

**STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH DASAR PERTIWI ABHILASA
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH SISWA**



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

Oleh :

Nama : I Made Sugitayasa

NIM : 1601190023


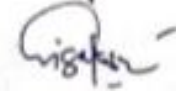
PROGRAM STUDI MAGISTER ADMINISTRASI/MANAJEMEN PENDIDIKAN

UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA


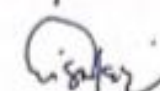
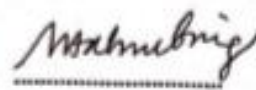
2019



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

NAMA	TANGGAL	TANDA TANGAN
PEMBIMBING I		
(Dr. Bintang R. Simbolon, M.Si)	<u>24/10/19</u>	<u></u>
PEMBIMBING II		
(Dr. Lisa Kailola, S.Sos., M.Pd)	<u>21/10/19</u>	<u></u>

PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI

NAMA	TANGGAL	TANDA TANGAN
PEMBIMBING I		
(Dr. Bintang R. Simbolon, M.Si)	<u>24/10/19</u>	<u></u>
PEMBIMBING II		
(Dr. Lisa Kailola, S.Sos., M.Pd)	<u>21/10/19</u>	<u></u>
PENGUJI		
(Dr. Dra. Mesta Limbong, M.Psi)	<u>24/10-2019</u>	<u></u>

Tanggal Lulus : 11 Oktober 2019
NIM : 1601190023



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

**Lembar Persetujuan dan Pengarsipan ke Perpustakaan Pascasarjana
Universitas Kristen Indonesia**

**Mengetahui,
Ketua Program Studi
Magister Administrasi / Manajemen Pendidikan**


Dr. Dra. Mesta Limbong, M.Psi

v

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

Sebagai mahasiswa Universitas Kristen Indonesia yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : I Made Sugitayasa

NIM : 1601190023

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Kristen Indonesia Hak bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalti-fee Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

"Strategi Pemasaran Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa dalam Meningkatkan Jumlah Siswa".

Dengan hak bebas Non-Eksklusif ini Universitas Kristen Indonesia berhak menyimpan, mengalih-mediakan/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, menampilkan atau mempublikasikan di Internet atau media lain untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Universitas Kristen Indonesia, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini. Demikian pernyataan saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, September 2019




I Made Sugitayasa


PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Magister dan Program Pascasarjana Universitas Kristen Indonesia (UKI) dan seluruhnya merupakan hasil karya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan tesis yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah ditulis sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian tesis ini bukan hasil karya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Yang Menyatakan: 
I Made Sugitayasa



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis Panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan kasih karunia-Nya sehingga penelitian ini dapat dilaksanakan dan ditulis sebagaimana dengan data yang didapatkan. Penelitian ini ditulis dalam rangka memenuhi syarat pelaksanaan penelitian Tesis untuk mencapai gelar Magister Pendidikan pada Program Studi Magister Administrasi/Manajemen Pendidikan di Universitas Kristen Indonesia. Adapun judul Tesis penelitian ini adalah: **"Strategi Pemasaran Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa dalam Meningkatkan Jumlah Siswa"**.

Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan saran, kritik serta masukan-masukan yang lainnya terhadap penyempurnaan isi skripsi ini. Dalam hal ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Bintang R. Simbolon, M.Si selaku Direktur Program Pasca Sarjana Uki, dan selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktunya dan dengan penuh kesabaran serta ketulusan hati untuk membimbing penulis dari awal sampai penyusunan tesis selesai.
2. Ibu Dr. Dra. Mesta Limbong, M.Psi selaku Ketua Program Study Magister/Manajemen Pendidikan UKI dan selaku dosen penguji saya yang telah mau meluangkan waktu dan memberikan pengetahuan dalam perbaikan tesis ini.
3. Ibu Dr. Lisa Kailola, S.Sos., M.Pd selaku dosen pembimbing II saya yang sudah mau bersabar dan memotivasi saya untuk bersemangat dalam proses penyusunan tesis saya sampai selesai.

Semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan rujukan bagi penelitian-penelitian sejenis dimasa yang akan datang. Penulis menyadari bahwa dalam tulisan ini masih banyak terdapat kekurangan dan kelemahan. Penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun dari pembaca yang budiman.

STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH DASAR PERTIWI ABHILASA DALAM MENINGKATKAN JUMLAH SISWA

Oleh
I Made Sugitayasa

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan: (1) mengetahui penyebab SD Pertiwi Abhilasa kurang diminati calon peserta didik dari umat Beragama Hindu, (2) menganalisis strategi yang dilakukan sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik di Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa, dan (3) mengetahui evaluasi strategi pemasaran yang dilakukan SD Pertiwi Abhilasa

Penelitian ini merupakan Penelitian deskriptif. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian deskriptif, bukan hanya bisa mendeskripsikan sesuatu keadaan saja, tetapi bisa juga mendeskripsikan keadaan dalam tahapan perkembangannya. Subyek penelitian ini adalah Kepala Sekolah dan Orang tuasiswa.

