

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN  
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PENDAFTAR  
DI SEKOLAH DASAR ISLAM TERPADU  
AL-MUMTAZ PONTIANAK**



*Intelligentia - Dignitas*

**AHMAD HUSAIN**

**1111822042**

**TESIS**

Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan dalam Mendapatkan Gelar Magister  
Pendidikan

**FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2025**

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING DAN PENGESAHAN SIDANG TESIS

Judul : Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan untuk Meningkatkan Jumlah Pendaftar di Sekolah Dasar Islam Terpadu Al-Mumtaz Pontianak  
Nama : Ahmad Husain  
NIM : 1111822042  
Program Studi : Manajemen Pendidikan  
Tanggal Ujian : 16 Juli 2025

Menyetujui,

Pembimbing I

Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.Pd  
NIP. 197404202008122002

Pembimbing II

Dr. Mutia Delina, M.Si  
NIP. 198011192008012007

### PANITIA SIDANG TESIS

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Dr. Aip Badrujaman, M.Pd NIP. 197911292008121002 (Penanggung Jawab) *		08-08-2025
Karta Sasmita, S.Pd, M.Si, Ph.D NIP. 198005132005011002 (Wakil Penanggung Jawab) **		08-08-2025
Winda Dewi Listyasari, M.Pd, Ph.D NIP. 197909112008012018 (Koordinator Program Studi) ***		06-08-2025
Dr. H. Sugiarto, M.A NIP. 196309051990021002 (Anggota Penguji I) ****		29-07-2025
Prof. Dr. Suryadi NIP. 196607311992031001 (Anggota Penguji II) ****		29-07-2025

Catatan

- \* Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan
- \*\* Wakil Dekan I Fakultas Ilmu Pendidikan
- \*\*\* Koordinator Program Studi Magister Manajemen Pendidikan
- \*\*\*\* Dosen Penguji selain Pembimbing

**PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING DIPERSYARATKAN  
UNTUK YUDISIUM MAGISTER**

Pembimbing I

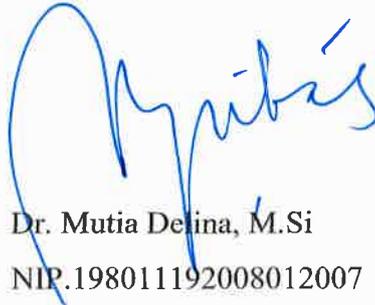


Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.Pd

NIP. 197404202008122002

Tanggal: 29-07-2025

Pembimbing II



Dr. Mutia Delina, M.Si

NIP.198011192008012007

Tanggal: 29-07-2025

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Dr. Aip Badrujaman, M.Pd

NIP. 197911292008121002

(Ketua)<sup>1</sup>



08-08-2025

Winda Dewi Listyasari, M.Pd, Ph.D

NIP. 197909112008012018

(Koordinator Prodi)<sup>2</sup>



06-08-2025

Nama : Ahmad Husain  
No. Registrasi : 1111822042  
Program Studi : S2 Manajemen Pendidikan  
Tanggal lulus : 16 Juli 2025  
Angkatan : 2022

1. Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Jakarta
2. Koordinator Program Studi Magister Manajemen Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Univeristas Negeri Jakarta

**PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING  
DIPERSYARATKAN UNTUK PERBAIKAN TESIS**

Pembimbing-1



Dr. Siti Zulaikha, S.Ag, M.Pd

Tanggal: 29-07-2025

Pembimbing-2



Dr. Mutia Delina, M.Si

Tanggal: 29-07-2025

Mengetahui,

Koordinator Program Studi  
Magister Manajemen Pendidikan  
Pascasarjana Universitas Negeri Jakarta



Winda Dewi Listyasari, M.Pd, Ph.D

Tanggal: 30-07-2025

Nama : Ahmad Husain

NIM : 1111822042

Angkatan : 2022

## BUKTI PENGESAHAN PERBAIKAN UJIAN TESIS

Nama : Ahmad Husain  
No. Registrasi : 1111822042  
Program Studi : Manajemen Pendidikan

