

**MANAJEMEN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMP  
MUHAMMADIYAH 3 BANDAR LAMPUNG**

**Skripsi**

**IING CHANDRA SAPUTRA**

**NPM : 1611030122**

**Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam**



**FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**RADEN INTAN LAMPUNG**

**1444 H/2022M**

**MANAJEMEN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMP  
MUHAMMADIYAH 3 BANDAR LAMPUNG**

**Skripsi**

**IING CHANDRA SAPUTRA**

**NPM : 1611030122**

**Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam**



**Pembimbing I : Dr.Hj. Yetri, M.Pd**

**Pembimbing II : Dr. Oki Dermawan, M.Pd**

**FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**RADEN INTAN LAMPUNG**

**1444 H/2022M**

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan karena di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung mempunyai banyak siswa di tengah persaingan di masa pandemi covid 19. Analisis bauran pemasaran (marketing mix) dipilih karena unsur 7P (*Product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*) merupakan alat bagi pemasar yang terdiri atas berbagai unsur suatu program pemasaran yang perlu dipertimbangkan secara segmentasi, targeting, dan positioning yang di tetapkan dapat berjalan sukses. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan bauran pemasaran jasa Pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan, dimana penulis melakukan penelitian secara langsung ke lokasi untuk mendapatkan dan mengupulkan data. Penelitian yang dilaksanakan di lapangan adalah meneliti yang masalah yang sifatnya kualitatif. Selain itu, untuk menjawab pertanyaan tersebut maka penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, dengan menggunakan Teknik pengumpulan data wawancara, observasi dan tehnik dokumentasi. Focus informasi pada penelitian ini berasal dari wakil kepala sekolah dan waka kesiswaan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bauran pemasaran jasa Pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung sangat baik yaitu : 1) Produk (*Product*), SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung menawarkan produk program unggulannya yaitu Tahfidz adalah menghafal Qur'an juz 30, Berbahasa Bahasa arab dan Bahasa Inggris, kegiatan untuk pengembangan diri di luar mata pelajaran sekolah. 2) Harga (*Price*) biaya Pendidikan terbilang murah untuk spp perbulan Rp 400.000 dengan program unggulan dan hak pelayanan lainnya. 3). Tempat (*Place*) lokasi dan letak gedung SMP Muhammadiyah 3 bandar Lampung pun dapat terlihat dengan jelas dari orang-orang yang melintas di Jl. Zainal Abidin Pagar Alam. 4). Promosi (*Promotion*) yang dilakukan SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung yaitu dengan publikasi famflet dimedia massa seperti web-site, Instagram, whatsapp, facebook, secara berulang-ulang. 5). Orang (*People*) memiliki 43 guru

dan 8 tenaga kependidikan (tata usaha). Mengenai kualifikasi akademik tenaga pendidik, hampir semua berijazah S1. Sedangkan kualifikasi tenaga kependidikan terdiri S1, D3 SMA. 6). Bukti fisik (*Physical evidence*) sarana dan prasarana SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung memadai dan menunjang kegiatan proses belajar mengajar. 7). Proses (*Procces*) proses jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung. Kriteria utama untuk masuk dan di terima di sekolah yang bisa mengaji.

**Kata Kunci : Bauran Pemasaran (Marketing Mix) SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung**



## **ABSTRACT**

*This research was conducted because SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung has many students in the midst of competition during the covid 19 pandemic. The marketing mix analysis was chosen because of the 7P elements (Product, price, place, motion, people, physical evidence, and process) is a tool for marketers consisting of various elements of a marketing program that needs to be considered by segmentation, targeting, and positioning that are determined to be successful. This study aims to determine how the application of the marketing mix of education services at SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung.*

*This research whes a field research, where the author conducts research directly to the location to obtain and collect data. The research carried out in the field is examining qualitative problems. In addition, to answer these questions, the study used a qualitative descriptive approach, using interview data collection techniques, observation and documentation techniques. The focus of information in this study came from the vice principal and waka for student affairs.*

*The results of this study indicate that the marketing mix of Education services at SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung is very good, namely: 1) Product (Produck), SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung offers its superior program product, namely Tahfidz whes memorizing the Qur'an juz 30 The results of this study indicate that the marketing mix of Education services at SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung is very good, namely: 1) Product (Produck), SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung offers its superior program product, namely Tahfidz is memorizing the Qur'an juz 30 Arabic and English, activities for self-development outside school subjects. 2) The price of education costs is quite murah mtuk sp per month of IDR 400,000 with superior programs and services like Lavinrya 3) The location and location of the Muhammadiyah3 SMP building in Bandar Lampung can also be seen clearly from people passing by on Jl. Zainal Abidin Pagar Alam. 4). Promotion (Promotion). conducted by SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung yaitu with publications of flyers in*

*mass media such as web-sites, Instagram, whatsapp, facebook, repeatedly* 5) *People (People) have 43 teachers and 8 education staff (administration). Regarding the academic qualifications of educators, almost all have bachelor's degrees. While the qualifications of educational staff consist of S1, D3 SMA* 6) *Physical evidence (Physical evidence) facilities and infrastructure for SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung are available to support teaching and learning activities. and was accepted at a big school that recites the Koran.*

**Keywords : Marketing Mix, SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung**



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Iing Chandra Saputra

NPM : 1611030122

Jurusan Prodi : Manajemen Pendidikan Islam

Fakultas : Tarbiyah Dan Keguruan

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung”** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusunan sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun`

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, 26 oktober 2021

Penulis,



Iing Chandra Saputra

NPM : 16110301222



KEMENTERIAN AGAMA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG

FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN

Alamat: Jl. Let. Kol. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung (0721) 703260

**PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Di SMP  
Muhammadiyah 3 Bandar Lampung  
Nama : Iing Chandra Saputra  
NPM : 1611030122  
Jurusan/Prodi : Manajemen Pendidikan Islam  
Fakultas : Tarbiyah Dan Keguruan

**MENYETUJUI**

Untuk Dimunaqosyahkan Dan Dipertahankan Dalam Sidang  
Munaqosyah Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan Universitas Islam  
Negeri Raden Intan Lampung

**Pembimbing I**

  
**Dr. Hj. Yetri, M.Pd**  
NIP. 19651151994032001

**Pembimbing II**

  
**Dr. Oki Dermawan, M.Pd**  
NIP. 197610302005011001

**Mengetahui**

**Ketua Jurusan Prodi MPI**

  
**Dr. Hj. Yetri, M.Pd**  
NIP. 19651151994032001





**KEMENTERIAN AGAMA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**

**FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN**

Alamat: Jl. Let. Kol. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung (0721) 703260

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul : **“Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung”** disusun oleh ling Chandra Saputra, NPM: 1611030122 Jurusan Manajemen Pendidikan Islam. Telah di ujikan dalam sidang munaqosyah di fakultas tarbiyah dan keguruan UIN Raden Intan Lampung pada hari/tanggal: jum`at/01 juli 2022.

**Tim Penguji**

- Ketua : Dr. Riyuzen Praja Tuala, M.Pd (.....)
- Sekretaris : Jalaludin, M.Pd.I (.....)
- Pembahas Utama : Dr. H. Erjati Abas, M.Ag (.....)
- Pembahas Pendamping I : Dr. Hj. Yetri, M.Pd (.....)
- Pembahas Pendamping II : Dr. Oki Dermawan, M.Pd (.....)

