

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagaimana telah dijelaskan pada pendahuluan, bahwa untuk menganalisis data yang terkumpul, baik itu data hasil wawancara maupun hasil observasi serta dokumentasi yang peneliti lakukan. Untuk menganalisis permasalahan ini, peneliti akan menghubungkan dengan hasil observasi dilapangan yaitu di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu pada tanggal 11 Oktober sampai dengan 13 November 2021, sehingga akan jelas bagaimana strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu dan faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu.

Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan jenis lapangan *field research*. Informan dalam penelitian ini yaitu kepala sekolah, ketua panitia PPDB, panitia PPDB dan wali murid. Data yang terkumpul dalam penelitian ini terdiri atas beberapa metode, yaitu metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode observasi digunakan oleh peneliti untuk mengamati strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru, keadaan wilayah, letak geografis dan keadaan sarana dan prasarana. Metode wawancara digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data berkaitan dengan strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru serta faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru. Metode dokumentasi digunakan oleh peneliti untuk mengetahui sejarah berdirinya sekolah, visi-misi

sekolah, tujuan, keadaan siswa, keadaan guru serta foto hasil penelitian. Selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman berupa reduksi data, penyajian data dan verifikasi atau penarikan kesimpulan sehingga diharapkan data yang diperoleh tersebut dapat menjawab permasalahan yang dikemukakan pada bab pendahuluan.

Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu yaitu dengan melakukan observasi langsung ke SMA Nurul Yaqin selama kurang lebih selama satu bulan, selain itu penulis juga melakukan wawancara dan mengumpulkan data dokumentasi SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu dan apa sajakah faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu Kab. Ogan Ilir. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari uraian berikut ini:

#### **A. Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu Kab. Ogan Ilir**

Strategi pemasaran pendidikan merupakan penentuan tujuan dan sasaran kegiatan dalam bentuk promosi untuk mendistribusikan jasa layanan pendidikan demi menarik minat peserta didik dan mempertahankan pelanggan. Untuk mengetahui strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu. Telah dilakukan penelitian secara langsung pada tanggal 11 Oktober sampai dengan 13

November 2021 di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu Kab. Ogan Ilir. Dalam hal ini wawancara dilakukan kepada kepala sekolah, ketua panitia PPDB, panitia PPDB, wali murid dan siswa.

Assauri mengemukakan bahwa strategi pemasaran adalah rencana terpadu dan bersifat menyeluruh di bidang pemasaran yang memberikan panduan mengenai kegiatan yang hendak dijalankan untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan. Dalam strategi pemasaran pendidikan terdapat indikator yang harus diperhatikan, diantaranya meliputi strategi target pasar, strategi posisi kompetitif dan strategi campuran. Berikut ini adalah penjelasannya.

### **1. Strategi Target Pasar**

Strategi target pasar yaitu mengidentifikasi segmen pasar yang akan menjadi target pasar. Pemilihan segmen pasar didasarkan pada permintaan yang melebihi penawaran. Sehingga dalam hal ini sekolah membagi pasar pendidikan berdasarkan karakteristik lokasi (demografi) dan perilaku siswa. Hal ini dilakukan agar strategi pemasaran yang akan digunakan sekolah untuk menarik minat pengguna jasa menyesuaikan kebutuhan masyarakat.

Dari hasil observasi yang telah dilakukan pada hari Senin 25 Oktober 2021 bahwa strategi target pasar dari segmen pasar dalam menerapkan strategi dilakukan sosialisasi langsung ke sekolah SMP dan MTS di beberapa kecamatan di antaranya Tanjung Batu, Indralaya dan Payaraman, sosialisasi tersebut dilakukan oleh siswa serta guru SMA Nurul Yaqin. Tetapi pada saat pandemi covid-19 segmen pasar dilakukan

dengan cara menyebarkan brosur mengenai profil sekolah di media sosial khususnya melalui facebook sekolah, menyebarkan video motivasi dari para alumni SMA tersebut yang sudah sukses. Kemudian kualitas pendidikan di SMA Nurul Yaqin sudah baik yakni seluruh guru mengikuti pelatihan-pelatihan dan seminar.

