

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Hasil Penelitian**

##### **1. Strategi Manajemen Pemasaran Siswa Baru Dalam Peningkatan Jumlah Siswa Di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang.**

Strategi manajemen pemasaran yang dilakukan SMP Negeri 1 Gunung Kaler sebelum kegiatan penerimaan siswa baru berlangsung yaitu adanya perencanaan yang telah ditetapkan diawal, sehingga dapat meminimalisir kegagalan atau masalah-masalah yang ditemui saat pelaksanaannya, perencanaan merupakan langkah pertama yang dilaksanakan dalam mencapai tujuan. Terutama dalam bidang manajemen pemasaran, dalam manajemen pemasaran perencanaan dibuat agar program-program kerja dalam manajemen pemasaran dapat terlaksana dengan baik. Adanya perencanaan yang telah disusun dengan baik menjadi dasar ketika program yang akan dicapai terdapat banyak masalah yang akan dihadapi.

Startegi manajemen pemasaran adalah proses perencanaan, pelaksanaan, pemikiran, menetapkan harga promosi barang dan jasa yang bertujuan memuaskan pelanggan dan organisasi.

Manajemen pemasaran menjadi salah satu lingkup penting dalam manajemen sekolah untuk mendapatkan siswa dengan jumlah yang banyak maka perlu adanya strategi pemasaran. SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang terletak di Jln Syech Nawawi Tanara RT/RW 7/3 Kelurahan kedung kecamatan gunung kaler memiliki perencanaan strategi pemasaran untuk memasarkan produk yang dihasilkan oleh lembaga guna meningkatkan jumlah peserta didik setiap tahunnya. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Agus Santosa selaku kepala sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang memberikan tanggapan dalam wawancaranya.

“Saya sebagai kepala sekolah menekankan bahwa untuk strateginya saya mempercayai secara penuh untuk mengatur dengan rapi mulai dari TIM PPDBnya, para guru yang ikut andil dalam penerimaan siswa baru serta saling bekerja sama satu sama lain agar mencapai jumlah target calon peserta didik yang diinginkan”.<sup>1</sup>

Dalam perencanaan strategi pemasaran pendidikan SMP Negeri 1 Gunung Kaler maka disusun panitia PPDB, untuk panitianya yaitu sumber daya manusia yang ada disekolah semuanya ikut terlibat dalam tim PPDB yang dilakukan pertama kali yaitu sosialisasi brosur selain itu dilakukan pembagian waktu dan tempat promosi.

---

<sup>1</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Agus Santosa, S.Ag, Kepala Sekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 9 Maret 2022.

Selanjutnya hal ini didukung dengan hasil wawancara bersama salah satu panitia tim PPDB, yaitu ibu Halimah sebagaimana hasil wawancara berikut ini

“Menurut saya perencanaan pemasaran siswa baru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu dengan cara mempromosikan SMP Negeri 1 Gunung Kaler dengan promosi yang baik dan menarik, yaitu dengan cara menyebarkan brosur, spanduk, banner disosial media sekolah, sosial media guru, melakukan silaturahmi kesekolah SD terdekat dengan sistem zonasi, dan memebentuk tim pelaksanaan PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru).”<sup>2</sup>

Mempromosikan sekolah yang pertama dilakukan adalah menentukan waktu dan tempat kapan dan dimana proses promosi dilakukan, apakah hanya di daerah sekolah saja atau diluar daerah sekolah tersebut. Hal ini diperjelas oleh Bapak Dachori selaku guru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler mengatakan bahwa:

“Setelah melakukan rapat bersama kepala sekolah bahwa promosi harus dilakukan diluar daerah desa tanara, dengan cara : 1) menpromosikan ke lingkungan sekitar, 2) membantu memasang banner, 3) menjadi kepanitian penerimaan peserta didik baru (PPDB), 4) promosi lewat sosial media sekolah, 5) serta menggunakan brosur. Brosur berisi tentang jadwal pembelajaran, serta fasilitas yang kami miliki sekolah karena sekolah kita bersaing dengan sekolah setingkat agar jumlah calon peserta didik yang dihasilkan meningkat.”<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Halimah S.Pd, TIM PPDB di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 9 Maret 2022.

<sup>3</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Moch Dachori, S.Pd, Guru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 9 Maret 2022.

Pada dasarnya sekolah mempunyai target tersendiri dalam mempromosikan sekolahnya kepada masyarakat. Target yang kami tuju adalah anak lulusan SD/MI swasta atau negeri yang tidak ada kriteria khusus semua bisa bersekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler melalui sistem zonasi.<sup>4</sup>

Target yang dituju semua jenjang SMP Negeri 1 Gunung Kaler adalah peserta didik mulai dari umur 12 tahun yang tidak memandang dari golongan atas maupun menengah karena golongan bawah pun bisa bersekolah di SMP Negeri 1 Gunung kaler selain target waktu, dan tempat yang direncanakan dalam menentukan tim pelaksana strategi pemasaran SMP Negeri 1 Gunung Kaler penyusunan perencanaan yang disusun oleh seluruh sumber daya manusia yang ada di sekolah pendidik harus mengikutsertakan dalam proses mempromosikan suatu sekolah, karena berhasil tidaknya sebuah promosi itu terdapat pada tim pelaksana. Tim pelaksana harus menggunakan media dalam mempromosikan sekolahnya.

Untuk meningkatkan eksistensiya lembaga pendidikan dituntut untuk melakukan proses pemasaran pendidikan menurut

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Moch Dachori, S.Pd. I, Guru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 10 Maret 2022.

penuturan bapak kepala sekolah pada hasil wawancaranya adalah sebagai berikut.

