

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini merupakan jawaban dari pencarian informasi yang dilakukan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian sesuai judul yakni “Strategi Pemasaran Pendidikan Hubungannya Dengan Minat Calon Peserta Didik di SMK PGRI 3 Kota Serang”. Berikut pemaparan data yang sudah didapat oleh peneliti:

1. Strategi Pemasaran Pendidikan di SMK PGRI 3 Kota Serang

SMK PGRI 3 Kota Serang menerapkan strategi pemasaran dengan cara promosi yang bervariasi. Media pemasaran yang saat ini telah digunakan SMK PGRI 3 Kota Serang berupa media cetak, media elektronik, dan media sosial. Pada media cetak dilakukan dengan menerbitkan buletin, brosur, pamflet dan baleho. Sementara media elektronik, berupa pembuatan video profil sekolah nantinya akan ditayangkan saat sosialisasi. Untuk saat ini, SMK PGRI 3 Kota Serang juga aktif mengelola media sosial yang berupa website, Instagram, Youtube dan Facebook. Menurut penulis, SMK PGRI 3 Kota Serang kreatif menggali keunggulan sekolah dengan

menerapkan strategi pemasaran tersendiri yang membedakan dari sekolah pada umumnya. Hal serupa juga disampaikan narasumber Halili sebagai panitia PPDB yang menyatakan bahwa sekolah terus berinovasi menyusun strategi pemasaran. Inovasi tersebut berupa penerapan cara promosi model baru yaitu *Open House*, sejak tahun ajaran 2016/2017. Berikut pernyataannya HL:

“Kalau dulu hanya sekedar sosialisasi ke SMP di Kecamatan . Kini cara promosi model barunya yaitu *Open House*. Sengaja kami mengundang dan mendatangkan langsung siswa kelas 3 SMP untuk berkunjung melihat situasi dan kondisi bangunan sekolah.”¹

Berdasarkan hal di atas, eksistensi yang ditunjukkan SMK PGRI 3 Kota Serang dalam kegiatan pemasaran sekolah semakin berkembang. Bentuk pemasarannya juga melalui pengadaan pameran pendidikan, *Try Out Online*, bukan hanya itu SMK PGRI 3 Kota Serang menerapkan cara promosi melalui kegiatan yang dilaksanakan bersama masyarakat. Seperti halnya pada acara Peringatan Hari Besar Islam, silaturahmi dengan warga sekitar Jl. Sayabulu Kaujon. Dengan demikian, keberhasilan pemasaran di SMK PGRI 3 Kota Serang ini melibatkan personil yang saling bekerjasama,

¹ Halili, wawancara dengan panitia PPDB, SMK 3 kota serang.

Mulai dari masyarakat, pihak yayasan, tim publikasi sekolah, beserta alumni Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Zanuri SMK PGRI 3 Kota Serang telah memiliki sasaran pemasaran tersendiri khususnya di wilayah Jl. Sayabulu Kaujon dengan menawarkan layanan pendidikan bernuansa Islami.

Adapun yang menjadi target utama dari promosi sekolah adalah masyarakat Jl. Sayabulu Kaujon yang menginginkan anaknya memiliki pemahaman tinggi terhadap pengetahuan umum agar Ketika siswa/i lulus sudah siap menjadi tenaga kerja yang sesuai dengan jurusannya. mereka turut merekomendasikan dan membantu menawarkan program kepada masyarakat lainnya. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan narasumber Zanuri selaku Pembina SMK yang mengatakan bahwa peran alumni penting dalam membantu memasarkan sekolah:

“Alumni ikut membantu promosi mulut ke mulut, merekomendasikan lembaga pada kerabat dekat mereka, menyebarkan info PPDB ke grup-grup WA dan media sosial.”²

Berdasarkan informasi yang penulis peroleh, siswa merasa tertarik

ingin bersekolah di SMK PGRI 3 Kota Serang diantaranya karena

² zanuri, wawancar dengan panitia PPDB, SMK 3 kota serang.

memiliki ekstrakurikuler yang beragam dan menarik, fasilitasnya mendukung. Hal ini sesuai pernyataan subjek Zaelani selaku siswa terkait pengalamannya mencari sekolah.

