

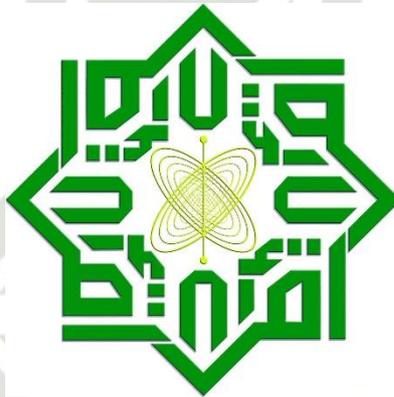
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



STRATEGI MENARIK MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN AR-RAHMAH PETAPAHAN KAMPAR

Skripsi

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Sarjana S1
pada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam



Disusun Oleh:

TASYA ADINDA PERTIWI
NIM. 12110322552

UIN SUSKA RIAU

FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

PEKANBARU
1446 H / 2025 M



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PERSETUJUAN

Skripsi ini berjudul “Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar” yang disusun oleh Tasya Adinda Pertiwi NIM. 12110322552, dapat diterima dan disetujui untuk sidang Munaqasyah Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 27 Syawal 1446 H
26 April 2025 M

Menyetujui,

Ketua Jurusan
Manajemen Pendidikan Islam

Dr. Hj. Yuliharti, M.Ag
NIP. 19700404 199603 2 001

Dosen Pembimbing

Dr. Yundri Akhvar, M.A.
NIP. 19800812 200901 1 015

UIN SUSKA RIAU

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul *Strategi Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar*, yang ditulis oleh Tasya Adinda Pertiwi NIM. 12110322552, telah diujikan dalam sidang munaqasyah Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pada tanggal 04 Juni 2025. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana pendidikan (S.Pd) pada program studi manajemen pendidikan islam.

Pekanbaru, 15 Dzulhijjah 1446 H

11 Juni 2025 M

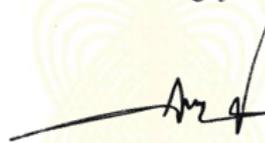
Mengesahkan
Sidang Munaqasyah

Penguji I



Dr. Hj. Yuliharti, M. Ag
NIP. 19700404 199603 2 001

Penguji II



Dra. Hj. Eli Sabrifha, M. Ag
NIP. 19661111 199603 2

Penguji III



Dr. Irawati, S.Pd. I., M.Pd.I
NIP. 130117004

Penguji IV



Rini Setyaningsih, M.Pd
NIP. 19910310 201801 2 002

Dekan
Fakultas Tarbiyah dan Keguruan



Dr. H. Kadar, M.Ag
NIP. 19650521 199402 1 001

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Tasya Adinda Pertiwi
 NIM : 12110322552
 Tempat/Tgl. Lahir : Rama-rama, 06 Februari 2003
 Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan
 Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
 Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Penulisan Skripsi dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Skripsi saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apabila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 26 April 2025
 Yang membuat pernyataan



TASYA ADINDA PERTIWI
 NIM. 12110322552



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah rahbil'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat, nikmat, anugerah dan karunia-Nya yang melimpah, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Sholawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita *anbiya'* *wajamurrosul syaiidina wamaulana* Muhammad SAW. sebagai penutup para nabi dan pemimpin para rasul. Semoga di hari akhir nanti kita termasuk dalam barisan panjang umat beliau dan menjadi pengikut setia yang mendapatkan syafaat-Nya. Aamiin.

Dengan izin dan Rahmat Allah SWT penulis berhasil menyelesaikan skripsi berjudul “**Strategi Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar**”. Karya tulis ilmiah ini disusun sebagai salah satu bentuk memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Dalam proses penelitian ini, penulis mendapat banyak dukungan, baik secara moral maupun material, serta bimbingan dari berbagai pihak yang dengan penuh kebaikan telah memberikan bantuan dan dorongan kepada penulis.

Rasa terima kasih yang tak terhingga, yang sulit diungkapkan dengan kata-kata maupun perasaan, penulis persembahkan kepada kedua orang tua tercinta saya, yaitu Ayahanda saya Suriadi dan Ibunda saya Widiawati cahaya dalam setiap langkah saya yang tak pernah lelah melangitkan doa, menguatkan dengan kasih, meyelimuti dengan kehangatan dan menuntunku dengan nasihat penuh cinta. Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis tidak terlepas dari doa, dukungan, motivasi, usaha, bimbingan, serta arahan dari berbagai pihak yang telah memberikan bantuan dengan tulus. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Hairunnas, M. Ag. Sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Prof. Dr. Hj. Helmiati, M. Ag sebagai wakil Rektor I, Dr. H. Mas'ud Zein, M.Pd sebagai wakil rektor II dan Prof. Edi Erwan, S. Pt., M.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- © Hak cipta milik UIN Suska Riau
1. Sc., P.h.D sebagai wakil rektor III Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan penulis kesempatan untuk menempuh Pendidikan Tinggi disini.
 2. Dr. Kadar, M. Ag., sebagai Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Dr. Zakarsih, M. Ag., sebagai wakil Dekan I, Prof. Dr. Zubaidah Amir MZ, M. Pd., sebagai Wakil Dekan II, Dr. Amirah Diniaty, M.Pd., Kons, sebagai Wakil Dekan III, beserta seluruh staff dan pegawai Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Sultan Syarif Kasim Riau.
 3. Dr. Hj Yuliharti, M.Ag sebagai Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan dan Dr. Mudasir, M.Pd selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
 4. Dr. Syafaruddin, Drs., M.Pd. sebagai Penasehat Akademik (PA) yang telah memberikan bimbingan, waktu dan masukan kepada penulis selama belajar di Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
 5. Dr. Yundri Akhyar, M.A. sebagai Dosen Pembimbing saya dalam menyusun skripsi, beliau yang telah banyak memberikan masukan, waktu, arahan dan nasehat serta bimbingan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
 6. Dosen yang telah mendidik dan membimbing saya sejak semester pertama hingga berhasil menyelesaikan penyusunan skripsi ini, serta para Staff program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan yang telah membantu penulis dalam membuat persuratan untuk melakukan penelitian.
 7. Padlul Huda S. Ag selaku Waka Kesiswaan, Rifqan Al-Fayed S.Pd selaku Tenaga Pendidik dan adek Fazira Augustia sebagai Siswa di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar yang telah memberikan izin kepada penulis untuk dapat melakukan penelitian di Pondok tersebut.
 8. Terima kasih kepada sosok yang begitu kuat, tercinta dan penuh tanggung jawab untuk keluarganya, Suriadi Ayahku. Beliau tak sempat merasakan dunia perkuliahan, tetapi beliau mampu mendidik dan menyekolahkan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

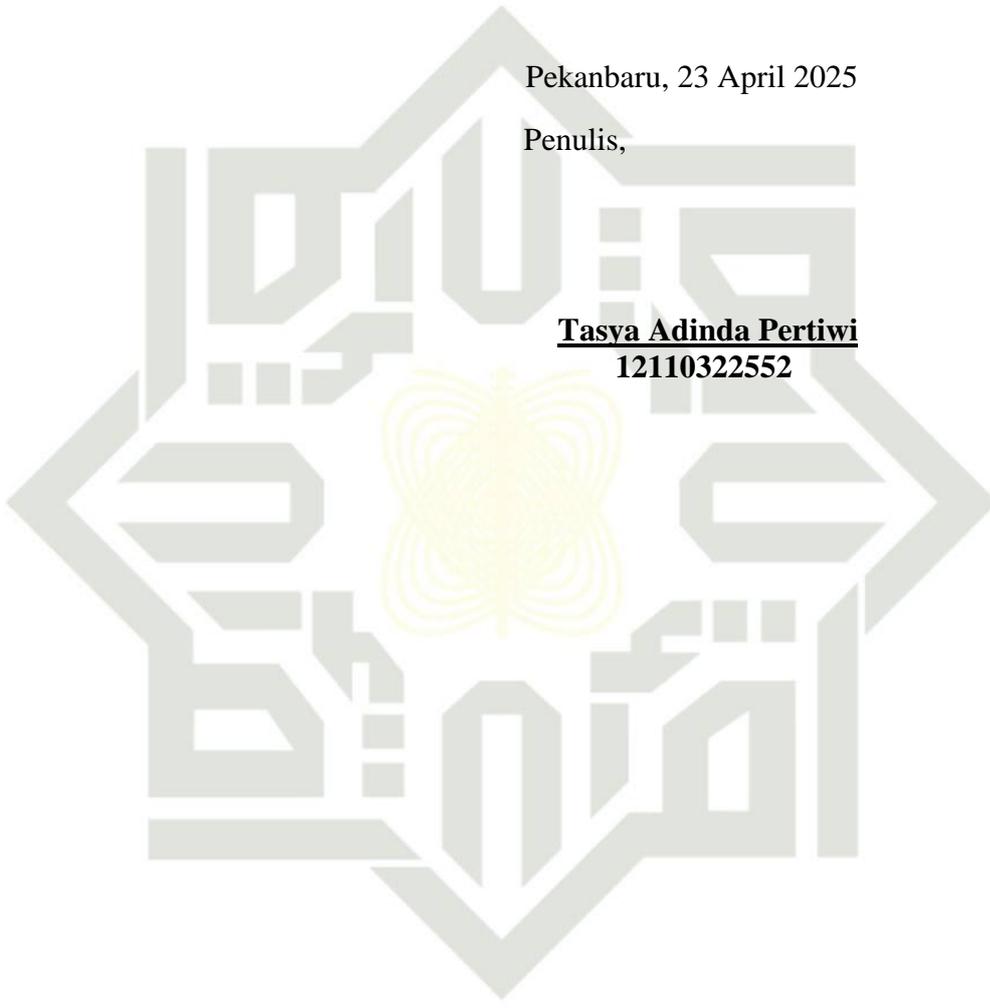
- anaknyanya hingga ke jenjang perguruan tinggi. Beliau tak banyak berkata, tetapi kerja keras dan pengorbanan yang beliau tunjukkan adalah bukti cinta yang tak terukur, doa, dukungan senantiasa beliau curahkan kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai bangku sarjana.
9. Terima kasih yang tak henti-hentinya kepada pelita dalam hidupku, Ibunda tersayang Widiawati. Doa-doamu selalu menjadi penjaga langkahku dan kasih sayangmu tak pernah berkurang meski lelah sering menyapamu. Dalam setiap keberhasilan penulis, ada air mata dan pengorbananmu yang tak terlihat.
 10. Terima kasih kepada saudara/i kandung saya yaitu Adik perempuan saya Kayla Anggun Kholisha dan Adik laki-laki saya Zidan Hafidz Maulana yang selalu menjadi teman gelud dengan menghadirkan keceriaan dan semangat dalam hidup penulis.
 11. Kepada sahabat terkasih saya Ika Mubdi Mulki, Annisa Tri Anastasya. Terima kasih telah hadir dan berkontribusi pada perjalanan hidup penulis. Selalu menganggap penulis layaknya keluarga sendiri.
 12. Kepada sahabat sekaligus rekan kuliah seperjuangan saya Hotrima Fahma, Devi Anzani, Diah Pusita Sari, Windi Aulia, Leni Fitri terima kasih atas kebersamaan, dukungan dan semangat yang telah diberikan selama masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Ayokkk semangat, kitaa wisuda sama-sama.
 13. Kepada keluarga besar MPI C 2021, terima kasih atas kebersamaan, semangat juang serta suka dan duka yang telah dilalui bersama selama menempuh pendidikan.
 14. Kepada rekan KKN Desa Kepenuhan Baru (Windi, Nisa, Lija, Zizah, Fitra, Edo, Alfi dan Irfan) dan rekan PPL MAN 2 Kampar (Roza, Mala, Revi, Reihan dan Yuda), terima kasih atas kerja sama, kekompakan dan kebersamaan selama menjalani program.
 15. Dan yang tak kalah penting kepada diri sendiri. Terima kasih telah bertahan, berproses dan tidak menyerah. Terima kasih atas kesabaran, ketekunan dan segala usaha yang telah dilakukan hingga akhirnya skripsi ini dapat

diselesaikan. Juga kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas segala doa yang diberikan. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Pekanbaru, 23 April 2025

Penulis,

Tasya Adinda Pertiwi
12110322552



UIN SUSKA RIAU

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan segenap rasa syukur dan kerendahan hati, skripsi ini saya persembahkan dalam sujud penuh harap, untuk mereka yang menjado cahaya disetiap langkah perjuanganku.

Allah SWT, segala sumber ilmu dan kekuatan yang tak henti mengalirkan rahmat dalam setiap detik kehidupan, sehingga saya menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Kedua orang tua saya. Untuk ayahanda saya Suriadi dan Ibunda saya Widiawati tercinta, pilar kehidupanku, tempat cinta pertama bertumbuh. Dari keringat dan doa kalian, menjadikan motivasi, semangat untuk saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih sudah berjuang dan mengantarkan saya di tempat ini, saya mempersembahkan karya tulis sederhana ini dan gelar untuk ayah dan mama.

Diriku sendiri, Tasya Adinda Pertiwi yang telah bertahan, berusaha dan berjuang sampai berada sejauh ini. Mampu menyelesaikan skripsi ini walaupun banyak yang harus di lalui. Terima kasih.

Bapak dan Ibu Dosen Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah membagikan ilmu dan bimbingan penuh kesabaran. Semoga setiap ilmu yang tertanam menjadi amal jariyah yang tak terputus.

Sahabat dan teman-teman seperjuangan, yang bersedia menjadi pelipur lelah dan menjadikan proses ini penuh makna.

Skripsi ini bukan sekedar tugas akhir, tapi jejak dari doa yang tak pernah terputus dan cinta yang tak pernah hilang arah.

Tasya Adinda Pertiwi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

MOTTO

“Untukmu Aku akan bertahan, dalam gelap takkan Ku-tinggalkan.”

“Tuhanmu tidak meninggalkan engkau (Muhammad) dan tidak pula membencimu.” (QS. Ad-Duha: 3)

“Keinginan kuat adalah kuncinya, keberanian untuk memulai adalah langkah pertama.”

-Unknown-

Be confident and believe in yourself.

Tasya Adinda Pertiwi

UIN SUSKA RIAU



ABSTRAK

Tasya Adinda Pertiwi : Strategi Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar. Skripsi. Manajemen Pendidikan Islam. 2025

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar dalam menarik minat siswa baru. Minat siswa baru terhadap lembaga pendidikan sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas layanan pendidikan yang ditawarkan dan cara lembaga tersebut mempromosikan diri kepada masyarakat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Pengumpulan data pada penelitian ini, yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu dengan melakukan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pondok pesantren menerapkan beberapa strategi pemasaran, seperti penggunaan media sosial, promosi langsung ke masyarakat dan penciptaan citra positif lembaga melalui layanan pendidikan yang unggul serta kegiatan ekstrakurikuler yang variatif. Strategi ini didasari pada segmentasi pasar dan penentuan pasar sasaran dalam jasa pendidikan. Upaya menarik minat siswa baru juga dilakukan melalui kegiatan, seperti *open house*, seminar serta kerja sama dengan lembaga pendidikan lain.

