

**MARKETING JASA PENDIDIKAN DI MI MUHAMMADIYAH
PROGRAM KHUSUS KARTASURA**

TESIS

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Magister Pendidikan



Oleh :
NASRUL HARAHAH
NIM.: Q 100 140 167

**SEKOLAH PASCASARJANA
MAGISTER ADMINISTRASI PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2018**

LEMBAR PENGESAHAN

**MARKETING JASA PENDIDIKAN DI MI MUHAMMADIYAH
PROGRAM KHUSUS KARTASURA**

Dipersiapkan dan disusun oleh

NASRUL HARAHAH

NIM.: Q 100 140 167

Konsentrasi : Pendidikan Dasar

Telah diterima dan disetujui untuk diajukan ke ujian Tesis
Magister Administrasi Pendidikan

Dosen Pembimbing



Prof. Dr. Utama, M.Pd

TESIS BERJUDUL

MARKETING JASA PENDIDIKAN DI MI MUHAMMADIYAH PROGRAM KHUSUS KARTASURA

Yang di persiapkan dan disusun oleh

NASRUL HARAHAH

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 12 November 2018
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Pembimbing



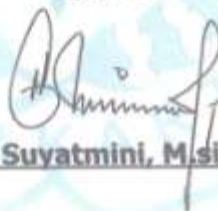
Prof. Dr. Sutama, M.Pd

Penguji I



Dr. Achmad Fathoni, M.Pd

Penguji II



Dr. Suyatmini, M.si



Surakarta, 14 November 2018

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Sekolah Pascasarjana

Direktur,



Prof. Dr. Bambang Sumardioko, M.Pd

NOTA PEMBIMBINGAN

Prof. Dr. Utama, M.Pd

Dosen Magister Administrasi Pendidikan Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Nota Dinas

Hal : Tesis Saudara Nasrul Harahab

Kepada Yth.

Direktur Program Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Assalamu'alaikum wr,wb.,

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

Nama : Nasrul Harahab

NIM : Q 100 140 167

Program Studi : Magister Administrasi Pendidikan

Konsentrasi : Pendidikan Dasar

Judul : Marketing Jasa Pendidikan MI Muhammadiyah
Program Khusus Kartasura

Wassalamu'alaikum wr wb.,

Surakarta, November 2018

Pembimbing



Prof. Dr. Utama, M.Pd

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nasrul Harahab
NIM : Q 100 140 167
Judul : Marketing Jasa Pendidikan MI Muhammadiyah
Program Khusus Kartasura

Dengan ini saya menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya serahkan ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah sebutkan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan tesis ini hasil jiplakan, maka gelar dan ijazah saya yang diberikan oleh universitas batal saya terima.



Surakarta, November 2018

Yang membuat pernyataan

Nasrul Harahab

MOTTO

“Jangan selalu berfikir menjadi yang terbaik,
Namun berfikirlah menjadi bermanfaat lebih banyak”

PERSEMBAHAN

Tesis ini saya persembahkan kepada Istri saya Indri Astuti yang tidak berhenti mendoakan untuk saya, anak – anak saya Sabiqulinsi Biulumih El Wafi, Afkar El Wafi dan Tabia El Wafi yang selalu menginspirasi untuk terus belajar menjadi orangtua yang baik.

Untuk teman – teman di MI Muhammadiyah PK Kartasura yang telah banyak memberikan kesempatan untuk belajar bersama.

ABSTRAK

MARKETING JASA PENDIDIKAN DI MI MUHAMMADIYAH PROGRAM KHUSUS KARTASURA

Nasrul Harahab: Program Studi Magister Administrasi Pendidikan, Tesis, Sekolah
Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2018
harahabnasrul@ymail.com

Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan marketing jasa program, marketing jasa proses, marketing jasa prestasi pendidikan di MI Muhammadiyah Program Khusus Kartasura. Jenis dari penelitian ini adalah kualitatif, dimana data penelitian yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka. Menurut Sutarna (2010: 282) penelitian kualitatif (*qualitative research*) adalah penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena-fenomena, peristiwa, aktivitas sosial secara alamiah. Desain penelitian yang digunakan adalah desain studi kasus. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi.

