

**STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PESERTA DIDIK DI SDIT INSANUL FAIZ KONAWE
SELATAN**



SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
(S1) pada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam

Oleh:

UMI FAUZIAH

NIM: 19010103020

**FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
INSTITUTE AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**

KENDARI

2023



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN**

Jalan Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga, Kendari Sulawesi Tenggara
Telp/Fax. (0401) 3193710/ 3193710
email : iainkendari@yahoo.co.id website : <http://iainkendari.ac.id>

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan Judul "**Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan**" yang ditulis oleh **UMI FAUZIAH NIM. 19010103020** Mahasiswa Program Studi **Manajemen Pendidikan Islam** Fakultas **Tarbiyah dan Ilmu Keguruan** IAIN Kendari, telah diuji dan dipresentasikan dalam **Skripsi** yang diselenggarakan pada hari **Rabu** tanggal **27 September 2023** dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar **(S.Pd)**.

Dewan Penguji Skripsi

Ketua : **Dr. Syahrul M. Pd** (.....)

Sekretaris : **Dr. Samrin M.Pd** (.....)

Anggota 1 : **Dr. Syamsuddin M.Pd** (.....)

Anggota 2 : **Dr. Mansyur M.Pd.** (.....)



Kendari, 06 November 2023

Dekan

Dr. Annelisa Wazuni S.S. M. Pd.I
NIP. 199212311999031002

Visi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI) :

"Menjadi Program Studi Yang Menghasilkan Tenaga Kependidikan Yang Berkualitas, Berkepribadian Islami dan Berwawasan Transdisipliner Tahun 2025"



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
Jl. Sultan Qaimuddin No. 17 Baruga Kota Kendari Telp/Fax. 0401 3193710
E-Mail. stain_kendari@yahoo.co.id, Website. <http://stainkendari.ac.id>

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya mengatakan bahwa segala informasi dalam skripsi berjudul “**Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Sdit Insanul Faiz Konawe Selatan**” dibawah bimbingan Dr. Syahrul, M.Pd dan Dr. Samrin M.Pd.I telah diperoleh dan disajikan sesuai dengan peraturan akademik dan kode etik IAIN Kendari. Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi. Semua sumber rujukan yang digunakan dalam skripsi ini telah disebut didalam daftar pustaka. Dengan penuh kesadaran saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri. Jika kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiasi, dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh batal demi hukum.

Kendari, 23 Januari 2024 M
12 Rajab 1445 H



Umi Fauziah
Nim: 19010103020



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
Jl. Sultan Qaimuddin No. 17BarugaKota KendariTelp/Fax. 0401 3193710
E-Mail.stain_kendari@yahoo.co.id, Website. <http://stainkendari.ac.id>

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Institut Agama Islam Negeri Kendari, saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Umi Fauziah
Nim : 19010103020
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Tarbiyah Dan Ilmu Keguruan
Jenis Karya : Skripsi

Dengan pengembangan ilmu, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Kendari hak **Bebas Royalti** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul

“ Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Sdit Insanul Faiz Konawe Selatan”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas *Royalty Non-exclusive* Institut Agama Islam Negeri Kendari berhak menyimpan, mengalih media/formatika, mengelolah dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencamtumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Kendari, 2 Agustus 2023

Yang Menyatakan
Umi Fauziah

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah sega Puji dan syukur senantiasa kita panjatkan kehadiran Allah SWT atas lipahan Rahmat, kemudahan, Hidayah dan karunia-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu langkah syarat kelulusan gelar sarjana. Sholawat serta salam kami haturkan kepada baginda Rasulullah SAW, sebagai tokoh revolusioner yang telah merubah tatanan kehidupan dari kejahiliahn menjadi hikmah.

Rasa syukur tiada terkira bagi penulis yang telah menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan hasil ini tidak terlepas dari berbagai pihak yang telah memberikan dukungan serta bantuan khususnya bapak saya Nasaruddin dan ibu saya Rosmani yang sangat mendukung, sabar, memberikan dedikasi, dan motivasi serta do'a paling tulus sehingga bisa menyelesaikan penyusunan hasil ini dan memberikan dukungan baik moral, materil yang telah banyak dikorbankan untuk saya.

