

## **PERNYATAAN KEASLIAN**

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Fairuz Athiyyah  
NIM : 182410081  
Jenjang : Magister (S2)  
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Menyatakan bahwa naskah tesis magister yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN JASA DAN KUALITAS PELAYANAN PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT (Studi di SD Islam Tirtayasa dan Assa’adah Global Islamic School Kecamatan Cipocok Jaya, Kota Serang” ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian bagian yang dirujuk sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku di dunia akademik.

Apabila dikemudian hari ternyata terbukti secara meyakinkan bahwa sebagian maupun keseluruhan dari tesis ini merupakan hasil plagiat, saya bersedia menerima sanksi dan konsekuensinya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Serang, 30 Mei 2022

Saya yang menyatakan,

Fairuz Athiyyah  
NIM : 182410081

## PENGESAHAN

Tesis berjudul : **STRATEGI PEMASARAN JASA DAN KUALITAS PELAYANAN PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT (Studi di SD Islam Tirtayasa dan Assa'adah Global Islamic School)**

Nama : Fairuz Athiyyah  
NIM : 182410081  
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam  
Tanggal Ujian : 30 Mei 2022

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Pendidikan.

Serang, 30 Mei 2022  
Direktur,



**Prof. Dr. H. Ilzamudin, M.A.**  
NIP. 19610829 199003 1 002

**PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS  
MAGISTER**

Tesis berjudul : **STRATEGI PEMASARAN JASA DAN KUALITAS PELAYANAN PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT (Studi di SD Islam Tirtayasa dan Assa'adah Global Islamic School)**

Nama : Fairuz Athiyah  
NIM : 182410081  
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

telah disetujui tim penguji ujian munaqosah

Ketua : Prof. Dr. H. Ilzamudin, M.A.

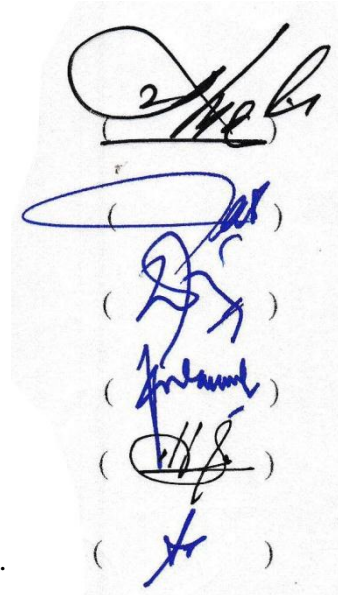
Sekretaris : Dr.Deni Iriadi, M.Pd.

Penguji I : Dr. Anis Zohriah, M.M.

Penguji II : Dr.Rijal Firdaos, M.Pd.

Pembimbing I : Dr. H. Anis Fauzi, M.Si.

Pembimbing II: Dr. H. Abdul Muin, S.Ag, M.M.



Diuji di Serang pada tanggal 30 Mei 2022

Waktu : 08.30 s.d 10.00 WIB

Hasil/Nilai : 3,79

Predikat : Dengan Pujian

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.  
Direktur Program Pascasarjana  
UIN Sultan Maulana  
Hasanuddin Banten  
di-  
Serang

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis magister yang berjudul :

**STRATEGI PEMASARAN JASA DAN KUALITAS  
PELAYANAN PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN  
MINAT MASYARAKAT (Studi di SD Islam Tirtayasa dan  
Assa'adah Global Islamic School Kecamatan Cipocok, Kota  
Serang)**

Yang ditulis oleh :

Nama : Fairuz Athiyyah  
NIM : 182410081  
Program : Magister (S2)  
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Kami telah bersepakat bahwa tesis magister tersebut sudah dapat diajukan kepada Program Pascasarjana UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Guna mengikuti UJIAN TESIS MAGISTER dalam rangka memperoleh gelar M.Pd. (Magister Pendidikan).