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	Winda Dewi Listyasari, M.Pd, Ph.D (Koordinator Program Studi Magister Manajemen Pendidikan)		
2	Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.Pd (Pembimbing I)		
3	Dr. Mutia Delina, M.Si (Pembimbing II)		
4	Dr. Matin. M.Pd (Ketua Penguji)		
5	Dr. H. Sugiarto, M.A (Penguji I)		
6	Prof. Dr. Suryadi (Penguji II)		

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, atas rahmat dan pertolongan-Nya penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul “Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan untuk Meningkatkan Jumlah Pendaftar di Sekolah Dasar Swasta Islam Pontianak” dengan tuntas. Tesis ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister pada Program Studi Magister Manajemen Pendidikan, Universitas Negeri Jakarta. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan proposal tesis ini, yaitu:

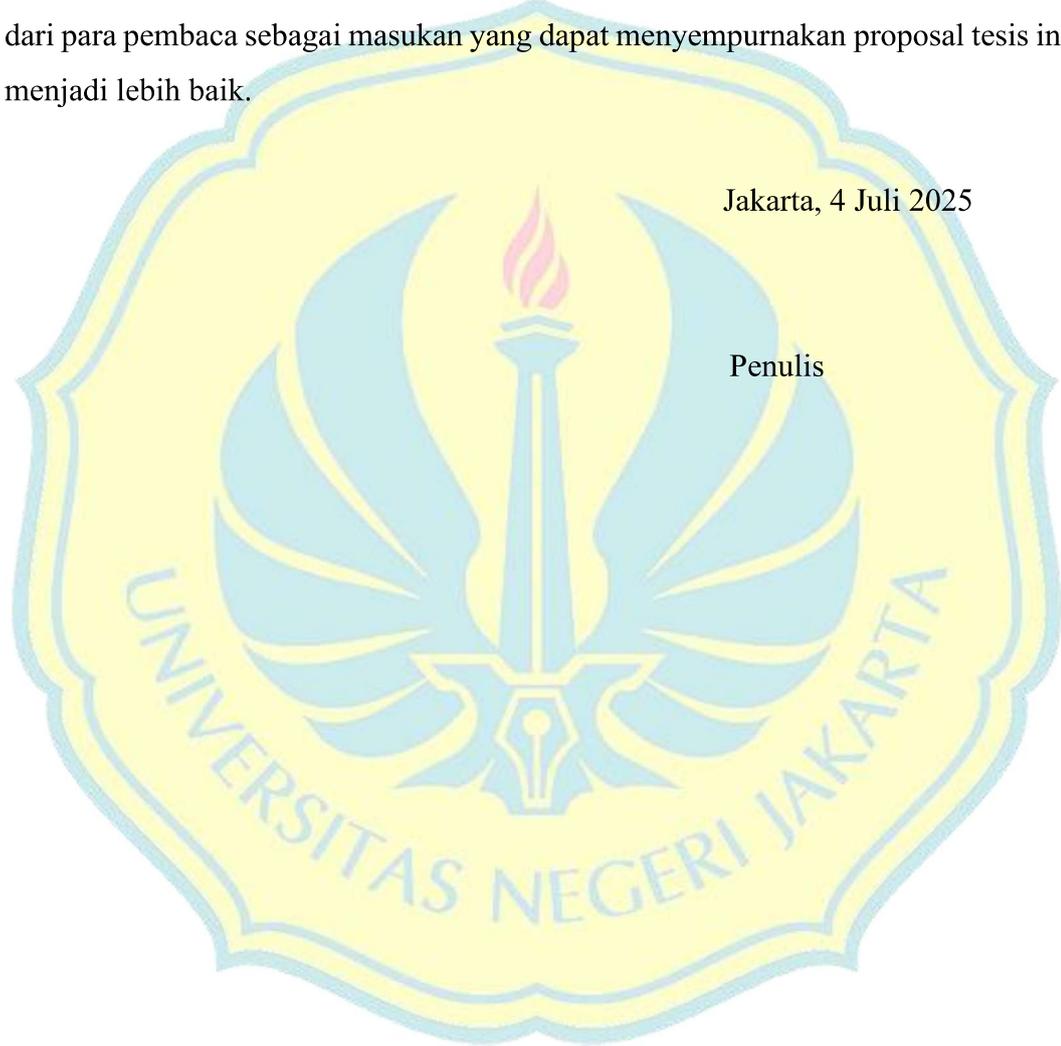
1. Prof. Dr. Komarudin, M.Si. selaku Rektor Universitas Negeri Jakarta,
2. Dr. Aip Badrujaman, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Jakarta,
3. Winda Dewi Listyasari, M.Pd, Ph.D selaku Koordinator Prodi Magister Manajemen Pendidikan,
4. Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.Pd. selaku dosen pembimbing, atas dukungan, nasehat dan masukannya dalam menyelesaikan proposal tesis ini,
5. Dr. Mutia Delina, M.Si, selaku dosen pembimbing, atas bimbingan, nasehat, saran, dan masukannya selama penyusunan proposal tesis ini,
6. Seluruh Dosen Program Studi Magister Manajemen Pendidikan Universitas Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat sehingga penulis memperoleh banyak pengetahuan dan pengalaman yang berharga,
7. Segenap Kepala Sekolah dan Guru SD Swasta Islam Yayasan Al-Mumtaz di Pontianak yang telah memberikan izin kepada penulis untuk dapat melaksanakan penelitian di Sekolah tersebut,
8. Istri dan kedua anak tercinta yang selalu mendukung, menyemangati, dan mendoakan yang terbaik dalam studi S2 ini,
9. Kedua orangtua dan mertua yang tiada terhingga atas limpahan kasih sayang dan cinta yang tulus, doa yang tak pernah putus, materi, motivasi, nasehat, perhatian, pengorbanan, semangat yang diberikan selalu membuat penulis selalu bersyukur telah memiliki keluarga yang luar biasa,

