

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendidikan di Indonesia adalah seluruh pendidikan yang diselenggarakan di Indonesia, baik itu secara terstruktur maupun tidak terstruktur. Secara terstruktur, pendidikan di Indonesia menjadi tanggung jawab Kementerian Pendidikan Nasional Republik Indonesia (Kemdiknas), dahulu bernama Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia (Depdikbud). Di Indonesia semua penduduk wajib mengikuti program wajib belajar pendidikan dasar sembilan tahun, enam tahun di sekolah dasar dan tiga tahun di sekolah menengah atas. Saat ini pendidikan di Indonesia diatur melalui Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.

Pendidikan merupakan faktor penting bagi kelangsungan kehidupan bangsa dan faktor pendukung yang memegang peranan penting di seluruh sektor kehidupan, sebab kualitas kehidupan suatu bangsa sangat erat dengan tingkat pendidikan. Peran sekolah dinilai sangat penting bagi maju dan berkembangnya masyarakat dan terjaminnya kebutuhan kehidupan mereka kelak di kemudian hari. Ada lima manfaat sekolah yaitu :

1) Pengembangan kecerdasan pikiran dan pengetahuan: sekolah adalah sebuah lembaga yang di samping mengembangkan pribadi anak didik secara menyeluruh juga merupakan lembaga penelitian guna pengembangan ilmu dan pengetahuan secara lebih ilmiah. Dalam hal ini, fungsi sekolah yang lebih penting adalah menyampaikan pengetahuan dan melaksanakan tugas mencerdaskan bangsa. Fungsi sekolah dalam pendidikan intelektual dapat disamakan dengan fungsi keluarga dalam pendidikan formal

2) Spesialisasi: Di dalam fungsi ini, sekolah memberikan bekal keterampilan dan ilmu pengetahuan secara terpolu dan secara sistematis dengan mempertimbangkan bakat dan minat dari peserta didik sehingga mereka mampu menjadi seseorang yang memiliki keahlian khusus di bidangnya

3) Sosialisasi: sekolah mempunyai peranan yang penting di dalam proses sosialisasi, yaitu proses membantu perkembangan individu menjadi makhluk sosial, makhluk yang dapat beradaptasi dengan baik di masyarakat. Sebab bagaimanapun pada akhirnya dia berada di masyarakat

4) Konservasi dan transmisi kultural: sekolah memelihara warisan budaya yang hidup dalam masyarakat dengan jalan menyampaikan warisan kebudayaan tadi (transmisi kultural) kepada generasi muda, dalam hal ini tentunya adalah anak didik

5) Transisi dari rumah ke masyarakat; ketika berada di keluarga, kehidupan anak serba menggantungkan diri kepada orang tua, maka memasuki sekolah, dia mendapatkan kesempatan untuk melatih diri sendiri dan tanggung jawab sebagai persiapan sebelum ke masyarakat.

Pendidikan merupakan jasa yang berupa proses pembudayaan, pengertian ini berimplikasi terhadap adanya input dan output. Dalam hal ini yang menjadi input adalah peserta didik, sarana, prasarana, dan lingkungan, sedangkan outputnya adalah jasa pelayanan pendidikan, lulusan atau alumni dan hasil penelitian.

Minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya didasari oleh berbagai macam pertimbangan seperti keamanan secara ekonomi, perkembangan anak, harga diri, dan faktor lainnya, kebanyakan orang yang kondisi ekonominya menengah ke atas mampu memilih sekolah dasar yang terbaik bagi mereka dan anaknya. Pemilihan sekolah yang tepat tidak lepas dari peran dan fungsi sekolah sendiri yang semakin berkembang di era modern ini. Minat diperoleh dari suatu proses belajar dan proses pemikiran yang membentuk suatu persepsi. Minat pembelian ini menciptakan suatu motivasi yang terus terekam dalam benaknya dan menjadi suatu keinginan yang sangat kuat yang pada akhirnya ketika seorang konsumen harus memenuhi kebutuhannya akan mengaktualisasikan apa yang ada di dalam benaknya tersebut.

