

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

Penelitian telah dilaksanakan oleh peneliti di SMK Bani Ismail Kota Serang mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat, maka peneliti mendapatkan hasil yang maksimal mengenai penelitian tersebut. Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dan telah menemukan beberapa data dan temuan yang diperoleh dari tempat penelitian yakni SMK Bani Ismail Kota Serang.

1. Upaya Strategi Pemasaran di SMK Bani Ismail Kota Serang

Dalam melakukan upaya pemasaran sekolah, pihak sekolah harus mempersiapkan beberapa strategi agar upaya pemasaran sekolah ini berjalan dengan baik.

Adapun langkah yang dipersiapkan dalam upaya pemasaran yaitu :

- a. Mempersiapkan proses pemasaran

Adapun langkah yang dilakukan ketika kegiatan pemasaran yaitu :

- 1) Mempersiapkan media pemasaran

Salah satunya dengan mempersiapkan media apa saja yang dibutuhkan selama proses pemasaran berlangsung. Sebelum pihak sekolah mempersiapkannya alangkah baiknya untuk pihak sekolah agar mengetahui keadaan target yang dituju, strategi apa yang sekiranya pantas untuk digunakan

dalam pemasaran. Setelah pihak sekolah memilih dan memperoleh strategi yang cocok untuk digunakan selama pemasaran, pihak sekolah juga harus menentukan media apa saja yang sekiranya dapat digunakan sebagai alat pembantu dalam melakukan proses pemasaran. Pihak sekolah juga harus memikirkan apakah strategi tersebut tepat digunakan, dan apa saja dampak yang diperoleh dari sekolah tersebut. Jangan sampai dampak negatif lebih besar dari pada dampak positif.¹

2) Membuat Panitia Khusus

Pihak sekolah memutuskan untuk membentuk panitia yang bertanggung jawab khusus dalam pemasaran sekolah lalu panitia ini memiliki program khusus yaitu Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). Panitia ini bertugas sebagai penanggung jawab terhadap hal yang berhubungan dengan pemasaran sekolah dan penerimaan siswa baru. Panitia ini terdiri dari ketua, sekretaris, bendahara dan anggota. Panitia ini terdiri dari dewan guru yang aktif berperan dalam kegiatan sekolah sehingga dapat membantu dan melaksanakan proses pemasaran dengan baik. Panitia ini juga mencakup sebagai penanggung jawab permasalahan-permasalahan yang ditemukan ketika proses pemasaran berlangsung.

Sehingga mereka dapat mendiskusikan masalah tersebut dan mendapat solusinya dari hasil diskusi tersebut. Adapun tujuan dibentuknya

¹ Amalia Tresna Viviani (Guru sekaligus Wakil Kepala Sekolah Bidang Kurikulum), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

panitia ini sebagai tim yang berupaya untuk mempromosikan sekolah dan mencari siswa baru. Panitia ini akan selalu berusaha agar pihak sekolah selalu mendapatkan peningkatan dalam pendaftaran siswa baru. Panitia ini juga yang menjadi narahubung antara pihak sekolah dan para orang tua calon murid.²

Pemasaran sekolah sebenarnya bertujuan untuk mempromosikan dan memperkenalkan budaya sekolah terhadap masyarakat. Upaya pemasaran ini juga dilakukan bukan hanya oleh dewan guru tapi juga para siswa yang bersekolah di sekolah ini. Semua warga sekolah turut berpartisipasi dalam dalam kegiatan pemasaran ini. Tentunya dengan banyaknya pihak yang terlibat diharapkan pemasaran sekolah dapat berjalan sebaik mungkin serta akan lebih luas jangkauannya. Walaupun pihak sekolah telah membuat panitia khusus untuk kegiatan ini tetapi tentu saja pemasaran sekolah menjadi tanggung jawab bersama yang diupayakan keberhasilannya. Walaupun proses pemasaran sekolah ini tidak mudah dan harus melalui beberapa hambatan yang menjadi tantangan tersendiri bagi sekolah ini. Tantangannya adalah terdapat sebagian kecil dari masyarakat yang belum memiliki kesadaran untuk melanjutkan sekolah anaknya ke jenjang selanjutnya yaitu SMA atau SMK sederajat tetapi memilih untuk memperkerjakan anaknya di kebun,