Mengetahui,

**Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan**



**Prof. Dr. Hj. Nirva Diana, M.Pd**

NPM: 19640828 198803 2 002

## MOTTO

**“Pemasaran bukan lagi tentang barang yang kau buat,  
tetapi tentang cerita yang kamu ceritakan” Seth Godin**



## PERSEMBAHAN

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya yang tiada pernah terhenti sehingga penulis dapat menyelesaikan Pendidikan Strata 1 di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Dari lubuk hatiku yang paling dalam, karya ini penulis persembahkan untuk :

1. Untuk ibuku tercinta "HIRNAWATI" yang sudah mendukungku dengan sekuat tenaga dan sepenuh jiwa berkat doa-doamu dalam sujudmu aku mampu menyelesaikan Pendidikan di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, semoga Allah memberimu kemuliaan dan kebahagiaan di dunia juga di akhirat, untuk pria yang luar biasa dalam hidupku ayahku "ISPUAN" terimakasih telah mendidikku dan membesarkanku dengan kasih sayangmu terimakasih untuk semua dukunganmu dan terimakasih atas kepercayaan yang ayah percayakan padaku.
2. Untuk adik kandungku Diki Arianda dan Mahesa Ulandari.
3. Almamaterku tercinta Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang telah memberikan wawasan dan pengetahuan yang bermanfaat.
4. Teman-teman seperjuangan Manajemen Pendidikan Islam (MPI) angkatan 2016 terkhusus untuk MPI kelas B.
5. Sahabat-sahabatku KKN 79 Desa Surya Mataram, Kec Margatiga Kab Lampung Timur, Seperjuangan PPL SMKN 3 Bandar Lampung yang selalu meberikan motivasi dan selalu membantuku dikala aku susah
6. Sahabat-sahabatku di PMII rayon tarbiyah komisariat UIN Raden Intan lampung.

## RIWAYAT HIDUP

Iing Chandra saputra merupakan anak pertama dari tiga bersaudara, yaitu Iing Chandra Saputra, Diki Arianda, Mahesa Ulandari. Yang kesemuanya dilahirkan dari pasangan suami dan istri yaitu bapak Ispuan dan ibu Hirnawati. Penulis dilahirkan di desa Bumi Agung Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat, tepatnya pada tgl 10 desember 1997.

Jenjang Pendidikan pertama penulis dimulai dari Sekolah Dasar Negeri (SDN) 2 Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat, lulus pada tahun 2010, kemudian melanjutkan ke Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 01 Belalau Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat lulus pada tahun 2013 dan melanjutkan ke Sekolah Menengah Atas Negeri (SMPN) 01 Belalau Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat lulus pada tahun 2016.

Kemudian pada tahun 2016, penulis mendaftarkan diri ke perguruan tinggi UIN Raden Intan Lampung Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Program Study Strata Satu (S1).



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah subhanahu wata'aala, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul ‘MANAJEMEN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMP MUHAMMADIYAH 3 BANDAR LAMPUNG’” sholawat dan salam tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad Shollallohu ‘Alaihi Wsallam, Dan Para Sahabat Nya.

Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana Pendidikan (S.Pd) dalam ilmu tarbiyah dan jurusan Manajemen Pendidikan Islam UIN Raden Intan Lampung. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan berbagai pihak baik moril maupun materil. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Hj. Nirva Diana, M.Pd, selaku dekan fakultas tarbiyah dan keguruan UIN Raden Intan Lampung.
2. Dr. Hj. Yetri, M.Pd selaku ketua jurusan Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan.
3. Dr. Hj. Yetri, M.Pd selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan waktu bimbingan dan petunjuknya dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Dr.Oki Dermawan, M.Pd selaku dosen pembimbing II
5. Bapak ibu dosen UIN Raden Intan Lampung.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSETUJUAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>PENGESAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>ix</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>x</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABLE.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>

### BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul .....	1
B. Latar Belakang Masalah .....	2
C. Fokus dan Sub-Fokus Penelitian .....	8
D. Rumusan Masalah .....	8
E. Tujuan Penelitian.....	9
F. Manfaat Penelitian.....	9
G. Kajian Penelitian Terdahulu yang relevan .....	10
H. Metode Penelitian.....	13
I. Sistematika Pembahasan .....	21

### BAB II KAJIAN TEORI

A. Manajemen.....	23
1. Pengertian Manajemen.....	23
2. Fungsi Manajemen.....	25
B. Pengertian Pemasaran Jasa Pendidikan .....	26
1. Pemasaran Jasa Pendidikan.....	26
2. Tujuan dan Fungsi Pemasaran Pendidikan.....	27
3. Unsur-unsur pemasaran .....	28
C. Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) Jasa Pendidikan.....	30
1. Produk (Product) .....	30
2. Biaya (Price) .....	31
3. Lokasi (Place) .....	32

4. Promosi (Promosi) .....	33
5. Sumber Daya Manusia (People).....	34
6. Sarana dan Prasarana (Physical Evidence).....	35
7. Proses (Procces).....	35

**BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	37
B. Penyajian Fakta dan Data Penelitian .....	49

**BAB VI ANALISIS PENELITIAN**

A. Temuan Penelitian.....	61
B. Pembahasan.....	66

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	69
B. Rekomendasi.....	70

**DAFTAR PUSTAKA  
LAMPIRAN-LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Jumlah Siswa Tiga Tahun Terakhir .....	5
Table 3.1 Data Daftar Kepala Sekolah .....	37
Table 3. 2 Struktur Organisasi.....	40
Table 3.3 Data Guru Dan Karyawan .....	41
Table 3.4 Data Ruang Kelas.....	45
Tabel 3.5 Data Sarana Dan Prasarana.....	45
Table 3.6 Data Ekstrakurikuler.....	46
Table 3.7 Data Daftar Prestasi.....	57





## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	76
Lampiran 2 Kisi-Kisi Instrument Pengumpulan Data.....	77
Lampiran 3 Dokumentasi Wawancara Penelitian.....	79
Lampiran 4 Dokumentasi Brosur Pemasaran .....	81
Lampiran 5 Dokumentasi Gedung Sekolah.....	83
Lampiran 6 Dokumentasi Visi Dan Misi.....	84
Lampiran 7 Balasan Surat Izin Penelitian.....	85
Lampiran 8 Surat Turnitin.....	87



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Penegasan Judul

Sebagai langkah awal untuk memahami judul skripsi ini, dan untuk menghindari kesalahan paham, maka penulis perlu untuk menjelaskan secara rinci tentang istilah-istilah yang terdapat di dalam judul skripsi ini. Adapun judul skripsi yang dimaksud ialah “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung”

#### 1. Manajemen

Secara etimologi, kata manajemen berasal dari bahasa perancis kuno yaitu *management* yang artinya seni melaksanakan dan mengatur. Dalam bahasa latin, kata manajemen berasal dari kata *manus* yang berarti tangan dan *agere* yang berarti melakukan, dan jika digabung memiliki arti menangani. *Managere* kemudian dalam bahasa inggris diterjemahkan menjadi *to manage* (kata kerja), *mana gement* (kata benda), dan *manager* untuk orang yang melakukan. Dalam bahasa indonesia kemudian diartikan menjadi manajemen (pengelolaan).<sup>1</sup>

Manajemen adalah mengetahui kemana yang dituju, kesukaran apa yang harus dihindari kekuatan apa yang dijalankan dan bagaimana mengemudikan kapal anda serta anggota dengan sebaiknya-baiknya tanpa pemborosan waktu dalam proses mengerjakannya. Dalam pandangan ketua dewan penasihat Majelis Ulama Indonesia, Prof KH Ali Yafie, dalam islam manajemen dipandang sebagai perwujudan amal sholeh yang harus bertitik tolak dari niat baik, niat baik itu akan memunculkan motivasi aktifitas untuk mencapai hasil yang bagus demi kesejahteraan bersama.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Husaini Usman, *Manajemen, Teori Praktek, Dan Riset Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 5-6.

<sup>2</sup> Zainarti, “Manajemen Islami Perspektif Al-Quran”, *Iqra* 8, no. 1 (2014): <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/iqra/article/view/63/247>.