Kata Kunci: *Strategi Menarik Minat Siswa*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRACT

Tasya Adinda Pertiwi (2025): *The Strategy in Attracting New Student Interest at Islamic Boarding School of Ar-Rahmah Petapahan Kampar*

This research aimed at analyzing the educational marketing strategy implemented at Islamic Boarding School of Ar-Rahmah Petapahan Kampar in attracting new student interest. New student interest in educational institutions is greatly influenced by various factors, including the quality of educational services offered and how the institution promotes itself to the community. Qualitative method was used in this research. Interview, observation, and documentation were used to collect data in this research. The techniques of analyzing data were data reduction, data display, and drawing conclusions. The research findings showed that the Islamic Boarding School implemented several marketing strategies, such as the use of social media, direct promotion to the community, and the creation of a positive image of the institution through excellent educational services and various extracurricular activities. This strategy was based on market segmentation and determination of target markets in educational services. The efforts to attract new student interest were also carried out through activities, such as open house, seminar, and collaboration with other educational institutions.

Keywords: *Strategy in Attracting Student Interest*



DAFTAR ISI

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PERSETUJUAN	i
PENGESAHAN	i
PERNYATAAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERSEMBAHAN	viii
MOTTO	ix
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Alasan Memilih Judul	4
C. Penegasan Istilah	4
D. Permasalahan.....	6
E. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN TEORI.....	10
A. Kerangka Teoritis.....	10
1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan	10
2. Pemasaran Jasa Pendidikan.....	11
3. Fungsi dan Tujuan Pemasaran Pendidikan.....	18
4. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan	20
5. Minat Peserta Didik Baru	22
B. Penelitian Relevan.....	23
C. Proposisi.....	25
BAB III METODE PENELITIAN.....	28
A. Pendekatan Jenis Penelitian	28
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	28
C. Subjek dan Objek	29

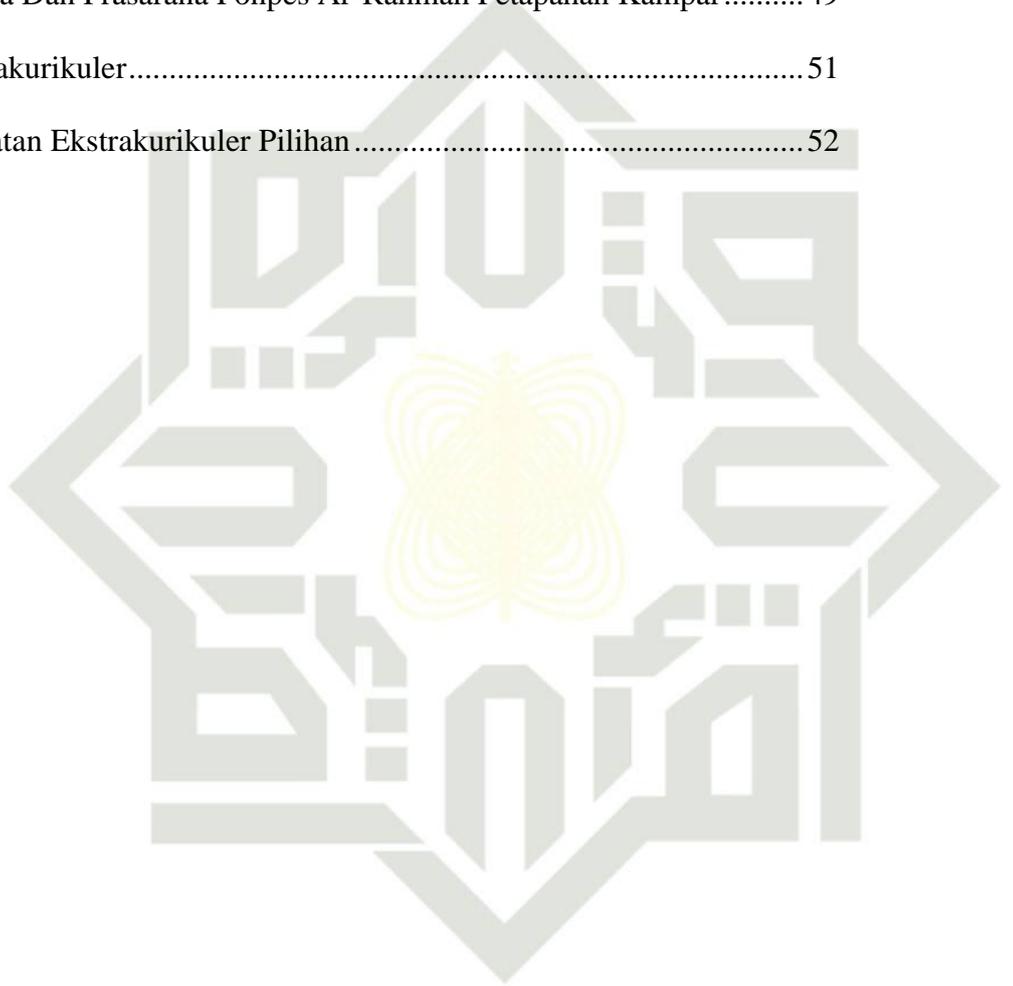


- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau	D. Informan Pnelitian.....	29
	E. Data dan Sumber Data.....	30
	F. Teknik Pengumpulan Data	31
	G. Teknis Analisis Data	32
	H. Triangulasi Data	34
	BAB IV HASIL PENELITIAN	36
	A. Deskripsi Lokasi Penelitian	36
	B. Penyajian Data	52
	C. Pembahasan	73
	BAB V KESIMPULAN	83
	A. Kesimpulan	83
	B. Saran	84
	DAFTAR PUSTAKA	85
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	115

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Profil Ponpes Ar-Rahmah Petapahan Kampar.....	41
Tabel 4.2 Rekapitulasi Siswa Ponpes Ar-Rahmah Petapahan Kampar	48
Tabel 4.3 Rekapitulasi Personal Ponpes Ar-Rahmah Petapahan Kampar	48
Tabel 4.4 Sarana Dan Prasarana Ponpes Ar-Rahmah Petapahan Kampar.....	49
Tabel 4.5 Ekstrakurikuler.....	51
Tabel 4.6 Kegiatan Ekstrakurikuler Pilihan.....	52



UIN SUSKA RIAU

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Lembar Transkrip Wawancara
- Lampiran 3 Catatan Lapangan
- Lampiran 4 Lembar Disposisi
- Lampiran 5 Surat Permohonan Pertunjukan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 6 Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 7 Surat Pra Riset
- Lampiran 8 Surat Balasan Pra Riset
- Lampiran 9 Surat Riset
- Lampiran 10 Cover ACC Proposal
- Lampiran 11 Lembar Pengesahan Perbaikan Proposal
- Lampiran 12 Surat Izin Riset (Rekomendasi)
- Lampiran 13 Surat Izin Riset (Kesbangpol)
- Lampiran 14 Surat Izin Riset dari Dinas
- Lampiran 15 Blanko Bimbingan Skripsi
- Lampiran 16 Cover ACC Skripsi
- Lampiran 17 Dokumentasi

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UIN SUSKA RIAU



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Tingkat persaingan dalam dunia pendidikan mendorong pemasar untuk mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran ini membutuhkan penerapan konsep dasar pemasaran yang selaras dengan tujuan serta kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dalam konteks ini, strategi pemasaran jasa pendidikan menjadi sangat penting terutama di era globalisasi saat ini, di mana persaingan telah menjangkau semua aspek kehidupan. Ketatnya persaingan di dunia pendidikan membutuhkan peran pemasaran untuk merancang strategi pemasaran yang luas dan ekonomis. Strategi ini harus didasarkan pada konsep pemasaran yang kuat, berorientasi pada tujuan pemasaran, serta mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Di era globalisasi ini, di mana persaingan merajalela di semua bidang, strategi pemasaran pendidikan menjadi sangat penting. Saat ini, pandangan terhadap pendidikan telah bergeser. Jika sebelumnya pendidikan dianggap sebagai aspek sosial, kini lebih banyak orang melihatnya sebagai sebuah *corporate*.¹

Pendidikan dianggap sebagai perangkat untuk meningkatkan kualitas hidup manusia. Dengan pendidikan seseorang menjadi cerdas, memiliki keterampilan, dan sikap hidup yang baik sehingga dapat berinteraksi dengan baik di masyarakat. Pendidikan merupakan investasi yang memberikan

¹ Arifin Zainal, *Penelitian Pendidikan (Metode Paradigma Baru)*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 20

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



manfaat sosial dan pribadi, yang menjadikan bangsa lebih bermartabat dan individu memiliki derajat yang lebih tinggi.²

Lembaga pendidikan yang dimaksud adalah sekolah. Untuk mempertahankan eksistensinya, sekolah harus mampu memasarkan institusinya. Sebagai apapun sekolah tersebut, jika tidak dipromosikan dengan baik, akan berdampak pada minimnya jumlah siswa dan ketidakterkenalan sekolah tersebut di masyarakat. Oleh karena itu, pemasaran menjadi hal yang sangat penting bagi sekolah. Selain untuk memperkenalkan sekolah, pemasaran juga berfungsi untuk membentuk citra baik lembaga dan menarik minat calon siswa.³

Menurut David Wijaya, citra lembaga pendidikan yang positif merupakan hasil dari strategi pemasaran jasa pendidikan yang terencana dan terarah. Strategi ini tidak hanya berfokus pada promosi, tetapi juga mencakup pengembangan layanan pendidikan (*product*), keterjangkauan biaya (*price*), kemudahan akses (*place*), serta kualitas sumber daya manusia (*people*). Untuk membangun citra positif, lembaga pendidikan perlu memahami kebutuhan dan harapan masyarakat, kemudian menyesuaikannya dengan layanan yang ditawarkan secara profesional dan konsisten. Citra positif akan terbentuk ketika lembaga mampu memberikan nilai tambah melalui kualitas pembelajaran, kegiatan ekstrakurikuler, fasilitas fisik yang memadai, serta pendekatan pelayanan yang humanis. Dalam perspektif ini, pemasaran

² Engkoswara, Mahmud, *Pengantar Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005), hlm.14

³ Muhaimin, dkk, *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam penyusunan Pengembangan Sekolah/ Madrasah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 101

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

pendidikan tidak sekadar menjual layanan, tetapi menciptakan hubungan emosional dan kepercayaan antara sekolah dan masyarakat. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang efektif menempatkan siswa dan orang tua sebagai pusat perhatian, dengan orientasi pada kepuasan dan keberlanjutan hubungan jangka panjang. Ketika nilai-nilai tersebut mampu dibangun, maka minat siswa baru akan tumbuh secara alami dan lembaga pendidikan akan mampu bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif. Lembaga pendidikan yang ingin sukses di masa depan dan mampu bersaing perlu menerapkan pemasaran secara konsisten.⁴ Salah satu komponen penting yang dapat digunakan untuk memahami konsep pemasaran pendidikan adalah konsep pasar.

Berdasarkan studi pendahuluan dalam bentuk wawancara dengan Bapak Huda selaku Waka Kesiswaan dan juga ketua dalam kegiatan PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru), adanya beberapa permasalahan yang masih menghambat optimalnya proses pemasaran pendidikan. Salah satu gejala yang terlihat adalah keterbatasan sumber daya manusia yang mampu mengelola media promosi secara profesional, sehingga upaya pemasaran belum berjalan secara strategis. Persaingan antar lembaga pendidikan, khususnya pondok pesantren, juga semakin ketat, menuntut setiap lembaga untuk terus berinovasi dalam memperkenalkan keunggulan dan nilai tambah yang dimiliki. Ditambah lagi, masih ada anggapan di masyarakat bahwa sekolah atau pesantren swasta cenderung mahal, meskipun kualitas

⁴ Faizin, Strategi Pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan nilai jual madrasah. *Jurnal Madaniyah*. (2017), hlm. 262-284



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pendidikannya tinggi. Semua gejala ini menunjukkan pentingnya lembaga pendidikan untuk merancang dan melaksanakan strategi pemasaran yang sistematis, terarah, dan berbasis pada kebutuhan serta minat masyarakat. Berdasarkan hal tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.

B. Alasan Memilih Judul

Berikut adalah alasan penulis memilih judul penelitian ini:

1. Peneliti ingin tau apa strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat siswa di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.
2. Peneliti berasumsi bahwa masalah yang dibahas dalam judul di atas dapat untuk diteliti
3. Lokasi penelitian ini mudah diakses oleh peneliti.
4. Karena masalah tersebut memang ada di sekolah.

C. Penegasan Istilah

1. Strategi Pemasaran Pendidikan

Strategi pemasaran pendidikan adalah elemen kunci dalam kesuksesan dan keberlanjutan lembaga pendidikan di tengah persaingan yang semakin ketat. Dengan merancang dan menerapkan strategi yang efektif, institusi pendidikan dapat menarik minat calon

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

siswa terbaik, meningkatkan citra dan reputasi, serta mencapai tujuan pendidikannya.⁵

Selain itu, strategi pemasaran yang baik juga memungkinkan lembaga untuk membangun hubungan yang kuat dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk orang tua, alumni, dan komunitas lokal, serta memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan dan dampak promosi mereka. Melalui pendekatan yang terintegrasi dan berkelanjutan, lembaga pendidikan dapat memastikan pertumbuhan yang stabil dan relevansi jangka panjang di dunia pendidikan.⁶

2. Menarik Minat Siswa

Menumbuhkan minat siswa adalah elemen penting dalam menciptakan proses pembelajaran yang efektif, karena dapat meningkatkan motivasi, keterlibatan, dan hasil akademis mereka. Ketika siswa memiliki minat yang tinggi terhadap mata pelajaran, mereka cenderung lebih aktif dalam berpartisipasi dan lebih bersemangat dalam belajar.⁷

Untuk mencapai ini, guru dapat menerapkan berbagai strategi, seperti menggunakan metode pengajaran yang interaktif, mengaitkan

⁵ Soleh, M., Muin, A., & Zohriah, A. Dinamika Pemasaran Jasa Pendidikan di Pondok Pesantren. *Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, (2023), hlm. 473-480

⁶ Sholeh, M. I. Menghadapi Persaingan Sengit Lembaga Pendidikan: Strategi Diferensiasi dalam Pemasaran Lembaga Pendidikan Islam di Indonesia. *AKSI: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, (2023), hlm. 192-222.