Berdasarkan penelitian terdapat beberapa strategi marketing jasa pendidikan di MI Muhammadiyah Program Khusus Kartasura dalam memasarkan program adalah pertama; *Promotion* dengan bentuk yaitu seminar nasional, stiker kebaikan, menciptakan logo baru, membuat stop motion, membuat akun *face book* dan *website*, presentasi yang efektif, *road show*, membuat video, membuat akun *you tube*, membuat akun *instagram*, membuat kalender, membuat baliho dan banner, meja dan kursi siswa dicat warna – warni, mengadakan pelatihan, iklan di radio, iklan di surat kabar, serta membuat kaos *event*. Kedua; *Physical evidence* dengan bentuk yaitu membangun gedung baru, pemasangan *air conditioner*, membangun ruang khusus inklusi, membuat ruang resepsionis, pemasangan televisi di ruang kelas. Ketiga; *Price* dengan membuat perbedaan biaya pendidikan pada masing – masing program. Dalam memasarkan jasa proses menggunakan strategi diantaranya pertama; *People* dengan berbagi bentuk yaitu program SABAR (Sabtu Barokah) dan membuat artikel dan penerbitan buku antologi. Kedua; *Process* dengan bentuk yaitu memajang hasil belajar dan mengumpulkan hasil belajar melalui map file. Ketiga; *Promotion* yaitu dengan mengirim berita kegiatan sekolah ke media cetak dan elektronik. Keempat; *Product* dengan bentuk yaitu menulis buku antologi anak, menerbitkan majalah sekolah, menyusun buku hadits dan doa pilihan, menyusun buku tahfidz juz 30, menyusun buku PAI dan buku tulis anak. Kelima; *Place* dengan cara mengangkat dua orang petugas keamanan. Sedangkan dalam memasarkan marketing jasa prestasi adalah melalui *Promotion* dengan berbagai bentuk yaitu membuat spanduk, bulletin sekolah, memasang iklan pada *bill board* milik sekolah, *broadcast WA*, *upload* di media sosial, cetak brosur, dan dimuat dalam majalah sekolah.

Kata kunci: **marketing, jasa pendidikan**

ABSTRACT

EDUCATION MARKETING IN MI MUHAMMADIYAH KARTASURA SPECIAL PROGRAM

Nasrul Harahab: Educational Administration Masters Program, Thesis, Graduate
School of the University of Muhammadiyah Surakarta, 2018
harahabnasrul@gmail.com

The purpose of this study was to describe the marketing of program services, process marketing services, and marketing services of educational achievements at the MI Muhammadiyah Special Program Kartasura. The type of this research is qualitative, where research data collected in the form of words, images and not numbers. According to Sutarna (2010: 282) qualitative research is research aimed at describing and analyzing natural phenomena, events, social activities. The research design used was case study design. Data collection techniques in this study used interview, observation and documentation techniques.

The results of marketing research at MI Muhammadiyah Kartasura Special Program were first; Promotion with forms such as national seminars, good stickers, creating new logos, making stop motion, creating face book and website accounts, effective presentations, road shows, making videos, creating you tube accounts, creating Instagram accounts, making calendars, making billboards and making billboards and banners, student desks and chairs painted in colors, holding training, radio ads, newspaper advertisements, and event shirts. Second; Physical evidence with forms, namely building new buildings, installing air conditioners, building special inclusion spaces, making reception rooms, installing televisions in the classroom. Third; Price by making a difference in the cost of education for each program. In marketing process services using the first such strategy; People by sharing forms, namely the SABAR program (*Sabtu Barokah*) and making articles and publishing anthology books. Second; Process with forms, namely displaying learning outcomes and collecting learning outcomes through file folders. Third; Promotion, namely by sending news on school activities to print and electronic media. Fourth; Products with forms include writing children's anthology books, publishing school magazines, compiling hadith books and optional prayers, compiling the tahfidz book, compiling PAI books and children's notebooks. Fifth; Place by raising two security officers. Whereas marketing marketing achievement services is through promotion in various forms, namely making banners, school bulletins, advertising on school bill boards, broadcast WA, uploading on social media, brochure printing, and published in school magazines.