## 2. Pemasaran Jasa Pendidikan

Hurriyati di dalam jurnal ekonomi, bisnis, dan *entrepreneurship* Dudung dan Ali, marketing jasa pendidikan berarti “suatu proses mempersiapkan, memahami, menstimulasi, dan memenuhi kebutuhan pasar sasaran yang dipilih secara khusus dengan menyalurkan sumber-sumber sebuah lembaga pendidikan untuk memenuhi kebutuhan itu”.<sup>3</sup>

Dalam pandangan Peter Drucker, salah seorang ahli yang terkenal dalam bidang manajemen, mengatakan sebagai berikut: pemasaran adalah agar membuat penjualan berlebih-lebihan dan mengetahui serta memahami konsumen dengan baik sehingga produk atau pelayanan cocok dengan konsumen tersebut dan laku dengan sendirinya.<sup>4</sup>

## 3. SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung

Ialah satu diantara lembaga pendidikan formal jenjang (SMP) sekolah menengah pertama yang beralamatkan di Jl. ZA. Pagar Alam No. 14, Labuhan Ratu, Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung.

### **B. Latar Belakang Masalah**

Era globalisasi di berbagai bidang kehidupan sebagai salah satu diantara konsekuensi kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi mengakibatkan standar berbagai aspek kehidupan merujuk pada tuntutan perubahan zaman, termasuk dalam dunia pendidikan. Persaingan di bidang pendidikan menjadi tidak dapat dihindarkan. Lembaga-lembaga pendidikan yang memberikan jasa dalam mencerdaskan kehidupan bangsa perlu peka terhadap berbagai perkembangan iptek dan tuntutan konsumen sehingga dapat melaksanakan tugas dan fungsinya sebagai penghasil sumber daya manusia (SDM) yang mampu membangun dirinya dan

---

<sup>3</sup> Dudung Dan Ali Mulyawan Juhana, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Pendidikan Terhadap Kepuasan Mahasiswa Di Stmik Mardira Indonesia Bandung”, *E-Journal* 9. no. 1 (2015): <https://jurnal.stiepas.ac.id/index.php/jebe/citationstylelanguage/get/turabian-fullnote-bibliography?submissionId=48&publicationId=48>.

<sup>4</sup> Kotler Philip, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 1994), 32.

lingkungannya. Hal ini sesuai dengan UU Republik Indonesia No 20 tahun 2003 pasal 1 “Pendidikan Nasional ialah pendidikan yang berasaskan Pancasila dan UUD negara republik Indonesia tahun 1945 yang berakar pada nilai-nilai agama, kebudayaan Indonesia dan tangga terhadap tuntutan perubahan zaman”.<sup>5</sup>

Pendidikan ialah salah satu diantara kebutuhan hidup manusia yang sangat penting saat ini. Hal ini sangat mendasar mengingat pendidikan dijadikan sebagai salah satu diantara tolak ukur tingkat kesejahteraan manusia. Berkualitas tidaknya seseorang dipengaruhi sejauh mana kualitas pendidikan yang didapatkannya di bangku sekolah dan masyarakat. Pendidikan dalam pandangan Maida dapat didefinisikan sebagai “humanisasi atau upaya memanusiakan manusia. Yaitu upaya membantu manusia untuk dapat bereksistensi sesuai dengan martabatnya sebagai manusia”.<sup>6</sup>

Melalui pendidikan kita bisa mendapatkan ilmu pengetahuan sebab pendidikan ialah proses perubahan sikap dan tingkah laku seseorang atau sekelompok orang dalam usaha mendewasakan melalui pelajaran dan pelatihan. Allah Swt telah memerintahkan kita untuk menuntut ilmu sesuai firman-Nya :

وَمَا كَانَ الْمُؤْمِنُونَ لِيَنفِرُوا كَآفَّةً فَلَوْلَا نَفَرَ مِن كُلِّ فِرْقَةٍ مِّنْهُمْ طَائِفَةٌ لِّيَتَفَقَّهُوا  
فِي الدِّينِ وَلِيُنذِرُوا قَوْمَهُمْ إِذَا رَجَعُوا إِلَيْهِمْ لَعَلَّهُمْ يَحْذَرُونَ ؕ

*“Tidak sepatutnya bagi mukminin itu pergi semuanya (ke medan perang). mengapa tidak pergi dari tiap-tiap golongan di antara mereka beberapa orang untuk memperdalam pengetahuan mereka tentang agama dan untuk memberi peringatan kepada kaumnya apabila mereka telah kembali kepadanya, supaya mereka itu dapat menjaga dirinya”* (QS. At-Taubah [9]: 122)

Ayat ini menggaris bawahi pentingnya memperdalam ilmu dan menyebarluaskan informasi yang benar terhadap orang lain termasuk

---

<sup>5</sup> Pemerintah, *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 47 Dan 48 Tentang Wajib Belajar Dan Pendanaan Pendidikan*, (Jakarta: Novindo Pustaka Mandiri, 2018), 85.

<sup>6</sup> Maida Kirana, *Kitab Suci Guru Motivasi Pembakar Semangat Untuk Guru*, (Yogyakarta: Araska, 2012), 9.

murid. Negara Indonesia mempunyai tujuan pendidikan seperti yang tercantum dalam undang-undang Republik Indonesia no. 20 tahun 2003 tentang sIstem pendidikan nasional.

Lembaga pendidikan terutama sekolah selain untuk menimba ilmu pengetahuan, namun juga mempunyai tujuan lain yaitu memberikan kepuasan pelanggan. Banyak lembaga-lembaga pendidikan bersaing menawarkan jasa pendidikan kepada masyarakat, agar menarik calon pelanggan yaitu (Peserta didik, wali murid serta pihak-pihak terkait lainnya). Sekolah dalam rangka meningkatkan persaingan antar sekolah lain memerlukan pemasaran jasa pendidikan untuk mengenalkan sekolah tersebut kepada masyarakat.<sup>7</sup>

SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung merupakan Lembaga Pendidikan swasta yang berbasis islam dengan terakredikasinya sekolah A yang beralamatkan Jl. Zainal Abidin No 14, Kec Labuhan Ratu Kota Bandar Lampung, Lampung. Sudah memiliki sarana dan prasarana yang lengkap dengan tersedianya berbagai fasilitas untuk menunjang kegiatan ataupun aktivitas warga sekolah. Hal tersebut dapat dikatakan sebagai bukti sekolah terhadap masyarakat mengenai produk ataupun jasa yang ditawarkan sesuai dengan apa yang telah tertera di dalam brosur maupun pamflet pemasaran sekolah yang tersebar.

Penerapan taktik pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung dalam memperkenalkan sekolahnya ternyata sudah membawa image yang baik dikalangan masyarakat. Meskipun masih banyak lembaga sekolah lainnya yang menjadi pesaing, namun SMP Muhammdiyah 3 Bandar Lampung masih tetap dipercaya oleh sebagian masyarakat untuk menyekolahkan anaknya. Dari hasil pra survey yang dilakukan oleh peneliti terkait berhasilnya pemasaran jasa Pendidikan jumlah siswa tiga tahun terakhir selalu stabil.

---

<sup>7</sup> Ara Hidayat Dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan "Konsep Prinsip Dan Aplikasi Dalam Mengelola Sekolah Dan Madrasah*, (Yogyakarta: Kaukaba, 2012), 229.

Berikut daftar siswa yang diterima di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung

Tabel 1.1  
Data siswa 3 tahun terahir

No	Tahun Pelajaran	Jumlah Pendaftar	Jumlah Siswa	Jumlah Rombel
1	2019/2020	250	592	19
2	2020/2021	137	502	16
3	2021/2022	168	456	14

Sumber : Dokumentasi SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung

Dari yang disajikan merupakan dampak keberhasilan dari pemasaran jasa Pendidikan yang tetap stabil, Banyaknya jumlah siswa dimasa pandemi covid 19 yang dimiliki SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung menjadikan penulis ingin meneliti pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan SMP Muhammdiyah 3 Bandar Lampung.

Lembaga Pendidikan dalam meningkatkan image serta eksistensinya tentunya di tuntun untuk memasarkan serta mempromosikan sekolah, mengapa demikian ? karena sebagus apapun kualitas sekolah jika tidak dipromosikan atau dipasarkan dengan maksimal maka masyarakat tidak akan pernah mengenal sekolah tersebut dan ini berdampak pada minimya siswa yang mendaftarkan di sekolah tersebut. Oleh karena itu, wajib bagi sekolah melakukan pemasaran untuk memperkenalkan serta membentuk image/citra yang baik serta positif terhadap sekolah, agar menarik minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di sekolah tersebut.