⁷ Maylitha, E., dkk. Peran Keterampilan Mengelola Kelas dalam Meningkatkan Minat Belajar Siswa. *Journal on Education*, (2023), hlm. 2184-2194.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

materi pelajaran dengan kehidupan sehari-hari siswa, dan menyediakan pilihan dalam tugas untuk menyesuaikan dengan minat individu siswa. Selain itu, memberikan umpan balik yang positif dan konstruktif serta menciptakan lingkungan belajar yang menyenangkan dan mendukung juga sangat penting.⁸

D. Permasalahan**1. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka persoalan yang akan diidentifikasi sebagai berikut:

- a. Persaingan antar sekolah yang semakin ketat
- b. Memaksimalkan penggunaan media untuk komunikasi dalam pemasaran yang saat ini belum dimanfaatkan secara efektif untuk mendukung aktivitas pemasaran layanan pendidikan.
- c. Kurangnya tenaga pendidik yang memiliki keahlian dalam mengelola dan melaksanakan media komunikasi pemasaran yang digunakan oleh institusi pendidikan untuk mempromosikan sekolah mereka.
- d. Munculnya persepsi masyarakat bahwa lembaga swasta mahal tanpa terlebih dahulu memahami kualitas pendidikan yang di tawarkan.

⁸ Hanaris, F. Peran Guru Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa: Strategi Dan Pendekatan Yang Efektif. *Jurnal Kajian Pendidikan dan Psikologi*, (2023), hlm. 1-11.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Batasan Masalah

Setelah mengidentifikasi masalah dan supaya dalam penelitian ini, untuk menghindari kesalahpahaman dan agar lebih terarah, penulis akan membatasi ruang lingkup permasalahan penelitian ini demi memperjelas dan memberikan tujuan yang tepat pada penelitian “Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar”.

3. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang bisa diangkat dalam penelitian ini mengenai: “Bagaimana Strategi Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar?”

E. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**1. Tujuan penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disampaikan, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Untuk mengetahui strategi menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar

2. Manfaat

Penelitian ini memberikan beberapa manfaat yang bisa diperoleh, di antaranya sebagai berikut:



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam serta memberikan pengetahuan baru yang dapat dijadikan referensi bagi peneliti dan pengamat pendidikan di masa mendatang, khususnya terkait dengan strategi pemasaran pendidikan untuk menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi lembaga UIN Sultan Syarif Kasim Riau

Penelitian ini berguna sebagai referensi baru bagi jurusan manajemen pendidikan Islam dalam melakukan penelitian lebih lanjut yang terkait dengan strategi pemasaran pendidikan untuk menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.

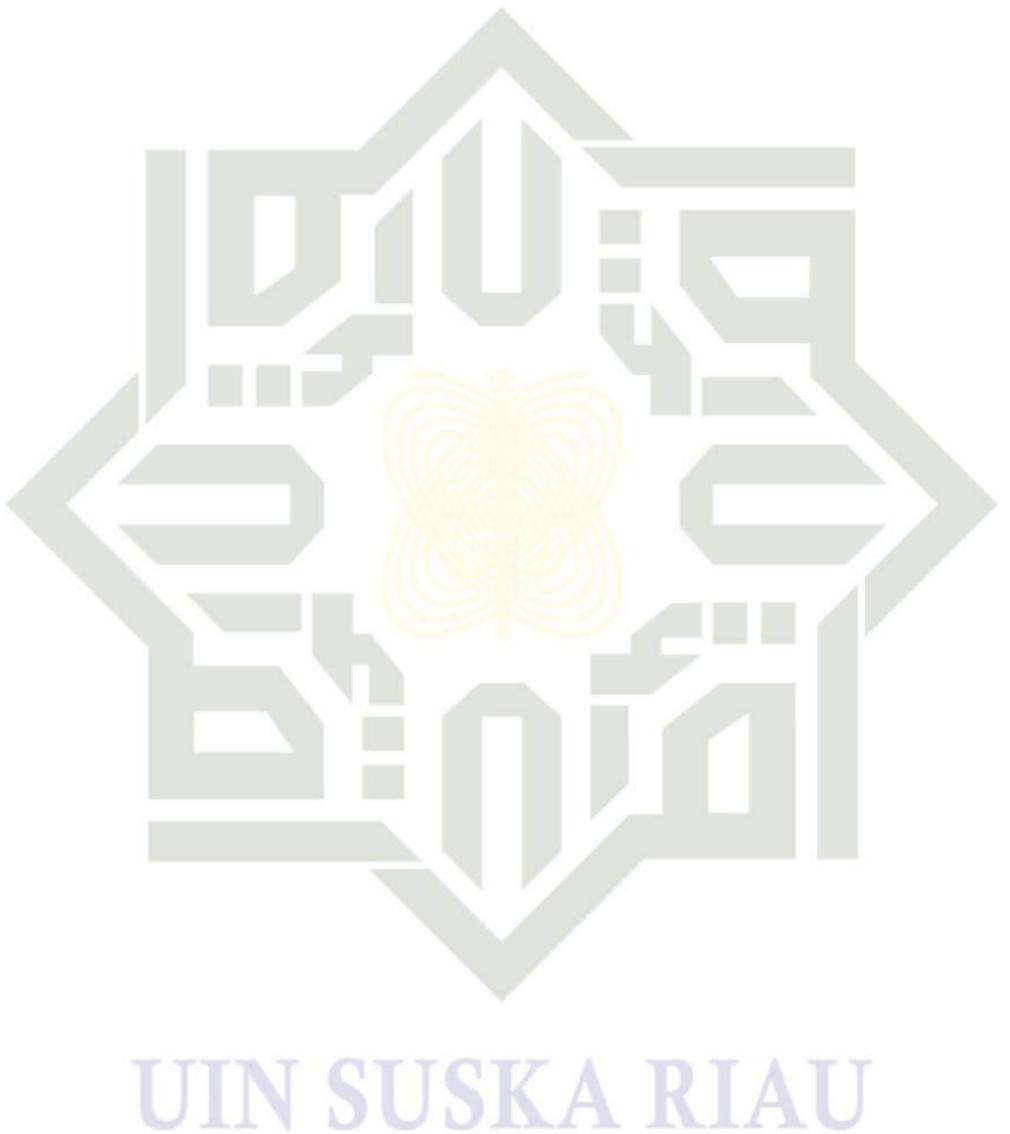
2) Bagi Sekolah yang diteliti

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan introspeksi untuk ke depannya guna meningkatkan standar penyelenggaraan dan strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.

3) Bagi Peneliti

Penelitian ini bermanfaat sebagai referensi ilmiah bagi mahasiswa, khususnya yang berada di jurusan Manajemen

Pendidikan Islam, untuk memperluas pengalaman dan wawasan, terutama dalam mempelajari strategi pemasaran pendidikan guna menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kerangka Teoritis

Dalam memperkuat penelitian dan menghindari kesalahpahaman, diperlukan kerangka teoretis yang relevan dengan masalah penelitian ini. Oleh karena itu, penulis akan menjelaskan tentang strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.

1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan

a. Pengertian Strategi

Banyak ahli yang memberikan pandangan mereka tentang pengertian strategi. Ilham Prisgunanto, menyatakan bahwa strategi adalah sebuah perencanaan yang mencakup taktik operasional yang disusun dengan matang oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.⁹

Menurut Ahmad S. Adnanputra, strategi merupakan bagian integral dari suatu rencana atau perencanaan. Pada dasarnya, perencanaan adalah fungsi dasar dari proses manajemen. Strategi berperan penting dalam menentukan arah dan tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Perencanaan strategis melibatkan identifikasi tujuan jangka panjang, pemahaman lingkungan eksternal dan internal, serta

⁹ Ilham Prisgunanto, *Komunikasi Pemasaran Era Digital*, (Jakarta: CV. Prisani Cendikia, 2014), hlm. 138

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penetapan langkah-langkah konkret untuk mencapainya. Dalam konteks pemasaran pendidikan, strategi yang tepat dapat membantu lembaga pendidikan menarik minat siswa baru dan bersaing secara efektif di pasar yang kompetitif.¹⁰

Dari pengertian strategi memiliki fungsi penting dalam manajemen, yaitu sebagai perencanaan yang digunakan sebagai langkah awal dalam menjalankan kegiatan suatu lembaga atau organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Menurut Rosady, strategi merupakan bentuk perencanaan dan pengelolaan yang bertujuan untuk mewujudkan tujuan tertentu dalam praktik operasionalnya.¹¹

Berdasarkan pendapat beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi pada dasarnya adalah rencana yang dirancang dan diterapkan untuk melakukan kegiatan manajemen dalam suatu organisasi atau lembaga.

2. Pemasaran Jasa Pendidikan

a. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan utama yang harus dilakukan oleh perusahaan, baik yang beroperasi di sektor barang maupun jasa, melakukan berbagai upaya untuk menjamin kelangsungan hidup usaha mereka. Istilah pemasaran berasal dari

¹⁰ Rusadi Ruslan, *Manajemen Public Relations dan Media Komunikasi, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 133

¹¹ Rusadi Ruslan, *Kiat dan Strategi Kampanye Public Relations*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2003), hlm. 37

istilah pasar yang mencakup semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan atau keinginan khusus serta bersedia dan mampu berpartisipasi dalam pertukaran (transaksi) untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan yang ada. Ukuran pasar ditentukan oleh banyaknya jumlah orang yang memiliki kebutuhan, serta memiliki sumber daya yang diinginkan oleh orang lain, dan bersedia menukarkan sumber daya tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan mereka.

Pemasaran juga mencakup strategi dan aktivitas yang dirancang untuk menarik, mempertahankan, dan memuaskan pelanggan. Hal ini melibatkan riset pasar, segmentasi pasar, serta pengembangan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Selain itu, komunikasi yang efektif dan promosi yang tepat juga merupakan elemen penting dalam pemasaran untuk menghasilkan nilai bagi pelanggan dan menjalin hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan.

Pengertian di atas menjelaskan, Pemasaran dapat diartikan sebagai disiplin bisnis strategis yang mengelola proses pembuatan, penyampaian dan perubahan nilai dari seorang pelopor kepada para pemangku kepentingan. Filosofi yang mendasari pengertian ini tercermin dalam visi, misi, dan nilai-nilai pemasaran itu sendiri.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Visi pemasaran menekankan bahwa pemasaran harus diintegrasikan sebagai konsep strategis yang berfokus pada pemberian kepuasan yang berkelanjutan, bukan hanya kepuasan sementara, bagi tiga pemangku kepentingan utama yaitu karyawan, konsumen, dan pemilik. Dalam lembaga atau institusi pendidikan, kepuasan harus menjadi prioritas bagi tiga pihak penting, yaitu guru atau karyawan dan peserta didik, serta pemilik (baik pemerintah maupun yayasan).

Sedangkan, misi pemasaran adalah menjadikan pemasaran sebagai inti dari lembaga, bukan hanya sebagai salah satu bagian saja. Setiap anggota dalam lembaga harus berperan aktif dalam pemasaran dan menjadi pemasar yang handal. Semua harus merasa bertanggung jawab untuk mencapai tujuan lembaga, yaitu memberikan kepuasan kepada konsumen. Nilai utamanya adalah menjaga citra merek agar lebih melekat di hati konsumen, dan setiap individu dalam lembaga harus merasa keterlibatan dalam proses pemenuhan kepuasan pelanggan. Karyawan tidak hanya berfungsi sebagai perpanjangan tangan dari atasan, tetapi juga harus mampu memberikan nilai tambah dalam menciptakan kepuasan pelanggan.¹²

Dari definisi tersebut di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa pemasaran dapat diartikan sebagai pendekatan terpadu

¹² Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 257

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dalam merencanakan strategi-strategi yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, dengan harapan untuk mendapatkan keuntungan melalui proses pertukaran atau transaksi. Ketika pelanggan merasa puas dan senang dengan produk atau layanan yang mereka dapatkan, ini cenderung menghasilkan respons positif seperti pembelian ulang dan rekomendasi kepada orang lain. Dampaknya, informasi positif yang disebarkan dari konsumen ke konsumen dapat menguntungkan produsen dengan meningkatkan penjualan dan reputasi produk atau jasa mereka.¹³

b. Pengertian Jasa Pendidikan

Jasa adalah suatu aktivitas yang bertujuan untuk membantu, melayani, serta memberikan manfaat bagi orang lain. Jasa sering kali digambarkan sebagai suatu aktivitas yang diukur dengan mempertimbangkan waktu. Menurut Kotler, jasa merupakan setiap aktivitas atau manfaat yang dapat dihasilkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang bersifat tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apa pun. Produksinya bisa terkait atau tidak terkait dengan produk fisik.¹⁴

Berdasarkan definisi tersebut, pendidikan sebagai layanan merupakan sesuatu yang tidak dapat dilihat namun mampu

¹³ *Ibid.*, hlm. 5

¹⁴ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, terj. Wilhelmus W. Bakowatun, (Jakarta: Intermedia, 1992), hlm. 382



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memenuhi kebutuhan pelanggan. Proses ini dapat melibatkan atau tidak melibatkan interaksi langsung antara pengguna jasa dan penyedia jasa, dan tidak menyebabkan peralihan hak kepemilikan. Jasa pendidikan berfokus pada pengembangan intelektual dan pembentukan karakter secara menyeluruh, baik dengan menggunakan bantuan fisik maupun tanpa itu, untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, yaitu peserta didik.

Jasa pendidikan tergolong sebagai jasa yang kompleks karena sifatnya yang padat karya dan padat modal. Ini berarti memerlukan banyak sumber daya manusia dengan keterampilan khusus dalam bidang pendidikan, serta infrastruktur yang lengkap dan berbiaya tinggi. Beberapa ahli, seperti Hurriyati yang dikutip dalam Jurnal Ekonomi, Bisnis & *Entrepreneurship* oleh Dudung dan Ali, mendefinisikan pemasaran jasa pendidikan sebagai proses memahami, merangsang, dan memenuhi kebutuhan pasar yang ditargetkan yang dipilih secara khusus (spesifik) dengan mengalokasikan sumber daya dari lembaga atau institusi pendidikan untuk memenuhi kebutuhan tersebut.¹⁵

Menurut David, pemasaran jasa pendidikan dapat diidentifikasi dan dianalisis melalui empat pendekatan yang berbeda:

¹⁵ Dudung Juhana dan Ali Mulyawan, Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Pendidikan terhadap Kepuasan Mahasiswa di STMIK Mardira Indonesia Bandung, *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship*, Vol.9, No.1, 2015, hlm. 5



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 1) Untuk memasarkan layanan pendidikan, sekolah perlu melakukan analisis pasar dengan mempertimbangkan kepentingan pelanggan serta merespons keluhan dengan cepat. Hal ini dapat dicapai melalui pendekatan langsung kepada pengguna layanan pendidikan.
- 2) Masalah yang muncul kemudian dicatat berdasarkan keluhan yang disampaikan oleh pelanggan.
- 3) Sekolah menilai tingkat kebutuhan terhadap produk dan layanan pendidikan yang disesuaikan dengan kepentingan para pengguna layanan pendidikan.

