

**MANAJEMEN PEMASARAN
JASA PENDIDIKAN SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN
BATUR JAYA 1 CEPER**

TESIS

Diajukan Kepada
Program Studi Magister Administrasi Pendidikan
Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Magister
dalam Ilmu Admisintrasi Pendidikan



Oleh :

Sukidi

Q 100 160 033

**MAGISTER ADMINISTRASI PENDIDIKAN
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
TAHUN 2019**

NOTA PEMBIMBING I

Dr. Wafrotur Rohmah, M.M.

Program Studi Administrasi Pendidikan
Sekolah Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Nota Dinas

Hal: Tesis Saudara Sukidi

Kepada Yth. Ketua Program Studi Administrasi Pendidikan
Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta

Assalamu 'alaikum wr. wb.

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

Nama : Sukidi
NIM : Q 100 160 033
Program Studi : Administrasi Pendidikan
Konsentrasi : Managemen sistem pendidikan
Judul : **Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Sekolah
Menengah Kejuruan Batur Jaya 1 Ceper**

Dengan ini kami menilai tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian tesis pada Program Studi Administrasi Pendidikan, Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Surakarta,Januari 2019
Pembimbing,



Dr. Wafrotur Rohmah, M.M.

NIDN. 06-0811-5701

NOTA PEMBIMBING II

Prof. Dr. Tjipto Subadi, M.Si.
Program Studi Administrasi Pendidikan
Sekolah Pascasarjana
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Nota Dinas
Hal: Tesis Saudara Sukidi

Kepada Yth. Ketua Program Studi Administrasi Pendidikan
Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta

Assalamu `alaikum wr. wb.

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

Nama : Sukidi
NIM : Q 100 160 033
Program Studi : Magister Administrasi Pendidikan
Konsentrasi : Manajemen sistem pendidikan
Judul : **Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Sekolah
Menengah Kejuruan Batur Jaya 1 Ceper**

Dengan ini kami menilai tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian tesis pada Program Studi Administrasi Pendidikan, Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Wassalamu `alaikum wr. wb.

Surakarta,Januari 2019
Pembimbing,



Prof. Dr. Tjipto Subadi, M.Si.
NIDN. 06-0706-5302

TESIS BERJUDUL
MANAJEMEN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN
BATUR JAYA 1 CEPER

yang dipersiapkan dan disusun oleh :

SUKIDI

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 22 Januari 2019 dan dinyatakan telah
memenuhi persyaratan untuk diterima

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Pembimbing Utama



Dr. Wafrotur Rohmah, M.M.

Pembimbing Pendamping I



Prof. Dr. Tjipto Subadi, M.Si.

Anggota Dewan Penguji Lain



Dr. Djalal Fuadi, MM.



Surakarta, 30 Januari 2019

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Direktur Sekolah Pascasarjana

Prof. Dr. Bambang Sumardjoko, M.Pd.

NIP/NIDN. 19620514 198503 1 003 / 00-1405-6201

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Sukidi

NIM : Q 100 160 033

Program Studi : Magister Administrasi Pendidikan

Konsentrasi : Managemen Sistem Pendidikan

Judul : **Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Sekolah**

Menengah Kejuruan Batur Jaya 1 Ceper menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya serahkan benar-benar hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang telah saya jelaskan sumbernya. Apabila di kemudian hari terbukti tesis ini jiplakan dan terdapat plagiasi, gelar yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, 30 Januari 2019
Yang membuat pernyataan,



S u k i d i

MOTTO

Jur Basuki Kinanthenan Gumregahing Tandang Gawe
(perenungan diri)

Terkadang Kita Menganggap Hidup Orang Lain Lebih Enak
Padahal Mungkin Saja Dia Lebih Sulit
Hanya Saja Dia Tidak Mengeluh

(pengamatan sosial)

PERSEMBAHAN

Karya sederhana ini aku persembahkan dengan ikhlas untuk :

1. Kedua Orang Tuaku yang telah memberikan perawatan dan bimbingan kepadaku semenjak dalam kandungan hingga akhir hayatnya, *Allohumaghfirllahu warhamhu wa afihi wa fu anhu*. Kedua Mertuaku yang senantiasa berharap peningkatan kualitas hidupku dan selalu mendoakanku.
2. Uswatun Hasanah istri tercinta dan kedua buah hatiku tersayang, penerus perjuanganku Bahaqi Fatah dan Rafi Al Husna yang selalu memberikan suport dan memberikan kesempatan kepada ayah untuk selulu belajar dan terus belajar, yang selalu mendoakan dan dengan setia menemani dalam menyelesaikan tugas-tugas.
3. Saudara-saudaraku dan semua sahabatku yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang selalu memberikan dukungan sehingga terselesainya studi dan tesis ini.

