

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
MINAT CALON PESERTA DIDIK DI SD SANTO
BELLARMINUS BEKASI**

TESIS

Oleh:

KATERINA WINIHARTI

2001190049



**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI/MANAJEMEN PENDIDIKAN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA
JAKARTA
2023**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
MINAT CALON PESERTA DIDIK DI SD SANTO
BELLARMINUS BEKASI**

TESIS

**Diajukan untuk memenuhi persyaratan akademik guna memperoleh gelar
Magister Pendidikan (M.Pd.) pada Program Studi Manajemen Administrasi
Pendidikan Program Pascasarjana Universitas Kristen Indonesia**

Oleh

KATERINA WINIHARTI

2001190049



**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI/MANAJEMEN PENDIDIKAN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA
JAKARTA
2023**



PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Katerina Winiharti
NIM : 2001190049
Program Studi : Magister Administrasi Pendidikan
Fakultas : Program Pascasarjana

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis tugas akhir yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT CALON PESERTA DIDIK DI SD SANTO BELLARMINUS BEKASI” adalah:

1. Dibuat dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan hasil kuliah, tinjauan lapangan, buku-buku dan jurnal acuan yang tertera di dalam referensi pada karya tugas akhir saya.
2. Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana di universitas lain, kecuali pada bagian-bagian informasi yang dicantumkan dengan cara referensi yang semestinya.
3. Bukan merupakan karya terjemahan dari kumpulan buku atau jurnal acuan tertera di dalam referensi pada tugas.

Kalau terbukti saya tidak memenuhi apa yang dinyatakan di atas, maka karya tugas akhir ini dianggap batal.

Jakarta, 18 Januari 2023



Katerina Winiharti



UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA
PROGRAM PASCASARJANA

PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TESIS
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT CALON PESERTA
DIDIK DI SD SANTO BELLARMINUS BEKASI

Oleh:

Nama : Katerina Winiharti

NIM : 2001190049

Program Studi : Magister Administrasi Pendidikan

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan dipertahankan dalam sidang tugas akhir guna mencapai gelar Magister Pendidikan pada Program Studi Magister Administrasi Pendidikan, Universitas Kristen Indonesia

Jakarta, 18 Januari 2023

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Bintang R. Simbolon, M.Si

NIDN: 941387/320086508

Dr. dr. Dameria Sinaga, M.Pd

NIDN: 971447/0309086203

Ketua Program Studi

Direktur Program Pascasarjana

Dr. Dra. Mesta Limbong, M.Psi

NIDN: 0320035801/320035801

Prof. dr. Bernadetha Nadeak, M.Pd., PA

NIDN: 001474/0320116402



UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA
PROGRAM PASCASARJANA

PERSETUJUAN TIM PENGUJI TUGAS AKHIR

Pada tanggal, 02 Februari 2023 telah diselenggarakan Sidang Tugas Akhir untuk memenuhi sebagian persyaratan akademik guna memperoleh gelar Magister Pendidikan pada Program Studi Magister Administrasi Pendidikan, Program Pascasarjana, Universitas Kristen Indonesia atas nama :



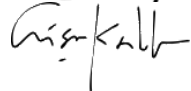
Nama : Katerina Winiharti

NIM : 2001190049

Fakultas : Program Pascasarjana

Program Studi : Magister Administrasi Pendidikan

Termasuk ujian Tugas Akhir yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT CALON PESERTA DIDIK DI SD SANTO BELLARMINUS BEKASI” oleh tim penguji yang terdiri dari:

Nama Penguji	Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Dr. Bintang R. Simbolon, M.Si	Penguji I	
2. Dr. dr. Dameria Sinaga, M.Pd	Penguji II	
3. Dr. Lisa G Kailola, M.Pd	Penguji III	

Jakarta, 02 Februari 2023



**UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA
PROGRAM PASCASARJANA**

PERYATAAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Katerina Winiharti
NIM : 2001190049
Fakultas : Program Pascasarjana
Program Studi : Magister Administrasi Pendidikan
Jenis Tugas Akhir : Tesis
Judul :

“Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Calon Peserta Didik di SD Santo Bellarminus Bekasi)”
menyatakan bahwa:

1. Tugas akhir tersebut adalah benar karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar akademik di perguruan tinggi manapun;
2. Tugas akhir tersebut bukan merupakan plagiat dari hasil karya pihak lain, dan apabila saya/kami mengutip dari karya orang lain maka akan dicantumkan sebagai referensi sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
3. Saya memberikan Hak Non-eksklusif Tanpa Royalti kepada Universitas Kristen Indonesia yang berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Apabila di kemudian hari ditemukan pelanggaran Hak Cipta dan Kekayaan Intelektual atau Peraturan Perundang-undangan Republik Indonesia lainnya dan integritas akademik dalam karya saya tersebut, maka saya bersedia menanggung secara pribadi segala bentuk tuntutan hukum dan sanksi akademis yang timbul serta membebaskan Universitas Kristen Indonesia dari segala tuntutan hukum yang berlaku.