Kegiatan audit pemasaran jasa pendidikan harus dilaksanakan secara komprehensif dan berkelanjutan sebagai dasar dalam merencanakan aktivitas pemasaran.¹⁶

Dalam mendengar kata "pemasaran" atau "*marketing*," sering kali pikiran kita langsung tertuju pada dunia bisnis. Hal ini wajar karena istilah "*marketing*" kerap digunakan dan mengalami kemajuan dalam dunia bisnis, baik itu di sektor jasa maupun manufaktur. Namun, pemasaran dalam layanan pendidikan juga sangat penting karena beberapa hal-hal berikut:

- 1) Kita perlu memastikan kepercayaan masyarakat serta pemangku kepentingan pendidikan, termasuk orang tua, siswa, dan pihak terkait lainnya, bahwa lembaga pendidikan

¹⁶ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), hlm. 17



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang yang berada dibawah pengelolaan kita tetap beroperasi dengan baik dan berkelanjutan.

- 2) Kita perlu memastikan masyarakat dan pengguna layanan pendidikan percaya bahwa layanan pendidikan yang kita tawarkan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.
- 3) Kita perlu memasarkan layanan pendidikan agar masyarakat, terutama pengguna layanan pendidikan, dapat mengenal dan memahami jenis layanan yang kita tawarkan.
- 4) Kita perlu melakukan promosi untuk layanan pendidikan agar keberadaan sekolah tetap diperhatikan oleh masyarakat dan pengguna jasa pendidikan.¹⁷

Pemasaran jasa pendidikan adalah salah satu aktivitas yang dilaksanakan oleh institusi pendidikan untuk menyebarkan keterangan tentang berbagai layanan pendidikan yang ditawarkan, dengan tujuan menghasilkan lulusan yang berkualitas. Untuk mencapai tujuan ini, sekolah tidak hanya perlu melakukan proses manajemen secara efektif, tetapi juga perlu menganalisis berbagai masalah yang mungkin muncul. Analisis ini penting untuk memahami permintaan konsumen, supaya dapat disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan mereka.

Menurut Barnawi dan Mohammad Arifin, pemasaran jasa pendidikan juga dapat diartikan sebagai proses administrasi

¹⁷ *Ibid.*, hlm. 2



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pendidikan yang melibatkan pertukaran nilai-nilai guna memenuhi kebutuhan sekolah dan siswa, berdasarkan kebutuhan dan harapan para pemangku kepentingan (stakeholder).¹⁸

Berdasarkan beberapa penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa Pemasaran jasa pendidikan adalah proses komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh institusi pendidikan, yang berhubungan dengan kepentingan dan kebutuhan para pengguna layanan pendidikan. Proses ini mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap setiap aktivitas dan permasalahan dalam pemasaran layanan pendidikan, dengan tujuan untuk mencapai kepuasan pelanggan jasa pendidikan.

3. Fungsi dan Tujuan Pemasaran Pendidikan

Buchari Alma menjelaskan bahwa peran pemasaran dalam dunia pendidikan adalah menciptakan citra positif bagi lembaga, dengan tujuan menarik minat calon pengguna layanan pendidikan.¹⁹ Menurut pendapat tersebut, pemasaran berperan dalam membentuk citra sekolah, yang dapat digunakan untuk menarik calon siswa dan meningkatkan keunggulan kompetitif sekolah.

Selain itu, pemasaran juga berfungsi untuk mempertahankan kepuasan pelanggan, yang dibuktikan melalui kegiatan yang jelas dan

¹⁸ Barnawi dan Mohammad Arifin, *Buku Pintar Mengelola Sekolah (Swasta)*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), hlm. 14

¹⁹ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 372

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dapat dirasakan oleh pelanggan dalam konteks pendidikan.²⁰ Maka sama seperti pemikiran Charles *“The function of marketing must be given a more important place in the marketing- management concept, because consumers can only be satisfied by the performance of activities that make available to them a preferred combination of products, service, and price”*.²¹

Fungsi pemasaran yang diberikan kepada pelanggan sangat penting dalam konsep manajemen pemasaran, karena kepuasan pelanggan hanya dapat dirasakan melalui kinerja produsen dalam menyediakan produk, layanan, dan harga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa fungsi pemasaran dalam layanan pendidikan adalah untuk menentukan strategi yang harus diterapkan oleh sekolah dalam memasarkan kualitas layanan pendidikan yang sesuai dengan perkembangan zaman dan kebutuhan, guna meningkatkan eksistensi sekolah serta menarik minat dan menjaga loyalitas pelanggan.

Menurut Kotler dan Fox dalam karya David Wijaya, tujuan utama dari pemasaran jasa pendidikan adalah untuk:

- a. Mencapai misi sekolah dengan tingkat keberhasilan yang tinggi
- b. Meningkatkan kepuasan pelanggan dalam layanan pendidikan

²⁰ Rohmitriasih Hendyat Soetopo, Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan, *Jurnal Edukasi*, Vol. 24, 2015, hlm. 403

²¹ Charless G. Walters, *Whats Is This “Marketing Management”?*, *The Southwestern Social Science Quarterly*, Vol. 46, No. 1, 1965, pp. 36



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Meningkatkan minat terhadap sumber daya pendidikan
- d. Meningkatkan efisiensi dalam aktivitas pemasaran jasa pendidikan.²²

4. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan

Langkah pertama dalam memasarkan jasa pendidikan tidak jauh berbeda dari pemasaran pada umumnya, yaitu dengan terlebih dahulu menentukan pasar sasaran.²³ Menurut David Wijaya, strategi pemasaran jasa pendidikan merupakan upaya institusi untuk menempatkan diri secara strategis dalam pasar pendidikan melalui kegiatan promosi, pelayanan, dan pencitraan lembaga. Strategi ini mencakup segmentasi pasar, penentuan target (*targeting*), dan penempatan posisi (*positioning*) lembaga pendidikan di benak masyarakat.

David Wijaya menjelaskan bahwa pemasaran jasa pendidikan tidak hanya berorientasi pada pencapaian jumlah siswa, tetapi lebih pada upaya membangun nilai dan kepuasan pengguna jasa pendidikan (orang tua dan siswa) dalam jangka panjang. Strategi pemasaran jasa pendidikan harus dilakukan secara terencana dan terarah melalui tiga pendekatan utama, yaitu:

²² Wijaya, David, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), hlm. 16-17

²³ Indo Yama Narazudin dan Hemmy Fauzan, *Pengantar Bisnis dan Manajemen*, (Jakarta: UII, Jakarta Press, 2006), Cet.I, hlm. 108



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Segmentasi pasar (*segmentation*): Mengelompokkan calon peserta didik berdasarkan karakteristik tertentu seperti geografis, demografis, atau kebutuhan khusus.
2. Penentuan target (*targeting*): Memilih kelompok pasar yang paling potensial untuk dijangkau dan dilayani oleh lembaga pendidikan.
3. *Positioning*: Membangun citra lembaga yang membedakan dirinya dari lembaga lain di benak masyarakat.

Strategi ini dijalankan secara operasional melalui pendekatan bauran pemasaran jasa (*service marketing mix*) yang dikenal sebagai 7P, yaitu:

1. Produk (*Product*): Layanan pendidikan yang ditawarkan, termasuk kurikulum, program unggulan, kegiatan ekstrakurikuler, dan nilai-nilai khas lembaga.
2. Harga (*Price*): Kebijakan biaya pendidikan seperti uang pangkal, SPP, dan bentuk subsidi atau beasiswa.
3. Tempat/Distribusi (*Place*): Lokasi strategis lembaga dan aksesibilitasnya terhadap masyarakat, termasuk jangkauan wilayah promosi.
4. Promosi (*Promotion*): Cara lembaga menyampaikan informasi tentang dirinya kepada publik, baik melalui media sosial, brosur, kunjungan ke sekolah lain, maupun kegiatan komunitas.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5. Orang (*People*): Tenaga pendidik, staf, dan manajemen yang menjadi representasi kualitas pelayanan pendidikan.
6. Proses (*Process*): Alur pelayanan mulai dari pendaftaran hingga kegiatan belajar mengajar, yang dirancang untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada peserta didik.
7. Bukti Fisik (*Physical Evidence*): Fasilitas, bangunan, sarana prasarana, dan tampilan lingkungan yang menjadi bagian dari kesan awal dan citra lembaga di mata masyarakat.

5. Minat Peserta Didik Baru**a. Pengertian Minat Siswa Baru**

Peserta didik adalah individu yang sedang mengalami proses pertumbuhan dan perkembangan di berbagai aspek, seperti fisik, psikologis, sosial, dan religius, saat mereka menjalani kehidupan di dunia ini dan persiapan untuk kehidupan di akhirat.²⁴ Peserta didik, sesuai dengan ketentuan umum dalam Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, adalah individu yang berupaya mengembangkan potensi dirinya melalui proses pembelajaran yang ada di jalur, jenjang, dan jenis pendidikan tertentu.²⁵

Dari berbagai istilah yang ada, dapat disimpulkan bahwa minat siswa baru merupakan ketertarikan siswa atau orang tua

²⁴ Nata Abuddin, *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), hlm. 173

²⁵ Republik Indonesia, *Undang-undang Republik Indonesia No.14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen & Undang-undang Republik Indonesia No 20 Tahun 2003 tentang siskdinas*, (Bandung: Permana, 2006), hlm. 65



terhadap suatu lembaga pendidikan tanpa adanya paksaan, yang bertujuan untuk mengembangkan potensi yang dimiliki sesuai dengan tahap perkembangan individu.

B. Penelitian Relevan

Penelitian ini menggunakan beberapa kajian terdahulu yang telah menguji keabsahan data mereka sebagai referensi tambahan untuk penelitian penulis. Berikut beberapa penelitian-penelitian, diantaranya:

1. Maskub Abrori (2015) meneliti strategi pemasaran PG/TK Islam Bunayya Samarinda untuk meningkatkan jumlah peserta didik. Penelitian kualitatif ini menemukan bahwa promosi dilakukan secara langsung (dari mulut ke mulut) dan tidak langsung (radio, brosur, spanduk). Faktor internal mencakup kekuatan seperti SDM berkualitas, komunikasi baik, biaya terjangkau, kurikulum seimbang, serta sarana memadai. Kelemahan meliputi keterbatasan SDM, tenaga pengajar tidak sesuai latar belakang, lokasi terpencil, dan kurangnya fasilitas pendukung. Faktor eksternal mencakup peluang seperti mayoritas masyarakat Islam, harapan masuk SD favorit, dan dukungan orang tua. Ancaman meliputi persaingan ketat, promosi dari sekolah lain, serta pandangan masyarakat terhadap sekolah Islam swasta. Strategi pemasaran yang diterapkan adalah *stable growth strategy*, yaitu pertumbuhan stabil dengan prioritas yang sesuai dalam persaingan pendidikan. Penelitian ini sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dalam menganalisis strategi pemasaran dan menekankan pentingnya promosi dalam meningkatkan jumlah peserta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



didik. Penelitian Maskub Abrori berfokus pada PG/TK Islam Bunayya Samarinda, sedangkan penelitian ini mengkaji strategi pemasaran di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar. Dari segi strategi pemasaran, Maskub Abrori menyoroiti penggunaan strategi pertumbuhan stabil (*stable growth strategy*).²⁶

2. Penelitian oleh Nur Wahid Sugiyanto (2020) membahas strategi pemasaran Madrasah Aliyah (MA) berbasis pesantren dengan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran di MA Al-Ma'had An-Nur menggunakan strategi *Marketing Mix* yang mencakup produk (integrasi kurikulum sekolah dan pesantren), harga (terjangkau), tempat (lokasi strategis), promosi (media pesantren), sumber daya manusia (tenaga pengajar kompeten), bukti fisik (fasilitas memadai), dan proses (pembinaan berlapis). Penerapan jasa pendidikan melibatkan perencanaan (*segmentation, targeting, positioning*), pengorganisasian (pembentukan panitia), pengarahan (penugasan panitia), dan pengawasan (monitoring hasil). Faktor pendukung adalah integrasi kurikulum, sementara faktor penghambat adalah standar penerimaan yang tinggi. Solusinya adalah pembentukan kelas pra-MA bagi calon siswa yang belum memenuhi standar. Penelitian sama-sama meneliti strategi pemasaran pendidikan di lingkungan madrasah atau pondok pesantren.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

²⁶ Masqub Abrori, Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Untuk Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Pg/Tk Samarinda, *Jurnal Syamil*. No. 2 (2015), hlm. 227–245.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Perbedaannya, penelitian ini membahas *Marketing Mix* (produk, harga, tempat, promosi, SDM, bukti fisik, proses).²⁷

3. Penelitian Ahmad Ainul Yaqin (2012) tentang strategi pemasaran pendidikan di Madrasah Aliyah Unggulan Pondok Pesantren Amanatul Ummah Surabaya menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran dilakukan melalui delapan cara, seperti diferensiasi produk, promosi ke daerah, pembentukan tim promosi, penggunaan media, dan kerja sama dengan pihak lain. Hambatan yang dihadapi meliputi persaingan fasilitas, kurangnya komunikasi, dan kendala dana. Untuk mengatasinya, madrasah melakukan evaluasi rutin dan melibatkan berbagai personel dalam strategi pemasaran. Persamaannya, sama-sama untuk memahami bagaimana strategi pemasaran dapat menarik minat siswa baru. Perbedaannya, lebih mengarah pada strategi pemasaran yang sistematis dan beragam²⁸

C Proposisi

Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar adalah lembaga pendidikan formal yang terstruktur dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman siswa melalui proses belajar mengajar. Saat ini, banyak sekolah, baik yang bersifat umum maupun berbasis agama, telah berdiri. Oleh karena

²⁷ Nur Wahid Sugiyanto, *Strategi Pemasaran Sekolah Berbasis Pesantren (Studi Di Madrasah Aliyah Al- Ma ' Had An-Nur Bantul)*, (2020).

²⁸ Ahmad Ainul Yaqin, Andi Kristanto, and M Pd, "Strategi Pemasaran Pendidikan Di Madrasah Aliyah Unggulan Pondok Pesantren Amanatul Ummah Surabaya," no. c (n.d.): 1–11.

itu, lembaga pendidikan harus bersaing untuk mempertahankan keberadaannya.