ABSTRAK

SUKIDI (Q.100160033). Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan Batur Jaya 1 Ceper. Tesis. Program Pascasarjana Magister Manajemen Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2018.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru di SMK Batur Jaya 1 Ceper Klaten. Dalam hal ini berkaitan dengan usaha dan strategi untuk meningkatkan jumlah animo calon peserta didik baru di SMK Batur Jaya 1 Ceper Klaten yang meliputi; 1) Perencanaan pemasaran jasa pendidikan penerimaan peserta didik baru, 2) Pengorganisasian pemasaran jasa pendidikan penerimaan peserta didik baru, 3) Pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan penerimaan peserta didik baru, 4) Evaluasi pemasaran jasa pendidikan penerimaan peserta didik baru. Jenis penelitian ini adalah kualitatif etnographi yang mengambil lokasi di SMK Batur Jaya 1 Ceper Klaten. Sumber data diperoleh dari informan, peristiwa dan dokumen. Informan dalam penelitian ini adalah Kepala Sekolah, Wakil Kepala Sekolah bidang kesiswaan, Ketua Panitia penerimaan peserta didik baru, siswa, guru, maupun wali murid. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan model interaktif dengan langkah-langkah tanya jawab dan penjelasan-penjelasan dari nara sumber, selanjutnya dilakukan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data dengan menggunakan triangulasi sumber data dan metode. Hasil penelitian dapat dikemukakan berikut ini: 1) Perencanaan pemasaran jasa pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di SMK Batur Jaya 1 Ceper, sudah dilakukan oleh Kepala Sekolah dibantu Wakil Kepala Sekolah Bidang Kesiswaan sesuai dengan Juknis dan prosedur penerimaan peserta didik baru, dengan mempertimbangkan daya tampung kelas untuk setiap Program Keahlian, pendekatan kepada masyarakat dan Sekolah Menengah Pertama yang ada disekitar. 2) Pengorganisasian pemasaran jasa pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru, yaitu dengan pembentukan Panitia penerimaan peserta didik baru melalui Surat Keputusan Kepala Sekolah yang memuat uraian tugas (*Job Discriptions*) masing-masing tim. 3) Pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan penerimaan peserta didik baru, dengan melakukan publikasi ke Sekolah Menengah Pertama dan masyarakat sesuai jadwal dan petugas publikasi melalui presentasi, tryout, media brosur, spanduk dan penyiaran di radio. 4) Evaluasi pemasaran jasa pendidikan penerimaan peserta didik baru dilakukan dengan mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan strategi dan prosedur yang telah diterapkan oleh panitia dalam penerimaan peserta didik baru.

Kata Kunci: pemasaran, jasa, pendidikan, sekolah, kejuruan

ABSTRACT

SUKIDI (Q.100160033). Marketing Management Services of Batur Jaya Vocational High School 1 Ceper. Thesis. Postgraduate Program in Education Management in the University of Muhammadiyah Surakarta, 2018.

This study aims to describe the Marketing Management of Education Services in the activities of new student admissions at Batur Jaya 1 Ceper Klaten Vocational School. In this case it relates to business and strategy to increase the number of interest of prospective new students at Batur Jaya 1 Ceper Klaten Vocational School which includes; 1) Marketing planning for new student education services, 2) Organizing marketing for new student admissions education services, 3) Implementing marketing for new student admissions education services, 4) Evaluating marketing for new student admissions education services. The type of this research is qualitative ethnography which takes place at Batur Jaya 1 Ceper Klaten Vocational School. Data sources are obtained from informants, events and documents. The informants in this study were the Principal, Deputy Principal for Student Affairs, Chairperson of the new Student Admission Committee, students, teachers, and guardians of students. Data collection techniques in this study by interview, observation and documentation. The data analysis technique uses an interactive model with question and answer steps and explanations from the resource person, then data reduction, data presentation and conclusion are carried out. The validity of the data using triangulation of data sources and methods. The results of the study can be stated as follows: 1) Marketing planning of education services in new student admissions in Batur Jaya Vocational School 1 Ceper, has been carried out by the Principal assisted by Deputy Principal for Student Affairs in accordance with Technical Guidelines and new student admission procedures, taking into account capacity classes for each Expertise Program, approaches to the community and Junior High Schools that are nearby. 2) Organizing the marketing of educational services in new student admissions, namely by establishing a new student admissions committee through a Principal's Decree which contains Job Discriptions for each team. 3) The marketing of new student admissions education services, by publishing to Junior High Schools and the public on schedule and publication officers through presentations, tryouts, brochure media, banners and broadcasting on the radio. 4) The marketing evaluation of new student acceptance education services is done by identifying the advantages and disadvantages of the strategies and procedures that have been implemented by the committee in the acceptance of new students.