Sekolah dasar swasta di Indonesia berkembang dengan pesat. Perkembangan ini juga terjadi di kota Bandar Lampung, dimana terdapat berbagai sekolah dasar swasta

dalam jumlah yang cukup banyak dan menawarkan metode pendidikan yang beraneka ragam. Perkembangan jumlah sekolah tersebut mengakibatkan semakin tingginya persaingan usaha diantara mereka.

Sejauh ini, pendidikan di Bandar Lampung telah mengalami peningkatan kualitas pendidikan. Dilihat melalui visi misi sekolah yang mengacu pada peningkatkan kualitas pendidikan di Bandar Lampung. Untuk meningkatkan kualitas tersebut, banyak sekolah di Bandar Lampung yang telah menambah dan menyediakan fasilitas-fasilitas yang mendukung hal tersebut. Seperti kurikulum yang berbasis teknologi, tersedianya laboratorium komputer, laboratorium kimia dan pengajar yang berkompeten.

Harga merupakan tingkat biaya yang ditetapkan dan mekanisme pembayaran dalam menggunakan jasa pendidikan yang menjadi pertimbangan orang tua dalam memilih jasa pendidikan. Dalam hal ini harga berupa uang pembangunan (*enroll payment*), untuk sarana dan prasarana sekolah seperti gedung sekolah, fasilitas belajar mengajar, fasilitas bermain, serta makan siang dan kudapan yang bisa dinikmati oleh siswa.

Di Bandar Lampung banyak sekolah dasar swasta yang menawarkan fasilitas pendidikan yang modern. Banyak pihak sekolah yang menyadari bahwa kebutuhan pendidikan sudah sangat banyak dimintai oleh orang tua murid, apalagi banyak orang tua murid yang membutuhkan sekolah yang berkualitas yang dapat mendidik anak mereka menjadi anak yang lebih berguna baik secara kognitif maupun kemampuan berfikirnya. Selain itu orang tua murid dengan pendidikan yang

berkualitas tinggi maka anak mereka dapat efektif secara perilaku dan psikomotornya, memiliki motivasi dan kemauan untuk menjadi orang yang berguna. Berikut adalah tabel biaya beberapa sekolah dasar swasta di Bandar Lampung.

Tabel 1.1 Biaya Sekolah pada Beberapa Sekolah Dasar Swasta di Bandar Lampung jenjang SD Tahun 2012-2013

No	Daftar Biaya	Tunas Mekar (Rp)	Global Surya (Rp)	Star Kids (Rp)	Darma Bangsa (Rp)
1	Uang bangunan	19.800.000	13.200.000	12.700.000	16.000.000
2	Spp per Bulan	1.100.000	750.000	750.000	1.000.000
3	Seragam	650.000	850.000	550.000	1.000.000
	TOTAL	21.550.000	14.800.000	14.000.000	18.000.000

Sumber : Sekolah Tunas Mekar, Sekolah Global Surya, Sekolah Star Kids , Sekolah Darma Bangsa

Dari tabel 1.1 dapat diketahui bahwa total biaya sekolah di Tunas Mekar Indonesia pada jenjang SD adalah sebesar Rp 21.550.000 , Total biaya sekolah di Global Surya pada jenjang SD adalah sebesar Rp 14.800.000 Total biaya sekolah di Star Kids pada jenjang SD adalah sebesar Rp 14.000.000 Total biaya sekolah di Sekolah Darma Bangsa pada jenjang SD adalah sebesar 18.000.000 .

Kualitas jasa pendidikan juga merupakan hal yang sangat penting diperhatikan oleh orang tua ketika ingin menyekolahkan anaknya di sekolah tertentu. Sekolah Dasar Tunas Mekar Indonesia (TMI) Bandar Lampung memiliki kualitas pendidikan yang baik. Hal ini tentunya didukung oleh tenaga pengajar dan sistem belajar mengajar yang berkualitas tinggi. Di sekolah ini, tenaga pengajar memiliki jenjang pendidikan

minimal S1 dan sebelum mengajar diwajibkan mengikuti *training* untuk metode pengajaran Sekolah Dasar TMI. Fasilitas merupakan hal yang diperlukan dalam mencapai sasaran belajar mengajar di sekolah. Sejauh ini fasilitas sekolah berupa gedung sekolah, ruang kelas yang nyaman dan mendukung kegiatan belajar mengajar, sarana olahraga, tempat bermain, perpustakaan, komputer, beberapa instrumen musik.

