

**DAMPAK STRATEGI PEMASARAN  
TK PEMBANGUNAN JAYA  
DALAM PENERIMAAN PESERTA DIDIK**



**Oleh :**

**DADANG WIBISONO  
NIM : 1501190043**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI/MANAJEMEN PENDIDIKAN  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA JAKARTA  
2017**

**DAMPAK STRATEGI PEMASARAN  
TK PEMBANGUNAN JAYA  
DALAM PENERIMAAN PESERTA DIDIK**



**Tesis ini ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna  
memperoleh gelar Magister Pendidikan (M.Pd.)**

**DADANG WIBISONO  
NIM : 1501190043**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI/MANAJEMEN PENDIDIKAN  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA JAKARTA  
2017**



**PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA  
PROGRAM STUDI MAGISTER ADMINISTRASI /MANAJEMEN  
PENDIDIKAN**

**PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING**

**N A M A**

**TANGGAL TANDA TANGAN**

1. Dr. Hotner Tampubolon,MM  
Pembimbing 1. : ..... ..
2. . Prof. WBP Simanjuntak, M. Ed., Ph. D : ..... ..  
Pembimbing 2

**PERSETUJUAN KOMISI TIM PENGUJI**

**N A M A**

**TANGGAL TANDA TANGAN**

1. Dr. Hotner Tampubolon,MM : ..... ..
2. Prof. WBP Simanjuntak, M. Ed., Ph. D : ..... ..
3. Dr. E. Handayani Tyas, M. PD : ..... ..



**PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA  
PROGRAM STUDI MAGISTER ADMINISTRASI /MANAJEMEN PENDIDIKAN**

Lembar Persetujuan dan Pengarsipan  
Ke Perpustakaan Pascasarjana Universitas Kristen Indonesia

Mengetahui  
Ketua Program Studi  
Magister Administrasi/Manajemen Pendidikan

Dr. Hotner Tampubolon,MM

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas kasih karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya akhir ini tepat pada waktunya. Penulisan karya akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada program Magister Manajemen Pendidikan Universitas Kristen Indonesia. Penulis menyadari bahwa hasil yang telah dicapai selama ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Ir. Tarsius Sunaryo, MA., Ph. D selaku Direktur Program Pascasarjana;
2. Bapak Dr. Hotner Tampubolon, MM selaku Ketua Program studi Magister Administrasi / Manajemen Pendidikan dan sekaligus dosen pembimbing yang telah sabar dan tekun mengarahkan, memberi masukan dan memotivasi kepada penulis dalam penyusunan tesis ini;
3. Bapak Prof. WBP Simanjutak, M.Ed, Ph. D selaku dosen pembimbing yang telah sabar dan tekun mengarahkan, memberi masukan dan memotivasi kepada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini;
4. Ibu Dr. E. Handayani Tyas, M. PD selaku dewan penguji yang telah memberikan saran dan kritik membangun bagi penelitian ini
5. Seluruh dosen, staf pengajar Magister Administrasi / Manajemen Pendidikan Universitas Kristen Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan berbagi pengalaman selama masa perkuliahan;
6. Para narasumber yang telah dengan tulus memberikan informasi dan pengetahuan untuk penulisan tesis ini;
7. Teman-teman seangkatan yang telah banyak memberikan dukungan, kritik dan masukan selama proses penelitian tesis ini;
8. Bapak Ir. R Tonny Soehartono MM, CRMP selaku Pengelola Yayasan

Pendidikan Jaya, Prinsipal Sekolah Pembangunan Jaya

9. Bapak Drs. Surono, M.Pd selaku kepala TK Pembangunan Jaya Bintaro yang selalu memberi dukungan moral dan motivasi kepada penulis;
10. Bapak Soelarto Nugroho Almarhum dan Ibu Mujirah adalah orang tua dari peneliti yang telah memberikan kasih sayang, dukungan moral dan motivasi untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi;
11. Reni Susilowati, Aryadani Christian Wibisono dan Bramantyo Christian Wibisono selaku istri dan anak-anak penulis yang telah memberi dukungan dan menjadi penyemangat penulis untuk segera menyelesaikan tugas akhir ini
12. Bapak Petrus dan Bapak Parwoto selaku staff program pascasarjana Universitas Kristen Indonesia yang selalu membantu kelancaran administrasi selama perkuliahan dan penyusunan tesis.

Sebagai penulis, saya menyadari ada keterbatasan pengalaman dan pengetahuan juga sumber pustaka yang menjadi kekuarangan dalam penulisan tesis ini sehingga membutuhkan penyempurnaan lebih lanjut. Untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar tesis ini menjadi lebih sempurna dan menjadi masukan bagi penulisan karya ilmiah yang lainnya.

Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga karya tesis ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, Juli 2017

Penulis

Dadang Wibisono

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN  
PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK  
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya sebagai mahasiswa Universitas Kristen Indonesia :

Nama : Dadang Wibisono  
NIM : 1501190043

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Kristen Indonesia Hak Bebas *Royalti Non Eksklusif (Non-Exclusive Free Right)* atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**Dampak Strategi Pemasaran TK Pembangunan Jaya dalam Penerimaan Peserta Didik.**

Dengan hak bebas royalti non-eksklusif ini Universitas Kristen Indonesia berhak menyimpan, menyalin-mediakan/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikan, dan menampilkan/mempublikasikan di internet atau media lain untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi tanpa melibatkan Universitas Kristen Indonesia segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, Juli 2017

Dadang Wibisono

## **LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis/disertasi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh Gelar Magister Program Pascasarjana Universitas Kristen Indonesia (UKI) Jakarta bahwa seluruhnya merupakan hasil karya saya.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan tesis/disertasi ini dari hasil karya orang lain, yang telah ditulis sumber secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan. Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagiannya tesis/disertasi ini bukan hasil karya saya, atau adanya plagiat dalam bagian tertentu, maka saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan dalam keadaan sehat.

**Jakarta, Juli 2017**

**Dadang Wibisono**



## ABSTRAK

**Dadang Wibisono, *Dampak Strategi Pemasaran TK Pembangunan Jaya dalam Penerimaan Peserta Didik*. Tesis. Jakarta: Program Studi Magister Manajemen Pendidikan Program Pascasarjana Universitas Kristen Indonesia, 2017.**

Penerimaan peserta didik di TK Pembangunan Jaya dalam lima tahun terakhir cenderung mengalami penurunan, sedangkan kegiatan pelaksanaan promosi dan pemasaran dinilai oleh kepala sekolah kurang maksimal, sehingga peneliti tertarik untuk mengetahui kondisi tersebut.

Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan perencanaan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi, juga dampak strategi pemasaran TK Pembangunan Jaya dalam penerimaan peserta didik.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Sumber data/subjek penelitian ini meliputi manajemen (Kepala Sekolah dan Wakil Kepala Sekolah), Tim Humas dan Marketing, Guru dan Karyawan TK Pembangunan Jaya. *Setting* penelitian adalah TK Pembangunan Jaya. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi. Peneliti merupakan instrumen utama dalam melakukan penelitian yang dibantu oleh pedoman observasi, pedoman wawancara, dan dokumentasi. Teknik yang digunakan dalam analisis data adalah *display* data, reduksi data, dan pengambilan kesimpulan. Triangulasi yang dilakukan untuk menjelaskan keabsahan data dengan menggunakan sumber data.

Hasil penelitian, TK Pembangunan Jaya adalah sekolah swasta umum unggulan nasional yang terletak di Jl. Maleo Raya Blok JE, Sektor 9, Pondok Aren , Tangerang Selatan, Banten. Perencanaan strategi pemasaran TK Pembangunan Jaya disusun pada saat rapat kerja, dan penyusunan rencana kerja dan anggaran dibuat oleh Tim Humas dan *Marketing*. Pelaksanaan strategi pemasaran menggunakan konsep *branding* dan *selling*, melibatkan semua pihak (stakeholder) dan berkolaborasi dengan unit SD,SMP dan SMA Pembangunan Jaya. Monitoring dan Evaluasi strategi pemasaran TK Pembanguna Jaya dilaksanakan oleh semua pihak, rutin dan berkesinambungan. Dampak strategi pemasaran adalah efektif, yaitu TK Pembangunan Jaya lebih dikenal dan mempunyai nama baik di kawasan Bintaro, dan tingkat penerimaan peserta didik mencapai target 107 murid baru.

**Kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi pemasaran TK Pembangunan Jaya dalam penerimaan peserta didik adalah efektif sesuai dengan target yang ditetapkan.**

***Kata Kunci : Strategi pemasaran, TK Pembangunan Jaya.***

## ABSTRACT

Dadang Wibisono, *Impact of Marketing Strategy of TK Pembangunan Jaya in Accepting Learners. Thesis*. Jakarta: Master Program in Management Education Postgraduate Program Universitas Kristen Indonesia, 2017.

The acceptance of students in TK Pembangunan Jaya in the last five years tends to decrease, while the promotion and marketing activities are assessed by the principal less than the maximum, so researchers interested to know the condition.

The purpose of this study is to describe planning, implementation, monitoring and evaluation, as well as the impact of marketing strategy of TK Pembangunan Jaya in the acceptance of learners.

This research is descriptive research with qualitative approach. Sources of data / subject of this study include management (Principal and Deputy Head of School), Public Relations Team and Marketing, Teachers and Employees Kindergarten Development Jaya. The research setting is TK Pembangunan Jaya. The data were collected using observation, interview, documentation, and triangulation techniques. Researchers are the main instruments in conducting research assisted by observation guides, interview guides, and documentation. Techniques used in data analysis are data display, data reduction, and conclusion. Triangulation is done to explain the validity of the data by using the data source.