Keywords: marketing, services, education, school, vocational

KATA PENGANTAR

Rasa syukur yang sangat dalam kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena berkat karuniannya Tesis ini dapat kami selesaikan sesuai yang diharapkan. Dalam Penelitian ini kami mengangkat judul “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan Batur Jaya 1 Ceper”, suatu kegiatan yang selalu dilakukan bagi insan akademis yang senantiasa melakukan penelitian untuk memperoleh peningkatan dan perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam hal Pemasaran Jasa Pendidikan.

Laporan Penelitian ini dibuat dalam rangka memenuhi syarat guna memperoleh gelar Magister Pendidikan pada Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Dalam penyusunan Laporan Penelitian ini, tentunya kami mendapatkan bimbingan, arahan, koreksi dan saran dari berbagai pihak, untuk itu rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kami sampaikan kepada yang terhormat :

1. Dr. Muhammad Sofyan Anif, Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan kesempatan dan izin kepada penulis untuk menempuh dan menyelesaikan pendidikan di Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Prof. Dr. Bambang Sumardjoko, M.Pd, Direktur Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas kepada penulis guna menimba ilmu di Program Studi Administrasi Pendidikan.
3. Prof. Dr. Utama, M.Pd., Ketua Program Studi Magister Administrasi Pendidikan Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
4. Dr. Wafrotur Rohmah, MM. dan Prof. Dr. Tjipto Subadi, M.Si., Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan sehingga tesis ini terselesaikan dengan baik.

5. Nurdiyanto, S.Pd. Kepala Sekolah SMK Batur Jaya 1 Ceper sebagai tempat penelitian guna memperoleh data yang diperlukan.
6. Kepada pimpinan perpustakaan Sekolah Pascasarjana dan Perpustakaan pusat Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan fasilitas dalam penyelesaian studi kepustakaan.
7. Segenap Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikaan bekal ilmu dan atas segala bimbingannya .
8. Tidak lupa kepada rekan-rekan sejawat serta teman-teman mahasiswa Pascasarjana yang telah banyak memberikan masukan dan motivasi untuk kelancaran penyusunan tesis ini.

Demikian tesis ini penulis susun semoga memberikan manfaat dan dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan dunia pendidikan. Kritik, saran dan segala masukan yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan dan penulis terima dengan senang hati.

Surakarta, 7 Januari 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG	i
HALAMAN NOTA PEMBIMBING I	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING II	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Kajian Teori	15
1. Pengertian Manajemen	16
2. Pengertian Pasar, Pendidikan dan Sekolah	22
3. Pengertian Jasa pendidikan dan Karakteristiknya	23
4. Pengertian Pemasaran Jasa Pendidikan	25
5. Pengetian Manajemen Pemasaran	26
6. Pengertian Jasa Pendidikan	28
7. Pengetian Sekolah Menengah Kejuruan	30
8. Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Kejuruan	32

BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Jenis dan Desain Penelitian	36
1. Jenis Penelitian	36
2. Desain Penelitian	36
B. Tempat dan Waktu Penelitian	36
C. Data dan Sumber Data	37
1. Jenis Data	37
2. Sumber Data	37
D. Kehadiran Peneliti	37
E. Teknik Pengumpulan Data	38
1. Wawancara Mendalam	38
2. Observasi	39
3. Dokumentasi	39
F. Teknik Analisis Data	39
G. Keabsahan Data	42
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	 43
A. Hasil Penelitian.....	43
1. Perencanaan Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	43
2. Pengorganisasian Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	47
3. Pelaksanaan Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	49
4. Evaluasi Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	64
B. Temuan Penelitian	66
1. Perencanaan Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	66
2. Pengorganisasian Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	67