“SMK PGRI 3 Kota Serang menjadi sekolah yang saya tuju karena disini memiliki beberapa kegiatan yang saya suka. Selain itu juga Tempat dan fasilitasnya juga bagus. Istana baca yang nyaman membuat hobi saya membaca makin giat”³

Adapula narasumber Rohman selaku masyarakat menanggapi upaya promosi dilakukan SMK PGRI 3 Kota Serang dengan positif. Beliau sangat mengapresiasi apa yang dilakukan sekolah terkait media promosi, khususnya menggunakan media sosial. Menurutnya, informasi yang ditampilkan pada website sekolah sudah lengkap. Adapun pernyataan subjek Rohman sebagai berikut:

“Saya merasa gampang mencari informasi sekolah melalui media sosial, karena sejujurnya saya sibuk dengan dunia kerja. Jadi untuk memantau jadwal PPDB lebih enak secara online”⁴

2. Mengetahui Peningkatan Jumlah Calon Peserta Didik Yang Terdaftar Di SMK 3 Kota Serang.

Upaya yang dilakukan SMK PGRI 3 Kota Serang untuk menunjang peningkatan peserta didik, salah satunya dengan

³ zaelani, wawancara dengan siswa, SMK 3 kota serang.

⁴ rohman, wawancara dengan masyarakat, SMK 3 kota serang.

menyiapkan fasilitas belajar yang baik. Suasana kelas dibuat menarik agar berjalannya proses pembelajaran nyaman. Tidak hanya itu, lokasi SMK PGRI 3 Kota Serang juga memberikan kemudahan akses bagi pengguna jasa untuk menjangkau karena dekat dengan jalan raya. Bangunan gedungnya sudah cukup baik dilengkapi fasilitas yang memadai. Keamanan sekolah terjaga serta lingkungannya bersih dan rindang karena banyak pohon. Pentingnya peningkatan peserta didik ini disesuaikan dengan kualitas sekolah dari segi pelayanan, fasilitas sehingga dapat menjadi faktor kunci untuk menarik minat masyarakat. Maka dari itu subjek Ali panitia PPDB menyampaikan harapannya kepada seluruh komponen yang ada di SMK PGRI 3 Kota Serang supaya sekolah terus mempertahankan kualitas, baik dari segi prestasi, fasilitas maupun pelayanan. Ungkapan narasumber Ali terkait hal ini sebagai berikut:

“Guru harus berusaha untuk mendidik siswanya menjadi berprestasi dan nantinya mampu berperan aktif di lingkungan masyarakat. Secara tidak langsung mereka akan menjadi tolak ukur di masyarakat mengenai kualitas sekolah kami disitulah minat orang tua semakin tinggi untuk mendaftarkan anaknya ke SMK 3 Ini”⁵

Berdasarkan pengakuan subjek Rizkiya Dan Sunardi sebagai siswa dalam hal mencari informasi sekolah sekaligus pengguna fasilitas pelayanan di SMK PGRI 3 Kota Serang. Mereka menyatakan

⁵ Ali, wawancara dengan panitian PPDB, SMK 3 kota serang.

bahwa dari segi fasilitas sangat baik dan lengkap. Didukung dengan tenaga pendidik yang sangat baik dan ramah. Berikut pernyataan subjek Rizkiya:

“Pelayanan dan juga fasilitas yang dimiliki sekolah ini sangat baik dan juga memadai, mulai dari lab komputer, perpustakaan, ruang UKS, istana baca, mushola..”⁶

Dan berikut pernyataan subjek Sunardi:

“Fasilitas disini sangat lengkap dan bagus, mulai dari ruang kelas yang nyaman untuk belajar, ada juga kantin yang memudahkan keperluan siswa. Ada juga lab komputer, perpustakaan, UKS dan lain sebagainya.”⁷