Dibuat di Jakarta
Pada Tanggal 18 Januari 2023
Yang menyatakan



Katerina Winiharti

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah kebaikan tertinggi atas berkat dan penyelenggaraan-Nya, sehingga penulis bisa menyelesaikan tesis yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Calon Peserta Didik Di SD Santo Bellarminus Bekasi”. Penyusunan penelitian ini dilakukan sebagai tugas akhir dari penulis dan sebagai syarat untuk menempuh sidang ujian Magister Pendidikan untuk mendapatkan gelar Magister Pendidikan (M.Pd) pada program Magister Administrasi Pendidikan Program Sarjana di Universitas Kristen Indonesia (UKI).

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna yang tentunya masih ada kekurangan dan kelemahan di dalamnya. Hal ini terjadi karena keterbatasan kemampuan penulis dan keterbatasan waktu yang digunakan dalam penelitian. Namun dengan bantuan dan kontribusi dari banyak pihak, penulisan tesis ini bisa diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.

Selama belajar di program studi Magister Administrasi Pendidikan, Universitas Kristen Indonesia, penulis banyak mendapat ilmu pengetahuan yang sungguh sangat bermanfaat dalam tugas penulis sebagai tenaga pendidik. Banyak pihak yang membantu dan membimbing penulis selama proses pembelajaran di Magister Administrasi Pendidikan dan juga arahan, bimbingan dan semangat yang diterima penulis selama penyusunan tesis ini.

Maka pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati dan ketulusan hati yang dalam, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Suami tercinta Dimas Wisnu Andrianto dan anak – anak Lourdecia Odelia Calysta Andriana serta Laurensius Fordy Andrianto atas dukungan dan doa selama ini.
2. Orang tua tercinta bapak Yosef Pramudito dan ibu Maria Sumiatun yang selalu memberi doa dan dukungan.
3. Yayasan Santo Bellarminus yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengembangkan ilmu pengetahuan di Universitas Kristen

Indonesia.

4. Direktur Program Pascasarjana Ibu Prof.Dr.dr.Bernadetha Nadeak, M.Pd.,PA.
5. Kepala Prodi: Ibu Dr.Dra. Mesta Limbong, M.Psi, atas arahan dan bimbingannya.
6. Ibu Dr.Bintang R. Simbolon, M.Si atas arahan dan bimbingan serta waktu yang diberikan kepada penulis selama menjadi dosen pembimbing.
7. Ibu Dr. dr. Dameria Sinaga, M.Pd atas arahan dan bimbingan serta waktu yang diberikan kepada penulis selama menjadi dosen pembimbing.
8. Seluruh dosen Program Studi Administrasi Pendidikan dan seluruh staf Program Pascasarjana Universitas Kristen Indonesia yang berperan serta dalam memberikan dukungan dan bantuan selama proses perkuliahan sampai dengan penulisan tesis ini. Semoga berkat Tuhan selalu memberikan rahmat yang kalian butuhkan.
9. Teman-teman seperjuangan angkatan tahun 2020 baik kelas Jakarta maupun kelas Toraja. Terimakasih atas segala dukungan dan motivasi kalian semua.
10. Bapak Damasus Nowo Krist Prasetyo, S.Pd selaku Kepala Sekolah SD Santo Bellarminus yang banyak memberi dukungan dalam penelitian ini.

Semoga Tesis ini sungguh-sungguh dapat memberi manfaat bagi praktisi pendidikan khususnya dalam pengembangan strategi pemasaran dalam meningkatkan minat peserta didik. Akhir kata, atas segala kebaikan yang sudah diberikan, penulis mengucapkan limpah terimakasih. Semoga Allah Kebaikan Tertinggi selalu memberkati.

Jakarta, 18 Januari 2023



Katerina Winiharti

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TUGAS AKHIR.....	ii
PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TESIS	iii
PERSETUJUAN TIM PENGUJI TUGAS AKHIR.....	iv
PERNYATAAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR TABEL	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I – PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian dan Sub Penelitian.....	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Manfaat Penelitian	7
BAB II – TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Deskripsi Teoritis.....	8
1. Minat Calon Peserta Didik.....	8
2. Teori Pemasaran di Dalam Bidang Pendidikan	10
B. Pemasaran	11
C. Penerimaan Peserta Didik Baru	24
D. Penelitian yang Relevan.....	28
E. Kerangka Berpikir	
BAB III – METODE PENELITIAN.....	33
A. Deskripsi Latar, Satuan Kajian, dan Entri.....	33
B. Metode Penelitian	36
C. Sumber Data	37
D. Prosedur Pengumpulan Data.....	39
E. Analisis Data.....	41
F. Instrumen Data.....	42
G. Pemeriksaan atau Pengecekan Keabsenan Data	45
BAB IV – HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	47
A. Deskripsi Tempat dan Subjek Penelitian	47

B. Temuan Hasil Penelitian	50
BAB V – SIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN	84
A. Kesimpulan	84
B. Implikasi	85
C. Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	87
BIODATA	92
LAMPIRAN.....	93