“Jika berbicara mengapa lembaga pendidikan perlu melakukan sebuah proses pemasaran ? Itu karena kita sebagai akademisi, pendidik, pengajar, kita perlu melakukan sebuah pemasaran lembaga pendidikan agar dikenal oleh masyarakat luas dan mendapatkan calon peserta didik yang lebih banyak, terlebih lagi dilingkungan SMP Negeri 1 Gunung Kaler terdapat sekolah yang setingkat jenjangnya. Sebagai bentuk pemasarannya untuk itu SMP Negeri 1 Gunung Kaler menyediakan fasilitas sekolah gratis, sarana dan prasarananya mencukupi, agar menarik minat dan potensi peserta didik baru.”<sup>5</sup>

Penggunaan media dalam hal untuk mempromosikan suatu sekolah kita harus melihat target dari sekolah tersebut untuk menunjang proses keberhasilan dalam proses sebuah promosi. Tanpa adanya sebuah promosi maka sekolah tersebut tidak akan dikenal dimasyarakat, wali murid atau orang tua yang menyekolahkan anaknya di SMP Negeri 1 Gunung Kaler karena seringkali silaturahmi ke sekolah SD/MI terdekat hal ini dipertegas oleh ibu jumanah selaku orang tua murid dalam wawancara sebagai berikut:

“Saya mengetahui sekolah SMP Negeri 1 Gunung kaler karena saya melihat ada sosialisasi yang datang dari sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler ke sekolah dasar pada saat saya mengantar adik rahman disekolah dasar dan Alhamdulillah setelah saya menyekolahkan anak saya di SMP Negeri 1

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Agus Santosa, S. Ag, Kepala Sekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 09 Maret 2022.

Gunung Kaler anak saya mengalami perkembangan yang cukup meningkat dengan baik dari tahun ketahun baik akademik maupun non akademik.”<sup>6</sup>

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang paling esensial dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan. Karena tanpa adanya perencanaan maka pelaksanaan tidak akan berjalan dengan lancar, oleh karena itu, suatu lembaga pendidikan harus memperhatikan golongan menengah kebawah karena mereka bentuk tempat yang untuk meningkatkan kemampuan peserta didik.

Dalam rangka menciptakan dan mencari pelanggan atau konsumen SMP Negeri 1 Gunung Kaler ini merencanakan alat yang digunakan untuk mempromosikan SMP Negeri 1 Gunung Kaler tersebut yaitu: Dengan menggunakan famplet, brosur, spanduk, wali murid, dari mulut ke mulut dan silaturahmi langsung kesekolah SD/MI terdekat. Karena dengan strategi pemasaran seperti itu sekolah tersebut diharapkan dapat dikenal dengan banyak orang tidak hanya dilingkungan sekolah tetapi juga diluar lingkungan sekolah,

Peran guru dalam memasarkan pendidikan di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang yaitu semua guru ikut terlibat, baik sebagai panitia penerimaan siswa baru ataupun sebagai

---

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Jumanah, Wali Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 11 Maret 2022.

rekrutmen.<sup>7</sup> Lembaga pendidikan, sebagai wadah untuk siswa membina ilmu dan pengetahuan, untuk mencapai target siswa yang diinginkan maka perlu adanya pemasaran yang baik.

Salah satu cara pemasaran yang dilakukan SMP Negeri 1 Gunung Kaler adalah menggunakan brosur. Brosur berisi tentang jadwal pembelajaran, serta fasilitas yang kami miliki.<sup>8</sup> Mengenai tanggapan saya dengan sistem penerimaan siswa baru yaitu kami semua bersedia dan berkomitmen mengambil peran dalam penerimaan peserta didik baru.<sup>9</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas, promosi dalam suatu lembaga sangatlah penting karena untuk mempromosikan lembaga kepada masyarakat agar masyarakat mau menjadi konsumen tetap. Selain promosi penting digunakan dalam strategi pemasaran kualitas pendidik juga harus diperhatikan. Untuk tenaga pendidik diharapkan sudah memenuhi kriteria pendidik, dan mampu memberikan contoh yang baik terhadap peserta didik, serta mampu mengajarkan program-program unggulan yang dimiliki SMP Negeri 1 Gunung

---

<sup>7</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Pangesti Wahyu Utami S.Pd, Guru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 11 Maret 2022.

<sup>8</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Ricky Elbarano S.Pd, Guru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 11 Maret 2022.

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Eka Septian Yulistira, S.Pd, Guru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 11 Maret 2022.

Kaler, serta mampu menjaga sikap dan berinteraksi dengan baik terhadap masyarakat sekitar.

Dari perencanaan-perencanaan yang dibuat oleh kapala sekolah, dan pihak guru, diharapkan semua yang telah diajarkan dan diprogramkan dari sekolah ini bisa dilaksanakan dengan baik. Menyusun perangkat strategi pemasaran pendidikan harus dirumuskan oleh tim pelaksana (penerimaan peserta didik baru) PPDB SMP Negeri 1 Gunung Kaler. Maksud dari susunan perangkat strategi pemasaran pendidikan tersebut ialah untuk dijadikan implementasi strategi pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler atau acuan dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan agar tidak terjadi penyimpangan dari koridor pendidikan yang berdasarkan visi, misi, SMP Negeri 1 Gunung Kaler.

Implementasi dari strategi pemasaran banyak berpengaruh terhadap peningkatan jumlah siswa, temuan penelitian pada implementasi strategi pemasaran dalam peningkatan jumlah siswa telah dipaparkan pada bab sebelumnya yaitu: 1), tim peneirmaan peserta didik baru yang saling berkoordinasi dan melakukan tugas sesuai yang ditugaskan. 2), melaksanakan pemasaran terhitung dari bulan april, tim penerimaan siswa baru dari SMP Negeri 1 Gunug



Kaler langsung datang kelokasi tepatnya di sekolah-sekolah dasar yang ada disekitar, tim penerimaan peserta didik baru dari SMP Negeri 1 Gunung Kaler akan mendata berapa banyak yang akan masuk kesekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler, karena ini sudah menjadi rutinitas tahunan SMP Negeri 1 Gunung kaler, langkah ini merupakan langkah yang baik demi peningkatan jumlah siswa yang diinginkan. 3). Penyebaran alat media brosur, banner, pamflet, wali murid, via online seperti facebook, instagram, dan whatsapp story.

