

**STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DI SD ISLAM ULIL ALBAB
KEBUMEN TAHUN PELAJARAN 2018/2019**



Oleh

CHOIRUN NISA

1513024

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi

Syarat-syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana

Pendidikan Program Studi

Manajemen Pendidikan Islam

Fakultas Tarbiyah

INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA

KEBUMEN

2019

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Choirun Nisa

NIM : 1513024

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Pendidikan di SD Islam Ulil Albab
Kebumen
Tahun Pelajaran 2018/2019

Dengan ini saya menyatakan bahwa naskah Skripsi ini adalah benar-benar hasil penelitian pengkajian mendalam terhadap suatu pokok permasalahan yang dilakukan secara mandiri dibawah bimbingan Dosen Pembimbing dan berdasarkan pada Metodologi Karya Ilmiah yang berlaku di IAINU Kebumen. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini disebutkan dalam Daftar Pustaka.

Jika dalam perjalanan waktu terbukti Skripsi karya saya tidak sesuai dengan pernyataan ini, saya bersedia menanggung segala resiko, termasuk pencabutan gelar kesarjanaan yang saya sandang.

Kebumen, 23 Oktober2019

Choirun Nisa

MOTTO

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ
وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakal kepada Nya.¹

¹ QS. Ali Imran (3): 159.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini Saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya tercinta Bapak Slamet Mukharis dan Ibu Nur Yani yang senantiasa memberikan cinta dan kasih sayang serta dukungan moral dan material untuk memperjuangkan saya menuntut ilmu. Terima kasih untuk setiap cucuran doa-doa kalian dan terima kasih telah menjadi Bapak dan Ibu terbebatku di dunia ini.
2. Adik-adikku yang selalu memberiku semangat dan dukungan sampai skripsi ini selesai, serta seluruh keluarga besar mbah H. Mukhson & Hj. Rembun dan H. Saefudin & Hj Kowiyah.
3. Abah K. H Johan Amru S.Sos.I Al Hafidz beserta Keluarga besar Pondok Pesantren An-Nahdliyah SMK Ma'arif 1 Kebumen dan Keluarga Besar Pondok Pesantren Al Istiqomah Karang Sari Kebumen.
4. Para sahabat yang merangkap jadi keluarga saya di Pondok Pesantren Al Iman Bulus Gebang Purworejo diantaranya: Nuur Hikmah, Daefrin Nur Isroat, Siti Fatimah, Rani Ulfi Anggriani, Layla Imroatus Solehah, Siti Karomah, Chusnul Hidayah, Malyuna Milyari Faidah, Wifiq Naelatul Afifah, Siti Halimatur Rosyidah, Siti Rahmawati Aulia, Siti Zulaikha, Siti Khudriyah, Luthfia Nur Afidah karena dari mereka saya mengenal arti "sahabat rasa keluarga".
5. Rekan-rekan seluruh keluarga besar Manajemen Pendidikan Islam (MPI) dan keluarga besar kampus IAINU Kebumen.

ABSTRAK

Choirun Nisa. 1513024. Strategi Pemasaran Pendidikan di SD Islam Ulil Albab Kebumen Tahun Pelajaran 2018/2019.