الَّذِينَ يَنْفُضُونَ عَهْدَ اللَّهِ مِنْ بَعْدِ مِيثَاقِهِ وَيَقْطَعُونَ مَا أَمَرَ اللَّهُ بِهِ أَنْ يُوصَلَ  
وَيُفْسِدُونَ فِي الْأَرْضِ أُولَئِكَ هُمُ الْخَاسِرُونَ

*“orang-orang yang melanggar perjanjian Allah setelah (perjanjia) itu dieguhkan, dan memutuskan apa yang diperintahkan Allah untuk disambungkan dan berbuat kerusakan di bumi. Mereka itulah orang-orang yang rugi”* (Q.S.Al Baqarah [2]: 27)

Dari ayat di atas bila dikaitkan dengan pemasaran dalam membentuk image citra haruslah promosi dengan sesuai keadaan yang ada, tidak mengobral-obral janji terhadap yang tidak ada maksudnya, Ketika mempromosikan baiknya kita promosikan sesuai dengan kemampuan yang ada dan mencari peluang guna lebih menarik minat masyarakat umum. Dengan demikian, wajib sekolah berupaya untuk memaksimalkan usaha agar menghasilkan produk yang memiliki kualitas, pelayanan memuaskan, serta promosi yang maksimal agar tercapai sesuai yang diharapkan.

Pemasaran jasa dalam dunia Pendidikan memiliki beberapa bentuk pemasaran di dalamnya, adapun bentuk dari pemasaran memiliki cakupan sebagai berikut :

1. Materi inti regular

Dalam pemasaran di dunia jasa Pendidikan, SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung sangat banyak memiliki keunggulan di dalamnya. Satu diantara keunggulan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung yaitu dalam proses belajar mengajar. Karena di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung adalah sekolah swasta berbasis islam maka di dalamnya proses pembelajaran yang tidak hanya memberikan pelajaran-pelajaran inti atau regular tentang pengetahuan umum saja, tetapi juga memiliki Pendidikan agama islam dan kepribadian sebagai salah satu faktor penunjang dalam Pendidikan moral. Orang yang bermoral adalah orang yang memiliki sikap batin yang baik yang terwujud dalam perbuatan yang baik pula, Pendidikan islam yang merupakan salah satu faktor yang membentuk kepribadian luhur bagi peserta didik.

2. Ekstra kulikuler

Dalam pemasaran jasa Pendidikan, SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung juga mengenalkan semua ekstrakurikuler yang dimiliki. Ekstrakurikuler adalah kegiatan non-pelajaran formal yang dilakukan peserta didik di luar jam pelajaran. Kegiatan

ekstrakurikuler yang ditunjukkan agar siswa dapat mengembangkan bakat, kemampuan, dan kepribadian yang mereka miliki diluar bidang akademik. Kegiatan ekstrakurikuler sendiri dapat berupa kegiatan olahraga, seni, keagamaan, pengembangan kepribadian dan kegiatan lainnya yang bersifat positif guna untuk memajukan kemampuan para siswa.

Eksrakurikuler ialah sarana penunjang yang disediakan sekolah untuk para siswanya dalam memperluas dan memperdalam setiap bakat, minat dan kreativitas. Jika dilihat dari table di atas, menurut peneliti kegiatan ekstrakurikuler yang telah dimiliki SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung dapat dikatakan sudah lengkap. Selain ekstrakurikuler di bidang olahraga, beladiri, dan kesenian SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung beberapa kegiatan keagamaan. hal tersebut tentu menunjukkan bahwa SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung menginginkan siswa-siswi mereka agar pengetahuan, pemahaman, dan pengalaman ajaran islam semakin meningkat.

### 3. Prestasi/lomba

SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung telah banyak meraih prestasi. Berikut beberapa prestasi yang dicapai siswa/siswi SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung

Dilihat dari table di atas, prestasi yang sudah dicapai SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung oleh siswa-siswi sudah cukup signifikan . Prestasi yang diraih oleh peserta didik dalam bidang akademik maupun non akademik merupakan suatu keberhasilan sekolah dalam melakukan pelayanan terhadap pelanggan jasa Pendidikan baik itu melalui pembiasaan kegiatan belajar mengajar maupun kegiatan pengembangan diri yang difasilitasi oleh sekolah. Prestasi peserta didik juga berpengaruh terhadap citra maupun reputasi sekolah di mata masyarakat. Dengan adanya prestasi yang dihasilkan maupun menjual produk sekolah serta bersaing dengan competitor lain yang sederajat.

Saat masa pandemi covid 19 ini sekolah melakukan promosi dengan cara penyebaran pamflet, informasi yang disampaikan berisi visi-misi, proses pembelajaran, program unggulan, publikasi kejuaraan,



dan kegiatan sekolah lainnya, dengan menggunakan sosial media seperti web site, facebook, Instagram dan whatsapp iklan secara berulang-ulang, penyebarannya dinilai lebih mudah, cepat serta luas, dan disebarkan disaat pembukaan pendaftaran siswa baru di samping ini juga SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung melakukan promosi dengan persentasi dan mengadakan try-out ke sekolah-sekolah yang sudah bekerja sama selanjutnya penyebaran brosur serta pemasangan banner se kota Bandar Lampung namun karena masa pandemi cara ini di stop dulu. Dan promosi secara tidak langsung oleh masyarakat dari mulut kemulut yang dilakukan sepanjang tahun.<sup>8</sup>

Berdasarkan hasil pra-penelitian yang peneliti dapat dari wawancara dengan wakil kepala sekolah SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung Bapak Pujiono, S.Pd

Pemasaran jasa Pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung melaksanakan kegiatan sebagai berikut :

- a. Memasarkan sekolah melalui pamphlet, web-site, Instagram, facebook, whatsapp, brosur, try-out dan persentasi.
- b. Mengenalkan visi-misi, program unggulan, prestasi-prestasi siswa, ekstrakurikuler
- c. Memberikan informasi kepada masyarakat tentang isi dan pelaksanaan program Pendidikan

### **C. Fokus Dan Subfokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah dan data pra penelitian di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung, yang telah dibahas di atas maka subfokus dalam penelitian ini adalah Penerapan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) yaitu 7P (*Product, price, place, promotion, people, phsycal evidence, process*).

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian fokus daan subfokus diatas maka dapaat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

---

<sup>8</sup> Pujiono, "Pemasaran Jasa Pendidikan SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung", *Wawancara*, Desember 13, 2021.

1. Produk (*Product*) apa saja yang ditawarkan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung ?
2. Bagaimana penerapan biaya yang diterapkan (*Price*) di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung ?
3. Bagaimana letak dan keadaan lokasi (*Place*) SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung
4. Bagaimana proses promosi (*Promotion*) yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung ?
5. Bagaimana kualitas sumber daya manusia (*People*) di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung ?
6. Bagaimana keadaan sarana dan prasarana (*Physical Evidence*) di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung ?
7. Bagaimana proses jasa Pendidikan (*Process*) yang dilakukan SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung ?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian yang hendak dicapai adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Produk (*Product*) apa saja yang ditawarkan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung
2. Untuk mengetahui penerapan biaya (*Price*) di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung
3. Untuk mengetahui lokasi (*Place*) SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung
4. Untuk mengetahui promosi (*Promotion*) yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung
5. Untuk mengetahui sumber daya manusia (*People*) di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung
6. Untuk mengetahui sarana dan prasarana (*Physical Evidence*) di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung
7. Untuk mengetahui proses jasa Pendidikan (*Process*) yang dilakukan SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung

#### **F. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini yang diharapkan oleh penulis adalah :

1. Manfaat bagi penulis dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis pribadi mengenai manajemen pemasaran jasa pendidikan
2. Manfaat bagi lembaga pendidikan yaitu diharapkan menjadi bahan informasi positif bagi SMP 3 Muhammadiyah Bandar Lampung
3. Manfaat bagi ilmu pengetahuan yaitu sebagai sumbangsih data ilmiah mengenai manajemen pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung.