Dalam prinsip manajemen proses pelaksanaan ini dilakukan setelah perencanaan dibuat selanjutnya pertanyaan kesepuluh yaitu: menurut tanggapan bapak, selaku kepala sekolah, bagaimana strategi pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa? maka diperoleh jawaban berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Agus selaku kepala sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler mengatakan bahwa:

“Startegi pemasaran dalam peningkatan jumlah siswa yaitu dengan cara :

1) mempromosikan kelingkungan sekitar, 2)membantu memasang banner, 3) menjadi kepanitian penerimaan peserta didik baru (PPDB), 4) serta promosi lewat sosial media sekolah. Pelaksanaan merupakan wujud dan realisasi perencanaan program yang telah dirancangkan dalam skala prioritas sasaran mutu yang hendak dicapai.”<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Bapak Agus Santosa, S. Ag, Kepala Sekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 14 Maret 2022.

Dalam hal ini di jelaskan bahwa pemasaran adalah pokok utama dari sebuah lembaga sekolah untuk mempromosikan sekolah tersebut dan untuk mendapatkan calon peserta didik yang diharapkan. Hasil wawancara Bapak Agus Santosa selaku kepala sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler bahwa:

“Perencanaan pemasaran siswa baru di SMP Negeri 1 Gunung kaler Kabupaten Tangerang yaitu dengan mempromosikan dengan baik, dengan cara menyebarkan spanduk, banner disosial media sekolah, maupun sosial media guru, serta melakukan silaturahmi kesekolah SD terdekat dan sistem zonasi. Jadi pemasaran merupakan hal yang paling utama dalam penerimaan siswa baru terutama media-media yang akan digunakan bukan hanya direncanakan saja akan tetapi harus dilaksanakan, dalam mempromosikan diri lembaga kepada masyarakat, SMP Negeri 1 Gunung Kaler menggunakan beberapa media penunjang antara lain: famplet, banner, brosur, lewat guru dan wali murid, yang paling unggul itu melalui masyarakat itu sendiri.”<sup>11</sup>

Pelaksanaan dijalankan sesuai dengan apa yang direncanakan oleh sekolah yang pertama yaitu mengenai tim penerimaan peserta didik baru (PPDB), waktu dan tempat serta target yang dituju setiap saat dan setiap hari sekolah itu bisa mempromosikan sekolah akan tetapi waktu yang tepat yaitu pada waktu ajaran baru atau sebelum penerimaan peserta didik baru, itu berlangsung bulan april sampai dengan waktu yang ditentukan oleh sekolah. Dari hasil wawancara sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu elinah, mengatakan bahwa:

---

<sup>11</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Agus Santosa, S. Ag, Kepala Sekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 14 Maret 2022.

“Jika ditanya berapa bulan pembukaan pelaksanaan penerimaan peserta didik baru, kami selaku panitia dalam penerimaan peserta didik baru sudah bergerak dan dilaksanakan sebelum pembukaan penerimaan siswa baru karena di lingkungan sekolah kami terdapat sekolah yang setingkat juga, bergerak dan sudah dilaksanakan sebelum pembukaan penerimaan siswa baru bagi kami merupakan langkah yang baik untuk meningkatkan jumlah peserta didik di sekolah.”<sup>12</sup>

Pelaksanaan penerimaan siswa baru yang dilakukan oleh tim penerimaan peserta didik baru (PPDB) dan guru SMP Negeri 1 Gunung Kaler yang bekerja sama dengan jenjang sekolah dasar atau madrasah ibtdaiyah terdekat untuk melakukan sosialisasi brosur dan masalah penerimaan peserta didik baru (PPDB). SMP Negeri 1 Gunung Kaler ini tidak menargetkan siapa yang boleh atau tidak boleh menjadi siswa atau siswi di SMP Negeri 1 Gunung Kaler. SMP Negeri 1 Gunung Kaler ini menyiapkan untuk semua golongan bisa masuk tidak memandang siapa yang kaya dan siapa yang miskin dan yang kedua yaitu pelaksanaan dalam memasarkan sekolah semua yang ada dalam sekolah. SMP Negeri 1 Gunung kaler berkewajiban untuk dapat mempromosikan sekolahnya agar masyarakat dapat mengetahui dan mendaftarkan anaknya kesekolah tersebut, sebagaimana yang diungkapkan oleh panitia TIM PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru) Bapak Saeful Millah

---

<sup>12</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Elinah S.Pd, TIM PPDB di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 14 Maret 2022.

mengungkapkan bahwa promosi yang dilakukan di SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu :

“Dalam mempromosikan sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu dengan cara mempromosikan kelingkungan sekitar, membantu memasang banner, menjadi bagian dari kepanitian penerimaan peserta didik baru (PPDB) serta promosi lewat sosial media sekolah. Selain itu juga kami menunjukkan kegiatan unggulan sekolah seperti: a) Kegiatan Rutin : apel pagi, upacara, dan rohis. b) Kegiatan spontan : membiasakan salam, membuang sampah pada tempatnya, membiasakan berpakaian rapi, dan membiasakan senyum. c) Kegiatan keteladanan memberi contoh, berpakaian rapi tepat waktu, tidak merokok dan hidup sederhana. d) Ektrakulikuler.”<sup>13</sup>

Keterangan diatas menjelaskan bahwa terdapat ekstrakulikuler yang dapat mengembangkan bakat dan minat peserta didiknya agar lebih berpotensi. Untuk ekstrakulikuler di SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu : 1) Pramuka 2) PMR 3) Rohis 4) Futsal 5) Paskibra Sekolah. Hal ini didukung dengan hasil wawancara bersama murid SMP Negeri 1 Gunung Kaler sebagaimana hasil wawancara sebagai berikut:

“Sebagai murid yang saya rasakan saat bersekolah di SMP Negeri 1 Gunung kaler yaitu saya dapat mengembangkan diri saya dibidang ekstrakulikuler khususnya ekstrakulieuer paskibraka, eskul paskibra inilah yang dapat melatih saya dalam kepemimpinan.”<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Saeful Millah TIM PPDB di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022

<sup>14</sup> Hasil wawancara dengan Ikhsan, Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

Dengan bentuk-bentuk program seperti diatas diharapkan akan banyak yang tertarik untuk bersekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler. Disela ketertarikan itu pihak sekolah sambil menyampaikan bahwa bukan hanya semata-mata mempromosikan lembaga tetapi juga sampai memperhatikan pelayanan untuk kehidupan beragama dan sosial yang harus saling membantu bekerja sama demi terciptanya kerukunan dan kemajuan SMP Negeri 1 Gunung Kaler. Mengenai tanggapan setelah bersekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu sumber daya manusia yang ada di sekolah ramah lingkungan dan menerapkan 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan, dan Santun). Dari hasil wawancara kepada seorang murid bernama Ridwan yang merupakan salah satu murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler, dalam penuturannya sebagai berikut:

“Menurut tanggapan saya setelah saya bersekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler, yang saya rasakan saya dapat menerapkan 5S (senyum, sapa, salam, sopan dan santun) hal ini bukan hanya saya terapkan dilingkungan sekolah namun, saya terapkan juga dilingkungan keluarga saya dan mencontohkannya kepada adik saya.”<sup>15</sup>

Hal ini senada dengan hasil wawancara wali murid SMP Negeri 1 Gunung Kaler, bahwasannya ketika anaknya dititipkan di

---

<sup>15</sup> Hasil wawancara dengan Ridwan, Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

sekolah tersebut ada perkembangan dari sikap dan tingkah laku yang berbeda contohnya lebih mengedepankan adab terhadap orang yang lebih tua darinya, sopan, santun serta penyayang.

“Setelah saya menyekolahkan anak saya di SMP Negeri 1 Gunung Kaler, anak saya mengalami perkembangan yang baik mulai dari patuh kepada orang tua, suka membantu orang lain dan berbuat baik terhadap sesama.

Adab sebelum ilmu adalah sesuatu hal yang pokok.”<sup>16</sup>

“Berdasarkan hasil wawancara, kepada murid SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu sistem pembelajaran yang dipakai oleh guru mata pelajaran dikelas yaitu ibu guru sebelum lanjut ke pembelajaran selanjutnya, ibu guru selalu menanyakan pelajaran/materi yang disampaikan minggu lalu sebelum memulai pelajarannya, dan teman-teman diperkenalkan oleh ibu guru untuk berdoa terlebih dahulu agar ilmu yang disampaikan diserap dengan baik.”<sup>17</sup>

Untuk mendapatkan suatu ilmu diperlukannya adab yang baik terutama kepada seorang pendidik. Seorang pendidik mengajarkan ilmunya kepada peserta didik dalam hal akademik. Agar tercapainya ilmu yang disampaikan dan bisa diserap oleh anak didiknya. Ketercapaian tersebut merupakan hal yang sangat penting dalam kaitannya masalah akademik. Dalam hal ini SMP Negeri 1 Gunung Kaler sangatlah mengedepankan masalah akademik dan *skill* yang diperoleh peserta didiknya.

---

<sup>16</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yani Wali Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022

<sup>17</sup> Hasil wawancara dengan Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022

”Berdasarkan hasil wawancara dari wali murid ketika ditanya, kalau ditanya untuk perubahan akademiknya, alhamdulillah anak saya masih mencapai nilai KKM (Tuntas), dan untuk kemampuan itu meningkat, karena anak saya mengikuti bidang ekstrakurikuler pramuka yang diadakan disekolah, sehingga anak saya dapat melatih kedisiplinan.”<sup>18</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari wali murid selanjutnya, ketika ditanya jadi untuk pandangan saya sebagai wali murid terhadap sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu terus tingkatkan lagi program kerja, terlebih bidang ekstrakurikulernya, agar dapat melatih kepemimpinan peserta didik yang bersekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler.<sup>19</sup>

Hasil wawancara wali murid lainnya juga, jika ditanya prestasi apa saja yang diraih, maka prestasi yang sudah anak saya raih yaitu juara 2 lomba latihan baris-berbaris yang diadakan disekolah.<sup>20</sup>

Keluaran (*Output*) SMP Negeri 1 Gunung Kaler ada yang diterima di sekolah-sekolah unggulan dan SMP Negeri 1 merupakan sekolah yang strategis karena terletak dipinggir jalan raya yang berada dipinggir rumah-rumah warga yang dekat dengan tokoh

---

<sup>18</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Fatmawati Wali Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

<sup>19</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Siti Nurlatifah Wali Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

<sup>20</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Nurul Khotimah Wali Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

peralatan sekolah dan warung klontong serta mudah di jangkau dengan peserta didik yang jalan kaki maupun yang membawa kendaraan motor. Sebagaimana yang diungkapkan oleh ilham yang merupakan alumni SMP Negeri 1 Gunung mengenai perkembangannya disekolah yaitu sebagaimana hasil wawancara berikut ini:

“Setelah saya bersekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler, perkembangan yang saya alami sendiri yaitu saya dapat bersaing secara sehat dengan temen lainnya sehingga nilai yang saya capai dapat memenuhi KKM (Tuntas) dan sehingga saya diterima di sekolah unggulan impian saya.”<sup>21</sup>

Dalam melakukan promosi sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler menggunakan media promosi lewat sosial media dan brosur yang disebar dijalan agar masyarakat mengenal dan menjadi konsumen di SMP Negeri 1 Gunung Kaler. SMP Negeri 1 Gunung Kaler juga memasang spanduk dan banner didalam lingkungan sekolah yang berisi tentang program yang dicapai untuk meningkatkan dalam pembelajaran. Promosi seperti ini memberikan dampak positif bagi sekolah karena makin banyaknya yang mendaftar di sekolah SMP Negeri 1 Gunung kaler maka akan semakin baik cirta sekolah dimata masyarakat, serta akan semakin

---

<sup>21</sup> Hasil wawancara dengan Ilham, Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.



bertambah setiap tahunnya jumlah calon peserta didik yang mendaftar di SMP Negeri 1 Gunung Kaler.