Tujuan Penelitian adalah: (1) Untuk mengetahui strategi pemasaran yang ada di SD Islam Ulil Albab Kebumen; (2) Untuk mengetahui apa yang menjadi kendala selama ini di SD Islam Ulil Albab Kebumen; (3) Untuk mengetahui cara menyelesaikan masalah di SD Islam Ulil Albab Kebumen dan untuk mengetahui bagaimana hasil setelah masalah tersebut diselesaikan.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif bersifat mendeskripsikan makna data atau fenomena yang dapat ditangkap oleh peneliti, dengan menunjukkan bukti-buktinya. Informasi kunci berkaitan dengan pokok permasalahan didapat melalui narasumber seperti kepala sekolah dan wali murid. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan penyusunan data yang telah diperoleh dilapangan dengan mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, dan mengkategorikannya berdasarkan kategorisasi yang sesuai dengan masalah penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang ada di SD Islam Ulil Albab Kebumen telah berjalan secara optimal. Kegiatan pemasaran yang dilakukan dengan menentukan target sasaran, menentukan tujuan, menyebarkan brosur, pamflet, dan memasang sepanduk, sebelum tahun ajaran. Selain itu kemudian membuat taktik pemasaran yaitu dengan menonjolkan keberbedaan positifnya SD Islam Ulil Albab Kebumen dengan sekolah lain. Dan didalamnya terdapat alat-alat yang digunakan untuk mensukseskan kegiatan pemasaran dilembaga pendidikan yaitu bauran pemasaran.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran

ABSTRACT

Choirun Nisa. 1513024. Educational Marketing Strategy in Ulil Albab Islamic Elementary School Kebumen in 2018/2019 Academic Year.

The Research Objectives are: (1) To find out the marketing strategies in SD Ulil Albab Kebumen; (2) To find out what are the obstacles so far at Ulil Albab Islamic Elementary School Kebumen; (3) To find out how to solve problems at Ulil Albab Islamic Elementary School Kebumen and to find out how the results are after the problem is resolved.

This research is a descriptive study using qualitative methods. Qualitative research is to describe the meaning of data or phenomena that can be captured by researchers, by showing the evidence. Key information relating to the subject matter is obtained through sources such as school principals and student guardians. Data collection techniques using the method of observation, interviews and documentation. Data analysis techniques by compiling data that has been obtained in the field by organizing, sorting, grouping, and categorizing it based on categorization in accordance with the research problem.

Based on the results of the study it can be concluded that the marketing strategy at SD Ulil Albab Kebumen has been running optimally. Marketing activities carried out by setting targets, setting goals, distributing brochures, pamphlets, and putting up banners, before the school year. In addition, they then made the marketing tactic by highlighting the positive differences of the Ulil Albab Kebumen Islamic Elementary School with other schools. And inside there are tools that are used to succeed marketing activities in the educational institution, namely the marketing mix.

Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix

KATA PENGANTAR

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَبِهِ نَسْتَعِينُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْمُرْسَلِينَ وَعَلَى
آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَّا بَعْدُ

Segala puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat berupa nikmat sehat dan nikmat sempat kepada kita semua. Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita bagi Nabi Agung Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan yang terang bagi umatnya sehingga selamat didunia dan diakhirat kelak.

Penyusunan skripsi ini merupakan kajian tentang “Strategi Pemasaran Pendidikan di SD Islam Ulil Albab Kebumen”. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan bisa terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dorongan dari beberapa pihak. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Imam Satibi, S.Ag. M.Pd.I selaku Rektor IAINU Kebumen
2. Bapak Benny Kurniawan, M.Pd.I selaku dekan fakultas tarbiyah IAINU Kebumen yang telah memberi ijin penelitian ini
3. Bapak Dr. Sudadi, M.Pd.I dan Bapak Benny Kurniawan, M.Pd.I selaku dosen pembimbing pertama dan kedua, yang dengan penuh kesabaran memberikan nasihat dan meluangkan waktunya untuk memberikan arahan sehingga skripsi ini bisa terselesaikan

4. Seluruh Dosen IAINU Kebumen yang telah memberikan semua ilmunya
5. Staf dan Karyawan IAINU Kebumen yang telah memberikan bantuan dalam pengadaan referensi
6. Kepala Sekolah SD Islam Ulil Albab Kebumen
7. Kepada Tim Penguji skripsi IAINU Kebumen

Guna kesempurnaan skripsi ini, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca yang budiman, demi kesempurnaan maksud dan tujuan. Akhirnya penulis berharap semoga hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran kepada pembaca dan berbagai pihak demi kemajuan dan Strategi Pemasaran Pendidikan di SD Islam Ulil Kebumen.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini disusun jauh dari kesempurnaan sebagaimana yang diharapkan. Untuk itu segala kekurangan dan kekhilafan penulis mohon maaf yang setulus-tulusnya. Dan semoga skripsi ini ada manfaatnya.