Keywords: marketing, education services

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah Yang Maha Esa yang telah banyak melimpahkan karunia serta hidayah kepada penulis, sehingga tesis ini mampu terselesaikan dengan baik. Judul tesis ini adalah : “Marketing Jasa Pendidikan di MI Muhammadiyah Program Khusus Kartasura”.

Peneliti menyadari tanpa bantuan dan motivasi berbagai pihak niscaya tesis ini dapat terwujud. Untuk itu, sepantasnya bila peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah ikut memberi sumbangan baik material, psikologi, spiritual, maupun finansial :

1. Dr. Syofyan Anif, M.Si Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta dan Prof. Dr. Bambang Sumardjoko, M.Pd Deriktur Program Pascasarjana UMS yang telah memberi kesempatan menempuh Program Pascasarjana di UMS.
2. Prof. Dr. Sutama, M.Pd Ketua Program Magister Manajemen Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan kesempatan untuk dapat mengikuti Program Pascasarjana jurusan Magister Manajemen Pendidikan dan sekaligus sebagai Dosen Pembimbing yang telah memberikan petunjuk dan saran – saran serta pengarahan hingga selesainya penulis tesis ini.
3. Prof. Dr. Bambang Setiaji, selaku Rektor UMS periode yang lalu yang telah memberikan penulis untuk mendapatkan fasilitas beasiswa selama proses kuliah.
4. Keluarga besar PRM Kartasuta yang telah membantu proses mendoatkan beasiswa selama kuliah.
5. Keluarga besar MI Muhammadiyah Program Khusus Kartasura yang telah memberikan banyak kesempatan, fasilitas dan dukungan hingga selesainya tesis ini.

6. Keluarga besar SMA Muhammadiyah PK Kartasura yang telah mendukung selama proses penulisan tesis ini hingga selesai.

Surakarta, November 2018

Peneliti.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PENGESAHAN.....	ii
NOTA PEMBIMBINGAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian	4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan	6
1. Penelitian John M.T. Balmer	6
2. Penelitian Negricea, Avram dan Eftimie	6
3. Penelitian Dedik Fatkul Anwar	6
4. Peneltian Achua dan Alabar	7
5. Penelitian Anisah Afifah	8

6. Penelitian Barizah Fajriyah Arief	8
7. Penelitian Nuning Kristiani	9
8. Penelitian Vera Nilasari	11
9. Penelitian Suvidian Elytasari	13
10. Penelitian Cristopher L. Brandmeir	14
B. Kajian Teori	14
1. Pemasaran Jasa Pendidikan	14
a. Pengertian Marketing	14
b. Pengertian Jasa Pendidikan	15
c. Marketing Jasa Pendidikan	17
2. Startegi Marketing Jasa Pendidikan	24
a. Strategi 7 P	26
b. Strategi <i>Positioning, Differentiation, Brading (PDB)</i>	33

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Desain Penelitian	36
B. Tempat dan Waktu Penelitian	36
C. Data, Sumber Data, dan Nara Sumber	37
D. Kehadiran Peneliti	37
E. Teknik dan Pengumpulan Data	38
F. Keabsahan Data	39
G. Teknik Analisis Data	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	42
B. Temuan dan Pembahasan	48
1. Marketing Jasa Pendidikan MI Muhammadiyah Program Khusus Kartasura	48
a. Marketing Jasa Program	48

b. Marketing Jasa Proses	60
c. Marketing Jasa Prestasi	66
2. Faktor – Faktor yang mempengaruhi marketing Jasa Pendidikan MI Muhammadiyah Program Khusus Kartasura	73
 BAB V PENUTUP	
A. Simpulan	75
B. Implikasi	76
C. Saran	76
 DAFTAR PUSTAKA	78

DAFTAR GAMBAR

1. Model mempengaruhi calon customer	32
--	----

DAFTAR TABEL

1. Perkembangan jumlah peserta didik 3
2. Keberadaan peserta didik Tahun Pelajaran 2018/201947

DAFTAR LAMPIRAN

1. Brosur penerimaan peserta didik baru	82
2. Desain baliho.....	83
3. Desain kalender	84
4. Desain kelas	85
5. Desain stiker kebaikan	86
6. Desain logo	87