² Deddy Faisal Nugroho, (Kepala Sekolah), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

sawah atau pasar. Maka ini adalah tugas kepala sekolah untuk meyakinkan dan memberikan pengertian kepada masyarakat bahwa seorang anak harus mendapatkan haknya untuk bersekolah di jenjang selanjutnya.³

a. Melakukan upaya pemasaran

Adapun upaya yang digunakan selama proses pemasaran yaitu :

- 1) Penyebaran brosur
- 2) Penyebaran pamphlet
- 3) Pemasangan spanduk
- 4) Sosialisasi ke sekolah
- 5) Melakukan sistem *door to door*
- 6) Sosialisasi ke masyarakat
- 7) Memanfaatkan media sosial
- 8) Melakukan bakti sosial

Upaya yang dilakukan sekolah dalam proses pemasaran yaitu melalui berbagai macam cara seperti menyebarkan brosur dan pamphlet baik secara online maupun offline, lalu pihak sekolah juga terjun ke masyarakat seperti mengadakan kegiatan bakti sosial, menyebarkan informasi sekolah melalui *platform* media sosial yaitu seperti facebook, youtube dan whatsapp. Dewan guru juga diarahkan untuk menyebarkan pamphlet dan brosur baik secara offline di lingkungan sekitar rumahnya

³ Deddy Faisal Nugroho, (Kepala Sekolah), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

maupun online dengan memposting brosur di media sosial pribadinya. Pihak sekolah juga melakukan kunjungan ke masyarakat sekitar guna mempromosikan sekolah. Begitu pula dengan para siswa yang diperbolehkan untuk membagikan brosur di lingkungan sekitar rumahnya. Sekolah ini juga membangun komunikasi yang baik dengan masyarakat sekitar salah satunya bertujuan untuk memperkenalkan dan menjadi daya tarik agar masyarakat sekitar mau menyekolahkan anaknya di sekolah ini.⁴

Pendapat yang sama juga diutarakan oleh Eka Bella bahwa upaya sekolah dalam pemasaran dilakukan melalui beberapa upaya yakni, melalui media sosial maupun dilakukan secara langsung. Upaya pemasaran secara langsung dilakukan dengan pembagian brosur, pemasangan pamphlet, dan melakukan kegiatan bakti sosial di masyarakat. Untuk upaya pemasaran secara online menggunakan media sosial yaitu dengan membuat status yang berisikan tentang brosur sekolah agar menarik minat warga terhadap sekolah ini. Biasanya narasumber akan membuat status di whatsapp pribadi yang berisikan brosur sekolah. Pihak sekolah juga menerima pendaftaran sekolah secara langsung dengan mendaftar secara langsung ke sekolah. Meskipun pendaftaran online yang dibisa diakses melalui *website* yang telah disediakan oleh pihak sekolah.

⁴ Amalia Tresna Viviani (Guru sekaligus Wakil Kepala Sekolah Bidang Kurikulum), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

Langkah ini ditempuh untuk memberi kemudahan kepada murid yang kesulitan untuk mendaftar secara langsung.⁵

Najmi selaku pembina OSIS di SMK Bani Ismail Kota Serang menuturkan bahwasanya semua warga sekolah dilibatkan dalam proses pemasaran sekolah, anggota OSIS melakukan penyebaran brosur di sekitar lingkungan sekolah, lalu menempel spanduk kecil di tempat yang sekiranya terlihat oleh banyak masyarakat. Anggota OSIS juga turut aktif dalam penggalangan dana ketika terjadi bencana alam di Indonesia. penggalangan dana dilakukan di dalam lingkungan sekolah maupun di sekitar lingkungan sekolah. Selain bermanfaat untuk meningkatkan rasa sosial siswa hal ini membuat citra positif sekolah di mata masyarakat. Ia juga menuturkan selaku guru di SMK Bani Ismail ia juga turut terlibat dalam proses pemasaran dengan membagikan brosur dan melakukan bakti sosial.⁶

Peneliti juga melakukan wawancara dengan guru lain dan guru tersebut memberikan pemaparan bahwa upaya strategi pemasaran yang dilakukan adalah melalui penyebaran pamphlet, brosur, juga dengan mengadakan sosialisasi kepada masyarakat sekitar, melakukan bakti sosial dengan pembagian beras terhadap masyarakat kurang mampu, membantu

⁵ Eka Bella (Guru), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 11 Maret 2022.