Pemasaran dalam dunia pendidikan merupakan kegiatan memperkenalkan lembaga kepada calon peserta didik, orang tua, dan masyarakat luas agar mereka mengetahui keunggulan dan layanan yang ditawarkan. Strategi pemasaran jasa pendidikan meliputi beberapa komponen utama, yaitu segmentasi pasar, penentuan target dan positioning lembaga, yang dijalankan melalui pendekatan 7P:

1. Produk (*Product*)
2. Harga (*Price*)
3. Tempat/Distribusi (*Place*)
4. Promosi (*Promotion*)
5. Orang (*People*)
6. Proses (*Process*)
7. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Tujuan utamanya adalah membentuk citra lembaga yang baik, menarik minat calon peserta didik, serta mampu bersaing dengan lembaga pendidikan lainnya. Ketika citra lembaga sudah terbentuk dengan baik, masyarakat akan merasa percaya dan terdorong untuk menyekolahkan anak-anak mereka di tempat tersebut.

Peserta didik merupakan unsur penting dalam berlangsungnya proses pembelajaran. Tanpa kehadiran peserta didik, kegiatan pendidikan tidak dapat terlaksana. Oleh sebab itu, salah satu tujuan utama dari strategi pemasaran

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



pendidikan adalah untuk menarik minat sebanyak mungkin calon peserta didik agar bergabung di lembaga tersebut. Jumlah peserta didik yang banyak menjadi salah satu indikator keberhasilan sebuah sekolah sekaligus mencerminkan eksistensi dan kepercayaan masyarakat terhadap kualitas pendidikan yang diberikan.

Namun, keberhasilan tidak hanya diukur dari banyaknya peserta didik yang mendaftar. Sekolah juga harus membangun lembaga pendidikan yang berkualitas, baik dari segi layanan, tenaga pendidik, fasilitas, maupun program pendidikan yang ditawarkan. Jika hanya berfokus pada jumlah tanpa memperhatikan mutu, maka eksistensi lembaga tidak akan bertahan lama. Oleh karena itu, diperlukan konsistensi antara tujuan pemasaran dan tujuan lembaga, agar harapan masyarakat dapat terpenuhi dan lembaga mampu menghasilkan lulusan yang berkualitas serta berdaya saing.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan fakta dan karakteristik dari populasi atau bidang tertentu secara sistematis dan akurat.

Penelitian kualitatif berfokus pada pemahaman kondisi suatu konteks melalui deskripsi mendalam dan rinci mengenai situasi yang terjadi secara alami di lapangan (*natural setting*). Tujuannya adalah untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang apa yang berlangsung dalam konteks tersebut.²⁹

Pemilihan pendekatan kualitatif didasarkan pada objek penelitian yang akan diamati langsung dalam konteks alaminya, dengan tujuan untuk mengkaji, memahami, dan mendalami topik secara lebih detail. Penelitian ini menjelaskan berbagai aspek yang berkaitan dengan strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan, Kampar. Waktu penelitian ini dilakukan setelah seminar proposal.

²⁹ Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*, (Surabaya, 2014), hlm. 87.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Subjek dan Objek

Subjek penelitian ini adalah Kepala Madrasah di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar. Sedangkan objek penelitian ini adalah strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan untuk menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.

Informan Penelitian

Penelitian ini akan menggunakan manusia sebagai salah satu sumber data. Informan penelitian adalah individu yang memiliki pemahaman mengenai objek penelitian, baik sebagai pelaku maupun sebagai orang lain yang mengenal objek tersebut. Informan dipilih berdasarkan karakteristik yang sesuai dengan data yang dibutuhkan, yaitu Waka Kesiswaan Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan, Tenaga Pendidik Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan dan siswa Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan informan utama. Informan utama adalah individu yang memiliki pengetahuan paling mendalam tentang objek yang sedang diteliti atau data yang dikumpulkan secara langsung dari sumber pertama. Informan yang akan dipilih oleh peneliti adalah Waka Kesiswaan Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

E Data dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, terdapat dua jenis sumber data yang digunakan yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merujuk pada sumber yang secara langsung menyajikan data penelitian kepada pengumpul data.³⁰ Data primer diperoleh oleh peneliti melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan secara langsung mengenai strategi pemasaran pendidikan untuk menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar. Adapun data primer diperoleh dari, waka kesiswaan, tenaga pendidik atau guru dan siswa.

1. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung menyajikan informasi kepada peneliti.³¹ Dalam konteks strategi pemasaran pendidikan di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar, data sekunder ini dapat terdiri dari dokumen-dokumen sekolah, pedoman pemasaran pendidikan, laporan akreditasi, serta dokumen lain yang berhubungan dengan proses pemasaran dan promosi. Sumber data tersebut digunakan untuk memberikan penjelasan dan melengkapi data primer yang diperoleh langsung dari responden atau observasi lapangan.

³⁰ Fathoni, A. *Metodelogi penelitian*. (Jakarta: rineka cipta, 2006).

³¹ Alir, D. *Metodelogi penelitian*. (Jakarta: PT Rajawali Prees, (2005)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

F. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, beberapa metode pengumpulan data digunakan untuk memperoleh informasi yang akurat, di antaranya:

1. Observasi

Sanapiah Faisal mengungkapkan observasi partisipatif merupakan kegiatan dimana peneliti terlibat dalam aktivitas yang sedang diamati.³² Dalam penelitian ini peneliti hanya berperan sebagai partisipatif pasif karena peneliti tidak terlibat secara langsung dalam pelaksanaan, tetapi peneliti akan datang langsung ke lokasi Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar. Sebagai partisipan pasif dalam penelitian ini, peneliti hanya melakukan pengamatan, pengkajian dan pembelajaran terhadap aktivitas strategi pemasaran pendidikan yang bertujuan untuk menarik minat siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar, dalam rangka dapat mendapatkan informasi jawaban mengenai dampak dari kegiatan tersebut. Dalam hal ini observasi dijadikan sebagai bahan pengamatan dari segi realitasnya dengan landasan ideal dari suatu teori yang diamati.

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu proses untuk mengumpulkan informasi dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung kepada informan.³³ Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan informasi mengenai strategi pemasaran pendidikan yang bertujuan menarik minat

³² Faisal, S. *Penelitian Kualitatif: Dasar-dasar dan aplikasi*. (1990)

³³ Narbuko, C., & Achmadi, A. *Metode Penelitian*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2005)

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

siswa baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar, yang akan di wawancarai yaitu, pengelolaan lembaga sekolah, pengelola tenaga pendidik, peserta didik, serta pihak-pihak yang terkait dengan penelitian penulis.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode atau teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dan menganalisis berbagai dokumen yang berkaitan dengan topik penelitian.³⁴ Dokumentasi dapat berbentuk gambar, tulisan dan karya-karya monumental oleh seseorang. Dokumentasi akan diambil dan dilaksanakan di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar. Dalam dokumen ini, sebagai alat pendukung dalam penggunaan metode observasi dan wawancara pada penelitian kualitatif.

G. Teknis Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang diperoleh dari berbagai sumber dengan berbagai teknik pengumpulan data. Analisis data kualitatif ini bersifat induktif dan dilakukan secara berkelanjutan hingga data yang diperoleh mencapai titik jenuh. Menurut Miles dan Huberman, ada beberapa langkah dalam analisis data yaitu: pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.³⁵

³⁴ Sandu Siyoto, *Dasar Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Media Publishing, 2015), hlm. 224.

³⁵ Milles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992), hlm. 16.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, serta dokumentasi, atau dengan menggabungkan ketiganya yang dikenal sebagai triangulasi.

2. Reduksi Data

Penelitian lapangan akan menghasilkan banyak data, sehingga perlu dicatat dengan teliti dan rinci. Semakin lama penelitian dilakukan, semakin banyak dan kompleks data yang diperoleh. Oleh karena itu, diperlukan analisis data dengan melakukan reduksi data. Reduksi data berarti menyederhanakan data, memilih informasi utama, berfokus pada hal-hal penting, serta mengabaikan yang kurang relevan. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan membantu peneliti dalam memahami gambaran yang lebih jelas dan memudahkan pengumpulan data lanjutan atau penambahan data jika diperlukan.³⁶

3. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, data dapat disajikan melalui uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan metode lainnya. Menurut Miles dan Huberman, penyajian data dalam penelitian kualitatif umumnya dilakukan dalam bentuk teks naratif. Penyajian data ini bertujuan untuk membantu peneliti memahami

³⁶ Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif: Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Jakarta: Ar-Ruzz Media. 2012), hlm. 238.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

situasi yang ada serta merencanakan langkah selanjutnya berdasarkan pemahaman tersebut.³⁷

4. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Langkah akhir dalam analisis data kualitatif adalah menarik kesimpulan dan melakukan verifikasi. Kesimpulan awal yang dihasilkan bersifat sementara, karena dapat berubah jika tidak didukung oleh bukti yang kuat, valid, dan konsisten. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat memberikan jawaban terhadap rumusan masalah yang sudah ditentukan, namun juga bisa tidak menjawabnya, sebab rumusan masalah mungkin mengalami perubahan setelah penelitian lapangan dilakukan.

H. Triangulasi Data

Menurut William Wiersma yang dikutip oleh Sugiyono, triangulasi dalam pengujian kredibilitas berarti memeriksa data dari berbagai sudut pandang, waktu, dan sumber. Terdapat tiga jenis triangulasi, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan triangulasi waktu.³⁸

1. Triangulasi Sumber

Untuk menguji kredibilitas data, peneliti meninjau data yang diperoleh dari berbagai sumber. Data tersebut dianalisis hingga menghasilkan kesimpulan, kemudian disepakati dengan beberapa sumber.

³⁷ *Ibid.* hlm. 239

³⁸ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007), hlm. 372.



2. Triangulasi Teknik

Untuk menguji kredibilitas data, peneliti memverifikasi data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Apabila hasil dari teknik pengujian menunjukkan perbedaan data, peneliti akan melakukan diskusi lebih lanjut dengan sumber data untuk memastikan keakuratan informasi.

3. Triangulasi Waktu

Data yang diperoleh melalui wawancara di pagi hari saat narasumber masih segar akan memiliki tingkat validitas dan kredibilitas yang lebih tinggi. Setelah itu, perlu dilakukan verifikasi dengan menggunakan wawancara, observasi, atau metode lain di waktu atau kondisi yang berbeda. Apabila hasil pengujian menunjukkan data yang berbeda, proses diulang hingga data yang pasti ditemukan.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penyajian data terhadap penelitian tersebut terkait Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Siswa Baru Di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar, dapat di tarik kesimpulan bahwasannya:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pondok Pesantren Ar-Rahmah didasarkan pada segmentasi pasar yang mencakup aspek demografi, geografi, psikografi dan manfaat serta strategi pemasaran terbuka luas (*Broad open strategy*), Strategi pemasaran terbuka yang ditingkatkan (*Enhanced open strategy*), Strategi ceruk pasar dasar (*Block niche strategy*) dan Strategi ceruk pasar yang ditingkatkan (*Enhanced niche strategy*). Selain itu, pondok juga mengadakan kegiatan seperti open house, seminar, dan kerja sama dengan sekolah dasar atau madrasah guna meningkatkan daya tarik bagi calon siswa dan orang tua. Strategi pemasaran yang diterapkan cukup baik, terutama dalam pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi. Berbagai cara terus dilakukan oleh pondok untuk menarik minat masyarakat, sejalan dengan visi dan misi yang telah ditetapkan, sehingga dapat terus berkembang dan memberikan pendidikan terbaik bagi para santri.



B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan judul Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Siswa Baru Di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar, maka kritik dan saran sangat diperlukan untuk meningkatkan minat siswa baru.

1. Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar dapat mengembangkan lagi variasi program unggulan seperti keterampilan teknologi, kewirausahaan berbasis syariah, atau program pertukaran pelajar untuk memperluas wawasan siswa.
2. Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar dapat meningkatkan kerjasama dengan masyarakat dan stakeholder lainnya untuk meningkatkan kualitas pendidikan dan kesadaran masyarakat terhadap lembaga pendidikan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



DAFTAR PUSTAKA

- Affah Riana. 2019. *Pertimbangan dalam Memilih Sekolah Untuk Anak*.
<http://edukasi.kompas.com/amp/read/2013/01/18/08280233/pilihsekolahnya>
 ngtepat.apa.saja.pertim banga nnya. Diakses pada hari Minggu, 27
 Oktober Pukul 10.00
- Alfa sumeke. 2022. Analisis Segmentasi Demografi dan Psikografi Pada Toko
 Raps Id, *Jurnal EMBA*.
- Alir, D. 2005. *Metodelogi penelitian*. Jakarta: PT Rajawali Prees.
- Andi Prastowo. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif: Dalam Prespektif Rancangan
 Penelitian*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Arifin Zainal. 2014. *Penelitian Pendidikan (Metode Paradigma Baru)*, Bandung:
 PT. Remaja Rosdakarya.
- Bahtiar Yoyon. *Pemasaran Pendididkan*. Modul Pendidikan Administrasi UPI,
 Administrasi Pendidikan
- Banawi dan Mohammad Arifin. 2012. *Buku Pintar Mengelola Sekolah (Swasta)*.
 Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Buchari Alma. 2007. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung:
 Alfabeta.
- Buchari Alma, 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung:
 Alfabeta.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Strategic Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Charles G. Walters. 1965. *Whats Is This "Marketing Management"?, The Southwestern Social Science Quarterly.*
- David Wijaya. 2012. *Pemasaran Jasa Pendidikan.* Jakarta: Salemba Empat.
- Dedung Juhana dan Ali Mulyawan. 2015. Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Pendidikan terhadap Kepuasan Mahasiswa di STMIK Mardira Indonesia Bandung. *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurship.*
- Engkoswara, Mahmud. 2005. *Pengantar Pemasaran Modern.* Yogyakarta: UUP AMP YKPN.
- Farida Nugrahani. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa.* Surakarta.
- Faisal, S. 1990. *Penelitian Kualitatif: Dasar-dasar dan aplikasi.*
- Faizin, I. 2017. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam meningkatkan nilai jual madrasah. *Jurnal Madaniyah.*
- Fathoni, A. 2006. *Metodelogi penelitian.* Jakarta: rineka cipta.
- Hanaris, F. 2023. Peran Guru Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa: Strategi Dan Pendekatan Yang Efektif. *Jurnal Kajian Pendidikan dan Psikologi.*
- Ilham Prisgunanto. 2014. *Komunikasi Pemasaran Era Digital.* Jakarta: CV. Prisani Cendikia.
- Indo Yama Narazudin dan Hemmy Fauzan. 2006. *Pengantar Bisnis dan Manajemen.* Jakarta: UIN Jakarta Press. Cet.I



- Hak Cipta Diindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kasmir. 2014. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.