10. Keluarga besar saya, kakak, abang, adik-adik, dan semua yang selalu mendoakan, menyemangati, dan memberikan kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal tesis ini.

Penulis berharap proposal tesis ini dapat bermanfaat bagi para pembaca maupun pihak-pihak yang bersangkutan. Penulis juga menyadari bahwa proposal tesis ini masih jauh dari sempurna. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca sebagai masukan yang dapat menyempurnakan proposal tesis ini menjadi lebih baik.

Jakarta, 4 Juli 2025

Penulis



## ABSTRAK

Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Al-Mumtaz Pontianak merupakan institusi pendidikan dasar yang mengintegrasikan kurikulum Pendidikan Nasional (Diknas) dengan pendekatan khas Sekolah Islam Terpadu (SIT). Keunggulan utama sekolah ini terletak pada program tahfidz Al-Qur'an serta pembinaan karakter melalui nilai-nilai mewujudkan generasi yang mandiri, cerdas dan berkarakter dengan landasan Al-Qur'an, As-Sunnah serta nilai-nilai luhur bangsa. Tantangan utama yang dihadapi meliputi rivalitas antar lembaga pendidikan sejenis dan perubahan perilaku konsumen dalam memilih institusi pendidikan. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Penelitian dilakukan dengan objek penelitian kepala sekolah, guru, humas, dan orangtua murid. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi strategi bauran pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan jumlah pendaftar SDIT Al-Mumtaz Pontianak. Strategi yang dianalisis meliputi: (1) pengembangan produk pendidikan berbasis kurikulum Islam terpadu, (2) penetapan biaya pendidikan yang kompetitif disertai insentif, (3) peningkatan aksesibilitas dan kenyamanan lokasi, (4) optimalisasi promosi digital melalui media sosial dan situs web resmi, (5) peningkatan kompetensi tenaga pendidik melalui pelatihan, (6) inovasi dalam proses pembelajaran, serta (7) penataan lingkungan fisik sekolah yang mendukung proses pendidikan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi bauran pemasaran secara terpadu, seperti pengembangan produk pendidikan berbasis Islam terpadu, penetapan biaya yang kompetitif, promosi digital yang aktif, serta peningkatan kualitas layanan dan lingkungan fisik sekolah, berkontribusi positif terhadap peningkatan minat masyarakat. Temuan ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan strategi pemasaran pendidikan Islam di era digital, serta menjadi dasar bagi pengambilan keputusan manajerial yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Kata kunci: Strategi Pemasaran Pendidikan, Bauran Pemasaran, Manajemen Sekolah Islam, Jumlah Pendaftar, Pendidikan Karakter

