

**STRATEGI PEMASARAN SATUAN PENDIDIKAN DI DAERAH
TERPENCIL STUDI KHASUS SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN
NEGERI (SMKN) I KOTO BARU KABUPATEN DHARMASRAYA**

SKRIPSI

*Diajukan kepada fakultas Tarbiyah Dan Keguruan untuk memenuhi
Sebagai Salah Satu syarat Dalam Memperoleh Gelar Sarjana
Pendidikan (S.Pd) Pada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam*



**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

Disusun Oleh:

Fuji Anjani

2114030063

PRODI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM

FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

IMAM BONJOL PADANG

1447H / 2026 M

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fuji Anjeni
NIM : 2114030063
Tempat dan Tanggal Lahir : Sawahluntoh Sijunjung, 07 November 2000
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya berjudul "Strategi Pemasaran Satuan Pendidikan di Daerah Terpencil Studi Kasus Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Koto Baru Kabupaten Dharmasraya" benar-benar asli karya saya, kecuali yang dicantumkan sumbernya. Apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan, hal tersebut sepehunya menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan seperlunya.

Padang, 12 Januari 2026



Fuji Anjeni
NIM. 2114030063

PERSETUJUAN PEMBIMBING

AGENDA	03	02/FTK/PP009/01	2026
TOL. TERMA	30/26	PARAF	<i>ls</i>

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Satuan Pendidikan di Daerah Terpencil Studi Kasus Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Koto Baru Kabupaten Dharmasraya” yang disusun oleh Fuji Anjani, NIM 2114030063, Program Manajemen Pendidikan Islam (MPI) telah memenuhi persyaratan Ilmiah dan dapat disetujui kesidang Munaqasyah.

Padang, 13 Januari 2026

PEMBIMBING I

Dr. Aprizal Ahmad, S.Ag., M. Pd
NIP. 197004052007011061

PEMBIMBING II

Dewi Juita, M. Pd
NIP. 1990092422018012001

PENGESAHAN TIM PENGUJI MUNAQASAH

PENGESAHAN TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Satuan Pendidikan Di Daerah Terpencil Studi Khusus Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) I Koto Baru Kabupaten Dharmasraya" yang disusun oleh Fuji Anjani, NIM 211403006, telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang. Pada hari Selasa tanggal 10 Februari 2026 dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam.

Padang, 23 Februari 2026

Tim Penguji

Ketua

Dr. Aprizal Ahmad, S.A., M.Pd
NIP. 197004052007011061

Sekretaris

Dewi Juita, M.Pd
NIP. 1990092422018012001

Anggota

Penguji I

Dr. Hidavati, S.A., M.Pd
NIP. 1972011282000032001

Penguji II

Eci Sriwahyuni, M.Pd
NIP. 198504282020122005

Penguji III

Dr. Aprizal Ahmad, S.A., M.Pd
NIP. 197004052007011061

Penguji IV

Dewi Juita, M.Pd
NIP. 1990092422018012001

Mengesahkan
Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang



Brk Dr. Yasmadi, M.Ag
NIP. 198405172000031001

ABSTRAK

Fuji Anjani Nim. 2114030063, dengan judul skripsi: **”Strategi Pemasaran Satuan Pendidikan di Daerah Terpencil Studi Khusus Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Koto Baru Kabupaten Dharmasraya”** Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI), Fakultas Tarbiyah dan Keguruan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pemasaran satuan pendidikan di daerah terpencil, dengan studi kasus di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Koto Baru Kabupaten Dharmasraya. Latar belakang penelitian ini didasari oleh kondisi geografis sekolah yang berada di daerah terpencil, jauh dari pusat keramaian dan akses transportasi umum, namun tetap mampu menarik minat peserta didik dari berbagai kecamatan bahkan luar daerah. Oleh karena itu, diperlukan kajian mendalam mengenai strategi pemasaran yang diterapkan oleh sekolah tersebut.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Sumber data diperoleh dari kepala sekolah, wakil kepala sekolah, guru, tenaga kependidikan, peserta didik, dan orang tua siswa. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran satuan pendidikan di SMKN 1 Koto Baru dilakukan melalui tiga strategi utama, yaitu strategi target pasar, strategi kompetitif, dan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). Strategi target pasar dilakukan melalui *segmentasi, targeting, dan positioning* dengan menyasar lulusan SMP/MTs di wilayah sekitar serta memposisikan sekolah sebagai SMKS Negeri yang berkualitas, terjangkau, dan menghasilkan lulusan siap kerja. Strategi kompetitif diterapkan melalui kepemimpinan biaya dengan biaya pendidikan yang terjangkau serta diferensiasi melalui program keahlian unggulan yang sesuai dengan potensi daerah. Strategi bauran pemasaran diterapkan melalui unsur produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti fisik, dan proses yang saling terintegrasi. Kesimpulan penelitian ini menunjukkan bahwa masih berada di daerah terpencil, SMKN 1 Koto Baru mampu menerapkan strategi pemasaran satuan pendidikan secara efektif sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat dan mempertahankan eksistensi sekolah. Strategi pemasaran yang terencana dan berkelanjutan menjadi faktor penting dalam mendukung keberhasilan satuan pendidikan di daerah terpencil.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Satuan Pendidikan, Daerah Terpencil, SMKN 1 Koto Baru.