Menurut Bapak Soryanto selaku wakil Kepala Sekolah SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, mengenai persiapan pemasaran yang digunakan melihat dari latar belakang pendidikan dan fasilitas yang diberikan:

“SMA Nurul Yaqin dalam mempersiapkan pemasaran pendidikan untuk menerapkan strategi yakni ada dua strategi yang pertama dengan memanfaatkan para alumni yang sudah sukses untuk dapat bekerja sama dalam pemasaran pendidikan untuk menarik minat peserta didik, para alumni membuat sebuah video yang menarik seperti video untuk memotivasi peserta didik baru. Kedua dengan memanfaatkan beberapa elemen yang berkaitan dengan SMA Nurul Yaqin misalkan dewan guru, siswa-siswa. Kemudian dalam meningkatkan kualitas pendidikan SMA Nurul Yaqin secara rutin biasanya mengadakan kegiatan, misalnya dalam kegiatan akhir semester seluruh guru diberikan pelatihan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran. Sampai saat ini apa yang sudah kita lakukan untuk meningkatkan kualitas dewan guru memang secara 100% mungkin belum bisa, namun hal tersebut sudah memuaskan karena dari waktu ke waktu terjadi peningkatan kualitas pendidikan.”<sup>45</sup>

Untuk memperoleh informasi lain atau data yang sebenarnya hal ini juga ditanyakan kepada ketua panitia PPDB yaitu Bapak Yayan Eryandi, ia menyampaikan bahwa:

“Upaya yang kami lakukan dalam pemasaran pendidikan SMA ini yakni kami melakukan sosialisai dari siswa SMP dan MTS dilingkungan Kec. Tanjung Batu, Indralaya, Payaraman, dari ketiga kecamatan tersebut yang jaraknya kurang lebih 10 KM dari SMA Nurul Yaqin. Dalam penerapan strategi yang kami

---

<sup>45</sup> Soryanto, Wakil Kepala Sekolah SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

lakukan yaitu kami terapkan strategi mengenalkan visi dan misi serta keunggulan-keunggulan SMA Nurul Yaqin. SMA Nurul Yaqin dalam meningkatkan kualitas yakni salah satunya melalui dari tenaga pengajar yaitu diadakan pelatihan-pelatihan baik itu tingkat kabupaten (GMP), tingkat sekolah yang diadakan minimal satu semester satu kali kami mengundang narasumber yang berkompeten yang mengajarkan tentang pendidikan maupun tentang untuk mengajarkan karakter kepada siswa. Strategi yang dilakukan SMA Nurul Yaqin alhamdulillah 85%-90% sudah tercapai baik itu dalam mengajarkan pendidikan maupun mengajarkan karakter kepada siswa.<sup>46</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Muhammad Yulinizar Asif selaku Panitia PPDB di SMA Nurul Yaqin, ia menyampaikan bahwa:

“Upaya kami dalam menerapkan strategi yang dilakukan yaitu melakukan sosialisasi langsung ke sekolah-sekolah yang berada di Kec. Tanjung Batu, Indralaya, Payaraman. Tetapi dalam keadaan pandemi covid-19 jadi untuk segmennya yaitu strategi yang kami lakukan dalam PPDB, kami menyebarkan video-video profil tentang SMA Nurul Yaqin yang di upload di media sosial. SMA Nurul Yaqin dalam meningkatkan kualitas sebelum siswa, terlebih dahulu kami menyiapkan tenaga pendidik yakni dengan kami ikutkan di dalam kegiatan-kegiatan seminar tentang pendidikan teknologi-teknologi yang berkembang seperti sekarang ini, hal tersebut supaya tenaga pendidik menguasai teknologi yang berkembang. Kemudian untuk para siswa kami mengadakan pertemuan yakni misalnya dengan mengadakan pelatihan mengenai komputer, hal ini berguna pada saat pelaksanaan Ujian Nasional (UN) dan diharapkan para siswa juga dapat menguasai ilmu teknologi seperti sekarang ini. Strategi yang dilakukan SMA Nurul Yaqin alhamdulillah sudah sesuai yang diharapkan.<sup>47</sup>

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa strategi target pasar dari segmen pasar dalam menerapkan strategi yaitu melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah yang berada di Kec. Tanjung Batu, Indralaya, Payaraman yakni dengan menyebarkan video

---

<sup>46</sup> Yayan Eryandi, Ketua Panitia PPDB, SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

<sup>47</sup> Muhammad Yulinizar Asif, Panitia PPDB di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

mengenai visi dan misi serta keunggulan-keunggulan SMA Nurul Yaqin. Kemudian dalam meningkatkan kualitas pendidikan SMA Nurul Yaqin secara rutin biasanya mengadakan serta mengikuti pelatihan-pelatihan dan seminar pada saat kegiatan akhir semester, sehingga dari strategi target pasar di SMA Nurul Yaqin saat ini sudah baik atau sesuai dengan yang diharapkan.<sup>48</sup>



Gambar 1.1 Komunikasi Wakil Kepala Sekolah mengenai persiapan pemasaran pendidikan di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu

Berkaitan dengan hal di atas berikut adalah strategi pemasaran pendidikan yang perlu dimiliki oleh sekolah ialah mengandung makna:

- 1) Merk atau brand, yaitu nama yang dikenali dan nilai yang melekat di lingkungan masyarakat.
- 2) Pelayanan, yaitu nilai yang berkenaan dengan pemberian jasa pelayanan kepada pengguna jasa. Dalam hal ini, kualitas pelayanan lembaga perlu terus ditingkatkan demi tercapainya kepuasan pelanggan.
- 3) Proses, yaitu nilai yang berkenaan dengan prinsip lembaga pendidikan untuk melibatkan semua personil dalam kegiatan pemasaran. Setiap personil memiliki peran dan tanggung jawab memberikan kepuasan kepada pengguna jasa.

---

<sup>48</sup> Observasi, pada tanggal 25 Oktober 2021 Strategi target pasar di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir.

## 2. Strategi Posisi Kompetitif

Strategi posisi kompetitif, yakni berdasarkan pada keistimewaan dan keunggulan yang dimiliki lembaga. Dalam hal ini, persaingan antar lembaga pendidikan saling menawarkan keunikan dan keunggulan sekolah masing-masing.

Berdasarkan dari hasil observasi yang telah dilakukan bahwa keunikan serta keunggulan SMA Nurul Yaqin memang benar bahwa sekolah ini membekali siswa dalam ilmu kemasyarakatan selain ilmu dan pengetahuan, dari awal masuk sekolah siswa diajarkan tentang marhaban, berzanji, doa dan tahlil dan setiap jumat pun sekolah ini ada sebuah program jumat taqwa pada hari jumat tanggal 5 November 2021 dilaksanakan dengan cukup baik serta setiap sebelum masuk kelas siswa dikumpulkan didepan kelas untuk berdoa dan diberi motivasi-motivasi sebelum melakukan pembelajaran.

Bapak Soryanto selaku wakil Kepala Sekolah SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu mengatakan bahwa strategi posisi kompetitif di SMA Nurul Yaqin yang meliputi keunikan atau ciri khas, inovasi serta keunggulan:

“SMA Nurul Yaqin mempunyai sesuatu yang keunikan yakni mengedepankan kegiatan-kegiatan kemasyarakatan seperti muatan lokal yang bermanfaat bagi siswa maupun masyarakat dalam hal ini kegiatan kemasyarakatan yang diajarkan yaitu seperti marhaban, berzanji, doa dan tahlil serta setiap jumat pun sekolah ini ada sebuah program jumat taqwa, walaupun SMA ini merupakan berbasis umum tetapi hal tersebut sangat bermanfaat yang dirasakan masyarakat karena salah satu tradisi daerah ini sehingga masyarakat sangat tertarik dengan hal tersebut. Adapun keunikan dari karyawan SMA Nurul Yaqin yang mendukung penerapan strategi bersaing yakni dewan guru mampu mengajarkan kegiatan kemasyarakatan seperti marhaban, berzanji, doa dan tahlil serta kegiatan siswa dalam menghafal al-qur'an. SMA Nurul Yaqin dalam menciptakan produk dalam pemasaran

kedepannya yaitu kita selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas pendidikan dan pembelajaran yang tidak ketinggalan dari perkembangan zaman yakni dengan menyiapkan dengan berbagai macam sarana dan prasarana. Keunggulan SMA Nurul Yaqin untuk daerah sini merupakan sekolah yang terbaik nomor dua, karena kami memiliki keunggulan-keunggulan dibandingkan sekolah swasta yang lainnya misalnya banyaknya prestasi-prestasi dibidang olahraga sampai tingkat nasional, memiliki fasilitas yang baik.”<sup>49</sup>

Kemudian menurut Bapak Yayan Eryandi selaku ketua panitia

PPDB, ia menyampaikan bahwa:

“SMA Nurul Yaqin membuat produk jasa yang unik diantaranya siswa kami mempunyai keunggulan yakni siswa diajarkan tentang keagamaan seperti berzanji, marhabah serta berbagai macam lainnya, hal tersebut banyak masyarakat memanfaatkannya dalam kegiatan kemasyarakatan. Jadi intinya jasa yang kami tawarkan itu tentang peribadatan kemasyarakatan. Adapun keahlian unik yang dimiliki karyawan SMA Nurul Yaqin untuk mendukung penerapan strategi bersaing yakni pada saat rekrutmen guru, guru yang dipilih minimal harus bisa baca tulis al-qu’an, harus paham tentang keagamaan. Sedangkan hal yang diciptakan dalam pemasaran pendidikan yang dilakukan SMA Nurul Yaqin selain keagamaan kami juga menerapkan ilmu pengetahuan serta teknologi, selanjutnya keunggulan bersaing yang dimiliki SMA Nurul Yaqin yakni menguatkan ibadah kemasyarakatan sesuai dengan visi dan misi.”<sup>50</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Muhammad Yulinizar Asif selaku Panitia PPDB di SMA Nurul Yaqin, ia menyampaikan bahwa:

“SMA Nurul Yaqin membuat produk jasa yang unik yang berbeda dengan sekolah lain yakni siswa diajarkan berzanji, marhabah yang biasa dilakukan oleh masyarakat daerah ini. Jadi siswa diharapkan ketika sudah lulus mendapatkan bukan hanya ilmu pengetahuan tetapi juga dibekali ilmu kemasyarakatan tadi. Sedangkan untuk mendukung penerapan strategi selain SDM yang sudah terpenuhi, guru SMA Nurul Yaqin memiliki keahlian-keahlian khusus untuk mengajarkan keagamaan, kemudian

<sup>49</sup> Soryanto, Wakil Kepala Sekolah SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

<sup>50</sup> Yayan Eryandi, Ketua Panitia PPDB, SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021



inovasi SMA Nurul yaqin dalam bidang pendidikan kami menyiapkan sarana dan prasarana, ketika masa pandemi covid-19 kami menekankan siswa supaya paham tentang pembelajaran-pembelajaran yang dilaksanakan secara online. Keunggulan dalam pelaksanaan PPDB kami lebih banyak mengadakan sosialisasi yakni dengan menyebarkan brosur, video hal tersebut supaya peserta didik baru tertarik.<sup>51</sup>

Keunggulan yang dimiliki SMA Nurul Yaqin, menurut Ibu Maya selaku wali murid, mengatakan:

“Kualitas yang diberikan SMA Nurul Yaqin yaitu sekolah tersebut umum tetapi programnya diutamakan dalam bidang keagamaan, sekolah ini swasta namun terbaik di urutan kedua setelah SMA Negeri, sekolah inipun gratis serta memberikan perlengkapan sekolah bagi para alumni MTS Nurul Yaqin seperti pakaian sekolah dan guru yang mengajar biasanya dari SMA Negeri atau PNS hal tersebut yang dilakukan oleh SMA untuk melakukan pemasaran pendidikan, biasanya pemasaran dilakukan dengan cara membagikan brosur kepada siswa maupun wali murid siswa.<sup>52</sup>

Kemudian menurut Azza Amelia selaku siswa SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu mengatakan:

“Kualitas yang diberikan SMA cukup memadai untuk pembelajaran, sosialisasi sekolah dilakukan pada masa pandemi kami melihat brosur di media sosial melalui aplikasi facebook kemudian mendaftarkan diri secara online, untuk para alumni MTS Nurul Yaqin diberikan fasilitas seperti baju seragam sekolah dan pembiayaan yang gratis, sedangkan saya yang bukan alumni hanya diberikan pembiayaan yang gratis saja, pada awal masuk SMA orang tua murid yang sudah meninggalkan diberikan bantuan.”<sup>53</sup>

Sedangkan dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa SMA Nurul Yaqin mempunyai keunikan serta keunggulan yakni SMA ini walaupun bersifat umum dan mengajarkan siswa ilmu dan

---

<sup>51</sup> Muhammad Yulinizar Asif, Panitia PPDB di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

<sup>52</sup> Maya, Wali Murid SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir *Wawancara*, 06 November 2021

<sup>53</sup> Azza Amelia, Peserta Didik SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

pengetahuan, sekolah ini mengajarkan siswanya tentang ilmu kemasyarakatan berbentuk peribadatan sesuai dengan tradisi daerah sekitarnya hal ini kebanyakan masyarakat memiliki ketertarikan untuk memasukan anaknya di SMA Nurul Yaqin.<sup>54</sup>



Gambar 1.2 Wawancara Wali Murid dan Siswa SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu mengenai SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu

### 3. Strategi Campuran

Strategi Campuran yakni mengidentifikasi unsur-unsur tertentu yang nantinya akan dipromosikan oleh organisasi atau lembaga baik itu berupa produk, lokasi, harga, promosi, orang, proses serta bukti.