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Serang, 24 Mei 2022

Pembimbing I

Pembimbing II



**Dr. H. Anis Fauzi, M.Si.**  
NIP.19671028 199802 1 001



**Dr. H. Abdul Muin, S.Ag, M.M.**  
NIP. 19710923 199903 1 003

## ABSTRAK

### STRATEGI PEMASARAN JASA DAN KUALITAS PELAYANAN PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT (Studi di SD Islam Tirtayasa dan Assa'adah Global Islamic School Kecamatan Cipocok Jaya, Kota Serang)

Munculnya fenomena minat masyarakat yang tinggi terhadap SD Islam Tirtayasa, sekolah favorit di Kecamatan Cipocok Jaya yang berdiri sejak tahun 2005 dan eksistensinya sampai saat ini serta kehadiran sekolah baru Assa'adah Global Islamic School yang berdiri pada tahun 2016 mampu menunjukkan eksistensinya dengan tingginya minat masyarakat. Dihat dari fenomena saat ini, banyak bermunculan sekolah-sekolah swasta menawarkan fasilitas maupun program. Hal tersebut menunjukkan semakin ketatnya persaingan antar sekolah khususnya sekolah swasta. Namun dua sekolah yaitu SD Islam Tirtayasa dan Assa'adah Global Islamic School mampu menarik minat masyarakat dengan meningkatkan kualitas pelayanan pendidikan tentunya juga dengan melakukan upaya pemasaran sekolah melalui strategi pemasaran jasa pendidikan.

Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode kualitatif. Pendekatan kualitatif memfokuskan pada deskripsi penyusunan kalimat secara rinci dan terstruktur diawali dari pengumpulan data sampai menguraikan dan membuat laporan hasil penelitian. Penelitian ini menggambarkan variabel berkenaan fokus masalah dan digunakan untuk mengeksplorasi atau mengklarifikasi kejadian maupun fenomena yang diteliti. Dalam penelitian ini peneliti bermaksud memperoleh penjelasan tentang strategi pemasaran jasa dan kualitas pelayanan pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat.

Hasil penelitian strategi pemasaran jasa pendidikan di SD Islam Tirtayasa dilakukan melalui promosi di media sosial, penyebaran brosur, spanduk dan banner, serta pelibatan alumni dan orang tua. Strategi pemasaran jasa pendidikan Assa'adah Global Islamic School fokus pada media sosial. Model strategi pemasaran jasa yang digunakan oleh kedua sekolah adalah tritunggal pemasaran. Pemasaran jasa melibatkan bauran pemasaran seperti *product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*. Pengukuran kualitas pelayanan menggunakan Model SERVQUAL (*Service Quality*) diukur melalui lima dimensi RATER (*Reliability, Assurance, Tangibel, Empathy, Responsiveness*). Strategi pemasaran jasa pendidikan penting dilakukan untuk mengenalkan sekolah agar minat masyarakat semakin meningkat. Kualitas pelayanan yang baik dapat meningkatkan minat masyarakat. Kualitas pelayanan dipromosikan melalui strategi pemasaran. Adanya keterkaitan pemasaran jasa pendidikan dengan kualitas pelayanan pendidikan. Sekolah perlu mengupayakan peningkatan kualitas pelayanan pendidikan kemudian dipromosikan dan berpengaruh terhadap minat masyarakat.

**Kata Kunci : Strategi pemasaran jasa, kualitas pelayanan pendidikan, minat masyarakat.**

## **ABSTRACT**

### **SERVICE MARKETING STRATEGY AND QUALITY EDUCATIONAL SERVICE IN INCREASING PUBLIC INTEREST**

**(Study at Tirtayasa Islamic Elementary School and Assa'adah  
Global Islamic School, Cipocok Jaya District, Serang City)**

The phenomenon of high public interest in SD Islam Tirtayasa as a favorite school in Cipocok Jaya District which was established in 2005 and its existence until now and the presence of the new Assa'adah Global Islamic School which was established in 2016 is able to show its existence with high public interest. Meanwhile, from the current phenomenon a lot of private schools have sprung up in the Cipocok Jaya District that offering facilities and programs. In this case indicate the competition between schools is getting tougher, especially private schools. However, both of them, SD Islam Tirtayasa and Assa'adah Global Islamic School are able to attract public interest by improving the quality of educational services and also by conducting school marketing efforts through marketing strategies for educational services.

