

**STRATEGI MANAJEMEN PEMASARAN  
PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU  
DI MTs SALAFIYAH WONOYOSO**



Oleh  
**ASFINGAMALIA HASANAH**  
**1813152**

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi  
Syarat-syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana  
Pendidikan Program Studi Manajemen Pendidikan Islam  
Fakultas Tarbiyah

**ISNTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA  
(IAINU) KEBUMEN  
TAHUN 2022**

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada,  
Yth. Dekan Fakultas Tarbiyah  
IAINU Kebumen  
di  
Tempat

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama (IAINU) Kebumen No. In.11/X.10/IAINU/FTY/II/31/21 Tertanggal 31 Februari 2021 tentang Judul dan Pembimbing Skripsi Mahasiswa Progam S.1 Tahun Akademik 2021/2022. Atas tugas kami sebagai Pembimbing Skripsi menyatakan bahwa:

**Nama** : Asfi Ngamalia Hasanah  
**NIM** : 18116541  
**Jurusan/Progam** : Pendidikan Agama Islam/Tarbiyah  
**Tahun Akademik** : 2021/2022  
**Judul Skripsi** : STRATEGI MANAJEMEN PEMASARAN  
**PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU  
DI MTs SALAFIYAH WONOYOSO**

Maka setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami anggap Skripsi tersebut sebagai hasil penelitian/ kajian mendalam telah memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqosyah IAINU Kebumen.

Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dimunaqosahkan, dan bersama ini kami kirimkan 3 (tiga) eksrapler Skripsi dimaksud.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*


Dosen Pembimbing I,



**Benny Kurniawan., M.Pd.I.**  
NIDN. 2110068702

Kebumen, ..... September 2022

Dosen Pembimbing II,



**Nginavatul Khasanah, M.Pd.**  
NIDN. 2106109102

**SKRIPSI**

**STRATEGI MANAJEMEN PEMASARAN  
PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU  
DI MTs SALAFIYAH WONOYOSO**

Oleh  
**ASFI NGAMALIA HASANAH**  
**1813152**

Telah Dimunaqosahkan di Depan Sidang Penguji  
Pada Tanggal 6 Oktober 2022  
Dan Telah dinyatakan Memenuhi Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1  
Pendidikan Pada Tanggal 6 Oktober 2022

Pembimbing I,



**Benny Kurniawan, M. Pd. I**  
**NIDN. 2110068702**

Penguji I

Pembimbing II,



**Nginayatul Khasanah, M.Pd.**  
**NIDN. 2112018702**

Penguji II

**Fikria Najitama, M.Si**  
**NIDN.2107078201**

Ketua



**Fikria Najitama, M.Si**  
**NIDN.2107078201**

Pimpinan Sidang


**Umi Arifah, M.M.**  
**NIDN 2114088703**

Sekretaris



**Okv Ristya Trisnawati, M.Pd.**  
**NIDN. 2106109102**

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Tarbiyah



**Imam Subarkah, M.Pd.**  
**NIDN. 2129078202**

## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **ASFI NGAMALIA HASANAH**

NIM : **18116541**

Judul Skripsi : **STRATEGI MANAJEMEN PEMASARAN**

**PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU**

**DI MTs SALAFIYAH WONOYOSO**

Dengan ini saya menyatakan bahwa naskah Skripsi ini adalah benar-benar hasil penelitian/pengkajian mendalam terhadap suatu pokok masalah yang dilakukan secara mandiri di bawah bimbingan Dosen Pembimbing dan berdasarkan Metodologi Karya Ilmiah yang berlaku di IAINU Kebumen. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan 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 kesarjaan yang saya sandang.

Kebumen,..... September 2022

Hormat saya,

A handwritten signature in black ink is written over a yellow and red postage stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text '10000', 'SEPTULUH RIBU RUPIAH', and 'METRAL TEMPEL'. The serial number '7FA5DAKX258108618' is visible at the bottom of the stamp.