Marissa Grace, dkk. 2022. *Strategi Pemasaran: Konsep, Teori dan Implementasi*. Banten: Pascal Books.

Maylitha, E., Parameswara, M. C., Iskandar, M. F., Nurdiansyah, M. F., Hikmah, S. N., & Prihantini, P. 2023. Peran Keterampilan Mengelola Kelas dalam Meningkatkan Minat Belajar Siswa. *Journal on Education*

Miles dan Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia Press

Muhaimin, dkk. 2009. *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam penyusunan Pengembangan Sekolah/ Madrasah*. Jakarta: Kencana.

Mulyasa, E. (2013). *Manajemen Berbasis Sekolah: Konsep, Strategi, dan Implementasi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Narbuko, C., & Achmadi, A. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara

Nur Abuddin. 2010. *Ilmu Pendidikan Islam*. Jakarta: Prenada Media Group.

Nur Wahid Sugiyanto. 2020.

Philip Kotler dan Gary Amstrong. 1992. *Dasar-dasar Pemasaran, terj. Wilhelmus W. Bakowatun*. Jakarta: Intermedia.

Republik Indonesia. 2006. *Undang-undang Republik Indonesia No.14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen & Undang-undang Republik Indonesia No 20 Tahun 2003 tentang siskdinas*. Bandung: Permana.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

UIN Suska Riau

- Riskal Fitri, dkk. 2022. *Pesantren Di Indonesia: Lembaga Pembentukan Karakter, Al Urwatul Wutsqa.*
- Rohmitriasih Hendyat Soetopo. 2015. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Edukasi.*
- Rusadi Ruslan. 2008. *Manajemen Public Relations dan Media Komunikasi, Konsep dan Aplikasi.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sandu Siyoto. 2015. *Dasar Dasar Metodologi Penelitian.* Yogyakarta: Media Publishing.
- Sardiman. 2018. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar.* Jakarta: Rajawali Pers.
- Sholeh, M. I. 2023. Menghadapi Persaingan Sengit Lembaga Pendidikan: Strategi Diferensiasi dalam Pemasaran Lembaga Pendidikan Islam di Indonesia. *AKSI: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam.*
- Soleh, M., Muin, A., & Zohriah, A. 2023. Dinamika Pemasaran Jasa Pendidikan di Pondok Pesantren. *Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial.*
- Suwayono. 2007. *Metodologi Penelitian Pendidikan.* Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Titar, H. A. R. 2009. *Membenahi Pendidikan Nasional.* Jakarta: Rineka Cipta.
- Uno, H. B. 2016. *Teori Motivasi dan Pengukurannya: Analisis di Bidang Pendidikan.* Jakarta: Bumi Aksara.
- Wraya, David. 2012. *Pemasaran Jasa Pendidikan.* Jakarta: Salemba Empat.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



- Hak Cipta Diindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Lampiran 1 Lembar Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN AR-RAHMAH PETAPAHAN KAMPAR

Identitas Informan

Nama Informan : Padlul Huda, S.Ag
 Umur : 28 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan Terakhir : S1
 Lama Bekerja Di Instansi : 4 Tahun
 Jabatan Informan : Waka Kesiswaan
 Tanggal : Senin, 03 Februari 2025
 Tempat Wawancara : Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar

NO	DAFTAR PERTANYAAN
1	Menurut pendapat ustadz, bagaimana dengan perkembangan pondok pesantren dari awal berdiri hingga sekarang?
	Bagaimana strategi awal menarik minat siswa baru di pondok ini?
	Bagaimana strategi dalam menyebarkan dan memperluas target pasar di Pondok Pesantren ini?
	Bagaimana mempromosikan program unggulan di Pondok ini?
	Apa peran media sosial dalam strategi menarik minat siswa? Dan apa yang menjadi indikator keberhasilan strategi di Pondok ini?
	Bagaimana dengan minat masyarakat terhadap antusias untuk menyekolahkan anaknya disini?
	Apa yang membedakan pondok ini dengan pondok yang lain?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau	Selain dari kurikulum yang digunakan, adakah komponen yang paling diunggulkan oleh sekolah terkait itu keagamaan, kesenian, atau yang lainnya untuk dapat dijadikan sebagai ciri khusus dari sekolah ini?
	Apa program atau kegiatan yang diadakan untuk mempertahankan siswa?
	Apakah sekolah melakukan evaluasi terhadap kegiatan pemasaran yang telah dilakukan? bagaimana cara yang dilakukan untuk mengevaluasi dan memantaunya?



- Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**
- © Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PEDOMAN WAWANCARA
STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK
MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN
AR-RAHMAH PETAPAHAN KAMPAR

Identitas Informan

Nama Informan : Rifqan Al-Fayed
 Umur : 26 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan Terakhir : S1
 Lama Bekerja Di Instansi : 4 Tahun
 Jabatan Informan : Guru
 Tanggal : Senin, 03 Februari 2025
 Tempat Wawancara : Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar

NO	DAFTAR PERTANYAAN
1	Menurut pendapat ustadz, bagaimana dengan perkembangan pondok pesantren dari awal berdiri hingga sekarang?
2	Bagaimana prosedur perekrutan tenaga pendidik (guru) di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar?
	Apa saja tahapan yang perlu dilalui untuk menjadi tenaga pendidik di Pondok ini?
	Apakah Pondok ini menyelenggarakan program pelatihan dan pengembangan untuk tenaga pendidiknya? Jika iya, kapan biasanya kegiatan tersebut diadakan?
	Menurut pendapat ustadz, apakah pondok ini sudah cukup baik dalam memperhatikan integrasi dan kesejahteraan tenaga pendidik agar tetap merasa nyaman dan dihargai?



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
- © Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PEDOMAN WAWANCARA
STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK
MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN
AR-RAHMAH PETAPAHAN KAMPAR

Identitas Informan

Nama Informan : Fazira Augustia
 Umur : 15 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Siswa
 Tanggal : Selasa, 04 Februari 2025
 Tempat Wawancara : Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar

NO	DAFTAR PERTANYAAN
1	Bagaimana pendapat kamu, apakah fasilitas di Pondok ini sudah memadai dengan baik?
2	Metode apa saja yang biasanya digunakan oleh guru dalam mengajar?
3	Apakah kamu masuk ke Pondok ini atas dorongan orang tua atau murni atas keinginan kamu sendiri?
4	Kegiatan apa saja yang sering diselenggarakan oleh pondok?
5	Berapa jumlah teman di kelas kamu?
6	Menurut kamu, apakah bagus pondoknya? Apa saja keunggulan dan kekurangan pondok ini?.



Lampiran 2 Lembar Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN AR-RAHMAH PETAPAHAN KAMPAR

Hari/Tanggal : Senin, 03 Februari 2025

Waktu : 09.00 s/d Selesai

Nama Informan : Padlul Huda, S.Ag (Waka Kesiswaan)

1 Menurut pendapat ustadz, bagaimana dengan perkembangan pondok pesantren dari awal berdiri hingga sekarang?

Jawab: Untuk perkembangannya alhamdulillah sangat pesat. Dari yang awalnya berdaftar 30 orang, hingga sekarang sudah 500 lebih yang mendaftar. Dan untuk minat masyarakat pun sangat kuat terhadap pondok ini dengan indikator setiap pendaftaran itu naik.

2 Bagaimana strategi awal menarik minat siswa baru di Pondok ini ?

Jawab: Pondok ini dari awal buka kami menggratiskan uang pendaftaran dan pembangunan sampai sekarang kami bertahan seperti itu. Ini salah satu cara kami menarik minat siswa baru.

3 Bagaimana strategi dalam menyebarkan dan memperluas target pasar di Pondok Pesantren ini?

Jawab: Dari awal-awal pertama kami fokus untuk di daerah tapung saja, untuk tahun kedua dan ketiga kami mulai dari tapung sekitarnya (tapung hulu, tapung hilir). Dan tahun keempat ini kami sudah ke pekanbaru.

4 Bagaimana mempromosikan program unggulan di pondok ini?

Jawab: Pertama kami aktif di media sosial (tiktok, facebook, whatsapp, instagram, youtube dan website). Dan kami videokan program keunggulan kami, seperti meningkatkan program bahasa inggris, arab dan setiap bulan ada kegiatan *monthly meeting* ada drama, wawancara hadis dan bidang olahraga, kami upload di media sosial. Dan jika ada lomba-lomba di luar kami juga mengikuti kegiatan tersebut, sehingga dapat menunjukkan keunggulan dari pondok ini.

5 Apa peran media sosial dalam strategi dalam pemasaran? Dan apa yang menjadi indikator keberhasilan strategi di pondok ini?

Jawab: Peran media sosial sangat penting, dari awal pondok ini berdiri peran media sosial sangat berdampak luar biasa. Peran media ini juga mengurangi dana lainnya, seperti spanduk. Pada tahun kedua pembangunan pondok ini sudah menggunakan media sosial dengan cara iklan berbayar di facebook. Dan indikatornya meningkatkan pendaftaran dari tahun ke tahun dan minat orang untuk ke pondok

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ini bertambah terus setiap tahun.

- 6 Bagaimana dengan minat masyarakat terhadap antusias untuk menyekolahkan anaknya disini?

Jawab: Dari minat masyarakat dengan bertumbuhnya setiap tahun pendaftarannya, alhamdulillah sangat tinggi dan banyak harapan masyarakat masukkan anak ke pondok ini.

- 7 Apa yang membedakan pondok ini dengan pondok yang lain?

Jawab: Perbedaan pondok ini dengan pondok yang lain itu, bahwa pondok ini ada yang namanya *full day*, tidak hanya pondok saja. Untuk kriteria *full day* itu, karena orang tua tidak bisa membayar uang bulanan/SPP. Dan perbedaannya yang lain bahwa pondok kami ini pondok modern, untuk pelajaran kemenag lengkap, pondoknya dan olahraga juga lengkap. Dan juga yang membedakan pondok ini akan memberangkatkan siswa ke malaysia untuk ujian bahasa inggris.

- 8 Selain dari kurikulum yang digunakan, adakah komponen yang paling diunggulkan oleh sekolah terkait itu keagamaan, kesenian, atau yang lainnya untuk dapat dijadikan sebagai ciri khusus dari sekolah ini?

Jawab: Iya ada, untuk ciri khusus dari pondok ini yaitu bahasa inggris, arab, tahfiz dan juga adab.

- 9 Apa program atau kegiatan yang diadakan untuk mempertahankan siswa?

Jawab: Untuk mempertahankan siswa disini, karena banyak yang berminat di bidang olahraga, hadroh dan silat. Pondok ini membuat ekstrakurikuler yang cukup banyak itu menjadi salah satu mempertahankan siswa, jika ada siswa yang jenuh bisa menggunakan fasilitas yang sudah ada.

- 10 Apakah sekolah melakukan evaluasi terhadap kegiatan pemasaran yang telah dilakukan? bagaimana cara yang dilakukan untuk mengevaluasi dan memantaunya?

Jawab: Setelah PPDB selesai dan murid masuk, kami melakukan evaluasi. Melihat dari media sosial, jika ada yang rasanya kurang akan di perbaiki kembali. Untuk desain spanduk dan brosur setiap tahun kami update untuk di evaluasi. Dan untuk titik pemasaran kami setiap tahun evaluasi, titik dimana kami dapat menyebarkan brosur pondok pesantren ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TRANSKIP WAWANCARA
STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK
MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN
AR-RAHMAH PETAPAHAN KAMPAR

Hari/Tanggal : Senin, 03 Februari 2025

Waktu : 10.00 s/d Selesai

Nama Informan : Rifqan Al-Fayed (Guru)

1 Menurut pendapat anda, bagaimana dengan perkembangan pondok pesantren dari awal berdiri hingga sekarang?

Jawab: Hingga saat ini pasti sudah jauh lebih baik dari pertama kali berdiri. Untuk perkembangan pondoknya kita sudah mempunyai kurang lebih 500 siswa.

2 Bagaimana prosedur perekrutan tenaga pendidik (guru) di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar?

Jawab: Pertama kita lewat media seperti iklan di fb, grup wa dan memanfaatkan guru-guru disini untuk share di media sosial. Baru nanti mengantar lamaran, setelah itu pemilihan baru tahap wawancara.

3 Apa saja tahapan yang perlu dilalui untuk menjadi tenaga pendidik di Pondok ini?

Jawab: Tahapan yang perlu dilalui menjadi tenaga pendidik di sini dengan memenuhi kualifikasi pendidikan sesuai dengan lowongan yang ada di iklan, mengajukan lamaran dan tes wawancara.

4 Apakah Pondok ini menyelenggarakan program pelatihan dan pengembangan untuk tenaga pendidiknya? Jika iya, kapan biasanya kegiatan tersebut diadakan?

Jawab: Iya, biasanya kita melakukan kegiatan di awal tahun pembelajaran. Ada kegiatan workshop kurikulum seperti perangkat pembelajaran, metode pembelajaran. Pemateri kami ambil dari luar dan kegiatan di adakan di pondok. Dan ada beberapa guru yang mengikuti kegiatan ini di luar pondok.

5 Menurut pendapat anda, apakah pondok ini sudah cukup baik dalam memperhatikan integrasi dan kesejahteraan tenaga pendidik agar tetap merasa nyaman dan dihargai?