“Ketika ditanya adakah kendala dalam mempromosikan sekolahnya dalam merekrut calon peserta didik baru jawabnya ada kendalanya yaitu kurangnya partisipasi teman-teman untuk menyukseskan kegiatan penerimaan peserta didik baru untuk itu perlunya dukungan dari teman-teman semua untuk mengenalkan sekolahannya.”<sup>22</sup>

Setelah melakukan berbagai tahap dalam manajemen yakni perencanaan dan pelaksanaan tahap selanjutnya yaitu melakukan evaluasi. Evaluasi merupakan perbuatan pertimbangan menurut suatu perangkat kriteria yang disepakati dan dapat dipertanggung jawabkan, evaluasi dilakukan oleh kepala sekolah secara langsung terhadap bawahannya kepada semua tim yang sudah bekerja dengan baik secara langsung maupun tidak langsung agar para anggota organisasi yang diberi tugas dapat mempertanggung jawabkan, serta dapat bekerja dengan baik demi tercapainya tujuan yang diinginkan.

Oleh karena itu evaluasi yang dilakukan oleh pengelolaan strategi pemasaran pendidikan SMP Negeri 1 Gunung Kaler tidak hanya dilakukan diakhir periode saja melainkan juga dalam prosesnya, perbulan, tengah semester, dan akhir tahun membahas tentang program-program mana yang perlu diperbaiki dan mana

---

<sup>22</sup> Hasil wawancara dengan Sunitah, Murid di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

yang perlu dihapus, dan jika tidak ada suatu kendala maka akan dipecahkan dan dicari solusinya bersama demi menjaga kualitas pelayanan pendidik. Kemudian dilanjutkan dengan program tentang persiapan program kegiatan terdekat yang akan dilaksanakan berikutnya agar lebih matang dalam pelaksanaannya.

Peningkatan mutu pendidikan merupakan hal yang sangat diperhatikan dalam memasarkan produk pendidikan, karena kualitas dari sekolah menjadi perhatian penting yang akan menjadi pertimbangan para konsumen untuk masuk ke dalam sekolah tersebut jika dikaitkan dengan strategi pemasaran SMP Negeri 1 Gunung Kaler sudah melakukan strategi pemasaran dengan cukup baik hal ini dapat terlihat dari tim penerimaan siswa baru yang bekerja dengan baik dan dilaksanakan dengan baik. Berdasarkan perencanaan, pengimplementasian dan evaluasi dari strategi manajemen pemasaran dalam peningkatan penerimaan siswa baru, semoga dengan kinerja yang baik SMP Negeri 1 Gunung Kaler dapat mengalami peningkatan jumlah siswa setiap tahunnya agar dapat membuat citra baik untuk dikenal masyarakat dan juga mendapat kepuasan dari produk sekolah.

## **2. Faktor Penghambat Dan Pendukung Manajemen Pemasaran Siswa Baru Dalam Peningkatan Jumlah Siswa Di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang.**

Pendidikan adalah proses mengajar dan belajar untuk mengembangkan potensi diri seseorang agar ia memiliki kekuatan spritual kecerdasan seperti yang diharapkan. Dalam kepribadian pada peserta didik, mempunyai fungsi sebagai penentu, dalam menentukan keberhasilan perkembangan di SMP Negeri 1 Gunung Kaler. Proses pendidikan di sekolah ditentukan oleh faktor-faktor penghambat dan pendukung, yang menentukan suksesnya kegiatan perencanaan penerimaan peserta didik baru.

Adapun faktor penghambat adalah merupakan suatu permasalahan yang dapat menghambat kegiatan perencanaan pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa, sedangkan faktor pendukung merupakan sesuatu hal yang dapat mendorong pelaksanaan kegiatan manajemen pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa dan siswi SMP Negeri 1 Gunung Kaler. Untuk menjembatani faktor pendukung dan penghambat diperlukannya strategi manajemen pemasaran yang baik.

Setiap strategi manajemen yang dilakukan tentunya akan memiliki penghambat dan pendukung dalam pelaksanaannya, baik

buruknya strategi manajemen yang digunakan tergantung dengan kondisi lingkungan sekolah, fasilitas dan sumber daya manusia. Strategi manajemen yang dilakukan dan digunakan di sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang tentunya memiliki penghambat dibidang peningkatan jumlah siswa berikut hasil wawancara berkaitan dengan apa yang menjadi penghambat strategi manajemen pemasaran siswa dalam meningkatkan jumlah siswa, penghambat strategi pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa dijelaskan kepala sekolah dalam wawancara sebagai berikut :

Kami merasa pastinya setiap manajemen yang kami lakukan ada faktor penghambat dan faktor pendukungnya, untuk manajemen sebenarnya kami telah menerapkan fungsi manajemen dengan baik, dari strategi perencanaan, implementasi, evaluasi namun tidak menutup kemungkinan hasil akhir dari penerapan ini maksimal sesuai yang diharapkan apalagi permasalahan peningkatan jumlah siswa, masih banyak yang bisa dikembangkan lagi misalnya pada bagian perencanaan peningkatan kedisiplinan. Faktor penghambat lainya untuk meningkatkan jumlah siswa belum bisa memberikan jumlah siswa yang lebih banyak demi tercapainya perencanaan yang diinginkan.