⁶ Najmi (Guru sekaligus Pembina OSIS), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 11 Maret 2022.

warga sekitar ketika melakukan pembersihan lingkungan yang dilakukan oleh beberapa siswa dan dibawah pengawasan beberapa guru, sekolah ini juga menerapkan system *door to door* yaitu dengan bersosialisasi kepada masyarakat sekitar dari rumah ke rumah demi menarik minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di sekolah ini. Mengingat terdapat dari sebagian kecil masyarakat yang minim akan kesadaran terhadap pentingnya pendidikan.⁷

2. Dampak Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan terhadap Kepercayaan Masyarakat di SMK Bani Ismail Kota Serang

SMK Bani Ismail Kota Serang memiliki berbagai macam upaya dan pendekatan yang dilakukan agar promosi sekolah, minat warga untuk menyekolahkan anaknya di sekolah ini dan memiliki siswa yang memenuhi standar agar kegiatan belajar mengajar sebagaimana mestinya. Sekolah ini memiliki kelebihan dibandingkan dengan sekolah lain yaitu dengan tidak melakukan pemungutan SPP bulanan walaupun sekolah ini adalah sekolah swasta yang biasanya selalu mengadakan pembayaran SPP bulanan terhadap para siswa. Sekolah ini juga sangat mengutamakan ahlak, pihak sekolah menanamkan pendidikan karakter agar para siswa mampu memiliki ahlak yang terpuji, lalu mereka juga menanamkan nilai-

⁷ Reshinta (Guru), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

nilai ibadah yang tinggi. Pihak sekolah juga memfasilitasinya dengan menyediakan pondok pesantren bagi siswanya yang mau mempelajari ilmu agama lebih dalam lagi dan dapat mempraktekan nilai-nilai ibadah dan keagamaan yang diajarkan ketika proses belajar mengajar berlangsung. Upaya bakti sosial dan sosialisasi yang dilakukan oleh pihak sekolah juga memiliki tujuan agar citra sekolah semakin baik di mata masyarakat sekitar. Upaya pemasaran yang dilakukan terbukti membawa dampak positif terhadap kepercayaan masyarakat yang terbukti dengan sebagian besar dari masyarakat sekitar memilih untuk menyekolahkan anaknya di SMK Bani Ismail Kota Serang. Hal ini juga menjadi bukti bahwa strategi pemasaran yang baik maka dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap sekolah ini.⁸

Adapun beberapa aspek yang meningkatkan kepercayaan masyarakat yaitu :

- a. Hubungan baik antara sekolah dan masyarakat.
- b. Kualitas alumni SMK Bani Ismail Kota Serang.
- c. Sekolah yang sangat mengutamakan ahlak para siswa.

Kholilah menyampaikan bahwa ia memilih masuk sekolah ini karena mendapatkan informasi dari alumni SMK Bani Ismail Kota Serang, hal ini juga membuktikan bahwa alumni berpotensi menjadi salah satu

⁸ Deddy Faisal Nugroho (Kepala Sekolah), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

peluang dalam pemasaran sekolah. Kholilah tertarik belajar di sekolah ini karena melihat tingkah laku dan mendapat wawasan mengenai sekolah ini, sehingga ia menjadi tertarik. Ia melihat kepada alumni tersebut sehingga ia dapat percaya terhadap sekolah ini. Padahal rumah tempat tinggal kholilah jaraknya tidak begitu dekat dengan sekolah ini. Maka melalui hal ini kita dapat menyimpulkan bahwa pemasaran akan berperan aktif dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan.⁹

