



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA

**MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH SEBAGAI SALAH
SATU KUNCI KEBERHASILAN DILIHAT DARI BAURAN
PEMASARAN**

(STUDI KASUS SMA ISLAM HARAPAN IBU)

SKRIPSI

ADRIAN PRAYOGA

081.0111.005

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

2012

PERNYATAAN ORISINALITAS

**Skripsi ini adalah karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : Adrian Prayoga

NPM : 0810.111.005

Tanggal : 15 Desember 2012

Tanda Tangan : 

MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH SEBAGAI SALAHSATU KUNCI
KEBERHASILAN DILIHAT DARI BAURAN PEMASARAN (Studi Kasus SMA Islam
Harapan Ibu)

ADRIAN PRAYOGA

Jurusan Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi “UPN Veteran Jakarta”

ABSTRAK

Manajemen Pendidikan adalah suatu kegiatan atau rangkaian yang berupa proses pengelolaan usaha kerja sama sekelompok manusia yang tergabung dalam organisasi pendidikan, untuk mencapai tujuan pendidikan yang telah ditetapkan sebelumnya agar efektif dan efisien. Sekolah sebagai lembaga penyedia jasa pendidikan perlu belajar dan memiliki inisiatif untuk semakin meningkatkan kepuasan pelanggan karena pendidikan merupakan proses yang sirkuler yang saling mempengaruhi dan berkelanjutan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran yang diterapkan oleh sekolah SMA Islam Harapan Ibu dengan tingkat kepuasan yang diperoleh siswa/siswi. Saya melakukan penelitian ini dengan bantuan Microsoft excel dan SPSS 17. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bauran pemasaran dengan variabel *produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan fasilitas fisik* berpengaruh signifikan terhadap *kepuasan*. Hasil ini diperoleh dari

Kata kunci : Strategi Pemasaran. *Produk, Harga, Tempat, Promosi, Orang, Proses, Fasilitas Fisik, dan Kepuasan.*

MARKETING MANAGEMENT SCHOOL AS ONE OF THE KEY SUCCESS SEEN FROM
MARKETING MIX (Studi Kasus SMA Islam Harapan Ibu)

ABSTRACT

Education Management is an activity or series of the form of business process management cooperative group of people who are members of educational organizations, to achieve the educational goals set previously to be effective and efficient. School as an educational service agencies need to learn and have the initiative to further improve customer satisfaction because education is a circular process of mutual influence and sustainable.

This study aimed to determine the effect of the marketing mix is applied by Islamic High School Mother's Hope by the level of satisfaction obtained by the student / students. I did some research with the help of Microsoft Excel and SPSS 17. These results indicate that the variable of the marketing mix of product, price, place, promotion, people, processes, and physical facilities, significant effect on satisfaction. These results were obtained from

Keywords: Marketing Strategies. Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Facilities, and Satisfaction.

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Adrian Prayoga
NPM : 0810.111.005
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : S-1 Manajemen
Jenis karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

“Manajemen Pemasaran Sekolah Sebagai Salah Satu Kunci Keberhasilan Di Lihat Dari Bauran Pemasaran (Studi Kasus SMA Islam Harapan Ibu)”..

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal :

Yang menyatakan

METERAI
TEMREL
PAJAK PENGHASILAN
TOL
1BCERABF301234168
ENAM RIBU RUPAH
6000 DJP
(Adrian Prayoga)



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA

**MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH SEBAGAI SALAH
SATU KUNCI KEBERHASILAN DILIHAT DARI BAURAN
PEMASARAN**

(STUDI KASUS SMA ISLAM HARAPAN IBU)

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi**

ADRIAN PRAYOGA

0810.111.005

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

2012

SKRIPSI

**MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH SEBAGAI SALAH SATU
KUNCI KEBERHASILAN DILIHAT DARI BAURAN PEMASARAN
(STUDI KASUS SMA ISLAM HARAPAN IBU)**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

ADRIAN PRAYOGA

0810111005

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji

pada tanggal : 15 Desember 2012

dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

Pembimbing

(Yulinia, SE, MM)

Jakarta, 1 APRIL 2013

Mengetahui,

Kepala Program S1-Manajemen

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL
"VETERAN" JAKARTA**
FAKULTAS EKONOMI
(Drs. Nurmatias, MM)



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “ VETERAN “ JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Sekretariat : JL. RS. Fatmawati Pondok Labu Jakarta Selatan 12450, Telp.7656971,7692856 Fax.7692856
Homepage : <http://www.upnj.ac.id> Email : puskom.upnj.ac.id

BERITA ACARA UJIAN KOMPREHENSIF (SKRIPSI)
SEMESTER GENAP T.A. 2011/2012

Hari ini Sabtu, tanggal 15 Desember 2012, telah dilaksanakan Ujian Komprehensif (Skripsi) bagi mahasiswa :

Nama : Adrian Prayoga
Nomor Pokok : 0810.111.005
Program : S - 1 MANAJEMEN (REGULER)

Dengan Judul Skripsi sebagai berikut :

“ MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH SEBAGAI SALAH SATU KUNCI KEBERHASILAN PERSAINGAN SEKOLAH (STUDI KASUS SMA ISLAM HARAPAN IBU) ”.

