

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING
DI MADRASAH ALIYAH BILINGUAL MUSLIMAT NU SIDOARJO**

Oleh :

KHARISMA DIARNO PUTRI
D93219083

SKRIPSI



Dosen Pembimbing I

Dr. Samsul Ma'arif, M.Pd
NIP. 196404071998031003

Dosen Pembimbing II

Muhammad Nuril Huda, M.Pd
NIP. 198006272008011006

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
JURUSAN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA**

2023

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : KHARISMA DIARNO PUTRI

NIM : D93219083

JUDUL : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING DI MADRASAH ALIYAH
BILINGUAL MUSLIMAT NU SIDOARJO

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sebelumnya.

Surabaya, 20 Juni 2023

Yang Menyatakan,



KHARISMA DIARNO PUTRI
NIM. D93219083

PERNYATAAN PERSETUJUAN

Skripsi ini dibuat oleh:

NAMA : KHARISMA DIARNO PUTRI

NIM : D93219083

JUDUL : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING DI MADRASAH ALIYAH
BILINGUAL MUSLIMAT NU SIDOARJO

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan.

Surabaya, 20 Juni 2023

Pembimbing I



Dr. Samsul Maarif, M.Pd.
NIP. 196404071998031003

Pembimbing II



Muhammad Nuril Huda, M.Pd.
NIP. 198006272008011006

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi oleh Kharisma Diarno Putri ini telah dipertahankan di depan Tim Penguji.

Skripsi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Surabaya, 07 Juli 2023



Dekan,

Prof. Dr. H. Muhammad Thohir, S.Ag., M.Pd.
NIP. 197407251998031001

Penguji I

Dr. Mukhlisah AM, M.Pd
NIP. 198207122015031001

Penguji II

Hj. Ni'matus Sholihah, M.Ag
NIP. 196703111992031003

Penguji III

Dr. Samsul Maarif, M.Pd.
NIP. 196404071998031003

Penguji IV

Muhammad Nuril Huda, M.Pd.
NIP. 198006272008011006



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : KHARISMA DIARNO PUTRI
NIM : D93219083
Fakultas/Jurusan : TARBIYAH DAN KEGURUAN/ PENDIDIKAN ISLAM
E-mail address : diamondcrystal541@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN DAYA
SAING DI MADRASAH ALIYAH BILINGUAL MUSLIMAT NU SIDOARJO**


beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 17 Juli 2023

Penulis



(KHARISMA DIARNO PUTRI)

ABSTRAK

Kharisma Diarno Putri (D93219083), Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Daya Saing di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo, Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Dosen Pembimbing I, Dr.Samsul Ma'arif. M.Pd dan Dosen Pembimbing II, Muhammad Nuril Huda, M.Pd.

Banyaknya madrasah yang muncul membuat persaingan madrasah sebagai jasa pendidikan semakin ketat. Maka diperlukan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan daya saingnya untuk menjaga eksistensi madrasah merebut perhatian masyarakat. Peneliti memilih Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo karena madrasah ini digolongkan sebagai sekolah menengah atas berbasis islam yang unggul dari segi kualitas siswanya, sehingga strategi pemasaran menjadi aspek yang menarik dan penting untuk dikaji lebih dalam khususnya dalam bidang pendidikan

Penelitian ini berjudul Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Daya Saing di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo. Tujuan dari penelitian adalah untuk (1) Memaparkan strategi pemasaran jasa pendidikan di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo (2) Mendeskripsikan peningkatan daya saing di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo (3) Menganalisis strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan daya saing di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dan pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan pada penelitian ini diantaranya Kepala Madrasah, Waka Humas, Waka Kesiswaan, Waka Kurikulum, serta Waka Sarana dan Prasarana.