Semua kegiatan yang ada di SMK PGRI 3 Kota Serang disesuaikan pada visi misi dalam membentuk karakter siswa yang unggul dan terampil untuk masyarakat. Oleh karenanya, siswa diharapkan berprestasi pada bidang akademik dan juga terlatih. Adapun untuk mendukung keterampilan dan kompetensi siswa, sekolah memiliki berbagai macam kegiatan ekstrakurikuler. Seperti yang dikemukakan narasumber Tisna:

“Sekolah ini ekstrakurikulernya macam-macam, kurang lebih ada lima belas. Mungkin Masyarakat tertarik dan memasukan anak-anaknya ke sekolah ini sehingga perkembangannya setiap tahun bertambah.”⁸

⁶ rizkiya, wawancara dengan siswi, SMK 3 kota serang.

⁷Sunardi, wawancara dengan siswa, SMK 3 kota serang

⁸ Tisna, wawancara dengan guru, SMK 3 kota serang

Subjek Tisna menambahkan bahwasannya ada program khusus yang menjadi ciri khas SMK PGRI 3 Kota Serang yaitu jurusan unggulan. Yaitu AP dan TKJ

Pernyataan diperkuat dengan pernyataan Rizkiya subjek sebagai siswi di SMK PGRI 3 Kota Serang yang menurut penulis SMK PGRI 3 Kota Serang memiliki daya tarik di masyarakat. Berikut pernyataan subjek Rizkiya:

“Dulu saya punya keinginan setelah lulus SMP ingin melanjutkan ke sekolah berbasis umum Melihat disini sesuai dengan apa yang saya inginkan, ekstrakurikulernya menarik semua seperti drum band, PMR, futsal maka saya menginginkan sekolah disini”.⁹

Di sisi lain, tanggapan orangtua siswa cukup baik dengan adanya sekolah menerapkan program intensif ke administrasian ini, seperti yang dikemukakan Rohmat Andi selaku wali siswa. Kurikulum pembelajaran yang diterapkan kepada anak turut melatih siswa memiliki sifat disiplin waktu dan menjadi orang yang dermawan. Orangtua siswa mendukung program keadministrasian SMK PGRI 3 Kota Serang

⁹ rizkiya, wawancara dengan siswi, SMK 3 kota serang

demi menunjang masa depan generasi yang unggul. Ungkapan subjek Ramli Selaku orangtua sebagai berikut:

“Kebiasaan disiplin dan tepat waktu di sekolah alhamdulillah sudah mudah diterapkan oleh anak saya di rumah, kami sebagai orangtua sangat senang terhadap perkembangan anak”¹⁰

Maka dari itu sampai saat ini sekolah SMK 3 Kota Serang masih mendapatkan kepercayaan penuh dari masyarakat sekitar karena setiap lulusan menjadi pribadi yang lebih baik dan siap untuk melanjutkan ke perguruan tinggi dan perusahaan yang sesuai dengan jurusan. Maka dari itu setiap tahunnya sekolah SMK 3 Kota Serang selalu meningkat. Karena strategi pemasaran yang telah diterapkan SMK 3 Kota Serang dalam meningkatkan minat peserta didik dapat dilihat dari perkembangan jumlah siswa dari tahun ke tahun. Keberhasilan tersebut dapat diketahui apabila jumlah pendaftar meningkat dari tahun sebelumnya dan melebihi target, bisa dikatakan strategi pemasarannya berhasil. Namun jika belum, dapat dikatakan strategi pemasarannya belum berhasil.

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Halili yang terlibat langsung sebagai panitia PPDB, menurutnya alasan masyarakat menyekolahkan anaknya di lembaga pendidikan Swasta

¹⁰ Ramli , wawancar dengan orangtua siswa, SMK 3 kota serang

ini semakin meningkat. Adapun puncak peningkatan pendaftar terjadi pada gelombang kedua jalur reguler. Sementara kuota penerimaan siswanya sudah semakin terbatas

Kutipan pernyataan narasumber waka humas juga sesuai dengan hal ini.