The method used in this research is a qualitative method. The qualitative approach focuses on a detailed and structured description of the preparation of sentences starting from data collection to outlining and reporting on research results. This study describes the variables regarding the focus of the problem and is used to explore or clarify events or phenomena under study. In this study, the researcher intends to obtain an explanation of the service marketing strategy and the quality of educational services in increasing public interest.

The results of the research on marketing strategies for educational services at SD Islam Tirtayasa were carried out through promotions on social media, distribution of brochures, banners, as well as the involvement of alumni and parents. Assa'adah Global Islamic School's marketing strategy for education services focuses on social media. The service marketing strategy model used of them, is marketing triangulate, namely relational marketing. Service marketing involves a marketing mix such as product, price, place, promotion, people, process, physical evidence. Measurement of service quality using the SERVQUAL (Service Quality) model is measured through five RATER dimensions (Reliability, Assurance, Tangibel, Empathy, Responsiveness). The marketing strategy for educational services is important to introduce schools so that public interest will increase. Good service quality can increase public interest. Service quality is promoted through marketing strategy. There is a link between the marketing of educational services and the quality of educational services. Schools need to make efforts to improve the quality of educational services and then promote and influence public interest.

**Keywords: Service marketing strategy, quality of education services, public interest.**

## تلخيص

استراتيجيات تسويق الخدمات والخدمات التعليمية عالية الجودة في زيادة اهتمام المجتمع  
(الدراسة في مدرسة الإسلامية الابتدائية ترتاياسا ومدرسة الإسلامية العالمية السعادة ، منطقة  
سيبوجوك جايا ، مدينة سيرانج)

ظهرت ظاهرة الاهتمام العام الكبير في مدرسة الإسلامية الابتدائية ترتاياسا ، المدرسة المفضلة في منطقة سيبوجوك جايا التي تأسست عام ٢٠٠٥ ووجودها حتى الآن ووجود مدرسة الإسلامية العالمية السعادة الجديدة التي تم إنشاؤها في عام ٢٠١٦ قادرة لإظهار وجودها مع المصلحة العامة العالية. انطلاقاً من الظاهرة الحالية، ظهرت العديد من المدارس الخاصة لتقديم المرافق والبرامج. وهذا يدل على المنافسة الشرسة المتزايدة بين المدارس، وخاصة المدارس الخاصة. ومع ذلك، تمكنت مدرستان، مدرسة الإسلامية الابتدائية ترتاياسا ومدرسة الإسلامية العالمية السعادة من جذب الاهتمام العام من خلال تحسين جودة الخدمات التعليمية ، بالطبع ، أيضاً من خلال إجراء جهود التسويق المدرسي من خلال استراتيجيات التسويق للخدمات التعليمية.

الطريقة المستخدمة في هذا البحث هي طريقة نوعية. يركز النهج النوعي على وصف مفصل ومنظم لإعداد الجمل بدءاً من جمع البيانات وحتى تحديد نتائج البحث وإعداد التقارير عنها. تصف هذه الدراسة المتغيرات المتعلقة بتركيز المشكلة وتستخدم لاستكشاف أو توضيح الأحداث أو الظواهر قيد الدراسة. تعتزم الباحثة في هذه الدراسة الحصول على شرح لاستراتيجية تسويق الخدمة وجودة الخدمات التعليمية في زيادة المصلحة العامة.