Dari hasil observasi yang dilakukan bahwa SMA Nurul Yaqin merupakan SMA swasta dalam bentuk yayasan yang terletak di pinggir jalan raya, dalam hal pembiayaan SMA Nurul Yaqin dilaksanakan dalam proses belajar secara gratis. Produk jasa yang dimiliki SMA Nurul Yaqin yakni dalam segi sarana dan prasarana sudah cukup baik dan di SMA Nurul Yakin lebih menekankan ilmu keagamaan khususnya ilmu kemasyarakatan, serta pada pelaksanaan penerimaan peserta didik di SMA Nurul Yaqin pada pandemi covid-19 mengalami penurunan hal ini disebabkan tingkat kelulusan dari SMP maupun MTS di suatu sekolah lulusannya sedikit.

<sup>54</sup> Observasi, pada tanggal 5 November 2021 Strategi target pasar di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir.

Bapak Soryanto selaku wakil Kepala Sekolah SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, mengatakan bahwa unsur-unsur yang akan dipromosikan SMA Nurul Yaqin diantaranya mengenai lokasi, produk jasa serta dalam hal pembiayaan ialah:

“SMA Nurul Yaqin terletak di tengah masyarakat yang lokasinya strategis berada di pinggir jalan raya, sekolah ini merupakan sekolah swasta namun dalam segi pembiayaan sekolah ini gratis akan tetapi sarana dan prasaran disini sudah lengkap untuk menunjang pelaksanaan belajar dan mengajar. Produk jasa yang dimiliki SMA Nurul Yaqin berbeda dengan sekolah lain karena selain menekankan ilmu pengetahuan dan teknologi sekolah ini harus menekankan ilmu keagamaan khususnya dalam bidang kemasyarakatan. Peserta didik yang diterima tahun 2019-2020 serta tahun 2020-2021 mengalami penurunan karena pada saat pandemi covid-19 kami lihat dari beberapa SMP maupun MTS sedikitnya peserta didik yang lulus, sehingga hal tersebut terjadinya penurunan penerimaan peserta didik baru”<sup>55</sup>

Dilanjutkan dengan hasil wawancara peneliti dengan ketua panitia PPDB

Bapak Yayan Eryandi, ia menyampaikan bahwa:

“SMA Nurul Yaqin merupakan sekolah swasta dalam bentuk yayasan, namun sekolah ini gratis, produk jasa yang dimiliki SMA Nurul Yaqin yakni disekolah ini saya lihat dari sarana dan prasarananya sudah baik dan cukup, selain itu kami menyiapkan kurikulum selama 3 tahun ini dengan memasukan kurikulum muatan lokal yang berisi tentang peribadatan kemasyarakatan dan setiap jumat juga kami adakan jumat taqwa. Sedangkan strategi pemasaran yaitu dengan terjun langsung kelapangan sedangkan pada masa covid-19 sekarang ini kami menyebarkan video-video mengenai profil SMA Nurul Yaqin dengan bantuan para alumni yang sudah sukses. Adapun peserta didik biasanya dari tahun ke tahun mengalami kenaikan sampai 30% namun pada masa pandemi sekarang ini terjadinya penurunan sebesar 15%”<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> Soryanto, Wakil Kepala Sekolah SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

<sup>56</sup> Yayan Eryandi, Ketua Panitia PPDB, SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

Hal yang sama juga disampaikan oleh Panitia PPDB di SMA Nurul Yaqin yakni Bapak Muhammad Yulinizar Asif, ia menyampaikan bahwa:

“SMA Nurul Yaqin dalam hal pembiayaan tidak dipungut biaya karena sekolah ini gratis, dana yang diperoleh sekolah ini berasal dari yayasan, dana BOS yang diberikan oleh pemerintah pusat dan dana sekolah gratis yang diberikan oleh pemerintah provinsi. Sedangkan produk jasa yang dipersiapkan SMA Nurul Yaqin yakni selain siswa dibekali ilmu dan pengetahuan siswa juga dibekali dengan ilmu kemasyarakatan seperti dalam peribadatan masyarakat. Kemudian mengenai peserta didik di tahun ini terjadi penurunan dibandingkan dengan tahun yang lalu.”<sup>57</sup>

Dari beberapa hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin dilaksanakan sudah baik, diawali pada saat penerimaan peserta didik baru SMA Nurul Yaqin langsung terjun kelapangan untuk melakukan sosialisasi, membagikan brosur ke sekolah-sekolah terdekat, namun setelah masa pandemi covid-19 dilakukan dengan cara mengshare video-video mengenai profil serta visi dan misi sekolah yang didukung oleh para alumni yang telah menjadi orang yang sukses. Pada saat sosialisasasi jasa yang ditawarkan yakni memberikan perlengkapan sekolah bagi para alumni MTS Nurul Yaqin seperti pakaian sekolah dan guru yang mengajar biasanya dari SMA Negeri atau PNS namun hal tersebut diberikan secara gratis.