Dengan segala ketulusan hati penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada:

1. Dr. Husain Insawan, M.Ag, selaku rektor IAIN Kendari yang telah memberi dukungan sarana dan fasilitas serta kebijakan yang mendukung penyelesaian skripsi ini.
2. Dr. Imelda Wahyuni S.S., M.Pd.I. selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FATIK), IAIN Kendari yang telah memberikan dukungan sarana dan kebijakan.

3. Dr. Syahrul, M.Pd dan Dr. Samrin M.Pd.I selaku pembimbing 1 dan 2 yang telah meluangkan waktunya dengan penuh ketekunan memberikan bimbingan dan sumbangsih pemikiran serta pengarahan kepada penulis
4. Dr. Syamsudin M.Pd dan Dr. Mansyur M.Pd selaku dewan penguji yang telah banyak membantu dan memberikan saran perbaikan penyusunan skripsi ini.
5. Kepada seluruh dosen, pegawai, serta seluruh civitas akademika di lingkungan IAIN Kendari yang telah memberikan berbagai pengetahuan dan pengalaman selama di bangku perkuliahan.
6. Dr. Moh. Safrudin, S.Ag, M.Pd.I. sebagai kepala perpustakaan IAIN Kendari dan seluruh staf yang telah memfasilitasi penulis dan mengakses sumber pustaka dalam penyelesaian skripsi.
7. Seluruh keluarga saya yang selalu memberikan dorongan dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Nurdin, S.Pd. selaku kepala sekolah yang telah memberikan izin, waktu serta fasilitas kepada penulis selama melakukan penelitian ini, dan seluruh guru SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan yang telah banyak membantu selama penelitian.
9. Rekan-rekan perjuangan MPI 2019 IAIN Kendari, terkhusus salah satu teman saya di kelas saudari Ernawati yang telah memberikan dukungan serta bantuan dalam penulisan skripsi ini.

Kepada mereka semua penulis ucapkan “*Jazakumullah khoiron jaza’an kastiran*”. Penulis sadar bahwa dalam penulisan ini masih terdapat banyak kekurangan. Maka, kritik dan saran yang konstruktif sangat penulis harapkan

untuk perbaikan di masa yang akan datang. Besar harapan penulis, skripsi ini dapat bermanfaat bagi diri sendiri maupun orang lain. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Kendari, 12 September 2023

Penulis



Umi Fauziah

Nim. 19010103020



Abstrak

Umi Fauziah, Nim.19010103020, Strategi Pemasaran Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan. Skripsi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Institut Agama Islam Negeri Kendari, Pembimbing I; Dr. Syahrul, M.Pd., Pembimbing II: Dr. samrin, M.Pd.I.

Penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana strategi pemasaran sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian diolah dan dianalisis dengan menempuh langkah reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan data. Dan subjek penelitian ini terdiri dari ketua yayasan, kepala sekolah, waka humas, guru, dan orang tua siswa. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa segmentasi pasar yang dilakukan SDIT Insanul Faiz yaitu dengan melakukan segmentasi geografi dan psikografi. Target pasar yang dilakukan SDIT Insanul Faiz lebih diprioritaskan kepada lulusan TKIT Insanul Faiz, tanpa mengabaikan siswa di TK/RA terdekat se Kecamatan Andoolo. Penentuan posisi pasar SDIT Insanul Faiz yaitu keunggulan sekolah dibandingkan sekolah lain adalah yang pertama, program unggulan. Program Unggulan yang ditawarkan SDIT Insanul Faiz adalah Program Tahsin dan Tahfidz. Kedua, program pembentukan karakter melalui pembiasaan ibadah dan adab Islami. Ketiga, kurikulum keislaman. Pada bauran pemasaran sekolah menawarkan beberapa produk program unggulan. Diantaranya, Peringatan Hari Besar Islam dan Nasional, Tahfidz, pembiasaan ibadah dan adab Islami, dan program bulanan. Harga biaya yang ditawarkan oleh sekolah telah disesuaikan dengan fasilitas dan pelayanan jasa pendidikan yang akan diterima oleh siswa selama bersekolah. Kualitas SDM sekolah yang akan memberikan proses pelayanan sudah terqualifikasi secara baik dan profesional, serta didukung oleh lokasi strategis. SDIT Insanul Faiz telah melakukan kegiatan promosi yang cukup optimal melalui kegiatan periklanan dengan menggunakan brosur, spanduk, dan media sosial seperti *facebook* dan *whatsapp*.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Pemasaran Sekolah

ABSTRACT

Umi Fauziah, Nim.19010103020, School Marketing Strategy in Increasing the Number of Students at SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan. Islamic Education Management Study Program Thesis, Kendari State Islamic Institute, Supervisor I; Dr. Syahrul, M.Pd., Supervisor II: Dr. Samrin, M.Pd.I.