Jawab: Kita dari yayasan alhamdulillah baik, karena untuk mendukung acara kegiatan pondok yayasan memberi dukungan baik dari segi transportasi dan diberi kartu belanja untuk setiap bulannya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



TRANSKIP WAWANCARA
STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK
MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN
AR-RAHMAH PETAPAHAN KAMPAR

Hari/Tanggal : Selasa, 04 Februari 2025

Waktu : 11.00 s/d Selesai

Nama Informan : Fazira Augustia (Siswa)

1. Bagaimana pendapat kamu, apakah fasilitas di Pondok ini sudah memadai dengan baik?
 Jawab: Iyaa, dipondok ini saya rasa lengkap dan bagus fasilitasnya walaupun pondok ini masih baru.
2. Metode apa saja yang biasanya digunakan oleh guru dalam mengajar?
 Jawab: Guru mengasih teori baru praktek. Kalau misalnya tidak bisa dipraktekin nanti ada kita cari teori/materinya, menggunakan smart tv.
3. Apakah kamu masuk ke Pondok ini atas dorongan orang tua atau murni atas keinginan kamu sendiri?
 Jawab: Saya masuk dipondok ini atas keinginan sendiri, tanpa ada paksaan dari orang tua.
4. Kegiatan apa saja yang sering diselenggarakan oleh pondok?
 Jawab: Kegiatan turnamen, setiap 1 tahun sekali atas rangka milad pondok pesantren ar-rahmah dan acara pada hari kebesaran islam seperti isra' miraj. Diadakan kegiatan perlombaan.
5. Berapa jumlah teman di kelas kamu?
 Jawab: Ada 25 teman di kelas, untuk rombongan belajar kami di pisah antara laki-laki dan perempuan
6. Menurut kamu, apakah bagus pondoknya? Apa saja keunggulan dan kekurangan pondok ini?
 Jawab: Keunggulannya ada program bahasa inggris, bahasa arab dan tahfiz. Kekurangannya tidak ada kak.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UIN SUSKA RIAU



Lampiran 3 Catatan Lapangan

CATATAN LAPANGAN

Observasi awal dilakukan pada tanggal 19 Desember peneliti melakukan dengan diawali pembuatan surat riset yang ditujukan kepada pihak Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar. Setelah surat diterima dan mendapat tanggapan, saya mendatangi kantor Tata Usaha untuk bertemu langsung dan meminta izin melakukan penelitian. Pihak pondok menyambut baik kehadiran peneliti dan memberikan izin untuk melakukan observasi serta wawancara dengan informan yang telah ditentukan sebelumnya, yaitu Waka Kesiswaan, guru dan salah satu siswa. Pada kunjungan ini, saya mulai mengenali lingkungan pondok, melihat fasilitas yang tersedia, serta mengamati aktivitas siswa secara umum. Saya juga mencatat bahwa pondok sudah mulai menerapkan strategi promosi secara sederhana melalui media sosial dan banner di lingkungan sekitar.

Observasi kedua dilakukan pada tanggal 8 Januari. Dalam kunjungan ini, saya lebih fokus pada strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan oleh pihak pondok. Saya menemukan bahwa selain promosi melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp dan juga menyaksikan adanya keterlibatan aktif guru dan siswa dalam menciptakan citra positif pondok, misalnya melalui kegiatan ekstrakurikuler dan pembinaan karakter yang sistematis.

Penelitian ini dilakukan dengan SOP (Standar Operasional Prosedur) dan perizinan yang telah ditetapkan oleh Dinas Pendidikan Kemenag dan Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar, setelah berlangsung observasi ini peneliti melanjutkan penelitian sesuai dengan judul penelitian yang diteliti.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

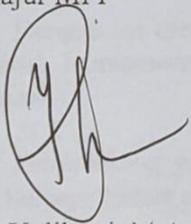
Sate Islamic University of Sultan Sarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Lampiran 4 Lembar Disposisi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBARAN DISPOSISI	
INDEKS BERKAS	
KODE :	
Hal : Pengajuan Sinopsis (Judul Skripsi)	
Tanggal : 01 April 2024	
Nama : Tasya Adinda Perhai	
INFORMASI	DITERUSKAN KEPADA
Setelah diarahkan maka judul yang bersangkutan dapat diajukan, mohon agar ditunjuk sebagai pembimbing	1. catatan Kajur MPI
	a.
	b.
	c.
Dr. Yundri Achyau, N. Ag	
Pekanbaru 2-4-24. Kajur MPI	Diteruskan kepada
	2. wakil Dekan I
Dr Hj Yuliharti, M.Ag NIP.197004041996032001	
1. Kepada bawahan "instruksi atau "informasi"	
2. Kepada atasan "informasi" coret instruksi:	

Lampiran 5 Surat Permohonan Pertunjukan Pembimbing Skripsi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pekanbaru, 24 April 2024

Hal : Permohonan Penunjukan Pembimbing Skripsi

Kepada,
Yth. Dekan Fakultas Tarbiyah dan
Keguruan UIN Sultan Syarif Kasim Riau
Di Tempat

*Assalamualaikum Wr. Wb
Bismillahirrahmanirahim*

Sebelumnya saya mendoakan semoga Bapak dalam Keadaan sehat wal'afiat dan sukses dalam menjalankan aktivitas sehari-hari. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tasya Adinda Pertiwi
NIM : 12110322552
Semester : VI (Enam)
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Alamat : Jln. Garuda Sakti Km. 1, Gang Sepakat No. 15, Simpang Baru. Tampan,
Kota Pekanbaru, Riau.

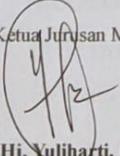
Dengan ini mengajukan permohonan penunjukan pembimbing skripsi, dengan judul "Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Guru Honorer di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan".

Pembimbing yang direkomendasikan oleh ketua jurusan adalah Dr. Yundri Akhyar, M.Pd. Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan:

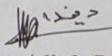
1. KTM (copy)
2. Surat permohonan pembuatan SK pembimbing (yang ditandatangani kajur/sekjur dan mahasiswa yang bersangkutan)
3. KRS
4. KHS yang sudah ditandatangani (WD I)
5. ACC/sinopsis, proposal/skripsi (cover)
6. Alamat email aktif (untuk pengiriman sk pembimbing)

Demikian surat ini saya buat sebenarnya. Atas perhatian dan perkenan Bapak, saya ucapkan terimakasih.

Mengatahui,
Ketua Jurusan MPI


Dr. Hj. Yuliharti, M.Ag
NIP.197004041996032001

Hormat saya,


Tasya Adinda Pertiwi
NIM.12110322552

Lampiran 6 Surat Keterangan Pembimbing Skripsi

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
كلية التربية والتعليم
FACULTY OF EDUCATION AND TEACHER TRAINING

Jl. H. R. Soebrantas No.155 Km.18 Tampan Pekanbaru Riau 28293 P.O. BOX 1004 Telp. (0761) 561647
Fax. (0761) 561647 Web. www.ftk.uinsuska.ac.id, E-mail: eftak_uinsuska@yahoo.co.id

Nomor: Un.04/F.II.4/PP.00.9/7476/2024 Pekanbaru, 25 April 2024

Sifat : Biasa
Lamp. : -
Hal : *Pembimbing Skripsi*

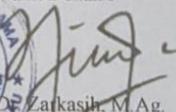
Kepada
Yth. Dr. Yundri Akhyar, M.Pd.I.

Dosen Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau
Pekanbaru

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh
Dengan hormat, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau menunjuk Saudara sebagai pembimbing skripsi mahasiswa :

Nama	: TASYA ADINDA PERTIWI
NIM	: 12110322552
Jurusan	: Manajemen Pendidikan Islam
Judul	: Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Guru Honorer di Pondok Pesantren Ar-rahmah Petapahan
Waktu	: 6 Bulan terhitung dari tanggal keluarnya surat bimbingan ini

Agar dapat membimbing hal-hal terkait dengan Ilmu Manajemen Pendidikan Islam Redaksi dan teknik penulisan skripsi, sebagaimana yang sudah ditentukan. Atas kesediaan Saudara dihaturkan terimakasih.

Wassalam
an. Dekan
Wakil Dekan I

Zarkasih, M. Ag.
IP. 19721017199703 1 004



Tembusan :
Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau

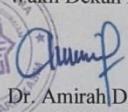
arif Kasim Riau

Lampiran 7 Surat Pra Riset

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

 UIN SUSKA RIAU		KEMENTERIAN AGAMA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN كلية التربية والتعليم FACULTY OF EDUCATION AND TEACHER TRAINING <small>Jl. H. R. Soebrantas No.155 Km.18 Tampan Pekanbaru Riau 28293 P.O. BOX 1004 Telp. (0761) 561647 Fax. (0761) 561647 Web www.ftk.uinsuska.ac.id, E-mail: efta_k_uinsuska@yahoo.co.id</small>
Nomor	: Un.04/F.II.2/PP.00.9/25008/2024	Pekanbaru, 19 Desember 2024
Sifat	: Biasa	
Lamp.	: -	
Hal	: Mohon Izin Melakukan PraRiset	
Kepada Yth. Kepala Sekolah Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar di Tempat		
Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan ini memberitahukan kepada saudara bahwa:		
Nama	: Tasya Adinda Pertiwi	
NIM	: 12110322552	
Semester/Tahun	: VII (Tujuh)/2024	
Program Studi	: Manajemen Pendidikan Islam	
Fakultas	: Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau	
Ditugaskan untuk melaksanakan Prariset guna mendapatkan data yang berhubungan dengan penelitiannya di Instansi yang saudara pimpin.		
Sehubungan dengan itu kami mohon diberikan bantuan//izin kepada mahasiswa yang bersangkutan.		
Demikian disampaikan atas kerjasamanya diucapkan terima kasih.		
Pekanbaru, 19 Desember 2024 a.n. Dekan Wakil Dekan III  Dr. Amirah Diniaty, M.Pd., Kons. NIP. 19751115 200312 2 001		

Lampiran 8 Surat Balasan Pra Riset

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Sultan Syarif Kasim Riau

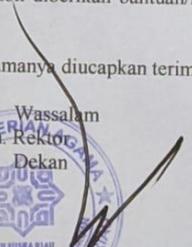


Lampiran 9 Riset

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

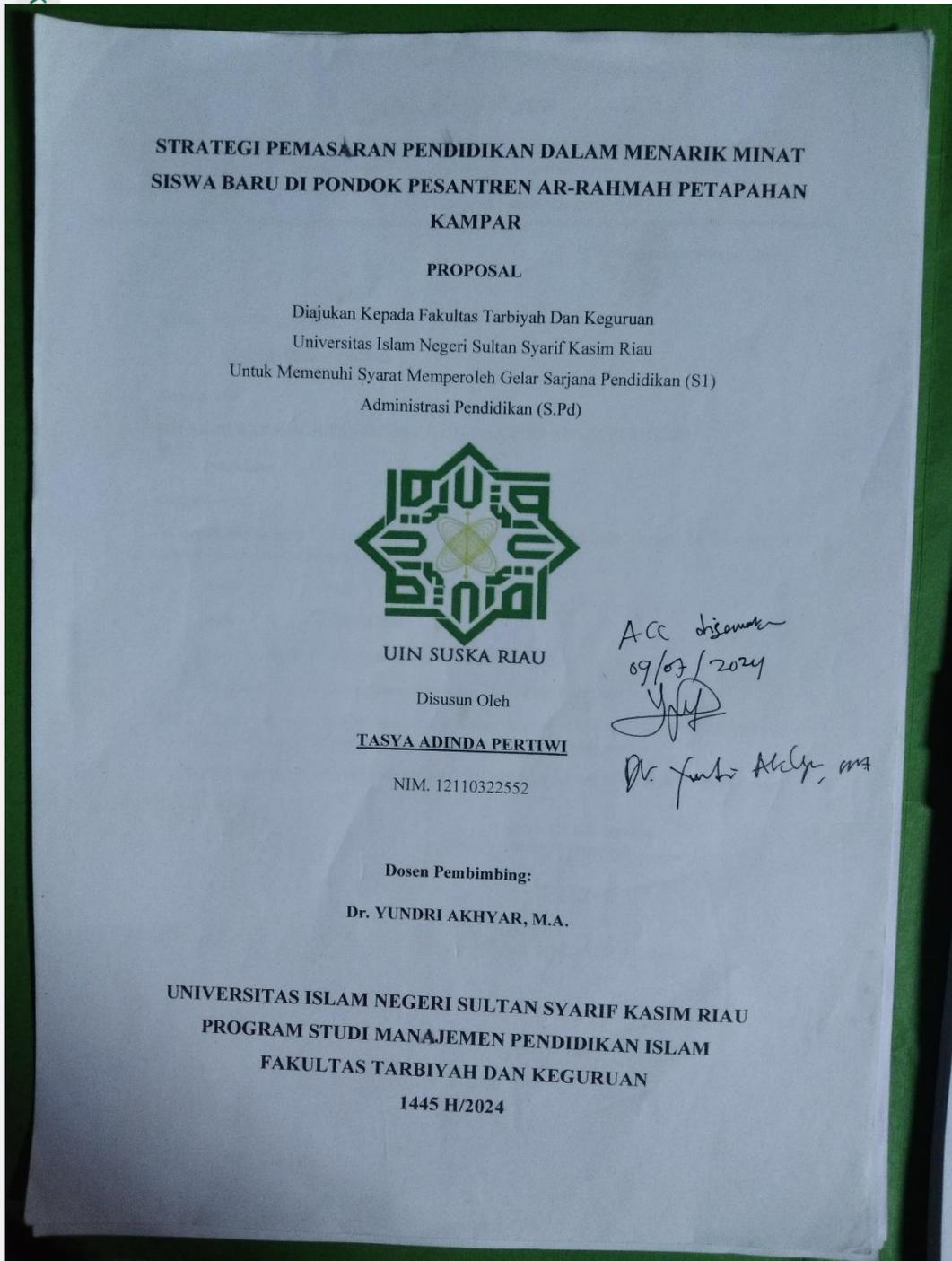
 UIN SUSKA RIAU	KEMENTERIAN AGAMA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU FAKULTAS TARBİYAH DAN KEGURUAN كلية التربية والتعليم FACULTY OF EDUCATION AND TEACHER TRAINING <small>Jl. H. R. Soebrantas No.155 Km.18 Tampan Pekanbaru Riau 28293 PO. BOX 1004 Telp. (0781) 561647 Fax. (0781) 561647 Web: www.ftk.uinsuska.ac.id, E-mail: eftak_uinsuska@yahoo.co.id</small>										
Nomor : B-604/Un.04/F.II/PP.00.9/01/2025	Pekanbaru, 14 Januari 2025 M										
Sifat : Biasa Lamp. : 1 (Satu) Proposal Hal : Mohon Izin Melakukan Riset											
Kepada Yth. Gubernur Riau Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau Di Kampar											
<i>Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh</i> Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dengan ini memberitahukan kepada saudara bahwa :											
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">Nama</td> <td>: Tasya Adinda Pertiwi</td> </tr> <tr> <td>NIM</td> <td>: 12110322552</td> </tr> <tr> <td>Semester/Tahun</td> <td>: VII (Tujuh)/ 2025</td> </tr> <tr> <td>Program Studi</td> <td>: Manajemen Pendidikan Islam</td> </tr> <tr> <td>Fakultas</td> <td>: Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau</td> </tr> </table>		Nama	: Tasya Adinda Pertiwi	NIM	: 12110322552	Semester/Tahun	: VII (Tujuh)/ 2025	Program Studi	: Manajemen Pendidikan Islam	Fakultas	: Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau
Nama	: Tasya Adinda Pertiwi										
NIM	: 12110322552										
Semester/Tahun	: VII (Tujuh)/ 2025										
Program Studi	: Manajemen Pendidikan Islam										
Fakultas	: Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau										
ditugaskan untuk melaksanakan riset guna mendapatkan data yang berhubungan dengan judul skripsinya : Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Siswa Baru Di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar Lokasi Penelitian : Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar Waktu Penelitian : 3 Bulan (14 Januari 2025 s.d 14 April 2025)											
Sehubungan dengan itu kami mohon diberikan bantuan/izin kepada mahasiswa yang bersangkutan.											
Demikian disampaikan atas kerjasamanya diucapkan terima kasih.											
Wassalam an. Rektor Dekan  Dr. H. Kadar, M. Ag. NIP. 19650521 199402 1 001											
Tembusan : Rektor UIN Suska Riau											