“alhamdulillah sekolah setiap tahunnya memiliki penambahan siswa yang cukup banyak, walaupun kami tersaingi oleh sekolah negeri yang berada dekat dengan wilayah sekolah kami. Tapi kami tidak pernah kekurangan siswa ”¹¹

Siswa merupakan salah satu target yang dijadikan sasaran dalam kegiatan pemasaran jasa Pendidikan. Salah satu tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan sekolah yaitu mendapatkan siswa di setiap tahun ajaran baru”. kelas belajar setiap harinya yang terbagi 2 shift pembelajaran yaitu kelas pagi dan kelas siang. Berikut ini merupakan data jumlah siswa empat tahun terakhir di SMK 3 Kota Serang:

Data Siswa Empat Tahun Terakhir

Kelas	Tahun Pelajaran 2017/2018		Tahun Pelajaran 2018/2019		Tahun Pelajaran 2019/2020		Tahun Pelajaran 2020/2021	
	Jumlah Siswa	Rombel						
X (10)	405	8	415	8	417	9	417	9
XI (11)	403	8	414	8	417	9	417	9

¹¹ halili, wawancara dengan humas PPDB, SMK 3 kota serang

XII (12)	403	8	417	8	416	9	416	9
----------	-----	---	-----	---	-----	---	-----	---

Berdasarkan data diatas, kita dapat mengetahui bahwa: 4 tahun terakhir “berdirinya sekolah” SMK 3 Kota Serang antusias masyarakat untuk menyekolahkan anaknya sangat baik

Table 4.2
Jumlah Perkembangan Siswa/i SMK 3 Kota Serang

No	Tahun Ajaran	Jumlah Siswa/i
1	2017/2018	1.211
2	2018/2019	1.246
3	2019/2020	1.250
4	2020/2021	1.250

Dari tabel jumlah perkembangan siswa/ I SMK 3 Kota Serang dalam 4 tahun terakhir menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jumlah siswa di setiap tahunnya. Hal ini bisa dilihat dalam tabel terjadi penambahan jumlah siswa. Apalagi dari tahun ajaran 2018/2019 hingga tahun 2019/2020 terjadi peningkatan yang cukup signifikan. Dengan demikian disimpulkan bahwa perkembangan siswa/i di SMK 3 Kota Serang dapat dikatakan stabil dalam 4 tahun terakhir tidak mengalami penurunan tetapi selalu bertambah.

3. Faktor Penghambat Dan Pendukung Strategi Pemasaran Pendidikan Di SMK 3 Kota Serang.

Proses dalam pemasaran Pendidikan tak luput dari penghambat dan pendukung Adapun faktor penghambatnya yaitu menurut ketua PPDB sesuai dengan hasil wawancara:

Foto 4.2

Wawancara bersama ketua PPDB



“ faktor penghambatnya yah kurang maksimal kinerja panitia PPDB salah satunya kurangnya sosialisasi yah karena covid ini yah, jadi kita harus lebih ekstra lagi buat cari peserta. Kalo faktor pendukungnya yah masyarakat masih banyak yang mempercayai sekolah kita”¹²

¹² Sopyan, wawancara dengan ketua PPDB, SMK 3 kota serang

Sekolah SMK 3 Kota Serang sudah melakukan pemasaran Pendidikan dengan maksimal hanya saja ada beberapa kendala yang di alami karena pandemi ini banyak masyarakat yang kurang setuju dengan adanya sosialisasi karena harus menjaga protokol Kesehatan.