Dinyatakan yang bersangkutan, Lulus / Tidak Lulus *

Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Drs. Nobelson, MM	Ketua	1.
2.	Diana Triwardhani, SE.MM	Anggota I	2.
3.	Yuliniar, SE,MM	Anggota II **)	3.

Jakarta, 15 Desember 2012

Mengesahkan

A.n. DEKAN

Kapron S1 Manajemen

Catatan :

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah robbil'aalamin. Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“Manajemen Pemasaran Sekolah Sebagai Salah Satu Kunci Keberhasilan Dilihat Dari Bauran Pemasaran (Studi Kasus SMA Islam Harapan Ibu)”**

Penyusunan skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta.

Penyusunan skripsi ini tidaklah lepas dari bantuan dan bimbingan berbagai pihak sehingga dapat terselesaikannya penulisan skripsi ini dari awal sampai akhir. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan penghargaan terutama penulis sampaikan kepada :

1. Koesnadi Kardi, M.Sc, RCDS. selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta.
2. Dra. Hj. Erna Hernawati, Ak, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Univeritas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta.
3. Drs. Nurmatias, MM selaku KAPROG S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Univeritas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta.
4. Yuliniar, SE, MM selaku dosen pembimbing yang telah berkenan dalam meluangkan waktu dan pikirannya untuk membimbing, mengarahkan, dan memberikan banyak masukan selama penulisan skripsi ini.
5. Bapak/Ibu Dosen, pengelola dan seluruh staf sekretariat Fakultas Ekonomi Univeritas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta atas ilmu pengetahuan yang telah diberikan selama kuliah.
6. Secara khusus penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada papa, mama, kakak, keluarga besar Nur Fitriana, serta saudara-saudara yang telah memberikan doa serta dukungan penuh yang luar biasa baik secara moril maupun materil.
7. Untuk asisten dosen kebanggaan saya, Abdurrahman Afif yang telah setia menemani, mengajari, membantu, memberikan semangat, keceriaan serta masukan dan sarannya.

8. Teman-teman the Manager seperjuangan Nazar, Budi, Toni, Reza, Soni, Theo, Irfan, Amir, Wildan, Eka (3 Eka), Rifson, Qania, Chaca, Ajeng, Arif, Dimas, Bayu, Baidhawi, Oky, Romy, Arie, Rana dan Novrida yang mengerjakan pengajuan penelitian dan segenap rekan-rekan Angkatan 2008 dan Puput sebagai pacar yang telah memberikan bantuan dan motivasinya kepada penulis.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna baik penulisan kalimat maupun materinya. Hal ini tidak lain karena terbatasnya ilmu, pengetahuan, wawasan serta pengalaman yang penulis miliki.

Oleh sebab itu dengan segala kerendahan hati dan kelapangan, penulis masih mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun guna kesempurnaan tulisan ini.

Jakarta, Desember 2012

Penulis

ADRIAN PRAYOGA

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Judul yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan April 2012 ini adalah **Manajemen Pemasaran Sekolah Sebagai Salah Satu Kunci Keberhasilan Dilihat dari Bauran Pemasaran (Studi Kasus SMA Harapan Ibu).**

Terima kasih penulis ucapkan kepada Ibu Yuliniar selaku dosen pembimbing, yang telah banyak memberi saran. Disamping itu penghargaan dan ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada ayah, ibu serta seluruh keluarga atas segala do'a dan kasih sayangnya.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat.

Jakarta,

Adrian Prayoga

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Makasar pada tanggal 8 september 1990 dari bapak Hasman Mani dan ibu Filkaeni Fili. Penulis merupakan putra kedua dari tiga bersaudara. Pada tahun 1996 penulis mulai bersekolah di SD Negeri Hangtua Makasar, pendidikan selama 6 tahun dan mulai melanjutkan jenjang pendidikan ke MTs N 3 Pondok Pinang pada tahun 2002, dan melanjutkan ke jenjang SMA Islam Harapan Ibu Pondok Pinang dan di tahun 2008 penulis lulus dari SMA Islam Harapan Ibu dan pada tahun yang sama masuk Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta. Penulis memilih Fakultas Ekonomi Program Studi S1 Manajemen. Penulis juga aktif dalam kegiatan mahasiswa (UKM) bulu tangkis.

