STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH BERBASIS BAURAN PEMASARAN :

SMK N 1 NGAWEN, GUNUNGKIDUL

TESIS

Diajukan kepada
Program Studi Magister Manajemen Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Magister Manajemen Pendidikan

Disusun oleh:

SURYO AGUNG NUGROHO
(Q 100 080 206)

PROGRAM PASCA SARJANA
MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2013

NOTA PEMBIMBING

Prof. Dr. Bambang Setiaji
Dosen Program Magister Manajemen Pendidikan
Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta

NOTA DINAS

Hal : Tesis Saudara Suryo Agung Nugroho

Kepada Yth
Direktur Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Assalamu'alaikum Wr Wb

Setelah membaca, meneliti,, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap tesis saudara :

Nama	:	Suryo Agung Nugroho
NIM	:	Q 100 080 206
Program studi	:	Magister Manajemen Pendidikan
Konsentrasi	:	Manajemen Sekolah
Judul	:	Pemasaran Sekolah Berbasis Kualitas : SMK N 1 Ngawen, Gunungkidul

Dengan ini kami menilai tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian tesis pada Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Wassalamu'alaikum Wr Wb

Surakarta, Juli 2013
Pembimbing I

Prof. Dr. Bambang Setiaji

NOTA PEMBIMBING

Drs. Syamsudin, MM
Dosen Program Magister Manajemen Pendidikan
Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta

NOTA DINAS

Hal : Tesis Saudara Suryo Agung Nugroho

Kepada Yth
Direktur Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Assalamu'alaikum Wr Wb

Setelah membaca, meneliti,, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap tesis saudara :

Nama	:	Suryo Agung Nugroho
NIM	:	Q 100 080 206
Program studi	:	Magister Manajemen Pendidikan
Konsentrasi	:	Manajemen Sekolah
Judul	:	Pemasaran Sekolah Berbasis Kualitas : SMK N 1 Ngawen, Gunungkidul

Dengan ini kami menilai tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian tesis pada Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Wassalamu'alaikum Wr Wb

Surakarta, Juli 2013
Pembimbing II

Drs. Syamsudin, MM.

TESIS BERJUDUL

STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH BERBASIS BAURAN PEMASARAN: SMK N 1 NGAWEN, GUNUNGKIDUL

yang dipersiapkan dan disusun oleh

SURYO AGUNG NUGROHO

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal 9 Oktober 2013

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Pembimbing Utama

Prof. Dr. Bambang Setiaji

Anggota Dewan Penguji Lain

Dr. Suyatmini, M.Si

Pembimbing Pendamping I

Drs. Syamsudin, M.M.

Pembimbing Pendamping II

.....

.....

Surakarta, 23 Oktober 2013

Universitas Muhammadiyah Surakarta
Program Pascasarjana
Direktur,

Prof. Dr. Khudzaifah Dimyati

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	:	Suryo Agung Nugroho
NIM	:	Q 100 080 206
Judul Tesis	:	Strategi Pemasaran Sekolah Berbasis Bauran Pemasaran : SMK N 1 Ngawen, Gunungkidul

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya serahkan ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan tesis ini hasil jiplakan, maka gelar dan ijazah yang diberikan oleh universitas batal saya terima.

Yang membuat pernyataan,

METERAI TEMPEL

E1910ABF598632146

ENAM RIBU RUPIAH

6000 DJP

Suryo Agung Nugroho

MOTTO

"Barang siapa ia keluar untuk mencari ilmu, maka ia akan berda di jalan Allah sampai ia kembali"

(HR Trimidzi)

"Jika kita boleh memilih 5 hal di dunia ini, maka pilihlah agama, harta, akhlak mulia, rasa malu dan pemurah. Pesan lukmanul hakim kepada anaknya"

(Ustadz Jefry Al Buchori)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ini kupersembahkan kepada :

Ayah dan Ibuku tercinta

Istriku tercinta

Putriku tersayang

Rekan-rekan seperjuangan

Almamater

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum *Wr. Wb.*

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya serta memberikan kekuatan, ketabahan, kemudahan, dan kedamaian berpikir dalam menyelesaikan tesis yang berjudul: **Strategi Pemasaran Sekolah Berbasis Bauran Pemasaran : SMK Negeri 1 Ngawen, Gunungkidul.** Tesis ini disusun guna memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 2 Magister Manajemen Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tesis ini mengalami banyak kesulitan dan hambatan, namun berkat bantuan, arahan, dorongan serta bimbingan dari berbagai pihak, kesulitan maupun hambatan tersebut dapat terlewatkan. Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Bambang Setiaji, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta sekaligus pembimbing I, yang berkenan meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam memberikan petunjuk, arahan, bimbingan, dan saran mulai dari awal sampai dengan terselesaikannya penyusunan tesis ini..
2. Prof. Dr. H. Khudzaifah Dimyati, S.H,M.Hum, selaku Direktur Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

3. Prof. Dr. Sutama, M.Pd, selaku Ketua Program studi Magister Manajemen Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Drs. Syamsudin, MM, selaku pembimbing II, yang berkenan memberi petunjuk, arahan, bimbingan dan saran mulai dari awal sampai terselesaikannya tesis ini.
5. Dr. Maryadi, selaku Dosen Seminar Tesis, yang banyak memberikan saran demi sempurnanya tesis ini.
6. Bapak dan ibu tercinta serta Kakaku tersayang, terima kasih atas doa, kesabaran, dorongan, kasih sayang, dan bantuan yang diberikan.
7. Istriku, Catur Setyorini atas cinta, dukungan, dan kesabarannya. Dan juga putriku yang baru menemaniku 3 tahun ini, Kheilysia Evani, yang memberiku semangat walau hanya dengan melihat wajahmu saja.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan tesis ini baik langsung maupun tidak langsung.