Kutipan pernyataan narasumber Kepala sekolah sebagai kepala sekolah juga sesuai dengan hal ini

Foto 4.1

Wawancara bersama kepala sekolah 3 juni 2021



“Faktor pendukungnya yaitu mendapatkan dukungan dari industry untuk smk berupa Kerjasama seperti PKL, magang atau bahkan rekrutmen ada pula peran orang tua yang mempercayai sekolah smk 3 ini karena sudah memiliki

akreditasi A, Ada pula dari tenaga Pendidikan. Faktor penghambat nya yaitu jumlah kuota sekolah negeri selalu bertambah Ketika sekolah negeri dibuka kuotanya besar otomatis jumlah peminat ke sekolah swasta menurun kemudian tidak adanya kepedulian dari dinas Pendidikan prov dan cukup sulit juga untuk sosialisasi PPDB di masa pandemi ini”¹³

Sejalan dengan wawancara yang dilakukan peneliti dengan kepala sekolah, ketua PPDB. Pernyataan serupa juga telah dikuat oleh peneliti dari hasil observasi peneliti tentang strategi pemasaran pendidikan hubungan dengan minat calon peserta didik.

Penulis akhirnya dapat menyimpulkan bahwa strategi pemasaran pendidikan di SMK PGRI 3 Kota Serang masih butuh perhatian dari pihak pemerintah terkait penerimaan peserta didik, antara pihak sekolah negeri dan sekolah swasta menengah kejuruan serta kurangnya maksimal dalam mensosialisasikan PPDB karena terhambat pandemi Covid-19. Sebaiknya pihak sekolah lebih mengoptimalkan dalam pelayanan peserta didik.

B. Deskripsi hasil pembahasan

¹³ achmad, wawancara dengan kepala sekolah, SMK 3 kota serang

1. Strategi Pemasaran Pendidikan di **SMK PGRI 3 Kota Serang**

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa SMK PGRI 3 Kota Serang memiliki strategi pemasaran dengan menggunakan media promosi sebagai berikut:

a. Media online

Sarana untuk mengenalkan sekolah melalui media maya. Penyebaran brosur melalui media sosial seperti website, Facebook, Whatsapp, Line, Instagram, Path.

1) *Facebook*

Digunakan sebagai publikasi kegiatan sekolah, daftar ekstrakurikuler yang ada di sekolah, dan lain lain.

2) *Youtube*

Digunakan untuk penyebaran informasi sekolah yang meliputi profil sekolah, tayangan fasilitas yang ada di sekolah, prestasi yang diraih. Dengan begitu, masyarakat bisa melihat bukti nyata dalam bentuk video melalui *channel* youtube sekolah.

3) Website Sekolah

Sekolah ini mempunyai website *www.mtsduwaru.sch.id* yang digunakan sebagai media pengenalan profil lembaga, penyampaian fasilitas dan layanan sekolah, menyediakan Tryout Online.

b. Media offline

1) Brosur PPDB

Brosur PPDB digunakan saat penerimaan siswa baru.

Berisi

tentang pengenalan dan profil sekolah, fasilitas yang ada di sekolah, ekstrakurikuler, prestasi yang diraih, syarat dan waktu pendaftaran.

2) Kegiatan Madrasah

Hal ini diwujudkan melalui kegiatan sosialisasi ke beberapa

SMP/MTS se-Kecamatan Serang, mengadakan try out mata pelajaran, mengadakan penyambutan Hari Besar Islam, maulid Nabi SAW bersama masyarakat desa.

Open house yang memperbolehkan siswa atau wali murid berkunjung ke sekolah. Ada pula kegiatan keagamaan yang melibatkan masyarakat seperti pawai Muharrom, menyembelih hewan qurban, menyantuni

anak yatim dan fakir miskin. Secara tidak langsung masyarakat mulai mengenal dan dapat menilai bahwa sekolah ini memiliki citra yang positif.