3. Pelaksanaan Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	67
4. Evaluasi Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	68
C. Pembahasan	68
1. Perencanaan Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	68
2. Pengorganisasian Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	72
3. Pelaksanaan Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	73
4. Evaluasi Pemasaran Jasa Pendidikan Penerimaan Peserta Didik Baru	77
D. Model Hasil Penelitian yang Ditawarkan.....	78
BAB V PENUTUP	81
A. Simpulan.....	81
B. Implikasi	83
C. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	86

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 3.1. Lokasi dan Peta lokasi SMK Batur Jaya 1 Ceper 37
2. Gambar 3.2. Metode analisis data Model Miles & Huberman 42

DAFTAR LAMPIRAN

1. Permohonan Bimbingan Tesis	90
2. Permohonan Ijin Penelitian	92
3. Surat Keterangan Penelitian.....	93
4. Berita Acara Seminar Proposal Tesis.....	94
5. Bukti Uji Turnitin	95
6. Profil SMK Batur Jaya 1 Ceper	96
7. Struktur Organisasi SMK Batur Jaya 1	99
8. Fisi, Misi, Tujuan, Sasaran dan Target SMK Batur Jaya 1 Ceper	102
9. Petunjuk Teknis PPDB Dinas Pendidikan Prov Jawa Tengah 2017/2018	112
10. Surat Edaran Menteri Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2017 Tentang Penerimaan Peserta Didik Baru.....	117
11. SK Pembentukan Panitia PPDB 2017/2018	118
12. Pedoman Pelaksanaan PPDB SMK Batur Jaya 1 Ceper.....	124
13. Perijinan dan pelaksanaan publikasi	142
14. Undangan Rapat Koordinasi dan pelaksanaan Try Out.....	148
15. Surat Edaran Try Out SMP/MTs.	150
16. Brosur PPDB SMK Batur Jaya 1 Ceper	151
17. Naskah Soal Try Out UN SMP	152
18. Jadwal petugas pendaftaran	156
19. Formulir pendaftaran PPDB	158
20. Kartu Pendaftar	159
21. Surat Pernyataan Calon Peserta Didik.....	160
22. Biodata quesioner calon peserta.....	162
23. Jadwal pelaksanaan seleksi	163
24. Materi Seleksi, tes tulis dan wawancara	167
25. Penscoran Seleksi	169
26. Pengumuman diterima/tidak diiterima.....	170
27. Formulir Daftar Ulang PPDB	175
28. Dokumen Hasil Observasi	179
29. Dokumen Hasil Wawancara.....	189

30. Foto 1. Sosialisasi PPDB di SMPN 2 Karangdowo.....	211
31. Foto 2. Sosialisasi PPDB di SMPN 4 Karanganom.....	211
32. Foto 3. Sosialisasi PPDB di SMPN 1 Ceper.....	212
33. Foto 4. Trayout di SMK Batur Jaya 1	212
34. Foto 5. Pengisian Formulir Pendaftaran Calon siswa baru	213
35. Foto 6. Pendaftaran PPDB di SMK Batur Jaya 1	213
36. Foto 7. Verifikasi Berkas Pendaftaran PPDB Oleh Panitia	214
37. Foto 8. Penjelasan Pelaksanaan Tes Wawancara.....	214
38. Foto 9. Calon Peserta Didik Baru Mengisi Biodata dan Surat Pernyataan..	215
39. Foto 10. Tes Wawancara Program Keahlian Teknik Mesin	215
40. Foto 11. Tes Wawancara Program Keahlian Teknik Listrik	216
41. Foto 12. Rapat Pleno Hasil Seleksi PPDB.....	216
42. Foto 13. Wawancara dengan Kepala Sekolah.....	217
43. Foto 14. Wawancara dengan Koordinator Tim Humas	218
44. Foto 15. Wawancara dengan Sekretaris 2 PPDB	218
45. Foto 16. Wawancara dengan Sekretaris 1 PPDB	219
46. Foto 17. Wawancara dengan wakil Kepala Sekolah bidang Kesiswaan.....	219
47. Foto 18. Wawancara dengan Koordinator Pendaftaran	220
48. Foto 19. Wawancara dengan Calon siswa Baru dan Wali Murid.....	220
49. Foto 20. Wawancara dengan Koordinator Tim Seleksi	221
50. Foto 21. Wawancara One day Service	221
51. Foto 22. Pelaporan PPDB Oleh Panitia	222
52. Foto 23. Evaluasi Pelaksanaan PPDB	222
53. Foto 24. Penyampaian Usulan dan Saran PPDB.....	223
54. Foto 25. Peserta Rapat Evaluasi PPDB.....	223