Gambar 1.3 Komunikasi Ketua Panitia PPDB & Panitia PPDB mengenai unsur-unsur yang di promosikan di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu

<sup>57</sup> Muhammad Yulinizar Asif, Panitia PPDB di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

Adapun dana yang diperoleh sekolah ini berasal dari yayasan, dana BOS yang diberikan oleh pemerintah pusat dan dana sekolah gratis yang diberikan oleh pemerintah provinsi. Sedangkan produk jasa yang dipersiapkan SMA Nurul Yaqin yakni selain siswa dibekali ilmu dan pengetahuan siswa juga dibekali dengan ilmu kemasyarakatan. Namun pada penerimaan peserta didik baru tahun 2020-2021 mengalami penurunan sebesar 6% dari tahun sebelumnya hal ini disebabkan tingkat kelulusan dari SMP maupun MTS di suatu sekolah lulusannya sedikit. Berikut ini peserta didik yang diterima di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu:

Tabel 2

## Data Peserta Didik yang diterima

No	Tahun	Peserta Didik Diterima		Jumlah
		L	P	
1	2019-2020	90	98	188
2	2020-2021	67	90	157

Strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu Kabupaten Ogan Ilir dapat dikatakan sudah berjalan dengan baik dalam hal strategi target pasar dari segmen pasar dalam menerapkan strategi dilakukan sosialisasi langsung ke sekolah SMP dan MTS di beberapa kecamatan di antaranya Tanjung Batu, Indralaya dan Payaraman. Kemudian kualitas pendidikan di SMA Nurul Yaqin sudah baik dan dalam hal strategi posisi kompetitif bahwa SMA Nurul Yaqin

mempunyai keunikan serta keunggulan yakni SMA ini walaupun bersifat umum dan mengajarkan siswa ilmu dan pengetahuan, sekolah ini mengajarkan siswanya tentang ilmu kemasyarakatan berbentuk peribadatan sesuai dengan tradisi daerah tersebut.

## **B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu**

Dalam strategi pemasaran Pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu ada dua faktor yang mempengaruhi, yaitu faktor pendukung dan faktor penghambat, adapun faktor-faktor tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

### **1. Faktor Pendukung dalam Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu**

Ada beberapa faktor yang dapat mendukung strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu.

#### **1) Produk (*Product*)**

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan oleh produsen ke pasar yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat, atau dengan kata lain adalah memberikan sejumlah nilai kepada konsumen dalam hal memenuhi kebutuhannya. Adapun maksud dari produk bila dilihat dari konteks jasa pendidikan adalah berupa jasa yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan ke masyarakat dalam hal ini adalah pelanggan. Dalam hal ini lembaga

pendidikan harus bisa menghasilkan kompetensi lulusan, yaitu kualifikasi dari kemampuan lulusan dari lembaga pendidikan tersebut yang mencakup sikap (afektif), pengetahuan (pedagogik), dan keterampilan (skill).

## **2) Biaya (*Price*)**

Faktor biaya menjadi yang penting dalam lembaga pendidikan, biaya merupakan sejumlah kewajiban uang yang harus ditunaikan oleh konsumen atau pengguna untuk mendapatkan suatu produk yang diinginkan. Konsumen akan lebih tertarik pada biaya yang dibebankan mereka untuk mendapatkan layanan jasa dengan taraf yang dapat dijangkangkau. Adapun contoh-contoh biaya itu sendiri seperti uang bangunan, SPP, dan jenis pembayaran lainnya.

## **3) Lokasi (*Place*)**

Lokasi merupakan tempat keberadaan lembaga pendidikan dalam menyelenggarakan aktifitas pendidikan. Agar banyak diminati maka keberadaan lembaga pada suatu lokasi juga menjadi penentu. Dalam hal ini diharapkan lokasi atau tempat penyelenggaraan pendidikan berada di wilayah yang mudah diakses oleh pengguna jasa pendidikan. Selain itu, berada di wilayah yang strategis, nyaman, dan mudah dijangkau dari penjuru manapun.

## **4) Sumber Daya Manusia (*People*)**

Dalam konteks pengolahan manajemen pemasaran jasa pendidikan dapat diartikan sebagai sumber daya manusia (karyawan) yang terlibat secara langsung seperti tenaga pendidik (guru) maupun

tenaga kependidikan seperti staf administrasi dan karyawan-karyawan lainnya. Pemilihan sumber daya manusia ini sangatlah urgen karena bisa berdampak terhadap keberhasilan tujuan dari pendidikan tersebut. Oleh sebab itu, dalam pengolahan sumberdaya manusia hendaknya dijalankan secara profesional berdasarkan kualifikasi dan kompetensinya.