DAFTAR ISI

Halaman Sampul.....	i
Pernyataan Orisinalitas	ii
Abstrak	iii
Pernyataan Persetujuan Publikasi.....	v
Halaman Judul.....	vi
Pengesahan.....	vii
Berita Acara Komprehensif.....	viii
Persembahan.....	ix
Prakata	xi
Riwayat Hidup.....	xii
Daftar Isi	xiii
Daftar Tabel.....	xvi
Daftar Gambar.....	xvii
Daftar Lampiran.....	xviii

BAB I PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah..	1
I.2. Perumusan Masalah.	4
I.3. Tujuan Penelitian.	4
I.4. Manfaat Penelitian	4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

II.1. Hasil Penelitian Terdahulu	5
II.2. Landasan Teori	6
II.2.1 Pemasaran	6
II.2.2 Bauran Pemasaran	7
II.2.3 Pengertian Produk	7
II.2.4 Pengertian Harga..	8
II.2.5 Pengertian Promosi	9
II.2.6 Pengertian Tempat	10
II.2.7 Pengertian Orang	10
II.2.8 Pengertian Proses	11
II.2.9 Pengertian Sarana Fisik	12

II.2.10	Manajemen Pendidikan	12
II.2.11	Fungsi Manajemen dalam Pendidikan	13
II.2.12	Kualitas Jasa	15
II.2.13	Perilaku Konsumen	19
II.2.14	Keputusan Konsumen dan Hasil	21
II.2.15	Kepuasan	24
II.3.	Kerangka Pemikiran	26
II.4.	Pengembangan Hipotesis.	26

BAB III METODE PENELITIAN

III.1.	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	28
III.1.1	Definisi Operasional	28
III.1.2	Pengukuran Variabel	28
III.2.	Metode Penentuan Populasi dan Sampel	29
III.3.	Metode Pengumpulan Data.	30
III.4.	Metode Analisis dan Uji Hipotesis	33
III.4.1	Metode Analisis	33
III.4.2	Uji Hipotesis	34
III.4.2.1	Uji T	34
III.4.2.2	Uji F	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

IV.1	Deskripsi Objek Penelitian	36
IV.1.1	Sejarah Singkat Yayasan Harapan Ibu.	36
IV.1.2	Visi & Misi pendidikan	38
IV.1.3	Sekilas SMA Islam Harapan Ibu	40
IV.2	Deskripsi Data Penelitian.	42
IV.2.1	Hasil Uji Validitas	42
IV.2.1.1	Produk.	42

IV.2.1.2 Harga	43
IV.2.1.3 Tempat	44
IV.2.1.4 Promosi	44
IV.2.1.5 Orang	45
IV.2.1.6 Proses	45
IV.2.1.7 Sarana Fisik.	46
IV.2.1.8 Kepuasan.....	46
IV.2.2 Hasil Uji Realibilitas.....	47
IV.3 Analisis Data dan Uji Hipotesis.....	48
IV.3.1 Analisis Asumsi Klasik.....	48
IV.3.2 Analisis Regresi Berganda.....	51
IV.3.3 Pengujian Hipotesis.	52
IV.3.3.1 Uji F.	54
IV.3.4 Pembahasan.	54

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

V.1 Kesimpulan.....	56
V.2 Saran.	56

DAFTAR PUSTAKA	57
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah siswa SMA Islam Harapan Ibu.	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	5
Tabel 3.1	Pengukuran variabel.	28
Tabel 3.2	Skala Ordinal Likert.	30
Tabel 3.3	Kisi-Kisi Instrumen.	31
Tabel 3.4	Tingkat Reabilitas.	33
Tabel 4.1	Profil Guru SMA Islam Harapan Ibu.	41
Tabel 4.2	Validitas Produk.	42
Tabel 4.3	Validitas Harga.	43
Tabel 4.4	Validitas Tempat.	44
Tabel 4.5	Validitas Promosi.	44
Tabel 4.6	Validitas Orang.	45
Tabel 4.7	Validitas Proses.	45
Tabel 4.8	Validitas Sarana Fisik.	46
Tabel 4.9	Validitas Kepuasan.	46
Tabel 4.10	Realibilitas.	47
Tabel 4.11	Uji T	52
Tabel 4.12	Uji F.	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Pembelian Konsumen.	16
Gambar 4.1 Normal P-P Plot.	48
Gambar 4.2 scatterplot, Heterokedastisitas.....	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner Penelitian
Lampiran 2	Hasil Data Kuesioner
Lampiran 3	Hasil Uji Validitas dan Realibilitas
Lampiran 4	Hasil Uji Autokorelasi
Lampiran5	Hasil Uji Multikolinearitas
Lampiran 6	Regresi
Lampiran 7	Tabel r
Lampiran 8	Tabel F
Lampiran 9	Tabel Durbin Watson
Lampiran 10	SuratRiset