Berdasarkan uraian tersebut, menurut penulis SMK PGRI 3 Kota Serang memiliki teknik promosi yang variatif dan berbeda dari sekolah umumnya. Bila kebanyakan sekolah menggunakan promosi melalui brosur, memasang spanduk, penyebaran informasi melalui media sosial. Cara lain yang dimiliki SMK PGRI 3 Kota Serang adalah menerapkan *Open House* (kunjungan), pengadaan pameran, publikasi di video profil sekolah, mengadakan seminar budaya baca ke SMP . Pentingnya SMK PGRI 3 Kota Serang menerapkan strategi pemasaran adalah untuk membentuk citra baik terhadap lembaga dan menarik minat sejumlah calon siswa. Oleh karena itu, pihak sekolah memberikan layanan dengan membedakan yang ditawarkan dari lembaga pesaing.

2. Mengetahui Peningkatan Jumlah Calon Peserta Didik Yang Terdaftar Di SMK 3 Kota Serang.

Lembaga pendidikan pada hakekatnya bertujuan untuk memberikan layanan kepada pihak yang dilayani. Para pengguna jasa yang sudah membayar kepada lembaga pendidikan dapat

memperoleh kepuasan dari layanan tersebut. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa faktor yang dapat meningkatkan pengguna jasa di SMK PGRI 3 Kota Serang yaitu:

a. Kualitas produk

Adapun produk adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada sebuah pasar agar diperhatikan, diminta, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

Produk yang dimaksud meliputi lingkungan belajar yang kondusif, suasana kelas yang nyaman. Akses lokasi yang mudah dijangkau dekat jalan raya. Keamanan sekolah terjaga serta lingkungannya bersih. Selain itu, SMK PGRI 3 Kota Serang berupa menyediakan produk berupa ekstrakurikuler bagi siswa supaya bakat dan minatnya dapat tersalurkan.

Berikut ini daftar ekstrakurikuler yang dimiliki SMK PGRI 3 Kota Serang dalam mendukung potensi bakat minat siswa.

Tabel 4.1

Daftar Ekstrakurikuler di SMK PGRI 3 Kota Serang

No.	Ekstrakurikuler		
	Olahraga	Keterampilan	Kognitif
1.	Futsal	Pencak silat	PMR

2.	Basket	Musik Band	Pramuka
3.	Bola Voli	Paduan Suara	Konsultan remaja
4.	Bulu Tangkis	Marawis	

b. Kualitas Pelayanan

Pada industri jasa, kepuasan pengguna jasa akan dapat tercapai apabila mereka mendapat pelayanan yang baik sesuai yang diharapkan. Pelayanan yang diberikan SMK PGRI 3 Kota Serang sebagai upaya menarik minat pengguna jasa diantaranya:

1) Pelayanan perpustakaan

67

Perpustakaan sebagai akses terbukanya informasi ilmu pengetahuan. SMK PGRI 3 Kota Serang memiliki Gedung perpustakaan yang disebut Istana Baca. Berdasarkan hasil penelitian, kebanyakan siswa merasa nyaman dan betah untuk berlama-lama berkunjung ke Istana Baca karena suasananya menarik.

2) Pelayanan sarana prasarana sekolah

Sarana prasarana merupakan penampilan fisik dari madrasah. SMK PGRI 3 Kota Serang dalam memenuhi kebutuhan sarana dan prasarana sekolah sangatlah baik. Keadaan dan jumlah sarana

prasarana yang dimiliki sudah mendukung berjalannya program dan proses pembelajaran.

Sarana prasarana yang tersedia meliputi kelas audio visual, laboratorium komputer, perpustakaan (istana baca), musholla, ruang kelas disertai *library corner*, aula, area wifi/hotspot, kantin siswa, UKS. Melalui tersedianya sarana prasarana tersebut penulis menyimpulkan bahwasanya hal itu juga sangat membantu perkembangan siswa di SMK PGRI 3 Kota Serang, sehingga menimbulkan kepercayaan dan kepuasan tersendiri baik dari siswa ataupun orang tua siswa.