Kebumen, 23 Oktober 2019

Choirun Nisa

DAFTAR ISI

A. Bagian Awal Skripsi

1. HALAMAN SAMBUTAN.....	i
2. HALAMAN JUDUL	i
3. HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
4. HALAMAN PERNYATAAN	iii
5. HALAMAN MOTTO	iv
6. HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
7. ABSTRAK	vi
8. KATA PENGANTAR	viii
9. DAFTAR ISI	x
10. DAFTAR TABEL	xii
11. DAFTAR GAMBAR.....	xiii
12. DAFTAR LAMPIRAN	xiv

B. Bagian Utama Skripsi

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatasan Masalah	10
C. Perumusan Masalah	10
D. Penegasan Istilah	11
E. Tujuan Penelitian	14
F. Kegunaan Penelitian	14

BAB II : KAJIAN TEORETIS

A. Landasan Teori	15
B. Hasil Penelitian Terdahulu	35
C. Fokus Penelitian	36

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	37
--------------------------------	----

B. Desain Penelitian	38
C. Subjek Penelitian	39
D. Teknik Pengumpulan Data	40
E. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV : HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum SD Islam Ulil Albab Kebumen	44
1. Letak Geografis	44
2. Profil	44
3. Sejarah	45
4. Visi dan Misi	48
5. Tujuan	50
6. Sarana dan Prasarana	51
7. Keadaan Guru	52
8. Keadaan Siswa	55
9. Jadwal Kegiatan Belajar Mengajar	56
10. Kegiatan Ekstrakurikuler dan Penunjang	58
B. Deskripsi dan Analisis Data	59
1. Bagaimana Strategi Pemasaran SD Islam Ulil Albab Kebumen	
a. Perencanaan Pemasaran.....	61
b. Pelaksanaan Pemasaran	65
c. Penilaian Pemasaran	67
2. Kendala yang dihadapi	78
3. Bagaimana Solusi dan Hasilnya	79
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	83
B. Saran-saran	84
C. Kata Penutup	85
C. Bagian Akhir Skripsi	
1. DAFTAR PUSTAKA	
2. LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

1. Tabel. 1 Daftar Sarana dan Prasarana SD Islam Ulil Albab Kebumen	50
2. Tabel. 2 Daftar Pendidik dan Tenaga Kependidikan SD Islam Ulil Albab Kebumen	52
3. Tabel. 3 Data Kondisi Peserta Didik SD Islam Ulil Albab Kebumen	55
4. Tabel. 4 Distribusi Waktu dan Kegiatan Harian SD Islam Ulil Albab Kebumen.....	56
5. Tabel. 5 Daftar Kegiatan Ekstrakurikuler dan Kegiatan Penunjang SD Islam Ulil Albab Kebumen	57

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar. 1 Keadaan Gedung SD Islam Ulil Albab Kebumen
2. Gambar. 2 Dokumentasi Prestasi Lomba-lomba yang didapatkan Siswa Siswi SD Islam Ulil Albab Kebumen
3. Gambar. 3 Kegiatan-kegiatan yang ada di SD Islam Ulil Albab Kebumen
4. Gambar. 4 Kegiatan Pembelajaran TPQ di SD Islam Ulil Albab Kebumen
5. Gambar. 5 Kegiatan Pemasaran SD Islam Ulil Albab Kebumen
6. Gambar. 6 Dokumentasi Wawancara yang dilakukan Penulis

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran. 1 Surat Ijin Riset
2. Lampiran. 2 Surat Pemberian Ijin Riset
3. Lampiran. 3 Surat Keterangan Penelitian
4. Lampiran. 4 Pedoman Wawancara
5. Lampiran. 5 Biodata Penulis