### **G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan**

Berasaskan penelusuran terhadap beberapa karya penelitian sebelumnya, peneliti telah menemukan tema yang relevan dengan tema yang peneliti angkat, yaitu :

1. Penelitian yang dilakukan Afidatun Khasanah pada tahun 2015 yang berjudul “Pemasaran jasa Pendidikan sebagai strategi peningkatan mutu Pendidikan (Studi Kasus SD Alam Baturraden)” dalam jurnal beliau menjelaskan mengenai strategi, system promosi, serta analisis penetapan strategi dan pembaruan pada pemasaran jasa Pendidikan yang terdiri dari 7 P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Phsyscal Evidence, Procces*). Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Pendidikan ialah investasi masa depan yang sangat urgen. Oleh sebab itu sangat dibutuhkan adanya kualitas Pendidikan dengan mutu yang baik pula. Melalui pemasaran Pendidikan, peningkatan mutu dapat memberikan berbagai manfaat bagi Lembaga Pendidikan itu. Dalam pemasaran jasa Pendidikan terdapat unsur-unsur yang sangat penting dan dapat dipadukan seperti rupa sehingga dapat menghasilkan strategi pemasaran yang dapat dipakai untuk memenangkan persaingan.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Afidatun Khasanah, “Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Pendidikan Studi Kasus SD Alam Baturraden”, *El-Tarbawi* 8, No. 2 (2017): <https://journal.uui.ac.id/index.php.Tarbawi/article/view/5492>.

2. Penelitian yang dilakukan Imam Faizin pada tahun 2017 yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah”. Dalam skripsi beliau menjelaskan mengenai strategi pemasaran Pendidikan dengan subfokusnya penerapan bauran pemasaran (marketing-mix) yang dari 7 P (Product, Price, Place, Promotion, People, Physical evidence, Process). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam merumuskan strategi pemasaran, hendaknya memperhatikan apa saja yang menjadi harapan dan kebutuhan peserta didik dengan cara mendengarkan keluhan-keluhan peserta didik dan mencari solusi yang dapat memperbaiki strategi pemasaran yang sudah ada.<sup>10</sup>
3. Penelitian yang dilakukan oleh Harmoko Triaji pada tahun 2017 yang berjudul “Pengelolaan pemasaran Pendidikan berbasis teknologi informasi di SMP Islam Al-Azhar Sukoharjo” tujuan khusus penelitiannya diantaranya mengenai konsepsi pemasaran Pendidikan berbasis teknologi informasi, peran manajemen sekolah dalam strategi pemasaran Pendidikan dan factor pendukung serta penghambat pemasaran Pendidikan berbasis teknologi informasi. Penelitian ini menyimpulkan : 1) berasaskan konsep bauran pemasaran, pemasaran berbasis teknologi informasi di SMP Al-Azhar 2 dijabarkan pada isi/keunggulan produk, metode dan media pemasaran berbasis teknologi informasi telah memberi daya Tarik bagi masyarakat untuk menjadi pilihan sekolah, 2) pelibatan guru dan karyawan dalam pemasaran berbasis teknologi informasi telah diupayakan maksimal oleh kepala sekolah, 3) factor pendukung ialah fisik Gedung, kurikulum, sumber daya manusia, akreditasi sekolah, prestasi, ekstrakurikuler, dan kegiatan OSIS yang variative, keunggulan khusus, Student Trip ke luar negeri, strategi

---

<sup>10</sup> Imam Faizin, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah”, *Madaniyah* 7, No. 2 (2017): <https://doi.org/10.20885/tarbawi.vol8.iss2.art4> .

pemasaran khususnya yang berbasis teknologi informasi. Factor penghambat adalah kebijakan pemerintah daerah dan persaingan competitor.<sup>11</sup>

4. Penelitian yang dilakukan M. Munir pada tahun 2018 yang berjudul “Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam meningkatkan kuantitas peserta didik”. Dalam jurnal beliau menjelaskan tentang peran manajemen pemasaran dalam peningkatan kuantitas peserta didik meliputi elemen pokok pemasaran dalam Pendidikan dan konsep pemasaran. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen yang baik dengan menerapkan 7 elemen yang terdiri dari 7p (*Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Procces*).<sup>12</sup>
5. Penelitian yang dilakukan oleh Aditia Fradito pada tahun 2020 yang berjudul “strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra sekolah di SDI Surya Buana”. Dalam jurnal beliau tujuan khusus penelitiannya mengenai layanan jasa Pendidikan dan strategi bauran pemasaran Pendidikan dengan penelitian kualitatif jenis study kasus. Hasil dari penelitian ini ialah layanan Pendidikan memprioritaskan pada terpenuhinya harapan dan kepuasan pelanggan ini termasuk mutu akademik, standarisasi guru dan mutu lulusan juga strategi pemasaran secara langsung dan tidak langsung sehingga citra sekolah tersebut pada animo masyarakat baik.<sup>13</sup>

Terkait dari beberapa rujukan diatas, dalam penelitian ini memiliki persamaan objek penelitiannya yakni tentang bauran pemasaran yang

---

<sup>11</sup> Harmoko Triaji, “Pengelolaan Pemasaran Pendidikan Berbasis Teknologi Informasi Di SMP Islam Al-Azhar”, *Jartilitbang Pendidikan* 3, no 2 (2018): <http://journal.kelitbanganwonogiri.org/index.php/jjp/article/view/76Vo>.

<sup>12</sup> Munir, “Manajemen Pendidikan Meningkatkan Kuantitas Peserta Didik Di Alam”, *Itizam* 1, no 2 (2018): <https://ejournal.staida-krempyang.ac.id/index.php/intizam/article/view/1>.

<sup>13</sup> Iaditia Fradito, “Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah DI SDI Surya Buana”, *Al Idarah: Kependidikan Islam* 10, no. 2 (2020): <http://103.88.229.8index.php/idaroh/article/view/6203/3604>.

diterapkan, akan tetapi yang membedakan dari rujukan tersebut adalah permasalahan yang ada pada sekolah yang akan peneliti uraikan.

## H. Metode Penelitian

Dalam pandangan Cholid Narbuko dan Abu Ahmadi “metode penelitian” berasal dari kata “Metode” yang artinya ilmu atau pengetahuan. Jadi metodologi artinya cara melakukan sesuatu dengan fikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan “Penelitian” ialah suatu kegiatan untuk mencari, mencatat, merumuskan dan menganalisis sampai menyusun laporannya.

Secara umumnya metode penelitian bisa diartikan sebagai cara ilmiah yang dilakukan untuk mendapatkan data dengan tujuan serta kegunaan tertentu. Terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yakni, cara ilmiah, data tujuan, kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti bercirikan keilmuan dalam melakukan kegiatan penelitian, yaitu rasional, empiris dan sistematis. Data yang diperoleh melalui penelitian itu adalah data empiris (teramati) yang mempunyai kriteria tertentu yakni valid. Valid menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada obyek dengan data yang dapat dikumpulkan oleh peneliti.

Tujuan dari penelitian memiliki tiga macam kegunaan yang perlu diketahui yakni bersifat penemuan, pembuktian dan pengembangan. Penemuan berarti sebelumnya data belum pernah diketahui, data betul-betul baru diperoleh. Perasaan keragu-raguan terhadap data yang diperoleh dibuktikan dari penemuan penelitian dan pengembangan berarti memperdalam dan memperluas pengetahuan yang telah tiada.<sup>14</sup>

Berasaskan paparan penelitian diatas maka, metode penelitian ialah cara ilmiah untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah dalam bidang pendidikan yang dihasilkan

---

<sup>14</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 6.

dari data yang valid melalui cara-cara yang rasional, empiris dan sistematis.