3) Perwujudan visi misi sekolah

Dalam hal ini, visi yang dimiliki SMK PGRI 3 Kota Serang yakni membentuk generasi muslim berakhlakul karimah, kreatif, inovatif, dan berprestasi. Keterbukaan masyarakat terhadap bidang ilmu umum dan keagamaan membuat SMK PGRI 3 Kota Serang berupaya menciptakan lulusan yang sesuai dengan perkembangan zaman dengan tetap

memiliki akhlakul karimah. Dengan demikian, masyarakat menaruh harapan dan kepercayaan tinggi terhadap SMK PGRI 3 Kota Serang.

Adapun misinya, SMK PGRI 3 Kota Serang menerapkan system pembelajaran yang berbasis teknologi dan berkarakter Ahlussunah Waljamaa'ah. Menjalankan sistem kelembagaan menggunakan prinsip “menjaga tradisi lama yang baik dan mengambil hal baru yang lebih baik”. Sehingga identitas sekolah yang didirikan oleh para pendidik ini masih melekat. Hal ini juga didukung oleh program-program yang sifatnya menguatkan visi misi sekolah yakni seperti , kegiatan maulid nabi, in hous training, dan program-program lainnya. Menurut penulis, SMK PGRI 3 Kota Serang menggunakan kekuatan pemasaran dengan mengembangkan kualitas layanan dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan. Jadi dapat disimpulkan bahwa, SMK PGRI 3 Kota Serang dapat mengelola kualitas produk dan layanannya dengan baik sehingga menimbulkan ketertarikan calon siswa dan berdampak pada peningkatan jumlah minat. Dengan demikian, diharapkan siswa yang menjadi lulusan SMK PGRI 3 Kota Serang mampu memiliki kemantapan akidah dan spiritual, keluasan ilmu pengetahuan, percaya diri dan mandiri, menjunjung

tinggi nama baik sekolah, siap berkompetisi dengan lulusan (SMA/SMK) lain.

3. Faktor Penghambat Dan Pendukung Strategi Pemasaran Pendidikan Di SMK 3 Kota Serang.

1) Faktor Pendukung Strategi

Pemasaran Pendidikan di SMK PGRI 3 Kota Serang. Dalam melaksanakan pemasaran jasa pendidikan di SMK PGRI 3 Kota Serang tentunya terdapat beberapa faktor pendukung, diantaranya adalah:

- a) letak sekolah yang sangat strategis, berada di tengah-tengah Kota Bogor mudah dijangkau oleh transportasi pribadi atau transportasi umum, berada disisi jalan raya, dan dekat dengan instansi-instansi pemerintahan.
- b) kepercayaan masyarakat yang begitu tinggi.
- c) Anggaran Pembiayaan yang cukup murah sehingga terjangkau oleh kalangan manapun.
- d) memiliki kegiatan ekstrakurikuler yang banyak dan beragam.
- e) tenaga pendidik yang berkualitas

2) Faktor Penghambat Strategi

Pemasaran Pendidikan di SMK PGRI 3 Kota Serang

- a) Persaingan antar lembaga yang semakin kuat dan semakin ketat, solusinya SMK PGRI 3 Kota Serang selalu mengikuti perkembangan zaman, menciptakan inovasi-inovasi baru yang tidak dimiliki oleh sekolah lain, mempertahankan dan mengembangkan prestasi yang sudah ada baik dibidang akademik maupun bidang non akademik, menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat dan selalu menjaga kepercayaan masyarakat.
- b) Belum ada tenaga ahli yang khusus menangani dibidang strategi pemasaran.
- c) Parkiran kendaraan yang terbatas, sehingga ada acara-acara yang sifatnya mengundang banyak orang dari luar, itu sangat susah untuk dikondusifkan.

- d) Kurangnya lahan untuk olahraga, lahan yang dimiliki oleh SMK PGRI 3 Kota Serang sekarang ini baru memiliki satu buah lapangan yang berada didepan ruangan kelas.
- e) Kurang luasnya tanah yang dimiliki sekolah sehingga sulit untuk menambah ruangan baru, karena letaknya berada di Kota sehingga tidak ada lagi tanah yang kosong untuk dapat dibeli.