Hasil akhir dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam melakukan strategi pemasaran jasa pendidikan, madrasah menggunakan alat pemasaran dengan unsur-unsur yang sangat penting yakni 7P bauran pemasaran. Namun, yang ditemukan oleh peneliti dalam pelaksanaan strategi pemasaran terdapat 5 bauran pemasaran. Diantaranya *Product*, *Place*, *Price*, *Promotion*, dan *Process*. Madrasah sangat memperhatikan produk serta harga yang dipaparkan. Promosi yang dilakukan oleh madrasah juga berbagai macam baik secara online maupun offline. Madrasah selalu memberikan layanan yang baik dilihat dari kualitas pendidik dan tenaga pendidikan yang ada. Dalam meningkatkan daya saingnya, tentu madrasah tak lepas dari kualitas sarana dan prasarana serta kualitas pendidik dan siswa yang memiliki peran penting dalam kegiatan proses belajar mengajar. Prestasi yang diperoleh madrasah juga cukup banyak. Dengan kondisi saat ini, madrasah dalam mengimplementasikan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan daya saingnya fokus dan tetap konsisten untuk meningkatkan dan mengembangkan kualitas madrasah baik secara sumber daya manusia dan juga kualitas sarana dan prasarana.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan, Daya Saing

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	1
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI.....	v
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Definisi Konseptual.....	8
F. Keaslian Penelitian	10
G. Sistematika Pembahasan	14
BAB II KAJIAN PUSTAKA	16
A. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan.....	16
1. Pengertian Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan	16
2. Langkah-Langkah Penerapan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan	17
3. Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan	20
B. Peningkatan Daya Saing	22
1. Pengertian Daya Saing	22
2. Urgensi Peningkatan Daya Saing.....	24
3. Faktor yang Memengaruhi Peningkatan Daya Saing.....	26
C. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Daya Saing	29
BAB III METODE PENELITIAN	36

A. Jenis Penelitian.....	36
B. Kehadiran Peneliti.....	37
C. Lokasi Penelitian.....	37
D. Sumber Data dan Informan Penelitian	38
E. Metode Pengumpulan Data	39
F. Teknik Analisis Data	42
G. Teknik Keabsahan Data.....	45
H. Pedoman Penelitian	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Deskripsi Objek Penelitian	52
B. Deskripsi Subjek Penelitian	54
C. Temuan Penelitian	55
1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo	55
2. Peningkatan Daya Saing di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo	73
3. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Daya Saing di Madrasah Aliyah Bilingual Sidoarjo	89
D. ANALISIS PENELITIAN.....	95
1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo	95
2. Peningkatan Daya Saing di Madrasah Aliyah Bilingual Muslimat NU Sidoarjo	106
3. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Daya Saing di Madrasah Aliyah Bilingual Sidoarjo	115
BAB V PENUTUP	117
A. Kesimpulan.....	117
B. Saran	119
DAFTAR PUSTAKA	120
LAMPIRAN-LAMPIRAN	123

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Data Informan Penelitian	38
Tabel 3.2 Data Indikator Kebutuhan Data Observasi	40
Tabel 3.3 Data Indikator Kebutuhan Data Wawancara	41
Tabel 3.4 Data Indikator Kebutuhan Data Dokumentasi	42
Tabel 3.5 Pengkodean Data Penelitian.....	44
Tabel 3.6 Pedoman Observasi.....	48
Tabel 3.7 Pedoman Wawancara.....	48
Tabel 3.8 Pedoman Dokumentasi	51
Tabel 4 1 Informan Penelitian.....	54
Tabel 4.2 Jadwal Kegiatan Penelitian	55
Tabel 4 3 Rincian Biaya PPDB 2023	64
Tabel 4.4 Triangulasi Data.....	72
Tabel 4.5 Daftar Prestasi Siswa	86
Tabel 4.6 Daftar Prestasi Madrasah	87
Tabel 4.7 Triangulasi Data.....	88
Tabel 4.8 Triangulasi Data.....	94

