

STRATEGI BAURAN PEMASARAN MI DARUL ULUM SEMARANG

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan Islam
dalam Ilmu Manajemen Pendidikan Islam



Oleh:

PUJI SETIYANI
NIM: 113311045

**FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Puji Setiyani
NIM : 113311045
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

STRATEGI BAURAN PEMASARAN MI DARUL ULUM SEMARANG

secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri,
kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Semarang, 16 Januari 2018
Pembuat Pernyataan,

Puji Setiyani
NIM: 113311045



KEMENTERIAN AGAMA R.I.
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
Jl. Prof. Dr. Hamka Km 2 (024)7601295 Fax. 7615387
Telp. 024-7601295 Fax. 7615387 Semarang 50185

PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : **Strategi Bauran Pemasaran MI Darul Ulum Semarang**
Penulis : Puji Setiyani
NIM : 113311045
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

telah diujikan dalam sidang *munaqasyah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Manajemen Pendidikan Islam.

Semarang, 16 Januari2018

DEWAN PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Dr. Fahrurrozi, M.Ag
NIP:197708162005011003

Penguji I,

Dr. Fatkuroji, M.Pd
NIP:197704152007011032

Penguji II,

Prof. Dr. H. Fatah Syukur, M.Ag.
NIP:19681212199403

Pembimbing I,

M. Rikza Chamami, S.Pd.I, M.S.i
NIP:198003202007101001

Pembimbing II

Dr. Fatkuroji, M.Pd.
NIP: 19770415 200701 1 032

Dr. Mahfud Junaidi.M.Ag
NIP: 19690320199803004

NOTA DINAS

Semarang, 16 Januari 2018

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah
dan Keguruan UIN Walisongo
di Semarang

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah skripsi dengan:

Judul : **Strategi Bauran Pemasaran MI Darul Ulum Semarang**
Penulis : Puji Setiyani
NIM : 113311045
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

Saya memandang bahwa naskah skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo untuk diujikan dalam Sidang Munaqasyah.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Pembimbing I,

Dr. Fatkuroji, M. Pd.

NIP: 19770415 200701 1 032

NOTA DINAS

Semarang, 16 Januari 2018

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah
dan Keguruan UIN Walisongo
di Semarang

Assalamu'alaikum wr. wb.

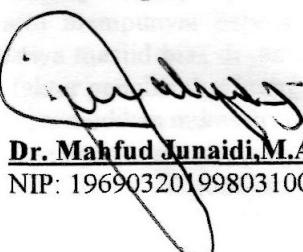
Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah skripsi dengan:

Judul : **Strategi Bauran Pemasaran MI Darul Ulum Semarang**
Penulis : Puji Setiyani
NIM : 113311045
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

Saya memandang bahwa naskah skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo untuk diujikan dalam Sidang Munaqasyah.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Pembimbing II,


Dr. Mahfud Junaidi, M.Ag
NIP: 196903201998031004

ABSTRAK

Puji Setiyani 2018. Strategi Bauran pemasaran MI Darul Ulum Semarang. Pembimbing I, Dr. Fatkhuroji, M.Pd., Pembimbing II, Dr. Mahfud junidi.M.Ag

Kata Kunci. Strategi Bauran pemasaran

Persaingan antar lembaga pendidikan yang semakin kompetitif merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam menentukan strategi bauran pemasaran pendidikan, sehingga dibutuhkan strategi pemasaran pendidikan yang berdaya saing agar eksistensi lembaga tetap terjaga. permasalahan Studi ini dimaksud untuk menjawab permasalahan: (1) Bagaimana strategi bauran pemasaran yang diterapkan MI Darul Ulum Semarang (2) Apa faktor pendukung dan penghambat bauran pemasaran MI Darul Ulum Semarang. Permasalahan tersebut dibahas dalam studi lapangan yang dilaksanakan MI Darul Ulum..

Jenis penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data: wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data penelitian yakni reduksi data dan penyajian.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) strategi bauran pemasaran yang diterapkan MI Darul Ulum yaitu dengan mengidentifikasi segmentasi pasar, targeting dan positioning, menonjolkan diferensiasi (keberbedaan positif), serta menerapkan teori bauran pemasaran, dalam menerapkan tiga bauran pemasaran MI Darul Ulum mempunyai program unggulan, dan ekstra kurikuler yang menonjol. Harga yang ditawarkan kepada masyarakat cukup murah dan bisa dicicil tiap tahunnya. promosi yang dilakukan MI Darul Ulum sangat bervariasi, lokasi yang dimiliki MI Darul Ulum sangat strategis. (2) faktor pendukung dan penghambat dalam menerapkan bauran pemasaran yaitu mempunyai beberapa faktor pendukung salah satunya dengan adanya masjid bisa dijadikan salah satu pusat pembelajaran. Sedangkan faktor penghambat kurangnya dana dalam pembuatan pamphlet dalam mempromosikan madrasah

Saran: Sekolah dapat meningkatkan promosi dengan menambah dana yang cukup yang dapat digunakan sebagai pendukung dalam promosi

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah segala puji hanya milik Allah SWT yang telah mengangkat derajat umat manusia dengan ilmu dan amal, atas seluruh alam. Shalawat dan salam semoga tetap terlimpah atas Nabi Muhammad SAW, pemimpin seluruh umat manusia, dan semoga pula tercurah atas keluarga dan para sahabatnya yang menjadi sumber ilmu dan hikmah.

Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada semua pihak sehingga skripsi yang berjudul “**Strategi Bauran Pemasaran MI Darul Ulum Semarang**” ini dapat diselesaikan dengan baik oleh penulis. Dalam kesempatan ini dengan kerendahan hati dan rasa hormat yang dalam penulis haturkan terima kasih kepada:

1. Rektor UIN Walisongo Semarang Prof. Dr. Muhibbin, M. Ag,
2. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang, Dr. H. Raharjo, M.Ed, St. yang telah memberikan izin penelitian dalam rangka penyusunan skripsi ini.
3. Ketua Jurusan Manajemen Pendidikan Islam, Dr. Fahrurrozi, M.Ag., Sekretaris Jurusan Manajemen Pendidikan Islam, Dr. Fatkhuroji, M.Pd., yang telah mengijinkan pembahasan skripsi ini.
4. Pembimbing I dan Pembimbing II, Dr. Fatkhuroji, M.Pd., dan Drs. Mahfud Junaidi.M.Ag, yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk selalu memberikan bimbingan, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Ibu Nurul Qomariah selaku kepala sekolah, Bapak Hasan selaku Waka Humas , Kepala Tata Usaha beserta yang telah bersedia membantu penulis dalam melakukan penelitian.
6. Kepala UPT Pusat Perpustakaan UIN Walisongo dan Kepala Perpustakaan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang beserta seluruh staf dan karyawan yang telah memberikan pelayanan yang baik.
7. Segenap dosen, pegawai dan seluruh civitas akademika di lingkungan UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan berbagai pengetahuan dan pengalaman selama di bangku perkuliahan.

8. Bapak ibu, terimakasih atas segala pengorbanan, materi dan kasih sayangnya serta untaian doa yang tiada hentinya, sehingga penulis mampu menyelesaikan kuliah serta penyusunan skripsi ini dengan lancar.
9. Sahabatku tercinta Cusnul Maesaroh terimakasih atas bantuan, dukungan serta doanya.
10. Semua pihak yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materiil yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Kepada mereka penulis tidak dapat memberikan apa-apa yang berarti, hanya doa semoga amal baik mereka dibalas oleh Allah dengan sebaik-baiknya balasan serta selalu dalam lindungannya.

Akhirnya penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dalam penyusunan kata, landasan teori, dan beberapa aspek inti didalamnya. Oleh karena itu, kritik saran yang konstruktif sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis secara khusus dan umumnya bagi pembaca semuanya. Amin.

Semarang, 16 Januari 2017
Penulis

Puji setiyani
NIM: 113311045

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS	iv
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
 BAB II STRATEGI BAURAN PEMASARAN MI DARUL ULUM SEMARANG	
A. Deskripsi Teori	11
1. Strategi Pemasaran	11
a. Pengertian Strategi Pemasaran	11
b. Komponen Strategi Pemasaran.....	14
c. Bauran Pemasaran.....	22
B. Kajian Pustaka	31
C. Kerangka Berpikir.....	33
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	35
B. Tempat dan Waktu Penelitian	35
C. Sumber Data	36
D. Fokus Penelitian	37
E. Sumber Data Penelitian	38
F. Metode Pengumpulan Data	38
G. Uji Keabsahan Peneliti	42

BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data	46
1. Data Umum	46
a. Sejarah MI Darul Ulum	46
b. Visi dan Misi MI Darul Ulum.....	48
c. Jumlah Guru dan Tenaga Pendidik	48
d. Ekstrakurikuler	49
2. Data Khusus	49
a. Bauran Pemasaran.....	49
b. Faktor Pendukung dan Penghambat	65
B. Analisis Data.....	68
C. Keterbatasan Penelitian	73

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	75
B. Saran.....	77
C. Penutup.....	78

Daftar Pustaka

Lampiran-Lampiran

Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Komponen-Komponen Bauran Pemasaran	24
Gambar 3.1. Diagram Analisis Penelitian	40
Gambar 4.1. Prestasi dalam bidang Pramuka	55
Gambar 4.2. Infaq Bulanan	57
Gambar 4.3. Baliho	59
Gambar 4.4 Lokasi MI Darul Ulum	61
Gambar 4.5 Lokasi Parkir Guru dan Karyawan	61

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jumlah Guru dan Tenaga Pendidik	45
Tabel 4.2. Ekstra Kurikuler Jarimatika.....	48
Tabel 4.3. Ekstra Kurikuler Tahfidz	51
Tabel 4.4. Ekstra Kurikuler Komputer	52
Tabel 4.5. Ekstra Kurikuler Qiro'ah.....	52
Tabel 4.6. Ekstra Kurikuler Pencak Silat.....	53
Tabel 4.7. Ekstra Kurikuler Kaligrafi.....	54
Tabel 4.8. Ekstra Kurikuler Menari.....	54
Tabel 4.9.Ekstra Kurikuler Drum Band.....	54
Tabel 4.10.Ekstra Kurikuler Melukis	54
Tabel 4.11.Ekstra Kurikuler Pidato	54
Tabel 4.12.Ekstra Kurikuler Pramuka	53

