

STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN

DI SMA ANANDA BEKASI



Oleh:

NADYA ATHIYYAH QURRATU'AIN

1103617059

SKRIPSI

**Ditulis Sebagai Persyaratan
Dalam Mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan**

FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2022

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING DAN PENGESAHAN SIDANG SKRIPSI

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA
Ananda Bekasi
Nama Mahasiswa : Nadya Athiyyah Qurratu'ain
Nomor Registrasi : 1103617059
Program Studi : Manajemen Pendidikan
Tanggal Ujian : Rabu, 9 Februari 2022

Pembimbing I



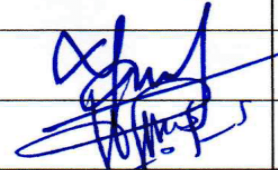

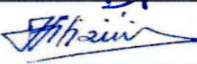
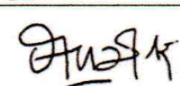
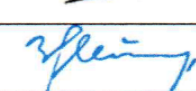
Amril Muhammad, S.E, M.Pd
NIP. 196804052005011003
Tanggal : 24 Februari 2022

Pembimbing II



Dr. Siti Rochanah, M.M
NIP. 195712031977112001
Tanggal : 22 Februari 2022

PANITIA SIDANG SKRIPSI

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Prof. Dr. Fahrurrozi, M.Pd (Penanggung Jawab)*		
Dr. Wirda Hanim, M.Psi (Wakil Penanggung Jawab)**		
Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.Pd (Ketua Penguji)***		02/23/2022
Dimas Kurnia Robby, M.Pd (Anggota I)****		02/23/2022
Prof. Dr. Eliana Sari, MM (Anggota II)****		02/23/2022

Catatan

* Dekan FIP

** Wakil Dekan I

*** Koordinator Program Studi

**** Dosen Penguji Selain Pembimbing dan Koordinator Program Studi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
UPT PERPUSTAKAAN

Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: lib.unj.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Nadya Athiyah Qurratulain
NIM : 1103617059
Fakultas/Prodi : Fakultas Ilmu Pendidikan / Manajemen Pendidikan
Alamat email : Nadyalqathiyah@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

Skripsi Tesis Disertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Ananda Bekasi

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 23 Februari 2022

Penulis

(Nadya Athiyah Q)
nama dan tanda tangan

STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMA ANANDA BEKASI (2022)

Nadya Athiyah Qurratu'ain

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran jasa pendidikan yang ada di SMA Ananda Bekasi. Namun, berfokus pada strategi produk dan strategi promosi yang dilakukan SMA tersebut. Penelitian ini dilakukan dari maret 2021 sampai januari 2022 dengan jumlah empat informan yang diambil menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Strategi produk jasa pendidikan yang digunakan SMA Ananda Bekasi adalah menggunakan prinsip manajemen, yang terdiri dari perencanaan produk jasa, pengorganisasian, tindakan, pengawasan terhadap produk jasa, dan pengevaluasian produk jasa pendidikan. Dari langkah-langkah tersebut dapat menciptakan produk inti, actual, dan tambahan yang terstruktur. (2) Pada strategi promosi SMA Ananda Bekasi menerapkan prinsip manajemen juga, yaitu melakukan perencanaan kegiatan promosi, melakukan pengorganisasian, melakukan tindakan promosi secara langsung dan tak langsung, melakukan pengawasan kegiatan promosi dari awal hingga akhir, melakukan pengevaluasian terhadap promosi yang dilakukan. Dan menghasilkan berbagai macam cara promosi yang bervariasi.

Kata kunci: Strategi, Pemasaran, Strategi Pemasaran, Jasa Pendidikan

**THE MARKETING STRATEGY OF EDUCATIONAL SERVICES AT SMA
ANANDA BEKASI
(2022)**

Nadya Athiyyah Qurratu'ain

ABSTRACT

This study aims to describe the marketing strategy of educational services at SMA Ananda Bekasi. However, the focus is on the product strategy and promotion strategy carried out by the SMA. This research was conducted from March 2021 to January 2022 with a total of four informants taken using a purposive sampling technique. Data collection techniques used are interviews, observation, and documentation. The data obtained were analyzed descriptively qualitatively.

The results of this study indicate that: (1) The strategy of educational service products used by SMA Ananda Bekasi is to use management principles, which consist of planning service products, organizing, acting, supervising service products, and evaluating educational service products. From these steps can create a structured core, actual, and additional products. (2) In the promotion strategy of SMA Ananda Bekasi applying management principles as well, namely planning promotional activities, organizing, carrying out promotional actions directly and indirectly, monitoring promotional activities from beginning to end, evaluating the promotions carried out. And produce a variety of varied ways of promotion.

Keywords: Strategy, Marketing, Marketing Strategy, Educational Services

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini, Mahasiswi Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Jakarta:

Nama : Nadya Athiyyah Qurratu'ain
No. Registrasi : 1103617059
Program Studi : Manajemen Pendidikan

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul "**Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Ananda Bekasi**" adalah:

1. Dibuat dan diselesaikan oleh saya sendiri berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian/pengembangan pada bulan.
2. Bukan merupakan duplikasi skripsi/karya inovasi yang pernah dibuat orang lain atau jiplakan karya tulis orang lain dan bukan terjemahan karya tulis orang lain.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan saya bersedia menanggung segala akibat yang timbul jika pernyataan saya ini tidak benar.