Keterangan wawancara kepala sekolah didukung dengan hasil wawancara bersama wakil kepala sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler sebagaimana hasil wawancara berikut ini:

“Kami menilai masih banyak strategi manajemen yang dapat ditingkatkan lagi dalam peningkatan jumlah siswa seperti proses pemasaran siswa baru untuk meningkatkan jumlah siswa, untuk itu perlu dilakukan evaluasi yang tepat untuk memperbaiki program kegiatan rekrutmen siswa baru.”<sup>23</sup>

Hasil wawancara juga yang sama dinyatakan oleh guru dalam wawancaranya berikut :

“Menurut saya menurut saya faktor penghambat dari strategi manajemen pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa yaitu terletak pada pelaksanaannya yang kurang profesional dalam promosi pendidikan, sedangkan faktor pendukungnya yaitu semangatnya antusias sumber daya manusia yang ada di lingkungan sekolah dalam mempromosikan pendidikan agar dikenal masyarakat luas, dan dapat meningkatkan jumlah peserta didik yang akan datang.”<sup>24</sup>

Faktor penghambat dan pendukung strategi pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa lainnya di SMP Negeri 1 Gunung Kaler penelitian telah wawancara dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada *key informan* yang telah dipersiapkan sebelumnya, adapun pertanyaan pertama yaitu : Apa faktor

---

<sup>23</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Santani, Wakil Kepala sekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

<sup>24</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Kuriyah, Guru SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

penghambat manajemen pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa? dan di peroleh jawaban sebagai berikut:

“Manajemen pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa yang menjadi faktor penghambat adalah banyaknya sekolah-sekolah di lingkungan sekitar yang setingkat dan jumlah lulusan SD/MI, tidak cukup banyak atau terbatas”.<sup>25</sup>

Selanjutnya pertanyaan kedua yaitu: Selain faktor penghambat diatas adakah faktor internalnya? maka diperoleh jawaban sebagai berikut:

“Untuk faktor internalnya yaitu minimnya anggaran promosi, anggaran untuk memperbaiki fasilitas sekolah yang terbatas, minat calon siswa yang beragam dan saingan sekolah yang setingkat dilingkungan sekitar”<sup>26</sup>

Berdasarkan hasil observasi penelitian faktor penghambat manajemen pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler adalah berasal dari ancaman sekolah dalam pemasaran sekolah lain yang sama-sama menawarkan jasa pendidikan atau banyaknya sekolah-sekolah yang setingkat, jumlah lulusan SD/MI tidak cukup banyak atau terbatas serta kurang adanya susunan panitia sosialisasi sehingga terkadang guru-guru meninggalkan kelas untuk mengunjungi sekolah-sekolah SD/MI.

---

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Resti Wandini, S.Pd, TIM PPDB di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

<sup>26</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Ani Apriani, S.Pd, TIM PPDB di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

Selanjutnya pertanyaan ketiga yaitu: Apa saja faktor pendukung dalam pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler? Maka diperoleh jawaban sebagai berikut:

“Berbicara tentang faktor pendukung dalam meningkatkan jumlah siswa yaitu, letak sekolah yang strategis, fasilitas sekolah yang memadai, serta jalinan kerja sama yang baik dengan SD/MI”.<sup>27</sup>

Selanjutnya pertanyaan kedua yaitu: Selain faktor pendukung diatas adakah faktor internalnya? maka diperoleh jawaban sebagai berikut:

“Faktor yang mendukung manajemen promosi sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler meliputi: Dukungan SDM yang berkualitas, sarana dan prasarana yang memadai serta kesiapan sekolah untuk membantu penyerapan lulusanya memasuki sekolah favorit, saran dan prasaran di SMP Negeri 1 Gunung Kaler cukup memadai”.<sup>28</sup>

Berdasarkan hasil observasi penelitian faktor pendukung manajemen pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu sekolah harus memperhatikan beberapa aspek yang menjadi pendukung pelaksanaanya, dengan memperhatikan kondisi lingkungan sekitar.

---

<sup>27</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Tika Mayasari, S.Pd, Guru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

<sup>28</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yani, S.Pd, Guru di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.

Selanjutnya pertanyaan ketiga yaitu : Sebagai kepala sekolah bagaimana pandangan bapak mengenai solusi mengatasi hambatan dalam strategi manajemen pemasaran siswa baru? Maka diperoleh jawaban sebagai berikut:

“Solusinya yaitu dengan cara : a) meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang ada di sekolah, b) turut andil dalam kegiatan masyarakat sekitar, c) kerja sama dengan masyarakat sekitar, d) memaksimalkan peran dan fungsi sekolah.”<sup>29</sup>

SMP Negeri 1 Gunung kaler merupakan sekolah yang letaknya strategis serta fasilitas sekolah yang memadai, selain itu juga guru berperan dalam memasarkan pendidikan di SMP Negeri 1 Gunung Kaler sehingga terus terjalin kerja sama yang baik dengan SD/MI.

Berdasarkan hasil beberapa wawancara tentang bagaimana faktor penghambat strategi manajemen pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa SMP Negeri 1 Gunung Kaler yaitu:

1. Dalam manajemen perencanaan telah dibuat beberapa rencana untuk meningkatkan jumlah peserta didik melalui promosi, namun antusiasme dari guru masih kurang sehingga perencanaan yang dilakukan oleh kepala sekolah sering tidak berjalan maksimal.

---

<sup>29</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Agus Santosa, S. Ag, Kepala Sekolah di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 15 Maret 2022.



2. Dalam manajemen implementasi dinilai kurang karena beberapa program sekolah masih ada yang berjalan kurang maksimal. Misalnya guru yang meninggalkan kelas dengan kondisi masih ada jam pelajaran hanya untuk bersilaturahmi ke SD/MI demi merekrut calon peserta didik.
3. Dalam manajemen evaluasi sebenarnya telah dilakukan dengan baik, hanya saja masih terdapat kekurangan dalam pengevaluasian peningkatan jumlah siswa dalam merekrut sehingga proses promosi susah dijalankan.