Dalam studi kasus ini, peneliti memfokuskan pada pendidikan di Sekolah Dasar Tunas Mekar Indonesia (TMI) Bandar Lampung sebagai salah satu dari banyak sekolah dasar swasta di Bandar Lampung mampu menghadapi dinamika persaingan yang ketat dengan sekolah dasar swasta lainnya. Sekolah Dasar Tunas Mekar Indonesia (TMI) Bandar Lampung dapat meningkatkan minat orang tua murid yang berdampak bagi keputusan memilih jasa pendidikan sekolah tersebut melalui peningkatan peranan lokasi, harga, kualitas pendidikan dan fasilitas. Lokasi yang strategis akan menarik minat konsumen untuk menyekolahkan anaknya di sekolah tersebut. Sedangkan harga yang tinggi harus mampu diimbangi dengan kualitas pendidikan yang terbaik. Kualitas pendidikan merupakan bagian dari Sekolah Dasar Tunas Mekar Indonesia (TMI) Bandar Lampung sebagai salah satu dari banyak sekolah dasar swasta di Bandar Lampung mampu menghadapi dinamika persaingan yang ketat dengan sekolah dasar swasta lainnya.

Sekolah Dasar Tunas Mekar Indonesia (TMI) Bandar Lampung dapat meningkatkan minat orang tua murid yang berdampak bagi keputusan memilih jasa pendidikan sekolah tersebut melalui peningkatan peranan lokasi, harga, kualitas pendidikan dan

fasilitas. Lokasi yang strategis akan menarik minat konsumen untuk menyekolahkan anaknya di sekolah tersebut. Sedangkan harga yang tinggi harus mampu diimbangi dengan kualitas pendidikan yang terbaik. Kualitas pendidikan merupakan bagian dari

Manajemen TMI beralih dari pemilik lama ke pemilik saat ini pada tahun 1999. Saat itu TMI hanya terdiri dari KB dan TK di jalan KH. Ahmad Dahlan No.4, Pahoman, dan masih di bawah Yayasan Tunas Mekar Indonesia yang bekerjasama dengan Kak Seto selama 5 tahun (1999-2004). Pada tahun 2002, PT. Tunas Mekar Indonesia diresmikan melalui Notaris Doni,S.H. dengan Akta PT nomor: 4 tahun 2002. Pada tahun 2004, TMI mulai membangun SD di jalan Arief Rahman Hakim No.36, Sukabumi di bawah naungan PT. Tunas Mekar Indonesia dan sekaligus berfungsi sebagai kantor pusat, Pada tahun 2007, PT. TMI membangun SMP. Pada tahun 2010, PT. TMI membangun SMA di jalan Arief Rahman Hakim No.30, Sukabumi.

Membaca kondisi ini maka, Tunas Mekar Indonesia menggunakan bauran pemasaran agar dapat memasuki dunia persaingan dan bersaing secara sehat. Bauran pemasaran mempunyai peranan penting dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan dan keberhasilan suatu pemasaran baik pemasaran produk maupun pemasaran jasa di pasar. Menurut Philip Kotler (2005:18) “Bauran Pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya dipasar sasaran”.

Jadi dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran adalah suatu perangkat yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan terhadap produknya dan perangkat-perangkat tersebut akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran bagi perusahaan serta semua ini ditunjukkan untuk memberikan kepuasan kepada konsumennya.

Adapun perangkat atau alat dari bauran pemasaran menurut Yazid (2005:19) adalah sebagai berikut :

1. Produk (*product*)

Penawaran nyata perusahaan kepada pasarnya, termasuk didalamnya kualitas produk, desain produk, ciri-ciri produk, merek, dan kemasan produk.

Bauran pemasran produk yang telah dilakukan oleh Tunas Mekar Indonesia adalah menawarkan jasa pelayanan pendidikan yang berkualitas bagi konsumennya. Seperti tersedianya fasilitas dan teknologi yang modern yang dapat menunjang belajar mengajar yang di lakukan di TMI. Lingkungan sekolah yang bersih, sehingga memberikan kenyamanan tim pengajar dan siswa-siswi yang melakukan aktifitas belajar mengajar di sekolah TMI.