ABSTRACT

*Fuji Anjani, Student ID No. 2114030063, with the thesis title: "**Marketing Strategies of Educational Units in Remote Areas: A Special Study of State Vocational High School (SMKN) 1 Koto Baru, Dharmasraya Regency.**" Islamic Education Management (MPI) Study Program, Faculty of Tarbiyah and Teacher Training. This study aims to identify and describe the marketing strategies of educational units in remote areas, with a case study of State Vocational High School (SMKN) 1 Koto Baru, Dharmasraya Regency. The background of this research is based on the school's geographical location, which is located in a remote area, far from busy centers and public transportation access, yet still attracts students from various sub-districts and even outside the area. Therefore, an in-depth study of the marketing strategies implemented by the school is necessary.*

This research uses a qualitative approach with descriptive methods. Data sources were obtained from the principal, vice-principal, teachers, education staff, students, and parents. Data collection techniques were conducted through interviews, observation, and documentation. Data analysis was conducted through data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

The results of the study indicate that the educational unit's marketing strategy at SMKN 1 Koto Baru utilizes three main strategies: target market strategy, competitive strategy, and marketing mix strategy. The target market strategy is implemented through segmentation, targeting, and positioning, targeting junior high school (SMP/MTs) graduates in the surrounding area and positioning the school as a high-quality, affordable, and work-ready public vocational school (SMK). The competitive strategy is implemented through cost leadership with affordable tuition fees and differentiation through superior skills programs aligned with regional potential. The marketing mix strategy is implemented through integrated elements of product, price, place, promotion, people, physical evidence, and process. The study concludes that despite being located in a remote area, SMKN 1 Koto Baru is able to effectively implement its educational unit marketing strategy, thereby increasing public interest and maintaining the school's existence. A planned and sustainable marketing strategy is a crucial factor in supporting the success of educational units in remote areas.

Keywords: Marketing Strategy, Educational Unit, Remote Area, SMKN 1 Koto Baru.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat serta karunia-Nya pada penulis, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **”Strategi Pemasaran Satuan Pendidikan Di Daerah Terpencil Studi Khusus Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (Smkn) I Koto Baru Kabupaten Dharmasraya”**

Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterima kasih pada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam menyelesaikan skripsi ini.

Selanjutnya dengan kerendahan hati dan rasa hormat penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Yasmadi, M. Ag selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Bapak Dr. Muhammad Kosim, M.A selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Dan Pengembangan Lembaga, Ibu Dr. Jum Anidar, S,Ag, M.Pd selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum Dan Keuangan, dan Ibu Dr. Rahmawati, S. Ag, M.Pd selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan.
2. Bapak Dr. Aprizal Ahmad, S.Ag.,M.Pd sebagai Pembimbing 1 beserta Ibu Dewi Juita M.Pd selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan

senantiasa penuh kesabaran serta kesediaannya untuk memberikan bimbingan serta arahan kepada penulis.

3. Ibu Dr. Hidayati, S.Ag., M.Pd selaku Penguji I dan Ibu Eci Sriwahyuni, M.Pd selaku Penguji II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan membimbing penulis dalam menyusun dan kesempurnaan skripsi.
4. Bapak Dr. Misra, M.Si selaku Ketua Prodi MPI dan Ibu Eci Sriwahyuni, M.Pd selaku Sekretaris Prodi MPI yang telah memberikan motivasi serta layanan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
5. Tenaga Pendidik dan Kependidikan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan
6. Bapak Dr. Bashori, M.Pd selaku Pembimbing Akademik beserta Bapak dan Ibu Dosen Prodi Manajemen Pendidikan Islam serta aktivitas akademik Fakultas Tarbiyah dan Keguruan yang telah membantu penulis memberikan pelayanan prima serta memfasilitasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepala dan Pegawai Perpustakaan Universitas dan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan yang telah membantu penulis memberikan pelayanan prima serta memfasilitasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada Ibu Gustina, S.Pd, M.Si selaku Kepala Sekolah SMKN 1 Koto Baru yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di sekolah yang beliau pimpin.
9. Kepada Bapak Jonneva Verius, S.Pd selaku Waka Kurikulum, Bapak Abdul Wahid, S.Ag selaku Waka Humas, Bapak Faizil Andriadi, S.Pd

Selaku Waka Tata Usaha, Ibu Putri Yunita selaku Walid Murid dan Fitri Wulandari sebagai Murid di SMK Negeri 1 Koto Baru yang telah bersedia untuk di wawancara dan membantu penulis untuk memperoleh data penelitian.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih banyak dan berdo'a bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak dalam penyelesaian skripsi ini menjadi amal shaleh di sisi Allah SWT. Penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya. Aamiin Ya Rabbal Aalamiin.