The result of the research, TK Pembangunan Jaya is a national public private superior school located on Jl. Maleo Raya JE Block, Sector 9, Pondok Aren, Tangerang Selatan, Banten. The marketing strategy planning of Development Kindergarten Jaya is arranged during the work meeting, and the preparation of work plan and budget is made by Public Relations Team and Marketing. Implementation of marketing strategy using the concept of branding and selling, involving all stakeholders and collaborate with elementary, junior and senior high schools Development Jaya. Monitoring and Evaluation of KK Pembangunan Jaya marketing strategy implemented by all parties, routine and sustainable. The impact of the marketing strategy is effective, that is, TK Pembangunan Jaya is better known and has a good name in the Bintaro area, and the acceptance rate of learners reaches the target of 107 new students.

The conclusion of this research is marketing strategy of TK Pembangunan Jaya in acceptance of learners is effective according to target set.

**Keywords:** *Marketing strategy, TK Pembangunan Jaya.*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
PERSETUJUAN DAN PENGARSIPAN KE PERPUSTAKAAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH .....	v
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS .....	vi
ABSTRAK .....	vii
ABSTRACT .....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>Bab I. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Fokus Penelitian .....	4
D. Perumusan Masalah .....	4
E. Tujuan Penelitian .....	4
F. Paradigma .....	5
G. Manfaat Penelitian.....	5
<b>Bab II. KAJIAN TEORI .....</b>	<b>6</b>
A. Pengertian Strategi .....	6
B. Pengertian Pemasaran .....	8
C. Strategi Pemasaran atau Bauran Pemasaran ( Marketing Mix).....	11
D. Perencanaan Pemasaran .....	13
E. Pelaksanaan Pemasaran .....	16
F. Monitoring dan Evaluasi Pemasaran .....	18
G. Analisis SWOT .....	22
H. Penelitian Terdahulu .....	25

<b>Bab III. METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
A. Deskripsi Latar, Sumber Data, Satuan Kajian dan Entri .....	28
B. Teknik Penelitian .....	31
C. Pengumpulan dan Pencatatan Data .....	32
D. Analisis Data .....	38
<b>Bab IV. PAPARAN DATA DAN TEMUAN HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>41</b>
A. Deskripsi Data Penelitian .....	43
B. Temuan Hasil Penelitian .....	48
C. Pembahasan Temuan Hasil Penelitian .....	57
<b>Bab. V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>70</b>
A. KESIMPULAN.....	71
B. SARAN.....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN .....</b>	<b>75</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>127</b>

## DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Daftar Pembimbing Penulisan Tesis .....	68
2. Surat permohonan ijin melakukan penelitian .....	69
3. Jadwal Penelitian .....	70
4. Pedoman sementara wawancara untuk kepala sekolah .....	71
5. Pedoman sementara wawancara untuk anggota tim humas marketing .....	72
6. Pedoman sementara wawancara untuk guru .....	73
7. Pedoman sementara wawancara untuk karyawan (TU-Bendahara) .....	74
8. Daftar program pemasaran TK Pembangunan Jaya 2016-2017 .....	75
9. Daftar rencana anggaran pemasaran TK Pemb. Jaya 2016-2017 .....	77
10. Pedoman observasi .....	78
11. Analisis dokumen .....	79
12. Wawancara dengan kepala sekolah.....	80
13. Wawancara dengan anggota tim humas dan marketing.....	82
14. Wawancara dengan guru .....	84
15. Wawancara dengan karyawan (TU-Bendahara) .....	86
16. Rangkungan wawancara sub fokus perencanaan .....	88
17. Rangkungan wawancara sub fokus pelaksanaan .....	89
18. Rangkungan wawancara sub fokus monitoring dan evaluasi .....	90
19. Rangkungan wawancara sub fokus dampak .....	91
20. Rangkuman hasil observasi .....	92
21. Rangkuman analisis dokumen .....	93
22. Teknik pengumpulan data .....	94
23. Analisis dokumentasi perencanaan strategi pemasaran .....	95
24. Analisis dokumentasi pelaksanaan strategi pemasaran .....	96
25. Analisis dokumentasi monev strategi pemasaran TK Pemb. Jaya .....	101
26. Analisis dokumentasi dampak strategi pemasaran TK Pemb. Jaya .....	102
27. Surat ijin operasional .....	103
28. Data pegawai TK Pembangunan Jaya 2016-2017 .....	104
29. Struktur organisasi TK Pembangunan Jaya 2016-2017 .....	105
30. Surat akreditasi sekolah oleh BAN .....	106
31. Denah TK Pembangunan Jaya .....	107
32. Dokumentasi rapat kerja 2016-2017 .....	108
33. Dokumentasi suasana belajar .....	109
34. Dokumentasi media sosial TK Pemb. Jaya .....	111
35. Dokumentasi surat perjanjian kerjasama dengan sponsor .....	112
36. Dokumentasi brosur promosi .....	115
37. Dokumentasi flyer / brosur kegiatan promosi .....	116
38. Dokumentasi kegiatan promosi di cluster warga .....	117
39. Dokumentasi kegiatan open table di tempat umum .....	118
40. Daftar riwayat hidup .....	120