## ABSTRACT

*Integrated Islamic Elementary School Al-Mumtaz Pontianak is a basic education institution that integrates the National Education curriculum with a distinctive approach Integrated Islamic School approach. The school's main strengths lie in its Qur'an memorisation programme and character development through values aimed at cultivating an independent, intelligent, and character-driven generation rooted in the Qur'an, Sunnah, and the noble values of the nation. The main challenges faced include competition among similar educational institutions and changes in consumer behaviour when selecting educational institutions. The research employs a qualitative approach using the case study method, through in-depth interviews, observations, and documentation. The research was conducted with the research subjects being the school principal, teachers, public relations officers, and parents of students. This study aims to analyse the implementation of educational service marketing mix strategies in increasing the number of applicants to Integrated Islamic Elementary School Al-Mumtaz Pontianak. The strategies analysed include: (1) the development of an integrated Islamic curriculum-based educational product, (2) the setting of competitive education fees accompanied by incentives, (3) improving accessibility and comfort of the location, (4) optimising digital promotion through social media and the official website, (5) enhancing the competence of educators through training, (6) innovation in the learning process, and (7) arranging the physical school environment to support the educational process. The results of the study indicate that the implementation of an integrated marketing mix strategy, such as the development of integrated Islamic-based educational products, competitive pricing, active digital promotion, and improvements in service quality and the physical environment of schools, contributes positively to increasing public interest. These findings contribute to the development of Islamic education marketing strategies in the digital age and provide a basis for more effective and sustainable managerial decision-making.*

*Keywords: Educational Marketing Strategy, Marketing Mix, Islamic School Management, Number of Applicants, Character Education*

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	ii
ABSTRAK .....	iv
ABSTRACT .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR TABEL .....	xi
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus dan Subfokus Penelitian .....	4
C. Pertanyaan Penelitian .....	4
D. Tujuan Penelitian .....	5
E. Kegunaan Penelitian .....	5
F. Kebaruan Penelitian .....	6
<b>BAB II: TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>9</b>
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian .....	9
1. Konsep Strategi Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	9
2. Konsep Jasa Pendidikan .....	21
3. Konsep Sekolah Dasar Islam .....	27
4. Strategi Bauran Pemasaran untuk Peningkatan Pendaftaran Sekolah Dasar Islam .....	30
B. Hasil Penelitian yang Relevan .....	35
<b>BAB III : METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>43</b>

A. Tempat dan Waktu Penelitian .....	43
B. Metode dan Prosedur Penelitian.....	43
C. Data dan Sumber Data .....	45
D. Teknik Pengumpulan Data.....	45
E. Prosedur Analisis Data.....	46
F. Keabsahan Data.....	47
1. Kredibilitas .....	47
2. Transferabilitas.....	47
3. Dependabilitas .....	48
4. Konfirmabilitas.....	48
BAB IV : HASIL PENELITIAN .....	49
A. Deskripsi Data .....	49
1. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	49
c. Visi dan Misi Sekolah .....	50
2. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Product</i> atau Produk.....	51
3. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Price</i> atau Biaya Pendidikan .....	55
4. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Place</i> atau Lokasi .....	58
5. Strategi Bauran Pemasaran Melalui <i>Promotion</i> atau Promosi .....	58
6. Strategi Bauran Pemasaran Melalui <i>Process</i> atau Proses Pendidikan ...	61
7. Strategi Bauran Pemasaran Melalui <i>People</i> atau Interaksi antar Manusia	