### 1. Pendekatan dan Prosedur Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah kualitatif, data kualitatif adalah data yang berbentuk non angka, seperti kalimat-kalimat, foto, atau rekaman suara dan gambar. Terkait dengan penjelasan terdahulu, data kualitatif bisa di kuantifikasikan.<sup>15</sup> Penelitian ini dilakukan di lokasi Smp Muhammadiyah 3 Bandar Lampung. Penelitian ini dilakukan dengan mengangkat data-data yang ada dilapangan mengenai hal-hal yang diteliti.

Pendekatan penelitian kualitatif ialah pendekatan yang tidak memakai dasar kerja statistik, tetapi berasaskan bukti-bukti kualitatif. Pendekatan kualitatif dalam tulisan lain dinyatakan berasaskan kenyataan di lapangan dan apa yang dialami oleh responden akhirnya dicarikan rujukan teorinya. Kemudian hasil dari wawancara, observasi, dokumentasi peneliti tafsirkan dan jelaskan untuk mendapatkan jawaban permasalahan dengan rinci dan jelas.<sup>16</sup>

Laporan dan paparan merupakan bentuk dari usaha peneliti mendeskriptifkan data yang dikumpulkan. Suharsimi arikunto juga menjelaskan bahwa jenis penelitian deskriptif bersifat menjelaskan peristiwa untuk mengetahui status sesuatu dan sebagainya.<sup>17</sup>

Dengan pendekatan deskriptif kualitatif, maka analisis data berupa kata-kata, gambar atau perilaku tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka statistik, melainkan dengan memberikan paparan atau penggambaran mengenai situasi atau

---

<sup>15</sup> Prasetya Irawan, *Logika Dan Prosedur Penelitian*, (Stia-Lan: Jakarta, 1999), 86.

<sup>16</sup> Sudjarwo, *Metode Penelitian Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 2011), 25.

<sup>17</sup> Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik*, (Bandung: Tarsito, 1960), 9.

kondisi yang diteliti dalam bentuk uraian naratif, pemaparannya dilakukan secara objektif.<sup>18</sup>

Tujuan adalah untuk membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki<sup>19</sup> metode ini difokuskan oleh peneliti untuk memperoleh gambaran di lapangan dan manajemen pemasaran jasa pendidikan di Smp 3 Muhammadiyah Bandar Lampung.

Dalam penelitian deskriptif, perhatian dipusatkan untuk mencoba melihat kejadian, baru kemudian diilustrasikan sebagaimana yang terjadi, Nana Sudjana dan Ibrahim mengungkapkan bahwa penelitian deskriptif adalah penelitian yang digunakan untuk usaha memecahkan masalah praktis pendidikan dengan berusaha mendeskripsikan sesuatu, peristiwa, kejadian yang terjadi pada saat sekarang.<sup>20</sup>

## 2. Sumber Data Penelitian

Sumber data ialah data dapat diperoleh. Oleh karena penelitian ini bersifat lapangan, maka sumber data yang dipergunakan adalah *field research*, yakni sumber data yang diperoleh dari penelitian lapangan dengan cara terjun langsung ke objek penelitian untuk memilih data yang lebih konkrit terkait dengan masalah yang diteliti. Sumber data memiliki dua macam:

1. Data primer ialah data langsung yang dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya.<sup>21</sup> Data yang dimaksud disini ialah data tentang Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung dengan penerapan bauran pemasaran (*Marketing mix*). adapun data ini diperoleh dari wakil kepala sekolah, waka kesiswaan.

---

<sup>18</sup> S. Margono, *Metodelogi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), 39.

<sup>19</sup> Moh Nasir, *Metodologi Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2003), 54.

<sup>20</sup> Sudjada Nana dan Ibrahim, *Penelitian Dan Penilaian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2009), 64.

<sup>21</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kominasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 308.



2 Data sekunder ialah data yang dikumpulkan secara tidak langsung oleh peneliti sebagai penunjang dari data yang pertama.<sup>22</sup>

Data ini biasanya dalam bentuk surat-surat pribadi. Kita harian, notulen rapat perkumpulan, sampai sampai dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintah. Mengenai data sekunder yang diperkirakan ada kaitannya dengan fokus penelitian antara lain dokumen tentang kesiswaan, ketenagaan, sarana prasarana, prestasi sekolah, dan lain sebagainya.

### 3. Prosedur Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data ialah langkah yang paling utama dalam penelitian.<sup>23</sup> Dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan penulis, penulis menggunakan metode-metode sebagai berikut:

#### 1 . Metode Interview (wawancara)

Metode wawancara atau interview ialah suatu metode yang dilakukan dengan jalan mengadakan komunikasi dengan sumber data melalui dialog (tanya jawab) secara lisan baik langsung maupun tidak langsung.

Dalam hal ini interview sebagai suatu proses tanya jawab, dimana dua orang atau lebih berhadapan-hadapan secara fisik, yang satu menghadap orang lain dan mendengarkan dengan sendiri suaranya. Tampaknya ialah alat pengumpul data (informasi) yang langsung tentang beberapa jenis data sosial, baik yang terpadu maupun manifes.<sup>24</sup> Diperoleh dari waka kepala sekolah, waka kesiswaan.

#### 2. Metode Observasi

Metode observasi dapat diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki, dalam arti yang luas observasi tidak hanya terbatas

---

<sup>22</sup> *Ibid*, 309.

<sup>23</sup> *Ibid*, 401.

<sup>24</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Researh Jilid I*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Inuversitas Gadjah Mada, 1997), 192.

pada pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>25</sup>

Sedangkan dalam pandangan Juliyansyah Noor, observasi atau pengamatan ialah hasil perbuatan jiwa secara aktif dan penuh perhatian untuk menyadari adanya sesuatu rangsangan tertentu yang diinginkan, atau suatu studi yang disengaja dan sistematis tentang keadaan/fenomena sosial dan gejala-gejala psikis dengan jalan megamatai dan mencatat. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data-data secara langsung dan sisttematis terhadap objek yang diteliti. Dalam hal ini penulis menggunakan metode observasi, untuk memperoleh data lengkap mengenai kondisi umum

### 3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, penulis menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.<sup>26</sup>

Metode dokumentasi ialah suatu cara memperoleh data melalui pengumpulan catatan-catatan, transkrip, notulen rapat dan lain-lain sebagai bukti fisik, adapun data-data yang dihimpun melalui metode dokumentasi dalam peneelitan ini adalah sejarah singkat berdirinya sekolah, keadaan jumlah siswa, visi dan misi, dan dokumen-dokumen lainnya yang berkenaan dengan penelitian ini.

Jadi metode dokumentasi ialah suatu cara pengambilan atau pengumpulan data dengan cara mengumpulkan suatu bukti-ukti tertulis, cetak, gambar sebagainya.

---

<sup>25</sup> Ibid, 136.

<sup>26</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), 14.

#### 4. Prosedur Analisis Data

Analisis ialah suatu proses penemuan pertanyaan.<sup>27</sup> Dalam pengelolaan data yang diolah ada hal-hal yang tercantum dan terekam dalam catatan-catatan lapangan hasil wawancara atau pengamatan. Hal ini di karenakan dalam penelitian kualitatif, data yang dihasilkan berupa kata-kata, kalimaat, gambar atau simbol, dalam mengelolah data ada empat tahap yang harus dilalui, yaitu sebagai berikut :

##### 1. Reduksi Data

Dalam proses reduksi data, peneliti dapat melakukan pilihan-pilihan terhadap data yang hendak dikode, mana yang dibuang, mana yang termasuk ringkasan, cerita-cerita apa yang sedang berkembang, reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan finalnya dapat ditarik dengan diverifikasi.<sup>28</sup>

##### 2. Penyajian Data

Setelah data reduksi, maka langkah selanjutnya ialah penyajian data. Penyajian data ialah menyajikan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Kecenderungan kognitifnya ialah menyederhanakan informasi yang kompleks kedalam kesatuan bentuk (gestalt) yang disederhanakan dan selektif atau konfigurasi yang mudah dipahami.<sup>29</sup>

##### 3. Menarik Kesimpulan Dan Verifikasi

Kegiatan analisis berikutnya yang paling penting ialah menarik kesimpulan dan verifikasi, dari permulaan pengumpulan data, seorang pengenalisis kualitatif mulai mencari arti, pola-pola,

---

<sup>27</sup> Emzir, *Metode Penelitian Pendidikan Kualitatif Dan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 165.