تم تنفيذ نتائج البحث حول استراتيجيات التسويق للخدمات التعليمية في مدرسة الإسلامية الابتدائية ترتاياسا من خلال الترويج على وسائل التواصل الاجتماعي ، وتوزيع الكتيبات واللافتات واللافتات ، فضلاً عن إشراك الخريجين وأولياء الأمور. تركز إستراتيجية تسويق مدرسة السعادة العالمية الإسلامية للخدمات التعليمية على وسائل التواصل الاجتماعي. نموذج إستراتيجية تسويق الخدمة الذي تستخدمه المدرستان هو ثلاث إستراتيجية التسويق. يتضمن تسويق الخدمة مزيجاً تسويقياً مثل المنتج، السعر ، المكان ، الترويج ، الأشخاص ، العملية ، الدليل المادي. يقاس قياس جودة الخدمة باستخدام نموذج جودة الخدمة (جودة الخدمة) من خلال خمسة أبعاد *RATER* الموثوقية ، والتأكيد ، و ملموس ، والتعاطف ، والاستجابة. تعتبر استراتيجيات التسويق للخدمات التعليمية مهمة لتقديم المدارس بحيث يزيد الاهتمام العام بها. يمكن أن تزيد جودة الخدمة الجيدة من المصلحة العامة. يتم تعزيز جودة الخدمة من خلال استراتيجيات التسويق. هناك ارتباط بين تسويق الخدمات التعليمية وجودة الخدمات التعليمية. تحتاج المدارس إلى بذل جهود لتحسين جودة الخدمات التعليمية ومن ثم تعزيز المصلحة العامة والتأثير عليها.

الكلمات المفتاحية: استراتيجيات تسويق الخدمة ، جودة خدمات التعليم ، المصلحة العامة.

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi yang digunakan dalam penulisan tesis magister di lingkungan program Pascasarjana UIN SMH Banten mengacu kepada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama R.I. dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988, dengan sedikit penyesuaian. Transliterasi huruf-huruf Arab tertentu bisa dibuat dengan menggunakan *Time New Arabic 12*, dengan cara sebagai berikut :

- ā = Tekan a dan tekan shift+titik
- Ā = Tekan A dan tekan shift+koma
  - = Tekan I dan tekan shift+titik
- I< = Tekan I dan tekan shift+koma
- u> = Tekan u dan tekan shift+titik
- U< = Tekan U dan tekan shift+koma
- h} = Tekan h dan tekan shift+kurung kurawal kanan
- H{ = Tekan H dan tekan shift+kurung kurawal kiri
- s} = Tekan s dan tekan shift+kurung kurawal kanan
- S{ = Tekan S dan tekan shift+kurung kurawal kiri
- s\ = Tekan s dan tekan garis miring
- S| = Tekan S dan tekan shift+garis miring
- d} = Tekan d dan tekan shift+kurung kurawal kanan



- D{ = Tekan D dan tekan shift+kurung kurawal kiri  
 t} = Tekan t dan tekan shift+kurung kurawal kanan  
 T{ = Tekan T dan tekan shift+kurung kurawal kiri  
 z\ = Tekan z dan tekan garis miring  
 Z| = Tekan Z dan tekan shift+garis miring  
 z} = Tekan z dan tekan shift+kurung kurawal kanan  
 Z{ = Tekan Z dan tekan shift+kurung kurawal kiri

### Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B / b	Be
ت	ta'	T / t	Te
ث	tsa'	S  / s\	tse (s titik di atas)
ج	Jim	J / j	Je
ح	ha'	H} / h}	ha (h dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh / kh	kha (gabungan k dan h)
د	Dal	D / d	De
ذ	zal'	Z  / z	zal (z dengan titik di atas)
ر	ra'	R / r	Er
ز	Zai	Z / z	Zet

س	Sin	S / s	Es
ش	Syin	Sy / sy	es dan ye
ص	Sad	S} / s}	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D} / d}	de (dengan titik atau garis di bawah)
ط	ta'	T} / t}	t} (dengan titik di bawah)
ظ	z}a'	Z} / z}	z} (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	Gh	Ge (gabungan ata g dan h)
ف	Fa'	F	Ef
ق	qâf	Q	Qi
ك	kâf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	wawu	W	We
ه	ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

### Konson Rangkap Karena Syaddah Ditulis Rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

## Ta'marbutah

1. Bila diamalkan ditulis h

هبة	Ditulis	Hibah
جزية	Ditulis	Jizyah

(Ketentuan ini tidak diberlakukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia dan menjadi bahasa baku, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	Kara>mah al-auliya>
----------------	---------	---------------------