Hubungan sekolah dengan masyarakat desa cikentang terjalin sangat baik. Hal ini dikarenakan adanya upaya dari sekolah untuk melakukan pemasaran sekolah, contoh upaya itu adalah dengan melakukan kegiatan bakti sosial. Kegiatan bakti sosial yang dilakukan seperti membagikan beras kepada masyarakat sekitar yang kurang mampu lalu melakukan kerja bakti membersihkan lingkungan sekitar desa cikentang. Hal ini yang mempengaruhi hubungan masyarakat sekitar dan sekolah terjalin sangat baik. Sebagian besar dari masyarakat sekitar menyekolahkan putra putrinya di sekolah ini. Hal ini membuktikan bahwa masyarakat percaya terhadap kegiatan belajar mengajar di sekolah ini. Kegiatan pemasaran membuahkan dampak yang sangat positif terhadap kepercayaan masyarakat terhadap sekolah ini. Ketika diwawancarai Ibu Amalia mengatakan pemasaran sekolah sangat penting dan sangat

⁹ Kholilah (Murid Kelas 10), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

dibutuhkan demi berjalannya kegiatan belajar mengajar di sekolah. Pihak sekolah dan para wali murid saling membutuhkan, pihak sekolah membutuhkan siswa untuk keberlangsungan kegiatan mengajar dan pihak wali murid membutuhkan sekolah agar putra putrinya mampu memperoleh pendidikan dan sebagai wadah putra putrinya untuk meningkatkan pengetahuannya. Alangkah baiknya apabila hubungan sekolah dan pihak sekolah berlangsung baik demi terpenuhinya kebutuhan masing-masing pihak.¹⁰

Sahroni menuturkan alasan Ia memilih untuk bersekolah di sekolah ini adalah karena Ia percaya bahwa sekolah ini mampu memberikan pendidikan yang sesuai dengan yang Ia butuhkan, selain itu Sahroni juga percaya bahwa dengan adanya sekolah ini bisa menjadi salah satu pemenuh kebutuhannya akan pendidikan. Ia juga menuturkan bahwa sekolah ini citranya baik di lingkungan tempat tinggalnya. Sehingga orangtua Sahroni percaya dan mengizinkan Sahroni untuk bersekolah di sekolah ini.¹¹ Najmi selaku Pembina OSIS juga mengatakan bahwasanya pemasaran sekolah memiliki dampak yang positif terhadap kepercayaan masyarakat hal ini terbukti dengan banyaknya masyarakat sekitar yang mempercayakan putra-putrinya untuk menimba ilmu di sekolah ini. ia juga

¹⁰ Amalia Tresna Viviani (Guru sekaligus Wakil Kepala Sekolah Bidang Kurikulum), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

¹¹ Sahroni (Murid Kelas 10), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 2 Maret 2022.

menuturkan ada aspek lain yang turut membantu sekolah ini yaitu hubungan yang dibangun sangat baik antara pihak sekolah dan masyarakat sekitar. Terlebih dengan adanya pesantren di sekolah ini sehingga banyak masyarakat sekitar yang mempercayakan sekolah ini.¹²

Hudilawati salah satu siswa yang menuturkan bahwa awalnya Ia tidak ingin melanjutkan pendidikannya ke tingkat akhir dan memilih untuk pesantren. Kemudian Ia mendapatkan masukan dari salah seorang guru di SMK Bani Ismail untuk melanjutkan pendidikannya. Akhirnya Ia tertarik dan mengurungkan niatnya untuk tidak melanjutkan pendidikannya dengan adanya dorongan dari guru tersebut dan dukungan orang tua yang percaya akan pendidikan di sekolah ini. Hal ini membuktikan bahwasanya banyak masyarakat yang percaya terhadap sekolah ini walaupun jarak rumah Hudilawati cukup jauh dari SMK Bani Ismail Kota Serang.¹³

Dari pemaparan diatas, maka penulis dapat memberi kesimpulan bahwa pemasaran sekolah sangat memiliki peran yang baik pada peningkatan kepercayaan sekolah terhadap masyarakat sekitar. Upaya pemasaran sekolah yang dilaksanakan tentunya tidak dilakukan dengan asal tetapi dengan penuh pertimbangan, dengan upaya yang maksimal maka akan membuahkan hasil yang baik terhadap sekolah tersebut. Hal ini

¹² Najmi (Guru sekaligus Pembina OSIS), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 11 Maret 2022.