<sup>28</sup> Ibid, 194.

<sup>29</sup> Ibid, 196.

penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur se akibat, dan proposisi. Penarikan kesimpulan sebenarnya hanyalah sebagian dari satu kegiatan konfigurasi yang utuh, kesimpulan juga diverifikasi selama kegiatan berlangsung.<sup>30</sup>

Setelah data diolah, maka langkah selanjutnya ialah dianalisis dengan menggunakan metode berfikir ya kni fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkrit kemudian fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang konkrit itu ditarikgeneralisasinya yang mempunyai sifat umum. Jadi dengan cara menganalisis, menggunakan metode berfikir induktif adalah suatu proses yang dilakukan untuk mendapatkan keputusan yang bersifat umum dan diharapkan dapat menghasilkan suatu kesimpulan yang ojektif dan sesuai dengan maksud dari tujuan penelitian.

Berdasarkan pendekatan ini, maka penulis akan merinci secara khusus tentang Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Di Smp Muhammadiyah 3 Bandar Lampung

## 5. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data diperlukan dalam penelitian kualitatif. Pengecekan keabsahan data (triangulasi) yaitu teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.<sup>31</sup>

### a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Contohnya, untuk menguji kreadibilitas data tentang manajemen pemasaran jasa Pendidikan, maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dilakukan ke bawahan yang dipimpin, ke atasan yang menugasi dan ke bagian-bagian satu komando. Dari ketiga sumber tersebut, tidak bisa di rata-ratakan seperi dalam penelitian kuantitatif akan

---

<sup>30</sup> Ibid, 198.

<sup>31</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: Alfabeta, 2007),

tetapi dideskripsikan, dikategorikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda dan mana spesifik dari ketiga sumber data tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan, selanjutnya dimintakan kesepakatan (member check) dengan tiga sumber data tersebut.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi Teknik untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan Teknik yang berbeda. Misalnya, data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi, atau kuesioner. Bila dengan Teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar. Atau mungkin semuanya benar karena pandangan yang berbeda-beda.

c. Triangulasi waktu

Waktu juga sangat sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan Teknik wawancara di pagi hari saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan tetapi memberikan data yang valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.

Triangulasi yang digunakan pada penelitian ini adalah triangulasi sumber, peneliti melakukan pengecekan data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber mengenai Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung

## I. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ialah struktur atau urutan pembahasan pada penelitian yang akan dilakukan sehingga dapat diketahui logika penyusunan dan koherensi antara satu bagian dan bagian yang lain (bab I sampai IV). Untuk mencapai suatu tujuan yang diharapkan, maka sistematika pembahasan yang menjadi Langkah-langkah dalam proses penyusunan tugas akhir ini adalah :

Bab I pendahuluan, Berisi gambaran umum dalam penulisan skripsi, yang dimulai dari penegasan judul, latar belakang masalah, focus dan sub-fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian penelitian terdahulu yang relevan, metode penelitian, dan sistematika pembahasan pada bab I ini, peneliti mendeskripsikan masalah yang melatarbelakangi adanya penelitian ini untuk dilakukan yang berkaitan dengan manajemen pemasaran jasa Pendidikan.

Bab II landasan teori pada bab ini, peneliti mendeskripsikan beberapa konsep untuk dipergunakan sebagai landasan teori pada skripsi ini. Konsep yang dikemukakan pada bab II ini ialah berfokus kepada Manajemen pemasaran jasa Pendidikan : Pengertian Manajemen, Fungsi Manajemen, Pengertian Pemasaran jasa Pendidikan, Tujuan dan Fungsi pemasaran Pendidikan, Unsur-unsur pemasaran, Bauran pemasaran jasa Pendidikan.

Bab III deskripsi objek penelitian pada bab ini, membahas tentang gambaran umum objek penelitian yang memuat tentang sejarah berdirinya Lembaga sekolah, visi-misi dan tujuan sekolah, struktur organisasi, data pendidik dan kependidikan, data siswa data sarana dan prasarana serta penyajian fakta dan data penelitian.

Bab IV analisis penelitian pada bab ini, membahas mengenai analisis data penelitian dan temuan penelitian.

Bab V penutup pada bab akhir ini membahas tentang simpulan dari pemaparan data pada bab-bab sebelumnya serta rekomendasi saran dari penulis guna perbaikan kedepan.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pemasaran jasa Pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung baik melalui wawancara, dan dokumentasi. Maka penulis menyimpulkan bahwa :

1. Produk (*Product*)

SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung menawarkan program unggulan yaitu tahfidz Qur'an, berbahasa asing (Bahasa Arab dan Bahasa Inggris), serta pengembangan Ekstrakurikuler untuk pengembangan diri di luar mata pelajaran.

2. Biaya (*Price*)

harga yang ditetapkan oleh SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung yaitu SPP perbulan Rp 400.000 otomatis siswa berhak mendapatkan pendalaman tahfidz dan Bahasa asingnya.

3. Tempat/lokasi (*Place*)

SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung terletak di tempat yang strategis karena sangat sangat mudah untuk menemukan alamatnya dapat terlihat dengan jelas dari orang-orang yang melintas di Jl. Zainal Abidin Pagar Alam akses berada di pinggir jalan utama.

4. Promosi (*Promotion*)

SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung melakukan Saat masa pandemi covid 19 ini sekolah melakukan promosi dengan cara penyebaran pamflet, informasi yang disampaikan berisi visi-misi, proses pembelajaran, program unggulan, publikasi kejuaraan, dan kegiatan sekolah lainnya, dengan menggunakan sosial media seperti web site, facebook, Instagram dan whatsapp iklan secara berulang-ulang, penyebarannya dinilai lebih mudah, cepat serta luas, dan disebarkan disaat pembukaan pendaftaran siswa baru

5. Sumber daya manusia (*People*)

sumber daya yang dimiliki SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung sudah sangat baik serta berkualitas. SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung memiliki 43 guru serta 8 tenaga kependidikan



(tata usaha). Mengenai kualifikasi Pendidikan 8 diantaranya sudah berijazah S2, 35 guru lulus S1.

#### 6. Sarana dan prasarana (*Physical Evidence*)

Dalam standar sarana dan prasarana di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung cukup memadai sudah memenuhi standar dan menunjang untuk proses belajar mengajar menyediakan banyak fasilitas di antaranya, ruang perpustakaan, laboratorium komputer, laboratorium ipa, laboratorium Bahasa, laboratorium keterampilan, ruang kelas yang bersih sehingga memudahkan siswa untuk memahami materi pembelajaran.

#### 7. Proses (*Procces*)

Dari segi penetapan proses Pendidikan, SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung pada tahap pertama yaitu jalur beasiswa yang berprestasi kejuaran 1-3 tingkat internasional/nasional, provinsi, kabupaten dan hafidz Quran juz 1-4 berhak mendapatkan beasiswa pantastik dan seleksi selanjutnya. Kedua, proses pembelajaran dan segala aktivitas yang berkaitan dengan kegiatan belajar mengajar. SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung memiliki kurikulum yang terstruktur dengan baik, guru yang berkompeten, siswa yang banyak, Gedung dan ruangan yang memadai dan program yang terlaksana dengan baik. Dalam proses pembelajaran yang berlangsung setiap pagi sebelum memulai jam pembelajaran siswa wajib membaca Al-Quran secara berjamaah di kelas masing-masing. Ketiga hasil atau lulusan selama ini sudah terbukti bahwa SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung hasil lulusanya mampu bersaing dengan sekolah lainnya.

