

TUGAS AKHIR

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendaftaran Siswa Pada Lembaga Pendidikan Education For Future Cabang SBS Bekasi

**Diajukan guna melengkapi sebagian syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1)**



Disusun Oleh :
Nama : Dian Andrian
NIM : 41612320004
Program Studi : Teknik Industri

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2014**

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Dian Andrian
N.I.M : 41612320004
Jurusan : Teknik Industri
Fakultas : Teknik
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Untuk
Meningkatkan Pendaftaran
Siswa Pada Lembaga
Pendidikan Education For
Future Cabang SBS Bekasi

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Universitas Mercu Buana.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Penulis,
METERAI TEMPEL
REPUBLIK INDONESIA
6000
(Dian Andrian)



LEMBAR PENGESAHAN

**Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendaftaran Siswa
Pada Lembaga Pendidikan Education For Future Cabang
SBS Bekasi**

Disusun Oleh :

Nama : Dian Andrian
NIM : 41612320004
Program Studi : Teknik Industri

Pembimbing.

UNIVERSITAS

[Novera Elisa Triana, ST MT]
MERCU BUANA

Mengetahui,

Kaprodi Program Studi



[Ir. Muhammad Kholil, MT]

KATA PENGANTAR

Segala puji serta syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat dan hidayah-Nya yang telah diberikan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini tepat pada waktunya.

Penulisan tugas akhir ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan menyelesaikan Program Strata satu Teknik Industri. Tugas Akhir ini mengenai Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendaftaran Siswa Pada Lembaga Bimbingan Belajar *Education For Future* cabang SBS Bekasi.

Berbagai kendala dan kesulitan yang dihadapi penulis dapat teratasi dengan baik, tidak lain dikarenakan peran serta berbagai pihak yang telah membantu penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu, khususnya kepada :

1. Bapak Ir. Muhammad Kholil, MT, selaku kepala program studi teknik industri di universitas mercu buana bekasi.
2. Bapak Alfa Firdaus, ST MT, selaku sekretaris program studi teknik industri di universitas mercu buana bekasi.
3. Ibu Novera Elisa Triana, ST, MT, selaku dosen pembimbing dari universitas mercu buana bekasi.
4. Rekan-rekan Lembaga Pendidikan *Education For Future* cabang SBS Bekasi.
5. Sahabat seperjuangan Aditya Putra, Elisabet Simanungkalit, Indan Yanuartanto, M. Saomin Ali di kelas karyawan program studi teknik industri angkatan ke-22 universitas mercu buana bekasi.
6. Seluruh dosen di universitas mercu buana bekasi.
7. Keluarga tercinta yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materiil.
8. Keluarga besar kelas karyawan program studi teknik industri angkatan ke-22 di universitas mercu buana bekasi.
9. Dan semua pihak yang telah membantu selama ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih memiliki kekurangan, oleh karena itu penulis terbuka untuk saran dan kritik yang bersifat konstruktif untuk perubahan yang lebih baik. Penulis berharap penulisan tugas akhir ini dapat memberikan informasi dan bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, 29 Juni

2014

Dian Andrian



DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i.
Halaman Pernyataan.....	ii.
Halaman Pengesahan	iii.
Abstrak	iv.
Kata Pengantar	vi.
Daftar Isi.....	viii.
Daftar Tabel	xii.
Daftar Gambar.....	xiii.
Daftar Grafik	xiv.
Daftar Lampiran	xv.
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Metode Penelitian.....	5
1.6 Sistematika Penulisan	6
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pemasaran	8
2.1.1 Definisi Pemasaran.....	8
2.1.2 Tujuan Pemasaran	10