Bekasi, 27 Januari 2022

Yang membuat pernyataan,



Nadya Athiyyah Qurratu'ain

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat serta hidayah-Nya yang dapat menguatkan peneliti untuk dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Ananda Bekasi”. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam rangka menyelesaikan studi S1 di Program Manajemen Pendidikan, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Jakarta.

Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini dapat selesai berkat bantuan dari banyak pihak, secara moril maupun materiil. Oleh karena, itu peneliti mengapresiasi dan berterimakasih sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang selalu memberikan dukungan dan bantuan kepada peneliti selama proses penyusunan skripsi ini. Ucapan terimakasih secara khusus peneliti sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Fahrurrozi, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Jakarta
2. Ibu Dr. Wirda Hanim, M.Psi., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Jakarta
3. Ibu Dr. Siti Zulaikha, M.Pd selaku Koordinator Program Studi Manajemen Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Jakarta

4. Bapak Amril Muhammad S.E, M.Pd, selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama penyusunan proposal serta kritik dan saran yang sangat membangun.
5. Ibu Dr. Siti Rochanah, M.M, selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan serta motivasi selama penyusunan proposal.
6. Bapak Sunyo Andriyanto, S.Kom selaku Wakil Kepala Sekolah Bidang Kurikulum SMA Ananda Bekasi yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk melakukan penelitian dan membantu peneliti mendapatkan data-data penelitian
7. Keluarga besar yang peneliti cintai dan sayangi, khususnya Ayah, Bunda, Nenek, dan Farah Farizka Siane Amelya yang selalu memberikan limpahan doa dan dukungan baik moril maupun materiil dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Orang-orang terdekat peneliti yaitu Iman Setyo Wiguna, Ferina Nadia Putri, Dwi Hearty Ilhami Rusdi, Delia Fakhira Salsabilla, Devi Elvina, Efani Grace Divina, Sarah Khoirunisa, Reka Azzahra Yandhita, Tazkia Ufaira, Adelina Putri, Nabilah Octaviandani, dan Putri Ayu yang selalu setia menjawab pertanyaan, memberikan doa, mendengarkan keluhan, memberi masukan, dukungan, dan bantuan untuk menyelesaikan skripsi ini.

9. Serta teman-teman mahasiswa Program Studi Manajemen Pendidikan FIP UNJ angkatan 2017 yang telah bersama berjuang dan telah memberikan dukungan dan doa kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam tulisan ini. Untuk itu peneliti sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca, agar dapat dijadikan perbaikan kedepannya. Terima kasih.

Bekasi, 27 Januari 2022

Nadya Athiyah Qurratu'ain



DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING DAN PENGESAHAN SIDANG SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI ...	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus dan Subfokus.....	7
C. Pertanyaan Penelitian	8
D. Tujuan Penelitian.....	8
E. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
A. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan.....	11
B. Strategi Produk.....	24
C. Strategi Promosi	29
D. Hasil Penelitian yang Relevan.....	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	42
A. Tujuan Khusus Penelitian.....	42
B. Pendekatan dan Metode Penelitian.....	42
C. Latar dan Waktu Penelitian	44
D. Data dan Sumber	45

E. Prosedur Pengumpulan dan Perekaman Data	48
F. Analisis Data	55
G. Pemeriksaan dan Pengecekan Keabsahan Data	58
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	63
A. Deskripsi Data	63
B. Hasil Penelitian	72
C. Temuan Penelitian.....	79
D. Pembahasan Penelitian.....	88
BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN.....	93
A. Kesimpulan.....	93
B. Implikasi	96
C. Saran.....	98
DAFTAR PUSTAKA.....	100
Daftar Riwayat Hidup.....	233



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tahap Penelitian.....	59
Tabel 4.1 Sarana dan Prasarana SMA Ananda Bekasi.....	67
Tabel 4.2 Jumlah Peserta Didik Tahun Ajaran 2021/2022.....	68
Tabel 4.3 Jumlah Rombel Kelas SMA Ananda Bekasi.....	69
Tabel 4.4 Daftar Nama Tenaga Pendidik.....	70
Tabel 4.5 Daftar Nama Tenaga Kependidikan.....	71



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Peta SMA Ananda Bekasi di Google Maps	63
Gambar 4.2 Struktur Organisasi SMA Ananda tahun ajaran 2021/2022.....	66
Gambar 4.3 Strategi Produk.....	73
Gambar 4.4 Strategi Promosi.....	79
Gambar 4.5 Website SMA Ananda Bekasi.....	84
Gambar 4.6 Instagram SMA Anana Bekasi.....	84
Gambar 4.7 Facebook SMA Ananda Bekasi.....	84
Gambar 4.8 Tiktok SMA Ananda Bekasi.....	85



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Informan Penelitian	104
Lampiran 2 Agenda Penelitian	105
Lampiran 3 Pedoman Penelitian.....	108
Lampiran 4 Kisi-Kisi Wawancara.....	109
Lampiran 5 Intrumen Wawancara	113
Lampiran 6 Pedoman Pengamatan.....	129
Lampiran 7 Pedoman Studi Dokumentasi	130
Lampiran 8 Catatan Lapangan.....	131
Lampiran 9 Hasil Wawancara	147
Lampiran 10 Klasifikasi Data.....	170
Lampiran 11 Reduksi Data.....	205
Lampiran 12 Hasil Dokumentasi	216
Lampiran 14 Struktur Sekolah.....	224
Lampiran 15 Data Pengajaran	225
Lampiran 16 RPP.....	226
Lampiran 17 Surat Izin Penelitian.....	231
Lampiran 18 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	231