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I Data Pendidik dan Tenaga Kependidikan.....	123
LAMPIRAN II Struktur Organisasi Madrasah	124
LAMPIRAN III Kegiatan Pembiasaan	124
LAMPIRAN IV Kegiatan Gebyar Madrasah.....	124
LAMPIRAN V Lokasi Madrasah	125
LAMPIRAN VI Brosur Biaya Pendaftaran PPDB tahun 2023	125
LAMPIRAN VII Website Madrasah	125
LAMPIRAN VIII Promosi Madrasah melalui Instagram dan Youtube	126
LAMPIRAN IX Promosi madrasah dengan media cetak	126
LAMPIRAN X Promosi madrasah dengan pameran	Error!
Bookmark not defined.	
LAMPIRAN XI Promosi madrasah dengan kegiatan bersama masyarakat	126
LAMPIRAN XII Data Peningkatan Jumlah Siswa per tahun.....	127
LAMPIRAN XIII Sebaran Data Alumni	127
LAMPIRAN XIV Sarana dan Prasarana Madrasah.....	127
LAMPIRAN XV Trophy Prestasi Madrasah	129
LAMPIRAN XVI Dokumentasi Observasi Peneliti	129
LAMPIRAN XVII Surat Izin Penelitian.....	130
LAMPIRAN XVIII Surat Keterangan Selesai Penelitian.....	131
LAMPIRAN XIX Sertifikat Akreditasi A	132
LAMPIRAN XX Transkrip Dokumentasi	132
LAMPIRAN XXI Transkrip Observasi	133

LAMPIRAN XXII Transkrip Wawancara..... 133
LAMPIRAN XXIII Data Workshop dan Seminar Pendidik..... 137



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- Afidatun Khasanah. "Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Di Sd Alam Baturraden." *Jurnal EL-Tarbawi* 8, no. 2 (2015): 161–76. <http://dx.doi.org/10.20885/tarbawi.vol8.iss2.art4>.
- Alifia Fitranti. "Kajian Literatur Implementasi Program Bilingual Pada Pendidikan Berbasis Pesantren." *Al-Tarbawi Al-Haditsah: Jurnal Pendidikan Islam* 6, no. 2 (2021).
- Arnild Augina Mekarisce. "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat." *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat : Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat* 12, no. 3 (September 10, 2020): 145–51. <https://doi.org/10.52022/jikm.v12i3.102>.
- Astuti, Miguna, and Agni Rizkita Amanda. *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: DEEPUBLISH, 2020.
- Buchari Alma. *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2003.
- David Wijaya. *Pemasaran Jasa Pendidikan*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- David Wijaya. *Pemasaran Jasa Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2016.
- Dian Pratiwi. "Pembelajaran Collaborative Learning Di Sekolah Dasar." Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Yogyakarta, n.d.
- Dr. Asep Kurniawan. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018.
- Dr. Yevis Marty Oesman, S.E., M.P. *Sukses Mengelola Marketung Mix, CRM, Customer Value, Dan Customer Dependency (Kasus Pada Pemasaran Shopping Center)*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Eka Fariyana. "Strategi Pemasaran Produk Jasa Pendidikan." Skripsi, Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah, 2015.
- Eriza Yolanda, Maldina. "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista." *I-Economic* 3, no. 1 (June 2017).
- Fandy Tjiptono. *Strategi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2002.
- . *Strategi Pemasaran*. Edisi III. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2008.
- Fatah Syukur. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi Di SD Nasima Semarang." *Jurnal Intelegensia* 4, no. 2 (Desember 2016).