¹³ Hudilawati (Murid Kelas 10), Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat, Ruang Guru SMK Bani Ismail, Interview by Dessi Asdrayany, Pada tanggal 11 Maret 2022.

terbukti dari pernyataan kepala sekolah yang menyatakan bahwa 80% dari masyarakat sekitar memilih untuk menempuh pendidikan di sekolah ini. Hal ini merupakan salah satu pentingnya kegiatan pemasaran dilakukan di sekolah. Selain terciptanya kepercayaan masyarakat yang semakin tinggi juga dapat menjaga hubungan baik dengan masyarakat sekitar sekolah.

3) PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

1. Upaya Strategi Pemasaran di SMK Bani Ismail Kota Serang

SMK Bani Ismail Kota Serang mengupayakan pemasaran pendidikan baik melalui pemasaran pendidikan yang berbasis data dengan menganalisis kebutuhan masyarakat terlebih dahulu maupun dengan memperbaiki hubungan atau komunikasi dengan masyarakat sekitar maupun dengan menggunakan media sosial sebagai media dalam memasarkan sekolah. Hal ini berkaitan dengan wawancara yang dilakukan dengan salah satu guru yang berisikan Upaya yang dilakukan sekolah dalam proses pemasaran yaitu melalui berbagai macam cara seperti menyebarkan brosur dan pamphlet baik secara online maupun offline, lalu pihak sekolah juga terjun ke masyarakat seperti mengadakan kegiatan bakti sosial, menyebarkan informasi sekolah melalui *platform* media sosial yaitu seperti facebook, youtube dan whatsapp. Dewan guru juga diarahkan untuk menyebarkan pamphlet dan brosur baik secara offline di lingkungan sekitar rumahnya maupun online dengan memposting brosur di media sosial pribadinya. Pihak sekolah juga melakukan kunjungan ke masyarakat

sekitar guna mempromosikan sekolah. Pihak sekolah juga melakukan kunjungan ke SMP sederajat guna mempromosikan dan memperkenalkan sekolah ini. Begitu pula dengan para siswa yang diperbolehkan untuk membagikan brosur di lingkungan sekitar rumahnya. Sekolah ini juga membangun komunikasi yang baik dengan masyarakat sekitar salah satunya bertujuan untuk memperkenalkan dan menjadi daya tarik agar masyarakat sekitar mau menyekolahkan anaknya di sekolah ini.

Sekolah melakukan upaya pemasaran melalui 2 cara. Yaitu baik secara online ataupun offline. Secara offline dapat dilakukan dengan pembagian brosur secara langsung, pemasangan pamphlet maupun dari promosi secara langsung yang dilakukan oleh para guru dimana guru juga berperan dalam proses pemasaran sekolah. Secara online guru lakukan dengan memasang status di whatsapp pribadi yang berisikan brosur sekolah.

Sekolah melakukan pemasaran berbasis data, yaitu dengan melakukan pengumpulan informasi mengenai sekolah yang sekiranya akan ditanyakan oleh calon wali murid. Data tersebut berisikan profil sekolah, program unggulan sekolah dan data yang berhubungan dengan siswa. Data tersebut dapat didapatkan di brosur sekolah. Sehingga bisa menarik minat calon orang tua murid untuk memilih sekolah ini sebagai tempat putra dan putrinya menimba ilmu.

Melihat dari teori pemasaran yang diambil peneliti dari berbagai macam sumber serta wawancara yang dilakukan dengan narasumber diatas. Maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa upaya pemasaran yang dilakukan pihak sekolah sesuai dengan teori Sri Minarti mengenai upaya pemasaran sekolah dan upaya tersebut berjalan sangat baik. Dimana pihak sekolah memanfaatkan berbagai macam peluang dalam upaya pemasaran. Upaya pemasaran tidak hanya berfokus pada brosur yang merupakan berbasis data, tetapi bisa dilakukan dengan pemanfaatan media sosial, sosialisasi ke masyarakat bahkan sampai *door to door*, dan sosialisasi ke pihak SMP sederajat. Upaya pemasaran juga dilakukan dengan upaya menjalin hubungan baik dengan masyarakat sekitar yang akhirnya akan berdampak pada kepercayaan masyarakat yang akan dibahas di halaman selanjutnya. Hal ini membuktikan bahwa SMK Bani Ismail berupaya secara sebaik mungkin dalam pemasaran sekolah.

