

ABSTRAK

Tesis dengan judul “*Blue Ocean Strategi Dalam Meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan (Studi Multikasus di SD Muhammadiyah Terpadu Ponorogo dan SD Islam Al Azhaar Tulungagung)*” ini ditulis oleh Nur Ayu Habibah di bimbing oleh Dr Hj Sulistyorini, M.Ag dan Dr. H. Abdul Aziz, M.Pd.I.

Kata Kunci: *Blue Ocean Strategy*, Pemasaran, Jasa Pendidikan

Penelitian dalam tesis ini dilatarbelakangi oleh sebuah fenomena yang terjadi pada masyarakat. Persaingan mendapatkan murid merupakan sebuah tantangan tersendiri yang memerlukan langkah yang tepat agar eksistensi lembaga pendidikan tetap terwujud.

Rumusan masalah dalam penelitian tesis ini adalah: 1. *Utilitas* lembaga pendidikan sehingga diminati *customer* 2. Perumusan rangkaian biaya yang ditawarkan supaya terjangkau oleh *customer* 3. Langkah- langkah yang dilakukan lembaga untuk pencapaian biaya sasaran 4. Hambatan yang dialami dalam penerapan *blue ocean strategi*.

Metode penelitian yang dilakukan dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi multi kasus (*multi case studies*). Penggunaan metode ini karena sebuah *inquiry* secara empiris yang mengidentifikasi fenomena sementara dalam konteks kehidupan nyata (*real life context*), ketika tampak adanya batas antar konteks dan sumber-sumber fakta ganda yang digunakan.

Tesis ini bermanfaat bagi kepala sekolah pada umumnya dan penulis khususnya dalam menambah wawasan pola pikir, sikap, dan pengalaman sebagai upaya peningkatan kualitas dalam pembelajaran, yakni dengan memahami *Blue Ocean Strategi* dalam meningkatkan ilmu pemasaran jasa pendidikan.

Dari hasil penelitian ini penulis menyimpulkan bahwa 1. *Blue Ocean Strategi* dalam peningkatan jasa pendidikan di SD Muhammadiyah Terpadu Ponorogo dikatakan berhasil, diminati oleh *customer*. Adapun ide *Blue Ocean Strategi* tersebut meliputi *life skill*, ekstrakurikuler robotika yang banyak mendapatkan penghargaan serta ekstrakurikuler biola 2. *Blue Ocean Strategi* dalam peningkatan jasa pendidikan di SD Islam Al Azhaar dikatakan berhasil, diminati *customer*. Adapun ide *Blue Ocean Strategi* tersebut meliputi kelas tafhiz, kelas Inggris dan *Boarding School*.

ملخص

رسالة الماجستير بالعنوان استراتيجية المحيط الأزرق في تنمية تسويق المحسنة (دراسة متعلقة بالأحداث في المدرسة الابتدائية المحمدية المتكاملة فونورجو والمدرسة الابتدائية الإسلامية الأزهار تولوج أجونج) كتبتها نور أيو حبيبة بإشراف الدكتور الحاجة سولس تيوريبي الماجستير والدكتور الحاج عبد العزيز الماجستير

الكلمة الحامة : استراتيجية المحيط الأزرق، تنمية تسويق المحسنة التربوية

والدافع وراء هذا البحث في هذه رسالة الماجستير التي كتبها ظاهرة تحدث في المجتمع. المنافسة تزداد الطلاب هو التحدي الذي يتطلب التدابير المناسبة بحيث أن وجود المؤسسات التعليمية لا تزال تتحقق.

مشاكل هذه رسالة الماجستير هي: 1 . المؤسسات التعليمية المساعدة بحيث يمكن للعملاء المهتمين التكلفة 2 . تحديد الصياغة بأسعار معقولة التي يقدمها العملاء 3 . الخطوات التي نفذت في المؤسسة لتحقيق أهداف التكلفة 4 . الحواجز من ذوي الخبرة في تطبيق استراتيجية المحيط الأزرق

هذه الأطروحة هي مفيدة لمديري المدارس بشكل عام وعلى وجه الخصوص المؤلفين توسيع في التفكير، وال موقف، والخبرة في محاولة لتحسين نوعية التعليم، من خلال فهم استراتيجية المحيط الأزرق في تحسين الخدمات تعليم العلوم التسويق

من هذه النتائج خلاص الباحثة إلى أن 1 . استراتيجية المحيط الأزرق في تطوير الزيادة في الخدمات التعليمية في المدرسة الابتدائية المتكاملة محمدية فونورجوناجحة، وقبول عند العملاء. أما بالنسبة لفكرة استراتيجية المحيط الأزرق يشمل المهارات الحياتية، المنهجية الروبوتات والعديد من الحائز على جائزة الكمان المنهج الزائد 2 . استراتيجية المحيط الأزرق في تحسين خدمات التعليم في المدرسة الابتدائية الإسلامية الأزهار ناجح، مقبول عند العملاء. أما بالنسبة لفكرة استراتيجية المحيط الأزرق يشمل تطبيقات الذاكرة، درس اللغة الإنجليزية ومدرسة داخلية

ABSTRACT

Thesis titled "Blue Ocean Strategy in Improving the Marketing of Educational Services (Multicase Study in SD Muhammadiyah Integrated Ponorogo and Al Azhaar Islamic Elementary School Tulungagung)" was written by Nur Ayu Habibah guided by Dr. Hj Sulistyorini, M. Ag and Dr. H. Abdul Aziz, M.Pd.I.

Keywords: Blue Ocean Strategy ,Marketing, Education Services

Research in this thesis is motivated by a phenomenon that occurs in society. Competition to get students is a challenge in itself that requires appropriate steps for the existence of educational institutions remain to be realized.

The range of cost offered to be reached by the customer 3. The steps taken by the institution to achieve the target cost 4. The obstacles experienced in the application of blue ocean strategy.

This Research of approach used kualitatif approach with multi case studies. Becaused of inquired which is identification of phenome in real life context, when it seems there is rules of context and double fact resouced.

This thesis is useful for principals in general and writers in particular to add insight into the mindset, attitude, and experience as an effort to improve the quality of learning, that is by understanding the Blue Ocean Strategy in improving the science of education services marketing.

From the results of this study the authors conclude that 1. Blue Ocean Strategy to improvement of education services in SD Muhammadiyah Integrated Ponorogo said successful, in demand by the customer. The Blue Ocean Strategy includes life skill, extracurricular robotics that get many awards and extracurricular violin 2. Blue Ocean Strategy in improving education services in Al Azhaar Islamic Element is said to be successful, customer demand. The Blue Ocean Strategy ideas include tahfiz class, English class and Boardiung School.