Semoga semua bantuan dan amal kebaikan yang diberikan kepada penulis mendapat imbalan dan pahala dari Allah SWT. Penulis menyadari tesis ini jauh dari sempurna dan sangat banyak kekurangannya. Oleh karena itu, kritik saran yang membangun sangat penulis harapkan demi sempurnanya tesis ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, September 2013

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
NOTA PEMBIMBING ii
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS iii
HALAMAN PERSEMBAHAN iv
KATA PENGANTAR v
ABSTRAK vii
ABSTRACT viii
DAFTAR ISI ix
DAFTAR TABEL xi
DAFTAR GAMBAR xii
DAFTAR LAMPIRAN xiii

BAB I PENDAHULUAN

A Latar Belakang Penelitian 1
B Fokus Penelitian 3
C Tujuan Penelitian 3
D Manfaat Penelitian 3

BAB II KAJIAN TEORI

A Pemasaran Sekolah 5
B Strategi Pemasaran 7
C Bauran Pemasaran 8
D Penelitian Terdahulu 14

BAB III METODE PENELITIAN

A Jenis dan Desain Penelitian 17
B Tempat dan Waktu Penelitian 18
C Kehadiran Penelitian 18
D Data dan Sumber Data 18
E Teknik Pengumpulan Data 19
F Tehnik Analisis Data 21
G Pemeriksaan Keabsahan Data 22

BAB IV PAPARAN DAN TEMUAN PENELITIAN

A Paparan Data 25
B Temuan Penelitian 38

BAB V PEMBAHASAN DAN TEORI PENELITIAN

A Pembahasan 40
B Teori Hasil Penelitian 48

BAB VI PENUTUP

A Simpulan 50
B Implikasi 54
C Saran 55

DAFTAR PUSTAKA
GAMBAR
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu Yang Relevan 14

4.1. Keadaan Guru dan Karyawan 33

4.2. Sarana Prasarana SMK N 1 Ngawen 34

DAFTAR GAMBAR

Gambar	1	SMK N 1 Ngawen
	2	Proses Wawancara dengan Narasumber
	3	Sosialisasi ke Sekolah Menengah Pertama (SMP)
	4	Proses Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	1	Profil SMK N 1 Ngawen
	2	Jumlah Siswa SMK N 1 Ngawen 2006 - 2012
	3	Surat Keterangan Melaksanakan Penelitian
	4	Brosur PPDB
	5	Sertifikat ISO

ABSTRAK

Suryo Agung Nugroho. Q 100080206. TESIS. "Strategi Pemasaran Sekolah Berbasis Bauran Pemasaran : SMK N 1 Ngawen, Gunungkidul". PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2013.

Penelitian ini difokuskan pada : Bagaimana Strategi Pemasaran Sekolah di SMK N 1 Ngawen berdasarkan konsep bauran pemasaran?

Tujuan penelitian ini adalah ; mendiskripsikan strategi pemasaran sekolah berdasarkan konsep bauran pemasaran di SMK N 1 Ngawen. Penelitian ini berjenis kualitatif. Kehadiran peneliti sebagai instrumen penelitian. Data primer dan sekunder diperoleh dengan teknik pengumpulan data observasi partisipatif, wawancara mendalam dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan model interaktif. Proses analisis meliputi tiga kegiatan yaitu reduksi data, sajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian adalah sebagai berikut : 1) *Promotion* ; Memprioritaskan promosi dan sosialisasi ke SMP (calon siswa) serta mengoptimalkan program Jakumikat *(Jalur Khusus Minat dan Bakat)*. 2) *Price* ; Menawarkan biaya pendidikan yang murah yang dapat dijangkau semua lapisan masyarakat tanpa mengesampingkan layanan pendidikan yang berkualitas. 3) *Process* ; Mengoptimalkan citra positif sekolah sebagai sekolah yang memiliki nilai lebih dalam integritas, karakter, disiplin dan tertib untuk menjaring pelanggan yang loyal. 4) *Product* ; mendiskripsikan kualitas lulusan yang meraih berbagai prestasi dan memiliki daya saing serta daya keterserapan yang tinggi di DU/DI kepada stakeholders. Berdasarkan analisa yang telah dilakukan dan hasil wawancara calon siswa saat mendaftar, maka strategi pemasaran sekolah di SMK N 1 Ngawen yang paling efektif adalah promosi/ sosialisasi serta program Jakumikat yang dilakukan kepada calon siswa melalui persentasi ke SMP.

***Keywords* : pemasaran, bauran, strategi.**