##### **5) Bangunan Fisik (*Physical Evendece*)**

Bangunan fisik merupakan bukti adanya lingkungan fisik tempat jasa pendidikan itu dalam mengelola lembaga pendidikan yang secara langsung penyelenggaraan berhubungan dengan konsumennya. Dalam hal ini ada dua macam katagori bukti fisik yaitu, pertama adalah berupa keberadaan gedung atau bangunan sekolah, kelas, gedung perpustakaan, lapangan olahraga, ruangan-ruangan, dan lain-lain. Adapun yang kedua adalah berupa bukti yang bersifat pendukung dalam proses penyelenggaran pendidikan atau bisa disebut sebagai nilai tambah dan memiliki peran yang sangat penting dalam proses jasa pendidikan seperti nilai rapot, catatan-catatan peserta didik, dan lain-lain.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan bahwa SMA Nurul Yaqin merupakan SMA swasta dalam bentuk yayasan yang terletak di pinggir jalan raya di dekat pemukiman masyarakat, dalam hal pembiayaan SMA Nurul Yaqin dilaksanakan dalam proses belajar secara gratis. Produk jasa yang dimiliki SMA Nurul Yaqin yakni dalam segi sarana dan prasarana sudah cukup baik dan di SMA Nurul Yakin



lebih menekankan ilmu keagamaan khususnya ilmu kemasyarakatan, serta pada pelaksanaan penerimaan peserta didik di SMA Nurul Yaqin pada pandemi covid-19 mengalami penurunan hal ini disebabkan tingkat kelulusan dari SMP maupun MTS di suatu sekolah lulusannya sedikit.

Sedangkan berdasarkan wawancara peneliti dengan wakil Kepala Sekolah, ketua panitia PPDB dan panitia PPDB mengenai faktor pendukung dari strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, mereka mengungkapkan bahwa:

“SMA Nurul Yaqin terletak di tengah masyarakat yang lokasinya strategis berada di pinggir jalan raya berdekatan dengan sekolah-sekolah swasta lainnya. Namun sekolah ini dalam segi pembiayaan sekolah ini gratis akan tetapi sarana dan prasaran disini sudah lengkap untuk menunjang pelaksanaan belajar dan mengajar. Dalam proses sosialisasi sekolah kami meminta bantuan kepada para alumni yang sudah sukses untuk membuat video profil sekolah mulai dari visi dan misi serta keunggulan yang dimiliki sekolah ini. Produk jasa kami persiapkan dalam sosialisasi penerimaan peserta didik baru yakni sesuai dengan visi dan misi SMA yaitu siswa diajarkan berzanji, marhabah yang biasa dilakukan oleh masyarakat daerah ini. Sehingga kebanyakan para alumni SMA Nurul Yaqin setelah lulus mereka banyak yang melanjutkan ke universitas islam seperti UIN.”<sup>58</sup>

Adapun hasil wawancara peneliti dengan Ibu Maya selaku wali murid SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, mengenai hal diatas beliau mengungkapkan bahwa:

“Menurut pandangan saya SMA Nurul Yaqin merupakan SMA yang paling baik sesudah SMA Negeri karena dilihat dari visi dan misi sesuai dengan tradisi di daerah

---

<sup>58</sup> Soryanto, Yayan Eryandi, Muhammad Yulinizar Asif, Tenaga Kependidikan SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

ini. Kemudian dilihat dari sarana dan prasarana kita lihat saja dengan gedungnya yang modern serta banyak para alumni memiliki keunggulan dalam keagamaan”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa faktor yang menunjang strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru diantaranya produk yang ditawarkan kepada konsumen, biaya sekolah, lokasi sekolah, sumber daya manusia serta bangunan fisik.

## **2. Faktor Penghambat Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu**

Dalam suatu lembaga pendidikan formal di SMA Nurul Yaqin terdapat faktor yang dapat mempengaruhi dalam strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru yaitu:

### **1. Promosi (*Promotion*)**

Promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh lembaga pendidikan dalam hal mengkomunikasikan atau menawarkan penjualan produk berupa jasa pendidikan yang berhubungan langsung dengan masyarakat sebagai pengguna. Tujuan dari promosi itu sendiri adalah untuk menyampaikan informasi yang jelas kepada masyarakat berkaitan dengan produk jasa pendidikan yang ditawarkan, dalam penyampaian diharapkan bisa meyakinkan konsumen atau pengguna akan keunggulan jasa pendidikan yang ditawarkan. Dalam melakukan kegiatan ini sebuah lembaga pendidikan biasanya mempromosikan lembaganya lewat media elektronik, media cetak, dan media-media lainnya.