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pelaksanaan penelitian	35
Tabel 3.2 Pengkodingan narasumber	38
Tabel 3.3 Data penelitian	39
Tabel 3.4 Daftar informan penelitian	40
Tabel 3.5 Data informan dan jenis data	43
Tabel 3.6 Kisi – kisi instrument observasi penelitian	44
Tabel 3.7 Kisi – kisi studi dokumen penelitian.....	44
Tabel 3.8 Kisi-kisi instrument penelitian.....	45
Tabel 4.1 Program kerja PPDB SD Santo Bellarminus.....	60
Tabel 4.2 Langkah pemasaran SD Santo Bellarminus.....	62
Tabel 4.3 Strategi pemasaran panitia PPDB SD Santo Bellarminus	63
Tabel 4.4 TK sasaran	66
Tabel 4.5 Marketing Mix	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik jumlah siswa baru	5
Gambar 3.1 Alur penelitian.....	36
Gambar 3.2 Klarifikasi sumber data	45
Gambar 4.1 Struktur Panitia PPDB	57
Gambar 4.2 Safari TK.....	67
Gambar 4.3 Flyer PPDB	69
Gambar 4.4 Akun facebook SD Santo Bellarminus	70
Gambar 4.5 Akun Instagram SD Santo Bellarminus	70
Gambar 4.6 Bimbingan dengan pengawas sekolah	71



ABSTRAK

Katerina Winiharti: Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Calon Peserta Didik di SD Santo Bellarminus, Bekasi.

Strategi pemasaran amat penting guna meningkatkan minat calon peserta didik untuk mendapatkan jumlah siswa yang sesuai arget yang ingin dicapai. Penelitian ini memiliki tujuan a) Untuk mencari tahu beberapa strategi yang tepat untuk digunakan dalam pemasaran sehingga dapat mempromosikan sekolah dan meningkatkan minat siswa. b) Untuk mengetahui Strategi Pemasaran yang diterapkan pada saat Penerimaan siswa baru. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Di dalam Penelitian deskriptif tidak memanipulasi atau mengubah variable penelitian, tetapi menggambarkan suatu situasi dan kondisi apa adanya. Yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan observasi, Wawancara, dan dokumentasi.. Hasil penelitian ini adalah a) Proses perencanaan yang dilakukan oleh SD Santo Bellarminus Bekasi mulai dengan beberapa tahapan yaitu mengadakan rapat bersama ketua Yayasan, kepala humas, kepala sekolah serta guru di SD Santo Bellarminus Bekasi untuk membentuk panitia pelaksana promosi. Kemudian, panitia yang dibentuk ini merencanakan beberapa hal yaitu menentukan waktu Pelaksanaan, target pasar, pembuatan spanduk dan brosur serta website yang digunakan sebagai sarana promosi serta panitia yang mempunyai tugas mempromosikan sekolah kepada masyarakat luas b) Pelaksanaan promosi yang dijalankan oleh SD Santo Bellarminus Bekasi setelah panitia dibentuk, semua yang bertugas harus segera bergeraktermasuk di dalamnya ketua Yayasan, kepala sekolah, maupun semua guru beserta siswa untuk ikut serta mempromosikan sekolah. Sepanjang ini berdasarkan hasil dari data yang dikumpulkan, target yang dicapai oleh SD Santo bellarminus masih belum maksimal dan belum mencapai target karena jika dilihat dari jumlah pendaftar di SD Santo Bellarminus belum meningkat secara signifikan.

Kata Kunci: Minat calon siswa, Strategi pemasaran

ABSTRACT

Katerina, Marketing Strategy to Increase Prospective Students' Interest at SD Santo Bellarminus, Bekasi.

Marketing strategy is critical for increasing the interest of prospective students and attracting the desired number of students. This study aims to a) discover what marketing strategies are used to promote schools in order to increase prospective students' interest, b) To find out the Marketing Strategy implemented at the time of Admission of new students. The qualitative descriptive research approach was used in this study. Descriptive study did not provide therapy, modification, or adjustments to the variables evaluated, but rather depicts a state as it was. The sole therapy provided was the research itself, which was conducted through observation, interviews, and documentation. The findings of this study are as follows: a) The SD Santo Bellarminus Bekasi planning process began with several stages, including meetings with the head of the madrasa, the head of the foundation, and all of the teachers at SD Santo Bellarminus Bekasi to form an implementing committee for the promotion. The development of this committee was also planned for various things, including the implementation time, objectives, the process of creating banners and pamphlets that would be used to spread information, and the committee entrusted with broadly advertising the school. b) After the establishment of the committee, each committee must move, including the head of the foundation, the school principle, and all teachers, as well as students and the community, in promoting schools everywhere. c) Evaluating this advertising plan begins with meeting set objectives year after year. So far, based on the data collected, SD Santo Bellarminus Bekasi has not met the aim considerably since enrolment of new students has not expanded much since the year it was discovered.

Keywords: Interest in prospective students, Marketing strategy