2.1.3 Marketing Mix	11
2.2 Jasa	13
2.2.1 Definisi Jasa	13
2.2.2 Klasifikasi Jasa.....	14
2.2.3 Karakteristik Jasa	15
2.2.4 Kepuasan Konsumen.....	16
2.3 Pendidikan.....	17
2.3.1 Definisi Pendidikan.....	17
2.3.2 Unsur Pendidikan	17
2.3.3 Tujuan Pendidikan	18
2.3.4 Jalur Pendidikan	18
2.3.5 Faktor yang Mempengaruhi Pendidikan	19
2.3.6 Pengertian Lembaga Pendidikan Luar Sekolah	20
2.3.7 Model kebijakan Manajemen.....	21
2.4 Analisa SWOT	22
2.4.1 Definisi Analisa SWOT.....	22
2.4.2 Cara Membuat Analisa SWOT	23
2.5 Kuesioner	24
2.5.1 Definisi Kuesioner	24
2.5.2 Pengolahan Kuesioner.....	26
2.5.3 Pengujian Validitas dan Reliabilitas	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Diagram Alir	29
3.2 Lokasi Penelitian.....	30
3.3 Variabel.....	30

3.4 Data	30
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA	
4.1 Gambaran Umum Lembaga Pendidikan	33
4.1.1 Sejarah Berdirinya Education For Future	33
4.1.2 Visi dan Misi	34
4.1.3 Fasilitas Lembaga Pendidikan EFF Cabang SBS Bekasi	34
4.1.4 Program Lembaga Pendidikan EFF Cabang SBS Bekasi	35
4.2 Kuesioner Pendukung <i>Improvement</i>	35
4.3 Deskripsi Sebelum <i>Improvement</i>	38
BAB V ANALISA HASIL	
5.1 Pengujian Validitas dan Reabilitas Kuesioner	39
5.1.1 Pengujian Validitas Kuesioner	39
5.1.2 Pengujian Reabilitas Kuesioner	40
5.2 Analisa	42
5.2.1 Analisa Kuesioner	42
5.2.2 <i>Marketing Mix</i> dan Analisa SWOT	42
5.2.2.1 Analisa <i>Marketing Mix</i>	42
5.2.2.2 Analisa SWOT	45
5.3 Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Jumlah Siswa	48
5.4 Deskripsi Evaluasi Atas Hasil Implementasi Strategi	54
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	56
6.2 Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	61



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1 Hasil Kuesioner	36
4.2 Pengelompokan Interval	37
5.1 Pengujian Validitas	39
5.2 Nilai Korelasi Hitung	40
5.3 Nilai Korelasi Realibilitas	41
5.4 Pengelompokan Internal Dan Eksternal Dalam Analisa SWOT	45
5.5 Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Jumlah Siswa	52
6.1 Perbandingan Strategi Pemasaran Pada Bulan Maret Sampai Agustus 2013 Dengan Bulan September 2013 sampai Februari 2014.....	56



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Model Kebijakan Manajemen Lembaga Bimbingan Belajar EFF Cabang SBS Bekasi	21
2.2 Analisa SWOT	22
2.3 Penjelasan Analisa SWOT	23
3.1 <i>Flow</i> Proses Diagram Alir.....	29
3.2 <i>Flow</i> Proses Diagram Analisa Data	32
5.1 Skema Analisa SWOT di Lembaga Pendidikan EFF Cabang SBS Bekasi	47



DAFTAR GRAFIK

Grafik	Halaman
4.1 Jumlah Pendaftar pada Bulan Maret Sampai Dengan Agustus 2013.	38
5.1 Jumlah Pendaftar Pada Bulan September 2013 Sampai Bulan Februari 2014.....	54
6.1 Perbandingan Jumlah Pendaftar Pada Bulan September 2013 Sampai Bulan Februari 2014.....	59



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Tabel lampiran 1	Pertanyaan kuesioner 63
Tabel lampiran 2	Jawaban kuesioner 64
Tabel lampiran 3	Keterangan kode warna 69
Tabel lampiran 4	Hasil kuesioner 70
Tabel lampiran 5	Uji Validitas Kuesioner 71
Tabel lampiran 6	Korelasi Kevalidan Kuesioner 76
Tabel lampiran 7	Perhitungan Responden Ganjil genap..... 77



UNIVERSITAS
MERCU BUANA