2. Dampak Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan terhadap Kepercayaan Masyarakat di SMK Bani Ismail Kota Serang

Sekolah ini sangat menjunjung tinggi nilai-nilai budi pekerti dalam pendidikan karakter siswa hal ini tentunya sejalan dengan teori yang dijelaskan diatas dimana perilaku siswa sangat mempengaruhi kepercayaan masyarakat. Lalu melihat alasan dari seorang siswa yang bersekolah di SMK Bani Ismail karena didasari oleh perilaku alumni yang berada di lingkungan sekitarnya tentu sesuai dengan teori dan wawancara itu adalah

salah satu siswa menyampaikan bahwa ia memilih masuk sekolah ini karena mendapatkan informasi dari alumni SMK Bani Ismail Kota Serang, hal ini juga membuktikan bahwa alumni berpotensi menjadi salah satu peluang dan pemasaran sekolah. Salah satu murid tertarik belajar di sekolah ini karena melihat tingkah laku dan mendapat wawasan mengenai sekolah ini, sehingga ia menjadi tertarik. Ia melihat kepada alumni tersebut sehingga ia dapat percaya terhadap sekolah ini. Padahal rumah tempat tinggal murid tersebut jaraknya tidak begitu dekat dengan sekolah ini. Maka melalui hal ini kita dapat menyimpulkan bahwa pemasaran akan berperan aktif dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan.

Murid sekaligus masyarakat yang tinggal di daerah sekitar sekolah ini menuturkan bahwasanya ia memilih untuk bersekolah disini lantaran faktor dukungan orang tua yang mengarahkan untuk sekolah disini. Padahal ia telah diterima di sekolah lain. Hal ini membuktikan bahwa masyarakat sekitar percaya dengan sekolah ini dengan adanya proses pemasaran yang telah dilakukan.

Melihat dari pemasaran diatas maka dapat peneliti simpulkan bahwa upaya pemasaran juga bisa dilaksanakan dengan pembentukan karakter pada siswa sehingga membentuk siswa yang memiliki budi pekerti luhur sehingga terciptanya kepercayaan masyarakat melalui pengamatan kepada siswa yang bersekolah di sekolah tersebut. Hal ini

tentu saja akan memberikan dampak positif terhadap sekolah dimana dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap sekolah ini melalui kegiatan pemasaran.

Teori mengatakan bahwasanya Semakin tinggi apresiasi masyarakat terhadap apa yang mereka dapatkan dari lembaga pendidikan, maka akan semakin tinggi pula kepercayaan masyarakat terhadap sekolah tersebut. Membangun hubungan dan kepercayaan pada masyarakat adalah hal yang sangat penting bagi instansi publik. Dengan adanya hubungan yang baik antara masyarakat dengan lembaga tersebut tentunya mereka akan mempunyai kepercayaan yang lebih. Hal ini berkaitan dengan pernyataan yang dinyatakan oleh Najmi bahwa pihak SMK Bani Ismail sangat menjaga hubungan baik agar terjalinnya silaturahmi dengan masyarakat sekitar. maka akan terciptanya kepercayaan masyarakat terhadap sekolah ini. Upaya yang dilakukan oleh pihak sekolah berbentuk sosialisasi masyarakat yang bertujuan untuk menjalin silaturahmi sekaligus memperkenalkan sekolah seperti membersihkan masjid sebagai tempat ibadah lalu pihak sekolah juga mengunjungi rumah-rumah tertentu untuk menyebarkan brosur dan memperkenalkan SMK Bani Ismail. Selain membuahkan hasil dalam upaya memperkenalkan sekolah, hal ini juga mendapatkan dampak positif lainnya yaitu dengan terjalinnya hubungan baik dengan masyarakat sekitar. Amalia juga menuturkan bahwa semakin

baik proses pemasaran yang dilakukan maka akan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap SMK Bani Ismail Kota Serang.