(Asfi Ngamalia Hasanah)

## **MOTTO**

“Tidak ada kalimat SEMUA AKAN INDAH PADA WAKTUNYA. Karena  
sejatinya setiap hari itu indah jika kita pandai bersyukur”

Jazilah Annahdliyah

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini aku persembahkan untuk :

1. Mama dan Bapak tercinta, terimakasih atas cinta kasih, dukungan, pengorbanan dan doa yang tiada henti. Keberhasilanku saat ini 99% adalah hasil dari jerih payah dan doa yang setiap hari kalian langitkan.
2. Mas Adam, kakak tercinta, terima kasih karena selalu ada di sampingku dan ikut andil dalam proses pembuatan skripsi ini.
3. Adik Tercinta, terimakasih atas doa dan dukungannya.
4. Seluruh keluarga dan saudaraku, terimakasih atas doa dan dukungannya.
5. Dosen pembimbing, terimakasih karena telah membimbing hingga skripsi ini selesai.
6. MTs Salafiyah Wonoyoso, terimakasih atas kerja sama, waktu dan pengalaman yang telah diberikan.
7. IAINU Kebumen, terimakasih sudah menjadi tempat menimba ilmu sebagai bekal masa depan.

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmaanirrahiim

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Adapun judul skripsi yang penulis ajukan adalah “Strategi Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di MTs Salafiyah Wonoyoso”. Shalawat dan salam tercurahkan kepada junjungan kita nabi agung Muhammad SAW yang kita nantikan syafa’atnya di *yaumul qiyamah*.

Skripsi ini penulis ajukan untuk memenuhi syarat kelulusan mata kuliah Skripsi di Fakultas Tarbiyah IAINU Kebumen. penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak dapat terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Fikria Najitama, M.S.I selaku Rektor IAINU Kebumen
2. Beny Kurniawan, M.Pd.I selaku Wakil Rektor I IAINU Kebumen
3. Faisol, S.Ag. M.Ag selaku Wakil Rektor II IAINU Kebumen
4. Imam Subarkah, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Tarbiyah IAINU Kebumen
5. Bahrin Ali Murtopo, M.Pd.I selaku Kaprodi MPI IAINU Kebumen
6. Beny Kurniawan, M.Pd.I dan Nginayatul Hasanah, M.Pd.I selaku Dosen Pembimbing I dan II yang telah meluangkan waktu dan membantu untuk penyelesaian skripsi ini.
7. Segenap dosen Fakultas Tarbiyah IAINU Kebumen yang sudah

membekali ilmi pengetahuan.

8. Staf dan karyawan IAINU Kebumen yang telah senantiasa memberikan bantuan dalam pengadaan referensi.
9. Kedua orang tua yang senantiasa mendoakan dan memotivasi penulis untuk menyelesaikan skripsi.
10. Segenap keluarga besar MTs Salafiyah Wonoyoso, yang telah mengizinkan dan menerima saya dengan baik serta membantu memberikan segala informasi yang dibutuhkan dalam skripsi ini.
11. Diego Faizzata, S.H.I selaku Kepala MTs Salafiyah Wonoyoso, Mokhamad Muslih, S.H.I selaku waka kesiswaan sekaligus ketua PPDB, Tri Aryani S.Pd selaku waka kurikulum sekaligus guru IPA yang telah meluangkan waktu dalam proses penelitian.
12. Orang tua, kakak dan adik yang selalu memberikan kasih sayang, semangat dan motivasi dalam proses penyelesaian skripsi ini.
13. Briyan Mulana dan keluarga yang telah berbaik hati untuk meminjamkan laptopnya selama laptop penulis rusak.
14. Teman-teman MPI IAINU Kebumen angkatan 2018, yang telah memberikan warna selama masa perkuliahan.

Kepada semua pihak tersebut, penulis mengucapkan terimakasih dan semoga amal kebaikan dibalas dengan pahala yang melimpah dari Allah SWT. Aamiin.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu penulis berharap kritik dan saran yang membangun dari pembaca, sehingga skripsi ini menjadi lebih baik dan bermanfaat bagi para pembaca.