Selain pelayanan jasa, produk yang ditawarkan oleh TMI kepada konsumen tersedianya ruang bersama yang menjadi fasilitas bersama seperti aula, ruang meeting , laboratorium, ruang komputer. Sekolah juga menyediakan tempat ibadah untuk kegiatan beribadah.

2. Harga (*price*)

Jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk produk itu. Harganya harus sesuai dengan persepsi pelanggan terhadap nilai penawaran tersebut.

Tunas Mekar Indonesia memberikan harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas dan pelayanan jasa yang diberikan oleh pihak sekolah kepada konsumen. Sehingga dengan harga tersebut, maka konsumen dapat merasakan kepuasan.

3. Distribusi (*place*)

Berbagai aktifitas perusahaan untuk membuat produknya tersedia dan dapat diakses oleh pasar sasaran.

Sekolah Tunas Mekar Indonesia berada dilokasi yang strategis, yang mudah diakses oleh konsumen baik menggunakan kendaraan pribadi maupun transportasi umum. Sekolah Tunas Mekar Indonesia yang beralamatkan di Jl. Arief Rahman Hakim No.36, Sukabumi Bandar Lampung.

4. Promosi (*promotion*)

Berbagai aktifitas perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produknya kepada pasar sasaran. Promosi yang dilakukan oleh Sekolah Tunas Mekar berupa membagikan menyebarkan brosur, memasang spanduk dan pamflet , dan memasang iklan dikoran.

5. Orang (*people*)

Semua pelaku yang memainkan sebagian penyajian jasa dan karenanya mempengaruhi persepsi pembeli.

Orang yang berpengaruh terhadap penyajian jasa di sekolah Tunas Mekar Indonesia agar dapat mempengaruhi persepsi pembeli meliputi semua perangkat sekolah, seperti kepala sekolah , kepala departemen , wakil kepala sekolah , guru , dan staff.

6. Bukti Fisik (*physical evidence*)

Lingkungan fisik dimana jasa disampaikan dan dimana perusahaan dan konsumennya berinteraksi.

Lingkungan fisik dimana perusahaan menyampaikan pelayanan jasa dan berinteraksi kepada konsumen terjadi di sekolah Tunas Mekar Indonesia.

7. Proses (*process*)

Semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktifitas dengan mana jasa disampaikan yang merupakan sistem penyajian atau operasi jasa.

Proses penyajian jasa yang terjadi di Tunas Mekar Indonesia salah satunya adalah terjadi hubungan timbal balik antara perangkat sekolah dan konsumen.

Berdasarkan pemaparan, dapat diketahui bahwasannya dalam satu persaingan yang harus dimiliki dan dilakukan oleh sekolah Tunas Mekar Indonesia adalah dengan menerapkan bauran pemasaran yang diharapkan nantinya akan dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Oleh karena itu, maka peneliti tertarik untuk membahas dan meneliti masalah yang berkaitan dengan penerapan bauran pemasaran serta pengaruhnya terhadap keputusan pembelian konsumen.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan paparan yang telah dikemukakan pada latar belakang yaitu terjadinya persaingan antar sekolah dasar swasta yang ada di Bandar Lampung yang dijelaskan dengan Tabel 1.1 Biaya Sekolah pada beberapa sekolah swasta di Bandar Lampung jenjang SD di mana biaya sekolah di Tunas Mekar Indonesia paling mahal di bandingkan sekolah lainnya.

Maka permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini yaitu Apakah bauran pemasaran berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada sekolah Tunas Mekar Indonesia di Bandar Lampung .

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan permasalahan, tujuan penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh variabel bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi, orang, bukti fisik, proses) terhadap keputusan pembelian pada sekolah Tunas Mekar Indonesia di Bandar Lampung.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Hasil penelitian ini dapat memberi informasi kepada sekolah Tunas Mekar Indonesia sehingga dapat digunakan untuk menentukan kebijaksanaan pengambilan keputusan.
2. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti dalam penerapan pengetahuan dari teori yang diterima serta menambah ilmu pengetahuan dan kepustakaan.