Berdasarkan data strategi manajemen siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa tentunya masih terdapat faktor pendukung dalam penerapannya, berikut faktor pendukung strategi pemasaran siswa baru dalam peningkatan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler:

1. Strategi manajemen perencanaan telah dilakukan dengan baik oleh kepala sekolah dengan mengidentifikasi masalah yang ada dan berdiskusi dengan berbagai pihak, untuk mengetahui apa yang harus dilakukan untuk meningkatkan jumlah siswa.
2. Manajemen implementasi juga dinilai cukup baik, dibuktikan dengan tetap terlaksananya proses penerimaan siswa baru,

faktor pendukung keberhasilan pelaksanaan ini tentunya didukung oleh fasilitas sarana dan prasarana sekolah.

3. Manajemen pengevaluasian tetap dilakukan dengan baik, dibuktikan dengan terlaksananya proses rekrutmen siswa.

## **B. Pembahasan Hasil Penelitian**

### **1. Strategi Manajemen Pemasaran Siswa Baru Dalam Peningkatan Jumlah Siswa Di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang.**

Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, menetapkan harga, promosi serta menyalurkan gagasan, barang dan jasa, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan hidup individu dan organisasi, strategi pemasaran adalah hal yang utama dalam sebuah promosi.

Sesuai dengan hasil temuan penelitian terkait strategi manajemen pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa, peneliti melakukan analisis hasil temuan dengan dasar kajian-kajian teori dan fakta yang ada dilapangan, baik dari hasil wawancara, observasi, maupun dokumentasi yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya.

Dari hasil temuan penelitian yang ditemukan dilapangan, bahwa pada perencanaan strategi pemasaran dilaksanakan sudah berdasarkan proses manajemen secara keseluruhan, yaitu mencakup dari

perencanaannya hingga implementasinya untuk mencapai tujuan yang akan dicapai. Dengan adanya perencanaan yang telah ditetapkan diawal, sehingga dapat meminimalisir kegagalan atau problem-problem yang ditemui saat pelaksanaannya. Dalam hal ini strategi pemasaran yang dilakukan telah menetapkan beberapa perangkat pemasaran yang akan dilakukan setiap tahunnya.

Perencanaan kegiatan penerimaan siswa baru sudah berjalan dengan baik. Hal ini terbukti sesuai dengan tahapan perencanaan. Secara keseluruhan program pada penerimaan peserta didik baru ini tidak terlepas dari kerja sama dan koordinasi dari pihak yang bersangkutan, guru serta kepala sekolah.

SMP Negeri 1 Gunung Kaler merupakan sekolah yang letaknya strategis dan dekat dengan penduduk sekitar namun dilingkungan sekolah tersebut ada sekolah yang setingkat juga, dan inilah yang menyebabkan SMP Negeri 1 Gunung Kaler harus mengatur perencanaan penerimaan peserta didik baru bisa berjalan dengan maksimal dan dapat mencapai jumlah calon siswa yang ditargetkan.

Manajemen perencanaan yang disajikan SMP Negeri 1 Gunung Kaler merupakan sebuah proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan yaitu merencanakan segala sesuatu yang akan dilakukan oleh masing-masing divisi pendidikan dan dalam lingkungan

masing-masing untuk kemudian diorganisasikan sesuai dengan bidang dan kemampuan masing-masing untuk dilaksanakan sesuai dengan perencanaan setelah itu kita evaluasi untuk mencapai sasaran. Ini yang dinamakan sebagai manajemen strategik yang mana manajemen strategik dapat diartikan seperangkat keputusan dan tindakan yang menjadi arah jangka panjang jalanya pendidikan termasuk pelaksanaan, evaluasi, dan pengawasannya.

Berdasarkan penjelasan diatas, intinya dalam sebuah perencanaan yang terpenting adalah identifikasi keadaan dan kebutuhan masyarakat sekitar agar masyarakat mendapat kepuasan yang diinginkan, ada sebuah teori yang menyebutkan bahwa perencanaan adalah “kegiatan yang akan dilakukan dimasa yang akan datang untuk mencapai tujuan”.

Manajemen dari strategi pemasaran banyak berpengaruh terhadap peningkatan penerimaan siswa baru. Dalam rangka mempertahankan eksistensi keberadaan sekolah dimata publik prioritas utama dalam pembentukan dan pelestarian adalah menampilkan suasana lembaga yang bersih, rapi, disiplin, dan menyenangkan. Diharapkan tampilan yang diciptakan dapat mengundang minat publik untuk menjalin kerja sama dan menjadi konsumen sekolah, dalam hal ini pelaksanaan adalah media yang ditampilkan untuk masyarakat dalam

rangka mempromosikan lembaga untuk meningkatkan penerimaan siswa baru.

TIM PPDB yaitu ibu Elinah mengatakan bahwa pada implementasi strategi pemasaran dalam peningkatan penerimaan siswa baru meliputi empat hal :

1. Panitia atau tim PPDB saling berkoordinasi dan melakukan tugas sesuai tupoksinya yaitu SK PPDB
2. Melaksanakan pemasaran sebelum pergantian semester pada bulan april, kemudian target yang dituju yaitu anak yang mulai berusia 12 tahun
3. Penyebaran alat atau media online seperti facebook, instgram, dan whatsApp story.<sup>30</sup>

Lembaga pendidikan manajemen pemasaran adalah kegiatan menganalisa, merencanakan, mengimplementasikan dan mengawasi segala kegiatan (program) guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan membeli sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Selain dengan manajemen pemasaran strategi yang diterapkan. Seperti halnya dalam omset memperoleh peserta didik dan

---

<sup>30</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Sandiyah, TIM PPDB di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Pada 16 Maret 2022.

pembentukan *image* atau citra yang baik dimata masyarakat. Dalam hal ini lembaga pendidikan adalah konsumen dari lembaga pendidikan.

Dalam sebuah proses manajemen evaluasi merupakan lingkup penting yang harus ada, karena evaluasi merupakan proses akhir sebagai penentu bagaimana kerja dari perencanaan dan implementasi yang sudah dilaksanakan. Dalam hal ini untuk memperbaiki strategi yang dibuat ketahun berikutnya maka diperlukan evaluasi. Evaluasi merupakan pembuatan pertimbangan menurut suatu perangkat kriteria yang disepakati dan dapat dipertanggung jawabkan. Evaluasi ini dilakukan oleh kepala sekolah secara langsung kepada para bawahanya kepada para tim yang sudah bekerja baik secara langsung maupun tidak langsung agar para anggota organisasi yang diberi tugas sesuai tupoksi yang diberikan dan bertanggung jawab dalam berhubungan dengan publik dapat bekerja dengan baik dan benar demi terciptanya tujuan yang telah ditetapkan.