Padang, 12 Januari 2026

Penulis,



Fuji Anjani

NIM. 2114030063

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
PENGESAHAN TIM PENGUJI MUNAQSAH.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Fokus dan Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Kajian Teori.....	9
1. Strategi Pemasaran.....	9
2. Satuan Pendidikan.....	15
3. Strategi Pemasaran Satuan Pendidikan	29
4. Daerah Terpencil.....	43
B. Penelitian Relevan	44
C. Kerangka Berfikir	49
D. Asumsi Penelitian	50
BAB III METODE PENELITIAN	52
A. Jenis Penelitian	52
B. <i>Setting</i> Penelitian	53
C. Sumber Data	53
D. Instrumen Penelitian	54
E. Teknik Pengumpul Data	56
F. Teknik Keabsahan Data.....	58

G.	Teknik Analisis Data	59
BAB IV HASIL PENELITIAN.....		61
A.	Deskripsi Sekolah.....	61
B.	Temuan Penelitian	69
1.	Strategi Target Pasar Dalam Memasarkan Satuan Pendidikan di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Koto Baru	69
a.	Strategi Segmentasi Pasar	70
b.	Strategi Penentuan Target Pasar (<i>Targeting</i>)	80
c.	Strategi Penentuan Posisi Pasar (<i>positioning</i>).....	85
2.	Strategi Kompetitif Dalam Memasarkan Satuan Pendidikan di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Koto Baru.....	89
a.	Strategi <i>Cost Leadership</i> (Kepemimpinan Biaya)	90
b.	Strategi <i>Differentiation</i> (perbedaan produk)	92
3.	Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) Dalam Memasarkan Satuan Pendidikan Di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Koto Baru.....	96
a.	Product (produk pendidikan)	96
b.	Price (harga/biaya pendidikan).....	106
c.	Place (lokasi Pendidikan)	107
d.	Promotion (promosi pendidikan)	108
e.	Person (sumber daya manusia).....	112
f.	Process (proses)	116
g.	Bukti fisik (<i>physical evidence</i>).....	118
C.	Pembahasan.....	121
BAB V PENUTUP.....		150
A.	Kesimpulan.....	150
B.	Saran.....	151
DAFTAR PUSTAKA		153
LAMPIRAN.....		157
BIODATA PENULIS.....		248

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Kondisi Guru dan Tenaga Kependidikan.....	66
Tabel 4. 2 Data Jumlah Siswa	66
Tabel 4. 3 Data Sarana dan Prasarana	67
Tabel 4. 4 Prestasi Peserta Didik.....	68
Tabel 4. 5 Daftar Pendidik di Kompetensi Keahlian Teknik Otomotif	113
Tabel 4. 6 Daftar Pendidik di Kompetensi Keahlian Agroteknologi Pengolahan hasil Pertanian	114
Tabel 4. 7 Daftar Pendidik Kompetensi Keahlian Agribisnis Tanaman.....	114
Tabel 4. 8 Daftar pendidik pada Kompetensi Keahlian Desain Komunikasi Visual	115
Tabel 4. 9 Daftar pendidik di Kompetensi Keahlian Agribisnis Ternak.....	115

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Profil Sekolah.....	63
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi.....	65
Gambar 4. 3 Persyaratan Batas Usia untuk Masuk Sekolah	73
Gambar 4. 4 Dokumentasi Saran Utama Sekolah.....	84
Gambar 4. 5 Kegiatan Kerjasama Sekolah	85
Gambar 4. 6 Kegiatan Ketarunaan	95
Gambar 4. 7 Program Keahlian di SMKN 1 Koto Baru	105
Gambar 4. 8 Media Promosi Sekolah	111
Gambar 4. 9 Kegiatan Sosialisasi Ke SMP/MTS	111
Gambar 4. 10 Kegiatan Pembelajaran Praktek	117
Gambar 4. 11 Fasilitas Sekolah.....	119

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kisi-Kisi Instrumen Penelitian	157
Lampiran 2 Hasil Wawancara	159
Lampiran 3 Hasil Observasi.....	229
Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian.....	234
Lampiran 5 Dokumentasi Wawancara	235
Lampiran 6 Surat-Surat Penelitian.....	238