2. Bila *ta'marbutah* hidup atau dengan harkat, fathhah, kasrah dan dammah ditulis t.

زكاة الفطر	Ditulis	Zak tul fitri
------------	---------	---------------

## Vocal Pendek

□□□□□□□□ ـ	Kasrah	Ditulis	I
□□□□□□□□ ـ	Fathah	ditulis	A
□ □□□□□□□□	Dammah	ditulis	U

### Vokal Panjang

Fathah + alif	Ditulis	a>
جاهلية	Ditulis	<i>Ja&gt;hiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	a>
يسعى	Ditulis	<i>yas'á</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	i>
كريم	Ditulis	Karim
Dammah + wawu mati	Ditulis	u<
فروض	Ditulis	<i>Furĩdu</i>

### Vocal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaulun</i>

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, Tuhan pencipta alam beserta isinya yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga Tesis ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam tercurah kepada baginda Rasulullah SAW, yang telah membawa umat manusia dari zaman jahiliyah menuju zaman ilmiah.

Tesis yang berjudul : **Strategi Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat (Studi di SD Islam Tirtayasa dan Assa'adah Global Islamic School Kecamatan Cipocok Jaya, Kota Serang)** ini dapat terselesaikan bukan tanpa hambatan. Penulis menyadari selama penulisan tesis ini tidak lepas dari hambatan dan tantangan. Berkat motivasi, dorongan, nasihat, dan bimbingan serta kerjasama dengan berbagai pihak. *Alhamdulillah* dapat terselesaikan. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih serta penghargaan setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penelitian ini, yaitu :

1. Bapak Prof.Dr.H.Wawan Wahyuddin, M.Pd. sebagai Rektor UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung di Program

Pascasarjana UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten sebagai mahasiswa.

2. Bapak Prof.Dr.H.Ilamudin, M.A. sebagai Direktur Pascasarjana UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung di Program Pascasarjana UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten sebagai mahasiswa.
3. Bapak Dr.H.Anis Fauzi, M.Si. sebagai Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Program Pascasarjana UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten sekaligus sebagai Pembimbing I yang telah sangat membantu menyelesaikan studi penulis.
4. Bapak Dr.H.Abdul Muin, S.Ag, M.M. sebagai Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan saran-saran kepada penulis selama penyusunan tesis ini hingga selesai.
5. Bapak dan Ibu Dosen program pascasarjana UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, terutama yang telah mengajar dan mendidik penulis selama mengenyam perkuliahan di program pascasarjana UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
6. Kepala Sekolah SD Islam Tirtayasa dan Kepala Sekolah Assa'adah Global Islamic School yang telah memberikan izin dan bantuan informasi dalam melaksanakan penelitian.

7. Orang tua (H.Zainuddin, S.Pd. M.M. dan Hj.Ainah), Suami (Rokija S.I.Kom, M.H.) dan anakku tercinta (Reezaam Athallah Alfarizqi) yang telah memberikan cinta kasih saying, do'a, motivasi dan dukungan baik moril maupun materil dalam menempuh studi.
8. Keluarga, sahabat, dan rekan-rekan yang telah memberikan motivasi selama penyusunan tesis ini.

Atas segala bantuan dan do'a yang diberikan kepada penulis, semoga Allah SWT membalasnya dengan pahala yang berlipat, Aamiin. Dengan keterbatasan pengalaman, ilmu maupun Pustaka yang ditinjau, penulis menyadari bahwa penyusunan tesis ini masih banyak kekurangan dan pengembangan agar benar-benar bermanfaat. Penulis berharap tesis ini memberikan manfaat bagi kita semua terutama untuk pengembangan ilmu pengetahuan dalam dunia pendidikan.