Lokasi penelitian di Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa. Metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan studi dokumentasi. Uji keabsahan data dengan triangulasi sumber dan teknik. Adapun hasil penelitian menunjukkan sebagai berikut. (1) Analisis Pemasaran dilakukan dengan kegiatan menganalisis hasil pemasaran atau pencapaian tahun lalu meliputi strategi pemasaran yang digunakan media promosi. (2) Promosi yang dilakukan dengan media cetak, Open house dan media elektronik. (3) keberadaan sekolah ini yang berada di area tempat ibadah Umat Hindu menjadikan sekolah ini tidak begitu terlihat di masyarakat umum. (4) sarana dan prasarana yang ada di sekolah ini juga masih terbatas mengingat beberapa gedung dan ruangan yang seadanya dan dimanfaatkan semaksimal mungkin. Solusi yang ditawarkan adalah dengan melibatkan dan mengajak seluruh stakeholder sekolah Pertiwi Abhilasa dari siswa untuk ikut serta dalam kegiatan promosi.

Kata kunci: Strategi, Pemasaran, Jumlah, Meningkatkan.

**STRATEGY MARKETING PRIMARY SCHOOL PERTIWI ABHILASA IN
INCREASING THE NUMBER OF STUDENTS**

By
I Made Sugitayasa

ABSTRACT

This study aims to describe: (1) know the causes of Abtial Pertiwi Elementary School are less attractive to prospective students from Hinduism, (2) analyze the strategies carried out by schools in increasing the number of students in SD PertiwiAbhilasa, and (3) know the evaluation of strategies marketing conducted by SD Pertiwi Abhilasa

This research is descriptive research. The approach used is a qualitative approach with descriptive methods. Descriptive research, not only can describe a situation, but can also describe the state in its developmental stage. The subjects of this study are the Principal and Parents students.

The research location is in SD PertiwiAbhilasa. Data collection methods by interview, observation and documentation study. Test the validity of the data with triangulation of sources and techniques. The results of the study show the following. (1) Marketing Analysis is carried out by analyzing marketing results or achievements in the past year including marketing strategies used by promotional media. (2) Promotions are carried out with print media, open houses and electronic media. (3) the existence of this school which is in the area of Hindu worship places makes this school not so visible in the general public. (4) facilities and infrastructure in this school are also still limited, considering that some buildings and rooms are modest and utilized to the maximum extent possible. The solution offered is to involve and invite all stakeholders of the Pertiwi Abhilasa school from students to participate in promotional activities.

Keywords: Strategy, Marketing, Amount, Increase.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN KAPRODI	iii
KATA PENGANTAR	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI ILMIAH	v
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	vi
ABSTRAK/ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Batasan Masalah	6
1.4 Fokus Masalah.....	7
1.5 Tujuan Penelitian	7
1.6 Manfaat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Kajian Teori	8
2.1.1 Strategi Pemasaran Pendidikan.....	8
2.1.2 Pemasaran Jasa Pendidikan	15
2.1.3 Fungsi Dan Tujuan Pemasaran Pendidikan	17
2.1.4 Analisis SWOT	18
2.2 Penelitian yang Relevan	21
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	25
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	26
3.3 Subjek penelitian	26
3.4 Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	26
1. Wawancara	26
2. Observasi	26

3. Dokumentasi	27
3.5 Teknik Analisis Data	27
3.6 Pemeriksaan Atau Pengecekan Keabsahan Data	27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	29
4.1 Hasil penelitian	29
4.1.1 Penyebab Sekolah Kurang Diminati Calon Peserta Didik Umat Beragama Hindu.....	29
4.1.2 Strategi Pemasaran Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa	36
4.1.3 Evaluasi strategi pemasaran SD Pertiwi Abhilasa	60
BAB V KESIMPULAN, IPLIKASI DAN SARAN	71
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Implikasi	72
5.3 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	74
Lampiran	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Keterangan	Hal
Gambar 4.1.1:	Gedung luar sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa	30
Gambar 4.1.1	Ruangan belajar peserta didik sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa.	31
Gambar 4.1.2	kegiatan <i>open house</i> SD Pertiwi Abhilas	44
Gambar 4.1.2	Spanduk penerimaan KJP PLUS Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa	45
Gambar 4.1.2	Area parkir Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa	49
Gambar 4.1.2	pintu gerbang Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa	51
Gambar 4.1.3	koleksi piala Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa	62
Gambar 4.1.3	papan nama Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa	70

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Keterangan	Hal
Lampiran 1	Gambaran Umum Objek Penelitian	77
Lampiran 2	Wawancara Kepala Sekolah Dasar Pertiwi Abhilasa	82
Lampiran 3	Rangkuman hasil wawancara dengan orang tua siswa	88
Lampiran 4	Wawancara orang tua siswa	100