhadap dunia pendidikan.

Cirebon, April 2022
penulis,

Muhamad Yasin
NIM. 20086010018



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
RIWAYAT HIDUP	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR BAGAN.....	xv
DAFTAR GRAFIK	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Masalah	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Kajian Teoritik	8
1. Definisi Pemasaran	8
2. Konsep Manajemen Pemasaran	9
3. Pemasaran Jasa pendidikan.....	12
4. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan	14
5. Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan	17
B. Studi Relevan	22
BAB III METODE PENELITIAN	27
A. Pendekatan dan Metodologi Penelitian.....	27
B. Tempat dan Subjek Penelitian	27
C. Jenis dan Sumber Data.....	28
D. Teknik Pengumpulan Data	29

E. Teknik Analisis Data.....	31
F. Teknik Keabsahan Data.....	32
BAB IV TEMUAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Temuan Umum	34
1. Profil SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon.....	34
2. Visi dan Misi SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon	36
3. Struktur Organisasi SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	37
4. Data Pesreta Didik Baru SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Selama 5 Tahun Terakhir.....	37
5. Data Pesreta Didik Baru SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	38
6. Data Guru dan Karyawan SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	39
7. Data Sarana dan Prasarana.....	41
8. Jam Masuk dan Pulang SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun	45
B. Temuan Khusus	46
1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon.....	46
2. Faktor Penghambat Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon.....	63
3. Implikasi Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon dan Respon Masyarakat.....	65
BAB V PENUTUP	71
A. Kesimpulan	71
B. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Identitas SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon	35
Tabel 4.2 Data Peserta Didik SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	38
Tabel 4.3 Data Guru SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	39
Tabel 4.4 Data Karyawan SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	40
Tabel 4.5 Sarana SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon	41
Tabel 4.6 Prasarana SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon.....	42
Tabel 4.7 Jam Masuk dan Pulang SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon (Sebelum Masa Pandemi Covid-19).....	45
Tabel 4.8 Jam Masuk dan Pulang SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon (Masa Pandemi Covid-19).....	45
Tabel 4.9 Rincian Biaya Awal Masuk Jam Masuk dan Pulang SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022.....	50
Tabel 4.10 Nama-Nama Anak Guru SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	50
Tabel 4.11 Nama-Nama Anak Karyawan SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	51

DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1 Struktur Organisasi SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2021/2022	37
---	----



DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 Data Peserta Didik Baru SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2017 – 2022	37
Grafik 4.2 Data Peserta Didik Baru SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon Tahun Pelajaran 2018 – 2023	67



DAFTAR GAMABAR

Gambar 4.1 Website, Facebook, dan Instagram	54
Gambar 4.2 Brosur Pendaftaran Peserta Didik Baru SDIT Sabilul Huda Kota Cirebon.....	55