This study discusses the school's marketing strategy in increasing the number of students at SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan. This study aims to find out and analyze how the school's marketing strategy increases the number of students. This study uses a qualitative method. Data collection techniques are carried out by observation, interviews, and documentation then processed and analyzed by taking the steps of data reduction, data presentation, and data conclusions. And the subjects of this study consisted of the chairman of the foundation, the head of the school, vice public relations, teachers, and parents of students. The results of this study indicate that the educational marketing strategy implemented by SDIT Insanul Faiz is optimal. This can be seen from the segmentation strategy implemented using several approaches, the target market is students graduating from TKIT Insanul Faiz and TK/RA around the Andoolo sub-district. Schools also carry out positioning with superior programs, character habituation, and good service, in addition to using the 7P marketing mix strategy (product/product, price/price, place/place, promotion/promotion, people/people, proof/physical evidence, and process/process). The products marketed are tahfidz, habituation of Islamic worship and adab, and monthly programs. The fee price offered by the school has been adjusted to the educational facilities and services that will be received by students while attending school. The quality of school human resources who will provide the service process is well qualified and professional, and is supported by a strategic location. SDIT Insanul Faiz has carried out quite optimal promotional activities through advertising activities using brochures, banners and social media such as Facebook and WhatsApp.

Keywords: Marketing Strategy, School Marketing

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian	5
1.3 Rumusan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
1.6 Definisi Operasional.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2. 1 Strategi Segmentasi Pasar (<i>Segmentation</i>).....	9
2.1.1 Segmentasi Demografi	9
2.1.2 Segmentasi Geografis.....	11
2.1.3 Segmentasi Psikografi	12
2. 2 Strategi Penentuan Sasaran (<i>Targetting</i>).....	14
2. 3 Strategi Penentuan Posisi Pasar (<i>Positioning</i>)	15
2. 4 Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	18
2. 5 Penelitian Relevan	21
2. 6 Kerangka Berpikir	24
BAB III METODE PENELITIAN	
3. 1 Jenis Penelitian.....	25
3. 2 Tempat Dan Waktu Penelitian	25
3. 3 Sumber Data.....	26
3. 4 Teknik Pengumpulan Data.....	27
3. 5 Teknik Analisis Data.....	29
3. 6 Pengujian Keabsahan Data.....	31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	32
4.1.1 Strategi Segmentasi Pasar (<i>segmentation</i>).....	32
4.1.2 Strategi Penentuan Sasaran (<i>Targetting</i>)	36
4.1.3 Strategi Penentuan Posisi Pasar (<i>Positioning</i>)	37
4.1.4 Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	42
4.2 Pembahasan.....	63

BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	72
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN.....	77



DAFTAR TABEL

Tabel 1	4
Tabel 2	50
Tabel 3	87
Tabel 4	88
Tabel 5	89



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Data tempat tinggal siswa	36
Gambar 2. Mata Pelajaran SDIT Insanul Faiz	40
Gambar 3. Pelaksanaan Wisuda Tahfidz	44
Gambar 4. Membaca Doa setelah shalat berjamaah	45
Gambar 5. Pawai Tahun Baru Islam	46
Gambar 6. kegiatan Market Day	47
Gambar 7. Kegiatan Malam Bina Iman dan Taqwa	48
Gambar 8. Kegiatan Parenting Day	49
Gambar 9. Kegiatan Outbound	49
Gambar10. Brosur	53
Gambar 11. Spanduk	53
Gambar 12. Akun Sosial Media SDIT Insanul Faiz	54
Gambar 13. Pamflet Pengajian Akbar	56
Gambar 14. Pelatihan Peningkatan Kualitas Guru	60
Gambar 15. Siswa membaca buku	62