## 2. Proses (*Proces*)

Proses merupakan prosedur atau mekanisme yang harus dilakukan dalam rangkaian kegiatan aktivitas untuk menyampaikan jasa yang diciptakan dari produsen ke konsumen atau pengguna. Dalam konteks jasa pendidikan proses adalah proses pendidikan yang mendukung terselenggaranya proses kegiatan belajar mengajar guna terealisasinya tujuan produk dalam hal ini adalah lulusan yang diinginkan oleh lembaga.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan bahwa SMA Nurul Yaqin bahwa faktor penghambatnya yakni dilihat dari segi promosi dan proses diantaranya manajemen waktu yang belum tepat, penyebaran brosur yang kurang efektif, jangkauan pemasaran pendidikan tidak begitu luas, masyarakat khususnya wali murid peserta didik baru tidak menguasai teknologi dan informasi mengenai pendaftaran PPDB.

Berikut ini wawancara peneliti dengan Bapak Soryanto selaku wakil Kepala Sekolah SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, mengatakan bahwa:

“Pada dasarnya faktor yang dapat menghambat dalam strategi pemasaran pendidikan ialah pada saat penerimaan peserta didik baru panitia PPDB dalam manajemen waktu yang belum tepat, penyebaran brosur yang kurang efektif hal ini dikarenakan penyebaran brosur hanya dilakukan di tingkat kabupaten Ogan Ilir yakni di 3 kecamatan saja yang terdiri dari Tanjung Batu, Payaraman dan Indralaya. Sehingga jangkauan pemasaran pendidikan tidak begitu luas dan sedikitnya masyarakat yang berada di luar kabupaten tidak mengetahui SMA Nurul Yaqin ini.”<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Soryanto, Wakil Kepala Sekolah SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, *Wawancara*, 06 November 2021

Adapun hasil wawancara peneliti dengan Bapak Yayan Eryandi selaku ketua panitia PPDB SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, mengenai hal diatas beliau mengungkapkan bahwa:

“Saya selaku ketua panitia PPDB telah mengamati bahwa kebanyakan masyarakat khususnya kecamatan Tanjung Batu sering melihat dari *image* sekolah mereka menganggap bahwa SMA Negeri itu merupakan pilihan yang paling baik dan utama, akan tetapi jika peserta didik itu tidak lulus biasanya baru memilih sekolah ini. Kemudian banyaknya masyarakat khususnya wali murid peserta didik baru tidak menguasai teknologi dan informasi mengenai pendaftaran PPDB yang dibagikan melewati sosial media seperti *facebook, instagram dan telegram.*”<sup>60</sup>

Dilanjutkan dengan hasil wawancara peneliti Bapak Muhammad Yulinizar Asif selaku Panitia PPDB di SMA Nurul Yaqin, ia menyampaikan bahwa:

“Hal yang biasa yang saya alami sebagai panitia PPDB faktor penghambat dalam strategi pemasaran pendidikan ialah pada saat penerimaan peserta didik baru kami sering mengundur dan memperpanjang waktu dalam pendaftaran penerimaan peserta didik baru, hal ini dikarenakan peserta didik baru melakukan pendaftaran terlebih di SMA Negeri terdahulu kemudian jika tidak lulusan mereka baru melakukan pendaftaran di SMA ini sehingga mengakibatkan dalam manajemen waktu yang belum tepat. Sekolah ini biasanya peserta didik yang melakukan pendaftaran masuk sekitar 30% sedangkan SMA Negeri sekitar 70% saja.”<sup>61</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa faktor penghambat strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat peserta didik baru di SMA Nurul Yaqin yakni dilihat dari segi promosi dan proses diantaranya manajemen waktu yang belum tepat, penyebaran brosur yang kurang efektif, jangkauan pemasaran pendidikan

---

<sup>60</sup> Yayan Eryandi, Ketua Panitia PPDB, SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, Wawancara, 06 November 2021

<sup>61</sup> Muhammad Yulinizar Asif, Panitia PPDB di SMA Nurul Yaqin Tanjung Batu, Kab. Ogan Ilir, Wawancara, 06 November 2021

tidak begitu luas, *image* sekolah, masyarakat khususnya wali murid peserta didik baru tidak menguasai teknologi dan informasi mengenai pendaftaran PPDB serta mengundur dan memperpanjang waktu dalam pendaftaran penerimaan peserta didik baru.