Program-program yang telah dibuat dan ditawarkan kepada masyarakat sudah dilakukan dengan baik dan tepat guna oleh tenaga pendidik, hal ini ditekankan dengan menunjukkan program-program unggulan dan mengutamakan mutu layanan pendidikan, dalam pemasaran pendidikan yang dilakukan di SMP Negeri 1 Gunung Kaler kontrol ini dilakukan setiap saat oleh pemimpin sekolah, sehingga jika

terjadi kekurangan keefektifan dalam pelaksanaan kegiatan maka dapat segera diluruskan kerana jika pelaksanaan nanti tidak sesuai dengan tujuan yang diharapkan maka hasil yang didapat juga tidak efektif.

Peningkatan mutu pendidikan juga merupakan perhatian yang tidak kalah penting dalam memasarkan sebuah produk pendidikan, karena kualitas dari sekolah menjadi perhatian penting yang akan menjadi pertimbangan para konsumen untuk masuk kedalam sekolah tersebut, jika dikaitkan dengan unsur taktik atau strategi pemasaran, SMP Negeri 1 Gunung Kaler ini sudah melakukan strategi pemasaran yang baik, hal ini terlihat mulai dari kinerja tim penerimaan peserta didik baru (PPDB) yang berkualitas dan bekerja sesuai surat keputusan yang dibuat oleh kepala sekolah, menjalankan perangkat pemasaran dengan waktu yang tepat sehingga dapat dilaksanakan dengan efektif, tempat yang sudah disesuaikan sebelumnya agar mempermudah untuk sosialisasi brosur dan program-program yang dimiliki madrasah kebeberapa SD/MI yang sudah ditetapkan dan diminta perizinannya, kemudian agar target yang dituju yakni usia 12 tahun keatas serta bagaimana yang dibutuhkan masyarakat.

Berdasarkan perencanaan, implementasi, dan evaluasi dari strategi manajemen pemasaran dalam peningkatan penerimaan peserta didik secara dengan kinerja yang didapat di sekolah ini mengalami

peningkatan jumlah peserta didik setiap tahunnya dan program-program yang diterapkan membuat citra baik sekolah untuk dikenal masyarakat dan masyarakat juga mendapat kepuasan terhadap produk dari sekolah.

## **2. Faktor Penghambat Dan Pendukung Manajemen Pemasaran Siswa Baru Dalam Peningkatan Jumlah Siswa Di SMP Negeri 1 Gunung Kaler Kabupaten Tangerang.**

Faktor penghambat adalah segala sesuatu hal yang memiliki sifat menghambat atau bahkan menghalangi dan menahan terjadinya sesuatu dalam proses manajemen pemasaran siswa baru. Pada umumnya sekolah menjadikan faktor pemasaran sebagai salah satu faktor penghambat bahwa pemasaran menjadi salah satu kendala yang dihadapi sekolah. Terlebih dilingkungan sekolah SMP Negeri 1 Gunung Kaler terdapat sekolah yang setingkat. Sekolah perlu mencari terobosan dalam usaha pemasaran misalnya saja mengenalkan kegiatan unggulan ekstrakurikuler nya beberapa sekolah yang akan menjadi target promosi, agar sekolah mendapatkan citra yang baik terhadap masyarakat.

Faktor pendukung merupakan sesuatu hal yang dapat mendorong proses kegiatan penerimaan siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa terlebih letak sekolah SMP Negeri 1 Gunung kaler yang strategis dengan kantor kecamatan dan lingkungan penduduk, disamping itu



fasilitas dan peralatan yang memadai, fasilitas ini dapat digunakan sebagai salah satu modal untuk memulai kegiatan ekstrakurikuler siswa.

Dapat disimpulkan bahwa faktor penghambat dan pendukung manajemen pemasaran siswa baru dalam meningkatkan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Gunung Kaler berdasarkan wawancara dengan TIM PPDB adalah dana, sumber daya manusia dan waktu. Sedangkan untuk faktor pendukung yang terdapat dalam strategi pemasaran pendidikan di SMP Negeri 1 Gunung Kaler adalah siswa, wali murid, guru, staf administrasi (TU), kepala sekolah selaku pemimpin serta masyarakat sekitar.

Faktor penghambat dan pendukung strategi manajemen pemasaran siswa baru dalam dalam peningkatan jumlah siswa yaitu:

Penghambat :

1. Dalam manajemen perencanaan untuk kinerja guru dinilai kurang, dalam merencanakan program promosi pendidikan, guru tidak memiliki inisiatif dalam proses promosi pendidikan.
2. Dalam manajemen implementasi dinilai kurang karena beberapa program sekolah masih ada yang berjalan kurang maksimal seperti tidak meratanya promosi pendidikan yang dilakukan.

3. Dalam manajemen evaluasi, semuanya sudah berjalan dengan maksimal, hanya saja masih terdapat kekurangan dalam perencanaan program pengevaluasian pendidikan.

#### Pendukung

1. Manajemen perencanaan telah dilakukan dengan baik oleh kepala sekolah dengan mengidentifikasi masalah yang ada dan berdiskusi dengan berbagai pihak untuk meningkatkan jumlah peserta didik.
2. Manajemen implementasi juga dinilai cukup baik, dibuktikan dengan tetap terlaksana proses rekrutmen peserta didik baru dalam meningkatkan jumlah siswa.
3. Manajemen evaluasi semua kegiatan dilakukan dengan baik, serta kinerja guru, TIM PPDB, wali murid, dibuktikan dengan terorganisasirnya kegiatan penerimaan peserta didik baru.