- Hardani. *Metode Penelitian : Kualitatif Dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020.
- Imam tholkhah. “Strategi Peningkatan Daya Saing Madrasah; Studi Kasus Madrasah Ibtidaiyah Negeri Madiun.” *EDUKASI: Jurnal Penelitian Pendidikan Agama Dan Keagamaan* 14, no. 2 (Agustus 2016): 241–60.
- Ir. Sabar Napitupulu, S.E., MM., M.Ak., Ir. Nirwana Tapiomas, MA., and Riduan Tobink. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Atalya Rileni Sudeco, 2021.
- Isak Karabegović, Raul Turmanidze, and Predrag Dašić. “Structural Network for the Implementation of ‘Industry 4.0’ in Production Processes.” *International Scientific Journal “INDUSTRY 4.0”* VII, no. 1 (2022): 3–6.
- Mohammad Saroni. *Analisis & Strategi Meningkatkan Daya Saing Sekolah*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2017.
- Morgan, Neil A., Kimberly A. Whitler, Hui Feng, and Simos Chari. “Research in Marketing Strategy.” *Journal of the Academy of Marketing Science* 47, no. 1 (January 2019): 4–29. <https://doi.org/10.1007/s11747-018-0598-1>.
- Philip Kotler. *Marketing*. Jakarta: Erlangga, 1994.
- Prof. Dr. Sofjan Assauri, MBA. *Manajemen Bisnis Pemasaran*. Cet 1. Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2018.
- Purnomo, Andri Cahyo, Wilda Widiawati, Maria Jashinta Elisabet Hamboer, Bambang Irawan, and Fitri Hidayati. “Marketing Strategy For Education Services In Attracting New Students At Nurul Yaqin Tanjung Batu High School.” *Irfani: Jurnal Pendidikan Islam* 18, no. 1 (Mei 2022): 41–57.
- Rani Putri Prihatin and Iqbal Faza Ahmad. “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta.” *EVALUASI: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 4, no. 2 (September 2020): 173–98. <https://doi.org/10.32478/evaluasi.v4i2.381>.
- Rinna Wahyuny. “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Daya Saing Di SD Budi Mulia Dua Panjen Yogyakarta.” Skripsi, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA, 2019.
- Rofiki, Moh, Lukman Sholeh, and Abdul Rozaq Akbar. “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Menengah Atas di Era New Normal.” *EDUKATIF : JURNAL ILMU PENDIDIKAN* 3, no. 6 (September 6, 2021): 4057–65. <https://doi.org/10.31004/edukatif.v3i6.1327>.
- Sahra Rohmatus Saidah, Dani Hermawan, Hartono, and Moh. Anwar. “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Di

Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah 02 Cakru Kencong Jember.”
LEADERIA: JURNAL MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM 3, no. 1 (June 2022): 22–36.

Salahuddin, Misransyah Akos, and Ade Hermawan. “Meningkatkan Mutu Pendidikan Melalui Sumber Daya Manusia Dan Sarana Prasarana Di MTSN Banjar Selatan 2 Kota Banjarmasin.” *ADMINISTRAUS – JURNAL ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN* 02, no. 01 (2018).

Siti Umayah. “Upaya Guru Dan Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Daya Saing Madrasah.” *Mudarrisa: Jurnal Kajian Pendidikan Islam*, 7, no. 2 (Desember 2015): 259–88. <https://doi.org/10.18326/mudarrisa.v7i2.259-288>.

Sofia, Nila Nur, and Umi Arifah. “SEGMENTASI PEMASARAN PENDIDIKAN DI ERA 4.0 DI MADRASAH IBTIDAIYAH NEGERI 4 KEBUMEN,” 2019, 10.

Sri Minarti. *Manajemen Sekolah : Mengelola Lembaga Pendidikan Secara Mandiri*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.

Suharsimi Arikunto. *Manajemen Pengajaran Secara Manusiawi*. Cet II. Bandung: Rineka Cipta, n.d.

Ulfah Ainun Humaira. *Apa Sih Strategi Pemasaran Itu?* Makassar: Pustaka Taman Ilmu, 2021.

Umamah, Latifatul. “E-Marketing Jasa Pendidikan: Strategi Peningkatan Daya Saing Sekolah Di Smp Muhammadiyah 3 Depok Sleman Yogyakarta.” Skripsi, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA, 2019.

VistaEducation.com. “Apa Itu Cambridge Curriculum?,” November 11, 2021. <https://vistaeducation.com/article/apa-itu-cambridge-curriculum>.

Wina Sanjaya. *Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Kencana, 2013.

Yuliati. “Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing Di Era Industri 4.0 Pada SMA Muhammadiyah 1 Surakarta.” Skripsi, UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA, 2019.

Yuta Muti’ah. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pengguna Jasa Layanan Pendidikan Di Mts Darul Ulum Waru Sidoarjo.” Skripsi, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL, 2020.