8. Strategi Bauran Pemasaran Melalui <i>Physical Evidence</i> atau Bukti Fisik	66
B. Temuan Penelitian.....	67
1. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Product</i> atau Produk Pendidikan...	68
2. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Price</i> atau Biaya Pendidikan .....	72
3. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Place</i> atau Lokasi Pendidikan .....	74
4. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Promotion</i> atau Promosi.....	76
5. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Process</i> atau Proses Pendidikan....	79
6. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>People</i> atau Interaksi antar Manusia	83
7. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Physical Evidence</i> atau Bukti Fisik	86
BAB V : PEMBAHASAN TEMUAN PENELITIAN.....	88
A. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Product</i> atau Produk Pendidikan .....	88
1. Diferensiasi Produk .....	88
2. Strategi Positioning .....	89
B. Strategi Bauran Pemasaran melalui <i>Price</i> atau Biaya Pendidikan.....	90
1. <i>Value Proposition</i> dalam Struktur Biaya SDIT .....	90
2. Strategi Diskon dan Implikasinya .....	91
C. Strategi <i>Place</i> atau Lokasi dalam Bauran Pemasaran.....	91
1. Aksesibilitas Lokasi Sekolah.....	91
2. Keamanan Sekolah .....	92
D. Strategi <i>Promotion</i> atau Promosi dalam Bauran Pemasaran.....	93

1. Promosi <i>Online</i> .....	93
2. Promosi <i>Offline</i> .....	94
E. Strategi <i>People</i> atau Interaksi Antar Manusia dalam Bauran Pemasaran ..	95
1. Kualifikasi Guru .....	95
2. Pelatihan Guru .....	95
3. Strategi Kualitas Pengajaran terhadap Penambahan Jumlah Pendaftar .	96
F. Strategi <i>Process</i> atau Proses dalam Bauran Pemasaran .....	97
1. Integrasi Nilai Islam dalam Pembelajaran.....	97
2. Pembelajaran Sesuai Potensi Siswa .....	98
3. Pendidikan 24 Jam.....	99
G. Strategi <i>Physical Evidence</i> atau Bukti Fisik dalam Bauran Pemasaran	100
1. Fasilitas Pendidikan.....	100
2. Perawatan Fasilitas Pendidikan .....	100
H. Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Al-Mumtaz .....	101
BAB VI : SIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	104
I. Simpulan .....	104
J. Rekomendasi .....	106
DAFTAR PUSTAKA .....	108
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS .....	117
LAMPIRAN .....	118

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Grafik jumlah penduduk usia 6 tahun pada rentang 2018-2023 .....	1
Gambar 2 Penjelasan Bauran Pemasaram menurut Kotler .....	15
Gambar 3 Metode dan Prosedur Penelitian.....	44
Gambar 4 Prosedur Analisis Data berdasarkan Teori Miles dan Huberman .....	46



**DAFTAR TABEL**

Tabel 1 Unsur-unsur Penting dalam Bauran Pemasaran..... 17

Tabel 2 Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Al-Mumtaz  
Pontianak..... 101



## SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Ahmad Husain  
NIM : 1111822042  
Tempat/Tanggal Lahir : Pontianak, 23 Juni 1995  
Program : Magister  
Program Studi : Manajemen Pendidikan

Dengan ini menyatakan bahwa tesis dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan untuk Meningkatkan Jumlah Pendaftar di Sekolah Dasar Islam Terpadu Al-Mumtaz Pontianak” merupakan karya saya sendiri, tidak mengandung unsur plagiat dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di Pascasarjana Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 11 Agustus 2025

Yang menyatakan,



**Ahmad Husain**

1111822042



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
UPT PERPUSTAKAAN

Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telepon/Faksimili: 021-4894221  
Laman: [lib.unj.ac.id](http://lib.unj.ac.id)

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ahmad Husain  
NIM : 1111823042  
Fakultas/Prodi : Manajemen Pendidikan  
Alamat email : ahmad.husain95@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Skripsi     Tesis     Disertasi     Lain-lain (... ..)

yang berjudul : Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan untuk Meningkatkan Jumlah Pendaftar di Sekolah Dasar Islam Terpadu Al-Mumtaz Pontianak

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, 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 Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 11 Agustus 2025

Penulis

(Ahmad Husain)