Lampiran 10 Cover ACC Proposal

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran 11 Lembar Pengesahan Perbaikan Proposal

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS TARBİYAH DAN KEGURUAN
 كلية التربية والتعلم
FACULTY OF EDUCATION AND TEACHER TRAINING
 UIN SUSKA RIAU
Alamat : Jl. H. R. Soebrantas Km. 15 Tampan Pekanbaru Riau 28293 PO. BOX 1004 Telp. (0761) 7077307 Fax. (0761) 21129

**PENGESAHAN PERBAIKAN
UJIAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : Tasya Adinda Perjiwi
 Nomor Induk Mahasiswa : 12110322552
 Hari/Tanggal Ujian : Senin 107 Oktober 2024
 Judul Proposal Ujian : "Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar"

Isi Proposal : Proposal ini sudah sesuai dengan masukan dan saran yang dalam Ujian proposal

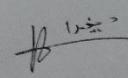
No	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN	
			PENGUJI I	PENGUJI II
1.	Prof. Dr. H. Muhammad Syaifuludin, S.Ag, M.Ag	PENGUJI I		
2.	Ahmad Ansari, M.Pd	PENGUJI II		

Mengetahui
a.n. Dekan
Wakil Dekan I



Dr. Zarkasih, M.Ag.
NIP. 19721017 199703 1 004

Pekanbaru, 13-01-2025
Peserta Ujian Proposal



Tasya Adinda Perjiwi
NIM. 12110322552

Lampiran 12 Surat Izin Riset (Rekomendasi)

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PEMERINTAH PROVINSI RIAU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I dan II Komp. Kantor Gubernur Riau
 Jl. Jend. Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39064 Fax. (0761) 39117 P E K A N B A R U
 Email : dpmptsp@riau.go.id

REKOMENDASI
 Nomor : 503/DPMPSTP/NON IZIN-RISET/7/1555
 TENTANG

**PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET
 DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI**



1.04.02.01

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat Permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau, Nomor : B-604/Un.04/F.II/PP.00.9/01/2025 Tanggal 14 Januari 2025**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

1. Nama	: TASYA ADINDA PERTIWI
2. NIM / KTP	: 121103225520
3. Program Studi	: MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
4. Jenjang	: S1
5. Alamat	: PEKANBARU
6. Judul Penelitian	: STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN AR-RAHMAH PETAPAHAN KAMPAR
7. Lokasi Penelitian	: JALAN LINTAS PETAPAHAN - PEKANBARU KM.38 DESA PETAPAHAN KEC. TAPUNG

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.
2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan dihitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.
3. Kepada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru
 Pada Tanggal : 16 Januari 2025



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :
 Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN
 PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 PROVINSI RIAU**

Tembusan :
Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
2. Bupati Kampar
 Up. Kepala Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik di Bangkinang
3. Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau di Pekanbaru
4. Yang Bersangkutan



© Hak

Lampiran 13 Surat Izin Riset (Kesbangpol)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

f Kasim Riau



PEMERINTAH KABUPATEN KAMPAR
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
 JALAN H. R SOEBRANTAS NOMOR..... TELP. (0762) 20146
BANGKINANG Kode Pos : 28412

REKOMENDASI
 Nomor: 071/BKBP/2025/33
 Tentang

**PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET/RISET
 DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI**

Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Kampar setelah membaca Surat dari: Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau Nomor: **503/DPMPPTSP/NON IZIN-RISET/71555** Tanggal 15 Januari 2025 dengan ini memberi Rekomendasi /Izin Penelitian kepada:

1. Nama	: TASYA ADINDA PRATIWI
2. NIM	: 12110322552
3. Universitas	: UIN SUSKA RIAU
4. Program Studi	: MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
5. Jenjang	: S1
6. Alamat	: PEKANBARU
7. Judul Penelitian	: STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN AR-RAHMAN PETAPAHAN KAMPAR
8. Lokasi Penelitian	: PESANTREN AR-RAHMAN PETAPAHAN KAMPAR

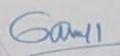
Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak melakukan Penelitian yang menyimpang dari ketentuan dalam proposal yang telah ditetapkan atau yang tidak ada hubungannya dengan kegiatan riset/prariset dan pengumpulan data ini.
2. Pelaksanaan kegiatan penelitian/pengumpulan data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan Terhitung mulai tanggal rekomendasi ini dikeluarkan.

Demikian rekomendasi ini diberikan, agar digunakan sebagaimana mestinya dan kepada pihak yang terkait diharapkan untuk dapat memberikan kemudahan dan membantu kelancaran kegiatan Riset ini dan terima kasih.

Dikeluarkan di Bangkinang
 pada tanggal 20 Januari 2025

a.n. **KEPALA BADAN KESBANGPOL KAB. KAMPAR**
 Plt. Kabid. Ideologi, Wawasan Kebangsaan dan Karakter Bangsa



GUSTIAN, S.Sos
 Penata/III c
 NIP. 19820807 200801 1 007

Rekomendasi ini disampaikan Kepada Yth

1. Kepala Sekolah Pondok Pesantren AR-RAHMAN Petapahan Kampar.
2. Dekan Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan UIN Suska Riau di Pekanbaru.
3. Yang Bersangkutan.

Lampiran 14 Surat Izin Riset dari Dinas

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN KAMPAR
 Jln. Di. Panjaitan No. 15 Bangkinang
 Website : www.kampar.kemenag.go.id

SURAT REKOMENDASI
 NOMOR : B-155/Kk.04.4/TL.00/01/2025
 TENTANG
 IZIN PENELITIAN / OBSERVASI

Kepala Kantor Kementerian Agama Kab.Kampar setelah membaca surat Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Kampar Nomor : 071/BKBP/2025/33 Tanggal 20 Januari 2025 dengan ini Memberikan Rekomendasi Izin Penelitian / Observasi Kepada :

Nama	: TASYA ADINDA PERTIWI
NIM	: 12110322552
Perguruan Tinggi	: UIN SUSKA RIAU
Program Studi	: MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
Jenjang	: S1
Alamat	: PEKANBARU
Judul	: STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENARIK MINAT SISWA BARU DI PONDOK PESANTREN AR-RAHMAN PETAPAHAN KAMPAR
Lokasi	: PESANTREN AR-RAHMAN PETAPAHAN KAMPAR

Dengan Ketentuan Sebagai Berikut :

1. Tidak Melakukan Penelitian yang Menyimpang dari Ketentuan dalam Proposal yang telah ditetapkan atau yang tidak ada Hubungannya dengan Kegiatan Riset/Prariset dan Pengumpulan Data ini.
2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian / Pengumpulan Data ini Berlangsung Selama 6 (Enam) Bulan terhitung Mulai Tanggal Rekomendasi ini dikeluarkan.

Demikianlah Rekomendasi ini diberikan, agar digunakan sebagaimana mestinya dan Kepada Pihak yang terkait diharapkan untuk dapat Memberikan Kemudahan dan Membantu Kelancaran Kegiatan Riset ini terimakasih.

Bangkinang, 23 Januari 2025

An.Kepala,
Kepala Subbag Tata Usaha



H. Dirhamsyah, S.Ag, M.Sy
 NIP.197212302000031001

Disampaikan kepada Yth.

1. Kepala Sekolah Pondok Pesantren Ar-Rahman Petapahan Kampar
2. Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Suska Riau
3. Yang Bersangkutan

Lampiran 15 Blanko Bimbingan Skripsi

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

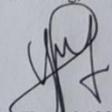


KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS TARBIIYAH DAN KEGURUAN
كلية التربية والتعليم
FACULTY OF EDUCATION AND TEACHER TRAINING
Alamat : Jl. H. R. Soebrantas Km. 15 Tampan Pekanbaru Riau 28293 PO. BOX 1004 Telp. (0781) 7077307 Fax. (0781) 21129

**KEGIATAN BIMBINGAN MAHASISWA
PROPOSAL MAHASISWA**

1. Jenis yang dibimbing :
SKRIPSI
 - a. Seminar usul Penelitian :
 - b. Penulisan Laporan Penelitian :
2. Nama Pembimbing : Dr. YUNDRI AKHYAR, M.A.
 - a. Nomor Induk Pegawai (NIP) : 19800812 200901 1 015
3. Nama Mahasiswa : TASYA ADINDA PERTIWI
4. Nomor Induk Mahasiswa : 12110322552
5. Kegiatan : Bimbingan Skripsi

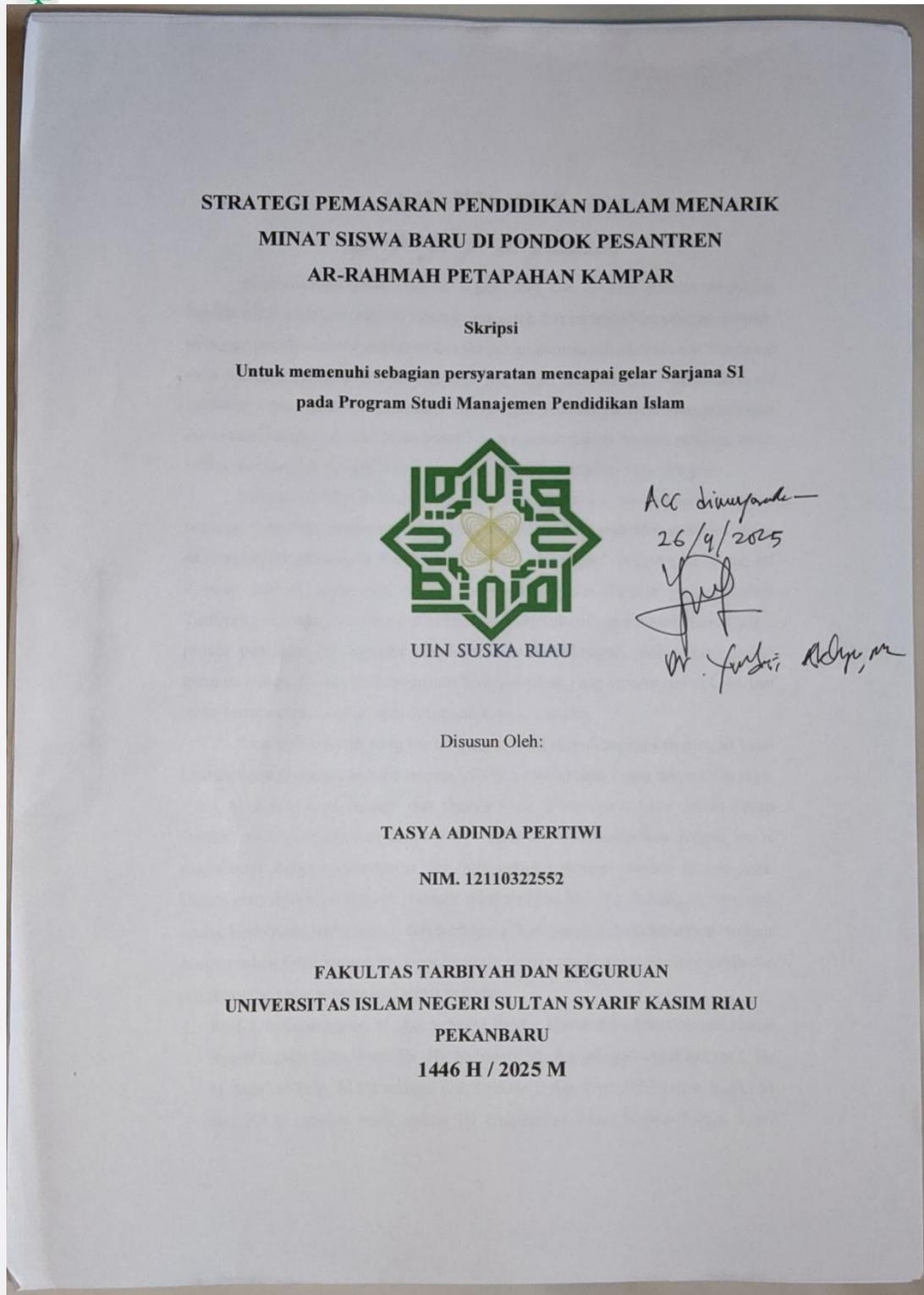
No	Tanggal Konsultasi	Materi Bimbingan	Tanda Tangan	Keterangan
1	05 Okt 2024	Konsultasi Seleksi Seminar Proposal		
2	16 Jan 2025	Bimbingan Pedoman wawancara		
3	13 Feb 2025	Perbaikan Hagi Penelitian		
4	21 Feb 2025	Buat abstrak dan kesimpulan		
5	24 Feb 2025	Perbaikan susunan Skripsi bab 1-5		
6	19 Maret	Perbaikan paperis		
7	26 April 2025	AAC SKRIPSI		

Pekanbaru, 26 April2025
Pembimbing,

Dr. Yundri Akhyar, M.A.
NIP. 19800812 200901 1 015

© Hak
Lampiran 16 Cover ACC Skripsi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran 17 Dokumentasi

© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau







© H I S

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Tasya Adinda Pertiwi, lahir di Rama-rama pada tanggal 06 Februari 2003. Anak pertama dari tiga bersaudara. Anak dari Bapak Suriadi dan Ibu Widiawati. Pada tahun 2009 masuk SD Negeri 033 Rama-rama. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang SMP di Pondok Pesantren As-Salam Naga beralih pada tahun 2015. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang SMA di SMA Negeri 2 Tapung pada tahun 2018 dan lulus pada tahun 2021. Setelah menyelesaikan studi di SMA, penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Jurusan Manajemen Pendidikan Islam pada tahun 2021. Pada awal Juli sampai Agustus 2024, penulis mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Kabupaten Rokan Hulu, Kecamatan Kepenuhan, Desa Kepenuhan Baru. Setelah itu penulis melaksanakan Program Pengalaman Lapangan (PPL) di MAN 2 Kampar selama 2 Bulan dari pertengahan bulan September hingga Akhir November 2024.

Penulis melaksanakan penelitian ilmiah pada bulan Januari sampai April 2025 tepatnya di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar dan pada akhirnya penulis dapat mengikuti sidang munaqasah dengan judul skripsi “Strategi Menarik Minat Siswa Baru Di Pondok Pesantren Ar-Rahmah Petapahan Kampar”.