### **B. Rekomendasi**

Saran yang ingin penulis sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Dalam segi produk, penulis menyarankan untuk menambah program khusus yang di unggulkan dalam bidang akademik sesuai dengan kemampuan sekolah dan kebutuhan masyarakat umum agar lebih menarik masyarakat umum untuk menyekolahkan anaknya di SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung

2. Dalam upaya meningkatkan eksistensi dan citra sebuah lembaga pendidikan, hendaknya para pengelola pendidikan untuk melakukan strategi promosi sekolah dengan baik karena sebaik apapun sekolah tanpa adanya promosi maka sekolah tidak akan mendapat banyak siswa dan sekolah harus memahami faktor penghambat dan pendukung saat promosi.
3. Apa yang dilakukan SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung tentu bisa di contoh oleh sekolah lain terkait manajemen pemasaran yang di lakukan untuk bersaing mendapatkan peserta didik dan mempertahankan kelangsungan sekolahnya.
4. Sebaiknya sekolah memiliki sumber daya manusia yang secara khusus mengendalikan kegiatan pemasaran dan humas sekolah untuk mengelola isu terkait minat siswa/masyarakat, agar dapat menjalankan strategi pemasaran secara lebih optimal sehingga dapat mengoprasikan setiap media promosi yang digunakan untuk tetap mengaktifkan dan terus memperbarui informasi mengenai kegiatan sekolah, serta tujuan lainnya agar kreatifitas dan inovasi berkembang dengan baik.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Firdayanti. "Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan", E-Journal Administrasi Bisnis 8. no. 3 (2015): 27.  
<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://ejournal.hi.fisip-unmul.ac.id/site/wp->
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2003.
- Amstrong, Kotler dan. *Prinsip-Prinsip Dan Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2012.
- Arifin, Barnawi dan M. *Manajemen Sarana Dan Prasarana Madrasah*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.
- Arifin, Barnawi dan Mohammad. *Buku Pintar Mengelola Sekolah (Swasta)*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2003.
- Asmani, Jamal Ma'aruf. *Manajemen Efektif Marketing Sekolah*. Yogyakarta: Diva Press, 2015.
- Daryanto. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Satu Nusa, 2011.
- Emzir. *Metode Penelitian Pendidikan Kualitatif Dan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Faizin, Imam. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah", *Madaniyah* 7, No. 2 (2017):  
<https://doi.org/10.20885/tarbawi.vol8.iss2.art4>.
- Fizin. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Sekolah*. Surabaya: Erlangga, 2013.
- Fradito, Iaditia. "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah DI SDI Surya Buana", *Al Idarah: Kependidikan Islam* 10, no. 2 (2020): <http://103.88.229.8index.php/idaroh/article/view/6203/3604>.
- Freddy, Rangkuti. *Analisi SWOT Teknik Memedah Kaus Bisnis, Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi Untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Gusti, Prima. *Pontjorini Rahayu Ningsih, Sistem Informasi Manajemen Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2005.

- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Researh Jilid I*. Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Inuversitas Gadjah Mada, 1997.
- Hasibun, Malayu S.P. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009.
- Hermawan, Agus. *Komunikasi Pemasaran*. Malang: Erlangga, 2012.
- Ibrahim, Sudjada Nana dan. *Penelitian Dan Penilaian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Indonesia, Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan. *Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Irawan, Prasetya. *Logika Dan Prosedur Penelitian*. Stia-Lan: Jakarata, 1999.
- Juhana, Dudung Dan Ali Mulyawan. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Pendidikan Terhadap Kepuasan Mahasiswa Di Stmik Mardira Indonesia Bandung", *E-Journal* 9. no. 1 (2015): <https://jurnal.stiepas.ac.id/index.php/jebe/citationstylelanguage/get/turabian-fullnote-bibliography?submissionId=48&publicationId=48> ).
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Keller, Philip Kotler dan Kevin Lane. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Erlangga, 2003.
- Khasanah, Afidatun. "Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Pendidikan Studi Kasus SD Alam Baturraden", *El-Tarbawi* 8, No. 2 (2017): <https://journal.uii.ac.id/index.php.Tarbawi/article/view/5492>.
- Kirana, Maida. *Kitab Suci Guru Motivasi Pembakar Semangat Untuk Guru*. Yogyakarta: Araska, 2012.
- Machali, Ara Hidayat Dan Imam. *Pengelolaan Pendidikan "Konsep Prinsip Dan Aplikasi Dalam Mengelola Sekolah Dan Madrasah*. Yogyakarta: Kaukaba, 2012.
- Machali, Hidayat Ara dan Imam. *Pengelolaan Pendidikan*. Yogyakarta: Kaukaba, 2012.
- Mantja, Willem. *Pengajaran, Manajemen Pendidikan Dan Suverpisi*. Malang: Wineka Media, 2002.
- Marcelina, Jesse. *Pengaruh Marketing*. Surabaya: Erlangga, 2009.
- Margono, S. *Metodelogi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2003.

- Maya, Syarifudin dan Rehendra. "Implementasi Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Di Madrasah Aliyah Terpadu (MAT) Darul Fallah Bogor", *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 2. no. 2 (2019): 146.  
<https://jurnal.staialhidayahbogor.ac.id/index.php/jim/article/view/513/38>.
- Nasir, Moh. *Metodologi Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2003.
- Nasution. *Metode Penelitian Naturalistik*. Bandung: Tarsito, 1960.
- Patimah, Siti. *Manajemen Kepemimpinan Islam*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Pemerintah. *PeraturanD Pemerintah Republik Indonesia Nomor 47 Dan 48 Tentang Wajib Belajar Dan Pendanaan Pendidikan*. Jakarta: Novindo Pustaka Mandiri, 2018.
- Perreault, Mc. Carthy dan. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 1996.
- Philip, Kotler. *Marketing*. Jakarta: Erlangga, 1994.
- Pidarta, Made. *Manajemen Pendidikan Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta, 2014.
- Prabowo, Sugeng Listo. *Manajemen Pengembangan Mutu Sekolah/Madrasah*. Malang: Uin Malang Pers, 2008.
- Prihatin, Yoyon Bachtiar Irianto dan Eka. *Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Pujiono. *Produk SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung Wawancara Desember 13, 2021*.
- Rachmawati, Rina. Rina Rachmawati, "Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)", *Jurnal Kompetensi Tenik* 2. no 2 (2011): 49,  
<https://www.academia.edu/30571207>).
- Ratih, Alma Buchari dan Hurriyati. *Manajemen Corporate Dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus Pada Mutu Dan Layanan Prima*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- Selang, Christian A.D. "Bauran Pemasaran ( Pada Fresh Marketingg Mix) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manado", *Embal* 1. No. 3 (2013): 73,  
[https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/1374&ved=2ahUKEwjmnscSE\\_YH5AhVyTGwGHdb7DnYQFnoECA8QAQ&usg=AOvVaw1eR2BPhLmXYNaPLsC9RaVw](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/1374&ved=2ahUKEwjmnscSE_YH5AhVyTGwGHdb7DnYQFnoECA8QAQ&usg=AOvVaw1eR2BPhLmXYNaPLsC9RaVw).

- Sidiq, Barnaba. *Produk SMP Muhammadiyah 3 Bandar Lampung Wawancara Desember 13, 2021*.
- Sudjarwo. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Mandar Maju, 2011.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta, 2007.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kominasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Triaji, Harmoko. "Pengelolaan Pemasaran Pendidikan Berbasis Teknologi Informasi Di SMP Islam Al-Azhar", *Jartilitbang Pendidikan 3*, no 2 (2018):  
<http://journal.kelitbanganwonogiri.org/index.php/jjp/article/view/76Vo>.
- Usman, Husaini. *Manajemen, Teori Praktek, Dan Riset Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Zainarti. "Manajemen Islami Perspektif Al-Quran", *Iqra* 8, no. 1 (2014):  
<http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/iqra/article/view/63/247>.
- Zimmerer, Thomas W. *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.