1.5 Kerangka Pikir

Adapun perangkat atau alat dari bauran pemasaran menurut Yazid (2005:19) adalah sebagai berikut :

1. Produk (*product*)
Penawaran nyata perusahaan kepada pasarnya, termasuk didalamnya kualitas produk, desain produk, ciri-ciri produk, merek, dan kemasan produk.
2. Harga (*price*)
Jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk produk itu. Harganya harus sesuai dengan persepsi pelanggan terhadap nilai penawaran tersebut.
3. Distribusi (*place*)
Berbagai aktifitas perusahaan untuk membuat produknya tersedia dan dapat diakses oleh pasar sarannya.

4. Promosi (*promotion*)

Berbagai aktifitas perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produknya kepada pasar sasarannya.

5. Orang (*people*)

Semua pelaku yang memainkan sebagian penyajian jasa dan karenanya mempengaruhi persepsi pembeli.

6. Bukti Fisik (*physical evidence*)

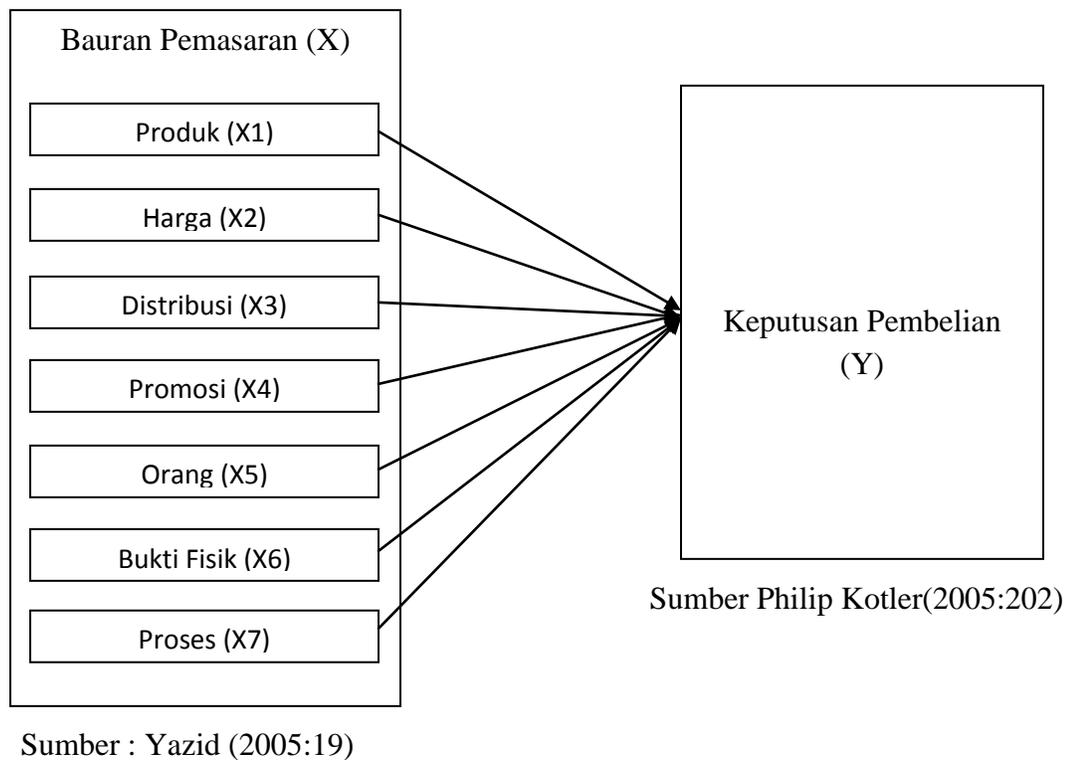
Lingkungan fisik dimana jasa disampaikan dan dimana perusahaan dan konsumennya berinteraksi.

7. Proses (*process*)

Semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktifitas dengan mana jasa disampaikan yang merupakan sistem penyajian atau operasi jasa

Menurut Philip Kotler (2005:202) keputusan pembelian adalah “ karakteristik pembeli dan proses pengambilan keputusannya akan menimbulkan keputusan pembelian.

Paradigma Penelitian :



Gambar 1. Bagan paradigma penelitian bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian pada sekolah Tunas Mekar Indonesia

1.6 Hipotesis

Bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, distribusi, promosi, orang, bukti fisik, dan proses berpengaruh secara signifikan pada keputusan pembelian pada sekolah Tunas Mekar Indonesia di Bandar Lampung.