Serang, Mei 2022

Ttd

**Fairuz Athiyah**  
NIM : 182410081

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN TESIS .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS MAGISTER .....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>تلخيص.....</b>	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xx</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xxi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xxii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	13
C. Fokus Penelitian .....	13
D. Tujuan Penelitian .....	14
E. Kegunaan Penelitian .....	15
F. Sistematika Pembahasan .....	15
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>17</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	17
B. Landasan Teori .....	30
1. Strategi Pemasaran .....	30
2. Pemasaran Jasa Pendidikan .....	38



3. Karakteristik Jasa Pendidikan .....	40
4. Faktor Pendorong Pemasaran Jasa Pendidikan .....	42
5. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan .....	49
6. Kualitas Pelayanan .....	66
C. Kerangka Berpikir .....	73
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>75</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	75
B. Situasi Sosial Dan Subyek Penelitian .....	76
C. Jenis Dan Sumber Data .....	77
1. Jenis Data .....	77
2. Sumber Data.....	79
D. Teknik Pengumpulan Data .....	79
E. Teknik Analisis Data .....	83
F. Uji Keterpercayaan Data ( <i>Trustworthines</i> ) .....	85
G. Tempat Dan Waktu Penelitian .....	88
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>90</b>
A. Profil Sekolah.....	90
1. SD Islam Tirtayasa .....	90
2. Assa'adah Global Islamic School .....	99
B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	107
1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SD Islam Tirtayasa dan Assa'adah Global Islamic School .....	108
2. Kualitas Pelayanan Pendidikan di SD Islam Tirtayasa dan Assa'adah Global Islamic School .....	131
3. Faktor Penghambat dan Pendukung dalam Mengimplementasikan Strategi Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan Pendidikan .....	140

C. Analisis Swot .....	142
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>152</b>
A. Kesimpulan .....	152
B. Implikasi .....	157
C. Saran .....	159
<b>BIBLIOGRAFI .....</b>	<b>160</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Satuan Pendidikan (Sekolah) .....	8
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	18
Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian .....	89
Tabel 4. 1 Keadaan Guru SD Islam Tirtayasa .....	94
Tabel 4. 2 Keadaan Siswa SD Islam Tirtayasa.....	97
Tabel 4. 3 Sarana dan Prasarana SD Islam Tirtayasa .....	99
Tabel 4. 4 Keadaan Guru Assa’adah Global Islamic School .....	104
Tabel 4. 5 Keadaan Siswa Assa’adah Global Islamic School .....	105
Tabel 4. 6 Tabel Sarana dan Prasarana Gedung I.....	106
Tabel 4. 7 Tabel Sarana dan Prasarana Gedung II .....	106
Tabel 4. 8 Analisis SWOT Untuk Faktor Internal Pada SD Islam Tirtayasa .....	144
Tabel 4. 9 Analisis SWOT Untuk Faktor Eksternal Pada SD Islam Tirtayasa .....	145
Tabel 4. 10 Menentukan Keputusan Strategis .....	146
Tabel 4. 11 Analisis SWOT Untuk Faktor Internal pada Assa’adah Global Islamic School .....	148
Tabel 4. 12 Analisis SWOT Untuk Faktor Eksternal Pada Assa’adah Global islamic School .....	148
Tabel 4. 13 Menentukan Keputusan Strategis .....	149

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model Tritunggal Pemasaran.....	55
Gambar 2. 2 Model Setiga Jasa .....	58
Gambar 2. 3 Kerangka Berpikir .....	74
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi SD Islam Tirtayasa .....	93
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Assa’adah Global Islamic School.	103

## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I Pedoman Wawancara .....	162
LAMPIRAN II Pedoman Observasi.....	165
LAMPIRAN III Pedoman Studi Dokumentasi.....	166
LAMPIRAN IV Format <i>Member Check</i> Data Penelitian .....	167
LAMPIRAN V Hasil <i>Member Check</i> Data Penelitian .....	168
LAMPIRAN VI Hasil Wawancara .....	172
LAMPIRAN VII Hasil Observasi .....	192
LAMPIRAN VIII Hasil Studi Dokumentasi .....	194
LAMPIRAN IX Pedoman Pengkodean .....	196
LAMPIRAN X Catatan Lapangan .....	197
LAMPIRAN XI Dokumentasi Penelitian.....	204