Kebumen, Oktober 2022

Asfi Ngamalia Hasanah



## ABSTRAK

**Asfi Ngamalia Hasanah, 181352.** Strategi Manajemen Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru di MTs Salafiyah Wonoyoso.

Penelitian ini bertujuan (1) Untuk mengetahui strategi manajemen pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di MTs Salafiyah Wonoyoso.(2) Untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi penghambat dan pendukung manajemen pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di MTs Salafiyah Wonoyoso.

Penelitian ini dilakukan dengan 9 narasumber yaitu kepala sekolah, waka kesiswaan, guru, 3 peserta didik dan 3 orang tua peserta didik. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Pengumpulan data pada penelitian ini yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah dengan melakukan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa MTs Salafiyah Wonoyoso telah melakukan strategi pemasaran yang cukup baik, beberapa pelayanan dan program yang ditawarkan dapat menarik minat masyarakat. Strategi yang digunakan yaitu dengan mengidentifikasi pasar dengan melakukan analisa kondisi dan ekspektasi pasar, segmentasi atau pengelompokan, *positioning* dan diferensiasi dengan mendesain seragam yang menarik, logo madrasah, slogan madrasah, fasilitas, dan mata pelajarannya, selain itu juga ada strategi bauran pemasaran yaitu 7P (*product, price, place, promotion, people, physical evidence, process*).

Kata kunci : Strategi Pemasaran, minat peserta didik

## ***ABSTRACT***

**Asfi Ngamalia Hasanah**, 181352. Marketing Management Strategy for New Student Admissions at MTs Salafiyah Wonoyoso.

This study aims (1) to determine the marketing management strategy for New Student Admissions (PPDB) at MTs Salafiyah Wonoyoso. (2) To find out what factors are inhibiting and supporting marketing management for New Student Admissions (PPDB) at MTs Salafiyah Wonoyoso.

This research was conducted with 9 resource persons, namely the principal, waka of student affairs, teachers, 3 students and 3 parents of students. The method used in this research is qualitative method. Collecting data in this study are interviews, observation and documentation. The data analysis technique used is data reduction, data presentation and conclusion drawing.

The results showed that MTs Salafiyah Wonoyoso had carried out a fairly good marketing strategy, some of the services and programs offered could attract the public's interest. The strategy used is to identify the market by analyzing market conditions and expectations, segmentation or grouping, positioning and differentiation by designing attractive uniforms, madrasa logos, madrasa slogans, facilities, and subjects, besides that there is also a marketing mix strategy, namely the 7Ps ( product, price, place, promotion, people, physical evidence, process).

***Keywords: Marketing Strategy, student interest***

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
NOTA DINAS .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK .....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv

### **BAB I : PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pembatasan Masalah .....	4
C. Perumusan Masalah .....	4
D. Penegasan Istilah .....	4
E. Tujuan Penelitian .....	6
F. Kegunaan Penelitian .....	6

### **BAB II : KAJIAN TEORISTIS**

A. Landasan Teori .....	8
B. Hasil Penelitian Terdahulu .....	19
C. Fokus Penelitian .....	21

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan Penelitian .....	22
B. Desain Penelitian .....	23
C. Subjek Penelitian .....	23
D. Teknik Pengumpulan Data .....	24
E. Teknik Analisis Data .....	26

<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN</b>	
A. Profil MTs Salafiyah .....	28
B. Strategi manajemen pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di MTs Salafiyah Wonoyoso.....	38
C. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi manajemen pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di MTs Salafiyah Wonoyoso.....	66
<b>BAB III : PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	69
B. Saran .....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Table 1.Data Guru dan Karyawan MTs Salafiyah.....	33
Tabel 2.Data Siswa MTs Salafiyah .....	37
Tabel 3.Rincian Biaya Kelas 7-9 MTs Salafiyah 2022/2023 .....	51

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Logo MTs Salafiyah.....	43
Gambar 2. Desain Seragam OSIS MTs Salafiyah .....	44
Gambar 3. Peta Maps MTs Salafiyah .....	54